

Komitet Redakcyjny

*Andrzej Matysiak (przewodniczący),
Tadeusz Borys, Jan Lichtarski, Adam Nowicki, Zdzisław Pisz,
Waldemar Podgórski, Wanda Ronka-Chmielowiec, Jan Skalik, Stanisław Urban*

Recenzenci

Maria Hass-Symotiuk, Ewa Walińska

Redaktor Wydawnictwa

Joanna Szynal

Korekta

Dorota Pitulec, Joanna Szynal

Projekt okładki

Beata Dębska

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu
Wrocław 2007

PL ISSN 0324-8445

Druk i oprawa: Zakład Graficzny AE we Wrocławiu. Zam. 474/2007

Spis treści

| | |
|--------------------|---|
| Wprowadzenie | 9 |
|--------------------|---|

CZĘŚĆ I

| | |
|---|-----|
| Bednarek Piotr: Stan i znaczenie harmonizacji rachunkowości sektora publicznego w Unii Europejskiej | 19 |
| Bogacz-Miętka Olga: Niezależność zawodowa biegłego rewidenta w kontekście nadzoru korporacyjnego na tle regulacji krajowych i europejskich BRAK ZGODY AUTORA..... | 29 |
| Falowski Władysław: Niektóre dylematy dotyczące rocznego sprawozdania finansowego | 43 |
| Hasik Wojciech: Dylematy ustalania wartości godziwej | 48 |
| Hasik Wojciech, Kwiecień Mirosława: Ujawnianie i prezentacja informacji sprawozdawczej | 53 |
| Iwasieczko Beata, Bodzianny Jolanta, Markiewicz-Rudnicka Dominika: Specyfika branży a wycena w rachunkowości rolnej | 60 |
| Kaczmarczyk Angelika: Normy prawne rachunkowości małych i średnich podmiotów gospodarczych a modele rachunkowości | 73 |
| Karmańska Anna: Adekwatność systemu budżetowego przedsiębiorstwa do wymagań wynikających z oceny utraty wartości jego aktywów | 78 |
| Koczar Joanna: Odpowiedzialny księgowy? | 101 |
| Kowalak Robert: Systemy wczesnego ostrzegania w realizacji zasady kontynuacji działania | 107 |
| Luty Piotr: Odroczonego podatek dochodowy w przedsiębiorstwie | 115 |
| Misińska Danuta: Usługi biegłego rewidenta dla małych jednostek dotyczące prowadzenia rachunkowości i rewizji finansowej BRAK ZGODY AUTORA..... | 131 |
| Ostojski Wojciech: Nowa umowa kapitałowa (NUK) w polskich bankach a MSSF | 137 |
| Szafraniec Jadwiga: Kontrola jakości w firmie audytorskiej | 152 |
| Taracińska Lilianna: Ujawnianie i prezentacja informacji sprawozdawczej w stowarzyszeniach | 158 |
| Tatarska Marzena: Wspólne przedsięwzięcie w standardach rachunkowości .. BRAK ZGODY AUTORA..... | 163 |
| Węgrzyńska Małgorzata: Identyfikacja, ewidencja i prezentacja wyników działań proekologicznych w rachunku ekonomicznym | 173 |

CZĘŚĆ II

| | |
|---|-----|
| Bogacz-Miętka Olga: Badanie sprawozdania finansowego jednoosobowej spółki Skarbu Państwa w świetle wytycznych Ministra Skarbu Państwa w obszarze nadzoru właścicielskiegoBRAK ZGODY AUTORA... | 183 |
| Cińcio Donata: Ujawnianie i prezentacja zasad (polityki) rachunkowości według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości FinansowejBRAK ZGODY AUTORA..... | 196 |
| Hasik Wojciech: Pomiar wartości godziwej – standard FASB i tworzenie nowego MSSF | 204 |
| Iwuć Katarzyna: Wycena w warunkach rachunkowości zabezpieczeń BRAK ZGODY AUTORA..... | 212 |
| Kaczmarczyk Angelika: Badanie sprawozdań finansowych małych i średnich podmiotów gospodarczych | 222 |
| Koczar Joanna: Księgowi a certyfikacja | 229 |
| Kowalak Robert: Najlepsze praktyki w analizie finansowej przedsiębiorstwa .. | 233 |
| Kwiecień Mirosława: Aktywa niematerialne – kapitał wiedzy – wycena | 239 |
| Markiewicz-Rudnicka Dominika: Koncepcja zachowania kapitału a wartość godziwa | 245 |
| Niewiadoma Maria: Wycena instrumentów finansowych w banku w aspekcie FVO | 253 |
| Piotrowska Katarzyna: Biegły rewident jako audytor projektów unijnych BRAK ZGODY AUTORA..... | 261 |
| Rudnicka Bożena: Zmiany w sprawozdaniu finansowym jednostek budżetowych i ich wpływ na ewidencję kosztów ..BRAK ZGODY AUTORA | 269 |
| Ryba Adrian: Ewidencja i wycena portfela obligacji o oprocentowaniu stałym (inwestycja długoterminowa) sfinansowanych wyemitowanymi obligacjami o oprocentowaniu stałym według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej | 280 |
| Tatarska Marzena: Identyfikacja i prezentacja wspólnych przedsięwzięć w sprawozdaniu finansowymBRAK ZGODY AUTORA..... | 287 |
| Aneks | 299 |

Summaries

| | |
|---|----|
| Bednarek Piotr: State and Importance of Harmonization of Public Sector Accounting at the European Union | 28 |
| Bogacz-Miętka Olga: The Independence of Auditor in the Context of Corporate Governance Against the Background of Polish and European Regulations | 42 |

| | |
|--|-----|
| Fałowski Władysław: Some Dilemmas Concerning Annual Financial Statement | 47 |
| Hasik Wojciech: Dilemmas of Establishing Fair Value | 52 |
| Hasik Wojciech, Kwiecień Mirosława: Presentation and Disclosure of Financial Information | 59 |
| Iwasieczko Beata, Bodzianny Jolanta, Markiewicz-Rudnicka Dominika: Business Specificity versus Agricultural Accounting Valuation | 72 |
| Kaczmarczyk Angelika: Legal Standards of Small and Medium Entities versus Accounting Models | 77 |
| Karmańska Anna: Adequateness of Budget System of an Enterprise to Demands Resulted from Impairment of Assets Valuation | 99 |
| Koczar Joanna: Responsible Accountant? | 106 |
| Kowalak Robert: Early Warning Systems to Realize Going Concern Rule ... | 114 |
| Luty Piotr: Deferred Income Tax in Companies | 130 |
| Misińska Danuta: Auditor Services for Small Entities Concerning Leading Accounting and Financial Reports | 136 |
| Ostojski Wojciech: The New Capital Accord (NCA) in Polish Banks and IASC | 151 |
| Szafraniec Jadwiga: Quality Control in Audit Companies | 157 |
| Taracińska Lilianna: Disclosure and Presentation of Reporting Information in Associations | 162 |
| Tatarska Marzena: Joint Venture in Accounting Standards | 172 |
| Węgrzyńska Małgorzata: Identification and Presentation Effects of Ecological Activity in Economy Account | 179 |
| Bogacz-Miętka Olga: Examination of Financial Statements in Sole Shareholder Company of the Treasury in the Light of Guidelines of Minister of Treasury in the Scope of Corporate Governance | 195 |
| Cińcio Donata: Disclosure and Presentation of Accounting Policies Based on IFRS | 203 |
| Hasik Wojciech: Fair Value Measurement – the FASB Standard and the Creation of New IFRS | 211 |
| Iwuć Katarzyna: Valuation in Hedge Accounting Conditions | 221 |
| Kaczmarczyk Angelika: Checking of Financial Reports in Small and Medium Entities | 228 |
| Koczar Joanna: Accountants – Certificate | 232 |
| Kowalak Robert: Best Practices in Corporate Financial Analysis | 238 |
| Kwiecień Mirosława: Intangible Assets – Capital of Knowledge – Valuation | 244 |
| Markiewicz-Rudnicka Dominika: Idea of Capital Keeping versus Equitable Value | 252 |

| | |
|--|-----|
| Niewiadoma Maria: Valuation of the Financial Instruments in Banks in the Aspect of FVO | 260 |
| Piotrowska Katarzyna: Chartered Auditor as a European Union Projects' Auditor | 268 |
| Rudnicka Bożena: Changes in Financial Statement of Budgetary Units and their Influence on Cost Accounting | 279 |
| Ryba Adrian: Disclosure and Valuation of Fixed Income Bonds Portfolio (Long-Term Investment) Finances by Issue of Fixed Income Bonds on the Basis of International Accounting Standards | 286 |
| Tatarska Marzena: Identification and Presentation of Joint Ventures in the Financial Statement | 298 |

Wprowadzenie

Z okazji 60-lecia Uczelni prezentujemy historię publikacji z zakresu standaryzacji rachunkowości i rewizji finansowej. Otóż niniejsza publikacja jest efektem wymiany doświadczeń zawodowych: biegłych rewidentów, pracowników organów administracji państwowej (m.in. urzędów skarbowych, urzędów kontroli skarbowej, sądów) oraz nauczycieli akademickich. Od 14 lat spotykamy się na konferencjach (najczęściej w grudniu). Pierwsze konferencje (lata 1994-1998) były organizowane przez: Regionalny Oddział Krajowej Izby Biegłych Rewidentów we Wrocławiu (KIBR), Oddział Okręgowy Stowarzyszenia Księgowych w Polsce we Wrocławiu oraz Instytut Rachunkowości Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Od 2002 roku organizatorem konferencji jest Regionalny Oddział KIBR we Wrocławiu oraz Katedra Teorii Rachunkowości i Analizy Finansowej Akademii Ekonomicznej.

Zakres problemowy konferencji:

Zamknięcia roczne ksiąg i ich weryfikacja (1994) – I

Problemy teorii i praktyki rewizji finansowej (1994) – II

Rewizja finansowa w warunkach nowego prawa bilansowego (1995) – III

Dylematy rewizji finansowej w spółkach kapitałowych (1996) – IV

Problemy metodologii badania sprawozdań finansowych (1997) – V

Perspektywy rozwoju auditingu (1998) – VI

Perspektywy rozwoju rachunkowości i rewizji finansowej (1999) – VII

Rachunkowość i auditing na przełomie wieków (2000) – VIII

Rachunkowość i rewizja u progu 2002 roku (2001) – IX

Prawne, zawodowe i etyczne normy rewizji finansowej (2002) – X

Rachunkowość, auditing, podatki u progu wejścia do Unii Europejskiej (2003) – XI

Dostosowanie rachunkowości i rewizji finansowej do Dyrektyw Unii Europejskiej (2004) – XII

Standaryzacja rachunkowości i rewizji finansowej (wymiana doświadczeń zawodowych – biegłych rewidentów i pracowników naukowych) (2005) – XIII

Standaryzacja rachunkowości i rewizji finansowej (wymiana doświadczeń zawodowych – biegłych rewidentów i pracowników naukowych) (2006) – XIV

W okresie 14 lat przygotowano na konferencje około 300, a ogłoszono 220 referatów. W konferencjach uczestniczyło około 4500 osób, w tym ponad 3900 biegłych rewidentów.

Patronat naukowy pełnili: prof. zw. dr hab. Edward Nowak (1994-1998; 1999-2004), prof. zw. dr hab. Danuta Misińska, od 2005 roku dr hab. Mirosława Kwiecień, prof. nadzw. AE Wrocław. Przyjęcie przez kierownika Katedry Teorii Rachunkowości i Analizy Finansowej patronatu naukowego upoważnia do stwierdzenia, że „współpraca między praktyką a teorią rachunkowości” będzie kontynuowana przez wiele lat, co wynika z tradycji wrocławskiej szkoły rachunkowości. Trochę historii, jak wspomniano, z racji obchodów 60-lecia Uczelni.

Katedra Teorii Rachunkowości i Analizy Finansowej (obecna nazwa) istnieje w strukturze Uczelni od 1949 roku (przez 55 lat była to Katedra Rachunkowości i Analizy Bilansów). Katedra Rachunkowości i Analizy Bilansów ulegała zmianom organizacyjnym: w latach 1958-1969 powstawały zakłady: m.in. Zakład Analizy i Sprawozdawczości Finansowej (1958 rok), który w 1969 roku zmienił nazwę na Zakład Teorii Rachunkowości i Analizy Finansowej, a w roku 1980 przyjął nazwę Katedry Teorii Rachunkowości i Analizy Finansowej. Katedrą kierowali pracownicy naukowcy, których łączyły dwie zasadnicze, obiektywne cechy. Kontynuowali oni mianowicie tradycje badań naukowych uczelni lwowskich, a także mieli podobne doświadczenia zawodowe (np. związane z funkcjonowaniem giełdy). W latach 1949-1968 byli to profesorowie: S. Górniak, J. Treter, B. Siwoń (uzyskał stopnie naukowe w Polsce Ludowej), a w latach następnych ci, którzy ukończyli studia i uzyskali stopnie naukowe już w Polsce Ludowej, czyli profesorowie: R. Stadtmüller (1968-1980), S. Jagiełło (1982-1987), D. Misińska (1987-2004).

Badania naukowe (do 1983 roku) koncentrowały się na: teorii rachunkowości i bilansoznawstwie oraz teorii pomiaru pieniężnego parametrów ekonomicznych działalności gospodarczej (rachunek kosztów i wyników). Dorobek naukowy pracowników kontynuujących tradycje uczelni lwowskich zdeterminował rangę rachunkowości w polskim środowisku ekonomicznym, które nadało jej nazwę – wrocławskiej szkoły rachunkowości.

Na tym tle nasuwa się pytanie: co upoważniło środowisko naukowe do wyróżnienia pracowników wrocławskiej Katedry Rachunkowości i Analizy Bilansów do nadania jej miana wrocławskiej szkoły rachunkowości? Obecnie przez szkołę rozumie się relacje: mistrz – kontynuacja badań (profesor → uczeń → drzewo genealogiczne). Można zaryzykować stwierdzenie, że miano wrocławska szkoła rachunkowości (nadane po I Kongresie Nauki Polskiej, 1951, przez ekonomiczne środowisko naukowe) wynikało tak z potrzeby wyróżnienia dorobku naukowego profesorów z czasów międzywojennych, powojennych, jak i z tradycji nauki ekonomii. Nauka ekonomii to wiele szkół, np. szkoła klasyczna czy szkoła historyczna. Odrębność szkoły to nie tylko sposób tłumaczenia (badania) zjawisk, między innymi ekonomicznych, to odrębność metody używanej do ich badania, sposobów ich oceniania oraz zastosowania ich w praktyce.

Klasyczna szkoła ekonomii (z jej najsławniejszym reprezentantem D. Ricardo) jest utożsamiana z wykorzystywaniem metody dedukcji jako metody działania poznawczego. Odrębną metodą działania poznawczego jest metoda indukcji, którą wykorzystywali reprezentanci historycznej szkoły ekonomii. Rachunkowość była postrzegana (przez znaczną liczbę naukowców i praktyków gospodarki) jako umiejętność przestrzegania norm prawnych określonych odrębnymi aktami prawa gospodarczego (albo zarządzeniami, albo rozporządzeniami, albo ustawami).

Na I Kongresie Nauki Polskiej (1951) pracownicy Katedry Rachunkowości i Analizy Bilansów przedstawili metodologiczne rozważania dotyczące zdefiniowania domeny rachunkowości jako nauki, jej języka, uzupełnione opisem jej specyficznej metodologii (dualistyczne badanie zjawisk) i relacji tej dyscypliny naukowej do innych dyscyplin naukowych, zwłaszcza ekonomii, czyli wskazania na wykorzystywanie metod działania poznawczego w formułowaniu nowych paradygmatów, w tym przypadku – paradygmatu wyceny zasobów majątkowych, czyli tego, co upoważnia do tworzenia szkoły w danej dyscyplinie naukowej. „Wyłowienie” paradygmatu wyceny zdeterminowało kierunek badań naukowych, czyli strukturę grupy naukowców zajmujących się badaniem zjawisk – w danej dziedzinie. Nowy paradygmat zdeterminował określenie przedmiotu badań danej dziedziny – było to: bilansoznawstwo, rachunek kosztów i wyników. Można zaryzykować stwierdzenie, że wszystko to przyczyniło się do powstania „wrocławskiej szkoły rachunkowości”, co wpłynęło na tożsamość Katedry i dało asumpt do dalszych badań. Prof. Bolesław Siwoń (kontynuator tradycji lwowskich uczelni) był animatorem rachunkowości w powojennej Polsce. W latach 1955-1960 – po I Kongresie Nauki Polskiej – sformułował *credo* rachunkowości, które zdeterminowało kierunek badań naukowych, a mianowicie: „nie można tworzyć teorii nie poznawszy praktyki, nie można tworzyć praktyki bez znajomości teorii”. Tak więc wspólnymi cechami badań naukowych były: rozwój teorii rachunkowości i doskonalenie rachunkowości (mikro- i makrorachunkowości, czyli praktyki). Trzy obszary badawcze stanowiły domenę badań naukowych i współpracy z praktyką gospodarczą, a mianowicie:

- teoria rachunkowości – teoria bilansoznawstwa,
- pomiar pieniężny parametrów ekonomicznych działalności gospodarczej,
- rachunek kosztów – rachunek wyników.

Badania z zakresu pomiaru pieniężnego parametrów działalności gospodarczej (1975-1996) stanowiły przeciwstawienie się twierdzeniu, wyrażanemu przez znaczną liczbę naukowców i praktyków gospodarczych, że cena historyczna jest „uświęceniem” wartości zasobów majątkowych i z tego powodu jest jedynie akceptowalnym pojęciem wartości. W publikacji *Współczesne tendencje rozwoju rachunku kosztów i wyników* (1975) prof. B. Siwoń udowodnił, że w celu podejmowania decyzji inwestycyjnych niezbędne jest uwzględnianie innych metod wy-

ceny – m.in. bieżących cen rynkowych. Zmiany ustrojowe w Polsce oraz przepisy (wiek emerytalny) „osłabiły” kierunek tych badań, a jakie jest ich znaczenie – udowodniła praktyka gospodarcza, zwłaszcza amerykańska. Otóż myśliciele amerykańscy (m.in. inżynier mechanik – z pierwszego wykształcenia – później badacz mikro- i makrorachunkowości R. Mattessich) prowadzili badania analityczne wykraczające poza model dualistycznego klasyfikowania zasobów majątkowych, wprowadzając teorię informacji oraz teorię pomiaru. Dokonując oceny poglądów naukowych, a zwłaszcza metodologii badań profesorów B. Siwonia, R. Stadtmüllera, można zaryzykować stwierdzenie, że nie straciły one na aktualności, zwłaszcza: teoria informacji (*Informacyjna funkcja rachunkowości*, B. Siwoń – 1977), teoria pomiaru pieniężnego (*Koszty i zysk w samofinansującym się przedsiębiorstwie*, B. Siwoń – 1986) oraz *Pomiar pieniężny działalności przedsiębiorstwa*, red. B. Siwoń, współautorzy: T. Cebrowska, M. Kwiecień i inni), wycena (*Sprawozdawczość i analiza finansowa w przedsiębiorstwie przemysłowym*, R. Stadtmüller, W. Sołtys – 1976).

Prof. R. Stadtmüller jest autorem monografii *Rachunek wyników przedsiębiorstw socjalistycznych* (to ostatnie sformułowanie było zdeterminowane warunkami społeczno-gospodarczymi – natomiast metodologia badań wskazywała, że przychody, koszty, zysk, strata to kategorie ekonomiczne – tak samo jak jednostki miary: kilogram, kilometr itp., więc nie mogą być kapitalistyczne lub socjalistyczne, co upoważnia do stwierdzenia, że paradygmat pomiaru pieniężnego jest właściwy dla tłumaczenia zjawisk ekonomicznych, jakim jest zysk przed opodatkowaniem i po nim).

Profesorowie B. Siwoń i R. Stadtmüller byli prekursorami współpracy z praktyką gospodarczą, co w latach 1960-1980 było negowane przez środowisko naukowe (naszej Uczelni). Publikacje zawierające wyniki badań empirycznych były niedoceniane przede wszystkim przez ówczesnych decydentów – polityków gospodarczych, chociaż są sporadyczne przykłady sukcesów. Otóż badania w zakresie bilansoznawstwa (monografia S. Górniaka, R. Stadtmüllera w zarysie, 1970) znalazły praktyczne zastosowanie w planach kont (od 1976 roku aż do zmian ustrojowych w roku 1990). W pracy naukowo-badawczej pracownicy Katedry zajmowali się przede wszystkim problemami rachunkowości, nie stanowiącymi w polskiej literaturze ekonomicznej przedmiotu badań (rachunek wyników) bądź też nie dopracowanymi teoretycznie (rachunek kosztów). Publikacje i dorobek naukowy prof. R. Stadtmüllera stanowiły istotny wkład do teorii rachunkowości przedsiębiorstw. Gdyby prof. B. Siwoń i prof. R. Stadtmüller nie rozwinęli „analitycznej” rachunkowości (w jej dopracowaniu przeszkodziła śmierć profesorów), badania kontynuowane przez naukowców naszej Katedry mogłyby znaleźć mniejsze uznanie w środowisku zawodowym.

Jest to dzieło Profesorów, którym jesteśmy winni wielkie uznanie za to, że wyznaczyli nam kierunek badań naukowych, pomimo upływu lat stanowiących wyzwanie

zarówno dla teorii, jak i praktyki rachunkowości, są to problemy: identyfikacji, pomiaru pieniężnego, wyceny, a przede wszystkim problemy z bilansoznawstwa, czyli ujawniania i prezentacji informacji w sprawozdaniach finansowych. Na podkreślenie zasługują również badania podjęte w latach 1988-1990 z zakresu rachunkowości inflacyjnej (wpływ inflacji na wycenę zasobów majątkowych – koszty itp.). Koordynatorem badań byli: prof. S. Jagiełło oraz prof. D. Misińska, inicjatorem – Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Zmiany ustrojowe wyznaczyły nowy kierunek badań, a mianowicie: harmonizacja polskiego prawa bilansowego z regulacjami unijnymi (dyrektywy EWG) oraz międzynarodowymi (standardami rachunkowości). Od 1994 roku pracownicy Katedry prowadzili badania w tym zakresie. Funkcję kierownika pełniła prof. D. Misińska. Efektem tych prac były (niektóre) prace rygorowe, których promotorem była prof. D. Misińska. Lata 1982-1992 to lata poszukiwań w zakresie satysfakcjonującej struktury systemu informacyjnego, jakim jest rachunkowość, przy wykorzystaniu technologii komputerowej. Ten kierunek badań podjęła dr hab. M. Kwiecień. Prowadzone badania pozwoliły na ustalenie, jakie narzędzia logiki matematycznej albo formalnej i epistemologii są dostępne do rozwiązania problemów relacji: środki (nowoczesna technologia komputerowa) – cel (systemy z bazą wiedzy w zakresie analizy finansowej). Efekt prowadzonych badań to: „ustalenie” aksjomatów i nowych paradygmatów rachunkowości (końca XX wieku) – praca habilitacyjna oraz publikacje w Nord-Holland.

Na podkreślenie zasługuje 30-letnia współpraca z praktyką gospodarczą, a zwłaszcza z KGHM Polska Miedź SA (obecna nazwa). Można zaryzykować stwierdzenie, że sukcesem były prace z zakresu sporządzania skonsolidowanego sprawozdania z przepływu środków pieniężnych KGHM Polska Miedź – grupa kapitałowa. Sprawozdanie to sporządzono po raz pierwszy w Polsce w 1996 roku – przyjęte bez zastrzeżeń przez Komisję Papierów Wartościowych giełdy londyńskiej. W latach 1996-2000 zespół badawczy (pod kierownictwem dr hab. M. Kwicień) nadzorował sporządzanie owego sprawozdania finansowego).

Obecnie (2007) są kontynuowane badania w zakresie doskonalenia prawa bilansowego – z tym, że są to problemy standaryzacji w zakresie: ujmowania, ujawniania i prezentacji informacji finansowej, zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości (MSR 8 „Zasady (polityka) rachunkowości, zmiany wartości szacunkowych i korygowanie błędów”), oraz badania dotyczące doskonalenia sprawozdań finansowych (zgodnie ze strategią lizbońską – 2000) dla rozwoju rynków kapitałowych i ich integracji (rozporządzenie 1606/2002 o zastosowaniu MSR-ów i Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej), jak również badania w zakresie zmian międzynarodowych standardów rachunkowości dla sektora publicznego, przede wszystkim badania w zakresie doskonalenia standaryzacji metod wyceny zasobów majątkowych, zwłaszcza niematerialnych – m.in. zasobów

intelektualnych – przygotowania do wprowadzenia standardu „Wycena zasobów intelektualnych” w 2009 w polskiej praktyce gospodarczej.

Powstaje pytanie, dlaczego problemem na dwóch kolejnych konferencjach jest standaryzacja rachunkowości i rewizji finansowej. Fragment wykładu prof. A. Jarugi, wygłoszonego na konferencji międzynarodowej „Globalizacja rachunkowości – Łódź 2006”: „We współczesnym świecie standardy stały się formą regulacji, która umożliwia stopień globalnego porządku. Standardy, zwłaszcza Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, Rachunkowości i Rewizji Finansowej, stanowią alternatywę dla rynków i hierarchii celów, jako środków organizacji społeczeństw”.

Bez wątpienia MSSF i MSR są wyzwaniem dla nauki i praktyki rachunkowości. Zakres zastosowania tych standardów w polskich organizacjach gospodarczych został ustanowiony w zmianie do ustawy o rachunkowości z 27 sierpnia 2004 roku (DzU nr 213, poz. 2155; informacje o pozostałych zmianach w tym zakresie zawiera aneks pt. *Źródła publikacji standardów i ich interpretacji oraz ich zmian*, w niniejszej publikacji).

Wprowadzenie do polskiej praktyki gospodarczej MSSF-ów determinuje wiele pytań, m.in. czy polska nauka, a przede wszystkim krajowi audytorzy są przygotowani do sprostania temu poważnemu wyzwaniu, czyli jak stwierdza A. Kamela-Sowińska, do „myślenia po polsku, a działania po europejsku”.

Należy zgodzić się ze stwierdzeniem A. Kameli-Sowińskiej, że jednym z problemów wdrażania MSSF-ów jest intelektualizacja rachunkowości. Polega ona na tym, że praktycy i teoretycy rachunkowości muszą posługiwać się interdyscyplinarną wiedzą o przedsiębiorstwie, a więc znajomością kodeksu spółek handlowych, cywilnego, procedur postępowania cywilnego i administracyjnego, prawa podatkowego i pochodnymi tego prawa, prawa publicznego, znajomością systemów informacyjnych i informatycznych, nową wiedzą z dziedziny rachunkowości, a mianowicie z tzw. rachunkowości odpowiedzialności społecznej, wiedzą o odpowiedzialności za politykę, czyli odpowiedzialności za cele, za programy, jak i realizację celów (zob. A. Kamela-Sowińska, materiały konferencyjne SKwP, konferencja Zakopane 28.11-01.12.1005).

Prezentowane opracowania z pewnością nie pretendują do przedstawienia wszystkich zmian, wynika to m.in. z faktu, że wiele z nich wystąpi dopiero w przyszłości. Wielu Autorów wskazało na tendencje i kierunki zmian zarówno w krajowych regulacjach prawnych rachunkowości, jak i w standardach międzynarodowych, w regulacjach rewizji finansowej oraz w prawie podatkowym.

Oceny tendencji i kierunków zmian dokonały trzy grupy Autorów: nauczyciele akademicy Instytutu Rachunkowości Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu oraz Szkoły Głównej Handlowej (dylematy ujawniania i prezentacji informacji sprawozdawczej), praktycy – pracownicy izb, urzędów skarbowych oraz sądownictwa (dylematy podatków) oraz biegli rewidenci (dylematy rewizji finansowej). Żywię nadzieję, że wymiana doświadczeń Autorów niniejszej publikacji będzie stanowić pomoc w pracach związanych z przygotowaniem krajowych standardów rachunkowości, kursów oraz innych szkoleń zawodowych.

Mirosława Kwiecień

CZĘŚĆ I

Piotr Bednarek

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

**STAN I ZNACZENIE HARMONIZACJI
RACHUNKOWOŚCI SEKTORA PUBLICZNEGO
W UNII EUROPEJSKIEJ**

1. Wstęp

W ostatnich dziesięcioleciach w różnych krajach świata przeprowadzono reformy sektora publicznego, zgodnie z koncepcją nowego zarządzania publicznego (NZP) (Hood 1995). Ogólnie rzecz ujmując, koncepcja NZP rozumiana jest jako zbiór określonych technik i procedur, które zostały sprawdzone i zaadaptowane z sektora prywatnego na potrzeby samorządów lokalnych (Power 1994, s. 43). Jednym z obszarów, które należało zreformować, była rachunkowość. Zdaniem Broadbent i Guthrie, istniała potrzeba stworzenia nowego systemu rachunkowości przystosowanego do podejmowania decyzji, kontroli i zapewnienia odpowiedzialności. Zatem można stwierdzić, że rachunkowość była głównym czynnikiem warunkującym dalszą przemianę (Broadbent, Guthrie 1992).

Ze względu na uprawnienia państw do pobierania danin publicznych w formie podatków, rachunkowość sektora publicznego oparta jest na zasadzie pełnej demokratycznej kontroli nad rozporządzaniem groszem publicznym (Pallot 1992). Pomędzy podmiotami, które przekazują środki na cele publiczne, a tymi, którzy z nich korzystają, istnieje relacja o charakterze przymusu, a to nadaje szczególne znaczenie zapewnieniu odpowiedzialności podmiotów z sektora publicznego. Tak rozumiana odpowiedzialność oparta jest na prawie obywatela do informacji i jest także podstawową przesłanką opracowywanych przez samorząd sprawozdań finansowych (Governmental... 1987, s. 20).

Roczne sprawozdania, zdaniem Ingrama i Copelanda (1981, s. 840), są głównym źródłem informacji dla mieszkańców i innych interesariuszy. Obecnie wiele państw

przeprowadza reformy, których celem jest unowocześnienie ich systemów rachunkowości zgodnie z postulatami NZP. Jednym z celów tych przemian jest sprostanie potrzebie dawania świadectwa nowej odpowiedzialności przez dostarczanie właściwej informacji. Roczne sprawozdania są uważane za główne instrumenty zapewniania tej odpowiedzialności. Ponadto reformy sektora publicznego mają również znaczenie dla takich obowiązków samorządów lokalnych, które polegają na opracowywaniu informacji potrzebnych do zarządzania, politycznego podejmowania decyzji, a także szeroko rozumianej odpowiedzialności przed mediami i mieszkańcami zainteresowanymi tym, jak środki publiczne są zarządzane. Zdaniem Allena i Sandersa (1994), rosnące wymagania co do sprawozdań finansowych samorządów lokalnych wynikają również ze zwiększającego się wolumenu środków pieniężnych zarządzanych przez te jednostki, które realizują swoje zadania.

Ryan (2002) podkreślił, że na całym świecie, choć w różnym stopniu, dokonano zmian w treści sprawozdań finansowych samorządów lokalnych – ich celem było polepszenie ich jakości. Niemniej jednak sprawozdania finansowe nie są celem samym w sobie. Wręcz przeciwnie – stanowią one tylko źródło informacji dla tych, którzy mają do nich dostęp ograniczony przez prawo, odległość lub posiadane zasoby (aby otrzymać ten rodzaj informacji) (Government... 1987, s. 12) i którzy mają prawo być informowani o działaniach jednostek publicznych. Gray i Jenkins (1993) zasugerowali, aby rachunkowość była w tym sensie systemem informacyjnym, który należy oceniać za to, czy przyczynia się do skutecznego zarządzania oraz poprawy jakości i wydajności usług publicznych.

Ocena sprawozdań finansowych oraz systemów informacyjnych pod względem spełnienia wymogów odpowiedzialności zależy od tego, kim są ich odbiorcy i w jakim celu mają być one sporządzane (Kravchuk, Voorhees 2001). Z jednej strony, potrzeby informacyjne różnych interesariuszy muszą być zaspokojone przez informacje finansowe, które zostały powszechnie uznane za niezbędne do zaspokojenia relacji odpowiedzialności, z drugiej strony, roczne sprawozdania powinny zawierać informacje budżetowe i niefinansowe, takie jak wskaźniki efektywności.

W procesie doskonalenia rachunkowości sektora publicznego harmonizacja nabiera większego znaczenia w gronie zarówno praktyków, jak i teoretyków, w obrębie poszczególnych państw oraz na arenie międzynarodowej. Pozwala ona w łatwiejszy, szybszy i tańszy sposób dokonać porównania sprawozdań finansowych z różnych krajów. Harmonizacja umożliwia swobodny przepływ porównywalnych informacji finansowych, co przyczynia się do osiągnięcia jednego z celów Unii Europejskiej – stworzenia wspólnego rynku (Cañibano 2000). Przesłanki dążenia do harmonizacji w sektorze prywatnym, a do nich zalicza się przede wszystkim globalizację i wymogi giełdy papierów wartościowych, nie mają zastosowania w sektorze publicznym. Dlatego Brusca i Condor (2002) wskazują na inne powody, które

uzasadniają proces harmonizacji w sektorze publicznym. Do nich zalicza się: możliwość emisji publicznych obligacji na międzynarodowych rynkach, możliwość starania się o pożyczkę od międzynarodowych instytucji, ułatwienie współpracy międzynarodowej i porównania rachunków makroekonomicznych, udogodnienia dla międzynarodowych instytucji, które wykorzystują informacje finansowe z różnych krajów, rozwój ogólnie akceptowanych standardów rachunkowości i wsparcie procesów modernizacji systemów rachunkowości w krajach rozwijających się. W odniesieniu do Unii Europejskiej Brusca i Condor wymieniają jeszcze inne przyczyny harmonizacji, takie jak: potrzebę konsolidacji sprawozdań w celu uzyskania obrazu Wspólnoty Europejskiej, potrzebę równego traktowania ubiegających się o dotacje i wpłacających składki dla Unii Europejskiej, potrzebę porównywania sytuacji różnych krajów, potrzebę zagwarantowania właściwego funkcjonowania wspólnego rynku i możliwość posiadania stosownych informacji porównawczych dla europejskich specjalistów ds. rachunkowości i auditingu w sektorze publicznym (Brusca, Condor 2002).

Obecnie są prowadzone procesy harmonizacji w sektorze publicznym. Szczególnie ważne są wysiłki poczynione w kierunku stworzenia standardów rachunkowości dla sektora publicznego przez Komitet Sektora Publicznego (Public Sector Committee). Komitet ten powstał z inicjatywy Międzynarodowej Federacji Księgowych w celu kierowania różnymi potrzebami związanymi ze sprawozdaniami finansowymi sektora publicznego, rachunkowości i audytu w skali międzynarodowej i koordynowania ich (*Handbook...* 2003, s. 10). Obecnie istnieje 20 standardów nazwanych Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości Sektora Publicznego – w rezultacie działalności tego komitetu. Te standardy zostały pierwotnie oparte na międzynarodowych standardach sformułowanych przez Komitet ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości dla sektora prywatnego (MSRSP). Warto przypomnieć, że komisja Unii Europejskiej zdecydowała się stosować MSRSP, aby zmienić podstawy rachunkowości i zmodernizować systemy informacyjne.

Celem niniejszej pracy jest ustalenie stanu harmonizacji rocznych sprawozdań finansowych przygotowanych przez samorządy lokalne miast liczących powyżej 500 tys. mieszkańców w krajach Unii Europejskiej na podstawie wyników badań zawartych w literaturze.

2. Istota harmonizacji i standaryzacji rachunkowości

Słusznie Cañibano i Mora zauważyli, że przedstawienie różnych znaczeń pojęcia „harmonizacja rachunkowości” stosowanych w literaturze i we wcześniejszych badaniach ma decydujący wpływ dla zrozumienia celu i wniosków pracy poświęconej harmonizacji (Cañibano, Mora 2000, s. 351). Pojęcie harmonizacji częściej

pojawia się w literaturze, która dotyczy sektora prywatnego, i w przeciwieństwie do uzasadnienia procesu harmonizacji, odnosi się ono do sektora publicznego.

Zdaniem Świetla i Krasodomskiej, harmonizacja zasad rachunkowości oznacza proces zwiększania porównywalności sprawozdań finansowych poprzez wprowadzenie spójnego zestawu wzorców, opartego na wspólnych założeniach i koncepcjach, przy czym określane są granice co do stopnia odmienności rozwiązań stosowanych w praktyce. Harmonizacja zakłada występowanie opcji, pewnej elastyczności w ustalonych ramach, co umożliwi wybór rozwiązań w ramach polityki rachunkowości (Świetla, Krasodomska 2005).

Dla Van der Tassa (1992) harmonizacja jest to proces koordynacji. Podsumowując, harmonizacją określa się wysiłki czynione przez ustawodawców i twórców standardów rachunkowości w celu zmniejszenia różnorodności praktyk rachunkowości stosowanych do rejestracji transakcji lub do sporządzania bilansów (Aisbitt 2001). Natomiast standaryzacja jest procesem całkowitego ujednoczenia zasad i form rachunkowości, zwłaszcza w zakresie sprawozdawczości międzynarodowej. W ramach standaryzacji podejmuje się próbę wyeliminowania większych różnic i barier w porównywaniu informacji zawartych w sprawozdaniach. W ramach standaryzacji następuje opracowanie i przyjęcie wzorców zachowań, które mogą stać się sztywną normą prawną lub przyjmują postać zasady, zalecanego standardu rachunkowości, akceptowanego przez krajowe grono ekspertów rachunkowości i przedstawicieli nauki, co jest poprzedzone długim okresem badań i szeroko zakrojonych konsultacji z dużym udziałem praktyków (Świetla, Krasodomska 2005).

Van der Tass (1992) wymienia dwa kryteria podziału pojęcia harmonizacji. Pierwsze kryterium rozróżnia formalną i materialną harmonizację. Formalna harmonizacja wiąże się z jednolitością standardów rachunkowości i ustawodawstwa, natomiast materialna dotyczy rocznych sprawozdań. Drugie kryterium pozwala wyróżnić harmonizację pomiaru, odnoszącą się do stosowanych metod rachunkowości, i harmonizację prezentacji, obejmującą zakres informacji ujawnianej w rocznych sprawozdaniach. Dodatkowo można mówić o harmonizacji spontanicznej, która zachodzi wtedy, gdy nie zostały zapoczątkowane żadne procesy standaryzacji.

3. Badania stanu harmonizacji rachunkowości sektora publicznego

Przegląd międzynarodowej literatury z zakresu rachunkowości sektora publicznego pozwala stwierdzić, że zawiera ona wyniki badań rocznych sprawozdań lub porównań standardów z obowiązującymi regulacjami. Brakuje natomiast prac na temat formalnej i materialnej harmonizacji, co wynika z trudności badania harmonii w sektorze publicznym.

Ingram (1986) analizuje relacje pomiędzy indeksem zgodności a modelem rachunkowości opartym na funduszach dla samorządu lokalnego i miernikach ryzyka obligacji. Model był krytykowany przez Chana ze względu na subiektywny i złożony sposób tworzenia indeksu.

Później Ingram i DeJong (Ingram, DeJong 1987) badali w sposób empiryczny związek między ilością informacji finansowych ujawnianych przez samorządy lokalne oraz wielkością zachęt ekonomicznych dla kierowników odpowiedzialnych za opracowanie tych informacji. Porównali oni informacje ujawniane przez wybrane samorządy lokalne, które deklarują zgodność z ogólnie akceptowanymi zasadami rachunkowości, z informacjami udostępnianymi przez samorządy lokalne, które przestrzegają stanowej praktyki prezentowania informacji, i ostatecznie z tymi, które zostały opracowane przez samorządy lokalne bez ustalonych zasad przygotowywania sprawozdań. Allen i Sander (1994) przeprowadzili badania politycznych czynników, objaśniających zmiany w informacji ujawnianej przez samorządy lokalne, w oparciu o raport (przygotowany przez naukowców amerykańskich) o informacji ujawnianej przez amerykańskie samorządy lokalne. Przeprowadzili oni podobną ankietę, aby uzupełnić badania swoich poprzedników.

Brusca i Condor (2002) z perspektywy teoretycznej studiowali stopień różnorodności rachunkowości i jej przyczyny oraz korzyści i problemy harmonizacji międzynarodowej rachunkowości na poziomie samorządów lokalnych.

Yetano dokonała analizy materialnej harmonizacji ujawniania, czyli przeanalizowała, czy roczne sprawozdania wybranych samorządów lokalnych ujawniają pewne informacje. Ponadto zweryfikowała dwa czynniki harmonizacji pomiaru. Po pierwsze, przyjęcie rachunkowości memoriałowej, po drugie, konsolidacja sprawozdań rocznych (Yetano 2004). W zasadzie decentralizacja świadczenia usług publicznych przez samorządy lokalne sprawiła, że nie jest możliwe odzwierciedlenie sytuacji samorządów lokalnych bez konsolidacji ich sprawozdań rocznych.

Podstawowym narzędziem, zastosowanym w badaniach Yetano, był indeks opracowany przez Cooke'a, w którym to indeksie każdy element mógł przyjmować jedną z dwóch wartości. Ponadto przyjęto, że wszystkie elementy mają taką samą wagę, ponieważ uznano, iż ważność informacji zależy od jej odbiorcy. Zatem nie próbowano jej wartościować ze względu na jakość czy ilość. Główne zadanie polegało tu na ustaleniu, które elementy przyporządkować do indeksu, czyli inaczej mówiąc, które powinny być zawarte w sprawozdaniach finansowych. Założono, że zastosowanie MSRSP opracowanych przez MFK pozwoli na osiągnięcie harmonii. W szczególności wykorzystano MSRSP 1, 6, 17 i 19 oraz informacje ze sprawozdania z audytu. W przypadku ujawnienia danej informacji indeks przyjmował wartość 1, w przypadku jej nieujawnienia – wartość 0. Tak skonstruowany indeks

wyказuje, które miasta ujawniają informację w sprawozdaniach rocznych zgodnie z zawartością MSRSP i które ujawniają większą ilość informacji. Badania te dotyczyły analizy harmonizacji samorządów lokalnych w Europie (miast liczących powyżej 500 tys. mieszkańców: Wiedeń, Bruksela, Helsinki, Bordeaux, Lille, Lyon, Marsylia, Paryż, Berlin, Brema, Dortmund, Duisburg, Düsseldorf, Essen, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Kolonia, Munich, Sztokholm, Birmingham, Edynburg, Glasgow, Leeds, Liverpool, Londyn, Manchester i Sheffield). Widoczna jest potrzeba ujawniania porównywalnej informacji z rachunkowości w środowisku Unii Europejskiej.

Wyniki badań pozwalają wyróżnić cztery grupy miast: te, w których udział ujawnionej informacji jest większy niż 70%, te mieszczące się w przedziale pomiędzy 40 a 70%, te, w których udział jest mniejszy niż 40%, i samorzady lokalne, które tylko przygotowują budżet i w związku z tym ich indeks równy jest zero. Do pierwszej grupy miast można zaliczyć: Barcelonę, Sztokholm, Londyn, Birmingham, Manchester, Leeds, Sheffield, Glasgow i Edynburg. One jawniają informacje najbardziej zgodne z treścią MSRSP, ponieważ prezentują najwięcej informacji w swoich rocznych sprawozdaniach i dodatkowo podlegają audytowi. Wszystkie te miasta przygotowują skonsolidowane sprawozdania finansowe, chociaż Londyn, Birmingham, Sheffield i Glasgow nie ujawniają listy kontrolowanych jednostek. Świadczy to o tym, że ich rachunkowość finansowa jest spójna z postulatami NZP. W tej grupie niemal wszystkie miasta prezentują sprawozdania z przepływu środków pieniężnych (z wyjątkiem Barcelony), sprawozdania z zakresu odpowiedzialności (z wyjątkiem Sztokholmu), sprawozdania z polityki rachunkowości, sprawozdanie o zmianie w aktywach netto/kapitale własnym i więcej informacji o aktywach stałych. Ponadto zawierają one informacje o zobowiązaniach warunkowych i przygotowują osobny raport ze wskaźnikami efektywności.

Bruksela, Helsinki, Lille, Marsylia, Frankfurt, Genewa, Turyn, Madryt i Liverpool utworzyły drugą grupę. W tej grupie mniej niż połowa samorządów lokalnych sporządza sprawozdania skonsolidowane – Helsinki, Marsylia, Madryt i Liverpool. Tylko Helsinki, Marsylia, Turyn, Madryt i Liverpool przygotowują swoje sprawozdania finansowe według zasady memorialowej. Żadne z nich nie dołącza sprawozdania z audytu.

Tylko Marsylia i Lille przedstawiają sprawozdanie z zakresu odpowiedzialności. Dodatkowo istotnie zmniejszył się indeks aktywów stałych. Tylko połowa z tych samorządów lokalnych prezentowała sprawozdania z polityki rachunkowości. Z wyjątkiem Helsinek, miasta nie przedstawiają sprawozdania z przepływu środków pieniężnych. Niemniej jednak, w porównaniu z pierwszą grupą, większość tych samorządów lokalnych opracowuje sprawozdania porównujące budżet i sprawozdania roczne. Świadczy to o tym, że to sprawozdanie zazwyczaj znika, kiedy sys-

tem rachunkowości staje się podobny do modelu w sektorze prywatnym, i to tłumaczy, dlaczego jest ono mniej popularne w pierwszej grupie. Inną charakterystyczną cechą tej grupy jest to, że Frankfurt, Genewa, Palermo i Lizbona opracowują wskaźniki efektywności, ale one są włączane do sprawozdań rocznych, podczas gdy pierwsza grupa miast prezentuje je w osobnym raporcie.

Do trzeciej grupy zaliczono: Hamburg, Munich, Kolonię, Dortmund, Stuttgart, Düsseldorf, Duisburg, Hannover, Wiedeń, Saragossę, Lyon, Paryż, Dublin i Palermo. Miasta w tej grupie nie przygotowują sprawozdań skonsolidowanych. Tylko Saragossa i Stuttgart tworzą sprawozdania finansowe według zasady memoriałowej. Żadne z nich nie dołącza sprawozdań z audytu. Te miasta charakteryzują się tym, że opracowują sprawozdania o wynikach finansowych, podczas gdy tylko kilka z nich wprowadziło sprawozdanie z sytuacji finansowej, prezentuje informację porównawczą z wcześniejszymi dokonaniem lub tworzy sprawozdania dla porównania budżetu i sprawozdań rocznych.

Berlin, Essen, Brema, Bordeaux, Rzym i Luksemburg utworzyły ostatnią grupę. Te samorzady lokalne udostępniają tylko informacje budżetowe. Z tego powodu powinny one wprowadzić duże zmiany, aby zaspokoić obecne potrzeby systemów rachunkowości.

4. Podsumowanie

Udoskonalenie informacji z rachunkowości samorządów lokalnych jest jednym z celów NZP. W Europie można zaobserwować wyraźne różnice w zaawansowaniu rozwoju rachunkowości pomiędzy krajami nordyckimi, germańskimi i południowo-europejskimi. Te wcześniejsze, podobnie jak anglosaskie, wykazują wysoki poziom wdrożenia NZP, podczas gdy germańskie i południowo-europejskie mają większe problemy z zastosowaniem postulatów NZP (Torres, Pina 2002). Niemniej jednak wszystkie są zainteresowane dostarczaniem informacji przydatnych do podejmowania odpowiedzialnych decyzji. W ostatnich latach samorzady lokalne dążą do tego, aby dostarczać informacji dobrej jakości i przejrzystych.

Przemiany zachodzące w różnych krajach są na różnych poziomach zaawansowania (Hood 1995) i dlatego potrzebna jest harmonizacja rachunkowości. Celem jej jest wyeliminowanie istniejących różnic pomiędzy systemami rachunkowości sektora publicznego. W środowisku europejskim harmonizacja jest nieuniknionym procesem, zapewniającym wolny przepływ informacji. W procesie tym wszystkie kraje Europy powinny przyjąć MSRSP. Dzięki temu będą mogły być na równi traktowane przy przydzielaniu dotacji, będzie możliwe dokonywanie porównań pomiędzy podobnymi miastami, a ich mieszkańcy będą więcej wiedzieli o otoczeniu, w którym żyją.

Autor zauważa, że za wcześnie jest mówić o rzeczywistym procesie harmonizacji w rachunkowości samorządów lokalnych i że brakuje jednolitości w sprawozdaniach finansowych na poziomie międzynarodowym, a zwłaszcza na szczeblu Komisji Europejskiej. Potwierdzają to badania przeprowadzone przez Yetano, ujawniające różnorodność formatów, zawartości i jakości sprawozdań finansowych badanych miast. Zazwyczaj przywiązuje się większą wagę do budżetu i niektóre z tych miast przygotowują wyłącznie sprawozdania z wykonania budżetu. Pomimo że sprawozdania te są integralną częścią życia politycznego i organizacyjnego, nie umożliwiają osiągnięcia wszystkich celów postawionych przed informacjami finansowymi (Broadbent, Guthrie 1992).

Różnice ujawnione w wyniku przeprowadzonych badań można tłumaczyć m.in. różnorodnością „systemów prawa, organizacji sektora publicznego, szczególnych celów publicznych sprawozdań finansowych, głównych odbiorców sprawozdawczości finansowej, dostawców zasobów finansowych, działań podmiotów odpowiedzialnych za kształtowanie rachunkowości sektora publicznego, zainteresowania i kształtu zawodowych, politycznych i administracyjnych środowisk, w których systemy funkcjonują” (Brusca, Condor 2002, s. 158).

Podsumowując, można stwierdzić, że harmonizacja jest procesem złożonym, ale jak przewidują Brusca i Condor, należy oczekiwać, że systemy rachunkowości w sektorach publicznych będą się do siebie upodabniać. Materialna harmonizacja powinna nastąpić jako konsekwencja dokonanej wcześniej harmonizacji formalnej, której przejawem są MSRSP. Niezbędne do osiągnięcia harmonii w rachunkowości sektora publicznego w Unii Europejskiej jest zastosowanie MSRSP m.in. w samorządach lokalnych krajów członkowskich. Jednak, po pierwsze, standardy te nie są obligatoryjne i dopóki Komisja Europejska nie ustanowi, że MSRSP muszą być stosowane przez samorzady lokalne, to jest mało prawdopodobne, że kraje zdecydują się je zastosować w samorządach lokalnych dobrowolnie. Po drugie, próby standaryzacji mogą być postrzegane przez rządy krajów członkowskich jako naruszenie narodowej suwerenności.

Literatura

Aisbitt S., *Measurement of harmony of financial reporting within and between countries: the case of the Nordic Countries*, „The European Accounting Review” 2001 vol. 10, nr 1, s. 51-72.

Allen A., Sander G.D., *Financial disclosure in US municipalities: Has the Governmental Accounting Standards Board made a difference?*, „Financial Accountability and Management” 1994 vol. 10, nr 3, s. 175-193.

- Broadbent J., Guthrie J., *Changes in the public sector: a review of recent „alternative” accounting research*, „Accounting, Auditing and Accountability Journal” 1992 vol. 5, nr 2, s. 3-31.
- Brusca, I., Condor V., *Towards the harmonisation of local accounting systems in the international context*, „Financial Accountability and Management” 2002 vol. 18, nr 2, s. 129-162.
- Cañibano L., Mora A., *Evaluating the statistical significance of de facto accounting harmonization: a study of European global players*, „European Accounting Review” 2000 vol. 9, nr 3, s. 349-369.
- Cooke T.E., *Disclosure in the Corporate Annual Reports of Swedish Companies*, „Accounting and Business Research” 1989 vol. 19, nr 74, s. 113-124.
- Gray A., Jenkins B., *Codes of accountability in the new public sector*, „Accounting, Auditing and Accountability Journal” 1999 vol. 6, nr 3, s. 52-67.
- Governmental Accounting Standards Board (GASB), *Concepts Statement N° 1: Objectives of financial reporting*, GASB, Stamford (Conn.) 1987.
- Handbook of International Public Sector Accounting Standards*, International Federation of Accountants 2003, <http://www.ifac.org>.
- Hood C., *The „New Public Management” in the 1980s: Variations on a theme*, „Accounting Organizations and Society” 1995 vol. 20, nr 2/3, s. 93-109.
- Ingram R.W., *Test of the fund accounting model for local governments*, „Contemporary Accounting Research” 1986 vol. 3, nr 1, s. 200-221.
- Ingram R., Copeland R., *Municipal accounting information and the voter behavior*, „The Accounting Review” 1981 vol. 56, nr 4, s. 830-843.
- Ingram R.W., DeJong D.V., *The effect of regulation on local government disclosure practices*, „Journal of Accounting and Public Policy” 1987 vol. 6, s. 245-270.
- Kravchuk R.S., Voorhees W.R., *The new governmental financial reporting model under gasb statement N° 34: An Emphasis on Accountability*, „Public Budgeting and Finance” 2001 vol. 21, nr 3, s. 1-30.
- Pallot J., *Elements of a theoretical framework for public sector accounting*, „Accounting, Auditing and Accountability” 1992 vol. 5, nr 1, s. 38-58.
- Power M., *The Audit Society: Rituals of Verification*, OUP 1997, Oxford.
- Ryan C., Stanley T., Nelson M., *Accountability disclosures by Queensland local government councils: 1997-1999*, „Financial Accountability and Management” 2002 vol. 18, nr 3, s. 261-289.
- Świetla K., Krasodomska J., *Ujednolicenie rozwiązań rachunkowości w Unii Europejskiej a proces kształcenia księgowych*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, Tom 26 (82), Warszawa 2005, s. 229-238.
- Torres L., Pina V., *Local government financial reporting in the USA and Spain. A comparative study*, „Spanish Journal of Finance and Accounting” 2003 nr 115, s. 153-183.
- Van der Tass L., *Evidence of EC financial reporting practice harmonization*, 1992, <http://www.ifac.org>.
- Yetano A., *Harmonisation at the European Union: A difficult but needed task, programme and collected abstracts*, 27th Annual Congress of the European Accounting Association, 1-3 kwietnia, Prague 2004, s. 324.

**STATE AND IMPORTANCE OF HARMONIZATION
OF PUBLIC SECTOR ACCOUNTING AT THE EUROPEAN UNION**

Summary

The New Public Management (NPM) is a cluster of techniques that guides the public sector towards modernization and innovation. Accountancy is one of the matters being reformed. In the recent years, local governments have initiated, with different intensities, important changes in their accounting systems. Nevertheless, these changes have had different effects in each country and this affects comparability. Harmonization tries to allow comparison by eliminating differences. In this paper, firstly, the author analyzes the degree of harmony between the annual account of European Union local governments, on the basis of research results available in the literature. Secondly, the author identifies the importance of harmonization process of public sector accounting for European Union countries.

Władysław Fałowski

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

NIEKTÓRE DYLEMATY DOTYCZĄCE ROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Ujawnianie informacji w sprawozdaniu finansowym – kolejny przejaw mody polegającej na przenoszeniu „zachodniej” terminologii czy też odzwierciedlenie istoty rocznego sprawozdania finansowego? Ustawa o rachunkowości stwierdza, że w sprawozdaniu finansowym „wykazuje się...”. Stwierdzenie „wykazuje się” implikuje podejście z punktu widzenia sporządzającego. Jednostka gospodarcza sporządza sprawozdanie, bo ma taki obowiązek, nie dla siebie, ale dla otoczenia; dla siebie w sensie formalnym, historycznym, co najwyżej do wykorzystania do wieloletnich analiz. Użyteczność rocznego sprawozdania finansowego dla jednostki jest znikoma. Dla jednostki istotne są informacje niezbędne do bieżącego podejmowania decyzji gospodarczych, czyli informacje bieżące, pozyskiwane szybko. Takich informacji powinien dostarczyć odpowiednio zorganizowany system sprawozdawczości wewnętrznej. Potocznie „ujawnienie” to informowanie o czymś nieznanym. Używanie tego terminu w MSSF/MSR oznacza podejście z punktu widzenia odbiorców informacji i to tych, którzy nie mają dostępu do informacji bieżących, przede wszystkim szerokiego grona otoczenia gospodarczego, w tym w szczególności potencjalnych inwestorów, ale także właścicieli, wówczas gdy nie są równocześnie np. członkami zarządu. Ponieważ, jak wspomniano wcześniej, jednostka nie sporządza sprawozdania dla siebie, a dla szerokiego grona odbiorców zewnętrznych (otoczenia gospodarczego), używanie terminu „ujawnianie” ma pełne uzasadnienie.

Jednostka mająca obowiązek ujawniania informacji dla otoczenia gospodarczego jest zainteresowana ujawnieniem wyłącznie tego, co musi. Otoczenie gospodarcze to także konkurenci jednostki. W związku z tym pojawia się możliwość sporządzenia sprawozdania w wersji uproszczonej, zgodnie z art. 50 ustawy o rachunkowości, i uniknięcia ujawnienia określonych informacji, np. dotyczących jednostek powiązanych. Formalne sporządzenie sprawozdania uproszczonego nie oznacza, że dla siebie

czy dla właściciela lub rady nadzorczej nie można dodatkowo sporządzić sprawozdania pełnego, a nawet bardziej szczegółowego niż pełne, wymagane przez ustawę.

Dyskusyjna jest polityka informacyjna niektórych spółek, w szczególności skarbu państwa i organów samorządowych, polegająca na obligowaniu tych spółek przez ich właścicieli do sporządzania bardzo szczegółowego sprawozdania z działalności jednostki w roku obrotowym, tzw. sprawozdania zarządu, wynikającego z art. 49 ustawy o rachunkowości (sprawozdanie to nie jest formalnie traktowane jako element rocznego sprawozdania finansowego, lecz jako sprawozdanie odrębne, którego obowiązek sporządzenia wynika tak z ustawy o rachunkowości, jak i z kodeksu spółek handlowych). Zakres informacji takich sprawozdań znacznie wykracza poza zakres informacji wymaganych w art. 49. Jeżeli takie szerokie ujawnienie informacji jest dla jednostki korzystne, to nie ma problemu, ale jeżeli ujawnienie tych informacji może być wykorzystane przez konkurencję lub inne jednostki zewnętrzne w sposób dla jednostki negatywny, to może to być uznane za działanie na szkodę spółki. Oczywiście w takim wypadku powinno być oddzielenie sprawozdania dla właściciela od formalnego sprawozdania wynikającego z art. 49 ustawy o rachunkowości, sporządzanego w celu ujawniania informacji na zewnątrz, i sporządzanie w celu realizacji tego ostatniego zadania wersji zawierającej wyłącznie te informacje i w takim zakresie, jak tego wymagają zapisy art. 49 ustawy o rachunkowości.

Kolejnym problemem dotyczącym sprawozdania z działalności jednostki w roku obrotowym jest sposób prezentacji „tego, co było, i tego, co będzie”. Z reguły jednostki dosyć szczegółowo, np. poprzez opisy, prezentację wskaźników, przedstawiają to, co dotyczy okresu sprawozdawczego, czyli to, co jest dosyć szczegółowo zaprezentowane liczbowo w poszczególnych elementach rocznego sprawozdania finansowego, podczas gdy w punktach 1 i 4 ustępu 2 art. 49 ustawy o rachunkowości zawarty jest wymóg ujawnienia informacji o „zdarzeniach istotnie wpływających na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego”, oraz informują o bieżącej sytuacji finansowej. Informacje te mają stanowić uzupełnienie danych liczbowych zawartych w sprawozdaniu finansowym, a nie ponowną prezentację tego samego tylko w inny sposób. Równocześnie w sposób niezadowolający prezentowana jest przewidywana sytuacja finansowa (art. 39 ust. 2 pkt 4). Te ostatnie informacje dotyczą przyszłości, nie wynikają z danych liczbowych zawartych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w związku z czym sprawozdanie działalności jest tym jedynym elementem systemu sprawozdawczości, który informacje na ten temat zawiera. Informacje te powinny mieć charakter uproszczonego planu finansowego na kolejny rok obrotowy. Posiadanie takiego planu i sposób jego prezentacji w sprawozdaniu jest istotną uzupełniającą informacją, dotyczącą możliwości kontynuacji działalności.

Zjawiskiem dosyć powszechnie lekceważonym w praktyce, a zdarza się, że i w literaturze, jest sprawa kolejności kolumn, w których prezentowane są dane sprawozdawcze. Obowiązującą i logiczną kolejnością jest prezentacja w kolumnie pierwszej tego, co aktualne, np. stanu na koniec bieżącego roku, danych za bieżący rok, w kolumnie drugiej – danych porównawczych, tj. stanu na koniec roku poprzedniego, danych dotyczących roku poprzedniego. Nieprawidłowe postępowanie może wprowadzić w błąd odbiorcę ujawnianych informacji – ma on prawo oczekiwać obowiązującego sposobu prezentacji, bez konieczności ciągłego śledzenia nagłówek poszczególnych kolumn.

Należy zwrócić uwagę na możliwość i celowość sporządzenia rocznego sprawozdania finansowego wykazującego dane w tysiącach złotych. Tak sporządzone sprawozdanie, pozbawione wielkich cyfr, jest bardziej czytelne. Ustawa nie określa, czy w tysiącach oznacza, że w pełnych tysiącach bez miejsc po przecinku, czy też z jednym miejscem po przecinku – wymaga to ustalenia w zakładowej polityce rachunkowości. Za nielogiczne i mylące uznaje się wykazanie danych w tysiącach złotych z dwoma miejscami po przecinku – istnieje ryzyko wprowadzenia w błąd odbiorcy informacji, który może uznać, że dane te są wyrażone w złotych i groszach.

Rozbieżności pomiędzy treścią ustawy o rachunkowości a załącznikami do tej ustawy dotyczą po pierwsze dopłat do kapitału i należnych dopłat do kapitału; jedna z nowelizacji ustawy w art. 36e każe je ująć w odrębnych pozycjach kapitałów własnych, co nie ma odzwierciedlenia w bilansie stanowiącym załącznik do ustawy, bo ten załącznik nie został w tym momencie zmieniony. Problemem drugim jest ujęty w ustawie o rachunkowości zakaz kompensowania, w sprzeczności z którym pozostaje załącznik do ustawy w postaci wzoru rachunku zysków i strat. MSR w takim przypadku formułują ten zakaz z uwzględnieniem wyjątków – „nie kompensuje się, chyba że inny standard na to zezwala lub do tego obliguje”.

Dylematem dotyczącym szczególnie jednostek zobligowanych do publikacji rocznego sprawozdania finansowego jest zakres informacji ujawnianych we wprowadzeniu do rocznego sprawozdania, dotyczących metod wyceny aktywów i pasywów. Ujawnianie to powinno precyzyjnie określać sposób wyceny poszczególnych pozycji bilansowych, co jest warunkiem poprawnego odczytywania i interpretowania danych bilansowych. W odniesieniu do środków trwałych powinno to być np. sprecyzowanie momentu rozpoczęcia ich amortyzowania, określenie stosowanych metod amortyzowania i zakresu ich stosowania, określenie stawek amortyzowania podstawowych grup środków trwałych. Szczegółowa prezentacja jest związana z „objętością” tych informacji, a zatem i z określonymi kosztami ich publikacji.

Daleki od zadowalającego jest zakres ujawniania informacji dotyczących jednostek powiązanych – tak sald pozycji bilansowych, jak i informacji o transakcjach z jed-

nostkami powiązаныmi. Wynika to z braku rozpoznania pełnych powiązań – najczęściej ich znajomość ogranicza się wyłącznie do ich powiązań bezpośrednich w górę i w dół. Oznacza to niekompletne ujawnianie informacji na powyższy temat.

Pozycje bilansowe należności i zobowiązań z tytułu „dostaw i usług” są rozumiane zbyt szeroko. Pozycje te powinny dotyczyć należności i zobowiązań handlowych. Przez należności i zobowiązania handlowe należy rozumieć należności i zobowiązania dotyczące podstawowej działalności operacyjnej, charakteryzujące się tym, że co do zasady powinny powstawać w miarę systematycznie i w miarę systematycznie powinny być regulowane. Nie są zobowiązaniami handlowymi, lecz innymi np. zobowiązaniami z tytułu zakupu środków trwałych. Właściwy podział jest istotny z punktu widzenia analizy (np. rotacja) oraz rachunku przepływów pieniężnych (działalność inwestycyjna). Ma to także dalsze konsekwencje w podziale należności i zobowiązań na długo- i krótkookresowe.

Dodatkowe informacje i objaśnienia, jako element rocznego sprawozdania finansowego, sporządzane według wzoru stanowiącego załącznik do ustawy o rachunkowości, nie mają postaci prostej, wygodnej dla odbiorców informacji ujawnianych w sprawozdaniu finansowym mniej doświadczonych w zakresie rachunkowości. Wprowadzenie dodatkowych informacji i objaśnień stanowi uzupełnienie pozostałych elementów rocznego sprawozdania finansowego (w szczególności bilansu, rachunku zysków i strat i rachunku przepływów pieniężnych), ale informacje tam zawarte nie są bezpośrednio powiązane z tymi poszczególnymi pozycjami sprawozdania finansowego, które mają objaśniać. Korzystniejszą formą prezentacji tego typu informacji są noty do rocznego sprawozdania finansowego (w postaci np. wymaganej od spółek giełdowych), charakteryzujące się bezpośrednim powiązaniem z ściśle określonymi pozycjami sprawozdania.

Nie została do tej pory wypracowana określona konwencja prezentacji danych w sprawozdaniu finansowym. Problem dotyczy po pierwsze ujmowania danych na formularzach pełnych, co oznacza, że w wielu pozycjach będzie brak danych, ale od razu jednoznacznie widać, czego nie ma, czy też – tak jak zalecają to niektóre wytyczne (w tym Departament Rachunkowości Ministerstwa Finansów) – odbiorca informacji widzi, że nie ma wszystkiego, ale ustalenie, czego nie ma, wymaga przeprowadzenia analizy (poszukiwania) pominiętych pozycji. Czy pominięcie np. pozycji „należności dochodzone na drodze sądowej” oznacza, że one nie występują, czy także że mają wartość zerową, ze względu na ich pełne zabezpieczenie odpisem z tytułu utraty wartości? Czy w tym drugim przypadku jest zasadne ich pominięcie, w sytuacji gdy w dodatkowych informacjach i objaśnieniach pojawi się wartość nominalna i odpisy z tytułu utraty wartości tych należności? Czy może być tak, by w objaśnieniach opisywać pozycję, której nie wykazano w bilansie? Uznaje

się, że korzystniejsze jest zachowanie w formularzu sprawozdawczym wszystkich pozycji właściwych dla tego sprawozdania i przyjęcie, że:

- w pozycjach istniejących, z którymi związana jest określona wartość, wykazuje się tę wartość,
- w pozycjach istniejących, ale mających wartość zerową (np. pozycje zabezpieczone w całości odpisem z tytułu utraty wartości lub, w przypadku sprawozdania sporządzonego w tysiącach złotych, przy niskich wartościach, które w wyniku zaokrąglenia do tysięcy dają wartość zerową) wykazuje się „0”
- w pozycjach nie występujących wykazuje się „–”.

Obowiązujące zasady wyceny inwestycji, umożliwiające w określonych wypadkach ich przeszacowanie w górę i uzależniające ujęcie skutków tej wyceny od zakwalifikowania tych inwestycji do długoterminowych (zwiększenie kapitału z aktualizacji wyceny) lub do krótkoterminowych (zwiększenie przychodów finansowych, a więc w ostateczności poprawa bieżącego wyniku finansowego), powodują konieczność podjęcia próby ustalenia, czy zakwalifikowanie tych inwestycji do długo- lub krótkoterminowych oparte jest na rzeczywistych planach jednostki, czy też ma na celu określone ukształtowanie wyniku finansowego. Wielokrotnie można być o tym przekonanym, ale jest to nie do udowodnienia na etapie sporządzania sprawozdania. Nie musi być także dowodem złej woli sytuacja, gdy w okresie następnym inwestycje zakwalifikowane do krótkoterminowych nie zostaną zbyte.

SOME DILEMMAS CONCERNING ANNUAL FINANCIAL STATEMENT

Summary

The article discusses some chosen problems of annual financial statement such as: which information should be revealed in a financial statement, what details should a financial statement represent, which informations in a financial statement are important and useful for the economic environment? These are some crucial questions, important for an enterprise especially in the context of economy competition.

Wojciech Hasik

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

DYLEMATY USTALANIA WARTOŚCI GODZIWEJ

1. Wstęp

Wartość godziwa pojawiła się w praktyce polskiej rachunkowości wraz z nowelizacją Ustawy z 9 listopada 2000 roku o rachunkowości. Wprowadzona została do regulacji prawnych jako swoisty substytut wartości rynkowej w sytuacji, w której nie możemy odwołać się do niej w procesie ustalania lub weryfikacji wartości bilansowej aktywów. Dodatkowo wartość godziwa wprowadzona została jako alternatywny sposób wyceny aktywów inwestycyjnych; dzięki niemu możliwe jest ujęcie bilansowe tych aktywów w wartości przekraczającej wartość historyczną. Kolejne odstępstwo od zasad ostrożnego ujęcia, tak charakterystycznego dla konserwatywnej rachunkowości kontynentalnej (pod wpływem jej tradycji znajduje się polska praktyka rachunkowości), wynika z możliwości wyceny środków trwałych w wartości przeszacowanej do wartości godziwej. Możliwość taką daje konieczność stosowania MSSF jako podstawy konstruowania skonsolidowanych sprawozdań finansowych przez spółki giełdowe.

Celem niniejszych rozważań jest sformułowanie problemów wynikających z konieczności ustalania w praktyce wartości godziwej aktywów, zarówno dla księgowych, jak i dla biegłych rewidentów.

2. Istota wartości godziwej

Przypomnijmy, że wartość godziwa jest definiowana zarówno w ustawie o rachunkowości, jak i w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej jako „kwota, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej, pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązanymi ze sobą stronami”¹. Jest to więc

¹ Określenie identyczne co do istoty zagadnienia znajduje się w standardach amerykańskich (US GAAP).

sposób odwołania się do efektywnego, aktywnego rynku, na którym następuje miarodajna wycena dóbr. Z drugiej strony jest to koncepcja opierająca się na założeniu, że taki rynek istnieje nawet w sytuacji, w której w rzeczywistości go nie ma. Wartość godziwa jest wówczas taką hipotetyczną wartością składnika aktywów, którą uzyskalby on na efektywnym rynku, gdyby takowy istniał. Wartość godziwa jest zatem pewną koncepcją, której implikacja wymaga opracowania szczegółowej metodologii wyceny – dzięki niej możliwe jest uzyskanie miarodajnych wartości. Dopuszczone metody są prezentowane w regulacjach prawnych; dość szczegółowo ujęta została zwłaszcza problematyka instrumentów finansowych (MSR 39, DzU 2001 nr 149, poz. 1674).

Nowym jakościowo problemem dla polskiej praktyki rachunkowości jest wymuszone naszą obecnością w Unii Europejskiej stosowanie MSSF jako bezpośredniej podstawy sprawozdawczości spółek giełdowych funkcjonujących w ramach grup kapitałowych. Wprawdzie przepisy prawa wymagają stosowania MSSF jedynie w odniesieniu do sprawozdań skonsolidowanych, ale praktyka pokazuje, że spółki, na których ciąży obowiązek sporządzania takich sprawozdań, przygotowują sprawozdania jednostkowe również według MSSF. Według tych regulacji dopuszczone jest szersze stosowanie wartości godziwej. W szczególności MSR 16 zezwala na stosowanie wyceny wybranych grup środków trwałych według wartości przeszacowanej do wartości godziwej, traktując to podejście jako alternatywne. Rozwiązanie takie jest już wdrażane przez niektóre polskie spółki giełdowe.

3. Wycena księgowa bez księgowego?

Praktyczne zastosowanie metod wyceny poszczególnych aktywów zgodnie z koncepcją wartości godziwej wymaga specjalistycznej wiedzy z zakresu wycenianych aktywów (np. finansów czy nieruchomości) oraz znajomości specjalistycznych narzędzi wyceny. Dlatego też najczęściej nie jest możliwe dokonanie wyceny księgowej bez korzystania z usług specjalistów od wyceny instrumentów finansowych lub rzeczoznawców majątkowych. Ponadto, nawet kiedy personel jednostki dysponowałby niezbędnymi umiejętnościami (lub uprawnieniami), wyniki takiej „wewnętrznej” wyceny mogłyby zostać uznane za nieobiektywne. Wprawdzie regulacje w tym zakresie (ani ustawa o rachunkowości, ani MSSF) nie wymagają korzystania z usług niezależnych rzeczoznawców, ale w praktyce stało się to niemal regułą. MSR 16 wskazuje np. na zwyczajowe korzystanie z usług rzeczoznawców podczas wyceny rzeczowych składników aktywów trwałych (MSR 16, par. 32). Praktyka pokazuje, że często również podczas wyceny instrumentów finansowych jednostki zdają się na zewnętrznych specjalistów.

4. Czy wartość godziwa jest wiarygodna?

Z punktu widzenia zarówno użytkowników sprawozdań finansowych, jak i biegłych rewidentów pojawia się pytanie o wiarygodność i użyteczność informacji o wartości aktywów wycenianych według ich wartości godziwej. Przyczyna tego jest następująca. Na poziomie koncepcji wartość godziwa przedstawia wartość rynkową aktywów. Taki wniosek wypływa z definicji wartości godziwej. Jednak stosowane w praktyce metody wyceny, które, jak się oczekuje, mają doprowadzić do ustalenia wartości godziwej, w wielu wypadkach nie prowadzą do ustalenia ceny wymiany takiego dobra. Szczególnym przypadkiem są rzeczowe aktywa trwałe, dla których nie istnieje aktywny rynek. Zwyczajowo przyjęło się stosować do ich wyceny metodę odtworzeniową (koszt bieżący), która ma prowadzić do ustalenia wartości godziwej. Jednak zarówno cel metody odtworzeniowej, jak i jej metodologia nie prowadzą do ustalenia rzeczywistej wartości godziwej – tej, która stanowi cenę wymiany dobra pomiędzy zainteresowanymi, dobrze poinformowanymi i niepowiązanymi ze sobą stronami. A różnica ta jest tym większa, im większa jest specyfika wycenianych aktywów, co ma też związek z ich płynnością.

Na tym tle powstaje wiele pytań. Czy podejmować próby analizy poprawności metod przyjętych przez ekspertów? Jak weryfikować poprawność wyceny dokonywanej przez rzeczoznawców? Czy podawać w wątpliwość słuszność zawodowych osądów rzeczoznawców?

Specyficzny problem pojawia się w odniesieniu do środków trwałych, których koszty późniejszej likwidacji, stanowiące składnik wartości początkowej (MSR 16, par. 16, lit. c), są istotne. Ich uwzględnienie ma swoje uzasadnienie merytoryczne w momencie nabycia środka trwałego. Czy uzasadnienie to przestaje być racjonalne w okresach następujących po początkowym ujęciu? Jeżeli zgodzimy się z twierdzeniem, że szacowane przyszłe koszty likwidacji środka trwałego powinny niezmiennie stanowić składnik jego wartości bilansowej i poprzez amortyzację być alokowane w okresy, w których wykorzystanie środka trwałego przynosi nam korzyści, to powstaje następne pytanie. Czy fakt przeszacowywania wartości bilansowej środka trwałego do jego wartości godziwej zmienia sytuację? Czy wykorzystywane przez rzeczoznawców metody wyceny pozwalają ująć w wartości aktywa ten składnik? Praktyka nie wyjaśnia tych wątpliwości.

5. Problem ujawnień informacji dotyczących wyceny według wartości godziwej

Kolejna kwestia jest związana z ujawnieniami stosowanych zakładowych zasad rachunkowości. Na podstawie przepisów zarówno ustawy o rachunkowości, jak i

MSSF na jednostce ciąży obowiązek prezentowania w sprawozdaniu finansowym stosowanych zasad rachunkowości, a w szczególności zasad wyceny (por. MSR 1, par. 108). Problem polega na tym, że jeżeli przyjmiemy, że wartość godziwa jest metodą wyceny, to wystarczy ujawnić, że określona grupa aktywów była wyceniana według wartości godziwej. Z szerokiego zakresu metod służących ustalaniu wartości przyjmowanych jako godziwa wynika jednak, że wartość godziwa jest jedynie koncepcją wyceny. Wychodząc z takiego założenia, w sprawozdaniu finansowym należy zaprezentować szczegółowe zasady wyceny służące ustaleniu wartości godziwej danej grupy aktywów. Można by zadać kolejne pytanie, czy wystarczy poinformować, że wyceny dokonał rzeczoznawca. Z dokumentacji wyceny rzeczoznawcy musi wynikać metoda lub zakres stosowanych metod wyceny. Czy metody te również powinny być przedmiotem prezentacji?

Jakie rozwiązanie przyjęte zostało w praktyce? Opublikowane do tej pory przez spółki giełdowe sprawozdania śródroczne (charakteryzujące się mniejszą szczegółowością), sporządzone według MSSF, nie zawierają takich ujawnień. Czy sytuacja zmieni się w przypadku sprawozdań rocznych?

6. Podsumowanie, czyli dylematy praktyka

Na postawione w treści artykułu pytania nie znajdziemy odpowiedzi w regulacjach wprowadzających wartość godziwą. Stanowią one niewątpliwie dylematy, przed którymi stawiani będą praktycy rachunkowości, tak księgowi, jak biegli rewidenci. Również praktyka nie dopracowała się jeszcze takich ogólnie akceptowalnych norm postępowania, które można by określić mianem zwyczajów. Jest na to za wcześnie. Jednak nawet w krajach, w których praktyka wartości godziwej ma już dłuższą historię, nie wszystkie rozwiązania satysfakcjonują praktyków. Dowodem na to niech będzie przygotowany przez FASB (amerykańską radę ds. standardów rachunkowości finansowej) projekt standardu pt. *Fair Value Measurement*, czyli „Pomiar (wycena) wartości godziwej”. Przedstawione są w nim propozycje standaryzacji metodologii wyznaczania wartości godziwej aktywów.

Literatura

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), SKwP, IASB, 2004.

Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (DzU nr 121, poz. 591 z późn. zm.).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych (DzU nr 149, poz. 1674 z późn. zm.).

DILEMMAS OF ESTABLISHING FAIR VALUE

Summary

An extensive usage of fair value is one of many consequences of Polish accounting law harmonization with Pan-European accounting regulations (IFRS) and direct IFRSs' implementation into Polish legal system (effects of Regulation no 1606/2002 of European Parliament and Council) in scope of consolidated financial statements preparation. The purpose of this paper is to identify the problems resulting from necessity of using fair value as a base for assets and liabilities valuation. Many of problems indicated in the paper is of very complex nature. This is because we can find their sources in the very conceptual, as well as historical background of fair value concept. Other have mostly technical character, therefore the practice itself should come up with relevant solutions (good practices) which could be recognized as the generally accepted principles in this scope. Performing analysis of sources and background of the indicated problems the author formulates number of questions which remain unanswered. The author hopes they will initiate the further public discussion within scope of fair value, which could result in giving the expected answers.

Wojciech Hasik, Mirosława Kwiecień

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

UJAWNIANIE I PREZENTACJA INFORMACJI SPRAWOZDAWCZEJ

1. Wstęp

Przedmiotem niniejszych rozważań jest polityka (zasady) rachunkowości. Asumptem do badań nad istotą polityki rachunkowości jest jej definicja zawarta w MSR 8 i w regulacjach krajowych. Otóż polityka rachunkowości to konkretne zasady, podstawy, konwencje, reguły i praktyki przyjęte przez jednostki przy sporządzaniu i prezentacji sprawozdań finansowych. Według postanowień ustawy o rachunkowości, przez politykę rachunkowości należy rozumieć wybrane i stosowane przez jednostkę rozwiązania dopuszczone ustawą, w tym także określone w MSR-ach, zapewniające wymaganą jakość sprawozdań finansowych. Można zaryzykować stwierdzenie, że te definicje polityki rachunkowości są tożsame, ale tę tożsamość należy odnosić, naszym zdaniem, tylko do możliwości wyboru. Wybór – w przypadku stosowania MSR-ów przez jednostkę gospodarczą – to zasady (rozwiązania) zawarte w poszczególnych standardach, a w innym przypadku – to zasady wynikające z przepisów ustawy. Jeśli w ustawie nie ma rozwiązań, wówczas jednostki stosujące ustawę mogą posługiwać się zasadami (rozwiązaniami) zawartymi w MSR-ach. Nasuwają się pytania:

- co ujawniamy?
- jak prezentujemy politykę rachunkowości?
- co można osiągnąć, stosując politykę (zasady) rachunkowości?
- czy **polityka bilansowa** to pojęcie tożsame z polityką rachunkowości?
- kto jest adresatem polityki bilansowej czy też polityki rachunkowości?

2. Polityka bilansowa, polityka rachunkowości

Zanim odpowiemy na pytanie, co ujawniamy w zakresie polityki rachunkowości i jak jest ona prezentowana w sprawozdaniu finansowym, rozważmy, czy polityka rachunkowości polityka bilansowa to pojęcia tożsame.

Pojęcie polityki bilansowej zostało zaadaptowane w Polsce na początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku z niemieckiej filozofii rachunkowości (*Bilanzpolitik*). Niemieccy naukowcy, m.in. Wöhe, twierdzili, że jest to ogół zgodnych z prawem decyzji podmiotu gospodarczego, mających na celu takie ukształtowanie wykazywanych w bilansie: wyniku finansowego, majątku, zobowiązań i innych źródeł finansowania, aby zapewnić optymalną realizację zamierzeń gospodarczych. Środkiem tej polityki jest odpowiednie wykorzystanie przy sporządzaniu bilansu i wycenie bilansowej znajomości teorii bilansowania, ale również przepisów prawnych zezwalających na postępowanie według uznania lub na wybór pomiędzy różnymi sposobami postępowania dopuszczonymi przez ustawodawcę. Według Siebena i innych, są to wszystkie przedsięwzięcia podejmowane w trakcie roku obrotowego i podczas sporządzania zamknięcia rocznego (ze względu na systematyczne tworzenie bilansu), mające na celu wpływ na ocenę adresata bilansu i skłonienia go do pożądanego zachowań. Definicje autorów niemieckich wskazują, że zasadniczo celem polityki bilansowej jest skłonienie adresatów sprawozdania finansowego (zwanych interesariuszami lub stronami finansowo zainteresowanymi – ang. *stakeholders*) do działania zgodnego z celami (planami strategicznymi) jednostki. Dzięki temu zarząd jednostki może osiągnąć takie dodatkowe korzyści, dla jednostki lub tylko dla zarządu, które nie byłyby możliwe w innym wypadku. Nasuwa się kolejne pytanie, jakie korzyści możemy osiągnąć, traktując rachunkowość jednostki w sposób instrumentalny.

Można zaryzykować stwierdzenie, że nie ma jednoznacznej odpowiedzi na tak sformułowane pytanie. To, czy w ogóle możliwe jest wykorzystanie polityki bilansowej i co możemy uzyskać z jej stosowania, zależy od specyficznych uwarunkowań jednostki (m.in. takich jak struktura własności, sposób finansowania, kanały zaopatrzenia i zbytu, struktura zatrudnienia, konkurencji). Najbardziej typowe sytuacje, w których można wykorzystać sprawozdanie finansowe do wywierania wpływu na interesariuszy jednostki gospodarczej, przedstawiono w tab. 1.

Pojawia się kolejne pytanie, w jaki sposób można „kształtować” sprawozdanie finansowe, aby osiągnąć wyznaczone cele polityki bilansowej, a działania zarządu były legalne.

Jak wynika z badań literatury przedmiotu oraz z regulacji prawnych, to, co determinuje działania „kształtowania” sprawozdania finansowego, można określić mianem instrumentów polityki bilansowej (rys. 1).

Zastosowanie materialnych instrumentów polityki bilansowej powoduje zmiany wyniku finansowego, na co ma wpływ m.in. swoboda wyceny, czyli prawo wyboru metody wyceny zasobu majątkowego oraz swoboda w ujmowaniu (MSR1) składników bilansu (układ minimalny informacji sprawozdawczej). Konkludując, w ramach

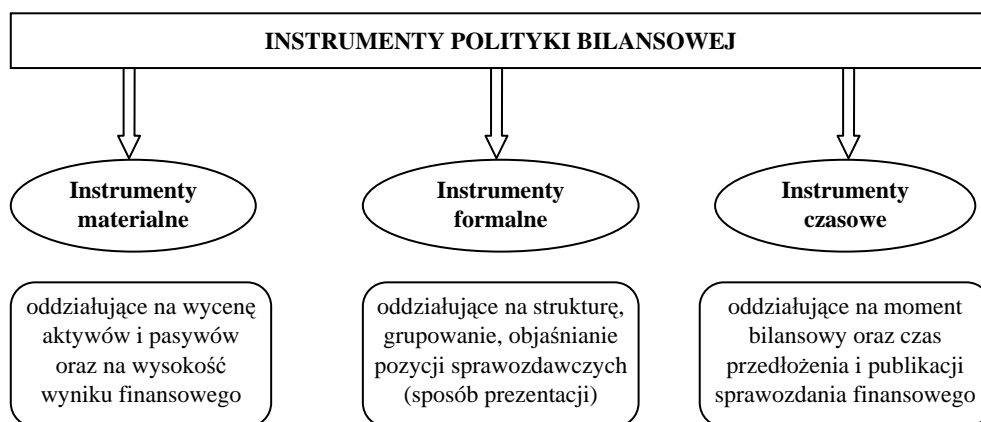
Tabela 1. Wykorzystanie sprawozdań finansowych do wywierania wpływu na interesariuszy

| Interesariusz – adresat polityki | Motywy zarządu | Cel podejmowanych działań |
|---|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Właściciele kapitału (własnego) | realizowanie własnych interesów zarządu, niezależnych lub (część) sprzecznych z interesami całej organizacji (zwłaszcza właściciele jednostki) | maksymalizacja wynagrodzenia zarządu w sytuacji uzależnienia go od określonych wielkości sprawozdawczych (<i>hipoteza systemu premiowego</i>) |
| | | stworzenie „ <i>zasłony dymnej</i> ” celem odwrócenia uwagi czytelników sprawozdania od jakiegoś ważnego wydarzenia |
| | | stworzenie gruntu do spekulacji walorami jednostki |
| | | <i>pranie zysku (big bath)</i> w przypadku przejścia władzy w jednostce przez nowy zarząd |
| | maskowanie słabej sytuacji jednostki celem uniknięcia odpowiedzialności za niekorzystne efekty błędnych decyzji zarządu | |
| | chęć wywołania wrażenia stałego i stabilnego rozwoju jednostki jako efektu celowych i planowych działań zarządu, a nie dzieła przypadku | skłonienie właścicieli do formułowania pozytywnej oceny działań zarządu, zaufania do jego kompetencji i możliwości sprawowania skutecznej kontroli sytuacji jednostki w przyszłości |
| | zamiar zwiększenia udziału zatrzymanego zysku w finansowaniu działalności (w szczególności rozwoju) jednostki | skłonienie właścicieli do akceptacji planów akumulowania wypracowanego zysku |
| Zewnętrzne organa kontroli (państwowe lub inne) | dążenie do niwelowania ograniczeń w swobodnym realizowaniu polityki zarządu oraz negatywnych skutków tych ograniczeń dla właścicieli kapitału (<i>hipoteza wielkości</i>) | ukrywanie znamion wielkości jednostki w celu odwrócenia od niej uwagi organów kontrolnych i unikania ich reakcji |
| Kredytodawcy (oraz inni dawcy kapitału obcego) | dążenie do niwelowania ograniczeń w swobodnym kształtowaniu polityki finansowej (<i>hipoteza struktury kapitału</i>) | ukrywanie przesłanek umocowujących kredytodawców do ingerowania w politykę finansową zarządu lub do wprowadzania niekorzystnych dla jednostki zmian warunków udostępniania środków finansowych |
| | zapewnienie swobód (ewentualnie lepszych warunków) dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania | skłonienie kredytodawców do formułowania pozytywnej oceny sytuacji obecnej i w perspektywach rozwoju jednostki |

Tabela 1, cd.

| 1 | 2 | 3 |
|-------------|---|--|
| Kontrahenci | dążenie do uzyskiwania atrakcyjnych warunków zawieranych transakcji (cena, terminy płatności, limity dostaw kredytowych itp.) optymalnych ze względu na sytuację jednostki i przyjętych priorytetów | skłonienie kontrahentów do zawierania transakcji z jednostką oraz do akceptowania ich warunków oraz wywołanie przekonania, że jednostka jest atrakcyjnym i stabilnym partnerem |
| | powstrzymywanie kontrahentów od dążeń do modyfikacji warunków transakcji, które są niekorzystne ze względu na interesy jednostki | wywołanie u kontrahentów przekonania, że istnieją obiektywne uwarunkowania, uniemożliwiające zarządowi przystanie na warunki współpracy mniej korzystne dla jednostki |
| Pracownicy | dążenie do uzyskania większego zaangażowania się pracowników w realizowane zadania | wywołanie u pracowników wrażenia ciągłego rozwoju jednostki, jej stabilnej i zadowalającej sytuacji ekonomicznej (w czym udział mają pracownicy) |
| | minimalizacja kosztów związanych z premiami okresowymi (przede wszystkim w sytuacji, kiedy uzależnione są od wyników jednostki) | skłonienie pracowników do akceptacji ograniczenia wielkości lub całkowitego wstrzymania wypłat wynagrodzeń o charakterze premii |
| | powstrzymywanie żądań socjalnych, zwłaszcza płacowych | wywołanie u pracowników przekonania, że w obecnej sytuacji ekonomicznej jednostki nie jest możliwe wygosparowanie środków na zwiększenie świadczeń dla pracowników, a przeformowanie takich zmian może prowadzić do istotnego pogorszenia się sytuacji jednostki |

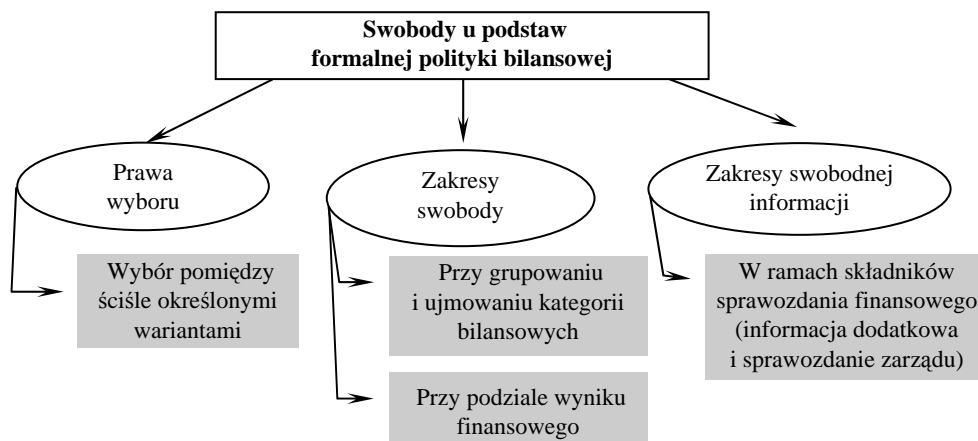
Źródło: opracowanie własne.



Rys. 1. Instrumenty polityki bilansowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Weber, Kufel, Cebrowska 1993, s. 188).

materialnych instrumentów polityki bilansowej możemy wyszczególnić dwie ich grupy, czyli instrumenty używane przed dniem bilansowym (w trakcie roku obrotowego) oraz instrumenty używane po dniu bilansowym (w trakcie prac związanych z przygotowaniem sprawozdania finansowego, choć niektóre decyzje podejmowane są aż do momentu zatwierdzenia sprawozdania przez organ zatwierdzający). Formalne instrumenty polityki bilansowej oddziałują na kształtowanie struktury bilansu (rys. 2).



Rys. 2. Kształtowanie struktury bilansu

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Sawicki 2001, s. 17-19).

Istotne dla skuteczności polityki bilansowej są formułowane przez zarząd wyjaśnienia i objaśnienia informacji sprawozdawczych. Stanowią one w głównej mierze treść *informacji dodatkowej* oraz *sprawozdania z działalności jednostki* – a więc tych sprawozdań, których istota polega na objaśnianiu i komentowaniu pozycji sprawozdawczych prezentowanych w poszczególnych częściach sprawozdania finansowego (formalnie *informacja dodatkowa* jest składnikiem sprawozdania finansowego, a *sprawozdanie z działalności jednostki* stanowi odrębne sprawozdanie, sporządzane oprócz sprawozdania finansowego przez spółki giełdowe – zob. art. 49 ustawy o rachunkowości). Ponadto do narzędzi formalnych zaliczamy decyzje o klasyfikacji skutków określonych zdarzeń lub aktywów i pasywów. Szczególnym przypadkiem jest decyzja zarządu o zaklasyfikowaniu zakupionych akcji (obcych) do aktywów długo- lub krótkoterminowych. Nie wpływając na ich wycenę (tak działają narzędzia materialne), kształtujemy inną ważną charakterystykę jednostki – jej płynność.

Czasowe instrumenty polityki bilansowej – to podejmowanie działań w zakresie ujawniania informacji sprawozdawczej.

3. Dylematy ujawniania polityki bilansowej

Konkludując, naszym zdaniem, istota polityki bilansowej jest tożsama z polityką rachunkowości – pojęcia te są stosowane zamiennie. Stosowanie instrumentów polityki bilansowej, zwłaszcza przez spółki giełdowe, zdeterminowało jej standaryzację, aby umożliwić akcjonariuszom i interesariuszom, a przede wszystkim audytorom ocenę ryzyka oszustwa w sprawozdaniach finansowych. Ujawnianie informacji sprawozdawczych nie wynika z naturalnych skłonności zarządzających, obowiązek ujawniania musi wynikać z regulacji, w formie m.in. MSR i MSSF – w rozważanym przypadku MSR 8. Polityka rachunkowości (polityka bilansowa) jest zdeterminowana regulacjami prawnymi albo kryteriami ekonomicznymi, uwzględniającymi specyfikę jednostki gospodarczej.

Literatura

MSR 8 „Polityka rachunkowości, zmiany w prognozach rachunkowości i korygowanie błędów”, [w:] *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej*, IASCF 2004.

Sawicki K. (red.), *Polityka bilansowa i analiza finansowa, nowoczesne instrumenty zarządzania firmą*, Ekspert, Wrocław 2001.

Sieben G., Matschke M.J., Köning E., *Bilanzpolitik*, Stuttgart 1981.

Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 roku o rachunkowości, DzU 2004, nr 145.

Webber A., Kufel M., Cebrowska T. (red.), *Wprowadzenie do rachunkowości spółek*, Park, Bielsko-Biała 1993.

Wöhe G., *Die Handels- und Steuerbilanz*, München 1990.

PRESENTATION AND DISCLOSURE OF FINANCIAL INFORMATION

Summary

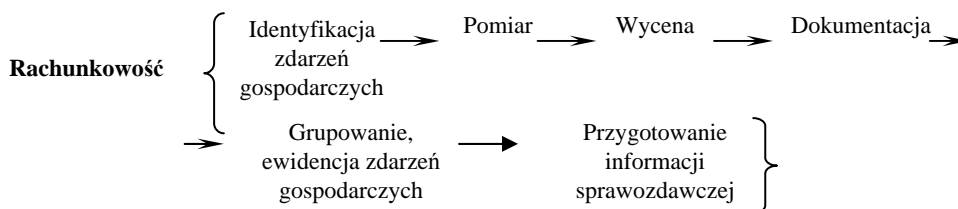
In this paper the authors indicate the identity of terms: accounting policy and balance sheet policy. They justify the necessity of presenting them in the financial statement as resulting from legal provisions of the Act on Accounting.

**Beata Iwasieczko, Jolanta Bodzianny,
Dominika Markiewicz-Rudnicka**

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

SPECYFIKA BRANŻY A WYCENA W RACHUNKOWOŚCI ROLNEJ

W literaturze przedmiotu wielu autorów posługuje się pojęciem rachunkowości rolnej. Naszym zdaniem, należy podkreślić, że rachunkowość (rozumiana jako system informacyjny) jest jedna, zmienia się tylko *podmiot* rachunkowości (o czym pisaliśmy już wcześniej). Jednakże to właśnie ten *podmiot* powoduje, że czynności stanowiące ciąg logiczny rachunkowości stają się bardziej lub mniej złożone (rys. 1).



Rys. 1. Rachunkowość jako system informacyjny

Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury.

To specyfika branży decyduje o metodach wyceny, formach dokumentowania zdarzeń gospodarczych oraz o sposobie ich ewidencji. Specyfika rolnictwa powoduje, że ciąg tych logicznych czynności, a w szczególności problem wyceny (wyceny aktywów biologicznych) jest działaniem trudnym i bardzo złożonym.

Złożoność problemu wyceny w rachunkowości gospodarstw rolnych wynika z właściwości tej branży, utrudniających i ograniczających zastosowanie tradycyjnych metod rachunkowości. Wśród czynników wymuszających zastosowanie do rachunkowości rolnej specyficznych rozwiązań można wymienić:

-
- istotę rolnictwa, którą jest sterowanie procesami wzrostu i rozwoju zwierząt i roślin w celu uzyskania produktów przeznaczonych do konsumpcji lub przetwórstwa,
 - zmianę istoty aktywów biologicznych w trakcie cyklu produkcyjnego, który odznacza się dużym zróżnicowaniem pod względem rodzaju i czasu trwania,
 - różnorodność aktywów żywych i ich odmienność od innych składników majątku,
 - właściwości zarządzania produkcją rolną, którą cechuje duże uzależnienie od warunków naturalnych i wyjątkowe nasilenie ryzyka,
 - dominację małych jednostek gospodarczych.

Zdaniem wielu autorów, zob. m.in. (Jarugowa 1996, s. 519), działalność gospodarstw rolnych charakteryzuje się także:

- posiadaniem zróżnicowanego inwentarza żywego (aktywów biologicznych),
- istnieniem dużej liczby procesów produkcyjnych,
- wysokim poziomem ryzyka towarzyszącym produkcji rolnej, wynikającym z uzależnienia efektów pracy rolników od warunków naturalnych,
- niewielkim rozmiarem prowadzonej działalności oraz powiązaniem kapitału własnego jednostki gospodarującej z kapitałem własnym jej właścicieli,
- częstym korzystaniem z bezwarunkowych dotacji budżetowych,
- dodawaniem wartości do produktów w miarę rozwoju aktywów biologicznych.

Według Międzynarodowego Standardu Rachunkowości, rdzeniem rachunkowości rolnej powinna być ewidencja wzrostu biologicznego w celu ukazania ilościowych i jakościowych procesów zmian zwierząt i roślin. Wymaga to udzielenia odpowiedzi na następujące pytania:

- jak zdefiniować aktywa biologiczne, ich zmiany (rozwój, starzenie) i powstawanie nowych (produkcję, prokreację),
- jak określić zasady wyceny składników majątku z uwzględnieniem skutków procesów wzrostu biologicznego,
- jak dostosować rachunek kosztów do poszczególnych rodzajów działalności rolniczej (ciągłej, nieciągłej), odmienności cyklu produkcyjnego, specyfikacji czynników produkcji (amortyzacja inwentarza żywnego, koszty pracy ludzkiej) oraz produktów rolnych (metody kalkulacji, wycena produkcji w toku).

Problemów tych nie rozstrzyga polska ustawa o rachunkowości. Z rolnictwem bezpośrednio łączy ją wyodrębnienie, w ramach środków trwałych, inwentarza żywego o przewidywanym okresie użytkowania dłuższym niż rok (art. 3 ust. 1 pkt 11 ustawy o rachunkowości). Nie został on jednak we wzorze bilansu, będącym załącznikiem do ustawy, wykazany jako odrębna pozycja. Drugi zapis ustawowy odnoszący się do rolnictwa dotyczy obowiązku ustalania przy produkcji rolnej tylko na dzień bilansowy drogą spisu z natury stanu materiałów i towarów odpisywanych w koszty w momencie ich zakupu oraz produktów gotowych w momencie

ich wytworzenia, a także wyceny tego stanu i korekty kosztów o jego wartość. Pozostałe przepisy ustawy mają charakter uniwersalny, jednolity dla wszystkich organizacji gospodarczych zobowiązanych do prowadzenia ksiąg rachunkowych, niezależnie od formy własności i rodzaju działalności.

Zgodnie z art. 10 pkt 3 ustawy o rachunkowości: „w sprawach nieuregulowanych przepisami ustawy, przyjmując zasadę (politykę) rachunkowości, jednostka może stosować krajowe standardy rachunkowości wydane przez uprawniony w myśl ustawy Komitet Standardów Rachunkowości. W przypadku braku odpowiedniego standardu krajowego może stosować Międzynarodowe Standardy Rachunkowości”.

Krajowe wytyczne na temat wyceny aktywów biologicznych są z reguły fragmentaryczne i niewystarczające, a tradycyjne rozwiązania rachunkowości, bazujące na cenie (koszcie) historycznej, nie nadają się do zastosowania do procesów transformacji biologicznej (wzrostu, prokreacji itp.), dlatego należy kierować się wytycznymi zawartymi w MSR 41, zob. (Ostaszewicz 2001, s. 441).

W MSR 41 zaprezentowano przykłady aktywów biologicznych, produktów rolnych oraz produktów rolniczych będących wynikiem procesu przetwarzania (tab. 1).

Tabela 1. Klasyfikacja aktywów biologicznych, produktów rolnych i produktów po zbiorach wg MSR 41

| Aktywa biologiczne | Produkt rolny | Produkt jako wynik procesu przetwarzania aktywów po zbiorach/pozyskaniu |
|---------------------|-----------------|---|
| Owce | wetna | przędza, tkanina |
| Drzewa leśne | kłody drzewne | drewno |
| Rośliny jednoroczne | bawełna | nici, tkaniny ubraniowe |
| | trzcina cukrowa | cukier |
| Bydło mleczne | mleko | ser |
| Trzoda chlewna | tusze | wędliny |
| Krzewy | liście tytoniu | suszony tytoń |
| Winna latorośl | winogrona | wino |
| Drzewa owocowe | zebrane owoce | przetwory owocowe |

Źródło: (Międzynarodowe Standardy... 2004, s. 1207).

Należy zdefiniować niezbędne pojęcia:

- produkty rolnicze to produkty zebrane (pozyskane) z aktywów biologicznych należących do jednostki,
- składniki aktywów biologicznych to zwierzęta znajdujące się w hodowli lub w chowie i rośliny uprawne,
- przemiana biologiczna obejmuje procesy wzrostu, umniejszenia (degeneracji), produkcji i prokreacji, powodujące jakościowe lub ilościowe zmiany składnika aktywów biologicznych,

- grupa aktywów biologicznych to zbiorowość podobnych zwierząt hodowlanych lub roślin uprawnych,
- zbiory/pozyskanie to moment, w którym następuje oddzielenie produktu od aktywów biologicznych, lub moment zakończenia procesów życiowych aktywów biologicznych, zob. (*Międzynarodowe Standardy...* 2004, s. 865).

Zgodnie z MSR 41, aktywa biologiczne i produkty rolne powinny być wyceniane w wartości godziwej, a więc po cenach pochodzących z rynku, pomniejszonych o koszty doprowadzenia sprzedaży do skutku. Ułatwia to wycenę i upraszcza ewidencję, ale powoduje też antycypację zysków i nie uwzględnia ewentualnych strat zarówno o charakterze fizycznym (padnięcie zwierząt, gnicie ziarna), jak i cenowym (spadki cen), jakie mogą nastąpić do momentu sprzedaży, zob. (Ostaszewicz 2001, s. 441). Składniki aktywów biologicznych powinny być wyceniane w momencie początkowego ujęcia oraz na każdy dzień bilansowy w kwocie szacunkowych kosztów związanych ze sprzedażą, z wyjątkiem sytuacji, kiedy wartości godziwej nie można wiarygodnie ustalić. W takiej sytuacji składnik aktywów biologicznych należy wycenić w cenie nabycia lub w koszcie wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe umorzenie i zakumulowane odpisy z tytułu utraty wartości (MSR 41, 2004, s. 867). Natomiast produkty rolnicze zebrane/pozyskane z aktywów biologicznych należących do jednostki gospodarczej należy wyceniać w wartości godziwej pomniejszonej o szacunkowe koszty związane ze sprzedażą, poniesione do dnia zbiorów/pozyskania produktów, zob. (*Międzynarodowe Standardy...* 2004, s. 867).

Ostaszewicz podkreśla, że MSR 41 nie reguluje sposobu ujęcia procesów zachodzących po zbiorach/pozyskaniu (np. winogron, tusz); nie dotyczy on zatem przetwarzania winogron w wino, także wtedy, jeśli zajmuje się tym przedsiębiorca rolny (właściciel winnicy). Mimo iż tego rodzaju przetwarzanie jest często logicznym i naturalnym przedłużeniem działalności rolnej, a zdarzenia następujące w jego wyniku charakteryzuje pewne podobieństwo do przemian o charakterze biologicznym, w rozumieniu MSR 41 nie jest to działalność rolna, zob. (Ostaszewicz 2001, s. 441).

Pomocą w określeniu wartości godziwej aktywów biologicznych i produktów rolnych może być ich ujęcie w grupy, uwzględniające istotne ich cechy, np. wiek lub jakość.

W MSR 41 podkreślono, że przedsiębiorstwa rolne często zawierają umowy o sprzedaż aktywów biologicznych lub produktów rolnych, następującą w późniejszym terminie. Wynikające z tych umów ceny nie mają jednak znaczenia dla ustalania wartości godziwej aktywów biologicznych i produktów rolnych na dzień bilansowy, ponieważ wartość godziwa odzwierciedla aktualną sytuację rynkową, przy założeniu, że chętni do zawarcia transakcji kupujący i sprzedający zawarliby ją w momencie wyceny. W związku z tym ceny umowne, o których mowa, nie wpływają na wartość godziwą. Niektóre umowy o takim charakterze mogą mieć

znamiona umów rodzących straty. Wówczas należy zastosować MSR 37 „Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe”, który przewiduje tworzenie rezerwy na nieuniknione koszty wypełnienia obowiązku, przewyższające przewidywane korzyści, zob. (Ostaszewicz 2001, s. 442).

Jeżeli na dane aktywa biologiczne lub produkty rolne istnieje aktywny rynek, właściwą podstawą do ustalenia ich wartości godziwej jest cena rynkowa. Jeżeli jednostka ma dostęp do różnych aktywnych rynków, to powinna wziąć pod uwagę ceny występujące na rynku, z którego zamierza skorzystać. Jeśli nie ma aktywnego rynku, to ustalając wartość godziwą, gospodarstwa rolne powinny, w miarę możliwości, posłużyć się jedną lub kilkoma z poniższych wielkości:

- najbardziej aktualnymi cenami dokonanych w przeszłości transakcji rynkowych, pod warunkiem, że między datą transakcji a dniem bilansowym nie nastąpiły istotne zmiany sytuacji gospodarczej kraju,
- cenami rynkowymi zbliżonych aktywów, po odpowiednich korektach wyrównujących różnice między aktywami,
- branżowymi jednostkami pomiaru, takimi jak: wartość kilograma cielęciny, hektara sadu itp., zob. (Ostaszewicz 2001, s. 443).

Ostaszewicz podkreśla, że niekiedy korzystanie z tych źródeł informacji może prowadzić do rozbieżnych wniosków na temat wartości godziwej. Gospodarstwa rolne powinny wówczas zanalizować przyczyny różnic i w rezultacie tego określić jak najbardziej wiarygodny szacunek wartości godziwej.

Jeżeli gospodarstwo rolne nie może uzyskać cen lub wartości aktywów biologicznych w stanie, w jakim one obecnie występują, to ustalając wartość godziwą, gospodarstwa te powinny posłużyć się wartością aktualną oczekiwanych wpływów środków pieniężnych netto z tych aktywów, zdyskontowaną za pomocą obowiązującej wówczas na rynku stopy dyskonta (ustalonej dla wartości przed opodatkowaniem). Celem obliczenia wartości aktualnej oczekiwanych wpływów środków pieniężnych netto jest ustalenie wartości godziwej składnika aktywów biologicznych, znajdującego się w obecnym miejscu i stanie. Należy to uwzględnić, wybierając odpowiednią stopę dyskontową i szacując oczekiwane wpływy środków pieniężnych. Należy podkreślić, że z kalkulacji wyklucza się jakikolwiek wzrost wartości wynikający z dodatkowej transformacji biologicznej i działań podejmowanych przez jednostkę w przyszłości, takich jak zabiegi służące poprawie procesu transformacji, zwiększeniu wysokości zbiorów czy sprzedaży. Nie uwzględnia się w tych wyliczeniach przepływów środków pieniężnych przeznaczonych na finansowanie aktywów, regulowanie zobowiązań podatkowych czy przywracanie (reaktywowanie) aktywów biologicznych po zbiorach/pozyskaniu produktów (np. kosztu założenia szkółki leśnej po wyrębie drzew), zob. (Ostaszewicz 2001, s. 443).

Należy zgodzić się z opinią Ostaszewicz, że niekiedy koszt historyczny (cena nabycia lub koszt wytworzenia) może być zbliżony do wartości godziwej. Jest tak, zwłaszcza gdy:

- zakres transformacji biologicznej, jaka następuje po poniesieniu tego kosztu, jest bardzo ograniczony (jak w przypadku sadzonek drzew owocowych zasadzonych tuż przed dniem bilansowym) lub
- nie oczekuje się, aby transformacja biologiczna wywarła istotny wpływ na cenę (np. początkowy przyrost sadzonki w 30-letnim cyklu wzrostu plantacji sosny), zob. (Ostaszewicz 2001, s. 444).

MSR 41 zakłada, że ustalenie wartości godziwej aktywów biologicznych jest możliwe zawsze. Jeżeli gospodarstwo rolne nie może jednak ustalić wartości godziwej niektórych aktywów biologicznych, wykazuje je w cenie nabycia (koszcie wytworzenia) pomniejszonej o odpisy umorzeniowe i z tytułu trwałej utraty wartości; powinno też dodatkowo zaprezentować:

- opis tych aktywów,
- uzasadnienie niezastosowania do wyceny wartości godziwej,
- zakres wartości, w których mogłaby się zawierać wartość godziwa (w miarę możliwości),
- wynik uzyskany na zbyciu aktywów biologicznych,
- metodę amortyzacji, okres użyteczności aktywów biologicznych, stosowane stawki amortyzacyjne, wartość brutto oraz umorzenie na początek i na koniec okresu,
- wyjaśnienie ewentualnej zmiany sposobu wyceny ceny nabycia na wartość godziwą, jeśli taka możliwość się pojawi; należy również określić liczbowy wpływ zmiany sposobu wyceny, zob. (Ostaszewicz 2001, s. 444).

Na podkreślenie zasługuje to, że do wyceny gruntów gospodarstwa rolne powinny stosować MSR 16 „Rzeczowy majątek trwały” lub MSR 40 „Nieruchomości o charakterze lokaty”, odpowiednio do przeznaczenia gruntu. Natomiast aktywa biologiczne, które są nierozłącznie związane z gruntem, wycenia się oddzielnie, zgodnie z zaprezentowanymi wcześniej zasadami.

Należy zgodzić się z opinią Jarugowej, że aktywa biologiczne powinny być uznane za odrębną grupę aktywów, nie zaliczaną ani do majątku obrotowego, ani do trwałego. W sprawozdaniach finansowych powinno się wykazywać zmiany wartości księgowej, wynikające z transformacji biologicznej, obliczone przez uwzględnienie w ramach działalności gospodarczej kwoty zmiany wartości księgowej, oraz przedstawić w informacji dodatkowej poszczególne elementy składające się na tę zmianę, zob. (Jarugowa 1996, s. 402-403).

Jak podkreśla Jarugowa, budując model rachunkowości rolnej, należy rozważyć koncepcję kapitału i jego zachowania. Z definicji aktywów biologicznych oraz sposo-

bu pomiaru ich wartości wynika, że w odniesieniu do gospodarstw rolnych należy zastosować finansową koncepcję kapitału, zob. (Jarugowa 1996, s. 402-403). Znając wysokość sumy aktywów oraz zobowiązań, możemy obliczyć wielkość kapitału własnego gospodarstw. Zgodnie z finansową koncepcją zachowania kapitału, różnica pomiędzy kapitałem własnym na koniec okresu a kapitałem własnym na początku daje wysokość wyniku finansowego, jaki jednostka uzyskała w badanym okresie. Za finansową koncepcją zachowania kapitału jako metodą stosowaną w przypadku gospodarstw rolnych przemawia także to, iż przyjmując taką metodę, za zysk uznaje się także wzrost cen (wartości) aktywów posiadanych przez jednostkę, zob. (Majewska 2001, s. 4).

Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości stanowi między innymi, że do środków trwałych zalicza się również inwentarz żywy o przewidywanym dłuższym niż 1 rok okresie używania na własne potrzeby (a więc nie przeznaczony na sprzedaż). Inwentarz żywy jest specyficznym środkiem produkcji. Zasadniczą cechą wyróżniającą inwentarz żywy jest to, że ewidencjonowanie dotyczy organizmów żywych, podlegających zarówno zużyciu ekonomicznemu, jak i biologicznemu, zob. m.in. (Bernacki, Wasilewski 1997, s. 3).

Obowiązujące w Polsce przepisy ustawy o rachunkowości niezbyt dokładnie precyzują klasyfikację i ewidencję inwentarza żywego. Brak jest we wzorze bilansu np. wymagalnych pozycji inwentarza żywego czy ewidencji użytków rolnych, zob. (Bernacki, Wasilewski 1997, s. 4). Zgodnie z opinią wielu autorów, zob. m.in. (Bernacki, Wasilewski 1997, s. 3; Cieciura 1997, s. 9), zaliczenie inwentarza żywego do środków trwałych wymaga rozstrzygnięcia wielu problemów związanych z:

- określeniem, jakie grupy inwentarza kwalifikuje się do środków trwałych,
- sposobem wyceny,
- sposobem amortyzacji.

Rozstrzygnięcia wymaga też sposób ewidencji szczegółowej inwentarza żywego, a więc określenia, co jest obiektem inwentarzowym na potrzeby księgowych – pojedyncze zwierzę czy ich mniej lub bardziej jednorodna grupa, zob. (Żyznowski 1995, s. 396). Naszym zdaniem, należy podkreślić, iż do środków trwałych zalicza się obecnie, w myśl ustawy, składniki majątkowe spełniające jednocześnie następujące warunki:

- przewidywany okres ich używania jest dłuższy niż rok,
- są kompletne i zdadne do użytku w momencie przyjęcia do używania,
- są przeznaczone na własne potrzeby jednostki.

Wymienione warunki pozwalają stwierdzić, że do środków trwałych powinno się zaliczać inwentarz żywy, będący jednym z czynników produkcji, np. krowy mleczne, konie, zwierzęta rozplodowe. Nie są natomiast środkami trwałymi te składniki inwentarza żywego, które powstały w efekcie procesu produkcyjnego, np. bydło w

opasie, bez względu na długość cyklu produkcyjnego. Dlatego inwentarz żywy w przedsiębiorstwach rolnych lub innych wymaga podziału na dwie grupy: stado podstawowe i obrotowe. Zasadniczym kryterium klasyfikacji jest przeznaczenie i sposób wykorzystania zwierząt. Kryterium takie stanowi zresztą podstawowy wyznacznik przy kwalifikowaniu wszystkich środków gospodarczych do majątku trwałego lub obrotowego, zob. (Żyżnowski 1995, s. 396).

Grupę inwentarza żywego, obejmującą zwierzęta o jednakowych cechach gatunkowych lub produkcyjnych, nazywa się stadem (hodowlą). Celem hodowli zwierząt jest wytwarzanie produktów pochodzenia zwierzęcego lub świadczenie określonych usług. Stado podstawowe stanowią zwierzęta dorosłe, przeznaczone do określonej produkcji, np. mleka, wełny, cieląt, prosiąt, lub świadczenia usług pociągowych lub reprodukcyjnych. Stado to zalicza się do środków trwałych. Kontynuacja tej produkcji powoduje zastępowanie/reprodukcję zwierząt znajdujących się w stadzie, tracących zdolności produkcyjne, nowymi, posiadającymi te zdolności. Do stada obrotowego zalicza się zwierzęta młode i opasy.

Trzeba podkreślić, iż wycena inwentarza żywego zaliczanego do środków trwałych nie jest działaniem trywialnym i nastęrcza wiele problemów. Koszty całkowite hodowli stada podstawowego obejmują: wartość zakupu lub wyhodowania) stada, koszty bieżącej wymiany stada oraz koszty bieżącego żywienia, pielęgnacji i obsługi. Koszty bieżącego żywienia i utrzymania stada można zaliczyć do danego okresu sprawozdawczego. Natomiast ustalenie kosztów założenia i reprodukcji stada stwarza wiele trudności.

Tabela 2. Klasyfikacja inwentarza żywego

| Stado podstawowe | Stado obrotowe |
|--|---|
| Zwierzęta hodowlano-użytkowe <ul style="list-style-type: none"> • Bydło – krowy dojne, buhaje • Trzoda chlewna – maciory, knury • Konie – klacze hodowlane, ogiery • Owce – matki, tryki, skopy • Drób – nioski i koguty • Zwierzęta pociągowe – konie, osły, muły, woły robocze | Zwierzęta młode w odchowie i tuczu <ul style="list-style-type: none"> • Bydło – cielęta, jałówki, buhajki, opasy • Trzoda chlewna – prosięta, warchlaki, maciorki, knurki, bekony, tuczniki • Konie – źrebaki, konie rzeźne • Owce – jagnięta • Drób – pisklęta, kurczęta, drób w tuczu Pozostałe zwierzęta – roje pszczół, ryby (talarki) |

Źródło: (Cieciura 1997, s. 10).

Należy zgodzić się z opinią, że proces wyceny jest szczególnie istotny dla stada podstawowego, które, zgodnie z przepisami UE, ma być amortyzowane, zob. (Bernacki, Wasilewski 1997, s. 4). Na potrzeby amortyzacji stada podstawowego uwzględ-

nienia wymaga znaczna wartość likwidacyjna (mięso, skóra), jaką ma sztuka z danego stada w momencie wycofania z niego. Gdyby nie uwzględnić tej okoliczności, bieżąco naliczana amortyzacja byłaby za wysoka. Są dwie możliwości rozwiązania tego problemu:

- poprzez wydłużenie okresu amortyzacji poza rzeczywisty okres produkcyjny, aby w momencie sprzedaży sztuka nie była w całości odpisana,
- poprzez liczenie amortyzacji nie od wartości początkowej, ale od wartości do odpisania, stanowiącej różnicę między wartością początkową sztuki a jej szacunkową wartością w momencie wycofania ze stada.

Podlegającą amortyzacji kwotę należy rozdzielić na poszczególne okresy. Podobnie jak przy obliczaniu amortyzacji typowych środków trwałych, powstaje problem wyboru metody rozdzielenia amortyzacji i stada na poszczególne okresy, zob. (Żywnowski 1995, s. 397).

Jak wynika z rozważań, istotnym zagadnieniem jest określenie sposobu wyceny inwentarza żywego zaliczanego do środków trwałych. W myśl ustawy o rachunkowości, środki trwałe (w tym inwentarz żywy) wycenia się na dzień bilansowy w cenie nabycia, koszcie wytworzenia lub wartości po aktualizacji wyceny – pomniejszonych o odpisy amortyzacyjne (umorzeniowe).

Wycena inwentarza żywego, nie zaliczanego do środków trwałych, następuje:

- w cenie nabycia lub zakupu,
- w koszcie wytworzenia, w przypadku inwentarza pochodzącego z własnej hodowli,
- w cenie sprzedaży netto.

Sposób wyceny inwentarza żywego nieco inaczej regulowało Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 roku w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości (DzU nr 10, poz. 35). Według rozporządzenia, inwentarz był wówczas w całości zaliczony do środków obrotowych, a jego wartość ustalało się w cenach sprzedaży netto, możliwych do uzyskania na dzień sporządzenia bilansu. Jeżeli jednak cena zakupu inwentarza żywego była wyższa od ceny sprzedaży netto, wówczas wyceniało się go po cenach zakupu. Sposób wyceny inwentarza żywego, przewidziany w ustawie o rachunkowości, nie w pełni odpowiada cechom wszystkich zwierząt zaliczonych do środków trwałych. O ile bowiem wartość (cena nabycia, koszt wytworzenia) typowych środków trwałych (jeżeli pominąć problem inflacji lub modernizacji) z reguły stale maleje, o tyle wartość inwentarza żywego, zaliczonego do środków trwałych, może się różnie kształtować w kolejnych okresach. Na ogół początkowo wartość zwierzęcia zwiększa się w wyniku wzrostu sztuki, przyrostu ciężaru lub zwiększenia się wydajności. W następnych okresach utrzymuje się na stałym poziomie, a w końcu maleje. W większości przypadków pozostaje dość znaczna wartość końcowa (mięso, skóra), której nie można – w

przeciwieństwie do wartości końcowej np. maszyn – pominąć. Powstaje więc problem, jaką cenę przyjąć do ewidencji inwentarza żywego, zaliczanego do środków trwałych. Wydaje się, że w przedsiębiorstwach o zamkniętym cyklu produkcyjnym właściwym postępowaniem będzie przyjęcie do wyceny stada podstawowego cen sprzedaży netto. Wynika to z następujących przyczyn:

- inwentarz żywy ujmuje się w majątku trwałym i obrotowym; nie byłoby właściwe stosowanie różnych zasad wyceny do tego samego składnika majątku, zależnie od jego zakwalifikowania do majątku trwałego lub obrotowego, tym bardziej że następują przesunięcia między grupami inwentarza,
- następują przekwalifikowania (przeklasowania) inwentarza żywego ze środków trwałych do majątku obrotowego lub odwrotnie, np. przeklasowanie jałówek na krowy mleczne lub przeklasowanie krów dojnych na opasy,
- do inwentarza żywego stosuje się z reguły remanentowy system ewidencji tego zapasu; w wypadku przyjmowania środków trwałych z własnej produkcji nie da się ustalić kosztu ich wytworzenia, zob. (Żyżnowski 1995, s. 397).

Jeżeli inwentarz żywy zaliczany do środków trwałych pochodzi z zakupu, wówczas można by go wyceniać według ceny nabycia. Dotyczy to również pojedynczych zwierząt, jak np. reproduktory, zwierzęta w cyrkach itp.

Wyniki okresowych przeszacowań wartości inwentarza żywego zaliczonego do środków trwałych według cen sprzedaży netto przy inflacji mogłyby być traktowane jako zwiększenie kapitału rezerwowego z aktualizacji wyceny.

Stopniowe zużywanie się środków trwałych rozpatruje się w rachunkowości z trzech punktów widzenia:

- majątkowego (bilansowego) – następuje zmniejszenie wartości środków trwałych,
- kosztowego – zużycie wartości środków trwałych zalicza się do kosztów,
- finansowego – równowartość amortyzacji wykorzystuje się na reprodukcję majątku trwałego, zob. m.in. (Gos 1995, s. 535).

Podkreślenia wymaga specyficzna cecha inwentarza żywego: mimo używania jego wartość nie zawsze maleje. W związku z tym należy określić, jaka wartość powinna podlegać amortyzacji. Może to być:

- różnica między ceną nabycia a wartością sprzedażną w momencie likwidacji (przeklasowania) inwentarza żywego do innej grupy lub
- różnica między ceną reprodukcji zwierzęcia w okresie jego największej zdolności produkcyjnej a wartością sprzedażną.

Zagadnienie to nie odgrywa większej roli, jeżeli struktura wiekowa stada jest różna i nie zmienia się w czasie. Jeżeli natomiast stado obejmuje równolatki, to odpisy-

wanie amortyzacji w okresie, gdy zwierzęta zyskują na wartości, mogłoby prowadzić do błędów, zob. (Żyznowski 1995, s. 398).

Specyfika kalkulacji w rolnictwie polega na wielostopniowości oraz jednoczesnym występowaniu produktów głównych i ubocznych. Wielostopniowość kalkulacji w rolnictwie związana jest z trudnością bezpośredniego przypisania kosztów ostatecznym nośnikom. W pierwszej kolejności wyodrębnia się koszty jednostek kalkulacyjnych (np. określonych pól, obór), odnosząc na nie koszty bezpośrednie oraz rozliczając za pomocą kalkulacji doliczeniowej koszty ogólnoprodukcyjne. Po ustaleniu kosztów jednostek kalkulacyjnych oblicza się koszty nośników, wykorzystując metody kalkulacji właściwe dla produkcji sprzężonej ze względu na występowanie w produkcji rolniczej produktów głównych i ubocznych, zob. (Kiziukiewicz 1997, s. 15).

Tabela 3. Klasyfikacja produktów w rolnictwie

| Treść | Produkty | |
|--|---------------------------|--------------------|
| | główne | uboczne |
| Produkcja roślinna | | |
| Zboża | ziarno | słoma, plewy |
| Rośliny okopowe | bulwy, korzenie | łodygi, liście |
| Rośliny oleiste | nasiona | słoma, łodygi |
| Warzywa | warzywa, nasiona, rozsady | nać, liście |
| Produkcja zwierzęca | | |
| Krowy, buhaje | mleko, przychówek | nawóz, sierść |
| Maciory i knury | przychówek | nawóz, szczecina |
| Tuczniaki i bekony | przyrost wagi żywej | nawóz, szczecina, |
| Owce | wełna, przychówek, mleko | nawóz |
| Produkcja przetwórczości rolnej | | |
| Gorzelnia | spirytus | wywar |
| Mleczarnia | masło, ser, śmietana | serwatka, maślanka |
| Cukrownia | cukier | wysłodki |

Źródło: (Kiziukiewicz 1997, s. 16).

Po odliczeniu wartości produktów ubocznych w cenach ewidencyjnych stosuje się kalkulację podziałową – w celu ustalenia kosztu jednostkowego produktu głównego. Jeżeli jest więcej niż jeden produkt główny, to wykorzystuje się kalkulację podziałową współczynnikową. W literaturze przedmiotu proponuje się stosowanie rachunku kosztów, np. procesowych. Specyfika rolnictwa wymaga sporządzenia wykazu procesów występujących w danym przedsiębiorstwie z podziałem na bezpośrednio produkcyjne i okołoprodukcyjne. Pomocne w kalkulacji jest powiązanie kosztów procesów bezpośrednio produkcyjnych z określonymi produktami. Wymaga to grupowania kosztów tych procesów z jednoczesnym podziałem na produkty, zob. m.in. (Kiziukiewicz 1997, s. 17; Gos 1993, s. 16).

Reasumując, powtórzmy raz jeszcze, że specyfika branży, jaką jest rolnictwo, wynika z wykorzystywania cech biologicznych roślin i zwierząt i tego, że procesy produkcyjne przebiegają w organizmach żywych. Podstawowa rola człowieka jako jedynie formalnego producenta sprowadza się do stworzenia najkorzystniejszych warunków „by te żywe istoty chciały się rozwijać, mnożyć i przybierać na wadze”, zob. (Bernacki 2002, s. 12).

Literatura

Bernacki A., *Specjalistyczny MSR 41 „Rolnictwo”*, Monitor Rachunkowości i Finansów, FRRWP, Warszawa 2002

Bernacki A., Wasilewski M., *Klasyfikacja, wycena i ewidencja inwentarza żywego w gospodarstwie rolniczym*, [w:] *Problemy dostosowania rachunkowości rolnej do postanowień prawa bilansowego*, red. T. Kiziukiewicz, AR, Szczecin 1997.

Cieciura M., *Inwentarz żywy w świetle ustawy o rachunkowości – wybrane zagadnienia*, [w:] *Problemy dostosowania rachunkowości rolnej do postanowień prawa bilansowego*, red. T. Kiziukiewicz, AR, Szczecin 1997.

Gos W., *Rachunek kosztów w przedsiębiorstwach rolniczych*, SKwP 1993, Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej nr 25.

Jarugowa A., *Międzynarodowy standard rachunkowości rolnej. Proces tworzenia*, „Rachunkowość” 1996, nr 10, s. 519.

Kiziukiewicz T., *Problemy dostosowania rachunkowości rolnej do postanowień prawa bilansowego*, AR, Szczecin 1997.

Majewska M., *Podstawowe zasady rachunkowości gospodarstw rolnych*, www.new.

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, t. 2, IASCF, Londyn 2004.

Ostaszewicz A., *MSR 41 „Rolnictwo”, „Rachunkowość”*, SKwP, Warszawa 2001, nr 7.

Rozporządzenie Ministra z dnia 15 stycznia 1991 roku w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości, DzU nr 10, poz. 35.

Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, DzU 2002, nr 76, poz. 694 ze zmianami.

Żyznowski T., *Ewidencja księgowa inwentarza żywego w świetle przepisów ustawy o rachunkowości*, „Rachunkowość” 1995, nr 8.

BUSINESS SPECIFICITY VERSUS AGRICULTURAL ACCOUNTING VALUATION

Summary

According to the International Accounting Standard the core of agricultural accounting should be biological growth's record, in order to present quantitative and qualitative changing processes of animals and plants. It requires answering the following questions:

- how biological assets, their changes (growth, growing old) and emerging (production, procreation) should be defined?
- how principles of the property's component evaluation, complied with results of biological growth process, should be defined?
- what is specific in profit and loss account of the agriculture activity?

The main aim of this article is an attempt to answer the above mentioned questions.

Angelika Kaczmarczyk

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

NORMY PRAWNE RACHUNKOWOŚCI MAŁYCH I ŚREDNICH PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH A MODELE RACHUNKOWOŚCI

Małe i średnie podmioty gospodarcze stanowią ważną determinantę gospodarki w Polsce, w krajach unijnych i na świecie. Ich rola w rozwoju gospodarczym kraju jest bezsporna: wytwarzają prawie 50% PKB oraz zatrudniają około 70% ogółu pracujących¹. Celem poniższego referatu jest próba udzielenia odpowiedzi na pytanie: jak kraje należące do poszczególnych modeli rachunkowości rozwiązują kwestie związane z tworzeniem norm prawnych rachunkowości dla małych i średnich podmiotów gospodarczych.

Szczególne rozwiązania w zakresie rachunkowości dla małych i średnich podmiotów gospodarczych są konsekwencją rozwoju sprawozdawczości finansowej. Możemy podać weryfikacji tezę, że specjalne regulacje dla małych i średnich podmiotów gospodarczych powstały najwcześniej w krajach, gdzie podstawą gospodarki był przemysł.

Rozwój sprawozdawczości finansowej jest konsekwencją rewolucji przemysłowej, a rachunkowość uznawano za niezbędną przy organizacji przedsiębiorstwa. W wyniku rozwoju fabryk majątek trwały zaczął stanowić poważną pozycję kosztów produkcji, w związku z tym należało rozwiązać kwestię amortyzacji. Pojawiła się także potrzeba opracowania efektywnego rachunku kosztów celem pozyskania informacji o kosztach produkcji i wartości zapasów. Następnie potrzeba ogromnych nakładów kapitałowych doprowadziła do powstania korporacji, a z czasem do wprowadzenia obowiązkowej rewizji sprawozdań finansowych dla zabezpieczenia interesów kapitałodawców. W krajach natomiast, gdzie podstawą gospodarki było rolnictwo, nie istniała potrzeba rozwoju rachunkowości, a istniejące regulacje po-

¹ Dane GUS ze strony www.parp.gov.pl.

wstawały *ad hoc* i nie mogły spowodować stworzenia jednolitego systemu rachunkowości, zob. (Mikołajczyk 1985, s. 9; Hendrikson, Breda 2002, s. 66). Jako przykład Mikołajczyk podaje Afrykę „francuską” (gdzie podstawą gospodarki był przemysł) i „brytyjską” (podstawą gospodarki było rolnictwo). W Afryce „francuskiej” istnieją specjalne regulacje odnoszące się do rachunkowości małych przedsiębiorstw. W krajach będących dawniej koloniami brytyjskimi legislacje opierają się na brytyjskim kodeksie spółek Companies Act (Mikołajczyk 1985, s. 9).

System brytyjski nakierowany jest przede wszystkim na duże spółki publiczne. Podobnego zdania jest Surdykowska, pisząc, że „z punktu widzenia rachunkowości i sprawozdawczości finansowej rozróżnienie tych dwu rodzajów przedsiębiorstw (publicznych i prywatnych – podkr. AK) jest bardzo ważne, gdyż wiele regulacji prawnych dotyczy przede wszystkim spółek publicznych. Wynika to ze znaczenia, jakie przywiązuje się w Wielkiej Brytanii do sprawozdań finansowych prezentowanych akcjonariuszom w tego typu przedsiębiorstwach” (Surdykowska 1999, s. 192).

System francuski z kolei przewiduje trzy systemy sprawozdawczości finansowej:

- *Systeme agrege* – uproszczony system wymagający minimum ujawnień w bilansie, rachunku zysków i strat i informacji dodatkowej przy prezentowaniu najbardziej istotnych informacji. Odnosi się on do małych podmiotów gospodarczych.
- *Systeme de base* – podstawowy model dla tych przedsiębiorstw, które nie spełniają kryteriów poprzedniego systemu, czyli średnich i dużych. Określa on podstawowy zestaw wymagań, których tego rodzaju firmy muszą przestrzegać przy sporządzaniu sprawozdań finansowych.
- *Systeme developpe* – system, który może zostać wybrany dobrowolnie, wymagający bardziej szczegółowych ujawnień. Zawiera on: modelowy bilans, rachunek zysków i strat, noty uzupełniające, tabelę przedstawiającą szczegółowe informacje na temat wielkości ujętych w rachunku zysków i strat, zestawienie wewnętrzne generowanych przepływów pieniężnych oraz sprawozdanie z przepływów pieniężnych (Surdykowska 1999, s. 229).

Zwrócenie naszej uwagi na te dwa kraje nie jest przypadkowe. Francja i Wielka Brytania funkcjonują w różnych modelach rachunkowości: Francja – w kontynentalnym, Wielka Brytania – w anglosaskim. Te dwa systemy rachunkowości znacznie się różnią. Jarugowa uważa, że „znaczące różnice systemowe w modelach rachunkowości wynikają z odmiennych kultur, obowiązujących struktur własności, organizacji rynków finansowych oraz zróżnicowanego ukształtowania systemu finansowania przedsiębiorstw i systemu podatkowego” (Jarugowa 1988, s. 177).

Rachunkowość krajów Europy kontynentalnej nastawiona jest na stabilny rozwój w długim okresie oraz unikanie zbędnego ryzyka i niepewności (wprowadzenie

wielu rezerw oraz niższa wycena aktywów, co zapewnia zachowanie kapitału i spłatę pożyczek). Stąd kraje stosujące kontynentalny model rachunkowości są określane mianem „podatkowo-kredytowych”, a system rachunkowości „modelem państwowym”. Model anglosaski rachunkowości dominuje w krajach o rozwiniętym rynku kapitałowym i jest zorientowany przede wszystkim na inwestorów, którzy zainteresowani są głównie zyskiem krótkookresowym i jego podziałem. System rachunkowości tych krajów jest oparty na „modelu prywatnym”. Możemy zaryzykować stwierdzenie, że kraje należące do systemu kontynentalnego rachunkowości są bardziej skłonne do tworzenia odrębnych regulacji dla małych i średnich podmiotów gospodarczych. W tabeli 1 zaprezentowano fundamentalne cechy powyższych modeli rachunkowości².

Konkludując, możemy stwierdzić, że kraje stosujące model kontynentalny akceptują różnice w sprawozdawczości dla spółek giełdowych oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Model anglosaski rachunkowości natomiast dostosowuje swoje regulacje do potrzeb spółek giełdowych oraz wymaga od mniejszych podmiotów gospodarczych, by przestrzegały tych samych zasad. Potwierdzeniem tego jest konstrukcja systemów rachunkowości i sprawozdawczości finansowej we Francji i Wielkiej Brytanii. Powyższych wniosków nie podważa nawet fakt, że w Wielkiej Brytanii utworzono ostatnio specjalne standardy dla małych i średnich przedsiębiorstw. Nie odchodzą one jednak od koncepcji jednolitego zestawu zasad rachunkowości, lecz zmniejszają tylko zakres ujawnienia informacji przez te podmioty gospodarcze.

Cechy modelu kontynentalnego rachunkowości są zbieżne z cechami jakościowymi małych i średnich podmiotów gospodarczych. Głównymi użytkownikami sprawozdań finansowych mniejszych podmiotów gospodarczych są kredytodawcy i organy skarbowe. Podobnie w modelu kontynentalnym – zasady rachunkowości są podporządkowane ochronie interesów kredytodawców, a na instytucje podatkowe zwraca się dużą uwagę. W kwestii finansowania zewnętrznego również pojawia się analogia. Podstawowymi zewnętrznymi źródłami finansowania dla małych i średnich podmiotów gospodarczych są kredyty bankowe; w modelu kontynentalnym głównymi dostarczycielami kapitału są banki, a nie inwestorzy jak w modelu anglosaskim.

Reasumując, możemy zaryzykować stwierdzenie, że konstruowanie odrębnych przepisów dla małych i średnich podmiotów gospodarczych w poszczególnych krajach jest uwarunkowane w dużej mierze przynależnością danego kraju do konkretnego modelu rachunkowości. Kraje stosujące model kontynentalny rachunkowości są

² Najwcześniejsze porównawcze badania systemów rachunkowości prowadził już od 1911 r. Hatfield, który wyniki swoich badań opublikował ponownie w 1966 roku. Prowadzone przez niego analizy dotyczyły Wielkiej Brytanii, Stanów Zjednoczonych oraz Francji i Niemiec. Na podstawie różnic i podobieństw dokonał podziału systemów rachunkowości państw na dwie grupy: 1) Wielką Brytanię i Stany Zjednoczone, 2) Niemcy i Francję.

bardziej skłonne do tworzenia odrębnych norm rachunkowości dla małych i średnich podmiotów gospodarczych oraz spółek giełdowych. Model anglosaski rachunkowości dostosowuje natomiast swoje regulacje głównie do potrzeb spółek giełdowych, mniejsze podmioty gospodarcze muszą przestrzegać tych samych zasad.

Tabela 1. Fundamentalne cechy modeli rachunkowości: kontynentalnego i anglosaskiego

| Wyszczególnienie | Model kontynentalny | Model anglosaski |
|---|--|---|
| Rynki kapitałowe | kapitał jest dostarczany głównie przez sektor bankowy | głównym źródłem kapitału są rynki akcji |
| System prawny | zdominowany przez skodyfikowane prawo, prawo reguluje szczegółowe zasady rachunkowości | zdominowany przez prawo zwyczajowe, reguły rachunkowości ustalane przez ciała należące do sektora prywatnego |
| System fiskalny | prawo podatkowe i prawo bilansowe są ze sobą ściśle powiązane | prawo podatkowe nie ma wpływu na rozwiązania stosowane w ramach rachunkowości finansowej |
| Podstawowi użytkownicy sprawozdań finansowych | kredytodawcy, organy podatkowe, inwestorzy | przede wszystkim inwestorzy |
| Zasady rachunkowości | dominacja zasady ostrożności, wpływ prawa podatkowego na rachunkowość finansową obniża użyteczność sprawozdań finansowych w podejmowaniu decyzji | rzetelne informowanie, zgodne z zasadą „rzetelnego i wiernego obrazu” |
| Zakres ujawniania informacji | tendencje do zmniejszania zakresu ujawniania | tendencje do zwiększania zakresu ujawnień |
| Ustalenie wyniku finansowego | „ostrożne” liczenie wyniku – zasada konserwatyzmu – ograniczenia w podziale zysku – tendencja do tworzenia wyższych ukrytych rezerw | liczenie wyniku jest podporządkowane użyteczności decyzyjnej – rzetelne prezentowanie wyniku, „prawidłowy i rzetelny obraz” – dominacja zasady memoriału – nie ma ograniczeń w podziale zysku – tendencja do tworzenia niższych ukrytych rezerw |
| Przykłady krajów | Belgia, Niemcy, Francja, Włochy, Grecja, Portugalia | Wielka Brytania, Stany Zjednoczone, Kanada, Australia |

Źródło: (Surdykowska 1999, s. 68-69).

Na zakończenie należy podkreślić, iż powyższa konkluzja jest uogólnieniem. W dobie globalizacji i harmonizacji rachunkowości poszczególnych krajów coraz trudniej będzie znaleźć państwa spełniające wszystkie cechy modelu kontynentalnego czy anglosaskiego. Sam podział jest umowny i powszechnie akceptowany, ale nie należy zapominać, że w literaturze są proponowane także inne klasyfikacje systemów rachunkowości. Wielu autorów jest zdania, że wyodrębnienie tylko dwóch modeli rachunkowości jest dużym uproszczeniem. Mueller, Gernon oraz Meek wyróżniają aż sześć modeli rachunkowości:

- model brytyjsko-amerykański (określany również jako anglosaski lub północnoamerykańsko-holenderski, stosowany jest przez 44 kraje świata, m.in. Stany Zjednoczone, Kanadę, Wielką Brytanię, Holandię, Meksyk, Indie, Australię),
- model kontynentalny (stosowany przez 30 krajów, w tym Francję, Japonię, Włochy, Hiszpanię, Norwegię, Portugalie),
- model południowoamerykański (stosowany przez 13 krajów, m.in. Brazylię, Chile, Ekwador, Peru, Urugwaj),
- model rachunkowości w gospodarkach mieszanych (w 27 państwach, m.in. w Polsce, Czechach, na Słowacji, w Rumunii, Rosji),
- model rachunkowości w krajach komunistycznych (na Kubie, w Korei Północnej),
- model rachunkowości oparty na międzynarodowych standardach rachunkowości – ten model jest konstrukcją czysto teoretyczną, gdyż nie ma takiego kraju na świecie, który wykorzystywałby wszystkie propozycje Międzynarodowego Komitetu Standardów Rachunkowości i wprowadził je jako krajowe, ogólnie akceptowane zasady rachunkowości (Surdykowska 1999, s. 63).

Literatura

Hendriksen A., Breda M., *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

Jarugowa A. (red), *System informacyjny rachunkowości, analiza, struktury, projekty*, Acta Universitatis Lodzianis, Folia Oeconomica nr 45, Łódź 1985.

Mikołajczyk B., *Współczesne problemy rachunkowości małych i średnich przedsiębiorstw*, Folia Oeconomica nr 45, Łódź 1985.

Surdykowska S., *Rachunkowość międzynarodowa*, Zakamycze, Kraków 1999.

LEGAL STANDARDS OF SMALL AND MEDIUM ENTITIES VERSUS ACCOUNTING MODELS

Summary

Small and Medium Entities are crucial economic determinants in Poland, in the European Union and in the whole world. The main aim of this article is an attempt to answer the following question: *which countries, according to the accounting models, solve the problem of legal standards' creation for Small and Medium Entities?*

Anna Karmańska

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

**ADEKWATNOŚĆ
SYSTEMU BUDŻETOWEGO PRZEDSIĘBIORSTWA
DO WYMAGAŃ WYNIKAJĄCYCH
Z OCENY UTRATY WARTOŚCI JEGO AKTYWÓW**

1. Tło rozważań o przesłankach wyceny bilansowej¹

Poważne i zintensyfikowane w czasie zmiany standardów i ram prawa bilansowego postrzegane są zarówno w Polsce, jak i na świecie jako permanentne doskonalenie odzwierciedlania w sprawozdawczości finansowej dokonań i potencjału gospodarczego jednostek uczestniczących w szeroko rozumianej działalności gospodarczej. Ich celem jest sprostanie wyzwaniom postawionym przez imperatyw *true and fair view*, przy jednoczesnym i wielopłaszczyznowym ujawnianiu informacji, pozwalającym na podejmowanie decyzji inwestorskich (i innych) w coraz to trudniejszym otoczeniu działalności gospodarczej.

Jednym z obszarów, który wymaga – z powyższych pobudek – modelowania i szczególnej koncentracji wysiłków wielu osób zaangażowanych w działalności przedsiębiorstwa sporządzającego wysokiej jakości sprawozdanie finansowe, jest aktualizacja wyceny bilansowej rzeczowych aktywów trwałych. Problem jest dość złożony, ponieważ odnosi się do wielu procedur i analiz. Ich użyteczność w tej

¹ Problematyka aktualizacji wyceny bilansowej pierwotnie została szerzej przedstawiona w pracy: A. Karmańska, *Utrata wartości aktywów według prawa bilansowego*, KiBR, Warszawa 2003. Tekst niniejszego artykułu w dużej mierze odpowiada referatowi przedstawionemu na forum IV Dorocznej Konferencji Audytu Krajowej Rady Biegłych Rewidentów, Jachranka 19-21 listopada 2003. A. Karmańska, *Wycena bilansowa składników majątku w ośrodkach generujących korzyści ekonomiczne*, Materiały pokonferencyjne, Warszawa 2004, s. 69-83. W tym miejscu przedstawioną metodykę uzupełniono jednak o aspekty zarządcze ważne w procedurze wyceny odpisu i z tego powodu wymagające audytu zewnętrznego.

aktualizacji w ogromnym stopniu zależeć będzie np. od sposobu funkcjonowania systemu budżetowania w danym przedsiębiorstwie, od kompetencji osób przeprowadzających konieczne obliczenia i oceny, od możliwości udźwignięcia często znacznych kosztów, które takie analizy mogą za sobą pociągać. Często potrzeba podejmowania procedur aktualizacji wyceny rzeczowych składników majątku jest ewidentna. Czasami jednak problem nie jest tak transparentny i dlatego prawo bilansowe wyraźnie zaleca wykonanie na każdy moment bilansowy pewnych działań, pozwalających uzyskać rzetelne wartości bilansowe. Konieczne procedury wynikają z definiowania aktywów między innymi jako zasobów o potencjale do generowania korzyści ekonomicznych i immanentnie wiążą się z badaniem przesłanek leżących u podstaw możliwości osiągnięcia takich korzyści płynących z poszczególnych składników aktywów.

Ocena w tej kwestii obarczona jest dużym subiektywizmem i dlatego też nawet w profesjonalnym osądzie utraty „potencjału do generowania korzyści ekonomicznych” można upatrywać możliwości tendencyjnego kształtowania wartości aktywów przedstawianych w bilansie. Nawet szczegółowe opisy procedur wykonywanych w celu oceny tego potencjału nie sparametryzują bowiem w 100% toku rozumowania, które musi się odwoływać do „wielu aspektów z przyszłości” przedsiębiorstwa, do celów jego funkcjonowania, planowanych zakresów i zamierzonych działań (często nawet w bardzo odległych horyzontach czasu). Z tego powodu pomimo unormowań prawnych ciągle będzie istniało ryzyko tendencyjnych: rozumowania, wyboru przesłanek podjęcia analizy problemu, predykcji korzyści ekonomicznych, zastosowania technik dyskontowych.

2. Aktywa i ich potencjał do generowania korzyści ekonomicznych

Imperatyw prawa bilansowego wymaga wyceny składników aktywów w wartości nie przekraczającej wartości, jaką można uzyskać, sprzedając je lub użytkując. Wartość tę MSR 36 określa mianem wartości odzyskiwalnej². Wartość odzyskiwalną można więc utożsamiać z wartością korzyści ekonomicznych możliwych do uzyskania dzięki pracy składnika aktywów w jednostce bądź też dzięki jego upłynnieniu.

Korzyści ekonomiczne związane z aktywami mogą mieć „po drodze”, w czasie ich wykorzystywania, różną postać. Mogą to być wytworzone wyroby, świadczone usługi, wypracowane odsetki lub dywidendy, spodziewane otrzymanie instrumentu finansowego, zamiany na inny składnik, możliwość wykorzystania w procesie budowy nowego składnika aktywów itp. Finalnie jednak zawsze znajdują one wyraz

² Wyraźnie należy tu podkreślić, że w polskiej ustawie o rachunkowości nie występuje określenie wartości odzyskiwalna, mające zastosowanie w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości (MSR 36).

we wpływie środków pieniężnych, który nastąpi w chwili windykacji należności ze sprzedaży końcowego produktu danej jednostki lub w chwili upłynięcia samego składnika, przy którego wycenie takie korzyści są oceniane.

Definiowanie korzyści ekonomicznych nie jest więc sprawą prostą. W odniesieniu do niektórych składników aktywów ich identyfikacja rodzajowa jest szczególnie trudna. Przykładem może być tu samochód wykorzystywany w jednostce na potrzeby zarządu. Łatwo uświadomić sobie skalę trudności i potrzebę innego rozumowania w szczególności wówczas, gdy oceniany będzie „korzyściotwórczy” potencjał maszyny produkcyjnej wytwarzającej jeden rodzaj wyrobu gotowego. W tym przypadku wystarczy znać stan techniczny maszyny i możliwość jej niezakłóconej pracy oraz możliwości sprzedaży wytwarzanego produktu. Rachunek cyklu życia produktu z uwzględnieniem kosztów pracy wspomnianej maszyny pozwoli sensownie określić zasadność jej dotychczasowej wartości bilansowej. W przypadku wspomnianego samochodu, służącego osobom z zarządu, nie jest to tak oczywiste, bo nie są oczywiste rodzaje korzyści ekonomicznych, których generowaniu ten samochód służy. Wynikają one z pracy zarządu, z jakości kierowania całokształtem działalności gospodarczej. Ocena, a tym bardziej wycena finansowa takich korzyści może być trudna – jeżeli będzie możliwa (np. na pewnej bazie wskaźnikowej), to zawsze będzie kontrowersyjna. A co dopiero określenie „ich części będącej zasługą samochodu wożącego członków zarządu jednostki”.

3. Odpis aktualizujący jako wyraz utraty zdolności do generowania korzyści ekonomicznych

Powyższe rozważania uświadamiają naturę problemu, a również potrzebę modelowego uregulowania tej kwestii. Pierwszym krokiem w tym kierunku jest stwierdzenie, że: jeżeli wartość bilansowa wycenianego składnika aktywów jest na dzień wyceny wyższa od wartości odzyskiwalnej, oznacza to, że składnik ten utracił część wartości (ściślej i bardziej konsekwentnie – utracił całkowicie lub częściowo zdolności do generowania korzyści ekonomicznych) i konieczne jest ujęcie odpisu aktualizującego jego wartość z tego właśnie powodu.

Z ustawy o rachunkowości (uor) wynika, że weryfikacja wyceny i badanie utraty wartości powinny następować nie rzadziej niż na każdy dzień bilansowy, tak więc przeprowadzenie procedury ustalającej wartość odzyskiwalną i wartość odpisu aktualizującego konieczne jest każdorazowo na dzień sporządzania bilansu. Ważne przy tym wydają się poniższe spostrzeżenia:

- jeżeli aktywa wyceniane są w wartości rynkowej lub w inny sposób ustalonej wartości godziwej – nie ma potrzeby dodatkowego weryfikowania ich wyceny pod kątem utraty wartości, ponieważ wartość rynkowa lub godziwa odzwiercie-

- dla skutki czynników mających znaczenie dla utraty wartości tych aktywów (dotyczyć to może nieruchomości inwestycyjnych i inwestycyjnych wartości niematerialnych i prawnych albo też niektórych aktywów finansowych);
- jeżeli jednak aktywa wyceniane są w cenie nabycia, weryfikacja ich wartości bilansowej, i w jej następstwie urealnienie wartości aktywów, następuje dzięki porównaniu ich wartości księgowej z wartością odzyskiwalną (co dotyczy praktycznie wszystkich aktywów innych niż wymienione powyżej – z wyjątkiem aktywów pieniężnych).

4. Pojęcie ośrodka generującego korzyści ekonomiczne

Punktem wyjścia do analizy potrzeby określania odpisu aktualizującego wartość bilansową składników aktywów jest ustalenie obiektu takiej analizy. Problem nie jest trudny w sytuacji, gdy można zidentyfikować obiekt jako pojedynczy (konkretny) składnik aktywów, posiadający zdolność do samodzielnego generowania korzyści ekonomicznych dla przedsiębiorstwa. Takim obiektem jest udział w innej jednostce (lub akcja), udzielona pożyczka lub posiadana obligacja. Zagadnienie staje się trudniejsze, gdy wykazywany w aktywach składnik pracuje na korzyści ekonomiczne „w grupie”, tzn. gdy jego praca przyczynia się do powstania korzyści, ale razem z pracą innych składników. Przykładem może tu być maszyna produkująca jakiś podzespół, który będzie automatycznie montowany w wyrób gotowy przez inne urządzenia lub wręcz wykorzystany przez pracowników jednostki w innym celu, lub samochód dostawczy w firmie handlowej. Jego praca generuje korzyści w ten sposób, że przyczynia się do obsługi procesu, w wyniku którego powstaje sprzedawana usługa lub towar. Takich przykładów można mnożyć bez liku. Odnoszą się one przede wszystkim do środków trwałych, wśród których niewiele jest takich „indywidualnych generatorów korzyści ekonomicznych”. Taka identyfikacja (pod warunkiem prowadzenia odpowiedniej ewidencji) byłaby możliwa w przedsiębiorstwie np. spedycyjnym czy też w przedsiębiorstwie komunikacji miejskiej, gdzie każdy środek transportu – stosownie do swojego przeznaczenia, wytyczonej mu trasy – przynosi przedsiębiorstwu stosunkowo łatwo przewidywalne korzyści ekonomiczne, wynikające ze sprzedaży efektów jego pracy. (Podobnie – może nawet łatwiej – byłoby w firmie świadczącej usługi leasingu operacyjnego.) Jeżeli jednak popatrzeć na przedsiębiorstwo komunikacji miejskiej jako na organizm złożony z ośrodków odpowiedzialności za przychody i koszty, to obiekt odniesienia wartości odzyskiwalnej może zmienić się, mogą nim być bowiem poszczególne zajezdnie (tramwajowe, autobusowe). Wartość odzyskiwalna może być więc ustalana w zależności od sytuacji w odniesieniu do pojedynczego składnika aktywów albo też do ich grupy, tworzącej tzw. ośrodek wypracowujący korzyści ekonomiczne, w której dany składnik aktywów jest wykorzystywany.

Potrzeba ustalenia ośrodka wypracowującego korzyści ekonomiczne wystąpi zawsze, gdy nie będzie możliwe ustalenie wartości odzyskiwalnej pojedynczego składnika aktywów. W szczególności ma to miejsce w następujących sytuacjach:

- gdy wartość użytkowa pojedynczego składnika aktywów nie znajduje odzwierciedlenia w jego cenie sprzedaży netto, co należy rozumieć, że cena ta nie odzwierciedla dobrze korzyści ekonomicznych wynikających z wykorzystania tego składnika w przedsiębiorstwie,
- gdy składnik ten indywidualnie nie wypracowuje możliwych do zidentyfikowania korzyści ekonomicznych, niezależnych od pracy innych aktywów.

Ustalenie, co stanowi ośrodek wypracowujący korzyści ekonomiczne, wymaga profesjonalnego osądu, subiektywnej oceny. Jeżeli nie ma możliwości określenia pojedynczego składnika aktywów, konieczne jest zdefiniowanie najmniejszego zgrupowania aktywów, które wypracowuje, w znacznym stopniu niezależne od pracy innych aktywów tego przedsiębiorstwa, wpływy środków pieniężnych (korzyści ekonomiczne).

Aby stwierdzić, czy wpływy pieniężne z danego składnika aktywów lub z ośrodka wypracowującego korzyści są wyraźnie niezależne od korzyści (wpływów) generowanych przez inne składniki aktywów, należy analizować sposób:

- monitorowania działalności jednostki (według ośrodków odpowiedzialności lub według inaczej wyodrębnianych obiektów),
- podejmowania decyzji o użytkowaniu lub zbyciu aktywów.

Konkludując, można stwierdzić, że ważnymi atrybutami ośrodka wypracowującego korzyści ekonomiczne są (*Międzynarodowe Standardy...*, s. 65 i nast.):

- wieloelementowość i często różnorodność struktury składników majątku tworzącego taki ośrodek,
- zdolność do generowania korzyści w sposób względnie niezależny od innych pojedynczych składników majątku przedsiębiorstwa lub od innych analogicznych ośrodków,
- potwierdzenie, że na produkty (także usługi) uzyskiwane w wyniku pracy takiego ośrodka istnieje aktywny rynek,
- zewnętrzne (na rynek) lub wewnętrzne (na własne potrzeby jednostki) przeznaczenie jego produktów.

Ważne jest tu zasygnalizowane powyżej spostrzeżenie, że ośrodkami wypracowującymi korzyści ekonomiczne mogą być zespoły aktywów, świadczące usługi lub wytwarzające określone produkty konsumowane przez inne komórki (ośrodki wypracowujące korzyści ekonomiczne) w danej jednostce. W przypadku gdyby takie usługi lub produkty mogły być przedmiotem zbytu rynkowego (istniałby dla nich aktywny rynek), świadczący je „zespół aktywów” powinien być uznany za ośrodek

wypracowujący korzyści ekonomiczne, pomimo że jego praca nie powoduje bezpośredniego wpływu środków pieniężnych od jednostek zewnętrznych (z otoczenia danego przedsiębiorstwa).

Ponieważ problem aktualizacji wartości aktywów trwałych w jednostce ma wymiar długoterminowy, istotne jest, aby w kolejnych okresach konsekwentnie analizować rolę wycenianego składnika aktywów w ustalonym pierwotnie – właściwym dla tego składnika – ośrodku, wypracowującym korzyści ekonomiczne (swoista zasada ciągłości założeń analitycznych). Jeżeli bowiem z kolejnych okresach nastąpi „przypisanie” danego składnika aktywów do innego ośrodka generującego korzyści ekonomiczne, wycena danego składnika aktywów może ulec zmianie, co będzie pociągać za sobą potrzebę zamieszczenia w sprawozdaniu finansowym stosownych objaśnień przyczyn zmiany kryteriów wyodrębniania ośrodków generujących korzyści ekonomiczne.

5. Badanie przesłanek potrzeby aktualizacji wartości bilansowej ośrodka generującego korzyści ekonomiczne

Potrzeba dokonania odpisu z tytułu utraty wartości występuje jedynie wówczas, gdy – jak podano to wcześniej – zaobserwuje się pojawienie się przesłanek wskazujących na utratę potencjału do generowania korzyści ekonomicznych przez będące w dyspozycji aktywa. W takim przypadku jednostka zobligowana jest do przeprowadzenia szacunku wartości odzyskiwalnej, która stanowić będzie podstawę nowej wyceny bilansowej danego składnika aktywów.

W jednostce mogą być odbierane różne sygnały, świadczące o tym, że posiadane przez nią konkretne, pojedyncze aktywa lub ich zespoły tracą swoją przydatność gospodarczą lub – nawet jeżeli przydatność ta jest niekwestionowana – ich zdolność do generowania korzyści ekonomicznych dla przedsiębiorstwa zmieniła się na niekorzyść.

Ponieważ będzie to wymagać określenia pewnych korekt w wymiarze wartościowym, co – zgodnie z wymaganiami prawa bilansowego – będzie musiało być potwierdzone odpowiednim uzasadnieniem i wyceną, wskazane jest uporządkowanie toku rozumowania, którego przeprowadzenie w takiej sytuacji jest konieczne. Pomocne może być tu klasyfikowanie w dwie grupy obserwowanych przesłanek utraty zdolności korzyściotwórczych przez aktywa jednostki, zaproponowane w MSR 36 (s. 12). Przesłanki te mogą pochodzić:

- z zewnętrznych źródeł informacji,
- z wewnętrznych źródeł informacji.

Potwierdzenie zaistnienia w rzeczywistości sugerowanej w tym standardzie sytuacji pociąga za sobą korektę wartości bilansowej aktywu, dla którego wyceny ta obserwacja jest istotna.

Badanie, czy występują przesłanki pochodzące z zewnętrznych źródeł informacji, świadczące o utracie wartości aktywów sprowadza się do przeanalizowania:

- Czy utrata wartości rynkowej danego składnika aktywów odnotowana w ciągu okresu jest znacznie większa od utraty, której można było się spodziewać w wyniku upływu czasu i zwykłego użytkowania?
- Czy w ciągu okresu nastąpiły lub nastąpią w niedalekiej przyszłości znaczące i niekorzystne dla jednostki gospodarczej zmiany o charakterze technologicznym, rynkowym, gospodarczym lub prawnym w otoczeniu, w którym jednostka gospodarcza prowadzi działalność, lub też na rynkach, na które dany składnik aktywów jest przeznaczony?
- Czy w ciągu okresu nastąpił wzrost rynkowych stóp procentowych lub innych rynkowych stóp zwrotu z inwestycji i czy prawdopodobne jest, że wzrost ten wpłynie na stopę dyskontową stosowaną do wyliczenia wartości użytkowej danego składnika aktywów i istotnie obniży wartość odzyskiwalną składnika aktywów?
- Czy wartość bilansowa aktywów netto jednostki jest wyższa od ich rynkowej kapitalizacji?

Z kolei odpowiedź na pytanie, czy występują przesłanki pochodzące z wewnętrznych źródeł informacji, świadczące o utracie wartości aktywów, wymaga ustalenia:

- Czy są dostępne dowody na to, że nastąpiła utrata przydatności danego składnika aktywów lub jego fizyczne uszkodzenie?
- Czy w ciągu okresu nastąpiły lub prawdopodobne jest, że w niedalekiej przyszłości nastąpią, znaczące i niekorzystne dla jednostki gospodarczej zmiany dotyczące zakresu lub sposobu, w jaki dany składnik aktywów jest aktualnie użytkowany lub – zgodnie z oczekiwaniami – będzie użytkowany? Czy jednostka zamierza zaniechać lub restrukturyzować działalność, w której jest wykorzystywany dany składnik aktywów? Czy zamierza zbyć dany składnik przed uprzednio przewidywanym terminem?
- Czy dostępne są dowody pochodzące ze sprawozdawczości wewnętrznej, świadczące o tym, że ekonomiczne skutki wykorzystania danego składnika aktywów są lub w przyszłości będą gorsze od oczekiwanych?

Lista problemów sugerowanych powyższymi pytaniami jest bardzo długa i wymaga bardzo dobrego rozeznania zarówno w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, jak i w otoczeniu jego działalności gospodarczej. Decyzja o wycenie odpisu aktualizującego zapadnie po ocenie istotności znaczenia występowania jednej lub kilku z wymienionych powyżej przesłanek i – w konsekwencji – siły ich wpływu na zmianę wartości bilansowej. Jeżeli bowiem ustalona poprzednio wartość odzyskiwalna składnika aktywów znacznie przewyższała jego wartość bilansową, i nie jest ona wrażliwa na wystąpienie niektórych przesłanek, nie ma potrzeby zmiany wartości bilansowej.

6. Ustalenie wartości księgowej ośrodka generującego korzyści ekonomiczne

Ustalenie dotychczasowej – wynikającej z ksiąg rachunkowych – wartości ośrodka odpowiedzialności jest niezbędne w celu porównania jej wartości z wartością odzyskiwalną ośrodka odpowiedzialności i – w konsekwencji – w celu wyceny wartości niezbędnego odpisu aktualizującego wartość aktywów tworzących ten ośrodek. Można wyróżnić trzy zasady ważne na tym etapie wyceny.

Pierwszą zasadą jest konieczność włączenia do aktywów składających się na ośrodek wypracowujący korzyści ekonomiczne wszystkich aktywów wypracowujących te korzyści. W szczególności należy tu pamiętać:

- o wartości firmy odnoszącej się do danego ośrodka odpowiedzialności (ustalenie części wartości tej kategorii właściwej dla danego ośrodka może nastęrczać pewnych trudności, gdy wartość firmy odnosi się do majątku, z którego wyodrębniono kilka ośrodków wypracowujących korzyści ekonomiczne lub gdy niektóre z jego składników weszły w zespół „mieszany”, tworząc nowy ośrodek generujący korzyści ekonomiczne),
- o majątku wspólnie użytkowanym przez kilka różnych ośrodków generujących korzyści ekonomiczne.

Problem wartości firmy pojawi się w procedurze ustalania dotychczasowej wartości bilansowej ośrodka generującego korzyści ekonomiczne (jako całości) tylko wówczas, gdy w przeszłości z ośrodkiem tym wiązała się prezentowana w sprawozdaniu finansowym wartość firmy powstała przy nabyciu aktywów wchodzących aktualnie w majątek tego ośrodka. Wartość firmy sama w sobie nie ma zdolności do generowania korzyści ekonomicznych. Taką zdolność mają tylko zasoby, z którymi się wiąże. Jeżeli więc z danym zestawem składników aktywów tworzących ośrodek generujący korzyści ekonomiczne (np. z zakładem nabytym w przeszłości) wiąże się wykazywana w aktywach wartość firmy, to powinna być ona uwzględniona w wartości bilansowej ośrodka generującego korzyści ekonomiczne.

Jeżeli jest tak, że prezentowana w bilansie wartość firmy wiąże się z przynajmniej dwoma ośrodkami generującymi korzyści ekonomiczne, to konieczne jest stwierdzenie, czy istnieją przesłanki pozwalające w rozsądny sposób przyporządkować część wartości firmy do poszczególnych ośrodków generujących korzyści ekonomiczne. Oznacza to, że wartość firmy powinna zostać przypisana do takiej grupy aktywów, do której „w naturalny sposób się odnosi” (*Międzynarodowe Standardy...* s. 82). Ten „naturalny sposób” należy rozumieć jako zgodny z metodą, jaką przedsiębiorstwo wykorzystuje do zarządzania swoją działalnością.

Uznanie za „rozsądny” sposób przypisania wartości firmy do poszczególnych ośrodków generujących korzyści ekonomiczne jest więc kwestią profesjonalnego osądu, przeprowadzanego w samym przedsiębiorstwie. Na tę okoliczność wydaje się wręcz konieczne przywołanie wszystkich czynników i analiz przeprowadzonych na dzień nabycia aktywów netto, z którymi taka wartość firmy się wiązała. Wówczas bowiem bardziej świadomie można będzie wytypować klucz rozliczania wartości firmy na poszczególne ośrodki generujące korzyści ekonomiczne i obejmujące analizowane aktywa jako ośrodki generowania korzyści ekonomicznych. Kluczem takim może być wartość godziwa nabytych kiedyś aktywów netto. Może być to klucz naturalny – jak np. liczba pracowników w zespołach tworzących ośrodki generowania korzyści ekonomicznych – w szczególności jeżeli przedmiotem analizy będą ośrodki generujące korzyści ekonomiczne dzięki pracy koncepcyjnej zatrudnionych w nich ludzi. (W tym miejscu objaśnień problemu lepiej nie przesądzać jednoznacznie o rodzaju klucza, ponieważ – jak zaznaczono to wcześniej – ma on być określony w sposób rzetelny, rozsądny i spójny z charakterem pracy i funkcji ośrodków generujących korzyści ekonomiczne, w odniesieniu do których taka analiza jest przeprowadzana).

Ustalona w powyższy sposób, tj. z uwzględnieniem wartości firmy, dotychczasowa wartość bilansowa ośrodka generującego korzyści ekonomiczne stanie się podstawą porównań z wartością odzyskiwalną. Stanie się tak, jeżeli z funkcjonowaniem analizowanych ośrodków generujących korzyści ekonomiczne nie wiąże się praca innych aktywów, które można nazwać ogólnie majątkiem wspólnie użytkowanym.

Majątek wspólnie użytkowany przez nawet kilka ośrodków generujących korzyści ekonomiczne obejmuje takie aktywa (np. budynki, wyposażenie, ośrodki, sprzęt), które same w sobie nie mają zdolności do niezależnego od innych aktywów generowania korzyści ekonomicznych, i takie, których praca wspomaga funkcjonowanie jednocześnie kilku zespołów aktywów uznanych w przedsiębiorstwie za ośrodki generujące korzyści ekonomiczne. Zwykle aktywami tymi mogą być budynki administracyjne wraz z wyposażeniem.

Majątek wspólnie użytkowany stwarza problem, ponieważ dla żadnego z jego składników nie można ustalić wartości odzyskiwalnej (żaden nie wypracowuje samodzielnie korzyści ekonomicznych). Można to uczynić dopiero w sytuacji, gdy w przedsiębiorstwie podejmie się decyzję o zbyciu któregoś z komponentów majątku wspólnie użytkowanego. W przeciwnym razie dotychczasowa wartość bilansowa ośrodka wypracowującego korzyści ekonomiczne powinna uwzględnić również dotychczasową wartość bilansową majątku wspólnie użytkowanego.

Drugą zasadą – w gruncie rzeczy bardzo oczywistą – musi być tu wyspecyfikowanie wartości księgowej tylko tych składników aktywów, które zaliczone zostały

do zasobów danego ośrodka wypracowującego korzyści ekonomiczne. Oznacza to potrzebę odnoszenia zarówno tej wartości, jak i wartości odzyskiwalnej tylko i wyłącznie do tego samego zakresu składników aktywów. Nie mogą więc znaleźć się tu aktywa, których praca nie została uwzględniona w szacunkach wartości odzyskiwalnej. I z drugiej strony nie może zabraknąć tych aktywów, których wykorzystanie było brane pod uwagę w tych prognozach.

Wartość księgową ośrodka wypracowującego korzyści ekonomiczne tworzy więc wartość księgową komponentów majątkowych tego ośrodka. Przy ustalaniu tej wartości nie są ważne źródła finansowania poszczególnych składników aktywów. Oznacza to na przykład, że jeżeli w jakimś ośrodku wypracującym korzyści ekonomiczne jest użytkowana maszyna wykorzystywana na podstawie umowy leasingu finansowego, na jej wartość bilansową nie ma wpływu nie spłacone na ten moment zobowiązanie wobec finansującego.

Trzecią zasadą jest uwzględnienie (na tym etapie analizy problemu) w wartości księgowej ewentualnych należności i zobowiązań związanych z ośrodkiem odpowiedzialności jako całością (jeżeli np. przewidywane jest, że nastąpi sprzedaż tego ośrodka łącznie z tymi składnikami aktywów i pasywów). Ważne jest, aby wartość odzyskiwalna tego ośrodka uwzględniała także wspomniane aktywa i pasywa.

7. Ustalenie wartości użytkowej ośrodka generującego korzyści ekonomiczne

Jak objaśniono to wcześniej, odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości ośrodka generującego korzyści ekonomiczne wystąpi tylko wówczas, gdy jego wartość odzyskiwalna ustalona na dzień bilansowy będzie niższa od dotychczasowej wartości księgowej. Przy tym wartością odzyskiwalną jest wyższa z dwóch wartości: cena sprzedaży netto ośrodka lub jego wartość użytkowa.

Ustalenie nowej wartości bilansowej dla tworzących ten ośrodek składników aktywów wymaga więc – obok dotychczasowej wartości bilansowej ośrodka odpowiedzialności – określenia:

- wartości odzyskiwalnej ośrodka odpowiedzialności i wyboru wartości jako nowej wartości bilansowej całego ośrodka odpowiedzialności,
- sposobu rozpisania ewentualnego odpisu aktualizującego wartość bilansową ośrodka jako całości na jego poszczególne komponenty majątkowe (na poszczególne, pojedyncze składniki aktywów).

Jak wyjaśniono to wcześniej, wartość odzyskiwalna ośrodka generującego korzyści ekonomiczne powinna być ustalona na poziomie ceny sprzedaży tego ośrodka lub jego wartości użytkowej, po to, aby w oparciu o wyższą z nich ustalić nową

wartość bilansową tego ośrodka. Jeżeli wyceniany ośrodek generujący korzyści ekonomiczne będzie przedmiotem sprzedaży, wówczas – co także już sygnalizowano – należy w jego wartości odzyskiwalnej uwzględnić związane z tym ośrodkiem należności (i ewentualnie inne aktywa) lub/i zobowiązania i rezerwy.

Na **wartość odzyskiwalną ośrodka generującego korzyści ekonomiczne** będzie miała wpływ także wartość firmy związana z tym ośrodkiem, ale nie w sensie wartościowym, lecz w sensie mentalnym, co oznacza, że przepływy pieniężne dla danego ośrodka generującego korzyści ekonomiczne prognozowane będą z uwzględnieniem znaczenia wpływu na wartość tych korzyści: marki, znaku towarowego, *know-how* i innych niematerialnych atrybutów związanych z tym ośrodkiem, a ukrytych w wartości firmy odnoszącej się do tego ośrodka.

8. Ustalenie wysokości odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości ośrodka wypracowującego korzyści ekonomiczne i jego rozliczenie

Ostatnim krokiem procedury aktualizacji wartości bilansowej jest ustalenie sposobu rozpisania ewentualnego odpisu aktualizującego wartość bilansową ośrodka jako całości na jego poszczególne komponenty majątkowe (na poszczególne, pojedyncze składniki aktywów). Odpis ten standardowo powinien być „rozliczony na elementy” według następującego imperatywu opisanego w MSR 36 (s. 86):

- 1) jeżeli do ośrodka odpowiedzialności, z którym wiąże się odpis aktualizujący, była wcześniej przypisana wartość firmy (w sposób przedstawiony powyżej), to odpis aktualizujący powinien uznać właśnie tę wartość;
- 2) jeżeli kwota odpisu przewyższa wartość firmy odnoszącej się do ośrodka, którego wartość jest aktualizowana, to kwotę odpisu przewyższającą wartość firmy należy rozpiąć na poszczególne aktywa wchodzące w skład ośrodka generującego korzyści ekonomiczne w proporcji do udziału ich wartości bilansowej w wartości bilansowej sumy wszystkich aktywów ośrodka; takie indywidualne odpisy powinny pomniejszyć dotychczasową wartość bilansową poszczególnych składników aktywów albo w korespondencji z kapitałem z aktualizacji wyceny, albo/i bezpośrednio w korespondencji z rachunkiem zysków i strat (w zależności od tego, czy z danym środkiem wiązał się kapitał z aktualizacji, czy też nie, i czy wartość z przeszacowania danego środka jest wystarczająca, aby skonsumentować wartość przeprowadzanego odpisu z tytułu utraty wartości przez dany składnik aktywów)³;

³ Załóżmy dla przykładu, że ośrodek generujący korzyści ekonomiczne obejmuje trzy środki trwałe: A – o wartości wynikającej z ksiąg rachunkowych na dzień ustalania odpisu aktualizującego 300 zł, B – 200 zł, i C – 500 zł. Z ośrodkiem tym wiąże się dodatnia wartość firmy w wysokości 100 zł.

- 3) jeżeli do ośrodka odpowiedzialności, z którym wiąże się odpis aktualizujący, nie była wcześniej przypisana wartość firmy, odpis aktualizujący jest rozliczany analogicznie do sposobu przedstawionego powyżej (pkt 2).

Po dokonaniu tego rozliczenia konieczna jeszcze będzie weryfikacja dotychczasowego sposobu amortyzowania poszczególnych składników majątku ośrodka generującego korzyści ekonomiczne. Amortyzacja do zarejestrowania w pozostałych okresach ekonomicznego życia tych składników aktywów powinna być tak skorygowana, aby odnosiła się jedynie do ustalonej po odpisie aktualizującym wartości netto poszczególnych środków trwałych.

9. Ponowna weryfikacja zasadności odpisu aktualizującego wartość bilansową ośrodka wypracowującego korzyści ekonomiczne

W odniesieniu do ośrodka wypracowującego korzyści ekonomiczne zasady zmniejszenia odpisu aktualizującego są nieco bardziej złożone niż w przypadku pojedynczego składnika aktywów. Ważne jest tu spostrzeżenie, że badanie przesłanek wskazujących na potrzebę dokonywania odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości powinno być przeprowadzane na każdy dzień bilansowy. Jeżeli w przeszłości z danym ośrodkiem generującym korzyści ekonomiczne już taki odpis się wiązał, na kolejny dzień bilansowy konieczne jest ustalenie, czy dokonany odpis jest ciągle zasadny. Może bowiem okazać się, że powinien on być zmniejszony lub w ogóle powinien przestać istnieć. Analizując ten problem, należy sprawdzić ponownie wagę danych istotnych w tej analizie i pochodzących z zewnętrznych i wewnętrznych źródeł informacji. Konieczne więc będzie tu zbadanie (według sugestii MSR 36, s. 111):

- czy w ciągu danego okresu nastąpił wzrost wartości rynkowej składników tworzących analizowany ośrodek generujący korzyści ekonomiczne,
- czy w ciągu danego okresu nastąpiły lub nastąpią w niedalekiej przyszłości znaczące, korzystne dla jednostki gospodarczej zmiany o charakterze technologicznym, rynkowym, gospodarczym lub prawnym w otoczeniu, w którym jednostka gospodarcza prowadzi działalność, lub też na rynkach, na które dany ośrodek jest przeznaczony,
- czy w ciągu danego roku nastąpiła obniżka rynkowych stóp procentowych lub innych rynkowych stóp zwrotu z inwestycji i czy prawdopodobne jest, że obniżka ta wpłynie na stopę dyskontową stosowaną do wyliczenia wartości użytkowej danego ośrodka i istotnie podwyższy jego wartość odzyskiwalną,

Ustalona wartość użytkowa tego ośrodka niech wynosi 400 zł. Odpis aktualizujący powinien więc wynosić 700 zł. W pierwszej kolejności odpis pomniejszy wartość firmy o 100 zł. W następnej 30% z 700 zł obciążą A, 20% z 700 zł – B i 50% z 700 zł odniesione zostanie na C.

- czy w ciągu danego okresu nastąpiły lub też czy jest prawdopodobne, że w niedalekiej przyszłości nastąpią znaczące i korzystne dla jednostki gospodarczej zmiany dotyczące zakresu lub sposobu, w jaki dany ośrodek jest obecnie użytkowany lub – zgodnie z oczekiwaniami – będzie użytkowany; do takich zmian zalicza się te inwestycje w składniki majątkowe tworzące dany ośrodek, które zostały poniesione w ciągu okresu, w celu ulepszenia lub udoskonalenia składnika aktywów przekraczającego pierwotnie oszacowane korzyści, lub zaciągnięte zobowiązania do zaniechania lub restrukturyzacji działalności, do której dany ośrodek należy,
- czy dostępne są dowody pochodzące ze sprawozdawczości wewnętrznej, świadczące o tym, że ekonomiczna wydajność danego składnika aktywów jest lub będzie w przyszłości lepsza od oczekiwanych.

Dla ostatecznego rozstrzygnięcia, czy odpis aktualizujący powinien być zmniejszony, czy nawet całkowicie zlikwidowany, bardzo ważna jest ocena istotności wartości, które są przedmiotem analizy. Ważne jest również i to, że nawet sam fakt uznania za istotne przesłanek wskazujących na to, że odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości powinien być skorygowany, należy traktować jako sygnał o potrzebie zweryfikowania pozostałego okresu ekonomicznego wykorzystania składników aktywów ośrodka i/lub ich wartości końcowej (pozostałości).

Ujęty w ubiegłych okresach odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości danego ośrodka generującego korzyści ekonomiczne można skorygować *in minus* – stosownie do MSR 36 – tylko i wyłącznie wówczas, gdy nastąpiła zmiana wartości szacunkowych stosowanych do ustalenia jego wartości odzyskiwalnej. Korekta polegać będzie w tym przypadku na podwyższeniu wartości bilansowej ośrodka generującego korzyści ekonomiczne.

Istotne jest spostrzeżenie, że pomniejszenie odpisu aktualizującego może nastąpić jedynie w sytuacji stwierdzenia zwiększenia szacunkowego potencjału użytkowego ośrodka generującego korzyści ekonomiczne (w stosunku do przewidywań uprzednich, tj. na moment ostatniego ujęcia odpisu aktualizującego).

Jeżeli nastąpi zmniejszenie (lub wyzerowanie) odpisu aktualizującego, przedsiębiorstwo powinno w informacjach uzupełniających sprawozdanie finansowe wskazać na te zmiany w obliczeniach, które wpłynęły na zwiększenie szacunkowego potencjału użytkowego. Zmianami takimi mogą być (podążając – jak poprzednio – za standardem 36):

- wybór innej (niż zastosowano wcześniej) podstawy określenia wartości odzyskiwalnej ośrodka,
- zmiany w wartościach i harmonogramie powstawania prognozowanych przepływów pieniężnych (korzyści ekonomicznych),

- zmiana w wysokości stopy dyskontowej, w przypadku określania wartości odzyskiwalnej na poziomie wartości użytkowej,
- zmiana wartości komponentów szacowanej ceny sprzedaży netto, w przypadku określania wartości odzyskiwalnej na poziomie ceny sprzedaży netto.

Podwyższenie wartości bilansowej ośrodka generującego korzyści ekonomiczne na skutek zmniejszenia odpisu korygującego jego wartość następować powinno jedynie w drodze zmniejszenia odpisów aktualizujących wartość (innego niż wartość firmy) każdego ze składników aktywów ośrodka generującego korzyści ekonomiczne. **Odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości firmy nie może zostać odwrócony.**

Ustalenie części wartości zmniejszenia odpisu aktualizującego wartość ośrodka generującego korzyści ekonomiczne, przypadających na poszczególne składniki jego aktywów, powinno nastąpić proporcjonalnie do udziału wykazywanej na dzień odwrócenia wartości księgowej każdego ze składników aktywów (innych niż wartość firmy) w wartości ośrodka. Granica korygowania wartości odpisu aktualizującego zarejestrowanego we wcześniejszych okresach dla danego składnika aktywów tworzących łącznie dany ośrodek generujący korzyści ekonomiczne jest wyznaczona przez wartość danego składnika aktywów ośrodka generującego korzyści ekonomiczne, jaka zostałaby ustalona z uwzględnieniem amortyzacji, gdyby w przeszłości – w odniesieniu do tego ośrodka – w ogóle nie wystąpił odpis aktualizujący wartość ośrodka, oraz przez jego wartość odzyskiwalną.

Jeżeli okaże się, że zmniejszenie odpisu aktualizującego wartość danego składnika ośrodka generującego korzyści ekonomiczne jest wyższe niż korekta możliwa do przeprowadzenia (w świetle podanego powyżej ograniczenia co do wartości bilansowej tego składnika), to „nadwyżka” ponad korektę możliwą (w stosunku do danego składnika aktywów ośrodka) – stosownie do rozwiązań standardowych w tym zakresie – powinna być rozpisana proporcjonalnie na pozostałe składniki aktywów tego ośrodka (z wyjątkiem wartości firmy) i powinna być traktowana odpowiednio do charakteru przeszacowywanego środka jako przychód w rachunku wyników lub kapitałowo.

10. Objąsnienia i ujawnienia sprawozdawcze

Weryfikowanie wartości bilansowej zarówno pojedynczego składnika aktywów, jak i ośrodka wypracowującego korzyści ekonomiczne w danym przedsiębiorstwie, wymaga opisu w informacjach uzupełniających. Według MSR 36 szczególnie ważne jest ujawnienie w podziale na poszczególne grupy aktywów:

- kwoty odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości ujętej w ciągu danego okresu w rachunku zysków i strat oraz pozycji tego sprawozdania, w której tę wartość umieszczono,

- kwoty zmniejszenia wcześniej dokonanych odpisów aktualizujących, ujętych w danym okresie w rachunku zysków i strat, oraz nazwy pozycji tego sprawozdania, której to pozycji historyczna wartość była w swoisty sposób „refundowana” przychodem z tytułu zmniejszenia dokonanego wcześniej odpisu,
- kwoty odpisu odniesionego na kapitał z aktualizacji wyceny,
- kwoty zmniejszenia odpisu aktualizującego ujętego w danym okresie w kapitale własnym z aktualizacji wyceny.

Ponadto w przypadku wartości odpisów (lub ich zmniejszeń), uznanych za istotne, powinny być zamieszczone bardziej szczegółowe opisy zdarzeń i okoliczności, które je powodowały. W tym przypadku powinny być również ujawnione poszczególne (przyporządkowane do składników aktywów lub ich grup) kwoty odpisów. Wskazane jest także – w szczególności w odniesieniu do ośrodków generujących korzyści ekonomiczne – podawanie syntetycznej charakterystyki ośrodka, sposobu, zakresu i obszaru jego funkcjonowania, z ujawnieniem istotnych zmian w przypisywaniu pojedynczych składników majątkowych do ośrodków generujących korzyści ekonomiczne, jeżeli takie zmiany występowały lub są planowane.

Konkludując, można zauważyć, że powyższa charakterystyka – koncentrująca uwagę na wycenie bilansowej ośrodków generujących korzyści ekonomiczne – sygnalizuje jedynie stopień złożoności zagadnień związanych z wyceną odpisu aktualizującego wartość różnych aktywów. Praktyczna realizacja niezbędnych procedur może być daleko bardziej złożona, czasochłonna i kosztochłonna. Równie złożone, bo wieloaspektowe, powinno być badanie audytorskie tego obszaru wyceny bilansowej. To oczekiwanie rodzi wiele pytań, a wśród nich chociażby: czy biegły w badanym przedsiębiorstwie jest w stanie zweryfikować plany leżące u podstaw wyceny prognozowanych przepływów pieniężnych, które z kolei tworzą podwaliny wyceny wartości użytkowej ośrodka generującego korzyści ekonomiczne. Często mają one przecież wymiar strategiczny. Są trudne do oceny ze względu na specjalne założenia polityki przedsiębiorstwa. Jak w takim razie powinno wyglądać badanie audytorskie? Na czym biegły powinien koncentrować uwagę? Czy biegły, który dopiero co poznaje firmę, może takie badanie przeprowadzić prawidłowo?

Powyższe rozważania miały za zadanie uwypuklenie nie tylko proceduralnych „momentów”, ważnych w analizowanym obszarze i wymagających szczególnej koncentracji analiz audytorskich. Ich celem było w tym miejscu przede wszystkim wskazanie na znaczenie systemu budżetowania dla poprawności analizy utraty wartości aktywów przedsiębiorstwa. Problem adekwatności systemu budżetowania stosowanego w przedsiębiorstwie do wymagań jakościowych wynikających z procedury analizy utraty wartości przybliża się poniżej.

11. Budżetowa segmentacja i optymalna koordynacja działalności, ocena przydatności gospodarczej aktywów przedsiębiorstwa

Określenie „budżetowanie w przedsiębiorstwie” prawie w 100% przypadków, w których piszący lub mówiący się do niego odwołuje, zawsze łączone jest z zarządzaniem przedsiębiorstwem. Budżetowanie jest skutecznym narzędziem wspomagającym zarządzanie, jeżeli różnorodne typy działalności przedsiębiorstwa optymalnie koordynuje. W szczególności w praktyce niełatwo jest odpowiedzieć na pytanie, co to znaczy „optymalna koordynacja”? Intuicyjnie można jednak wyczuć, że to zaplanowanie do wypełnienia w krótkim horyzoncie czasu bardzo różnych w charakterze działań, których realizacja przybliży przedsiębiorstwo do osiągnięcia celów założonych w długim okresie.

Zbadanie i zaplanowanie takiej „optymalnej koordynacji działań przedsiębiorstwa”, której zwińczeniem jest zatwierdzony przez zarząd budżet przedsiębiorstwa, jest pracą bardzo złożoną i angażuje wiele osób. Towarzyszą jej pogłębione analizy m.in. potrzeb zgłaszanych przez rynek, podaży tworzonej przez konkurencyjne przedsiębiorstwa, technologicznych możliwości przedsiębiorstwa, rentowności projektowanej struktury asortymentowej produkcji, możliwości dostępu do kapitału, rynku dostawców, nowych technologii, stopnia zaawansowania prowadzonych prac badawczych i działań rozwojowych. Nie bez znaczenia jest tu także ocena zmian politycznych i uwarunkowań społecznych prowadzonej działalności. W pewnych rodzajach działalności gospodarczej kluczowe może także okazać się analizowanie potencjału przedsiębiorstwa tkwiącego w tzw. kapitale intelektualnym.

Zapewne lista czynników ważnych w praktycznym tworzeniu realnego budżetu jest znacznie dłuższa. Niemniej jednak nawet tak syntetyczna prezentacja uświadamia wielopłaszczyznowość czynników istotnych dla stworzenia budżetu użytecznego w zarządzaniu przedsiębiorstwem, a „optymalna koordynacja działań” sugeruje potrzebę ich budżetowej segmentacji.

Segmentacja budżetowa oznaczać może:

- 1) określanie płaszczyzn koniecznych działań,
- 2) tworzenie w ramach każdej z nich hierarchii działań,
- 3) ich synchronizację w czasie, czyli harmonogramowanie.

W wyniku głębokiej segmentacji budżetowej działań:

- określone zostanie zapotrzebowanie na potencjał gospodarczy przedsiębiorstwa, dzięki czemu możliwa będzie realizacja działań określonych w budżetowej hierarchii,
- zdefiniowana będzie tym samym rola, jaką mają do odegrania w realizacji tych działań poszczególne aktywa przedsiębiorstwa i inne „niewidoczne” komponenty jego gospodarczych możliwości.

Może się okazać, że faktyczne zdolności gospodarcze przedsiębiorstwa są niewystarczające do wypełnienia założonych zadań i dlatego konieczne będzie podjęcie wysiłku w celu zgromadzenia kapitałów, dzięki którym nastąpi sfinansowanie niezbędnych aktywów. Możliwa jest także sytuacja odwrotna. Wówczas wskazane może być pozbywanie się posiadanej „nadwyżki aktywów” w stosunku do zapotrzebowania na ich pracę, niezbędnego do realizacji budżetowanych zadań. W tym przypadku można mówić nawet o **utracie przydatności gospodarczej niektórych aktywów**.

Powyższy – choć ogólny – tok rozumowania wskazuje na ewidentny związek procesu budżetowania w przedsiębiorstwie z oceną przydatności i – w konsekwencji – z wyceną wartości posiadanych przez niego aktywów. Związek ten w sposób szczególny wzmacnia fakt, że wartość aktywów prezentowana w bilansie przedstawiającym faktyczne dokonania przedsiębiorstwa – zgodnie z definicją aktywów – powinna odzwierciedlać zdolność danego składnika aktywów do generowania korzyści ekonomicznych w prowadzonym biznesie. Zdolność ta z kolei tkwi w podejmowanych działaniach, a te prognozowane są w budżetach przedsiębiorstwa.

12. Jakościowe cechy budżetowania w ujęciu rachunkowości zarządczej

Wdrażanie procedur budżetowych i wykorzystanie dyscyplinującej roli systemu budżetowania wynika z wielu funkcji, jakie budżety mogą spełniać w przedsiębiorstwie⁴. Na tle tytułowych rozważań ważne będzie to, że budżet – stanowiąc bazę odniesienia dokonań – stwarza podstawy oceny jakości zarządzania w przedsiębiorstwie. Warunkiem obiektywnej oceny jakości zarządzania w przedsiębiorstwie jest więc przygotowanie budżetu o wysokiej jakości⁵.

Zdefiniowanie budżetu o wysokiej jakości nie jest łatwe. Trudne jest bowiem wyspecyfikowanie cech, które w sposób jednoznaczny identyfikowałyby budżet jako

⁴ Pierwszoplanową funkcją jest to, że (1) budżet pozwala świadomie planować przyszłą działalność i (2) rozpoznawać potencjalne ryzyko z nią związane, a dzięki temu i poprzez przemyślane wybory (3) ograniczać jego potencjalne skutki. Niebanalnym walorem budżetu jest także to, że umożliwia (4) integrowanie i koordynowanie wysiłków i wykorzystania różnych zasobów przedsiębiorstwa w określonym celu, (5) usprawnianie wewnętrznego systemu komunikowania się w przedsiębiorstwie.

⁵ Zarząd świadomy takiej możliwości może procedury budżetowe wykorzystywać albo w sposób podporządkowany biznesowi, którym kieruje, albo w celu realizowania swoich szczególnych interesów (nie zawsze zgodnych z interesem przedsiębiorstwa). Ta druga praktyka – naganna – określona kiedyś została mianem „gierek budżetowych”. System budżetowy, będący efektem takich gier, a więc przedmiotem manipulacji pewnych grup interesu, ma niską jakość i przydatność zarządczą. Niestety trudno jest ją zdiagnozować, ponieważ zwykle zastosowane manipulacje mają złożony charakter. Szczególnie utrudnia tę diagnozę także kaskadowy wpływ jednego budżetowanego działania na inne.

dobry lub zły. Ponieważ budżet jest narzędziem wspomagającym zarządzanie, wydaje się zasadne podjęcie próby określenia atrybutów dobrego budżetu przez pryzmat jego użyteczności⁶.

Narzędziem stojącym na straży wysokiej użyteczności (a tym samym jakości) budżetu jest jego obiektywizacja, czyli stwierdzenie zasadności planowanych działań i realności ich wykonania. Obiektywizacja budżetu jest jednak bardzo trudna, a to przede wszystkim z tego powodu, że zasadza się na osądach określanych w sposób obarczony czasami dużą dozą, wprawdzie profesjonalnych, ale zawsze subiektywnych opinii co do: zasadności podejmowania budżetowanych działań, ich rozmiaru, strategicznej roli realizacji działań planowanych w horyzoncie jednego roku.

Oczekiwania co do wysokiej jakości budżetu wymagają jednoczesnego spełnienia wielu warunków. Poniżej przedstawia się trzynaście, które można uznać za uniwersalne i główne.

1. Budżet wymaga przesądzenia o koncepcji zarządzania przedsiębiorstwem i wynikającej z niej koncepcji wyodrębniania ośrodków odpowiedzialności. Wymaga również uwzględnienia charakterystyki i specyfiki jego funkcjonowania, złożoności struktury organizacyjnej i inżynierii realizowanych procesów.
2. Budżet wymaga także segmentacji działalności przedsiębiorstwa i hierarchizacji działań, co tworzy podstawę koncepcyjną dywersyfikacji odpowiedzialności za zadania w tworzonych budżetach operacyjnych.
3. W przygotowanie wysokiej jakości budżetu powinien być zaangażowany zespół pracowników o kompetencjach z różnych obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa. Praca jednej osoby nad sformułowaniem budżetu może być niewystarczająca nawet w małym przedsiębiorstwie. W dużym uznana będzie za brak profesjonalizmu.
4. Zadania i działania budżetowe powinny być przekazane osobom odpowiedzialnym za ich realizację ze stosownym wyprzedzeniem, co powinno być połączone z zaprojektowaniem systemu motywacyjnego, skłaniającego ich do podejmowania inicjatyw i wyzwajającego chęć realizacji przypisanych im zadań. Jedynie taka postawa może bowiem sprzyjać realizacji założeń budżetowych.
5. Organizacja procedury budżetowej powinna brać pod uwagę koszt przygotowania informacji oraz zarządcze korzyści wynikające z jej posiadania. Powinna

⁶ W tym ujęciu budżet o wysokiej jakości to taki budżet, który umożliwia z określoną częstotliwością lub „na żądanie” uzyskanie informacji o odchyleniach (w zakresach istotnych dla zarządzania przedsiębiorstwem i wyszczególnianych jednocześnie w systemie ewidencji jego dokonań) i ich analizę przyczynową, a tym samym może być wykorzystany jako systemu wczesnego ostrzegania, a nawet może wspomagać zarządzanie wartością firmy.

ponadto być tak technicznie przygotowana, aby była możliwa łatwa konsolidacja częściowych opracowań budżetu.

6. Budżetowanie nie może być jednorazowym wysiłkiem, lecz dynamicznym procesem wymagającym weryfikacji działań przedsiębiorstwa w długofalowym horyzoncie. Oznacza to jednocześnie, że im bardziej jest złożona działalność przedsiębiorstwa i sposób zarządzania, tym wcześniej powinny rozpoczynać się czynności związane z przygotowaniem budżetu, konieczne jest bowiem uwzględnienie w procedurze budżetowej czasu potrzebnego na przepływ informacji i na niezbędne negocjacje budżetowe.
7. W procesie tworzenia budżetu ważna jest świadomość, że gotowy budżet jest ostatnim ogniwem skomplikowanego procesu, w którym ogromną rolę odgrywają odpowiednie analizy i ustalenia dokonywane w ramach określonej kultury przedsiębiorstwa i mające oddźwięk w małej społeczności, jaką ono tworzy.
8. Budżetowanie musi być postrzegane jako stymulator przedsiębiorstwa do coraz efektywniejszego funkcjonowania.
9. Budżet musi być wolny od błędów zarówno koncepcyjnych, jak i zwykłych rachunkowych.
10. Warunkiem „świadomego budżetowania” jest jasne określenie celów dla poszczególnych ośrodków odpowiedzialności za działania przedsiębiorstwa. Cele te powinny uwzględniać założenia wynikające z długofalowej polityki przedsiębiorstwa.
11. Istnieje potrzeba weryfikacji realności zakładanych działań budżetowych w budżetach operacyjnych, co następować powinno w drodze oceny adekwatności dostępnych środków w stosunku do planowanych rozmiarów działań.
12. Zabrania się dokonywania korekt w budżetach, które są już w trakcie realizacji. Wprowadzenie jednej korekty w pewnym budżetowanym działaniu pociąga za sobą lawinę kolejnych korekt i – w skrajnym przypadku – doprowadzić może do całkowitej utraty zdolności do kontroli realizowanych zadań. Ponadto taki skorygowany budżet jest „szyty na miarę” rzeczywistych możliwości przedsiębiorstwa i ma niską wartość poznawczą w zarządzaniu jego zasobami. Korygowanie budżetu jest uzasadnione praktycznie jedynie w przypadku zaistnienia potrzeby przygotowania nowego budżetu, co może mieć miejsce w sytuacji nie przewidywanego wcześniej wystąpienia poważnych zmian w sposobie funkcjonowania przedsiębiorstwa, np. gdy wystąpiła fuzja, przejęcie, podporządkowanie innemu przedsiębiorstwu lub zmiana charakteru prowadzonego biznesu.
13. W przedsiębiorstwie istnieje konieczność ustalenia procedury budżetowej, która jednoznacznie wskazywałaby zarówno na osoby odpowiedzialne za przygotowanie budżetu, jak i na te, które rozliczane będą z jego realizacji.

13. Przesłanki potrzeby wysokiej jakości budżetowania w ujęciu prawa bilansowego

Ponieważ wysokiej jakości budżet wiąże się ze stworzeniem potężnych baz informacyjnych i wymaga rozbudowy systemu ewidencji dokonań przedsiębiorstwa, pociąga za sobą często niemałe koszty. Wskazane jest więc wykorzystanie dokonanych analiz i obliczeń oraz poczynionych w nim ustaleń we wszystkich obszarach, w których informacja budżetowa może być użyteczna. Jednym z tych obszarów jest właśnie zaprezentowane powyżej określanie wartości użytkowej aktywów przedsiębiorstwa. Problem jest kluczowy w rachunkowości – jak to podkreślano – ze względu na jedno z kryteriów definicyjnych aktywów, wymagające – jako warunek *sine qua non* – zaliczenia jakiegoś składnika majątkowego do aktywów w bilansie księgowym przedsiębiorstwa – ustalenia, czy w prowadzonym biznesie taki składnik posiada zdolność do generowania korzyści ekonomicznych, czy też ją utracił całkowicie lub częściowo. Problem jest często dość złożony, ponieważ wymaga wielu procedur i analiz, których zarys przedstawiono powyżej. Ich użyteczność w powyższym ustaleniu w ogromnym stopniu zależeć będzie np.: od sposobu funkcjonowania systemu budżetowania w danym przedsiębiorstwie, od kompetencji osób przeprowadzających konieczne obliczenia i oceny, od możliwości udźwignięcia często znaczących kosztów, które takie analizy mogą za sobą pociągać. Ponadto problem ten ma wymiar także „polityczny” – w ramach realizowanej polityki przedsiębiorstwa. Ocena zdolności do generowania korzyści ekonomicznych ze względu na znaczny subiektywizm może być traktowana jako narzędzie tendencyjnego kształtowania wartości aktywów przedstawianych w bilansie.

Prawo bilansowe – jak to przedstawiono powyżej – wymaga wyceny składników aktywów w wartości nie przekraczającej wartości, jaką można uzyskać, sprzedając je lub użytkując. Wartość tę można więc utożsamiać z wartością korzyści ekonomicznych możliwych do uzyskania dzięki pracy składnika aktywów w jednostce bądź też dzięki jego upłynnieniu. **Planowanie drogi osiągnięcia korzyści ekonomicznych dla przedsiębiorstwa jest sednem procesu budżetowania, związek pomiędzy wyceną bilansową aktywów przedsiębiorstwa a budżetowaniem jego działalności jest więc ewidentny.**

Wyjaśnienia wymaga jednak fakt, że roczny horyzont budżetu jest krótkoterminową prognozą korzyści ekonomicznych. Jest więc właściwy dla oceny wartości aktywów obrotowych. Niemniej jednak, będąc jednocześnie częścią – tworzącego ciągły proces – planowania długoterminowego, budżety powstające w przedsiębiorstwie mogą wprowadzać do rachunkowości finansowej element wczesnego ostrzegania, być może o utracie wartości niektórych aktywów długoterminowych.

14. Warunki adekwatności systemu budżetowania do potrzeb bilansowej wyceny aktywów

W praktyce szacowanie korzyści ekonomicznych może okazać się bardzo złożone nie tylko z powodu trudności prognozowania w dynamicznie zmieniającym się środowisku gospodarczym. Utrudnienie stwarzać może wielość różnorodnych aktywów (głównie środków trwałych i instrumentów finansowych), złożoność prowadzonego biznesu oraz – co ważne – niedopracowany metodycznie system budżetowania działalności. Ponadto wydaje się, że niewrażliwa stanie się potrzeba informatycznego wspomaganie prognoz korzyści ekonomicznych i obliczeń związanych z ustaleniem wartości użytkowej aktywów. Niezbędne stanie się także archiwizowanie ich wyników, ponieważ w miarę wykorzystywania aktywów i pojawiania się nowych okoliczności towarzyszących prowadzeniu działalności gospodarczej prognozy korzyści ekonomicznych powinny być weryfikowane, aktualizowane. Jest to konieczne, ponieważ tylko w ten sposób może być zapewnione urealnianie w kolejnych sprawozdaniach finansowych wartości bilansowych aktywów przedsiębiorstwa.

Rodzi się kardynalne pytanie: na ile system budżetowania istniejący w przedsiębiorstwie ze względów zarządczych może odpowiadać potrzebom budżetowania w świetle prawa bilansowego?

Prawo bilansowe podkreśla, że aby wykorzystać informacje z budżetów w celu wyceny bilansowej aktywów, konieczne jest przeanalizowanie, czy takie informacje uzyskano na podstawie rozsądnych założeń, mających oparcie faktograficzne i odzwierciedlających jak najwłaściwszą ocenę kierownictwa, dotyczącą całokształtu warunków gospodarczych, które wystąpią podczas pozostałego okresu ekonomicznego życia wycenianego zasobu. Nakaz ten wskazuje na potrzebę oceny jakości systemu budżetowania występującego w przedsiębiorstwie. Wydaje się, że wyspecyfikowanych trzynastu cech/warunków wysokiej jakości systemu budżetowania, definiowanego z zarządczej perspektywy, w żadnym razie nie pozostaje w sprzeczności z oczekiwaniami co do jakości budżetu z perspektywy rachunkowości finansowej. Wręcz odwrotnie, wycena bilansowa, odwołując się do danych planistycznych, obie perspektywy analizowania działalności przedsiębiorstwa bardzo integruje. Można powiedzieć, że system budżetowy przedsiębiorstwa, funkcjonujący głównie w celach controllingowych, nabiera dodatkowego znaczenia, ponieważ może zaspokajać wiele różnych potrzeb informacyjnych, także tych zwyczajowo dotychczas z nim nie związanych, a wynikających z procedur rachunkowości finansowej.

Aby to było możliwe, do wspomnianych trzynastu warunków wysokiej jakości budżetu należałoby dołożyć jeszcze dwa:

14. W procedurze budżetowej, obok ośrodków odpowiedzialności wyodrębnianych z zarządczych przesłanek rachunkowości odpowiedzialności, należy uwzględnić także ośrodki generujące korzyści ekonomiczne i równoległe analizowanie przyszłych korzyści ekonomicznych także z tej perspektywy.
15. Szacunki przyszłych korzyści ekonomicznych poszczególnych ośrodków powinny obejmować tylko takie elementy prognozy, które odzwierciedlają „pracę składników jego aktywów” w aktualnym jego stanie, przy aktualnych jego możliwościach⁷.

Wydaje się, że uniknięcie dwutorowości budżetowania będzie możliwe tylko dzięki drobiazgowemu (także pod dyktando prawa bilansowego w zakresie opisanym powyżej) zaprojektowaniu zasad prowadzenia rachunkowości ośrodków odpowiedzialności w przedsiębiorstwie. Nie wystarczy bowiem wydzielenie biznesowo zasadnych centrów zysków, inwestowania, kosztów i przychodów albo procesowo zorientowanych ośrodków odpowiedzialności. Konieczne będzie w ich ramach identyfikowanie jeszcze bardziej szczegółowych ośrodków generujących korzyści ekonomiczne, obejmujących znajdujące się w nich składniki majątkowe.

Literatura

Karmańska A., *Utrata wartości aktywów według prawa bilansowego*, KIBR, Warszawa 2003.

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej. MSR 36 „Utrata wartości aktywów”, SKwP, Warszawa 2004.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, DzU 02.76.694, z późn. zm.

ADEQUATENESS OF BUDGET SYSTEM OF AN ENTERPRISE TO DEMANDS RESULTED FROM IMPAIRMENT OF ASSETS VALUATION

Summary

Methods of impairment of assets valuation are tightly connected with budget system of an enterprise. Reliable balance sheet valuation of assets presented in financial statement and liabilities of an enterprise are the

⁷ Jest to zasadne, ponieważ bilans, w którym przedstawiana będzie wartość składnika majątku przedsiębiorstwa, musi opierać się – zgodnie z definicją aktywów – na zdarzeniach z przeszłości, obiektywizujących zasadniczo potencjał gospodarczy przedsiębiorstwa. Z tego powodu w takich prognozach nie powinny znaleźć się przepływy pieniężne związane z danym składnikiem i wynikające z jakichś zdarzeń, które mogą zmienić stan fizyczny tego ośrodka w przyszłości, wpłynąć na jego potencjał pracy lub zmienić warunki jego wykorzystywania w przedsiębiorstwie i w efekcie zmienić wartość użytkową składnika aktywów, co może (lecz nie musi) stać się dopiero w przyszłości.

conditions of usefulness of information generated by financial accounting system. Therefore, budget system in an enterprise must fulfill some demands in accordance with accounting standards.

The aim of this paper is an analysis of quality criteria which budget system of an enterprise must correspond to and thanks to which it would be possible to accept by accounting standards estimated and – important on this field – values crucial for valuation of assets, which an enterprise possesses and which determine its business.

The article presents one of many fields where more and more the integration of managerial accounting tools, budgeting and controlling together with financial accounting system are visible, mirroring achievements and economical potential of an enterprise.

Joanna Koczar

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

ODPOWIEDZIALNY KSIĘGOWY?

1. Wstęp

Przymiotnik „odpowiedzialny” definiowany jest jako „mający poczucie obowiązku, gotowy do ponoszenia konsekwencji za swoje działanie, postępowanie; mający obowiązek pilnowania czegoś, odpowiadający za wykonanie czegoś...” (*Słownik poprawnej polszczyzny* 1995, s. 443).

„Księgowy” to osoba (lub służba organizacyjna jednostki – wówczas używa się określenia „księgowość”) „zajmująca się prowadzeniem ksiąg rachunkowych oraz realizująca czynności z zakresu rachunku kosztów i sprawozdawczości finansowej, zob. (Klimas 1997, s. 284). Księgowy może być pracownikiem podmiotu, którego księgi rachunkowe prowadzi, lub wykonywać swoją pracę jako partner zewnętrzny.

Asumpt do napisania tego artykułu stanowią pojawiające się w ostatnich tygodniach publikacje prasowe, które poruszają problem odpowiedzialności księgowych. Autorzy publikacji wskazują na występowanie w praktyce niesłusznych oskarżeń i wyroków zapadających w stosunku do księgowych (Rochowicz 2005). Jako jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy wskazują niewystarczające, ich zdaniem, przepisy regulujące odpowiedzialność księgowych.

2. Odpowiedzialność za rachunkowość a uregulowania ustawowe

Za co, zgodnie z prawem, odpowiedzialny jest księgowy, a za co kierownik jednostki? W tabeli 1 usystematyzowano podział odpowiedzialności za obowiązki wynikające z ustawy o rachunkowości.

Prawo bilansowe w sposób precyzyjny reguluje problem podziału odpowiedzialności między księgowego a kierownika jednostki gospodarczej. Należy podkreślić, że

nawet zlecenie prowadzenia ksiąg rachunkowych na zewnątrz nie zwalnia kierownika jednostki z odpowiedzialności za wykonanie obowiązków ustawy o rachunkowości. Odpowiedzialność ta może być delegowana do podmiotu przyjmującego zlecenie jedynie w części, podobnie jak powierzenie części tej odpowiedzialności księgowemu zatrudnionemu w podmiocie. Jej delegowanie wymaga pisemnego potwierdzenia przyjęcia tej odpowiedzialności, a zatem powinno to zostać zapisane w umowie (Koczar 2005, s. 81).

Tabela 1. Podział odpowiedzialności za obowiązki wynikające z ustawy o rachunkowości

| Przedmiot odpowiedzialności | Księgowy/zleceniobiorca | Kierownik jednostki |
|--|--|---|
| Odpowiedzialność za rachunkowość art. 4, pkt 5 | <ul style="list-style-type: none"> – nie odpowiada za całość rachunkowości, może przyjąć odpowiedzialność za prowadzenie ksiąg rachunkowych – potwierdzenie przyjęcia odpowiedzialności wymaga formy pisemnej, w postaci umowy | <ul style="list-style-type: none"> – z funkcji nadzoru odpowiada za rachunkowość podmiotu, niezależnie od tego, kto i gdzie prowadzi księgi, a zatem również w przypadku zlecenia prowadzenia ksiąg na zewnątrz |
| Odpowiedzialność za inwentaryzację art. 4, pkt 5 | <ul style="list-style-type: none"> – nie może z mocy ustawy przyjąć odpowiedzialności za przeprowadzenie inwentaryzacji | <ul style="list-style-type: none"> – odpowiada za przeprowadzenie inwentaryzacji w formie spisu z natury oraz za jej udokumentowanie |
| Odpowiedzialność za politykę rachunkowości art. 10, pkt 2 | <ul style="list-style-type: none"> – nie odpowiada za opracowanie i aktualizowanie dokumentacji opisującej politykę rachunkowości | <ul style="list-style-type: none"> – odpowiada za ustalenie w formie pisemnej i za aktualizowanie dokumentacji opisującej politykę rachunkowości – opis wymogów dotyczących dokumentacji zawiera pkt 1 tego artykułu |
| Odpowiedzialność za sporządzenie sprawozdania art. 52, pkt 1 i 2 | <ul style="list-style-type: none"> – może przyjąć odpowiedzialność za sporządzenie sprawozdania finansowego – przyjmując odpowiedzialność za jego sporządzenie, zobowiązuje się do jego podpisania | <ul style="list-style-type: none"> – odpowiada za zapewnienie sporządzenia sprawozdania finansowego – przedstawia je właściwym organom we właściwych terminach – podpisuje sprawozdanie finansowe |
| Odpowiedzialność za zbadanie i złożenie sprawozdania finansowego art. 79 | <ul style="list-style-type: none"> – nie odpowiada za niepoddanie sprawozdania badaniu, może natomiast zostać upoważniony do udzielania wyjaśnień biegłemu rewidentowi | <ul style="list-style-type: none"> – odpowiada za niepoddanie rocznego sprawozdania badaniu przez biegłego rewidenta oraz za nieudzielenie mu wyjaśnień – odpowiada za niedopuszczenie biegłego rewidenta do pełnienia obowiązków – odpowiada za niezłożenie sprawozdania we właściwym rejestrze sądowym |

Źródło: (Koczar 2005, s. 82).

3. Odpowiedzialność za rachunkowość a umowy cywilnoprawne

Umowa o zlecenie prowadzenia ksiąg rachunkowych na zewnątrz (tzw. umowa o outsourcing rachunkowości) jest w polskim prawie umową nienazwaną i jako taka może być swobodnie kształtowana przez strony. Istnieje więc możliwość bardzo precyzyjnego jej sformułowania. W praktyce umowy te często są formułowane w sposób ogólny, co może prowadzić do nieporozumień między stronami. Zawieranie umów o wysokim poziomie ogólności dotyczy w głównej mierze małych podmiotów gospodarczych i mikroprzedsiębiorstw (Koczar 2005, s.150). W przypadku dużych podmiotów, będących uczestnikami rynku usług z zakresu rachunkowości, umowy o outsourcing rachunkowości formułowane są w sposób precyzyjny (Rochowicz 2005).

Podobnie umowa o pracę zawarta z księgowym zatrudnionym wewnątrz podmiotu może i powinna być precyzyjna. Załącznik do niej powinien stanowić zakres obowiązków, które bierze na siebie księgowy. Logiczną konsekwencją przyjęcia zakresu obowiązków jest przyjęcie odpowiedzialności za ich wykonanie. Nadanie temu formy pisemnej ogranicza powstanie w przyszłości nieporozumień.

Należy też podkreślić, że odpowiedzialność w świetle prawa bilansowego to jedno, natomiast czym innym jest odpowiedzialność zewnętrznego partnera wobec zleceniodawcy czy pracownika wobec pracodawcy. Odpowiedzialność zleceniobiorcy wynika z art. 471 kodeksu cywilnego, na którego podstawie dłużnik zobowiązany jest do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania (DzU 1964 nr 16, poz. 93). Odpowiedzialność pracownika wobec pracodawcy wynika z kodeksu pracy i na mocy przepisów kodeksu podlega ograniczeniu.

Księgowy wykonujący swoje obowiązki jako zewnętrzny partner musi też, zgodnie z prawem, być ubezpieczony od odpowiedzialności cywilnej. Obowiązek ten został wprowadzony rozporządzeniem Ministra Finansów z 2003 r. (DzU 2003 nr 217, poz. 2130). Podmioty świadczące usługi prowadzenia ksiąg rachunkowych lub doradztwa podatkowego zobowiązane są do zawarcia umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej (DzU 1994 nr 121, poz. 591), a osoby, które świadczą usługi prowadzenia ksiąg bez posiadania wymaganych uprawnień lub wykonują czynności doradztwa podatkowego bez umowy ubezpieczenia podlegają karze grzywny lub ograniczenia wolności. Zawarcie umowy ubezpieczenia OC powoduje, że zleceniobiorca jest ubezpieczony od odpowiedzialności cywilnej wobec zleceniodawcy, nie chroni go jednak przed odpowiedzialnością za naruszenie przepisów ustawy o rachunkowości czy ustaw podatkowych. Nie stanowi również zabezpieczenia przed odpowiedzialnością wynikającą z kodeksu karnego skarbowego.

Księgi rachunkowe są, w rozumieniu prawa podatkowego, zaliczane do ksiąg podatkowych. Przekazanie ich na zewnątrz nie zwalnia podmiotu, jako podatnika, z odpowiedzialności za nie (DzU 1999 nr 9-83, poz. 930). Natomiast w części, na podstawie kodeksu karnego skarbowego, odpowiedzialność poniosą osoby bezpośrednio prowadzące księgi (art. 61). Również w tym przypadku w ustaleniu winnego pomocna jest precyzyjna umowa zawarta między księgowym (pracownikiem lub zleceniobiorcą) a podmiotem, którego ksiąg umowa ta dotyczy.

4. Zakończenie

Podsumowując to krótkie, syntetyczne zestawienie przepisów obowiązujących w Polsce w zakresie podziału obowiązków i odpowiedzialności za rachunkowość finansową i podatkową, można stwierdzić, że problem ten w polskim prawie jest uregulowany w sposób precyzyjny. Jednak pojawiają się sygnały o niesprawiedliwych wobec księgowych wyrokach sądowych (Rochowicz 2005). W związku z tym postawmy następujące pytania:

- Czy istnieje potrzeba wprowadzenia zmian w obowiązującym prawie normującym odpowiedzialność księgowych za księgi rachunkowe? Jeżeli tak, to jakie zmiany byłyby konieczne?
- Czy istnieje potrzeba wprowadzenia zmian w obowiązującym prawie normującym odpowiedzialność księgowych za księgi podatkowe? Jeżeli tak, to jakie zmiany byłyby konieczne?

Odpowiedzi na nie pozwolą zaprezentować stanowisko części przedstawicieli praktyki i teorii rachunkowości. Pytania te wraz z kilkoma innymi zostały umieszczone w ankiecie, o której wypełnienie zwracamy się do Państwa. Dane zebrane za pomocą tej ankiety zostaną wykorzystane w formie zagregowanej. W ankiecie umieszczono blok dotyczący danych osobowych, które zbierane są w celu udokumentowania badania. Dane te nie zostaną ujawnione, jednak ankieta może pozostać anonimowa.

Ankieta dla uczestników konferencji

Wrocław, grudzień 2005

STANDARYZACJA RACHUNKOWOŚCI I REWIZJI FINANSOWEJ

| | | | |
|---|---|---|-----|
| Blok danych osoby ankietowanej (ankieta może pozostać anonimowa, jeżeli taka jest Państwa decyzja, prosimy tylko o zaznaczenie wykonywanego zawodu)* | | Zawód (proszę zaznaczyć krzyżykiem odpowiedź, w przypadku innego zawodu, proszę wpisać zawód wykonywany) | |
| Imię i nazwisko: | | Biegły rewident | |
| Tel. kontaktowy: | | Księgowy | |
| e-mail: | | Inny: | |
| Adres do korespondencji: | | | |
| 1. | Proszę wskazać, czy Pani/Pana zdaniem istnieje potrzeba wprowadzenia zmian w obowiązującym prawie normującym odpowiedzialność księgowych za księgi rachunkowe | TAK | NIE |
| 2. | Jeżeli TAK, proszę wskazać, jakie zmiany byłyby Pani/Pana zdaniem konieczne, jeżeli NIE, proszę krótko uzasadnić swoje stanowisko: | | |
| 3. | Proszę wskazać, czy Pani/Pana zdaniem istnieje potrzeba wprowadzenia zmian w obowiązującym prawie normującym odpowiedzialność księgowych za księgi podatkowe | TAK | NIE |
| 4. | Jeżeli TAK, proszę wskazać, jakie zmiany byłyby Pani/Pana zdaniem konieczne, jeżeli NIE, proszę krótko uzasadnić swoje stanowisko: | | |
| 5. | Czy w swojej praktyce spotkali się Państwo z przypadkami niesłusznymi wyroków dotyczących księgowych? | TAK | NIE |
| 6. | Jeżeli TAK, to czy zechcieliby Państwo podać przykłady? | | |
| 7. | Jakie czynności należałoby podjąć, aby bez zmian obowiązującego prawa poprawić sytuację? | | |

* Dane osobowe zbierane są w celu udokumentowania przeprowadzenia ankiety i nie zostaną ujawnione. Dane zebrane za pomocą tej ankiety wykorzystane zostaną w formie zagregowanej. Adres kontaktowy: joanna.koczar@ae.wroc.pl, gdyby woleli Państwo wypełnić ankietę w formie elektronicznej.

Literatura

Klimas M., *Podręczna encyklopedia rachunkowości*, Poltext, Warszawa 1997.

Koczar J., *Rachunkowość w warunkach outsourcingu*, rozprawa doktorska, Wrocław 2005.

Olchowicz I., *Podstawy rachunkowości*, Difin, Warszawa 2001.

Rochowicz P., *Buchalter na celowniku*, „Rzeczpospolita” 2005, nr 263.

Rochowicz P., *Niewinność zapisana w umowie*, „Rzeczpospolita” 2005, nr 264.

Rochowicz P., *Podatki sędziom obce*, „Rzeczpospolita” 2005, nr 265.

Słownik poprawnej polszczyzny, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.

Akty prawne

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 5 grudnia 2003 roku w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej podmiotów uprawnionych do wykonywania działalności usługowej w zakresie prowadzenia ksiąg rachunkowych, DzU 2003 nr 217, poz. 2130.

Ustawa z dnia 10 września 1999 roku *Kodeks karny skarbowy*, DzU. 1999 nr 83, poz. 930.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku *Kodeks cywilny*, DzU 1964 nr 16, poz. 93, z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, DzU 121 poz. 591 z 1994 r., z późn. zm.

RESPONSIBLE ACCOUNTANT?

Summary

The aim of this article is to formulate some necessary questions that not only accountants but also scientists should be asked. These questions are as follows: Is it necessary to introduce changes in Polish legal regulations relating to accountant's responsibility for accountancy? Is it possible to improve this situation without changes in law?

Robert Kowalak

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

SYSTEMY WCZESNEGO OSTRZEGANIA W REALIZACJI ZASADY KONTYNUACJI DZIAŁANIA

1. Wstęp

Rozwój przedsiębiorstw, zmiany na rynkach gospodarczych powodują, że rola opinii biegłego rewidenta jest coraz większa. Wynika to z tego, że ze względu na wiedzę i doświadczenie, raport sporządzony przez biegłego rewidenta prezentuje rzeczywisty obraz jednostki gospodarczej i jest wiążący.

Opinia biegłego rewidenta jest ważnym elementem oceny przedsiębiorstwa – opublikowana w Monitorze Polskim serii B stanowi ważną informację o wiarygodności kontrahenta, zarówno dla odbiorców, jak i dla dostawców. Dlatego biegły rewident musi być w pełni świadom tego, jaką wartość ma wydana przez niego opinia. Wydaje się jednak, że sama ocena sprawozdań finansowych i wskaźników finansowych może okazać się niewystarczająca. Również wymagania co do domniemania kontynuacji działalności w najbliższym roku powodują, że raport jest najczęściej tylko potwierdzeniem tego, że rachunkowość była poprawnie prowadzona w badanym roku. Oznacza to, że raport biegłego rewidenta bardziej skupia się na pozostałych zasadach niż na zasadzie kontynuacji działania.

Celem artykułu jest zaprezentowanie różnych, wybranych systemów wczesnego ostrzegania, mogących pomóc biegłemu rewidentowi w wydaniu opinii co do kontynuowania działalności przedsiębiorstwa w przyszłości.

2. Istota i rola systemów wczesnego ostrzegania

Rolą systemów wczesnego ostrzegania jest dostarczenie informacji na temat szans i zagrożeń występujących zarówno wewnątrz przedsiębiorstwa, jak i w jego mikro- i makrootoczeniu. Pozwalają one skutecznie zapobiec niefortunnym inwestycjom, które mogą ostatecznie zakończyć się upadłością przedsiębiorstwa. Ich wykorzystaniem zainteresowani są:

- inwestorzy,
- akcjonariusze,
- banki,
- dostawcy i odbiorcy.

Do grupy tej można zaliczyć również biegłych rewidentów, których opinią zainteresowani są właściciele przedsiębiorstw.

Przygotowanie systemu wczesnego ostrzegania przeprowadzić można w trzech etapach (Penc 1999, s. 102):

- ustalenia sfer (obszarów) obserwacji i określenia wskaźników bądź symptomów wczesnego ostrzegania dla każdej sfery,
- ustalenia procesu wczesnego ostrzegania (rozpoznawanie szans i zagrożeń),
- ustalenia organizacji wczesnego ostrzegania.

Przeprowadzanie analiz w ramach systemów ostrzegania można sprowadzić do dwóch metod (Zalewska 2002, s. 15):

- 1) zewnętrznej, tj. na podstawie danych płynących ze sprawozdań finansowych (bilansu, rachunku zysków i strat, informacji dodatkowej oraz rachunku przepływów pieniężnych i innych sprawozdań) badanej jednostki gospodarczej oraz informacji z rynku,
- 2) wewnętrznej, tj. na podstawie inspekcji na miejscu, w badanej jednostce gospodarczej.

W zarządzaniu Hunck wyodrębnił trzy generacje systemów wczesnego ostrzegania. Prezentuje je tab. 1.

Tabela 1. Generacje systemów wczesnego ostrzegania według Huncka

| Generacja | Charakterystyka systemu | Charakter danych i informacji |
|-----------|---|---|
| Pierwsza | systemy informacyjne, które są wykorzystywane w planowaniu rocznym i krótkookresowym, a ich główną funkcją jest ostrzeganie o występujących w realizacji planu odchyleniach pomiędzy wartościami faktycznymi i planowanymi/pożądanymi | dane opisujące monitorowane wielkości są danymi o wysokiej częstotliwości, tj. rentowność, stopa zysku, płynność finansowa, produkcja sprzedana, zysk jednostkowy, zapasy itp.; można dla nich ustalić pułapy i granice tolerancji odchyłeń |
| Druga | systemy informacyjne zbudowane na podstawie katalogu specjalnie wybranych obszarów obserwacji i zbioru wskaźników, które są związane z potencjalnymi źródłami zagrożeń i szans z otoczenia i z samego przedsiębiorstwa | ilościowy i jakościowy charakter wskaźników |
| Trzecia | systemy informacyjne wczesnego ostrzegania, oparte na koncepcjach słabych, opracowanych przez H.I. Ansoffa | sygnały słabo ustrukturyzowane z obszarów odległych od bieżącej działalności firmy; często dane rozmyte |

Źródło: (Fjałkowska 2004, s. 17).

Wśród analityków zajmujących się analizą finansową dominują systemy I i II generacji, dlatego klasyfikacja opisana w kolejnym podpunkcie skupia się na modelach je reprezentujących. Wynika to z tego, że systemy III generacji są silnie ukierunkowane na ocenę realizacji strategii przedsiębiorstwa, co jeszcze nie jest powszechne w polskich przedsiębiorstwach. Również biegli rewidenci prędeż skorzystają z systemów I i II generacji, związanych z oceną mierników finansowych i niefinansowych w ujęciu operatywnym. Przykładowe wybrane sygnały ostrzegawcze prezentuje tab. 2.

Tabela 2. Sygnały ostrzegawcze w systemach wczesnego ostrzegania

| Rodzaj wskaźnika | Przyczyna |
|-------------------------------------|---|
| Wskaźniki finansowe | |
| Wskaźnik płynności bieżącej (niski) | brak środków pieniężnych na spłatę zobowiązań krótkoterminowych, wydłużenie się terminów spłaty zobowiązań krótkoterminowych, ujemna lub niska dodatnia wartość kapitału obrotowego związana ze złym zarządzaniem |
| Wskaźnik cyklu zapasów (wysoki) | zamrożenie środków w zapasach spowodowane nietrafnymi decyzjami rynkowymi („niechodliwe” produkty gotowe lub towary), nadmierne zapasy materiałów, spadek sprzedaży związany ze złym marketingiem |
| Wskaźnik cyklu należności (wysoki) | trudności finansowe odbiorców, brak wyspecjalizowanej kadry zajmującej się windykacją należności |
| Wskaźniki niefinansowe | |
| Zwroty od klientów | zwroty związane z niską jakością produktów, opóźnienia w dostawach, zwroty gwarancyjne, niezgodności dostawy z zamówieniem |
| Spadek morale pracowników | brak motywacji związanej z niskimi wynagrodzeniami, brakiem możliwości awansu, wysoka rotacja pracowników na poszczególnych szczeblach kierowniczych |

Źródło: opracowane na podstawie (Fjałkowska 2004, s. 39).

3. Klasyfikacja systemów wczesnego ostrzegania

W ostatnich trzydziestu latach nastąpił rozwój systemów ostrzegania (zapoczątkowany w latach trzydziestych zeszłego stulecia). Pierwsze modele były bardzo proste i bazowały na kilku wskaźnikach. Były to systemy sprowadzające ocenę głównie do porównań wskaźników przedsiębiorstw wypłacalnych i niewypłacalnych. Modele warte uwagi w aspekcie oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa powstały w latach sześćdziesiątych XX wieku. Wtedy to tworzone pierwsze modele wielowymiarowe (z najważniejszym – E.I. Altmana), wykorzystujące metody statystyczne i ekonometryczne. Kolejne lata to aktualizacja parametrów modeli związanych z rozwojem gospodarki świata i budową zindywidualizowanych modeli, dopasowanych do rynków poszczególnych krajów.

W zależności od przyjętego sposobu wnioskowania systemy wczesnego ostrzegania można podzielić na:

- modele logiczno-dedukcyjne,
- modele empiryczno-dedukcyjne (Zalewska 2002, s. 17).

W modelach logiczno-dedukcyjnych przyjmuje się założenie, że zagrożenie kontynuacji działania można ocenić na podstawie analizy poszczególnych czynników (najczęściej tylko finansowych), które wpływają na kondycję finansową przedsiębiorstwa. W modelach empiryczno-dedukcyjnych dokonuje się oceny na podstawie zgromadzonych danych statystycznych dotyczących przedsiębiorstw działających na rynku lub tych, które tę działalność zakończyły. Materiał statystyczny może obejmować wszystkie (lub wybrane) przedsiębiorstwa danego kraju, przedsiębiorstwa zgrupowane w tym samym sektorze itp. W praktyce wyselekcjonowane przedsiębiorstwa dzieli się na dwie grupy: te, które upadły, i te, którym nie grozi upadłość.

Podstawowymi systemami wczesnego ostrzegania są modele bazujące na wskaźnikach finansowych, które są porównywane w czasie lub ze wskaźnikami innych przedsiębiorstw. Jednowymiarowe systemy wczesnego ostrzegania polegają na porównaniu wskaźników finansowych badanej firmy z wskaźnikami bankrutów i jednostek o bardzo dobrej kondycji finansowej. Przykładowe jednowymiarowe systemy wczesnego ostrzegania prezentuje tab. 3.

Modele przedstawione w tab. 3 charakteryzowały się tym, że trzeba było na bieżąco weryfikować wartości krytyczne dla poszczególnych wskaźników finansowych. Również na bieżąco konieczne było ustalanie wartości, które mogły wskazywać, że dane przedsiębiorstwo jest zagrożone upadłością. Jednakże do dziś podobna idea wykorzystywana jest w klasycznej analizie wskaźnikowej, sporządzanej przez biegłych rewidentów.

Uzupełnieniem klasycznej analizy wskaźnikowej są modele wielowymiarowe, generujące jeden syntetyczny wskaźnik, dający obiektywną odpowiedź na pytanie, czy badanemu przedsiębiorstwu grozi upadłość. W ostatnich latach powstało wiele systemów ostrzegania bazujących na ekonometrycznych modelach z wieloma zmiennymi. Przykładowe wielowymiarowe systemy wczesnego ostrzegania prezentuje tab. 4.

Jak wynika z informacji zawartych w tab. 4, poszczególni autorzy dokonywali zmian w konstrukcji poszczególnych funkcji obejmujących inny dobór wskaźników finansowych oraz współczynników. Powodowało to, że zmieniały się wartości graniczne oraz – w niektórych przypadkach – utworzenie stref, w których mogą wystąpić zarówno „dobre”, jak i „złe” przedsiębiorstwa. Można więc zauważyć, że wyodrębniły się dwa nurty w miernikach syntetycznych wielowymiarowych systemów wczesnego ostrzegania:

Tabela 3. Jednowymiarowe systemy wczesnego ostrzegania

| Autor (rok) | Mierniki finansowe | Kryteria oceny |
|--------------------------|---|---|
| P.J. Fitz Patrick (1932) | X1 = wynik finansowy netto/kapitał obcy X2 = kapitał własny/kapitał obcy | porównania parami przedsiębiorstw wypłacalnych i niewypłacalnych |
| C.L. Marvin (1942) | X1 = kapitał obrotowy/kapitał całkowity X2 = kapitał własny/kapitał obcy X3 = aktywa bieżące/pasywa bieżące | przedstawienie w ujęciu czasowym za pomocą wykresu liniowego średnich arytmetycznych danego wskaźnika finansowego, obliczonych dla przedsiębiorstw wypłacalnych i niewypłacalnych |
| W.H. Beaver (1966) | X1 = nadwyżka finansowa/zobowiązania ogółem X2 = wynik finansowy netto/aktywa ogółem X3 = zobowiązania ogółem/aktywa ogółem X4 = kapitał obrotowy/aktywa ogółem X5 = aktywa bieżące/zobowiązania krótkoterminowe X6 – wskaźnik luki bezkredytowej | gdy wszystkie wskaźniki zle, to zagrożenie upadłością, gdy trzy – zagrożenie niewypłacalnością, gdy jeden lub dwa – dodatkowa analiza |
| P. Weibel (1972) | X1 = nadwyżka finansowa/zobowiązania krótkoterminowe X2 = aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe X3 = kapitał obrotowy/(koszty ogółem – amortyzacja) X4 = przeciętny stan zapasów · 365/zużycie materiałów X5 = przeciętny stan kredytów krótkoterminowych · 365/towary X6 = zobowiązania ogółem/pasywa ogółem | – wysokie ryzyko upadłości, gdy wszystkie wskaźniki zle, – małe ryzyko upadłości, gdy wszystkie wskaźniki dobre, – przeciętne ryzyko upadłości, gdy część wskaźników zła, a część dobra |

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Wielowymiarowe systemy wczesnego ostrzegania

| Autor (rok) | Postać funkcji | Mierniki finansowe | Kryteria oceny |
|--------------------|--|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| E.I. Altman (1968) | $Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5$ | X1 = kapitał obrotowy/aktywa ogółem X2 = zysk skumulowany/aktywa ogółem X3 = EBIT/aktywa ogółem X4 = wartość rynkowa kapitału własnego/zobowiązania ogółem X5 = przychody ze sprzedaży/aktywa ogółem | 1,8 lub mniej – szansa upadku 1,81 – 2,99 – szara strefa 3,00 lub więcej – zagrożenie niewielkie |

Tabela 4, cd.

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|----------------------------------|---|---|--|
| G. Weinrich (1978) | $Z = 0,15X1 + 0,99X2 - 0,03X3 + 0,03X4 - 0,03X5$ | X1 = kapitał własny/przychody ze sprzedaży X2 = przychody ze sprzedaży/aktywa ogółem X3 = przychody ze sprzedaży/(aktywa płynne) X4 = zapasy · 365/zużycie materiałów X5 = (zobowiązania krótkoterminowe – aktywa obrotowe)/nadwyżka finansowa | – przedsiębiorstwa wypłacalne powyżej 47 – przedsiębiorstwa niewypłacalne poniżej 161 |
| G.L.V. Springate | $Z = 1,03X1 + 3,07X2 + 0,66X3 + 0,40X4$ | X1 = kapitał obrotowy/aktywa ogółem X2 = EBIT/aktywa ogółem X3 = zysk brutto/zobowiązania bieżące X4 = przychody ze sprzedaży/aktywa ogółem | wartość graniczna wynosi 0,862 |
| J. Legault | $CA\text{-}SCORE = 4,59X1 + 4,5X2 + 0,39X3 - 2,76$ | X1 = kapitał własny/aktywa ogółem X2 = (EBIT + koszty finansowe)/aktywa ogółem X3 = przychody ze sprzedaży/aktywa ogółem | wartość graniczna wynosi 0 |
| A. Hořda (2001) | $ZH = 0,6 + 0,68X1 - 0,02X2 + 0,01X3 + 0,0007X4 + 0,16X5$ | X1 = aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe X2 = zobowiązania ogółem/aktywa ogółem X3 = wynik finansowy netto/przeciętny stan aktywów X4 = przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych/(koszty działalności operacyjnej – pozostałe koszty operacyjne) X5 = przychody ogółem/przeciętny stan aktywów | wartość graniczna wynosi 0 |
| J. Gajdka, D. Stos | $Z = 0,77X1 - 0,09X2 + 0,0008X3 + 0,92X3 + 0,65X4 - 0,59X5$ | X1 = przychody ze sprzedaży/przeciętny stan aktywów X2 = przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych · 60/koszty wytworzenia produkcji sprzedanej X3 = wynik finansowy netto/przeciętny stan aktywów X4 = wynik finansowy brutto/przychody ze sprzedaży X5 = zobowiązania ogółem/aktywa | wartość graniczna wynosi 0,45 |
| H. Koh, L. Killough (1990) | $Z = -1,26 + 0,87X1 + 2,198X2 + 0,12X3 + 0,896X4$ | | wartość graniczna wynosi 0 |

Źródło: opracowanie własne.

- 1) z „szarą strefą”, w której mogą wystąpić przedsiębiorstwa zagrożone upadłością i te o dobrej kondycji finansowej,
- 2) bez „szarej strefy”, z jedną wartością graniczną, przy czym wśród nich można wyróżnić:
 - modele, gdzie wartością graniczną jest zero (wartości powyżej zera oznaczają dobre przedsiębiorstwa, poniżej – potencjalnych bankrutów),
 - modele z wartościami różnymi od zera; w modelach tych wartości powyżej określonej liczby oznaczają dobre przedsiębiorstwa, poniżej – zagrożone upadłością.

Oprócz wymienionych modeli w praktyce wykorzystywane są systemy wczesnego ostrzegania – liczy się w nich oddzielnie funkcje dla każdego roku osobno, w zależności od tego, na ile lat przed przeprowadzonym badaniem posiadane są dane finansowe. Wśród tego typu modeli wymienić można:

- system Beermanna,
- system van Frederikslusta,
- system Gebhardta,
- system Bleiera,
- system Baetgea (Zalewska 2002, s. 42).

Jednocześnie należy wspomnieć, że dość dużą popularność zaczynają zdobywać modele punktowe, w których wartościom poszczególnych wskaźników finansowych przypisywane są punkty, po zsumowaniu dające odpowiedź na pytanie, czy kontynuacja działania przedsiębiorstwa jest zagrożona. W modelach tego typu (w przeciwieństwie do wcześniej wymienionych) można łączyć w ocenie miary finansowe i niefinansowe. Wśród tego typu modeli można wyróżnić:

- systemy, gdzie z dołu wartość zero oznacza przedsiębiorstwa zagrożone upadłością, z góry zaś – brak ograniczeń lub ustalona jest maksymalna liczba punktów (np. 100); wartość maksymalna oznacza przedsiębiorstwo o bardzo dobrej kondycji finansowej (może być to wzorcowe, istniejące przedsiębiorstwo lub nieistniejące, idealne);
- systemy, w których występują wartości ujemne i dodatnie, z ograniczeniami lub ich brakiem od góry i od dołu; wartości ujemne oznaczają zagrożenie upadłością, wartości dodatnie zaś – dobrą kondycję finansową (Kowalak 2003, s. 131-132).

Systemy te upowszechniły się w bankowości przy ocenie kredytobiorców, choć również zostały wypracowane modele stosowane przez przedsiębiorstwa (np. model Tamari lub model Argentiego).

4. Zakończenie

Podsumowując, należy stwierdzić, że systemy wczesnego ostrzegania są niezbędne przy udzielaniu odpowiedzi na pytanie, czy można domniemywać, że przedsiębior-

stwo będzie kontynuować działalność w niezmienionym zakresie nie tylko w ciągu najbliższego okresu, ale i w latach następnych. Opinia biegłego rewidenta nie skupia się na ocenie strategicznych poczynań, lecz jedynie na działaniach operacyjnych. Dlatego też nie znajduje w ich oczach uzasadnienia wykorzystanie modeli dyskryminacyjnych, logitowych, probitowych lub punktowych. Biegli rewidenci nie dokonują szczegółowych analiz porównawczych kondycji finansowej badanego przedsiębiorstwa na tle rozwoju gospodarki, w tym także sektora, w którym prowadzi podstawową działalność. Może to spowodować, że kontynuacja działania może być zagrożona, mimo że część wskaźników finansowych wskazuje, że firma nie ma kłopotów finansowych w badanym okresie.

Literatura

Fjałkowska D., *Systemy wczesnego ostrzegania w controllingu strategicznym*, „Rachunkowość Zarządcza i Controlling” 2004, nr 2.

Kowalak R., *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, ODDK, Gdańsk 2003.

Penc J., *Strategie zarządzania. Perspektywiczne myślenie. Systemowe działanie*, Placet, Warszawa 1999.

Zalewska M., *Identyfikacja ryzyka upadłości przedsiębiorstwa i banku. Systemy wczesnego ostrzegania*, Difin, Warszawa 2002.

EARLY WARNING SYSTEMS TO REALIZE GOING CONCERN RULE

Summary

This article presents the usage of early warning systems in the realization of the rule of accountancy which is a going concern rule. The usage of statistical models is possible in early warning systems (singly and multidimensional) that are able to help auditors in giving away to the opinion what to the enumerated rule. These models have shown repeatedly that they are able to be a completion of the classic ratio analysis when making raport referring to the estimation of financial condition of companies.

Piotr Luty

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

ODROZCZONY PODATEK DOCHODOWY W PRZEDSIĘBIORSTWIE

1. Wstęp

Współczesny cykl prac księgowych w zdecydowanej większości małych i średnich przedsiębiorstw jest uzależniony głównie od terminów rozliczeń podatkowych i sprawozdań sporządzanych na użytek instytucji państwowych. Skutkiem takiego rozumienia rachunkowości jest ograniczanie jej użyteczności wyłącznie do celów rozliczeń podatkowych oraz próba eliminowania rozbieżności występujących pomiędzy prawem bilansowym a prawem podatkowym. Tego rodzaju spojrzenie na zagadnienia ewidencji zdarzeń gospodarczych – nazwane w literaturze przedmiotu „podejściem podatkowym” – zostało skomentowane przez autorytety w dziedzinie rachunkowości w następujący sposób: „jest to podejście typowe dla nowicjuszy [...], którzy zastanawiają się co ma do powiedzenia na ten temat urząd skarbowy” (Hendriksen, Breda 2002, s. 26). Nie wszystkie jednak rozbieżności pomiędzy prawem podatkowym i bilansowym można usunąć na podstawie ustawy o rachunkowości przez kierowników jednostek gospodarczych – w zakresie ustalania zindywidualizowanej, tj. dostosowanej do konkretnych potrzeb, polityki rachunkowości. Zasady rachunkowości odzwierciedlają ogólnoswiatową tendencję do harmonizacji i standaryzacji przepisów prawa bilansowego, podczas gdy przepisy podatkowe są ustalane w zależności od aktualnej sytuacji polityczno-gospodarczej konkretnego państwa. Odmienne cele tworzenia tych dwóch przepisów prawa powodują powstawanie rozbieżności w zakresie ustalania wyniku podatkowego i finansowego przedsiębiorstwa.

Wszystkie jednostki gospodarcze, niezależnie od przyjętej polityki rachunkowości, podlegają przepisom prawa podatkowego i zgodnie z nim ustalają dochód i wielkość zobowiązania podatkowego. Podejście podatkowe do rachunkowości, z powodu niższej czasochłonności i kapitałochłonności, często jest przyjmowane w jednostkach gospodarczych. Polega to głównie na uznawaniu pewnych rozwiązań podatkowych za zasady rachunkowości obowiązujące w danej jednostce. Nie

wszystkie jednak zasady podatkowe można przenieść na grunt rachunkowości, czego dowodem są liczne wyłączenia kosztów nie stanowiących kosztów uzyskania przychodów, a również sposób ustalania przychodów głównie w oparciu o faktyczne przepływy pieniądza. Dodatkowo przepisy podatkowe nakładają na system rachunkowości funkcję dowodową, w związku z obliczaniem podstawy opodatkowania i wynikającego z niej podatku dochodowego. Duża aktywność organów skarbowych powoduje, iż prawdziwy i rzetelny obraz jednostek staje się obrazem podatkowym, w dopuszczalnym przez rachunkowość zakresie.

Rozbieżności między prawem bilansowym a prawem podatkowym powodują sytuacje, w których różny moment uznawania przychodów i kosztów lub uznawanie różnej ich wartości akceptowanej przez te przepisy wpływa na wielkość dochodu i wyniku finansowego. Przy tym należy już na wstępie rozróżnić różnice trwałe, tj. takie, które raz zaistniałe nigdy nie ulegną odwróceniu, oraz różnice przejściowe, które w przyszłości zostaną zniwelowane. Różnice przejściowe w odróżnieniu od różnic trwałych, które wpływają wyłącznie na wynik finansowy, wpływają na wynik finansowy jednostki gospodarczej oraz na pozycje aktywów i pasywów w bilansie. W artykule tym, jeżeli mowa jest o różnicach trwałych lub przejściowych i ich wpływie na jednostkę gospodarczą, to pomija się rozliczanie kapitałem własnym.

Skutkiem występowania różnic przejściowych jest wzajemne „kredytowanie” budżetu i jednostki gospodarczej. Z jednej strony przez „kredytowanie fiskusa” rozumieć należy ponoszenie przez jednostkę gospodarczą na skutek obowiązującego prawa podatkowego pewnych obciążeń finansowych wcześniej, niż wynikałoby to z praktyki gospodarczej. (Sytuacja taka może być spowodowana przyjęciem przez jednostkę amortyzacji naturalnej jako metody zużywania środków trwałych, podczas gdy prawo podatkowe przewiduje amortyzację liniową przez np. 10 lat. Przy tak sformułowanych założeniach koszty podatkowe z tytułu zużywania środków trwałych są stałe i mogą być większe niż rzeczywiste zużycie maszyny w toku produkcyjnym). Obciążenia te zwiększają podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym w stosunku do wyniku finansowego brutto w danym okresie, ale w przyszłości spowodują odwrócenie sytuacji i zmniejszenie przyszłych obciążeń podatkowych względem wyniku finansowego brutto. Z drugiej strony istnieją normy prawne, które stawiają budżet państwa w pozycji podmiotu finansującego działalność jednostki gospodarczej. Przepisy te odraczają skutki podatkowe, tj. powstanie przychodu lub kosztu, zaistniałych w rzeczywistości zdarzeń gospodarczych. Należy jednak odróżnić odraczanie w czasie wymagalnych zobowiązań podatkowych od odroczonego podatku dochodowego, który jest rezultatem innego momentu uznawania przychodu i kosztu podatkowego, mającego wpływ na podstawę opodatkowania, a więc również podatku dochodowego.

2. Autonomia prawa bilansowego i podatkowego¹

Autonomiczność prawa bilansowego względem prawa podatkowego ujmuje się na dwóch płaszczyznach. Pierwszą z nich jest płaszczyzna formalna, rozumiana jako równorzędność przepisów o rachunkowości i przepisów podatkowych w hierarchii aktów normatywnych. Z drugiej strony autonomiczność może być rozumiana w sensie praktycznym, co sprowadza się do odmiennego kształtowania wyniku finansowego oraz pojawienia się w nim pozycji odroczonej podatków dochodowych, zob. (Olchowicz 2001, s. 8). Generalna zasada stanowi, iż zarówno zysk w rachunkowości, jak i dochód w prawie podatkowym wypływają z prostego równania, będącego różnicą pomiędzy przychodami a kosztami. Na tym tle teoria wypracowała trzy modele ustalania dochodu podatkowego (Litwińczuk 1999, s. 181) w korelacji z przepisami prawa bilansowego, opierające się na następujących założeniach:

- zasady ustalania zysku bilansowego są w pełni honorowane przez prawo podatkowe; zysk brutto jest tożsamy z dochodem podatkowym;
- zasady ustalania zysku przez prawo bilansowe są honorowane przez prawo podatkowe, jeżeli przepisy prawa podatkowego nie wprowadzają własnych uregulowań, które określone kwestie normują odmiennie; zysk brutto nie jest identyczny z dochodem podatkowym, ale jest podstawą jego ustalania;
- zasady ustalania zysku w prawie bilansowym nie są honorowane przez prawo podatkowe; prawo to określa samodzielnie zasady ustalania dochodu podatkowego.

Pierwszy model w swojej konstrukcji przypomina opisane we wstępie podejście podatkowe do problemów rachunkowości. W teorii uznane za bardzo ułomne, podejście to nie znalazło zastosowania w praktyce światowej. W rzeczywistości gospodarczej najczęściej spotyka się sytuacje drugą i trzecią.

Model drugi wskazuje na współdziałanie prawa bilansowego i prawa podatkowego w zakresie ustalania wysokości dochodu podatkowego. Pojawiające się różnice wynikają z jednej strony z tendencji ostrożnościowej we współczesnej rachunkowości, która nie dopuszcza do prezentowania w sprawozdaniu finansowym zawyżonego przychodu, z drugiej zaś strony z faktu, iż regulacje prawnopodatkowe zmierzają do zapewnienia regularnego poboru zobowiązań podatkowych i niedopuszczania do zaniżania podstawy opodatkowania. W omawianym modelu punktem wyjścia przy określaniu dochodu podatkowego jest osiągnięty przez jednostkę wynik finansowy. Należy zauważyć, że wynik brutto jest ustalany w oparciu o przyjęte w danym podmiocie gospodarczym zasady rachunkowości, zgodne z prawem bilansowym, natomiast dochód jest wynikiem zasad i polityki podatkowej, nałożonej ogólnie przez system podatkowy. Z tej przyczyny wybrane rodzaje

¹ Rozdział oparty na wcześniejszej pracy autora (Luty 2004).

przychodów ustawodawca może wyłączyć spod opodatkowania, gdyż nie zwiększają one zdolności przedsiębiorcy do ponoszenia obciążeń finansowych na rzecz państwa, chociaż z ekonomicznego punktu widzenia stanowią one przyrost majątkowy i przez unormowania w zakresie rachunkowości uznawane są za składnik przychodów (Litwińczuk 1999, s. 182). Odmienne postanowienia ustawodawcy mogą również dotyczyć kategorii wydatków, które nie są traktowane jako obniżające podstawę opodatkowania i w ten sposób nie wpływają na wielkość dochodu podatkowego. Rozbieżności powstają również na skutek określenia przez przepisy podatkowe dopuszczalnej wysokości wydatków lub nałożenia limitów wydatków do odliczenia od dochodu lub od podatku. Występują także przypadki, w których prawo podatkowe dopuszcza szerszy zakres wydatków, niż wynika to z zapisów prawa bilansowego. Ustawodawca może nakazać stosowanie odmiennych metod wyceny składników majątkowych, ich klasyfikacji czy amortyzowania, a również innego, niż wynikałoby to z przepisów o rachunkowości, momentu uznawania przychodów i kosztów.

Wszystkie wyżej wymienione rozbieżności powodują konieczność skorygowania wyniku finansowego do akceptowalnej przez regulacje podatkowe wielkości. W przypadku drugiej metody brak uregulowania w prawie podatkowym określonych kwestii związanych z ustalaniem dochodu podatkowego oznacza, że ich miejsce wypełniają odpowiednie uregulowania prawa bilansowego (Litwińczuk 1999, s. 181). Według Walińskiej, przyjęcie koncepcji, w której prawo bilansowe stanowi podstawę do obliczenia wielkości określonych w prawie podatkowym, oznacza dwa możliwe warianty postępowania:

- wariant I – dochód podatkowy definiowany jest jako zysk bilansowy skorygowany o koszty i przychody nie uznane przez prawo podatkowe,
- wariant II – dochód podatkowy zdefiniowany jest jako określony wynik obliczony w księgach rachunkowych, powiększony o przychody podatkowe i pomniejszony o koszty podatkowe wymienione w prawie podatkowym (Walińska 2003, s. 30).

Trzecie podejście zakłada całkowitą autonomię prawa bilansowego i prawa podatkowego. Wynik finansowy jest konstruowany w oparciu o zasady bilansowe i nie stanowi żadnej podstawy przy obliczaniu dochodu podatkowego. Z drugiej strony prawo podatkowe w swoich założeniach precyzyjnie definiuje podstawowe kategorie, którymi są przychody i koszty, oraz określa zasady ustalania podstawy opodatkowania. Z autonomii prawa bilansowego względem prawa podatkowego wpływa również niemożność wypełniania luk i niejasności jednego prawa za pomocą odwołań do przepisów drugiego prawa.

W żadnym z uregulowań w polskim prawodawstwie nie stwierdza się, która z powyższych metod ustalania dochodu jest obowiązująca. Z całą pewnością można

jednak odrzucić model pierwszy, gdyż wynik finansowy nie jest tożsamy z dochodem w ujęciu podatkowym. Takiej pewności jednak nie daje porównanie faktycznego stanu prawnego z pozostałymi przedstawionymi modelami. Przedstawiona w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych (upd) definicja dochodu jako różnicy między przychodami podatkowymi a kosztami uzyskania przychodu skłania do przyjęcia założeń trzeciego modelu. W przepisach szczegółowych tej ustawy znajdują się zapisy systematyzujące i wyliczające kategorie przychodów i kosztów podatkowych, a dokładnie te pozycje, których do nich się nie zalicza. Ta sama ustawa „zobowiązuje podatników do prowadzenia ewidencji rachunkowej zgodnie z odrębnymi przepisami, w sposób zapewniający określenie wysokości dochodu (straty), podstawy opodatkowania i wysokości należnego podatku za rok podatkowy, a także do uwzględnienia w ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych informacji niezbędnych do obliczenia wysokości odpisów amortyzacyjnych zgodnie z przepisami ustawy (art. 16a-16m)”. Z powyższego zapisu wnioskować można, że ustawa podatkowa odwołuje się do uregulowań bilansowych, nakładając obowiązek prowadzenia ewidencji w myśl przepisów i zasad rachunkowości. Dodatkowo w przepisach *Ordynacji podatkowej* do ksiąg podatkowych zalicza się księgi rachunkowe, ewidencje i rejestry prowadzone na podstawie odrębnych przepisów (*Ordynacja podatkowa* 1997, art. 3, ust. 4).

Do momentu wprowadzenia w życie, w roku 1995, ustawy o rachunkowości (uor), w polskiej praktyce gospodarczej wynik netto z działalności był obliczany jako różnica między wynikiem brutto a zobowiązaniem z tytułu podatku dochodowego. Z perspektywy czasu takie podejście do określania wysokości wyniku finansowego netto, który następnie może zostać podzielony między właścicieli, wydaje się być obciążone dużym błędem. Można więc stwierdzić za Olchowicz (2001, s. 9), że nadrzędne zasady rachunkowości są stosowane do poziomu ustalenia wyniku brutto, następnie zasady te są „zawieszane” i zaczynają obowiązywać zasady podatkowe do ustalenia zobowiązania podatkowego, aby następnie dojść do wyniku finansowego netto. Wynik netto w takiej sytuacji kształtuje konfiguracja zasad rachunkowości i zasad podatkowych. Takie podejście do obliczania wyniku netto zostało uznane przez teoretyków i praktyków rachunkowości za niepoprawne, dlatego przyjęto konwencję, iż do sporządzenia sprawozdania finansowego należy stosować wyłącznie zasady rachunkowości. W efekcie nowego postanowienia wszystkie etapy rachunku zysków i strat mają być podporządkowane zasadom rachunkowości, czyli zarówno do momentu ustalenia wyniku brutto na działalności, jak i w dalszej części, doprowadzającej go do postaci wyniku netto. Ma to nie tylko znaczenie porządkowe, formalne, lecz przede wszystkim merytoryczne dla jasno i obiektywnie ukształtowanego wyniku netto.

3. Odroczony podatek dochodowy – różnice przejściowe

Umieszczenie podatku dochodowego w rachunku zysków i strat pociąga za sobą uznanie tej kategorii prawnej za koszt (stratę) lub przychód (zysk) w ujęciu bilansowym, a co za tym idzie, przypisanie go do określonego momentu sprawozdawczego. Zgodnie z ustawą o rachunkowości (art. 37, ust. 8), wyróżniamy część bieżącą i część odroczoną podatku dochodowego. Część bieżąca to faktyczne zobowiązanie podatkowe jednostki, wynikające z deklaracji podatkowych za dany okres, natomiast część odroczone to wpływ zastosowania zasad rachunkowości na obliczanie skutków opodatkowania zdarzeń występujących w podmiocie gospodarczym. Odnośnie do podatku dochodowego „praktyka przyjęła, że stanowi on koszt działalności, jako pewne obciążenie ponoszone przez jednostkę w związku z tym, że rząd świadczy usługi na jej rzecz. Są one związane z prawem legalnego prowadzenia działalności przynoszącej przedsiębiorstwu korzyści w sprzyjającym klimacie ekonomicznym, który zapewnia rząd” (Walińska 2004, s. 152). Jeżeli zatem podatek dochodowy jest kosztem, to zgodnie z zasadami rachunkowości powinien być on ujmowany w systemie rachunkowości w momencie zaistnienia oraz przyporządkowany konkretnym osiąganym w danym okresie sprawozdawczym przychodom. Mówi o tym zasada memoriałowa oraz współmierności przychodów i kosztów². Logicznym następstwem takiego spojrzenia na zagadnienie podatku odroczonego jest powstanie rozbieżności w zakresie ustalania wielkości bieżącego zobowiązania podatkowego. Część bieżąca, jako skutek całego systemu podatkowego, z całą pewnością stanowi dla jednostki wydatek, ale wydatek ten prawie nigdy nie jest tożsamy z podatkiem dochodowym opartym na zasadzie memoriałowej. W zależności od zdarzeń zaistniałych w okresie sprawozdawczym podatek dochodowy wynikający z deklaracji podatkowej może zostać skorygowany o dodatkowe pozycje, zwiększające lub zmniejszające jego wartość w rachunku zysków i strat. Pozycje te to odroczony podatek dochodowy, który przybiera w rachunku zysków i strat formę kosztu bądź przychodu, wpływając w rezultacie na wielkość wyniku finansowego netto. Odroczony podatek dochodowy wyraża zatem z jednej strony te skutki podatkowe kosztów i przychodów ujętych w rachunku zysków i strat, które zostaną uznane w zobowiązaniu podatkowym dopiero w przyszłości, powodując jego zwiększenie lub obniżenie (różnice księgowo-podatkowe). Z drugiej zaś strony w kategorii podatku odroczonego będziemy mieli do czynienia z tymi przycho-

² 1. W księgach rachunkowych jednostki należy ująć wszystkie osiągnięte, przypadające na jej rzecz przychody i obciążające ją koszty związane z tymi przychodami dotyczące danego roku obrotowego, niezależnie od terminu ich zapłaty. 2. 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 (uor, art. 5).

dami i kosztami, które zostały już opodatkowane, ale jeszcze nie wystąpiły w rachunku zysków i strat (różnice podatkowo-księgowe) (Walińska 2004, s. 216).

Odroczony podatek dochodowy jako koszt jest skutkiem ujawnianych w okresie sprawozdawczym przyszłych zwiększeń podstawy opodatkowania, a zatem i podatku dochodowego. Z tej przyczyny tworzy się rezerwę z tytułu odroczonego podatku dochodowego, czyli rezerwę na przyszłe zobowiązania podatkowe. Stanowi on również zużywanie (odpisywanie) aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, co powoduje powstawanie kosztu w bieżącym okresie.

Odroczony podatek dochodowy jako przychód powstaje wówczas, gdy pewne zdarzenia spowodują w przyszłości zmniejszenie podstawy opodatkowania. Sytuacja taka zachodzi, gdy pewne obciążenia podatkowe zostały już poniesione, natomiast memoriałowo aktywowane zostały koszty dotyczące przyszłych okresów. Wszystkie rozwiązane rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego również powodują powstanie przychodu.

Przychody i koszty mają odzwierciedlenie w bilansie jednostki i powodują zwiększenie lub zmniejszenie wartości aktywów lub pasywów³. Przyjęte w Polsce rozwiązania dotyczące ustalania (szacowania) wielkości aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego bazują na podejściu bilansowym, w którym porównuje się wartości podatkowe i bilansowe składników aktywów i pasywów. Różnice przejściowe między tymi wartościami, których to różnic konsekwencją jest odroczonego podatek dochodowy, podlegają rozwiązywaniu, przez co następuje ostateczne zrównanie wartości bilansowej i podatkowej danego składnika aktywów i pasywów. W przeciwnym razie mamy do czynienia z różnicami trwałymi.

Rozbieżności, które powstają między wartością bilansową i wartością podatkową danego składnika aktywów i pasywów, mogą być dodatnie lub ujemne. Różnice te, mające charakter przejściowy, oznaczają przyszłe zwiększenia (różnice dodatnie) lub zmniejszenia (różnice ujemne) podstawy opodatkowania w momencie realizacji danego składnika bilansu. Zatem różnice dodatnie spowodują powstanie w przyszłości pewnych „niekorzyści” podatkowych dla przedsiębiorstwa, natomiast

³ Zgodnie z postanowieniami zawartymi w uor art. 3 ust. 1 pkt 31, „przez koszty i straty rozumie się uprawdopodobnione zmniejszenia w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zmniejszenia wartości aktywów albo zwiększenia wartości zobowiązań i rezerw, które doprowadzą do zmniejszenia kapitału własnego lub zwiększenia jego niedoboru w inny sposób niż wycofanie środków przez udziałowców lub właścicieli”. Natomiast przez „przychody i zyski rozumie się 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”.

różnice ujemne pewnych „korzyści” podatkowych. Kryterium wyróżnienia różnic przejściowych jest ich odwracalność w czasie (Walińska 2004, s. 166). W tym rozumieniu „niekorzyści” (różnice dodatnie) spowodowały powstanie w bieżącym okresie „korzyści” podatkowych, a przyszłe „korzyści” (różnice ujemne) – powstanie w bieżącym okresie „niekorzyści” podatkowych.

Bieżące „korzyści” podatkowe oznaczają, że zobowiązanie podatkowe jest mniejsze, niż gdyby nie występowały różnice przejściowe (Walińska 2004, s. 166). Sytuacja taka będzie miała miejsce, gdy koszty podatkowe będą wyższe niż koszty bilansowe, a przychody podatkowe będą niższe niż przychody bilansowe. Spowoduje to w przyszłości sytuację odwrotną, a więc „niekorzyści” podatkowe w formie wyższego zobowiązania podatkowego do zapłacenia. Uznane zostaną wtedy podatkowo przychody, które bilansowo wystąpiły już wcześniej, a także potrącane koszty uzyskania przychodu będą niższe. W rachunkowości powstaje więc obowiązek utworzenia rezerw na przyszły podatek dochodowy⁴.

Dodatnie różnice przejściowe opisane są jako te, „które spowodują powstanie kwot zwiększających podstawę opodatkowania w przyszłych okresach, gdy wartość bilansowa składnika aktywów zostanie zrealizowana lub składnika pasywów rozliczona. Dodatnie różnice przejściowe powstają, gdy wartość bilansowa składnika aktywów jest wyższa niż jego wartość podatkowa albo wartość bilansowa składnika zobowiązań jest niższa niż jego wartość podatkowa” (KSR 2, s. 5).

Bieżące „niekorzyści” podatkowe oznaczają natomiast, że bieżące zobowiązanie podatkowe jest wyższe, niż gdyby nie występowały różnice przejściowe między kosztami i przychodami. W przyszłości uznawane w podstawie opodatkowania koszty i przychody spowodują zmniejszenie przyszłego zobowiązania podatkowego, a więc przyszłej „korzyści” podatkowej.

KSR 2 „Podatek dochodowy” stanowi iż „ujemnymi różnicami przejściowymi są te różnice przejściowe, które powodują powstanie kwot pomniejszających podstawę opodatkowania w przyszłych okresach, gdy wartość bilansowa składnika aktywów zostanie zrealizowana lub składnika pasywów rozliczona. Ujemne różnice przejściowe powstają, gdy wartość bilansowa składnika aktywów jest niższa niż jego wartość podatkowa albo wartość bilansowa składnika zobowiązań jest wyższa niż jego wartość podatkowa” (KSR 2, pkt 2).

O ile łatwo jest określić wartość księgową składnika bilansu, gdyż jest to wartość wynikająca bezpośrednio z ksiąg rachunkowych, to znacznie trudniejsze jest ustalenie wartości podatkowej i interpretacja ewentualnie powstałej rozbieżności do-

⁴ „Skoro różnica jest przejściowa, a w bieżącym okresie przedsiębiorstwo zrealizowało dzięki niej oszczędność podatkową, to w przyszłych okresach musi zwrócić *kredyt* fiskusowi” (Walińska 2004, s. 166).

datniej lub ujemnej. Krajowy Standard Rachunkowości nr 2 definiuje wartość podatkową jako „wartość danego składnika aktywów lub pasywów ustaloną przy uwzględnieniu przepisów podatkowych” (KSR 2, pkt 2). Prawo podatkowe przestrzega wszystkie składniki bilansu w kategoriach przychodów i kosztów, które wpływają na podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym. Ustawa o rachunkowości definiuje wartość podatkową aktywów jako „kwotę wpływającą na pomniejszenie podstawy obliczenia podatku dochodowego w przypadku uzyskania z nich, w sposób pośredni lub bezpośredni, korzyści ekonomicznych. Jeżeli uzyskanie korzyści ekonomicznych z tytułu określonych aktywów nie powoduje pomniejszenia podstawy obliczenia podatku dochodowego, to wartość podatkowa aktywów jest ich wartością księgową” (uor, art. 37, ust. 2). Kwotą, która w przyszłości pomniejszy podstawę opodatkowania jest przyszły koszt uzyskania przychodu, który pojawi się w dochodzie w momencie realizacji danego składnika aktywów.

Aby zobrazować omawiane zagadnienie, załóżmy, iż przedsiębiorstwo zakupiło pewne towary w celu ich dalszej odsprzedaży. W bilansie pojawią się towary w cenie ewidencyjnej (przyjmijmy, że cena ta jest uznana przez przepisy podatkowe). W momencie sprzedaży pojawi się przychód (bilansowy i podatkowy), który powiększy podstawę opodatkowania, natomiast wartość towarów w cenie ewidencyjnej stanowić będzie koszt, który pomniejszy podstawę opodatkowania. Wartość towarów w cenie ewidencyjnej, akceptowanej przez prawo podatkowe, stanowi wartość podatkową tego składnika bilansu. Jeżeli do momentu sprzedaży towarów ich wartość ewidencyjna nie ulegnie z jakichkolwiek powodów zmianie (oczywiście chodzi tu o zmianę wartości nie akceptowaną przez prawo podatkowe), wtedy wartość podatkowa i bilansowa będzie identyczna. Natomiast gdy wartość towarów zostanie skorygowana (zaktualizowana) zgodnie z przepisami uor, powstaną rozbieżności, gdyż zgodnie z prawem podatkowym korekty zostaną uznane w momencie sprzedaży towarów⁵. Korekta, według prawa bilansowego, powstanie w okresie sprawozdawczym, w którym kierownik jednostki podejmie decyzję o aktualizacji zapasów, w prawie podatkowym będzie to natomiast okres, w którym nastąpi sprzedaż.

Wartość podatkowa pasywów w prawie bilansowym definiowana jest jako „wartość księgowa pomniejszona o kwoty, które w przyszłości pomniejszą podstawę podatku dochodowego” (uor, art. 37, ust. 3). Dopełnieniem definicji ustawowej jest zapis w KSR 2, który stanowi, iż „wartością podatkową pasywów jest – zgodnie z art. 37 ust 3 ustawy o rachunkowości – ich wartość bilansowa pomniejszona o kwoty, które w przyszłości pomniejszą podstawę podatku dochodowego (podstawę opodatkowania). Jeżeli wskutek przeszłych zdarzeń rozliczenie zobowiązań jed-

⁵ Możliwe są również sytuacje, w których korekty aktualizujące wpływają wcześniej na podstawę opodatkowania, ale musi to zostać w odpowiedni sposób udokumentowane.

nostki w przyszłości spowoduje zwiększenie podstawy opodatkowania, wartość podatkowa zobowiązania jest równa wartości bilansowej powiększonej o kwoty, które w przyszłości powiększą podstawę opodatkowania”. KSR 2 rozszerza więc ustawową definicję wartości podatkowej pasywów o sytuację, w której nastąpi zwiększenie podstawy opodatkowania w przypadku realizacji składnika pasywów.

W celu zobrazowania omawianego problemu rozpatrzmy dwie sytuacje: pierwszą dotyczącą rezerw, a drugą dotyczącą zobowiązań wyrażonych w walutach obcych. Rezerwy zawiązuje się w jednostce gospodarczej na pokrycie przyszłych zobowiązań, które to wydatki z dużym prawdopodobieństwem będzie spółka musiała ponieść. Decyzją kierownika jednostki wartość utworzonych rezerw zwiększa koszty danego okresu. Można w ten sposób obniżyć wynik finansowy w jednym okresie i podwyższać w innym, tj. w momencie kiedy kierownik jednostki zdecyduje, że ustalił przesłanki, dla których wcześniej zawiązano rezerwę. Prawo podatkowe nie daje tak dużej swobody w określaniu wysokości dochodu (podatkowego odpowiednika wyniku finansowego), dlatego też koszt zawiązanych rezerw obniża podstawę opodatkowania dopiero w momencie, gdy rezerwy zostają rozwiązane na pokrycie zobowiązań. Wartość podatkowa rezerw np. na badanie sprawozdań finansowych wyniesie zero, gdyż zgodnie z metodą jej ustalania, wartość bilansowa rezerwy pomniejszana jest o przyszłe koszty uzyskania przychodu (zakładamy, że są one co do wartości równe utworzonym rezerwom).

Drugi przykład szacowania wartości podatkowej pasywów odnosi się do wyceny zobowiązań w walutach obcych. Wartość zobowiązania wynikającego z faktury dostawcy zagranicznego wycenia się według średniego kursu ogłaszanego przez Prezesa NBP dla waluty, w której została wystawiona faktura (oczywiście mowa jest o wycenie na moment powstania zobowiązania). Wartość podatkowa zobowiązań jest ustalana jako ich wartość bilansowa, pomniejszona o przyszłe koszty podatkowe lub powiększona o przyszłe przychody podatkowe, które powstają z chwilą spłaty zobowiązania (np. różnice kursowe). Jeżeli kurs waluty w momencie wyceny i w momencie spłaty zobowiązania nie uległ zmianie, to sam fakt spłaty nie skutkuje zmianą podstawy opodatkowania, gdyż stanowił wyłącznie wydatek dla przedsiębiorstwa (zdarza się to niezmiernie rzadko). Wartość podatkowa zobowiązania jest wtedy równa jego wartości bilansowej. W sytuacji gdy kurs zmieni się i wycena zobowiązania nastąpi już po innym kursie (na dzień bilansowy po kursie średnim NBP lub w momencie uregulowania zobowiązania po kursie sprzedaży waluty banku obsługującego jednostkę gospodarczą) (uor, art. 30, ust. 1 i 2) powstaną przychody lub koszty (różnice kursowe). Prawo podatkowe uznaje różnice kursowe za koszty lub przychody podatkowe dopiero, gdy zostaną zrealizowane, nastąpi ich gotówkowe ujęcie poprzez fakt wpłynięcia na rachunek bankowy jednostki, czyli w momencie uregulowania zobowiązania. Do momentu uregulowania

zobowiązania jego wartość, nie rzadziej niż na dzień bilansowy, jest korygowana o powstające w wyniku fluktuacji kursu walutowego różnice kursowe. Podatkowo zobowiązanie ma wartość z momentu powstania, zarejestrowania przez system rachunkowości, a więc wartość podatkowa to wartość bilansowa powiększona lub pomniejszona o przyszłe koszty lub przychody podatkowe (różnice kursowe).

W przypadku części aktywów ich wartość podatkowa jest ustalana w inny sposób niż jako przyszłe koszty uzyskania przychodu. W bilansie spółki występują bowiem również takie składniki, które w momencie realizacji nie powodują powstawania kwot zmniejszających podstawę opodatkowania, a więc realizacja ich nie pociąga za sobą żadnego obowiązku podatkowego. Tak dzieje się z należnościami od odbiorców, stanowiącymi przychód podatkowy w momencie „zafakturowania” wykonanej usługi lub dostawy towaru. Przy tej pozycji przychodów prawo podatkowe odstępuje od często stosowanej zasady „kasowej”, czyli uznawania przychodów i kosztów w momencie wpływu bądź wypływu środków pieniężnych, na rzecz zasady memoriałowej, obowiązującej w rachunkowości przy ustalaniu wyniku finansowego. Uregulowanie tych należności powoduje wpływ środków pieniężnych do jednostki gospodarczej bez ponownego przychodu podatkowego. W praktyce gospodarczej często zdarza się, że pewna część należności, ze względu na trudności z jej odzyskaniem, podlega aktualizacji wyceny, do wartości możliwej do uzyskania od dłużnika. W takiej sytuacji KSR 2 stanowi, iż „jeżeli korzyści ekonomiczne ze składnika aktywów nie będą opodatkowane, lecz odpisanie, utrata lub inne zmniejszenie wartości składnika aktywów zmniejszy podstawę opodatkowania, to wartość podatkowa składnika aktywów jest jego wartością bilansową powiększoną o kwotę, jaka w przyszłości zmniejszy podstawę opodatkowania, jeżeli jednostka uzyska korzyści odpowiadające wartości bilansowej tego składnika aktywów” (KSR 2, pkt 3.8).

Rozpatrzmy przykład. Wartość należności w kwocie 10 000 zł, na którą dokonano odpisu aktualizującego w wysokości 2000 zł, wykazywana jest w bilansie w wartości netto, a więc w wartości 8000 zł. Wartość podatkowa jest sumą wartości bilansowej (8000 zł) i przyszłych zmniejszeń tego składnika (2000 zł), czyli wynosi 10 000 zł. Powstała różnica przejściowa (ulegnie rozwiązaniu w momencie otrzymania zapłaty należności) jest różnicą ujemną.

Aktywa jednostki gospodarczej mogą się składać również ze „składników hybrydowych”, które w momencie realizacji częściowo nie będą wykazywały wpływu na podstawę opodatkowania, częściowo natomiast będą na nią oddziaływały. Przykładem takich dwuczęściowych (hybrydowych) składników aktywów są należności wraz z naliczonymi odsetkami za opóźnienia w spłacie. Jak już wspomniano wcześniej, spłata kwoty głównej należności nie wpłynie na podstawę opodatkowania, natomiast część odsetkowa przysługująca jednostce gospodarczej stanie się przychodem podatkowym nie w momencie powstania (naliczenia), ale w momencie

rzeczywistego uregulowania wierzytelności. W takiej sytuacji należy rozdzielić dany składnik aktywów na te części, które w przyszłości w momencie realizacji będą opodatkowane, i na te, które nie będą opodatkowane. W celu określenia wartości podatkowej i występujących różnic przejściowych należy stosować do poszczególnych części znane już regulacje⁶.

Przykład. Wartość należności w bilansie wynosi 13 000 zł, z czego 10 000 zł stanowi wartość główna należności, a 3000 zł – odsetki za zwłokę. Wartość główna należności stanowi tę część, której realizacja nie pociągnie za sobą żadnego skutku podatkowego, ale dokonane odpisy i zmniejszenia jej wartości wpłyną w przyszłości na zmniejszenie podstawy opodatkowania, zatem wartość podatkowa jest ustalana według formuły: wartość bilansowa + przyszłe koszty uzyskania przychodu. W naszym przykładzie nie dokonaliśmy odpisów aktualizujących wartość należności, a więc wartość podatkowa równa jest wartości bilansowej tej części, czyli 10 000 zł. Nie powstaną zatem różnice przejściowe, gdyż wartość bilansowa tej części należności jest taka sama jak wartość podatkowa. Druga część należności, czyli część odsetkowa, spowoduje w przyszłości powstanie kwot zwiększających podstawę opodatkowania. Do tej części przy ustalaniu wartości podatkowej stosuje się podstawową formułę, która mówi, iż wartość podatkowa to przyszłe koszty uzyskania przychodu. Wartość podatkowa wynosi więc zero, a wartość bilansowa 3000 zł. Powstające różnice przejściowe mają charakter różnic dodatnich (wartość bilansowa jest większa niż wartość podatkowa) i wynoszą 3000 zł.

Na wartość odroczonego podatku dochodowego wpływ mają dwa składniki, a mianowicie wielkość różnicy przejściowej oraz rozliczanej straty podatkowej i stopa podatku dochodowego, która będzie obowiązywała w momencie zniknięcia różnicy przejściowej. Wielkość różnicy przejściowej informuje nas o rozbieżnościach na płaszczyźnie podstawy opodatkowania i wyniku finansowego brutto. Ustalenie odroczonego podatku dochodowego wymaga zatem pomnożenia różnicy przejściowej przez stopę opodatkowania.

4. Odroczonego podatek dochodowy w przedsiębiorstwie

Odroczonego podatek dochodowy jest kategorią ekonomiczną, stworzoną przez system rachunkowości w celu pełniejszego odzwierciedlenia rzeczywistości gospodarzej. W związku z tym obejmuje on wszystkie te sfery działalności gospodar-

⁶ „Jeżeli składnik aktywów składa się z części: a) z których korzyści będą opodatkowane, i/lub b) z których korzyści nie będą opodatkowane, a odpisanie, utrata lub inne zmniejszenie wartości nie zostanie uwzględnione przy ustaleniu podstawy opodatkowania, i/lub c) z których korzyści nie będą opodatkowane, a odpisanie, utrata lub inne zmniejszenie wartości zostanie uwzględnione przy ustaleniu podstawy opodatkowania; to wyjaśnienia pkt 3.1, 3.6 i 3.8 należy stosować odpowiednio do tych części składnika aktywów” (KSR 2, pkt 3.11).

czej, w których powstają rozbieżności pomiędzy prawem podatkowym i prawem bilansowym. Wyrazem tego jest ujmowanie pozycji podatku odroczonego w postaci skumulowanej zarówno w aktywach, jak i w pasywach jednostki gospodarczej. Bieżące natomiast zmiany w podatku odroczonym ujmowane są w rachunku zysków i strat, zwiększając lub zmniejszając obciążenia wyniku finansowego brutto podatkiem dochodowym. W rachunku zysków i strat odroczonego podatku dochodowego jest ujmowany jako saldo aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego⁷. Można zauważyć, że gdyby nie istniały różnice trwałe w przychodach i kosztach, a stopa podatkowa byłaby stała (taka sama w momencie powstania przyszłego obowiązku podatkowego) i wszystkie różnice przejściowe zostałyby zarejestrowane przez system rachunkowości⁸, to stosunek wartości podatku dochodowego (zarówno część bieżąca, jak i odroczone) do wyniku finansowego brutto stanowiłby wartość stopy podatku dochodowego. Część odroczonego podatku dochodowego koryguje zatem bieżące zobowiązanie podatkowe (oszacowane na podstawie przepisów podatkowych) w konsekwencji stosowania zasady memoriału i współmierności przychodów i kosztów w rachunku zysków i strat.

Rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego ujęte w pasywach stanowią – jak wszystkie inne pozycje tam prezentowane – źródło finansowania. Są to zatem środki finansowe, które przedsiębiorstwo uzyskuje (są pozostawione w jednostce) na skutek odmiennego uznawania przychodu lub kosztu w czasie przez prawo podatkowe i bilansowe. W literaturze z zakresu zarządzania finansami można spotkać stwierdzenie, iż „w przypadku podatku dochodowego inwestorzy oczekują od firmy, że będzie generowała stopę zwrotu z kapitału, który zaoszczędziła na odroczeniu podatku” oraz że „inwestorzy chcą uzyskać dochód, tak jak z każdego innego kapitału” (Copeland 1997, s. 149).

Z pojęciem stopy zwrotu od zainwestowanego kapitału wiąże się pojęcie kosztu tego kapitału. Inwestorzy – którzy niekoniecznie muszą być właścicielami i osobami zarządzającymi jednostką gospodarczą – w związku z powierzonymi spółce środkami finansowymi spodziewają się uzyskać od nich pewną stopę zwrotu jako rekompensatę ponoszonego ryzyka. Dla przedsiębiorstwa jest to koszt pozyskania kapitału. Wewnętrzne finansowanie przedsiębiorstwa stanowi głównie zysk, o ile pozostanie w jednostce i zasili kapitał własny. Należy zatem rozróżnić źródła fi-

⁷ „Wykazywana w rachunku zysków i strat część odroczonego stanowi różnicę pomiędzy stanem rezerw i aktywów z tytułu podatku odroczonego na koniec i początek okresu sprawozdawczego” (uor, art. 37). Pomijam odroczonego podatku dochodowego ujmowany w kapitale własnym.

⁸ Należy jednak pamiętać o skutkach ujmowania straty podatkowej możliwej w przyszłości do odliczenia od dochodu podatkowego. Ujmowane z tego tytułu aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego zmniejszają badany stosunek. Może się również zdarzyć, że powiększają wynik finansowy brutto przy obliczaniu wyniku netto.

nansowania przedsiębiorstwa od źródeł kapitału, który pozyskiwany jest od inwestorów/dawców kapitału w postaci różnego rodzaju wpłat czy wartości niematerialnych lub podejmowanych decyzji o podziale zysku. „Źródła kapitału nie należy utożsamiać ze źródłami finansowania. Pozyskanie środków finansowych na finansowanie działalności przedsiębiorstwa to pojęcie szersze niż zdobywanie kapitału” (Duliniec 2001, s. 35).

Czym zatem jest rezerwa, w tym rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, kapitałem czy źródłem finansowania? Z konstrukcji bilansu jednostki gospodarczej wynika, iż rezerwy stanowią pewną część zobowiązań, zobowiązań, które co prawda jeszcze nie wystąpiły, ale z dużym prawdopodobieństwem powstaną w przyszłości. Z tej przyczyny kwoty zawiązywanych rezerw obniżają wynik finansowy jednostki, a co za tym idzie, zmniejsza się kwota, o której przeznaczeniu decydują właściciele. Dodatkowo rezerwy są następstwem stosowania zasady ostrożności w rachunkowości⁹ i mają charakter obligatoryjny. W praktyce jednak rezerwy często są wykorzystywane jako narzędzie kreowania wyniku finansowego, w zależności od oczekiwań kierownika jednostki.

Rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego stanowią źródło finansowania związane z zaistniałą oszczędnością podatkową. Nie jest to więc kapitał zainwestowany w celu osiągnięcia korzyści finansowych przez jego dawcę. Można stwierdzić, że rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego jest wewnętrznym źródłem finansowania, o którym nie decydują inwestorzy, lecz kierownik jednostki w oparciu o obowiązujące przepisy prawa.

Odroczony podatek dochodowy stanowić może również składnik aktywów. Aktywa to majątek (zasób) przedsiębiorstwa, wykorzystywany przez jednostkę w celu generowania pewnej wartości dodanej. Przepisy o rachunkowości pozwalają na ujmowanie składników aktywów, jeżeli jednostka gospodarcza osiągnie z nich w przyszłości korzyści ekonomiczne. Nie mówi się natomiast o charakterze tych korzyści ekonomicznych. Mogą one stanowić pewien czynnik niematerialny. Z punktu widzenia finansów przedsiębiorstwo jest postrzegane jako inwestycja lub suma różnych inwestycji, a aktywa to zasób generujący przyszłe dochody. Racjonalne podejście do przedsięwzięcia powinno eliminować te inwestycje, a więc aktywa, które nie przynoszą dochodu na oczekiwanym poziomie albo tylko konsumują zainwestowany kapitał.

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego powstają na skutek wystąpienia w przedsiębiorstwie bieżącej przejściowej „niekorzyści” podatkowej, która może mieć swój wyraz m.in. w poniesieniu wydatku (zapłaty zobowiązania podat-

⁹ „[...] z zachowaniem zasady ostrożności. W szczególności należy w tym celu w wyniku finansowym, bez względu na jego wysokość, uwzględnić: [...] 5) rezerwy na znane jednostce ryzyko, grożące straty oraz skutki innych zdarzeń” (uor).

kowego), nie stanowiącego jeszcze kosztu dla przedsiębiorstwa¹⁰. Stanowią więc w aktywach rozliczenia międzyokresowe kosztów. Szczególnym przypadkiem, który upoważnia kierownika jednostki do utworzenia aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, jest strata podatkowa, która może zostać rozliczona w przyszłości osiągniętym dochodem podatkowym. Oznacza to, że przedsiębiorstwo po spełnieniu określonych warunków nie będzie płaciło podatku dochodowego na skutek pomniejszenia dochodu stratą podatkową.

Ujmowanie aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego w teorii służy eliminowaniu skutków różnic przejściowych i rozliczanej straty podatkowej. W praktyce jednak pokazać można, iż kierownicy jednostek niechętnie tworzą aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, gdyż może to mieć negatywny – ich zdaniem – wpływ na obraz przedsiębiorstwa. Utworzenie aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego w momencie powstania powiększa wynik finansowy, ale w trakcie rozwiązywania różnicy przejściowej lub odpisywania straty pomniejsza go.

Przeanalizujmy przykład, w którym w sytuacji pierwszej kierownik postąpi zgodnie z przepisami rachunkowości i utworzy aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz, w sytuacji drugiej, nie podejmie takiej decyzji. Załóżmy, iż jednostka gospodarcza w pewnym roku „osiągnęła” stratę podatkową, natomiast w okresach przyszłych dochód, od którego można odliczyć stratę podatkową, równy jest wynikowi finansowemu brutto. W sytuacji pierwszej nastąpi poprawa wyniku netto w momencie zawiązania aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, natomiast w okresach rozliczania straty wynik netto będzie stratą. W sytuacji drugiej nie zostanie podwyższony wynik finansowy w momencie zawiązania aktywów, ale w kolejnych okresach rozwiązywania straty podatkowej obciążenia wyniku finansowego brutto wyniosą zero, a więc zostanie osiągnięty zysk. Zatem sytuacja druga, przy danych założeniach, będzie bardziej atrakcyjna dla kierownika jednostki.

Wynik finansowy jako efekt gospodarowania przedsiębiorstwa może na skutek decyzji podejmowanych przez kierownika jednostki ulegać zmianom. W praktyce ustalanie odroczonego podatku dochodowego, a właściwie zaniechanie tworzenia aktywów lub rezerw z tego tytułu, może wpływać na kreowanie wyniku finansowego. Dlatego też m.in. w zarządzaniu finansami odchodzi się od analiz opartych na wyniku finansowym na rzecz analiz przepływów gotówkowych i kreowania wartości przedsiębiorstwa (koncepcja EVA). Z drugiej strony łatwość dostępu do danych finansowych zawartych w sprawozdaniach finansowych oraz ich porównywalność powodują, iż stanowią one jednak podstawowe źródło wiedzy o przedsiębiorstwie.

¹⁰ Może się również zdarzyć sytuacja, w której powstają „niekorzyści” podatkowe, a jednostka gospodarcza ponosi stratę podatkową.

Literatura

- Copeland T., *Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firm*, Wig Press, Warszawa 1997.
- Duliniec A., *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Hendriksen E.A., Breda M.F., *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Litwińczuk H., *Prawo podatkowe przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Luty P., *Skutki rozbieżności wyceny podatkowej i bilansowej składników bilansowych jednostki gospodarczej*, praca magisterska, AE, Wrocław 2004.
- Olchowicz I., *Autonomiczność prawa bilansowego*, „Monitor Rachunkowości i Finansów” 2001, nr 7-8 (31).
- Walińska E., *Rachunkowość podatków odroczonech, FRR w Polsce*, Warszawa 2003.
- Walińska E., *Wartość bilansowa przedsiębiorstwa a alokacja podatku dochodowego*, UŁ, Łódź 2001.

Akty prawne

- Krajowy Standard Rachunkowości nr 2, Dziennik Urzędowy Ministra Finansów z dnia 30 września 2004 roku, nr 13, poz. 132.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, DzU 1992 nr 21 z późn. zm..
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku *Ordynacja podatkowa*, DzU 2005, nr 8, poz. 60 z późn. zm., tekst jednolity.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, DzU 1994 nr 121, poz. 591 z późn. zm.

DEFERRED INCOME TAX IN COMPANIES

Summary

The aim of this article is to show the importance and a place of deferred income tax in company's accountancy. The article presents also methods of estimating the total amount of differed income tax. Some managing directors have a tendency to oversimplify accounting policy so that deferred tax liabilities and deferred tax assets are not recognised. Therefore, the whole accountancy of many companies becomes only "tax accountancy system". Companies are keen on recognising future "tax benefits" and they try to avoid recognising future "tax non-benefits". This situation causes that the view of companies is not true.

Jadwiga Szafraniec

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

KONTROLA JAKOŚCI W FIRMIE AUDYTORSKIEJ

„Kontrola jakości to zasady i procedury przyjęte przez firmę, zaprojektowane w celu zapewnienia racjonalnej pewności, że firma i jej personel stosują zawodowe standardy, regulacje i wymogi prawne oraz że sprawozdania wydane przez firmę lub partnerów odpowiedzialnych za zlecenie są odpowiednie w danych okolicznościach” (*Międzynarodowe Standardy...* 2005, s. 141).

Podstawowy problem to jak zorganizować system kontroli wewnętrznej, aby osiągnąć założony poziom jakości usług audytorskich. System kontroli jakości to:

- zaprojektowane zasady kontroli jakości,
- procedury przyjęte w celu zapewnienia odpowiedniej jakości.

Zasady i procedury kontroli jakości powinny dotyczyć:

- a) odpowiedzialności kierownictwa firmy,
- b) wymogów etycznych,
- c) przyjmowania zleceń i kontynuowania współpracy ze zleceniodawcami,
- d) zasobów ludzkich,
- e) przebiegu realizacji zadania,
- f) nadzoru.

Zasady i procedury kontroli jakości powinny być udokumentowane w formie pisemnej instrukcji, wskazującej cele, które mają być osiągnięte, oraz środki służące do osiągnięcia tych celów poprzez zaprojektowane procedury w oparciu o określone wcześniej zasady. Jakość usług świadczonych przez firmy audytorskie powinna stanowić kluczowy element ich działalności.

Za system kontroli jakości w firmie audytorskiej odpowiedzialny jest kierownik firmy audytorskiej, który powinien być biegłym rewidentem. Kierownikiem firmy audytorskiej może być także zarząd złożony z biegłych rewidentów. Kierownictwo

firmy audytorskiej musi określić odpowiednie wzorce działania, ukierunkowane na osiągnięcie odpowiedniej jakości. Tak określone wzorce mają wpływ na wewnętrzną kulturę działania w firmie. Wzorce te powinny być jasne i spójne, przekazywane przez kierownictwo w formie częstych informacji oraz działań kierownictwa zgodnych z tymi wzorcami. Wzorce powinny być przekazywane podczas szkoleń personelu, narad kierownictwa i zespołów pracowników, rozmów formalnych i nieformalnych. Powinny one być podstawą procedur oceny biegłych rewidentów (partnerów) i innych pracowników. Zarząd firmy audytorskiej, formułując misję firmy, powinien promować te wzorce jako atut profesjonalnego działania.

Istotny element w zapewnieniu jakości usług audytorskich stanowią wymogi etyczne, które określa *Kodeks etyki zawodowych księgowych IFAC (Międzynarodowe Standardy... 2005, s. 31 i dalsze)*. Kodeks określa następujące pryncypia jako podstawowe cechy biegłego rewidenta:

- a) uczciwość, która oznacza prawość oraz rzetelne postępowanie i prawdomówność,
- b) obiektywizm, rozumiany jako działanie sprawiedliwe i bezstronne, pozwalające się wystrzegać konfliktu interesów oraz wpływu osób trzecich,
- c) kompetencje zawodowe i należyta staranność w wykonywaniu usług, co zobowiązuje biegłego rewidenta do ciągłego doskonalenia swojego warsztatu i wiedzy fachowej z uwzględnieniem najnowszych rozwiązań w zakresie rewizji finansowej, legislacji i merytorycznych rozwiązań rachunkowości,
- d) zachowywanie tajemnicy w zakresie informacji uzyskanych w trakcie wykonywania swoich usług, niewykorzystywanie ich do innych celów, chyba że obowiązek ich ujawnienia wynika z innych przepisów prawnych,
- e) profesjonalną postawę, którą powinien reprezentować biegły rewident, aby jego działania w stosunku do zleceniodawców, stron trzecich, innych profesjonalistów, pracowników, pracodawców oraz innych osób zewnętrznych nie mogły zdyskredytować jego zawodu i podważyć reputacji,
- f) standardy techniczne, co oznacza, że wszystkie swoje usługi biegły rewident powinien wykonywać zgodnie z technicznymi i zawodowymi standardami, które ma obowiązek znać i stosować w praktyce zawodowej; techniczne i zawodowe standardy wykonywania zawodu to Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej, standardy, wytyczne i inne dokumenty ogłaszane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, regulacje organizacji zawodowych oraz obowiązujące przepisy prawne.

Przyjmowanie zleceń i kontynuowanie współpracy ze zleceniodawcami powinno być oparte na odpowiednich procedurach, właściwych dla każdej usługi atestacyjnej. Jest to bardzo ważne z punktu widzenia niezależności oraz profesjonalnego wykonywania usługi. Firma audytorska, podejmując się usługi atestacyjnej, powinna mieć na względzie niezależność od zleceniodawcy. Niezależność wymaga

spełnienia określonych kryteriów w zakresie powiązań finansowych, pożyczek i gwarancji, relacji gospodarczych ze zleceniodawcą, relacji rodzinnych i osobistych, zatrudnienia personelu firmy w okresie wcześniejszym przez zleceniodawcę atestacji, pełnienia funkcji zarządczych lub nadzorczych przez personel firmy audytorskiej, długotrwałej współpracy powodującej zażyłość personelu, wynagrodzeń za usługę, prezentów i gościnności, różnego rodzaju sporów. Wszystkie te aspekty, gwarantujące niezależność, powinny być brane pod uwagę przy przyjmowaniu i realizacji zleceń.

Zagadnienie niezależności jest czynnikiem bardzo ważnym w procesie realizacji usług atestacyjnych. Firma audytorska i jej pracownicy nie tylko muszą się czuć niezależni, ale ta niezależność musi być postrzegana również przez osoby trzecie, aby nie można jej było podważyć. Wymaga to bieżącego monitoringu zleceniodawców, bieżących informacji uzyskiwanych od personelu firmy audytorskiej, bieżących informacji zewnętrznych – ponieważ niezależność, nie jest stabilna w czasie, może ulegać zmianie na skutek różnych okoliczności, które dopiero miały lub będą miały miejsce. Warunki i kryteria współpracy ze zleceniodawcami muszą być obwarowane procedurami sprawdzającymi niezależność, stosowanymi w sposób ciągły. Powinno to wchodzić w zakres obowiązków kierownictwa firmy audytorskiej, pracowników kierujących wykonywaniem poszczególnych zleceń oraz biegłych rewidentów na bieżąco i ostatecznie weryfikujących wykonane zlecenia. Stąd zarząd firmy audytorskiej powinien określić osobę/osoby, które będą dokonywać oceny potencjalnego lub rzeczywistego klienta w celu przyjęcia zlecenia lub kontynuowania współpracy.

W tym celu powinny istnieć w podmiocie audytorskim procedury przyjmowania nowych i oceny zleceniodawców stałych. Procedury te muszą być bardzo szczegółowe i powinny pozwolić na stworzenie zestawu informacji o klientach, o warunkach ich funkcjonowania, o kierownictwie i zwierzchnikach klientów, o ich sytuacji finansowej, o stosowanych zasadach (polityce) rachunkowości, o zasadach opodatkowania itp. Do oceny tej mogą być stosowane specjalne kwestionariusze, wypełniane przez samego zleceniodawcę i przez poprzedniego biegłego rewidenta, oraz informacje pozyskiwane w rozmowach z potencjalnym klientem.

Dobłą praktyką jest określenie rodzaju zleceń, których firma by nie przyjęła lub które przyjęłaby pod określonymi warunkami. Przy umowach wieloletnich klienci powinni być oceniani pod kątem występowania pewnych zdarzeń w celu ustalenia, czy współpraca z nimi powinna być kontynuowana, czy też nie. Zdarzenia te to np. zmiana zarządu, zmiana właścicieli, zmiana zasad (polityki) rachunkowości, zmiana rodzaju działalności, zła sytuacja finansowa zleceniodawcy, spory sądowe z otoczeniem. Za administrowanie i monitorowanie zasad firmy dotyczących kontynuowania współpracy ze zleceniodawcami oraz za

ocenę potencjalnych zleciodawców powinny odpowiadać wyznaczone osoby zatrudnione w firmie audytorskiej.

Firma audytorska, chcąc profesjonalnie wykonywać swoje usługi, musi zatrudniać kompetentny personel, wystarczający do wykonywania realizowanych zleceń. Stąd dobór personelu, jego jakość i liczba pracowników zatrudnionych to kolejne wyzwania dla firmy. W doborze personelu należy się kierować wymogami zawodowymi, umiejętnościami i kompetencjami oraz zadaniami, które muszą być zrealizowane, aby wykonać zlecenia w sposób profesjonalny. Stąd konieczność zapewnienia personelu kierowniczego, nadzorującego, weryfikującego oraz wykonawczego. Personel kierowniczy, nadzorczy i weryfikujący powinien posiadać najwyższe kwalifikacje zawodowe. Personel wykonawczy to asystenci, aplikanci, praktykanci, których praca będzie planowana i nadzorowana przez pracowników wyższego szczebla. Istotne dla profesjonalnego wykonania zleceń jest osiąganie coraz wyższych umiejętności technicznych, kompetencji zawodowych, biegłości w wykonywaniu zawodu w procesie ustawicznego szkolenia i samokształcenia. Dlatego w procesie rekrutacji należy stosować procedury, których celem jest pozyskanie dla firmy pracowników najbardziej kompetentnych.

Nadzorowanie rozwoju zawodowego pracowników to zagadnienie, które powinno stanowić wymóg kontynuowania zawodu, i należy je monitorować i uwzględniać przy ocenie i awansach pracowników, stwarzając możliwość podnoszenia kwalifikacji poprzez: szkolenia wewnętrzne i zewnętrzne, dostęp do przepisów prawnych i literatury fachowej, udzielanie konsultacji w sprawach wątpliwych itp.

Realizacja zlecenia wymaga szczegółowego zaplanowania czynności, które należy wykonać, procedur postępowania, doboru personelu do realizacji. Za realizację zlecenia odpowiedzialny jest biegły rewident, do którego kompetencji należy kierowanie, podział zadań, nadzór nad realizacją, identyfikacja ryzyka oraz strategii badania. Biegły rewident/partner odpowiedzialny za realizację zlecenia powinien skompletować zespół wykonawczy o odpowiednim doświadczeniu i umiejętnościach, będący w stanie w określonym czasie wykonać zlecenie, zgodnie ze standardami zawodowymi. Jeżeli realizacja zlecenia wykonywana jest przez pojedynczego biegłego rewidenta lub przez zespół składający się z niewielu osób, to kierujący badaniem powinien uwzględnić konieczność skorzystania z usług innego rzeczoznawcy. Kierowanie badaniem sprawozdania finansowego wymaga:

- rozdziału zadań między członków zespołu,
- oszacowania ryzyka badania,
- ustalenia strategii badania,
- informacji o charakterze działalności gospodarczej jednostki,
- ustalenia procedur postępowania.

Jeżeli wykonywane zlecenie jest realizowane przez zespół biegłych rewidentów, aplikantów lub asystentów, to biegły rewident prowadzący nadzoruje postęp prac zgodnie z czynnościami wykonanymi za pomocą określonych procedur. Rozpatruje także istotne zagadnienia, które pojawiły się w czasie realizacji zlecenia. Podejmuje decyzje dotyczące modyfikacji planu i harmonogramu badania, koryguje strategię badania, udziela konsultacji lub podejmuje decyzję o zasięgnięciu opinii i o konsultacjach innych ekspertów. Nadzór jest prowadzony poprzez przegląd prac wykonanych przez zespół realizujący dane zlecenie. Tego przeglądu mogą dokonywać bardziej doświadczeni członkowie zespołu lub biegły rewident odpowiedzialny za badanie. Przegląd ten ma na celu ocenę:

- a) zastosowanych standardów zawodowych, przepisów prawnych podatkowych, bilansowych i innych regulacji obowiązujących jednostkę gospodarczą,
- b) podstawowych zagadnień, które będą przedmiotem dalszych rozważań,
- c) przeprowadzonych konsultacji, wyciągniętych wniosków i ich udokumentowania,
- d) rodzaju zastosowanych procedur, czasu ich przeprowadzenia oraz zakresu badań,
- e) prawidłowości wnioskowania i jego udokumentowania,
- f) odpowiedzialności i wystarczalności dowodów badania do sporządzania dokumentów finalnych (opinii i raportu),
- g) osiągnięcia założonego celu badania (*Międzynarodowe Standardy... 2005, s. 275*).

Ostatnim elementem zapewniającym odpowiednią jakość wykonywania zleceń jest przegląd kontroli jakości zlecenia. Wymaga on wyznaczenia osoby, która będzie tego dokonywać.

Przegląd kontroli jakości zlecenia można nazwać ostateczną kontrolą jakości w firmie audytorskiej. Przegląd kontroli jakości obejmuje w szczególności: przegląd sprawozdania finansowego zleceniodawcy, przegląd dokumentów finalnych z badania/sprawozdania biegłego rewidenta, przegląd dokumentacji roboczej związanej z osądami i wnioskami wyrażonymi przez zespół lub biegłego rewidenta realizującego zlecenie.

Przegląd kontroli jakości ma także ocenić:

- a) niezależność zespołu realizującego zlecenie i firmy audytorskiej od zleceniodawcy,
- b) rozpoznane podczas realizacji zlecenia rodzaje ryzyka, w tym ryzyko zaistnienia oszustwa,
- c) istotność ogólną i cząstkową oraz jej powiązanie z wyrażonymi osądami,
- d) wnioski sformułowane w wyniku konsultacji,
- e) znaczenie i charakter skorygowanych i nie skorygowanych nieprawidłowości, ujawnionych w toku realizacji zlecenia,
- f) zagadnienia do przekazania organom zarządczym i nadzorczym,
- g) dokumentację roboczą, jej wystarczalność do potwierdzenia osiągniętych wniosków,
- h) odpowiedniość opinii i raportu/sprawozdania biegłego rewidenta (*Międzynarodowe Standardy... 2005, s. 278*).

Kontrola jakości w firmach audytorskich to zagadnienie niezwykle istotne i trudne do realizacji. W dużej firmie audytorskiej organizacja kontroli jakości wymaga opracowania i wdrożenia procedur kontroli, wyznaczenia osób przeprowadzających kontrolę jakości, określenia odpowiedzialności za nadzór nad wykonaniem zleceń. Tak szeroki zakres czynności kontroli jakości wykonywanych zleceń przez firmy audytorskie wymaga wielu osób o wysokich kwalifikacjach zawodowych. Stąd standardy kontroli jakości nie są dostosowane do małych podmiotów audytorskich, w tym jednoosobowych. Próbą rozwiązania tego problemu dla małych podmiotów audytorskich jest stworzenie sieci tych podmiotów. To zagadnienie stanowi jednak zupełnie oddzielny problem.

Literatura

Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej, KIBR, SKwP, Warszawa 2005.

QUALITY CONTROL IN AUDIT COMPANIES

Summary

The aim of this article is to formulate the necessity of well organized system of internal control in order to reach the suitable level of audit services quality. What is important, audit services quality should be crucial element of any audit company. Therefore, clear and coherent patterns of auditors' evaluation procedures should be made by the managers. Ethical issues, specified in the International Code of Ethics (IFAC) are also a significant element of audit services quality.

Małgorzata Węgrzyńska

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

IDENTYFIKACJA, EWIDENCJA I PREZENTACJA WYNIKÓW DZIAŁAŃ PROEKOLOGICZNYCH W RACHUNKU EKONOMICZNYM

1. Wstęp

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób identyfikować, prowadzić ewidencję i prezentować informację związaną z działalnością proekologiczną jednostki w istniejącym systemie rachunkowości oraz w sprawozdawczości finansowej.

Rachunkowość stanowi system informacyjny, który dostarcza informacji niezbędnych w procesach decyzyjnych, a głównym celem rachunkowości jest „pomiar wyników działalności gospodarczej, dlatego rachunkowość jest uniwersalnym i elastycznym systemem informacyjno-kontrolnym odzwierciedlającym dokonania i potencjał gospodarczy jednostek” (Micherda 2005, s. 13). Rachunkowość jako system informacyjny powinna dostarczać informacji o wpływie podmiotu gospodarującego także na środowisko. Informacje te powinny dotyczyć wszystkich zdarzeń związanych z działaniami proekologicznymi, które obejmowałyby zasoby jednostki, informacje o ponoszonych kosztach i stratach, informacje dotyczące źródeł finansowania. Obecnie system rachunkowości prowadzi ewidencję tych zdarzeń, lecz nie ma informacji szczegółowych dotyczących działań proekologicznych.

Polskie prawo nie reguluje procedur związanych z ujęciem (pomiar, ewidencja) oraz ujawnianiem w sprawozdawczości finansowej skutków działań proekologicznych. Rodzi się potrzeba uwzględnienia tych zdarzeń w sprawozdaniu finansowym w dwóch aspektach, jako sprawozdanie wewnętrzne i zewnętrzne. Istnieje przesłanka modyfikacji rachunku wyników na potrzeby z zakresu ochrony środowiska z wyodrębnieniem segmentu, który w całości poświęcony musi być przychodom i kosztom

środowiskowym. Także informacje środowiskowe powinny być uwzględnione w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego w formie oddzielnych raportów zarządu jednostki. Elementem sprawozdania finansowego powinien być także przegląd w podziale na segmenty, przegląd środowiskowy, przegląd operacyjny i finansowy, noty z warunkowymi pasywami środowiskowymi wraz z wyjaśnieniami.

Międzynarodowe Standardy Rachunkowości oraz regulacje ponadnarodowe nie regulują tych zjawisk. Istnieje problem związany z nazewnictwem, identyfikacją, wyceną i prezentacją zdarzeń związanych z ekologią. Stanowi to duże utrudnienie dla jednostek, które prowadzą intensywną działalność związaną z prowadzeniem projektów proekologicznych.

2. Propozycje ujęcia w systemie rachunkowości i sprawozdawczości finansowej skutków działań proekologicznych

Działająca przy ONZ Międzynarodowa Grupa Robocza Ekspertów ds. Rachunkowości i Sprawozdawczości na XV sesji ISAR przedstawiła trzy dokumenty, w których zawarte zostały zalecenia dotyczące rachunkowości zasobów środowiska naturalnego oraz propozycje objęcia sprawozdawczością finansową kosztów i zobowiązań środowiskowych. Propozycje miały być wyjściem do opracowań szczegółowych związanych z identyfikacją, ewidencją, wyceną i prezentacją zdarzeń z zakresu zdarzeń związanych z działalnością proekologiczną jednostki.

ISAR zaproponował trójstopniowy proces wdrażania zaleceń. W pierwszym dokumencie (etap pierwszy), pt. *Position paper on accounting for environmental costs and liabilities*, przedstawiono stanowisko dotyczące ujęcia w rachunkowości kosztów i pasywów środowiskowych. W drugim opracowaniu (etap drugi), zatytułowanym *Linking environmental and financial performance: a survey of best practice techniques*, skupiono się na zakresie relacji pomiędzy wynikiem finansowym jednostki a wynikiem środowiskowym. Natomiast w trzecim opracowaniu (etap trzeci), *Standardised environmental performance indications for communicating environmental performance*, odnajdujemy propozycję wskaźników związanych z działalnością środowiskową. Należy zaznaczyć, że prace nad trzecim dokumentem są najmniej zaawansowane. Charakterystykę powyższych dokumentów przedstawię poniżej.

Pierwszy z przedstawionych dokumentów opisuje stanowisko ISAR dotyczące ujęcia w rachunkowości kosztów i pasywów środowiskowych. Stanowi on prezentację poglądów na to, w jakim kierunku powinna rozwijać się rachunkowość ekologiczna. Opracowania nie można traktować jako standard, gdyż jego celem jest ułatwienie standaryzacji poprzez pokazanie i ujawnianie propozycji dotyczących rachunkowości. Nie odnajdujemy tam sztywnych wytycznych dotyczących ra-

chunkowości ekologicznej. Przedstawiono w nim propozycję spójnego systemu rachunkowości, w którym to systemie ewidencja obejmowałaby koszty i zobowiązania związane bezpośrednio z wydarzeniami kształtującymi wynik finansowy. Podkreślono, że ujawnienie informacji na temat kosztów i zobowiązań środowiskowych wiąże się z wyjaśnieniami dotyczącymi nowych pozycji w bilansie oraz w rachunku zysków i strat. W dokumencie zawarte zostały wytyczne co do definiowania pojęć związanych z ochroną środowiska.

Dokument proponuje następujące definicje nowych terminów:

- **środowisko** to całe nasze naturalne fizyczne otoczenie, zawierające powietrze, wodę, ziemię, florę, faunę i zasoby naturalne nieodnawialne, jak paliwa kopalne lub minerały,
- **koszty środowiskowe** uwzględniają koszty działań podjętych lub tych, które zostaną podjęte, mających służyć zarządzaniu środowiskowemu, oraz koszty powstające wskutek realizacji zadań i wymagań środowiskowych jednostki,
- **aktywa środowiskowe** stanowią koszty środowiskowe, które jednostka skapitalizowała, gdyż spełniały kryteria uznania ich za aktywa,
- **pasywa środowiskowe** to zobowiązania odnoszące się do kosztów środowiskowych jednostki, które spełniły kryteria uznania ich za składnik pasywów,
- **kapitalizowanie** to uznanie kosztu środowiskowego za integralną część związanego z nim składnika aktywów lub za samodzielny składnik aktywów (Micherda 2005, § 10; Kuśmierski 2000).

W dokumencie zawarte są zalecenia co do uznawania kosztów środowiskowych. **Koszty środowiskowe** należy uznawać w okresie, w którym zostały zidentyfikowane i uznane za aktywa. Powinny także ulec kapitalizacji i należy rozpocząć ich amortyzowanie w ciężar kosztów w bieżącym i przyszłym okresie bądź powinny natychmiast i jednorazowo obciążyć rachunek wyników (Kuśmierski 2000, s. 153). Zaleca się, by koszty środowiskowe zostały kapitalizowane bezpośrednio bądź pośrednio w odniesieniu do przyszłych korzyści ekonomicznych w następujących sytuacjach:

- 1) zwiększenia potencjału, poprawy bezpieczeństwa innych posiadanych aktywów,
- 2) redukcji lub przeciwdziałania skażeniu środowiskowemu, którego pojawienie się może nastąpić w przyszłych zdarzeniach,
- 3) w działaniach związanych z ochroną środowiska (Kuśmierski 2000).

Zaleceniem ISAR jest, by wszystkie koszty włączyć w poczet aktywów. Dotyczy to także kosztów, które bezpośrednio nie generują zysków, ale ich obecność powoduje, że inne aktywa przynoszą korzyść ekonomiczną (Moore 1998, § 16). Jednak wyodrębniamy koszty, które nie przynoszą w przyszłości zysków – związane są z nimi koszty poniesione np. na usuwanie odpadów, koszty kar, audyty środowiskowe. Koszty takie, zgodnie z zaleceniem § 17, powinno się wykazywać w rachunku

wyników. Natomiast gdy koszt środowiskowy uznany za element aktywów jest związany z innym składnikiem aktywów, to powinno się go wykazać jako jego część tego aktywa i nie prezentować osobno.

Zobowiązania środowiskowe są traktowane przez ISAR jako zobowiązania jednostki gospodarczej do poniesienia kosztów z zakresu ochrony środowiska. Zalecane jest ich ujęcie w okresie, w którym powstały. Zobowiązania nie muszą wynikać z regulacji prawnych, lecz z prowadzonej polityki ekologicznej, zasad etycznych czy moralnych. W przypadku gdy nie ma możliwości oszacowania zobowiązań środowiskowych, należy poinformować o tym w notach uzupełniających do sprawozdania finansowego (Moore 1998, § 23). Natomiast uznawanie należności od osób trzecich nie może być rekompensowane pasywami środowiskowymi. Komisja zaleca, by były wykazywane oddzielnie jako składnik aktywów, z zastrzeżeniem, gdy istnieje inne prawo regulujące postępowanie w tej sprawie, a także proponuje się ich wykazanie w notach (Moore 1998, § 31).

Oszacowanie wartości pasywów środowiskowych jest trudne. ISAR w swoich zaleceniach ogranicza się do wymogu podania przez jednostkę gospodarczą przybliżonej wartości wraz z odniesieniem do not w sprawozdaniu finansowym. Nota powinna zawierać informację co do sposobu wyliczenia tej wartości. W przypadku gdy mało prawdopodobne jest oszacowanie wartości z powodu kilku niepewnych czynników, należy odnotować to w sprawozdaniu finansowym wraz z podaniem przyczyn (Moore 1998, § 35, 36). Zobowiązania środowiskowe, które jednostka gospodarcza ureguluje w najbliższej przyszłości, należy oszacować na podstawie kosztu bieżącego, natomiast do pozostałych zobowiązań powinno stosować się wartość zdyskontowaną bądź uwzględnić wydatki związane z danym zobowiązaniem (Kuśmierski 2000, s. 154). Metoda oparta na wartości dyskontowej oraz koszcie bieżącym wymaga określenia szacunkowego kosztu działań, opartego na warunkach ekonomiczno-prawnych. Kwota uzyskana w wyniku oszacowania według metody kosztu bieżącego stanowi wartość zobowiązania środowiskowego. Natomiast w metodzie dyskontowej wykorzystywana jest bezpieczna stopa dyskontowa wraz z uwzględnieniem postępu technologicznego.

ISAR zaproponował, by zakres informacji na temat kosztów i zobowiązań środowiskowych był większy, niż jest to określone przez organa ustalające standardy. Działania te są związane z wyjaśnieniem nowych pozycji w bilansie i rachunku wyników. Informacje te powinny być zaprezentowane w sprawozdaniu finansowym, w wyjaśnieniach do sprawozdań bądź w oddzielnych raportach, a kryterium ich prezentacji powinna być istotność.

Międzynarodowa Grupa Ekspertów ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości i Sprawozdawczości w pierwszym dokumencie zaproponowała spójne

podejście do problemów zasobów naturalnych w systemie rachunkowości, kładąc nacisk na szczególnie ważny problem, jakim jest pomiar i ujęcie kosztów i zobowiązań środowiskowych. Międzynarodowe Standardy Rachunkowości nie regulują tego problemu, a w standardzie nr 1 odnajdujemy jedynie przesłankę, że zaleca się kierownictwu sporządzanie dodatkowych sprawozdań, jeśli kierownictwo uzna, że mogą one stanowić podstawę podejmowania decyzji. ISAR dostrzega potrzebę wyodrębnienia nowej dziedziny rachunkowości, jaką jest rachunkowość ekologiczna. Dostrzega potrzebę pełnego identyfikowania zdarzeń i zjawisk oraz wycenę zgodnie z zasadami obowiązującymi w rachunkowości, prezentowania na potrzeby użytkowników zewnętrznych i wewnętrznych, tak aby rachunkowość mogła spełniać swoje funkcje, a mianowicie funkcję informacyjną, kontrolną, analityczną i stymulacyjną.

W drugim przygotowanym przez ISAR dokumencie, pt. *Linking environmental and financial performance: a survey of best practice techniques*, czyli łączenie wyników finansowych i środowiskowych: badanie dotyczące najlepszej praktyki, skoncentrowano się na związku między środowiskowymi i finansowymi wynikami działalności jednostki. Przedstawiono szereg najlepszych praktyk dotyczących mierzenia działań środowiskowych (Kuśmierski 2000, § 69) oraz metody wykorzystania informacji środowiskowych do podejmowania decyzji inwestycyjnych (Kuśmierski 2000, § 72). Na podstawie analizy najlepszych metod autorzy dokumentu prezentują, w jaki sposób powinny wyglądać roczne raporty środowiskowe przygotowane dla akcjonariuszy jednostki gospodarczej. Tabela 1 prezentuje ramy sprawozdawczości środowiskowej w odniesieniu do sprawozdań rocznych.

Przygotowany dokument miał na celu poprawienie jakości i wiarygodności sporządzanych sprawozdań środowiskowych, a ujawniane informacje środowiskowe stanowić mają uzupełnienie informacji na temat działań jednostki w zakresie ochrony środowiska, w celu uzupełnienia rachunku ekonomicznego i sprawozdań finansowych sporządzanych na jego podstawie.

W trzecim dokumencie ISAR przedstawiono propozycje opracowania wskaźników dokonań środowiskowych, które by stanowiły podstawę do komunikowania wyników środowiskowych. Prace nad tym dokumentem są w początkowej fazie przygotowawczej. Celem dokumentu jest opracowanie szczegółowych wskaźników przemysłowych, zapewniających porównywalność efektów działalności jednostek w danej branży przemysłowej.

Tabela 1. Ramy sprawozdawczości środowiskowej w sprawozdaniach rocznych

| Części sprawozdania finansowego | Zalecane ujawniane informacje środowiskowe |
|---|---|
| Raport zarządu | <ul style="list-style-type: none"> – zobowiązania jednostki do stałej poprawy działań środowiskowych – istotne ujawnienia od poprzedniego okresu |
| Przeгляд segmentów działalności | <ul style="list-style-type: none"> – zamieszczanie danych środowiskowych w podziale na segmenty – usprawnienia w kluczowych obszarach od ostatniego sprawozdania |
| Przeгляд środowiskowy | <ul style="list-style-type: none"> – zakres przeglądu – oświadczenie o polityce środowiskowej firmy – kluczowe problemy środowiskowe dotyczące firmy – odpowiedzialność firmy – opis systemu zarządzania środowiskowego dla standardów międzynarodowych (np. ISO/EMAS) – dane o dokonaniach środowiskowych w podziale na segmenty działalności, dotyczące: zużycia wody, materiałów, emisji CO₂, NOX, SO₂, sposobu usuwania odpadów – specyficzne dane odnośnie do sektora – dane finansowe dotyczące kosztów środowiskowych i kosztów związanych ze środowiskiem – oszacowanie finansowe oszczędności i zysków płynących z wysiłków proekologicznych – powiązanie z innymi sprawozdaniami środowiskowymi – niezależne oświadczenie weryfikujące |
| Raport zarządu | – oświadczenie o polityce środowiskowej, gdy nie występuje w innym miejscu sprawozdania |
| Ujawnienie dotyczące polityki rachunkowości | <ul style="list-style-type: none"> – oszacowanie rezerw – polityka kapitalizacji – polityka amortyzacji |
| Rachunek zysków i strat | <ul style="list-style-type: none"> – wyjątkowe obciążenia środowiskowe – inne środowiskowe koszty i straty, gdy nie wykazane są w innym miejscu sprawozdania |
| Bilans | <ul style="list-style-type: none"> – rezerwy środowiskowe – kapitalizowane koszty środowiskowe – oczekiwane należności |
| Noty | – warunkowe pasywa środowiskowe z wyjaśnieniem |
| Inne | – dane środowiskowe mogą być również ujęte w uproszczonych sprawozdaniach finansowych |

Źródło: (Kuśmierski 2000, s. 157).

4. Zakończenie

Zagadnienia ochrony środowiska są regulowane przez międzynarodowe i krajowe regulacje prawne. Wielość ustaw, rozporządzeń, dyrektyw informuje nas o tym, że jest to problem istotny i ważny. Rachunkowość wynika z norm prawnych oraz obrazuje zdarzenia, więc powinna także uwzględniać informacje o zdarzeniach związanych z ochroną środowiska, które to zdarzenia coraz częściej mają miejsce w jednostce gospodarczej. Obecny stan prawny nie nakazuje podmiotom, aby sporządzały dodatkowe informacje o przeprowadzonych działaniach proekologicznych. Nie reguluje kwestii ekologicznych. Podmioty mają na uwadze, że rachunkowość stanowi system informacyjny i powinna prezentować rzetelną informację. Istotne wydaje się wprowadzenie zasad, które regulowałyby te kwestie. Międzynarodowa Grupa Robocza Ekspertów ds. Rachunkowości i Sprawozdawczości ISAR przedstawiła trzy dokumenty dotyczące problematyki z zakresu ochrony środowiska. Jej działania miały na celu przygotowanie standardów dotyczących identyfikacji, ewidencji i prezentacji informacji środowiskowej w systemie rachunkowości i sprawozdawczości finansowej.

Literatura

Kuśmierski K., *Rachunkowość środowiskowa*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, t. 1 (57), Warszawa 2000.

Micherda B., *Podstawy rachunkowości. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.

Moore D., *Position Paper on Accounting for Environmental Costs and Liabilities*, ISAR, Genewa 1998.

IDENTIFICATION AND PRESENTATION EFFECTS OF ECOLOGICAL ACTIVITY IN ECONOMY ACCOUNT

Summary

This article describes a new conception of accounting – an environmental accounting and the financial statement based on three documents prepared by the ISAR. The aim of this article is a presentation of the problem as identification, recording, measuring events related with ecological activity. In this article, the author underlines the need to introduce standards that will describe ecological activity.

CZĘŚĆ II

Wojciech Hasik

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

POMIAR WARTOŚCI GODZIWEJ – STANDARD FASB I TWORZENIE NOWEGO MSSF

1. Wstęp

Koncepcja wartości godziwej jako kategorii wyceny aktywów i zobowiązań jest obca tradycji rachunkowości kontynentalnej, jednak nawet na gruncie tradycyjnie anglosaskiej praktyki rachunkowości jej implementacja rodzi wiele problemów praktycznych oraz dyskusji o charakterze teoretycznym. Dało to impuls do starań o wypracowanie jednolitej metodologii pomiaru wartości godziwej.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie najważniejszych zasad, zawartych w niedawno opublikowanym amerykańskim standardzie poświęconym pomiarowi wartości godziwej, oraz wskazanie na nowy mechanizm tworzenia przez Radę ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB) nowego MSSF, poświęconego pomiarowi wartości godziwej.

2. Standaryzacja wartości godziwej w kontekście procesu konwergencji standardów rachunkowości

Wychodząc naprzeciw potrzebie ujednoczenia stosowanych praktyk i zapewnienia swoistego przewodnika po ustalaniu wartości godziwej, amerykańska Rada ds. Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB) opublikowała we wrześniu 2006 roku ostateczną wersję standardu pt. „Pomiar wartości godziwej”, wchodzącego w kanon tzw. US GAAP (Statement of Financial Accounting Standards No. 157, Fair Value Measurements (FVM)). Jest on zwieńczeniem prac i konsultacji prowadzonych przez FASB od 2001 roku. Jego wejście w życie określono dla okresów sprawozdawczych zaczynających się po 15 listopada 2007 roku. Moment wejścia w życie uregulowań standardu przesunięto o rok w stosunku do wcześniejszej propozycji projektu, co

wskazuje, z jaką ostrożnością podchodzi się do zmian wprowadzanych do regulacji, które będą skutkować koniecznością zmiany praktyk księgowych.

Problem ujednoczenia zasad pomiaru wartości godziwej dostrzegany jest również w Europie. Należy przy tym zwrócić uwagę na istotną zmianę jakościową w procesie stanowienia „europejskich” standardów przez IASB. W grudniu 2005 roku IASB podjęła decyzję o nietworzeniu własnego projektu standardu dotyczącego pomiaru wartości godziwej, lecz zamiast tego postanowiła przyjąć jako projekt wyjściowy w procesie tworzenia nowego MSSF ostateczną wersję standardu, opublikowaną przez FASB. W lutym 2006 roku zostało podpisane pomiędzy FASB oraz IASB porozumienie o dążeniu do ujednoczenia (konwergencji) zasad pomiaru wartości godziwej. Dlatego też w chwili obecnej trwa intensywny proces analizy postanowień standardu FVM, w którym pracownicy IASB poddają dyskusji zasady w nim zawarte, przytaczając swoją rekomendację dla Rady.

3. Główne zasady zawarte w standardzie FASB – „Pomiar wartości godziwej” (FVM)

Standard FVM jest odpowiedzią na zapotrzebowanie praktyki na dokładne, jednoznaczne wskazówki co do sposobu ustalania wartości godziwej. Zawarte w nim reguły opisują schematy działania w sposób bardziej precyzyjny niż w MSSF czy krajowym prawie bilansowym, co ułatwia ich zastosowanie w praktyce. Przejrzystość określono systemy pojęciowe potrzebne do implementacji wskazanych technik wyceny.

Pojęcie wartości godziwej w swojej istocie nie odbiega od definicji znanej nam z ustawy i MSSF: **Wartość godziwa** jest ceną, którą można byłoby uzyskać sprzedając składnik aktywów lub za którą można by uregulować zobowiązanie pomiędzy uczestnikami rynku w momencie dokonywania wyceny.

Cena. Niewątpliwą zaletą standardu jest wprowadzenie uporządkowanego systemu kategorii, które dotyczą wartości godziwej oraz ram conceptualnych jej wyznaczania. Przede wszystkim wskazany jest cel pomiaru w wartości godziwej. Jest nim ustalenie ceny wymiany składnika aktywów lub zobowiązania, która to wymiana nastąpiłaby pomiędzy uczestnikami rynku. Jednocześnie wskazuje się, że decydująca w tym miejscu jest perspektywa sprzedawcy, czyli tego, kto dysponuje aktywami (względnie ma zobowiązanie). Stąd, co do zasady, pierwszeństwo daje się cenie wyjściowej (zgłaszanej przez sprzedawcę). Nie oznacza to, że perspektywa kupującego jest bez znaczenia. W ustalaniu wartości godziwej należy uwzględnić wszystkie założenia, które będą czynili uczestnicy rynku. Oznacza to konieczność uwzględnienia specyficznych cech składnika aktywów (zobowiązania) oraz ryzyka z nim związanego. W szczególności jednostka musi rozważyć te czynniki wyceny,

które wynikają z własnych założeń, szacunków, oczekiwań itd. jednostki, a które mogą być później przedmiotem korekty ceny z punktu widzenia kupującego.

Rynek podstawowy (*principal market*). Wyznaczając wartość godziwą, przyjmuje się założenie o wystąpieniu transakcji na tzw. rynku podstawowym. Jest nim rynek, na którym jednostka mogłaby zbyć składnik aktywów lub przenieść zobowiązanie i który cechuje się największą płynnością (aktywnością), co oznacza największy wolumen obrotu danego dobra. Kiedy istnieje wiele rynków, spośród których żaden nie ma pozycji rynku podstawowego (np. obroty są zbliżone), wówczas przy ustalaniu wartości godziwej zakłada się przeprowadzenie transakcji na tym rynku, który gwarantuje sprzedawcy osiągnięcie najbardziej korzystnej ceny. Wartość godziwa będzie odnosiła się do transakcji na najbardziej korzystnym z rynków (*most advantageous market*), do których jednostka ma dostęp. Zatem raz jeszcze przyjęcie perspektywy sprzedawcy będzie czynnikiem „subiektywizującym” szacunek wartości godziwej.

Koszty transakcji. Podstawową zasadą jest wyłączenie z ustalania wartości godziwej wpływu kosztów zawarcia transakcji. Przyjmuje się bowiem założenie, że są one właściwe dla transakcji, nie są natomiast cechą samego aktywa lub zobowiązania. Jedynie w szczególnych sytuacjach koszt transakcji wynika z cech aktywa. Dzieje się tak, gdy dostęp do rynku podstawowego lub najbardziej korzystnego wymaga poniesienia określonych kosztów (np. w przypadku specyficznej lokalizacji aktywa należy ponieść koszty transportu).

Transakcja. Ustalenie wartości godziwej wymaga przyjęcia założenia, że zostanie ona ustalona w kontrolowanej transakcji (*orderly transaction*), która charakteryzuje się tym, że:

- zapewnia właściwą ekspozycję aktywa lub zobowiązania na rynku (co wynika z faktu, że krótka ekspozycja nie gwarantuje uzyskania ceny, która byłaby możliwa do uzyskania, kiedy oferta wymiany /transferu aktywów lub zobowiązań byłaby obecna na rynku przez okres przyjęty jako normalny dla danego typu oferty,
- odzwierciedla warunki rynkowe z dnia wyceny.

Przy tym nie jest istotne dla wyznaczenia wartości godziwej, czy jednostka rzeczywiście byłaby skłonna przystąpić do tak określonej transakcji, czy też nie.

Uczestnicy rynku to kupcy lub sprzedawcy, którzy są:

- **niezależni** (od jednostki);
- **dobrze poinformowani**; w FVM przyjęto założenie, że uczestnicy rynku będą posiadali informacje nie tylko ogólnie dostępne, ale również te, które można by uzyskać poprzez przeprowadzenie wywiadu typu *due diligence*; przyjmuje się przy tym założenie, że uczestnicy rynku potrafią interpretować te informacje,

rozpoznać czynniki ryzyka na równi z korzyściami, dlatego wszystkie te informacje będą odzwierciedlone w wyznaczonej wartości godziwej;

- **zdolni do zawarcia transakcji** (prawnie i finansowo);
- **zainteresowani zawarciem transakcji**, co jednak nie może oznaczać jakiegokolwiek przymusu (wówczas transakcja nie byłaby kontrolowana).

Wartość godziwa z użycia i wymiany. W przypadku ustalania wartości godziwej aktywów dąży się do odzwierciedlenia w wartości godziwej maksymalnych korzyści, które można uzyskać ze składnika aktywów. W niektórych przypadkach oznaczać to będzie korzyści uzyskane z jego wymiany (sprzedaży) – wówczas uzyskamy **wartość godziwą z wymiany** (*fair value in-exchange*). W innych korzyści maksymalizowane będą przy założeniu, że składnik aktywów będzie wykorzystywany przez jednostkę (nabywcę) – wówczas wskazujemy na **wartość godziwą z użytkowania** (*fair value in-use*). Wartość godziwa z wymiany ustalana jest, jeżeli istnieją uczestnicy rynku, którzy skłonni byłiby raczej nabyć składnik aktywów niż użytkować go w obecnym stanie i miejscu użytkowania, a ustalenie wartości wymiany będzie maksymalizowało jego wartość godziwą. Natomiast wartość godziwa z użytkowania jest ustalana, jeżeli istnieją uczestnicy rynku, którzy byłiby skłonni wykorzystywać składnik aktywów w miejscu i stanie, w jakim znajduje się on obecnie, i jednocześnie takie wykorzystanie będzie maksymalizowało jego wartość godziwą. Przy ustalaniu wartości godziwej, niezależnie od tego, czy będzie to wartość godziwa z użytkowania czy z wymiany, należy wziąć pod uwagę wszystkie założenia, jakie mogłyby wpłynąć na decyzje uczestników rynku.

Wartość godziwa przy wstępnym ujęciu. W sytuacji idealnej (tzn. teoretycznej) cena zawartej transakcji będzie stanowić wartość godziwą. Wynika to z założeń, na których opierają się hipotezy efektywności rynków. Oznacza to, że jednostka nie jest w stanie uzyskać nadwyżki korzyści z samego faktu nabycia składnika aktywów, ponieważ nie jest w stanie zbyć go od razu po cenie wyższej (lub inaczej uzyskać korzyści). W wielu przypadkach takie założenie jest prawdziwe, co oznacza że cena transakcji wymiany stanowić będzie na dzień wymiany wartość godziwą aktywów lub zobowiązań. Jednak są przypadki w których powyższe założenie nie jest prawdziwe. Dlatego ustalając wartość godziwą w momencie początkowego ujęcia aktywów lub zobowiązań, jednostka powinna rozważyć specyficzne cechy (czynniki) samej transakcji oraz wycenianych pozycji poprzez rozważenie, czy:

- transakcja została przeprowadzona pomiędzy stronami powiązаныmi,
- transakcja jest nie w pełni dobrowolna i kontrolowana, co następuje, kiedy sprzedający przystąpił do transakcji pod przymusem lub działał pod presją czasu,
- wyceniany składnik aktywów/zobowiązań został nabyty jako część składowa (transakcja dotyczyła większego elementu lub grupy elementów) – wówczas wartość godziwa pojedynczego składnika może różnić się od wartości wymiany transakcji,

- rynek podstawowy (lub najbardziej korzystny), do którego jednostka ma dostęp, jest innym rynkiem od tego, na którym doszło do transakcji.

Ustalenie wartości godziwej w okresach późniejszych wymaga ustalenia, czy czynniki brane pod uwagę przy wstępnej wycenie uległy zmianie. Chodzi tu o czynniki zarówno rynkowe, jak i inne, np. charakterystyczne dla konkretnego aktywa (jego cechy, lokalizacja itd.)

Techniki wyceny. Powyższe zasady mają charakter przede wszystkim koncepcyjny. Natomiast problemem podstawowym z punktu widzenia praktycznego wyznaczania wartości godziwej jest ustalenie technik pomiaru wartości godziwej. Standard wyznacza trzy zasadnicze podejścia przy wyznaczaniu technik pomiaru wartości godziwej:

- 1) **podejście rynkowe** – w którym następuje odniesienie do dostępnych informacji o cenach oraz do innych przydatnych informacji, takich jak ceny transakcji podobnych aktywów lub zobowiązań, a szacunek wartości godziwej opiera się na tych właśnie informacjach,
- 2) **podejście dochodowe** – opierające się na rynkowych szacunkach przychodów lub wpływów gotówkowych (uwzględniających rynkowe oczekiwania ich dotyczące), które następnie są dyskontowane do poziomu wartości bieżącej,
- 3) **podejście kosztowe** – czyli szacujące wartość odtworzeniową dobra podobnego lub jednakowego; przyjmowanie wartości odtworzeniowej, która co do zasady nie jest przeciwieństwem wartości wymiany dobra (w szczególności z punktu widzenia sprzedawcy), opiera się na założeniu, że kupujący nie będzie skłonny zapłacić więcej, niż wynosi koszt odtworzenia takiego aktywa; w tej sytuacji konieczne jest uwzględnienie w tak ustalonej wartości godziwej zużycia wycenianego składnika aktywów, przy czym ten czynnik zużycia jest rozumiany znacznie szerzej niż tylko amortyzacja księgową, ma on bowiem odzwierciedlić zarówno fizyczne zużycie, techniczną przydatność, czyli ogólnie rozumiane zużycie moralne, jak i ekonomiczne starzenie się – wynikające również z zewnętrznych czynników rynkowych.

Dobór metod (może to być pojedyncza metoda lub ich kombinacja) jest uzależniony od okoliczności, w których dokonuje się wyceny. W przypadku stosowania kombinacji metod uzyskane wyniki powinny być poddane ocenie i powinny być im przypisane określone wagi w celu ostatecznego ustalenia wartości godziwej. Jakakolwiek metodę (metody) zastosujemy, powinna ona być stosowana konsekwentnie, chyba że zmiana miałaby wynikać ze zmian okoliczności, uzyskania nowych informacji, rozwoju nowych rynków lub metod wyceny. W takim przypadku musi nastąpić ujawnienie zmian zasad rachunkowości.

Hierarchia wartości godziwej. Standard nie ogranicza jednostki w wyborze adekwatnych metod pomiaru wartości godziwej. Z samej jej koncepcji wynika, że jest

ona bardziej szacunkiem niż pomiarem w rozumieniu tradycyjnej rachunkowości kontynentalnej¹. W tej sytuacji szczególną wagę przywiązuje się do obiektywizacji danych stanowiących podstawę szacunków (pomiaru). Dlatego opracowano swoistą „hierarchię wartości godziwej”, będącą wskazówką dla osób dokonujących wyceny, gdzie w pierwszej kolejności szukać źródeł danych. Owe źródła danych, czyli czynniki rynkowe oraz założenia czynione przez uczestników rynku (określane łącznie mianem *market inputs*), zostały poddane hierarchizacji – podziałowi na 3 poziomy:

- Poziom 1 wyraża wpływ notowań rynkowych identycznych aktywów lub zobowiązań ustalonych na aktywnym rynku, do którego jednostka ma dostęp w dniu pomiaru.
- Poziom 2 odnosi się również do notowań rynkowych, z tym że są to:
 - notowania identycznych aktywów lub zobowiązań na rynkach, których nie można uznać za aktywne,
 - notowania podobnych (nie identycznych) aktywów lub zobowiązań na aktywnych rynkach,
 - inne czynniki rynkowe, które bierze się pod uwagę w przypadku, kiedy nie jest możliwe bezpośrednie ustalenie notowań rynkowych danej pozycji, ma tu natomiast miejsce odniesienie do takich czynników, które mogą być obserwowane bezpośrednio na rynku (np. stóp procentowych, krzywych zwrotu i in.),
 - czynniki ustalone na podstawie innych danych rynkowych w sytuacji, kiedy nie ma możliwości bezpośredniego odniesienia się do czynników rynkowych, ale istnieje możliwość potwierdzenia tych czynników poprzez np. rachunek ekonometryczny, bazujący na innych czynnikach, które możemy zaobserwować na rynku; mowa jest tutaj o czynnikach potwierdzonych przez rynek, np. poprzez: korelacje i ekstrapolację.

Przy szacunkach na tym poziomie należy dokonać korekt wartości wynikających z zaobserwowanych notowań, których to korekt wartość wynikać będzie ze specyficznych cech danego składnika aktywów/zobowiązania.

- Poziom 3 wskazuje na szacunki opierające się na wewnętrznych informacjach jednostki, nie mogących być w żaden sposób potwierdzonymi przez rynek; możliwość odwołania się do takich technik wyceny dopuszczona jest jedynie w przypadku braku jakiegokolwiek możliwości znalezienia punktu zaczepienia w odniesieniu do wyceny w informacjach rynkowych, jakkolwiek nawet w takiej sytuacji metody wyceny muszą dążyć do możliwie niezależnego od uwarunkowań samej jednostki (w oderwaniu od nich) ustalenia ceny wymiany.

Trzeba zaznaczyć, że powyższa hierarchia nie odnosi się do technik wyceny, lecz do rodzaju danych, założeń itd., branych pod uwagę przy pomiarze wartości godziwej z wykorzystaniem wybranych technik. Oczywiście dostępność danych bę-

¹ W wersji projektu standardu opublikowanej w październiku 2005 roku w odniesieniu do wartości godziwej wprost używano słowa „szacowanie”. W standardzie „szacunek” zastąpiono „pomiarom”.

dzie determinować stosowaną technikę wyceny, niemniej jednak zawsze znaczenie priorytetowe należy przypisywać czynnikom (źródłom) obiektywnym, rynkowym (w tym sensie, że są dostarczane przez rynek i są niezależne od założeń jednostki).

Ujawnienia. Precyzyjne wyróżnienie trzech poziomów źródeł danych do wyceny ma istotne znaczenie ze względu na użyteczność decyzyjną informacji sprawozdawczych. Ich użytkownik musi mieć możliwość samodzielnej oceny treści niesionych przez wartość godziwą aktywów, czyli szacować przyszłe korzyści i ryzyko. Dlatego jednostka musi ujawnić, z jakich źródeł danych korzystała przy wyznaczaniu wartości godziwej. Ujawnieniu temu służy grupowanie pomiarów, dokonywanych według wartości godziwej, na trzy klasy: poziom 1, poziom 2 i poziom 3. Ujawnienia te na pewno znacznie przybliżają użytkownikom sprawozdań sposoby szacowania wartości godziwej i pozwalają lepiej zrozumieć treści informacyjne (korzyści i ryzyko) niesione przez wyceniane pozycje.

4. Podsumowanie

Szeroki zakres stosowania wartości godziwej przy wycenie pozycji bilansowych, przy jednoczesnym braku uregulowań prawnych precyzujących jej pomiar z jednej strony oraz braku wykształconych praktyk księgowych z drugiej strony, powoduje występowanie licznych problemów przy implementacji obowiązujących regulacji prawnych w zakresie przygotowania sprawozdań finansowych. Z tego powodu na zainteresowanie zasługuje amerykański standard SFAS nr 157, regulujący zasady pomiaru wartości godziwej. Jako że praktyka rachunkowości w Polsce pozostaje pod coraz większym wpływem MSSF (poprzez znaczne dostosowywanie do nich uregulowań ustawy o rachunkowości, odwołanie się w art. 10, ust. 3 ustawy do MSSF, stworzenie spółkom giełdowym możliwości pełnego stosowania MSSF oraz poprzez istniejący obowiązek stosowania MSSF jako podstawy przygotowywania sprawozdań skonsolidowanych spółek giełdowych), rozwiązanie amerykańskiego standardu może być ciekawą propozycją dla praktyki w Polsce, przedstawia on bowiem problematykę aplikacji koncepcji wartości godziwej w sposób bardziej jednoznaczny i uporządkowany. Ponadto rozszerza zakres użycia opisywanych technik na inne aktywa (poza instrumenty finansowe, do których ogranicza się MSR 39).

Literatura

Statement of Financial Accounting Standards No. 157, Fair Value Measurements, www.fasb.org/st.

Informacje dla obserwatorów, materiały ze spotkań personelu IASB w związku z projektem Fair Value Measurement, www.iasb.org.

**FAIR VALUE MEASUREMENT
– THE FASB STANDARD AND THE CREATION OF NEW IFRS**

Summary

Fair value is one of the most controversial issues in contemporary accounting, both for practitioners and academics. The goal of this paper is to analyze the most important regulations of *SFAS no. 157 Fair Value Measurements*, which has been issued in September 2006 by FASB. This standard was accepted by IASB as the platform to develop the new IFRS on fair value. Therefore its regulations will be most likely implemented in the future praxis of accounting of all European public listed companies. It will determine the practice of fair value in Poland as well.

Angelika Kaczmarczyk

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

BADANIE SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH MAŁYCH I ŚREDNICH PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH

1. Wstęp

Małe i średnie podmioty gospodarcze nie są zdefiniowane wprost w ustawie o rachunkowości. W artykule 50 ustawy o rachunkowości po raz pierwszy sklasyfikowano jednostki według kryteriów ilościowych. Podmioty gospodarcze spełniające wymienione tam kryteria mogą sporządzić sprawozdanie finansowe w formie uproszczonej, wykazując informacje w zakresie ustalonym w załączniku nr 1 – oznaczenia literami i cyframi rzymskimi (art. 50, ust. 2 ustawy o rachunkowości). Z artykułu 64 ustawy o rachunkowości wynika, że większość małych i średnich podmiotów gospodarczych jest zwolniona z obowiązku badania swoich sprawozdań finansowych przez biegłego rewidenta. W związku z tym nasuwa się pytanie: czy brak przymusu poddania badaniu sprawozdań finansowych nie obniży ich wiarygodności?

2. Obowiązek badania sprawozdań finansowych według ustawy o rachunkowości

Decydujące znaczenie dla większości zwolnień i uproszczeń odnoszących się do małych i średnich przedsiębiorstw ma art. 64, ust. 1, pkt 4 ustawy o rachunkowości, mówiący o jednostkach zwolnionych z badania i ogłaszania swoich sprawozdań finansowych. Dobór kryteriów ilościowych pozostał bez zmian, zmieniono jednak wartości progowe. Badaniu i ogłaszaniu sprawozdań finansowych nie podlegają jednostki, które nie spełniają dwóch z wymienionych warunków:

- średnioroczne zatrudnienie – 50 osób,
- suma aktywów bilansu na koniec roku – 2 500 000 euro,
- przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów oraz operacji finansowych – 5 000 000 euro.

Dodatkowo spółki akcyjne, banki, zakłady ubezpieczeń, jednostki działające na podstawie przepisów o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych oraz jednostki działające na podstawie przepisów o publicznym obrocie papierami wartościowymi muszą obligatoryjnie, bez względu na spełnienie powyższych wartości progowych, poddawać swoje sprawozdania finansowe badaniu przez biegłego rewidenta. Wielkość tych jednostek nie ma tutaj znaczenia. Porównując zmiany zachodzące w Polsce w zakresie podmiotów gospodarczych, których sprawozdania finansowe podlegają z mocy ustawy o rachunkowości atestacji, należy zwrócić uwagę na systematyczne podnoszenie dla tych podmiotów progów sumy bilansowej i przychodów ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych (dotyczy to tzw. pozostałych jednostek, które nie zostały enumeratywnie wymienione w przepisach ustawy), zob. (Sawicki 2002, s. 125). Wielkości graniczne, których przekroczenie zobowiązywało do poddania badaniu rocznego sprawozdania finansowego, kształtowały się następująco:

- suma bilansowa (w latach 1992-1999: 1 000 000 euro),
- przychody ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych (w latach 1992-1994: 2 000 000 euro, w latach 1995-1999: 3 000 000 euro)¹.

Dodatkowo, aby zapewnić bezpieczeństwo obrotu gospodarczego oraz prawidłowość ksiąg rachunkowych, od 1995 roku wprowadzono obowiązek badania rocznych sprawozdań finansowych jednostek, nie spełniających wielkości granicznych – raz na trzy lata. Ze znowelizowanej Ustawy o rachunkowości z dnia 9 listopada 2000 roku wynika, że znacznie podwyższono wartości progowe sumy bilansowej (do 2 500 000 euro) oraz przychodów ze sprzedaży towarów i produktów oraz operacji finansowych (do 5 000 000 euro). Zniesiono także obowiązek badania sprawozdań finansowych małych i średnich przedsiębiorstw (nie spełniających wartości progowych) raz na trzy lata.

3. Badanie sprawozdań finansowych a małe i średnie podmioty gospodarcze

Ze statystyk wynika, że po nowelizacji ustawy o rachunkowości i podwyższeniu omawianych progów obligatoryjnemu badaniu podlega około 70% podmiotów mniej. Helin szacuje, że tylko 3-5% podmiotów objętych przepisami ustawy o rachunkowości będzie podlegało obowiązkowemu badaniu przez biegłych rewidentów, zob. (Helin 2003, s. 18). Nasuwa się pytanie, kto, jeśli nie biegły rewident, będzie stał na straży rzetelności ksiąg rachunkowych i wiarygodności informacji

¹ Pierwszym uregulowaniem w tym zakresie była Ustawa z dnia 19 października 1991 roku o badaniu i ogłaszaniu sprawozdań finansowych. Wprowadziła ona instytucję biegłych rewidentów i po raz pierwszy nałożyła obowiązek badania sprawozdań finansowych, DzU 1991, poz. 480.

sprawozdawczej małych i średnich podmiotów gospodarczych, a zarazem wiarygodności bezpieczeństwa obrotu gospodarczego. Intencją ustawodawcy było obniżenie kosztów związanych z badaniem dla małych i średnich przedsiębiorstw, gdzie korzyści – w rozumieniu szeroko pojętego interesu publicznego – nie są współmierne do kosztów weryfikacji. Badanie sprawozdań finansowych musi przynosić korzyści odpowiednie do rozmiarów przedsiębiorstw. Z drugiej jednak strony nasuwają się wątpliwości, czy nie pogorszy to jakości prezentowanych sprawozdań finansowych.

Z praktyki gospodarczej wynika, że to właśnie w małych i średnich przedsiębiorstwach nie były przestrzegane zasady rachunkowości, a sam sposób prowadzenia ksiąg rachunkowych budził wiele wątpliwości. Tego samego zdania jest Krajowa Izba Biegłych Rewidentów (KIBR), która dała wyraz swoim wątpliwościom w *Stanowisku KIBR w sprawie jakości sprawozdań finansowych*. Oznacza to, że sprawozdania finansowe dominującej liczby podmiotów gospodarczych (szacunki dokonywane przed wejściem w życie nowelizacji ustawy o rachunkowości wykazały, że badaniu nie będą podlegać sprawozdania finansowe przedsiębiorstw dających w sumie około 70% krajowego produktu brutto i zatrudniających 67% wszystkich pracujących (Krzywdą 2001) mogą stać się zdecydowanie mniej wiarygodne, a tym samym bezpieczeństwo obrotu gospodarczego jest narażone na większe ryzyko – brak możliwości sprawdzania informacji sprawozdawczej oznacza brak właściwości wiarygodności informacji sprawozdawczej.

Należy zgodzić się z poglądami reprezentantów zarówno nauki, jak i praktyki rachunkowości – zob. (Szafraniec 1999, s. 195; Szymański 1998), że pełne badanie ksiąg i sprawozdań finansowych oraz zastosowanie wszystkich procedur badania nie jest ani celowe, ani możliwe w małych i średnich przedsiębiorstwach, ale sprawozdanie finansowe tych przedsiębiorstw oraz ich księgi rachunkowe powinny być badane w sposób uproszczony, bez stosowania skomplikowanych procedur i oceny efektywności gospodarowania. Być może dobrym rozwiązaniem byłoby wprowadzenie obowiązku uzyskania ekspertyzy, że księgi prowadzone są zgodnie z przepisami. Koncepcja ta przyjęła się już w wielu krajach Europy. Ekspertyza taka nie zawiera ustaleń, czy przedsiębiorstwu grozi upadłość, czy nie jest zagrożona płynność finansowa, natomiast badający po zbadaniu ksiąg wydaje krótkie oświadczenie, że księgi prowadzone są zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, a sprawozdanie finansowe wynika z ksiąg rachunkowych. Takie rozwiązanie jest z pewnością tańsze, a jednocześnie zapewnia przestrzeganie prawa bilansowego oraz rzetelność ustalania wyniku finansowego. Ekspertyzy z pewnością uwiarygodniłyby sprawozdania finansowe mniejszych jednostek gospodarczych oraz ułatwiłyby dostęp tej grupy podmiotów do zewnętrznych źródeł finansowania, np. kredytów bankowych, zob. (*Rozmowa z J. Sablikiem...* 2001, s. 291).

Należy podkreślić, że sprawozdania finansowe małych i średnich przedsiębiorstw nie powinny podlegać procedurom badania dużych jednostek gospodarczych. Z drugiej jednak strony, ponieważ w małych i średnich podmiotach gospodarczych funkcje właścicielska i zarządcza są często połączone, nie działa kontrola wewnętrzna – bardzo często wyrażany jest pogląd, że badanie sprawozdań finansowych nie dostarcza menedżerom żadnych nowych informacji. Większość przedsiębiorców uważa natomiast, że badanie sprawozdań finansowych stanowi zasadniczą wartość dla ich otoczenia, szczególnie dla banków i organów podatkowych. Nawet, jeśli badanie nie przynosi przedsiębiorstwu widocznych korzyści, to włączenie profesjonalisty z dziedziny rachunkowości do badania kondycji finansowej zwiększa jego wiarygodność.

4. Badanie sprawozdań finansowych a forma organizacyjno-prawna przedsiębiorstwa

W dyskusji nad złożonością problemu należy zwrócić uwagę na jeszcze jedną zależność: badanie sprawozdań finansowych a forma organizacyjno-prawna przedsiębiorstwa. W spółkach osobowych, gdzie właściciele nie korzystają z przywileju ograniczonej odpowiedzialności, potrzeba obowiązku badania jest mniej odczuwalna, gdyż wierzyciele mogą dochodzić swoich roszczeń, naruszając osobisty majątek dłużnika. Natomiast w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością badanie sprawozdań finansowych postrzegane jest jako swoiste zabezpieczenie udziałowców czy kredytodawców, czyli zabezpieczenie bezpieczeństwa obrotu gospodarczego, zasada ta ma swoje odzwierciedlenie w regulacjach prawnych w innych krajach unijnych

W Wielkiej Brytanii nie istnieje minimalna kwota kapitału, dająca prawo do zarejestrowania spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Obecnie działa tam około pół miliona spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Jest to dominująca forma organizacyjno-prawna spółek. Ograniczona odpowiedzialność stanowi dużą zachętę dla przedsiębiorców, którzy chcą zaangażować się w działalność gospodarczą bez brania na siebie zbyt wielkiego ryzyka. Dodatkowo założenie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jest w Wielkiej Brytanii bardzo łatwe, nie ma minimum kapitałowego, liczba osób wymagana do założenia takiej spółki stopniowo była zmniejszana, aż do wprowadzenia spółek jednoosobowych (Kaczmarczyk 2006, s. 125).

Wobec tego, że spółka nie jest zobowiązana do utrzymania minimalnego kapitału, obowiązują bardziej restrykcyjne wymogi dotyczące badania sprawozdań finansowych, by chronić kredytodawców i inne grupy przed niewypłacalnością spółki, zob. (Załęcka 2001, s. 207). Granica przychodu netto, zobowiązująca do badania sprawozdań finansowych, w Wielkiej Brytanii jest ustalona na poziomie około

1 550 000 euro, w art. 11 IV Dyrektywy Unii Europejskiej określono maksymalny poziom przychodów netto, zwalniający spółki z badania sprawozdań finansowych – 6 250 000 euro (polska ustawa o rachunkowości – 5 000 0000 euro). Jak widać, próg wyznaczony w Wielkiej Brytanii jest znacznie niższy, w związku z czym niewielka liczba podmiotów gospodarczych jest zwolniona z obowiązku poddania badaniu swoich sprawozdań finansowych. Wynika to z tego, że większość podmiotów gospodarczych działa w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. W Danii, Finlandii, Norwegii i Szwecji (spółki z ograniczoną odpowiedzialnością stanowią w tych krajach duży odsetek przedsiębiorstw) wszystkie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością mają prawny obowiązek poddania badaniu sprawozdań finansowych. Podobnie w Niemczech, obowiązek poddania badaniu sprawozdania finansowego jest uzależniony od wielkości przedsiębiorstwa, ale spółki duże, do których HGB zalicza zawsze spółki kapitałowe, których akcje są przedmiotem publicznego obrotu, muszą obligatoryjnie poddać badaniu swoje sprawozdania finansowe, bez względu na wielkość przychodów i sumy bilansowej, zob. (Kaczmarczyk 2006, s. 126).

Z powyższych rozważań wynika, że to odbiorcy informacji sprawozdawczej (kredytodawcy, dostawcy, pracownicy, inwestorzy) są najbardziej zainteresowani wiarygodną informacją. Zbadanie sprawozdań finansowych zwiększa ich wiarygodność, a tym samym przydatność dla użytkowników. Korzyści poszczególnych grup użytkowników powinny zostać precyzyjnie wyważone; trzeba pamiętać, że koszty są tym większe, im mniejszy podmiot gospodarujący.

5. Podsumowanie

Reasumując powyższe rozważania, mogę stwierdzić, że sprawozdania finansowe małych i średnich podmiotów gospodarczych powinny być badane w sposób uproszczony. Głównym celem takiego badania lub ekspertyzy powinna być ocena uporządkowania ksiąg rachunkowych, czyli stwierdzenie, czy księgi rachunkowe są prowadzone zgodnie z prawem bilansowym, a sprawozdanie finansowe jest sporządzone na podstawie tych ksiąg. Prawne zaniechanie obowiązku badania sprawozdań finansowych małych i średnich przedsiębiorstw może prowadzić do dezinformacji odbiorców zewnętrznych oraz do wzrostu nieuczciwości przy prowadzeniu działalności. Ustawowy obowiązek badania, ekspertyzy czy oceny sprawozdań finansowych małych i średnich przedsiębiorstw wydaje się najbardziej efektywnym i skutecznym sposobem dostarczenia wiarygodnych informacji dla poszczególnych grup odbiorców (w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw będą to przede wszystkim: banki, dostawcy i organy podatkowe), co zwiększa bezpieczeństwo obrotu gospodarczego. Zmniejsza on potrzebę sporządzania dodatkowych sprawozdań i daje bankom gwarancję, że księgi rachunkowe tych przedsię-

biorstw prowadzone są w sposób rzetelny i prawidłowy. Podobnie dla dostawców – zweryfikowane sprawozdanie finansowe jest ważnym narzędziem zarządzania kredytem kupieckim. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że to właśnie kredyt kupiecki i bankowy są źródłami finansowania zewnętrznego działalności najchętniej wykorzystywanymi przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Znaczny wzrost liczby podmiotów zwolnionych z obowiązku badania sprawozdań finansowych osłabi zdolność dostawców do właściwej oceny ryzyka kredytu kupieckiego. W skrajnym przypadku może dojść do wystrzegania się współpracy z małymi i średnimi przedsiębiorstwami, zob. (Kaczmarczyk 2006, s. 127-128).

Literatura

- Helin A., *Czas na gruntowną przebudowę polskiego prawa bilansowego*, „Rachunkowość” 2003, nr 2.
- Kaczmarczyk A., *Małe i średnie podmioty gospodarcze a sprawozdawczość*, praca doktorska, AE Wrocław 2006.
- Krzywda D., *Rewizja finansowa zabezpiecza obrót finansowy*, „Gazeta Prawna” 2001, nr 118.
- Rozmowa z J. Sablikiem*, „Rachunkowość” 2001, nr 5.
- Stanowisko KIBR w sprawie jakości sprawozdań finansowych*, „Rachunkowość” 2001, nr 1.
- Sawicki K., *Problemy badania sprawozdań finansowych jednostek gospodarczych od 2002 roku*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 351, Szczecin 2002.
- Szafraniec J., *Rola badania ksiąg rachunkowych w małych jednostkach gospodarczych*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 66, AE, Wrocław 1998.
- Szymański K., *Kontrowersje wokół badania sprawozdań finansowych małych jednostek*, „Serwis Finansowo-Księgowy” 1998, nr 8.
- Załęcka D., *Obowiązek badania sprawozdań finansowych mniejszych jednostek – za i przeciw*, „Rachunkowość” 2001, nr 3.

Akty prawne

- Ustawa z dnia 19 października 1991 roku o badaniu i ogłaszaniu sprawozdań finansowych oraz biegłych rewidentach i ich samorządzie, DzU nr 111, poz. 480.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, DzU nr 121, poz. 591 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości ze zmianami wynikającymi z ustawy z dnia 9 listopada 2000 roku o zmianie ustawy o rachunkowości – tekst jednolity.

CHECKING OF FINANCIAL REPORTS IN SMALL AND MEDIUM ENTITIES

Summary

According to the article 64 of Accounting Act the majority of small and medium entities is exempt from financial reports' examination by a chartered auditor. Therefore a question arises: *Does the exemption from examination of financial reports decrease their credibility? Who, if not the chartered auditor, should be on guard of accounting books' reliability and reporting information's credibility of small and medium entities and credibility of security in economic turnover as well?*

Joanna Koczar

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

KSIĘGOWI A CERTYFIKACJA

1. Wstęp

Korzeni rachunkowości należy szukać w trzynastowiecznej Italii, w notatkach kupców. Ówczesny kupiec sam prowadził swoje księgi – kilkaset lat później był już mu potrzebny księgowy. Korzenie zawodu księgowego sięgają czasów rewolucji przemysłowej w Anglii (Hendriksen, Breda 2001, s. 67). Pojawili się wówczas pierwsi przedstawiciele tego zawodu. Kim dzisiaj, w XXI wieku, jest księgowy? Niniejszy artykuł stanowi próbę udzielenia odpowiedzi na to pytanie.

2. Księgowy a odpowiedzialność

Przez księgowego rozumiemy osobę „zajmującą się prowadzeniem ksiąg rachunkowych oraz realizującą czynności z zakresu rachunku kosztów i sprawozdawczości finansowej (Olchowicz 2001, s. 13; Klimas 1997, s. 284). Wykonując wymienione czynności, osoba ta przyjmuje na siebie odpowiedzialność. Za co może, a za co nie, zgodnie z prawem bilansowym, odpowiadać księgowy?

Księgowy, nie mogąc przyjąć odpowiedzialności za całość rachunkowości podmiotu, może, wyrażając pisemną zgodę, przyjąć odpowiedzialność za prowadzenie ksiąg rachunkowych (na podstawie art. 4, pkt 5 ustawy o rachunkowości¹). Księgowy nie odpowiada za niepoddanie sprawozdania badaniu, może natomiast zostać upoważniony do udzielania wyjaśnień biegłemu rewidentowi (art. 79 uor). Może również przyjąć odpowiedzialność za sporządzenie sprawozdania finansowego (art. 52, pkt 1 i 2) – przyjmując odpowiedzialność za jego sporządzenie, zobowiązuje się jednocześnie do jego podpisania.

¹ Ustawa z dnia 29 września 1994 r o rachunkowości, DzU 121 poz. 591 z 1994 r. z późn. zm.

Wykonywanie pracy wymaga zatem od przedstawiciela zawodu określonego kompendium wiedzy i umiejętności, tak aby możliwe było nie tylko rzeczywiste przejęcie odpowiedzialności za sprawozdanie finansowe, ale również aby samo sprawozdanie było dokumentem rzetelnym i wiarygodnym. Biorąc pod uwagę przepisy prawa bilansowego dotyczące obowiązków i odpowiedzialności księgowego, wydaje się jasne, kto dzisiaj w Polsce może prowadzić księgi rachunkowe oraz podpisać sprawozdanie finansowe, przyjmując odpowiedzialność za wykonanie tych czynności. Sięgając głębiej, kluczowy problem stanowi zależność, jaka łączy osobę prowadzącą księgi i (lub) sporządzającą sprawozdanie finansowe z podmiotem gospodarującym, do którego należą te księgi.

3. Księgowy a wymogi wykonywania zawodu

Księgowy może być pracownikiem podmiotu, którego księgi rachunkowe prowadzi, lub wykonywać swoją pracę jako zewnętrzny partner. Podmioty prowadzące księgi rachunkowe zatrudniają do ich prowadzenia (na warunkach umowy o pracę) specjalistów, zgodnie z własnymi wymaganiami, które są pochodną rozmiarów prowadzonej działalności (a co za tym idzie stopnia skomplikowania prowadzonych ksiąg), możliwości finansowych itp. Nie istnieją przepisy prawa, które narzucałyby wymagania, jakie spełniać muszą osoby zajmujące poszczególne stanowiska w działach księgowości (bądź pochodnych) – dotyczy to zarówno głównych księgowych, jak i wszystkich pozostałych zatrudnionych osób (wyjątek stanowi sfera finansów publicznych).

W przypadku gdy podmiot chce skorzystać z art. 11 ustawy o rachunkowości, dopuszczającego prowadzenie ksiąg rachunkowych poza siedzibą podmiotu gospodarującego, musi powierzyć ich prowadzenie osobom fizycznym, osobom prawnym lub jednostkom nieposiadającym osobowości prawnej uprawnionym do usługowego prowadzenia ksiąg. Kto w Polsce ma takie uprawnienia? Zgodnie z obowiązującym stanem prawnym, mają je:

- osoby posiadające certyfikat, uprawnione do usługowego prowadzenia ksiąg na podstawie rozporządzenia Ministra Finansów²,
- biegli rewidenci³
- doradcy podatkowi⁴.

W przypadku każdej z wymienionych grup zawodowych uzyskanie certyfikatu lub wpis na listę uprawnionych do wykonywania zawodu musi być poprzedzone uzy-

² Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 lipca 2002 roku w sprawie uprawnień do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych z późn. zm.

³ Ustawa z dnia 13 października 1994 roku o biegłych rewidentach i ich samorządzie, DzU 1994, nr 121, poz. 592 z późn. zm., art. 10, pkt 3.

⁴ Ustawa z dnia 5 lipca 1996 roku o doradztwie podatkowym, DzU 1996, nr 102, poz. 475 z późn. zm., art. 31.

skaniem stosownego wykształcenia, odbyciem wymaganej praktyki oraz – najczęściej – złożeniem egzaminów.

Podsumowując, prawo wymaga już określonych kwalifikacji, ale tylko od księgowych będących dla podmiotu zewnętrznymi partnerami.

4. Księgowy – zewnętrzny partner

Również w stosunku do osób usługowo prowadzących księgi w polskim prawie widoczny jest brak konsekwencji. Doradcy podatkowi i biegli rewidenci zobowiązani są do podnoszenia swoich kwalifikacji. Doradców podatkowych do ciągłego podnoszenia swoich kwalifikacji zobowiązuje art. 36 ustawy o doradztwie podatkowym, biegłych rewidentów – pkt 1 art. 12 ustawy o biegłych rewidentach i ich samorządzie. Osoby posiadające certyfikat uprawniający do usługowego prowadzenia ksiąg na podstawie rozporządzenia nie są zobowiązane do dokształcania się i podnoszenia kwalifikacji. Czy jednak ze względu na fakt, że dwie pozostałe grupy posiadające uprawnienia do usługowego prowadzenia ksiąg mają taki obowiązek, nie powinien on zostać konsekwentnie narzucony również osobom legitymującym się certyfikatem? Biorąc pod uwagę zakres odpowiedzialności oraz zakres wykonywanych obowiązków, podnoszenie kwalifikacji nie powinno zależeć od dobrej woli uprawnionych do prowadzenia ksiąg.

Podsumowując, zawód księgowego wykonują osoby o różnych kwalifikacjach, którym prawo stawia różne wymagania. Czy taki stan prawny powinien dotyczyć zawodu, o którym mówi się jako o jednym z tych, które należą do zawodów publicznego zaufania?

5. Certyfikat?

Wydaje się, że inicjatywa Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, zmierzająca do wprowadzenia certyfikacji księgowych, jest słuszna. Obawy dotyczące tworzenia przez księgowych kolejnego zamkniętego zawodu („korporacji”) wydają się nieuzasadnione. W komentarzach można spotkać stwierdzenia, że zarządzający podmiotem powinni sami decydować, kto będzie prowadził ich księgi i jakie kwalifikacje są do tego wystarczające (Pokojska 2006, s. 10). Uwadze umknął jednak fakt, że celem certyfikacji nie jest ograniczanie wyboru. Decyzja dotycząca tego, kto będzie prowadził księgi i jaki stosunek prawny łączył będzie podmiot gospodarujący z prowadzącym, pozostanie w gestii zarządzających.

6. Zakończenie

Certyfikacja ma na celu doprowadzenie do stworzenia standardu zawodu. Standardu, zgodnie z którym księgowy, wykonujący określone czynności, do wykonywania

których posiada uprawnienia i za które ponosi odpowiedzialność, byłby osobą o określonych kwalifikacjach i pewnym minimum doświadczenia. Standard ten obowiązywać powinien niezależnie od tego, czy księgowy prowadzi księgi jako pracownik podmiotu, czy jako zewnętrzny partner. W każdym z tych przypadków powinien działać zgodnie z normami etycznymi i podnosić swoje kwalifikacje, niezależnie od tego, w jaki dozwolony prawem sposób uzyskał prawo do wykonywania zawodu.

Ujednolicenie, poprzez certyfikację, wymagań stawianych księgowym oraz wprowadzenie dla wszystkich obowiązku dokształcania się nie spowoduje ograniczenia wyboru dla zarządzających podmiotem. Nadal będą wybierać, ale ryzyko związane z wyborem powinno się znacznie zmniejszyć, co pozytywnie wpłynie na jakość sprawozdań finansowych.

Literatura

- Hendriksen E.A., Breda M.F. van, *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Klimas M., *Podręczna encyklopedia rachunkowości*, Poltext, Warszawa 1997.
- Olchowicz I., *Podstawy rachunkowości*, Difin, Warszawa 2001.
- Pokojska A., *Księgowi zabiegają o własną korporację*, „Gazeta Prawna” 2006, nr 208.

Akty prawne

- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 lipca 2002 roku w sprawie uprawnień do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych z późn. zm., DzU MF 2002, nr 100.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, DzU 1994, nr 121, poz. 591 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 13 października 1994 roku o biegłych rewidentach i ich samorządzie, DzU 1994, nr 121, poz. 592 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 5 lipca 1996 roku o doradztwie podatkowym, DzU 996, nr 102, poz. 475 z późn. zm.

ACCOUNTANTS – CERTIFICATE

Summary

The evolution of accountant's profession is related to the development of accountancy. The range of accountants activities and their responsibility are a reason to pose a question on the introduction of this profession standard. In Poland this problem is very important and it needs fast solution because Polish law applies different requirements to accountants.

Robert Kowalak

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

NAJLEPSZE PRAKTYKI W ANALIZIE FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA

*Żadna firma nie może być twórcą wszystkich najlepszych praktyk
– nawet najlepsza i najbardziej twórcza*
(J. Penc)

1. Wstęp

Analiza finansowa stanowi istotny instrument zarządzania przedsiębiorstwem. Dostarcza informacji dotyczących rentowności, płynności, aktywności czy też zadłużenia, dzięki czemu zarząd może ocenić, czy polityka związana z zarządzaniem przedsiębiorstwem jest właściwa i pozwala nie tylko przetrwać przedsiębiorstwu na rynku, ale również rozwijać się. Aby było to możliwe, musi wykorzystywać najnowsze zdobycze wiedzy, tzn. metody, narzędzia, oprogramowanie itp. najskuteczniejsze (najbardziej użyteczne) w analizie finansowej, pozwalające ocenić kondycję przedsiębiorstwa precyzyjniej niż dotychczas.

Niniejszy artykuł poświęcony jest poszukiwaniom najlepszych praktyk, które można zastosować w analizie finansowej. Wychodzi tym samym naprzeciw zapotrzebowaniu na najlepsze rozwiązania wspomagające proces analizy. Nie daje jednak prostej odpowiedzi na pytanie: co jest najlepsze i kiedy? Wynika to z faktu, że najlepsze dla przedsiębiorstwa w danym momencie jest to, co przynosi mu największe korzyści, uwzględniając jego możliwości organizacyjne i finansowe.

2. Istota najlepszych praktyk w działalności przedsiębiorstwa

Poszukiwanie najlepszych praktyk polega na ciągłym wprowadzaniu zmian i ulepszaniu działań w przedsiębiorstwie. Wprowadzanie najlepszych praktyk wpływa

istotnie na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej i świadczenie usług na najwyższym, światowym poziomie. Pozwala również na obniżenie poziomu ryzyka związanego z prowadzeniem działalności oraz na ochronę przedsiębiorstwa przed karami, jakie mogą wynikać z braku wiedzy czy z nierzetelności w dokumentacji operacji gospodarczych itp. Ogólnie, najlepsze praktyki można zdefiniować jako wszelkie ulepszenia i usprawnienia działających systemów (w tym i rachunkowości), które pozwolą przedsiębiorstwu osiągnąć przewagę konkurencyjną i osiągnąć cele strategiczne.

Przy wdrażaniu najlepszych praktyk najbardziej przydatny może się okazać benchmarking. Jest on uznawany za jedną z najważniejszych koncepcji biznesowych (narzędzi zarządzania), pozwalających wdrażać wszelkie nowości niezbędne do bycia konkurencyjnym na rynku. Zmiany zachodzące na rynku wymagają, aby korzystaciele nie tylko z doświadczeń własnych, ale również i innych. Dotyczy to zarówno przedsiębiorstw działających w tym samym sektorze, jak spoza niego.

W literaturze wyróżnia się dwa główne podejścia do najlepszych praktyk:

- **Podejście przyrostowe.** Charakteryzuje się tym, że dokonuje się niewielkich modyfikacji w istniejącym systemie rachunkowości (modyfikacje procedur, zmiana procedur itp.). Oczekuje się osiągnięcia spodziewanych efektów przy niewielkiej ingerencji w organizację przedsiębiorstwa. Oczywiście przyrost efektów rozłożony jest w czasie, proporcjonalnie do poniesionych nakładów. Wdrażanie w ten sposób najlepszych praktyk jest związane z niewielkim ryzykiem w sytuacji, gdy popełnione zostaną błędy lub wdrożenia nie przyniosą spodziewanych efektów.
- **Podejście reorganizacyjne.** W tym przypadku dokonuje się znacznych lub kompletnych zmian w systemie rachunkowości. Zmiany te mogą dotyczyć zastąpienia pracowników przez komputery, zmniejszenia zatrudnienia, zwiększenia zakresu obowiązków pracowników itp. Oczekiwania menedżerów są związane z szybkim osiągnięciem wyraźnych efektów. Jednocześnie liczą się oni z tym, że ryzyko niepowodzenia we wprowadzaniu najlepszych praktyk jest duże (Bragg 2001, s. 4).

Przed wdrażaniem najlepszych praktyk należy ocenić stan obecny. Oznacza to, że należy ocenić poziom zaawansowania zarówno systemu rachunkowości (jako źródła informacji dla analizy finansowej), jak i systemu oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Oto kilka podstawowych powodów tego, że menedżerowie są zainteresowani wdrożeniem najlepszych praktyk:

- 1) występowanie problemów organizacyjnych w przedsiębiorstwie,
- 2) zainteresowanie zarządu dokonaniem zmian,
- 3) zła kondycja finansowa,
- 4) wprowadzenie nowego zarządu do przedsiębiorstwa.

Ad 1. Występowanie problemów organizacyjnych w przedsiębiorstwie

Najczęściej zainteresowanie zmianami występuje w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo zauważa, że procedury, procesy czy działania są dalekie od doskonałości. Rozpoznaje się to po tym, że w innych (konkurencyjnych) przedsiębiorstwach jest to wykonywane lepiej (benchmarking zewnętrzny) lub że zadania nie są wykonywane na czas, lub zawierają błędy. Wszystkie wymienione elementy mogą pociągać za sobą negatywne skutki finansowe, jak płacenie karnych odsetek, kar itp. Wykorzystanie doświadczeń innych przedsiębiorstw pozwala wdrożyć nowoczesne narzędzia wspomagania zarządzania, dla których podstawowym źródłem informacji jest rachunkowość.

Ad 2. Zainteresowanie zarządu dokonaniem zmian

Większość osób pracujących w zarządzie, menedżerów, jest zainteresowana ciągłymi zmianami prowadzącymi do doskonalenia przedsiębiorstwa. Jest to naturalne, gdyż pragną one wykazać, że są przydatne i wiedzą, jakie są obecne trendy. Dotyczy to również rachunkowości (zmiana układu kont, wdrażanie nowych systemów informatycznych lub dodawanie nowych modułów itp.). Ważne, aby nie realizować za dużo nowych projektów oraz aby być przygotowanym na istniejące lub mogące zaistnieć przeszkody.

Ad 3. Zła kondycja finansowa

Zła kondycja finansowa jest najczęstszym powodem do rozpoczęcia poszukiwania nowych rozwiązań. Jest to istotny bodziec do wdrażania zmian, w tym najlepszych praktyk. Niestety mogą się zdarzyć przypadki, że wdrażanie najlepszych praktyk będzie związane z pośpiechem, co może spowodować, że zakończy się porażką.

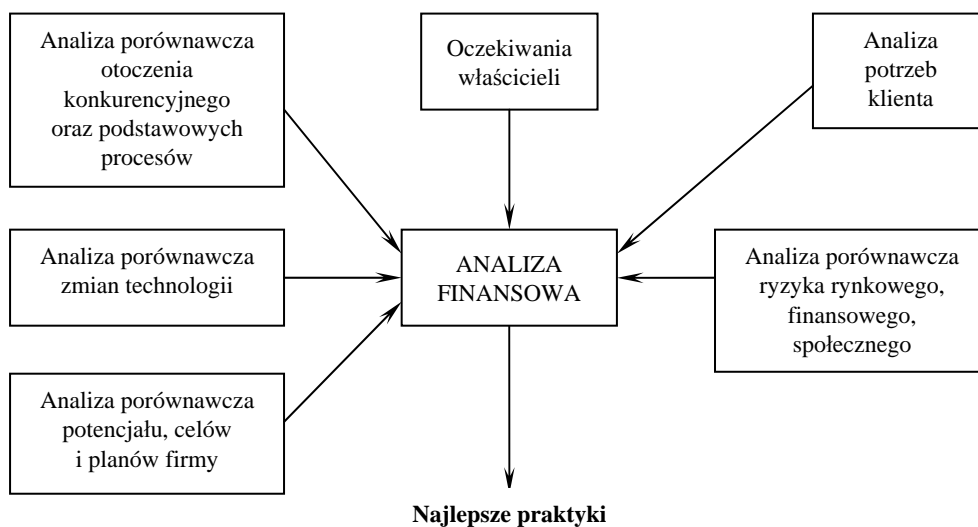
Ad 4. Wprowadzenie nowego zarządu do przedsiębiorstwa

Nowi menedżerowie i dyrektorzy (w tym działu rachunkowości) swoje rządy zaczynają najczęściej od wprowadzania zmian. Należy traktować to jako coś naturalnego, gdyż zmiana kadry decyzyjnej wiąże się z oczekiwaniami, że osiągnięte będą lepsze wyniki, a to wymaga udoskonalenia dotychczasowej organizacji przedsiębiorstwa w poszczególnych jego obszarach. Nowa kadra zarządzająca przenosi swoje doświadczenia z wcześniejszych miejsc pracy do nowego przedsiębiorstwa.

3. Obszary analizy finansowej a najlepsze praktyki

Analiza finansowa, podobnie jak rachunkowość, rozwija się i ulega zmianom. W tradycyjnym ujęciu skupia się jedynie na analizie danych historycznych i ocenie bieżącej kondycji finansowej. Obecne wymagania rynkowe, stawiające nowe wyzwania przed analizą finansową, powodują, że konieczne staje się jej rozwinięcie i ukierunkowanie na przyszłość. Jednocześnie coraz częściej oczekuje się, że analiza finansowa będzie wspierała zarząd w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa.

Obszary zainteresowania analizy finansowej, generujące najlepsze praktyki, prezentuje rys. 1.



Rys. 1. Obszary zainteresowania analizy finansowej generujące najlepsze praktyki

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Bogan, English 2006, s. 223).

Właściciele wyznaczają oczekiwania wobec przedsiębiorstwa. Decydują o polityce rozwoju i związanych z nią inwestycjach. To od nich zależy, czy zwiększać potencjał przedsiębiorstwa, ponosząc często większe ryzyko. W zakresie rachunkowości i analizy finansowej decydują o wydatkach na wsparcie komputerowe, o zatrudnieniu specjalistów czy skorzystaniu z usług firm konsultingowych. To oni podejmują decyzje o wydatkach związanych z wdrażaniem najlepszych praktyk. Właściciele również wyznaczają wartości docelowe mierników (np. ROE, ROA, ROS, EVA), będących syntetycznym wyznacznikiem stopnia osiągnięcia celów.

Analiza potrzeb klientów stanowi podstawowe źródło oceny opłacalności produkowania danych wyrobów oraz świadczenia usług. W ramach analizy finansowej należy wykorzystywać mierniki rentowności produktów w ujęciu ich cyklu życia, oceny przychodów w ujęciu jakościowym produktów itp. Najlepsze praktyki związane mogą być z oceną efektywności systemów jakościowych (np. rachunku kosztów jakości, Six Sigma). Analiza potrzeb klientów wpływa na analizę odbiorców nie będących bezpośrednimi klientami (hurtowników, detalistów).

Analiza porównawcza otoczenia konkurencyjnego polega na porównaniu metod oceny działalności przedsiębiorstwa stosowanych przez przedsiębiorstwa działające w tej samej branży. Wskaźniki finansowe powinny być tak dobrane, aby zapewnić porównywalność oraz aby w najlepszy sposób pokazać, kto jest liderem w sektorze i jakie czynniki mogły na to wpłynąć. Jednocześnie należy stosować rozwinięte analizy rynku (SWOT, model sił Portera). Analiza finansowa powinna być poszerzona o:

- analizę dostawców; analiza ta dotyczy bardzo często tych samych dostawców co u konkurencji; wynika z tego, że konieczne jest zastosowanie wskaźników, które pozwolą ocenić, czy stosowane rozwiązania w zakresie komunikacji z dostawcami pozwalają ich przyciągnąć do firmy i osiągnąć odpowiednią efektywność (wykorzystane rabaty i opusty, indywidualnie negocjowane ceny, odroczone terminy płatności itp.); najlepsze praktyki to sytuacja, gdy dostawca stwierdzi, że współpraca z naszą firmą jest dla niego najkorzystniejsza finansowo i pozafinansowo i usytuuje nas w grupie jego najlepszych kontrahentów;
- analizę odbiorców; w tym obszarze metody, liczbę wskaźników i ich dobór traktuje się często jako priorytetowe; to odbiorcy i osiągnięte dzięki nim przychody ze sprzedaży pozwalają pokryć koszty i osiągnąć dodatnie wyniki finansowej; zastosowanie najlepszych praktyk pozwala utrzymać dotychczasowych odbiorców, jak również pozyskać nowych;
- analizę procesów; właściwe relacje między poszczególnymi procesami zachodzącymi w przedsiębiorstwie zapewnia efektywność przepływu informacji i produktów; w przedsiębiorstwie nie powinny występować procesy nie wnoszące wartości lub ich liczba powinna być zminimalizowana; w ramach analizy wskaźnikowej w rachunkowości powinny być wykonywane obliczenia, tworzone zestawienia, interpretacje wyników itp. takie, które faktycznie są niezbędne i są wykorzystywane przez kierownictwo; zdarza się, i to dość często, że sporządzane są raporty zbyt obszerne, zawile i trudne do interpretacji przez menedżerów; najlepsze praktyki mogą wykorzystywać koncepcje rachunku kosztów działań i łańcucha wartości.

Analiza porównawcza zmian w technologii wymaga zgromadzenia wskaźników, które pokazują poziom wykorzystania zdolności wytwórczych przedsiębiorstwa. Innowacje w technologiach powodują zwiększoną wydajność maszyn i urządzeń, a tym samym obniżenie kosztu jednostkowego produktu. Jednakże analiza finansowa powinna uwzględniać poniesione nakłady związane z zakupem i instalacją nowych urządzeń i cykl życia produktu. Najlepszą praktyką w tym zakresie może być zastosowanie modeli typu News, Sprinter, Newprod czy np. Tracker, pokazujące, czy nowe technologie wpłynęły na sprzedaż wprowadzanych na rynek produktów.

Analiza porównawcza potencjału, celów i planów firmy związana jest z realizacją strategii przedsiębiorstwa. Jasno określone cele i plany pozwalają nie tylko kształtować pozytywny wizerunek przedsiębiorstwa, ale również zapewnić ścieżkę rozwoju, gwarantującą dobrą kondycję finansową. Jednostki gospodarcze dysponujące dużym potencjałem są mniej narażone na likwidację lub upadłość. Posiadają kapitał pozwalający przetrwać nawet trudne okresy, gdy koniunktura w sektorze jest zła. Analiza finansowa ujmująca ocenę poziomu wykonania zadań i planów powinna być dopasowana do specyfiki sektora i uwzględniać ocenę jego rozwoju. Najlepsze praktyki bazują na koncepcji kart ujmujących mierniki pokazujące, czy w badanym okresie osiągnięto wartości docelowe (np. Balanced Scorecard).

Analiza porównawcza ryzyka rynkowego, finansowego, społecznego jest niezbędna w określaniu strategii i właściwej oceny możliwości przetrwania przedsiębiorstwa na rynku. Ocena ryzyka to ocena pozwalająca stwierdzić, czy kondycja finansowa w przyszłości będzie lepsza czy gorsza. Właściwe uwzględnienie ryzyka w analizie finansowej pozwala na większą wiarygodność prognoz bazujących na danych historycznych. Najlepsze praktyki związane są np. z udoskonalaniem modeli ryzyka i modeli statystycznych, obejmujących prognozowanie na bazie trendów przychodów, kosztów itp.

4. Zakończenie

Jak pokazano w artykule, analiza finansowa powinna, podobnie jak i inne dziedziny w przedsiębiorstwie, być objęta poszukiwaniami najlepszych praktyk. Dotyczyć to powinno nie tylko doboru wskaźników, do czego najczęściej się sprowadza, ale również poszukiwania specyficznych metod oceny, prognozowania itp. Coraz szersze otwieranie się na rynki zewnętrzne (Unii Europejskiej i innych krajów) wymaga ich odrębnych analiz, dopasowanych do specyfiki przedsiębiorstwa. Odrębną rzeczą jest coraz silniejsze „parcie” na to, aby wejść na giełdę, z myślą o tym, że analiza finansowa będzie odgrywać bardzo dużą rolę dla „nowych” właścicieli kapitału. Stosowanie najlepszych praktyk w analizie finansowej zagwarantuje menedżerom podjęcie decyzji najkorzystniejszych z punktu widzenia przedsiębiorstwa. Nieodzowne będą nie tylko klasyczne rozwiązania, takie jak analiza sprawozdań finansowych, tradycyjna analiza wskaźnikowa, ale również metody ukierunkowane na wielowymiarowe modele, mogące wspomagać decyzje związane z przyszłością jednostki gospodarczej.

Literatura

Bogan Ch.E., English M.J., *Benchmarking jako klucz do najlepszych praktyk*, Helion, Warszawa 2006.

Bragg S.M., *Accounting. Best Practices*, Wiley, London 2001.

BEST PRACTICES IN CORPORATE FINANCIAL ANALYSIS

Summary

The article presents the implementation of best practice in corporate financial analysis. The best practice guarantees the competitive advantage. Properly carried financial analysis (both forward and retrospective) enables to realize strategic and operation purposes – which permit to be active not only in most immediate, but also in more distant future.

Mirosława Kwiecień

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

AKTYWA NIEMATERIALNE – KAPITAŁ WIEDZY – WYCENA

„W ciągu ostatnich dwudziestu lat można zaobserwować rozszerzenie się luki pomiędzy wartością przedsiębiorstw wykazywaną w bilansach a wartością ocenianą przez inwestorów (mediana wskaźnika: wartość rynkowa do wartości księgowej, dla amerykańskich spółek publicznych w okresie od 1973 do 1993 wzrosła z 0,82 do 1,692). Luka w roku 1992 wskazuje, że około 40% wartości rynkowej przeciętnej amerykańskiej spółki giełdowej nie było uwidocznione w bilansie. Dla przedsiębiorstw bazujących przede wszystkim na wiedzy odsetek aktywów nie uwzględnianych w bilansie wynosił ponad sto. Owe zniekształcenia mają swe odzwierciedlenie również w ostatnich amerykańskich transakcjach przejęć. Badania związku pomiędzy ceną zapłaconą za przedsiębiorstwo w trzynastoletnim okresie pomiędzy rokiem 1981 i 1993, w 391 transakcjach o średniej wartości 1,9 miliarda dolarów wskazują, że przeciętny stosunek ceny transakcji do wartości księgowej wynosi 4,4. Oznacza to, że prawdziwa wartość nabytego przedsiębiorstwa była przeciętnie cztery i pół raza wyższa od wartości przedstawionej w bilansie. W przypadku przedsiębiorstw bazujących na wiedzy wskaźnik ten był wyższy od dziesięciu” (Edvisson, Malone 2001, s. 12).

Na tle powyższej opinii można zaryzykować stwierdzenie, że wartość rynkową podmiotu gospodarczego determinowały aktywa niematerialne. Współcześnie (XXI wiek) są one traktowane jako nadzwyczajne źródło możliwości kreowania wartości. W związku z tym nasuwa się pytanie: czym są aktywa niematerialne? Wiemy, że **aktywa** to zasoby majątkowe, które spełniają jednocześnie następujące warunki:

- są kontrolowane przez podmiot gospodarczy,
- posiadają wiarygodnie określoną wartość (wycena według ceny historycznej albo wartości godziwej),
- powstają w wyniku zdarzeń przeszłych,
- spowodują w przyszłości wpływ korzyści ekonomicznych do podmiotu gospodarczego (ustawa o rachunkowości, DzU 2002, nr 76, poz. 694 z późn. zm.).

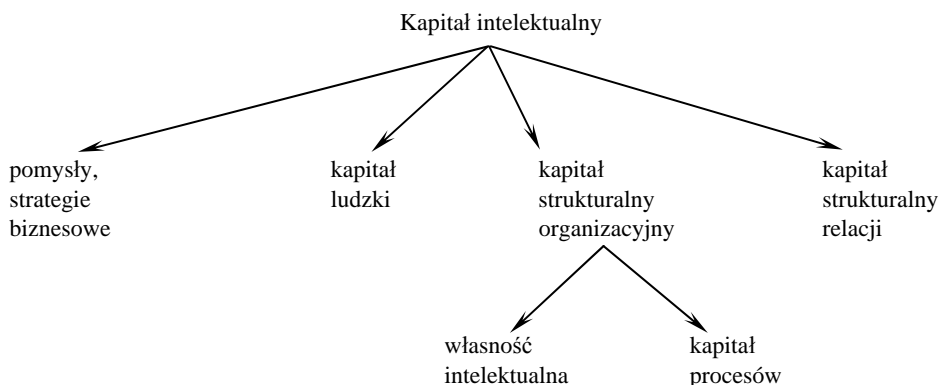
Natomiast według Międzynarodowego Standardu Rachunkowości 38 „Wartości niematerialne” – „to składnik wartości niematerialnych uznaje się za możliwy do zidentyfikowania niepieniężny składnik aktywów”, nieposiadający postaci fizycznej. Nasuwa się kolejne pytanie, czy można ustalić wiarygodnie wartość zasobów majątkowych, czyli aktywów niematerialnych, a zwłaszcza wiedzy, doświadczenia, stosunków z kontrahentami itp.? Ponadto wiarygodnie ustalona wartość powinna wynikać z dokumentów księgowych (umów, planów, dowodów nabycia lub wytworzenia we własnym zakresie), jednak powstaje problem, gdy brak dokumentów potwierdzających ich wartość (*Międzynarodowe Standardy...* 2006).

Można również zaryzykować stwierdzenie, że powstaje problem wynikający z faktu, że zasoby majątkowe, jakimi są m.in. aktywa niematerialne, takie jak: wiedza, doświadczenie, marka firmy, stosunki z kontrahentami, sprawność organizacyjna podmiotu gospodarczego, nie odpowiadają definicji aktywów przytaczanej w ustawie o rachunkowości lub w standardach rachunkowości. Zatem, zdaniem większości praktyków rachunkowości, nie mogą być i nie powinny być ujawniane w bilansie – są one ujawniane jako koszty w rachunku zysków i strat.

Problem prezentacji w sprawozdaniu finansowym (przede wszystkim w bilansie) aktywów niematerialnych, jakimi są: wiedza, doświadczenie zawodowe, rozwiązania biznesowe itp., związany jest z tym, że w odróżnieniu od zasobów materialnych nie dają się one oszacować miarami fizycznymi, są ściśle zintegrowane z pracownikami albo procesami, np. technologicznymi, systemami wartości albo kulturą danego podmiotu gospodarczego, zob. (Jaruga, Fijałkowski 2003).

Wyżej wymienione zasoby majątkowe nie tylko w teorii, ale i w praktyce rachunkowości (od lat sześćdziesiątych XX wieku) określa się mianem: **aktywa intelektualne, aktywa wiedzy** (te określenia stosowano zamiennie również w naukach o zarządzaniu, czynił tak m.in. Drucker). Kwestia dużego znaczenia tej **wartości** w procesach gospodarowania nie ulega wątpliwości, co udowadniają notowania na giełdzie (cyt. stwierdzenia i obserwacje z ostatniego dziesięciolecia XX wieku nie tracą na aktualności). W nowej ekonomii **wartość** może być tworzona lub niszczona bez udziału jakiegokolwiek transakcji; może to wynikać z posiadanej przez menedżerów: **wiedzy, umiejętności, doświadczenia zawodowego** itp. Są to bowiem elementy wiedzy, odgrywające kluczową rolę w **kształtowaniu rozwoju** każdego podmiotu gospodarczego (zarówno spółek giełdowych itp., jak i jednostek samorządu terytorialnego czy też szkół wyższych). W literaturze ekonomicznej sformułowano wiele określeń owej wartości, m.in. **bogactwo organizacji, kapitał intelektualny, aktywa intelektualne, aktywa wiedzy**. Każde z wymienionych sformułowań może być dyskusyjne. W moim przekonaniu, najtrafniejszym określeniem tych zasobów majątkowych, jako kategorii ekonomicznej, jest **kapitał intelektualny** (jako kategoria prawna – abstrakcyjna), szerzej zob. (Markiewicz 2003, s. 7-61).

Kapitał intelektualny (wg Jarugowej) jest rozumiany jako „cały majątek wynikający z wiedzy, posiadany przez organizację gospodarczą” (Jaruga, Fijałkowski 2003, s. 114), co można zilustrować jak na rys. 1.



Rys. 1. Kapitał intelektualny jako kategoria ekonomiczna i prawna

Źródło: (Jaruga, Fijałkowski 2003, s. 114).

Pomysły i strategie biznesowe są rozumiane jako pomysły i strategie biznesowe w powiązaniu z warunkami w danym otoczeniu biznesowym, **kapitał ludzki** jest identyfikowany z pracownikami danego podmiotu gospodarczego, **kapitał strukturalny organizacyjny** podmiotu gospodarczego są to te elementy, które tworzą przewagę konkurencyjną, czyli:

- **kapitał procesów** jest rozumiany jako możliwość wzrostu finansowego zwrotu z zainwestowanej wiedzy i kompetencji,
- **kapitał własności intelektualnej** oznacza prawa własności (prawnie zdefiniowane) do m.in. patentów i znaków towarowych, prawa autorskie itp. – własność intelektualna to „zgrupowana i chroniona wiedza”,
- **kapitał strukturalny relacji** jest rozumiany jako kontrakty i współpraca z innymi podmiotami gospodarującymi (relacje z kontrahentami, reputacja podmiotu, pozycja na tle konkurentów).

Jak wynika z praktyki gospodarczej, kapitał intelektualny oddziałuje na kulturę organizacyjną każdego podmiotu gospodarczego oraz na procesy w nim zachodzące – jest przez nie kształtowany. Ponieważ procesy zachodzące w podmiotach gospodarujących mają charakter indywidualny, tak więc staje się konieczne ustalenie wielu miar kapitału intelektualnego, które to miary umożliwią dokonanie jego pomiaru i wyceny, prowadząc do ujawnienia i prezentowania go w postaci składnika aktywów niematerialnych.

Kapitał intelektualny jest określany najczęściej jako różnica między **wartością rynkową** podmiotu gospodarczego (np. spółki giełdowej) a **wartością księgową**. Należy zgodzić się ze stwierdzeniem Dudycza, że ten sposób pomiaru jest dużym uproszczeniem – ale najczęściej stosowanym (Dudycz 2001, s. 266).

Strassman uważa (zob. (Dudycz 2001, s. 269)), że całkowita wartość dodana jest efektem posiadanego kapitału intelektualnego, tak więc kapitał intelektualny można zmierzyć w następujący sposób:

$$\text{kapitał intelektualny} = \frac{MVA}{\text{koszt kapitału}}.$$

Evanston proponuje następującą procedurę przy obliczaniu kapitału intelektualnego (zob. (Dudycz 2001, s. 269)):

- oblicza średni zysk przed opodatkowaniem z trzech ostatnich lat,
- oblicza *ROA* jako iloraz średniego zysku przez średnią wartość w okresie – aktywów materialnych podmiotu gospodarczego,
- oblicza nadwyżkę zysku podmiotu gospodarującego w stosunku do zysku, jaki miałyby podmiot przy średnim *ROA* dla przemysłu, czyli:

$$\text{nadwyżka zysku} = \text{zysk przed opodatkowaniem} - \text{średnie ROA dla przemysłu} \cdot \text{aktywa materialne podmiotu}$$

- mnoży nadwyżki zysku przez średnią stopę podatkową z trzech lat:

$$\text{średni podatek} = \text{nadwyżka zysku} \cdot \text{średnia stopa podatkowa z trzech lat},$$

$$\text{kapitał intelektualny} = \text{nadwyżka zysku} - \text{średni podatek}.$$

Powstaje kolejne pytanie, czy obowiązek ujawnienia tak rozumianych zasobów majątkowych, zasobów niematerialnych w sprawozdaniu finansowym, zwłaszcza w bilansie (standard w tym zakresie ma obowiązywać od roku 2009) będzie mógł być respektowany przez praktykę gospodarczą, jeżeli ich wycena będzie szacunkowa – uznaniowa. Otóż w moim przekonaniu, należałoby wprowadzić obowiązek dodatkowego raportu (jako integralnej części sprawozdania finansowego) – jako raportu z kreowania wartości dodanej albo jako uzupełnienie sprawozdania z działalności w roku obrotowym w części zawierającej ocenę sprawności organizacyjnej podmiotu gospodarującego.

To sprawozdanie nie wynika z wymogów formalnych (ustawy o rachunkowości). Wprawdzie w MSR 8 są zawarte wymogi, ale w zakresie ujawniania informacji dotyczących polityki bilansowej. Powstaje następny dylemat: czy aktywa niematerialne to determinanta polityki bilansowej? Nie wdając się w szczegółowe rozwa-

żania, odpowiem – tak. I kolejne pytanie: co upoważnia do tego stwierdzenia? Otóż polityka bilansowa to zmierzanie do określonego celu, m.in. podatku odroczonego. Podmioty gospodarujące tworzą nowe wzorce wartości, wykorzystując zasoby i **kombinację zasobów**, która jest „nierozpoznawalna” przez tradycyjną rachunkowość, ale efekt finansowy podjętej decyzji jest rozpoznawalny (o czym wyżej) i on powinien być ujawniany i prezentowany w owym sprawozdaniu, jest on bowiem z kolei determinantą wartości rynkowej podmiotu gospodarującego. Na podkreślenie zasługuje to, że kapitał intelektualny to wprawdzie potencjalne „źródło bogactwa”, to wzrost wartości podmiotu gospodarującego, ale aby go wykorzystać, należy najpierw umieć go zidentyfikować, nakreślić wizję jego wykorzystania (rozwój podmiotu), a to jest domena polityki bilansowej. W latach dziewięćdziesiątych XX wieku w instytucji ubezpieczeniowej Skandia prowadzono badania w zakresie zarządzania aktywami zarówno materialnymi, jak i niematerialnymi. Wyniki badań (dziesięcioletnich) upoważniły do stwierdzenia, że **zasoby ludzkie** są najważniejszym składnikiem aktywów, decydującym o sukcesie lub porażce podmiotu gospodarującego. Ważnymi wskaźnikami są tzw. **wskaźniki indywidualnych kompetencji**, determinujące:

- przyszłe dokonania (perspektywa finansowa),
- jej terażniejszy stan (perspektywa kontrahenta i procesów wewnętrznych),
- przygotowanie na przyszłość (perspektywa odnowy i rozwoju) – zob. (Szabłowski, Tuziemek 2004, s. 88-89).

Te doświadczenia skandynawskie stanowią wyzwanie dla rynków kapitałowych oraz dla rachunkowości.

Literatura

Dudycz T., *Finansowe narzędzia zarządzania wartością przedsiębiorstwa*, AE, Wrocław 2001, Monografie i Opracowania nr 143.

Edvinsson L., Malone M. S., *Kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

Jaruga A., Fijałkowski J., *Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym: koncepcje i praktyka*, ODDK, Gdańsk 2003.

Markiewicz D., *Kapitał własny w teorii i praktyce gospodarczej*, praca doktorska, AE, Wrocław 2003.

Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, SKwP, Warszawa 2006.

Szabłowski A., Tuziemek, *Wycena i zarządzanie wartością firmy*, Poltext, Warszawa 2004.

INTANGIBLE ASSETS – CAPITAL OF KNOWLEDGE – VALUATION

Summary

The author proved that the new challenge for both practice and theory of accounting is valuation and disclosure in financial statement, such assets as for example goodwill value, relations with clients etc.

Dominika Markiewicz-Rudnicka

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

KONCEPCJA ZACHOWANIA KAPITAŁU A WARTOŚĆ GODZIWA

1. Wstęp

W teorii ekonomii kategoria kapitału nie jest jednoznacznie interpretowana. Do lat 40. ostatniego stulecia teoretycy nie byli pewni, co rozumieć przez określenie „kapitał”, a i dzisiaj ich zgodność pod tym względem jest bardziej pozorna niż rzeczywista. Dawniej twórcy myśli ekonomicznej zastanawiali się, czy kapitał należy rozpatrywać rzeczowo, tzn. w sensie konkretnych dóbr, którymi można dysponować w procesie gospodarowania, czy też kategorię tę należy stosować w ujęciu funduszu, tj. kapitałów pieniężnych, a więc jako władzę do dysponowania daną ilością pieniądza. Należy podkreślić, że zmieniające się warunki gospodarowania doprowadziły do sytuacji, w której zakres znaczeniowy kategorii „kapitał” wciąż się rozszerza. Teoretycy i praktycy udowodnili rolę kapitału intelektualnego (część składowa kapitału własnego i kapitału obcego – zobowiązań) jako czynnika zwiększającego wartość danej organizacji gospodarczej, choć wciąż pojawiają się dylematy dotyczące prawidłowej jego wyceny. Ponadto w odpowiedzi na pojawiające się w praktyce gospodarczej problemy związane z oddzieleniem własności od zarządzania, a przede wszystkim z rozbieżnością między celami menedżerów organizacji gospodarczej a celami jej właścicieli, powstała nowa koncepcja zarządzania nakierowanego na kreowanie wartości dla akcjonariuszy poprzez zwiększenie rynkowej wartości organizacji gospodarczej, a tym samym dochodu jej właścicieli. Ta koncepcja zarządzania jest nierozzerwalnie związana z pojęciem kapitału własnego jako kategorii zarówno ekonomicznej, jak i prawnej.

W nowych warunkach gospodarowania (kierunek globalizacja, rynki finansowe, kapitałowe) maksymalizacja zysku nie jest wystarczającym celem działania, to wzrost wartości organizacji gospodarczej, wzrost wartości kapitału dla jego właścici-

cieli jest podstawowym celem działalności, szerzej (Markiewicz 2003). Dlatego wciąż wzrasta znaczenie zarządzania kapitałem, a w szczególności możliwości jego wyceny, czyli ranga paradygmatu rachunkowości – wycena nabiera innego znaczenia; wycena według cen historycznych to jedna z możliwych metod wyceny, obecnie rynki finansowe, kapitałowe zdeterminowały wycenę według wartości rynkowej.

Przypomnijmy, że Mattessich uznaje za właściwe wyróżnienie dwóch paradygmatów, które określają charakter badań w nauce rachunkowości:

- 1) paradygmat wyceny, stwierdzający, iż głównym zadaniem rachunkowości jest dokonywanie wyceny,
- 2) paradygmat zarządczo-powierniczy, zgodnie z którym zasadniczym zadaniem rachunkowości jest zapewnienie ochrony majątku powierzonego przez właścicieli zarządowi, czyli funkcja tzw. kontroli powierniczej.

Przy tym paradygmat wyceny uznaje za bezpośredni cel rachunkowości prawidłową wycenę poszczególnych składników aktywów i pasywów. Kryje się za tym ostateczny cel rachunkowości: prawidłowe ustalenie wyniku działalności organizacji gospodarczej i optymalne decyzje dotyczące jego majątku i kapitału (Szychta 1996, s. 199).

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie, iż precyzyjne definiowanie kapitału własnego wpływa na jakość źródła informacji o jego wartości.

Powyższe rozważania stanowiły asumpt do sformułowania następujących pytań:

- czy istnieje jedna poprawna definicja kapitałów własnych,
- czy przyjęta definicja kapitału ma wpływ na metodę jego wyceny.

2. Koncepcje kapitału

Na podstawie badań literatury przedmiotu i regulacji prawnych (prawa bilansowego, kodeksu spółek handlowych) można zaryzykować stwierdzenie, że brak jednoznacznej definicji kategorii „kapitał” determinuje jakość źródła informacji o jego wartości (prezentacja kapitału własnego w sprawozdaniu finansowym, a zwłaszcza „uznaniowość” jego wyceny jest zróżnicowana w zależności od formy organizacyjno-prawnej, zob. (Cebrowska 1999, s. 30-32), co nie jest obojętne przy podejmowaniu decyzji przez zarządy organizacji gospodarczych.

Należy podkreślić, że wieloznaczność kategorii kapitału wynika m.in. z tego, że kapitał jest kategorią zarówno prawną, jak i ekonomiczną. Dlatego różnorodność w definiowaniu pojęcia kapitału znajduje odzwierciedlenie w teorii rachunkowości.

Przy definiowaniu kapitału własnego jako kategorii prawnej szczególną uwagę należy zwrócić na funkcje przypisywane kapitałom własnym (funkcję prawną, funkcję gospodarczą, funkcję gwarancyjną). Natomiast gdy rozpatrujemy kapitał własny jako kategorię ekonomiczną, naszym zdaniem, należy zwrócić uwagę, że w

ustawie o rachunkowości nie sformułowano bezpośrednio definicji kapitałów własnych, ale w art. 3 pkt 29 zdefiniowano pośrednio kapitał własny jako pomniejszenie aktywów podmiotu gospodarczego o zobowiązania, czyli **kapitał własny** odpowiada **wartościowo aktywom netto**. Przyjęta definicja kapitału własnego odpowiada pojęciu kapitału jako kategorii ekonomicznej i jest zgodna z definicją kapitału własnego wynikającą z Międzynarodowych Standardów Rachunkowości: „kapitał własny jest to udział pozostały w aktywach organizacji gospodarczej po odjęciu wszystkich zobowiązań” (*Międzynarodowe Standardy...* 2004, s. 70).

W dalszym rozwinięciu definicji kapitałów własnych, zawartej w założeniach koncepcyjnych sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych, podkreśla się, że taka klasyfikacja kapitałów własnych może być przydatna przy podejmowaniu decyzji przez użytkowników sprawozdań finansowych, gdyż uwidacznia ona ograniczenia prawne, wpływające na zdolność organizacji gospodarczej do podziału kapitału własnego lub wykorzystania go w inny sposób. Dodatkowo klasyfikacja ta ukazuje, że strony posiadające udziały w jednostce mają zróżnicowane prawa w zakresie otrzymania dywidend czy zwrotu kapitału.

Jak podkreślają Gmytrasiewicz, Karmańska i inni, „w teorii rachunkowości problem wpływu zmian na możliwość odtworzenia zaangażowanego majątku w działalności gospodarczej określany jest jako koncepcja zachowania kapitału, rozpatrywana w wersji:

- 1) zachowania pieniężnego kapitału nominalnego,
- 2) zachowania pieniężnego kapitału realnego,
- 3) zachowania kapitału rzeczowego” (Gmytrasiewicz, Karmańska, Olchowicz 1996, s. 48).

W Międzynarodowych Standardach Rachunkowości kapitał zdefiniowano według:

- **finansowej koncepcji kapitału** – kapitał to m.in. zainwestowane pieniądze lub zainwestowana siła nabywcza; termin kapitał stanowi synonim terminów: „aktywa netto” lub „kapitał własny” jednostki,
- **rzeczowej koncepcji kapitału** – kapitał to m.in. możliwości operacyjne jednostki; za kapitał uważa się zdolności produkcyjne jednostki wyrażone np. w dziennym wolumenie produkcji (*Międzynarodowe Standardy...* 2004, s. 78).

Według założeń koncepcyjnych sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych, organizacje gospodarcze mogą przyjąć zarówno finansową koncepcję kapitału lub rzeczową koncepcję kapitału. Z badań literatury przedmiotu wynika, że większość organizacji gospodarczych przyjmuje pierwszą z nich. Należy podkreślić, że wybór właściwej koncepcji kapitału powinien być oparty na potrzebach użytkowników sprawozdania finansowego danej organizacji gospodarczej. Przyjęcie określonej koncepcji wskazuje na cel, który ma zostać osiągnięty przy ustalaniu

zysku. Użytkownicy sprawozdania mogą być zainteresowani zachowaniem nominalnej wartości lub siły nabywczej zainwestowanego kapitału lub też możliwościami operacyjnymi organizacji gospodarczej. Jak już wspomniano wcześniej, z definicją kapitału wiążą się tzw. koncepcje zachowania kapitału, czyli:

- finansowa koncepcja zachowania kapitału,
- rzeczowa koncepcja zachowania kapitału.

„Koncepcja zachowania kapitału dotyczy tego, w jaki sposób jednostka gospodarcza definiuje kapitał, który stara się zachować. Tworzy ona powiązanie pomiędzy koncepcjami kapitału a koncepcjami zysku, ponieważ stanowi punkt odniesienia dla ustalenia zysku [...]. Za zysk i w konsekwencji za zwrot z kapitału można uznać tylko tę część zwiększenia stanu aktywów, która przekracza kwotę niezbędną do zachowania kapitału. Zysk stanowi zatem różnicę pomiędzy przychodami a kosztami” (*Międzynarodowe Standardy...* 2004, s. 79).

3. Koncepcja wartości godziwej

Powtórzmy raz jeszcze, paradygmat wyceny uznaje za bezpośredni cel rachunkowości prawidłową wycenę poszczególnych składników aktywów i pasywów. W związku z tym nasuwa się pytanie, co oznacza prawidłowa wycena aktywów i pasywów, czy powinna być dokonywana według cen historycznych czy według wartości godziwej.

Problem wyceny pozycji sprawozdawczych ma znaczenie przede wszystkim dla wiarygodności informacji sprawozdawczej. Coraz częściej w literaturze przedmiotu i w praktyce gospodarczej odchodzi się od założenia, że wycena zgodnie z zasadą ostrożności zapewnia wiarygodność sprawozdania finansowego, wskazując na wycenę według wartości godziwej.

Koncepcja wartości godziwej została wprowadzona do polskiej praktyki gospodarczej poprzez nowelizację ustawy o rachunkowości z 9 listopada 2000 r. „Za wartość godziwą przyjmuje się kwotę, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej, pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi i niepowiązanymi ze sobą stronami” (art. 28, ust. 6). Jak podkreśla Hasik, istota wartości godziwej odwołuje się do hipotetycznie istniejącego rynku, który cechuje się efektywnością co najmniej w stopniu średnim. Rynki kapitałowe są właśnie efektywne w stopniu średnim, chociaż istnieją dowody podważające słuszności tych sądów, zob. (Hasik 2005, s. 166-167). Powstają zatem pytania:

- czy zawsze istnieje możliwość wyceny kapitałów własnych według wartości godziwej,
- czy zawsze istnieje konieczność wyceny kapitałów własnych według wartości godziwej.

4. Koncepcja zachowania kapitału a wycena

Z koncepcji zachowania kapitału wynika, że organizacja gospodarcza zachowuje wartość swojego kapitału, jeśli jej kapitał na koniec danego okresu sprawozdawczego jest równy kapitałowi na początek tego okresu. Za zysk i tym samym za zwrot z kapitału przyjmuje się wszelkie nadwyżki ponad kwotę, która jest niezbędną do celów zachowania kapitału z początku okresu obrotowego, zob. (Olchowicz 2001, s. 141), co można zilustrować następująco:

Tabela 1. Porównanie finansowej i rzeczowej koncepcji zachowania kapitału

| Kryteria porównań | Finansowa koncepcja zachowania kapitału | Rzeczowa koncepcja zachowania kapitału |
|--|---|---|
| Zysk | zysk osiąga się tylko wówczas, gdy wartość finansowa lub pieniężna aktywów netto na koniec okresu obrotowego przewyższa wartość finansową lub pieniężną aktywów netto na początek tego okresu, po wyłączeniu wszelkich wypłat na rzecz właścicieli i wkładów wniesionych przez właścicieli w danym okresie obrotowym; zachowanie kapitału finansowego mierzyć można, albo posługując się jednostkami pieniężnymi w wartości nominalnej, albo jednostkami o stałej sile nabywczej | zysk osiąga się tylko wówczas, gdy zdolności produkcyjne lub możliwości operacyjne organizacji (lub zasoby bądź fundusze potrzebne do osiągnięcia tych zdolności) na koniec okresu obrotowego przewyższają zdolności produkcyjne na początek tego okresu, po wyłączeniu wszelkich wypłat na rzecz właścicieli i wkładów wniesionych przez właścicieli w danym okresie obrotowym |
| Zasady wyceny | koncepcja ta nie wymaga stosowania żadnej konkretnej zasady wyceny, dobór zasady wyceny zależy od rodzaju kapitału finansowego, który organizacja gospodarcza stara się zachować | według tej koncepcji zachowania kapitału wymagane jest stosowanie zasady wyceny opartej na aktualnej cenie nabycia |
| Skutki zmian cen aktywów i wartości zobowiązań | Zgodnie z tą koncepcją, do zysków zalicza się wzrost cen aktywów posiadanych przez jednostkę gospodarczą w danym okresie obrotowym, zazwyczaj określanych „zyskami z tytułu posiadanego majątku”, zyski te jednak nie mogą być ujęte, dopóki nie nastąpi zbycie aktywów w transakcji wymiany; za zysk uważa się tylko tę część wzrostu cen aktywów, która przewyższa wzrost wynikający z ogólnego poziomu cen, a pozostałą część wzrostu traktuje się jako alokację służącą zachowaniu kapitału – czyli część kapitału własnego | zysk stanowi przyrost kapitału definiowanego w kategoriach zdolności produkcyjnych w danym okresie; wszelkie zmiany cen, które wpływają na aktywa i zobowiązania organizacji gospodarczej, uważa się za zmiany w wycenie zdolności produkcyjnych organizacji i traktuje jako alokację służącą zachowaniu kapitału, stanowiącą część kapitału własnego, a nie zysk |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Międzynarodowe standardy...* 2001, s. 79-80).

Podkreślić należy, że w literaturze przedmiotu pojęcie finansowej koncepcji zachowania kapitału finansowego używane jest w znaczeniu nominalnym i realnym:

- **Nominalne zachowanie kapitału** istnieje wówczas, gdy nominalna wartość kapitału na koniec okresu nie jest mniejsza od jego wartości nominalnej na początek okresu. Koncepcja ta zakłada, że uzyskanymi przychodami pokrywa się koszty ich uzyskania, wycenione w historycznych cenach nabycia. Prawidłowe ustalenie wyniku działalności oraz zachowania majątku w ujęciu finansowym i rzeczowym jest możliwe tylko przy stabilnych cenach, gdyż w warunkach inflacji zrealizowane nadwyżki w kwocie nominalnej traktowane są w całości jako zysk i nie wyodrębnia się w jego ramach zysku pozornego i rzeczywistego. Pozorne zyski powstają przy powtarzających się cyklach gospodarczych, gdy koszty liczone są w cenach historycznych, a przychody w cenach bieżących.
- **Realne zachowanie kapitału** istnieje, jeśli wartość kapitału na koniec okresu wyraża ogólnie siłę nabywczą nie mniejszą niż na początek okresu. Osoby, które zaangażowały w jednostce swój kapitał, oczekują, że w momencie wycofania kapitału będą mogły nabyć taki sam zestaw dóbr, jak w momencie zainwestowania kapitału. Koncepcja ta uwzględnia wpływ inflacji na koszty, wynik działalności, wartość majątku i kapitałów własnych i nie pozwala na dzielenie zysku pozornego, zob. (Olchowicz 2001, s. 142).

5. Podsumowanie

Analizując informacje zaprezentowane w tab. 1, należy jeszcze raz podkreślić, że wybór koncepcji zachowania kapitału determinuje sposób ustalania zysku.

W finansowej koncepcji zachowania kapitału zysk można zilustrować jako

$$\begin{aligned} \text{zysk} &= [\text{aktywa netto (BZ)} - \text{aktywa netto (BO)}] - \\ &- (\text{wyплаты na rzecz właścicieli} + \text{wkłady wniesione przez właścicieli}). \end{aligned}$$

Aktywa netto odpowiadają wartościowo kapitałom własnym, czyli:

$$\begin{aligned} \text{zysk} &= [\text{kapitał własny (BZ)} - \text{kapitał własny (BO)}] - \\ &- (\text{wyплаты na rzecz właścicieli} + \text{wkłady wniesione przez właścicieli}). \end{aligned}$$

Koncepcja ta nie wymaga stosowania konkretnej zasady wyceny, ale podkreśla się, że zgodnie z nią do zysków zalicza się wzrost cen aktywów posiadanych przez organizację gospodarczą. Można zaryzykować stwierdzenie, że wskazana byłaby wycena według koncepcji wartości godziwej, a nie kosztu historycznego, gdyż koszt historyczny nie uwzględnia zmian poziomu cen. Natomiast w rzeczowej koncepcji zachowania kapitału zysk można zilustrować, jako:

$$\text{zysk} = \text{zdolność operacyjna (BZ)} - \text{zdolność operacyjna (BO)}.$$

Według tej koncepcji, zasoby powinny być wyceniane według aktualnej ceny nabycia, czyli ceny, jaką powinniśmy zapłacić za ten lub taki sam składnik aktywów w momencie dokonywania wyceny. Zgodnie z tą koncepcją, skutki wzrostu wartości powinny być odnoszone na kapitał własny, ale na inną pozycję niż zysk. Można zaryzykować stwierdzenie, że wskazana jest wycena według koncepcji wartości godziwej, a skutki tej wyceny powinny być odnoszone na kapitał z aktualizacji wyceny. Jednakże należy się zastanowić, czy aktualna cena nabycia jest wartością godziwą.

Jak podkreśla Hasik (2005, s. 167), w anglosaskiej literaturze przedmiotu jako synonim wartości godziwej traktuje się wartość bieżącą, czyli wartość aktualną. Należy jednak podkreślić trudności ustalenia wartości godziwej poszczególnych składników aktywów, gdyż stosuje się ją zarówno do wyceny inwestycji długoterminowych, dla których istnieje aktywny (średnio aktywny) rynek, jak i w przypadku inwestycji krótkoterminowych, dla których trudne lub niemożliwe jest ustalenie wartości rynkowej, oraz w wycenie aktywów operacyjnych. W praktyce MSR wskazują, iż przy wycenie trwałych aktywów operacyjnych, gdy nie jest możliwe ustalenie wartości rynkowej, powinna być to wycena przygotowana przez rzeczoznawcę lub inną metodą (np. zamortyzowany koszt wytworzenia lub zdyskontowane przepływy (Hasik 2005, s. 168).

Reasumując, powtórzmy raz jeszcze, że wybór definicji kapitału własnego jako kategorii ekonomicznej (według koncepcji finansowej lub rzeczowej) w organizacji gospodarczej powinien być zdeterminowany przez cel, jaki ma zostać osiągnięty przy ustalaniu zysku. Koncepcje zachowania kapitału wynikają z przyjętych definicji kapitału własnego i tworzą powiązanie pomiędzy koncepcją kapitału (finansową lub rzeczową) a koncepcją zysku.

Przyjęcie odpowiedniej definicji kapitałów własnych wpływa na wycenę aktywów, a tym samym na wycenę kapitału własnego. Finansowa koncepcja zachowania kapitału nie narzuca konkretnej metody wyceny, choć zasadne wydaje się stwierdzenie, że zastosowanie kosztu historycznego uniemożliwi zaprezentowanie wzrostu cen aktywów (których skutek odnoszony jest na kapitał z aktualizacji wyceny), a tym samym zwiększenie wartości kapitałów własnych. Natomiast rzeczowa koncepcja zachowania kapitału wskazuje na stosowanie aktualnej ceny nabycia, czyli ceny bieżącej, która może być utożsamiana z wartością godziwą.

Można zaryzykować stwierdzenie, że wybór definicji kapitału stanowi element polityki bilansowej organizacji gospodarczej, gdyż wpływa na wycenę i prezentację kapitałów własnych w sprawozdaniu finansowym.

Literatura

Cebrowska T., *Bilansowanie kapitału własnego*, Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej nr 51, SKwP, Warszawa 1999.

Gmytrasiewicz M., Karmańska A., Olchowicz I., *Rachunkowość finansowa*, cz. 1, Difin, Warszawa 1996.

Hasik W., *Wartość godziwa a bezpieczeństwo obrotu gospodarczego*, [w:] *Sprawozdawczość i rewizja finansowa w procesie poprawy bezpieczeństwa obrotu gospodarczego*, red. B. Micherda, Kraków 2005.

Markiewicz D., *Kapitał własny w teorii i praktyce gospodarczej*, praca doktorska, AE, Wrocław 2003.

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, IASCF, Londyn 2004.

Olchowicz I., *Podstawy rachunkowości. Vademecum rachunkowości*, cz. 1, Difin, Warszawa 2001.

Szychta A., *Teoria rachunkowości Richarda Mattessicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauki rachunkowości*, FRRwP, Warszawa 1996.

Akty prawne

Ustawa z dnia 29 września 1994r. o rachunkowości, DzU 2002, nr 76, poz. 694.

Ustawa z dnia 9 listopada 200 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, DzU 2000, nr 113, poz. 1186.

IDEA OF CAPITAL KEEPING VERSUS EQUITABLE VALUE

Summary

The purpose of the paper is to indicate that precision equity definition influences the source of information quality about its value. The aim of this paper is to answer one question: Does applying the right equity definition and the equity theory determinate methods of valuation assets in entity?

Maria Niewiadoma

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

WYCENA INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH W BANKU W ASPEKCIE FVO

1. Wstęp

W gospodarce rynkowej inwestorzy indywidualni i grupowi najczęściej decydują się wolne środki pieniężne, w krótkich bądź długich okresach, przeznaczać na zakupy instrumentów finansowych, licząc na korzystne zmiany ich wartości – oraz ostatecznie na wysoki zarobek *per saldo* uzyskany na tych transakcjach. Początki funkcjonowania polskiej gospodarki na wolnym rynku wiążą się z posługiwaniem się przez jednostki gospodarcze instrumentami finansowymi. Ich celem jest sprawniejsze zarządzanie finansami, przyspieszenie procesów rozliczeń między podmiotami czy doskonalenie form przeprowadzania transakcji finansowych. Zatem instrumenty finansowe stanowią swoistą formę pieniądza bądź odrębny kontrakt pomiędzy stronami, który reguluje ich wzajemne płatności na rynku finansowym. Skutkami instrumentów finansowych mogą być aktywa, zobowiązania lub zmiany w kapitale własnym bądź pozycji pozabilansowych i to właśnie zasady wyceny tych elementów bilansowych mają wpływ na ostateczny poziom wartości konkretnych pozycji w sprawozdaniu finansowym. Szczególny zakres instrumentów finansowych ujmowany jest w rachunkowości banków, ze względu na dodatkowy ich aspekt, związany ze specyfiką procedury ich podziału oraz wyceny.

2. Istota i klasyfikacja instrumentów finansowych

Według prawa bilansowego, instrumentem finansowym jest taka umowa, która skutkuje powstaniem jednocześnie pozycji aktywów finansowych u jednej jednostki gospodarczej i zobowiązania finansowego bądź instrumentu kapitałowego u drugiej strony umowy (kontraktu), pod warunkiem, że z tego kontraktu wynikają skutki gospodarcze (bez względu na warunkowy bądź bezwarunkowy charakter

praw lub zobowiązań wynikających z kontraktu)¹. W praktyce gospodarczej, w związku z prowadzonymi liniami biznesu, w jednostkach gospodarczych mogą występować różne elementy instrumentów finansowych, na które składają się (zgodnie z MSR 32):

- 1) aktywa finansowe, mające postać:
 - a) środków pieniężnych,
 - b) instrumentu kapitałowego innej jednostki,
 - c) umownego prawa do:
 - otrzymania środków pieniężnych bądź innego składnika aktywów,
 - otrzymania środków pieniężnych bądź innego składnika aktywów finansowych od innej jednostki,
 - wymiany aktywów finansowych lub zobowiązań finansowych z inną jednostką na potencjalnie korzystnych warunkach,
 - d) kontraktu, który będzie rozliczony bądź może być rozliczony przez jednostkę we własnych instrumentach kapitałowych i jest instrumentem pochodnym lub instrumentem niepochodnym,
- 2) zobowiązania finansowe, czyli każde zobowiązanie oznaczające:
 - a) wynikający z umowy obojętnej:
 - wydania środków pieniężnych albo innego składnika aktywów finansowych innej jednostce bądź
 - wymiany aktywów finansowych lub zobowiązań finansowych z inną jednostką na potencjalnie niekorzystnych warunkach albo
 - b) kontrakt, który może być (lub będzie) rozliczony we własnych instrumentach kapitałowych i jest instrumentem pochodnym lub instrumentem niepochodnym².

Inny podział instrumentów finansowych oparty na MSR (a konkretnie na MSR 32, MSR 39 i MSSF 7) uwzględnia podział instrumentów finansowych na trzy podgrupy:

- a) instrumenty pierwotne (gotówka, czeki, depozyty, lokaty, kredyty, dłużne papiery wartościowe, akcje);
- b) instrumenty pochodne (*forwards, swaps, options, futures, calls, floors, collars*);
- c) instrumenty złożone (obligacje zamienne na akcje, depozyty inkasowane do wskaźnika giełdowego, kredyty z opcji wcześniejszej spłaty).

MSSF 7 nie podaje wyczerpującej listy klas instrumentów finansowych³. Stwierdza natomiast, że klasa powinna zawierać instrumenty finansowe o takim samym cha-

¹ Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, art. 3, poz. 23.

² Zob. (*Międzynarodowe Standardy...* 2004, t. 1, s. 1434-1520; Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1864/2005).

³ Nowe wymogi informacyjne w zasadzie należy stosować do rocznych okresów rozpoczynających się od 1 stycznia 2007 r. Zachęca się jednak jednostki gospodarcze do wcześniejszego stosowania przepisów.

rakterze i cechach oraz że klasy powinny być zgodne z pozycjami bilansu. Ponadto „klasa” instrumentów finansowych w MSSF 7 to nie to samo, co „kategoria” instrumentów finansowych według MSR 39. W MSR 39 kategorie są zdefiniowane jako aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat, inwestycje utrzymywane do terminu zapadalności, pożyczki i należności własne, aktywa finansowe dostępne do sprzedaży, zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat i zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu. Klasy, zgodnie z MSSF 7, ustala się na niższym poziomie niż według metod wyceny w MSR 39 i wpisuje się do bilansu na podstawie MSSF 7. Natomiast poziom szczegółowości dla klas, według MSSF 7, jest ustalany zgodnie z potrzebami jednostki.

W przypadku banków pozycja „kredyty i pożyczki” powinna obejmować więcej niż jedną klasę według MSSF 7⁴. W praktyce banków może być konieczne ustalenie oddzielnych klas w podziale na:

- rodzaje klientów – dla pozycji: kredyty komercyjne i kredyty dla osób fizycznych,
- rodzaje kredytów – dla pozycji: kredyty hipoteczne, karty kredytowe, kredyty bez zabezpieczenia i kredyty w rachunku bieżącym.

W niektórych przypadkach kredyty dla klientów mogą stanowić jedną klasę, jeżeli wszystkie kredyty mają podobne cechy (na przykład bank oszczędnościowy udziela tylko jednego rodzaju kredytów osobom fizycznym).

Poprawna procedura metod wyceny instrumentów finansowych wymaga pełnej dokumentacji, badanej na bieżąco efektywności zabezpieczeń oraz wysokiego prawdopodobieństwa planowanych transakcji, które mają być przedmiotem zabezpieczeń.

W niniejszym opracowaniu rozważania skupiono na zagadnieniach odnoszących się do zasad wyznaczania aktywów i pasywów do portfela aktywów lub zobowiązań finansowych wycenionych w wartości godziwej z ujęciem zmian wartości w rachunku zysków i strat, tzw. FVO (*fair value option*).

Zasady wyznaczania aktywów i pasywów do portfela aktywów lub zobowiązań finansowych wycenionych w wartości godziwej z ujęciem zmian wartości w rachunku zysków i strat, tzw. FVO

Dla każdej klasy aktywów finansowych i zobowiązań finansowych⁵ podmiot ujawnia informacje dotyczące ich wartości godziwej, tak by było możliwe porównanie tej kwoty z wartością wykazaną w bilansie. Wartością godziwą jest, według prawa bilansowego, kwota „za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a

⁴ Wyjątkiem są przypadki, gdy kredyty mają podobne cechy.

⁵ Z wyjątkiem przypadków ujętych w par. 90 i 91A MSR 32.

zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej, pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązanymi 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”⁶. Natomiast według FVO, jest to składnik aktywów albo zobowiązań finansowych, wyznaczony w początkowym ujęciu jako wyceniony w wartości godziwej przez wynik finansowy. Do kategorii FVO może być – w początkowym ujęciu – wyznaczona każda pozycja aktywów finansowych lub zobowiązań finansowych, z wyjątkiem inwestycji finansowych w instrumenty kapitałowe, które nie posiadają ceny rynkowej kwotowanej na aktywnym rynku, zatem nie można dla nich ustalić wartości godziwej w wiarygodny sposób.

Polityka kwalifikowania instrumentów finansowych do portfela FVO wyeliminuje lub w znaczny sposób zredukuje niespójności w wycenie oraz w ujęciu rachunkowym aktywów i zobowiązań, które mogłyby powstać wskutek innej metody ich wyceny bądź rozpoznania zysków i strat na tych pozycjach. Bank zabezpiecza się przed zmianami wartości rynkowej opcji wbudowanej w papier wartościowy (przeciwstawna opcja generuje bowiem krótkoterminowe dodatkowe ryzyko rynkowe, ponieważ w dniu zapadalności wartości rynkowe są kompensowane).

Zarządzanie ryzykiem rynkowym lub strategią inwestycyjną w zakresie dotyczącym wyceny instrumentów finansowych kwalifikowanych do portfela FVO oznacza, że:

- 1) grupa aktywów finansowych oraz zobowiązań finansowych jest odpowiednio zarządzana,
- 2) wyniki z tytułu desygnowania instrumentów finansowych do FVO są oceniane na bazie wartości godziwej, zgodnie z udokumentowanym zarządzaniem ryzykiem rynkowym lub strategią inwestycyjną,
- 3) bieżące informacje o aktywach i/lub zobowiązaniach finansowych są przekazywane członkom kierownictwa.

Listy instrumentów finansowych kwalifikowanych do portfela FVO są na bieżąco aktualizowane i akceptowane przez pionów (departamenty) rachunkowości, sprawozdawczości i ryzyka rynkowego w bankach. Przykładowy wstępny podział instrumentów finansowych w praktyce banku komercyjnego obejmuje:

- a) aktywa i zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu,
- b) pożyczki udzielone i należności własne,
- c) aktywa finansowe utrzymywane do terminu wymagalności,
- d) aktywa finansowe dostępne do sprzedaży.

Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu obejmują pochodne instrumenty finansowe (z wyjątkiem przypadku, gdy jednostka uznaje zawarte kontrakty za instru-

⁶ Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, art. 28, pkt. 6.

menty zabezpieczające). Wprowadza je do ksiąg na dzień zawarcia kontraktu w cenie nabycia, tj. w wartości godziwej poniesionych wydatków albo przekazanych w zamian innych składników majątkowych. Przy ustalaniu wartości godziwej na ten dzień uwzględnia się też poniesione koszty transakcji.

Aktywa finansowe (w tym instrumenty pochodne) wycenia się nie później niż na koniec okresu sprawozdawczego na poziomie wiarygodnie ustalonej wartości godziwej. Skutki okresowego przeszacowania aktywów finansowych przeznaczonych do obrotu (z wyłączeniem pozycji zabezpieczających i instrumentów zabezpieczających) zalicza się odpowiednio do przychodów finansowych lub do kosztów finansowych w okresie, w którym nastąpiło przeszacowanie⁷.

Zmienione przepisy prawne kładą główny nacisk na ujęcie w sprawozdaniach finansowych udzielonych pożyczek, zaciągniętych kredytów i dłużnych papierów wartościowych zgodnie z ich treścią ekonomiczną, co powoduje odejście od zasady ujmowania ich w cenie nabycia lub w kwocie wymaganej zapłaty (wartości historycznej). Następuje przejście w kierunku aktualizacji ich wartości pierwotnej, tzn. ustalenia zamortyzowanego kosztu (tzw. skorygowanej ceny nabycia), czyli „ceny nabycia, w jakiej składnik aktywów finansowych lub zobowiązań finansowych został po raz pierwszy wprowadzony do ksiąg rachunkowych (wartość początkowa), pomniejszonej o spłaty wartości nominalnej (kapitału podstawowego), odpowiednio skorygowanej o skumulowaną kwotę zdyskontowanej różnicy między wartością początkową składnika i jego wartością w terminie wymagalności, wyliczonej za pomocą efektywnej stopy procentowej, a także pomniejszonej o odpisy aktualizujące wartość” (Rozporządzenie Ministra z dnia 12 grudnia 2001 roku... par. 3, pkt. 12).

Aktywa finansowe utrzymywane do terminu zapadalności powinny być wyceniane według zamortyzowanego kosztu⁸, z uwzględnieniem efektywnej stopy procentowej. Zamortyzowany koszt w przypadku aktywów finansowych utrzymywanych do terminu zapadalności oznacza cenę nabycia powiększoną bądź pomniejszoną o umorzenia wszelkich różnic pomiędzy wartością początkową a wartością w terminie zapadalności oraz pomniejszoną o odpisy z tytułu utraty wartości.

Pozostałe aktywa, nie spełniające warunków zaliczenia do kategorii: przeznaczonych do obrotu, udzielonych pożyczek i należności własnych, aktywów finansowych utrzymywanych do terminu wymagalności, zalicza się do aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży. Skutki przeszacowania aktywów finansowych

⁷ Zgodnie z MSSF 7, jednostka musi ujawnić wartość godziwą instrumentu finansowego w sposób umożliwiający porównanie tej wartości z wartością bilansową.

⁸ Do momentu dostosowania systemów bankowych do wyceny papierów wartościowych z uwzględnieniem efektywnej stopy procentowej poprzednio były stosowane metody liniowej amortyzacji premii/dyskonta.

dostępnych do sprzedaży i wycenionych w wartości godziwej (z wyłączeniem pozycji zabezpieczanych) wykazuje się w sposób wybrany przez jednostkę do ujęcia wszystkich takich pozycji od dnia ich powstania (bądź nabycia) do dnia ich wyłączenia (likwidacji) z ksiąg rachunkowych.

Jednostka ma do wyboru następujące warianty:

- zyski bądź straty z przeszacowania zaliczyć odpowiednio do przychodów finansowych albo kosztów finansowych okresu, w którym nastąpiło przeszacowanie,
- zyski albo straty z przeszacowania w wysokości odpisu aktualizującego odnieść na kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny⁹.

Celem ustalenia kwoty odpisu aktualizującego wartość godziwa instrumentów finansowych jest porównywanie z ich wartością księgową. Wartość księgowa oznacza równowartość kwoty nabycia skorygowaną (*in plus* lub *in minus*) o rozliczone w księgach na przychody lub w koszty finansowe dyskonto/premia i podwyższoną o naliczone w przychody finansowe odsetki. Do celów wyceny wartość księgowa nie uwzględnia naliczonych odsetek, ponieważ wartość godziwa podawana przez pionierach rachunkowości w banku jest wielkością „czystą” (tzn. bez odsetek). W przypadku trwałej utraty wartości aktywów finansowych następuje aktualizacja ich wartości, nie później niż na koniec okresu sprawozdawczego, z zastosowaniem zasady ujęcia odpisów z tytułu trwałej utraty wartości do poziomu ceny sprzedaży netto, a w przypadku jej braku – do ustalenia w inny sposób – wartości godziwej w księgach rachunkowych¹⁰. W przypadku trwałej utraty wartości instrumentów finansowych zakwalifikowanych do portfela dostępnego do sprzedaży odpis aktualizujący podlega ewidencji na koncie kosztów zamiast na koncie funduszu (kapitału) z aktualizacji wyceny, a wartość tego odpisu podlega okresowej aktualizacji.

3. Wnioski końcowe

W przypadku zasad ujmowania instrumentów finansowych kwalifikowanych jako FVO zmiany pozwalają na stosowanie opcji wartości godziwej wówczas, gdy jej wykorzystanie spowoduje uzyskanie rzetelnej informacji, ponieważ:

⁹ Z zastrzeżeniem par. 25 ust. 3: przychody z odsetek związane z dłużnymi instrumentami finansowymi ustala się proporcjonalnie do upływu czasu, na poziomie efektywnej dochodowości tych aktywów, do dnia wyłączenia ich z ksiąg i zalicza do przychodów finansowych poszczególnych okresów sprawozdawczych. Przychody z odsetek obejmują naliczone odsetki wyliczone za pomocą efektywnej stopy, jak również wszelkie odpisy dyskonta, premii lub innej różnicy między wartością aktywów wynikającą z ksiąg na dzień wyceny i wartością w terminie wymagalności. Jeżeli jednostka wykazuje przychody i koszty z tytułu odsetek z instrumentów finansowych wycenianych w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat w przychodach i kosztach z tytułu odsetek, to powinna stosować metodę efektywnej stopy procentowej zgodnie z MSR 18.30 (a) i MSR 39.9.

¹⁰ Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, art. 28 ust. 7.

- wyeliminuje bądź zredukuje niespójności w wycenie albo w ujęciu rachunkowym aktywów i zobowiązań finansowych, które powstałyby w przypadku zastosowania innej metody wyceny bądź rozpoznania zysków i strat na tych pozycjach instrumentów finansowych,
- grupa aktywów finansowych i/lub zobowiązań finansowych jest odpowiednio zarządzana, a jej efekty są poddawane ocenie na bazie wartości godziwej, zgodnie z poprawnie opracowaną dokumentacją zarządzania ryzykiem rynkowym lub strategią inwestycyjną.

W przypadku gdy posiadane kontrakty (jako instrumenty finansowe) zawierają jeden bądź więcej wbudowanych instrumentów pochodnych, wówczas bank może stosować opcję wartości godziwej (FVO) w odniesieniu do całego złożonego kontraktu, chyba że:

- dany wbudowany instrument pochodny nie wywiera większego wpływu na przepływy pieniężne,
- z przeprowadzonej analizy wynika, że oddzielenie instrumentu pochodnego jest zabronione.

Literatura

Jajuga K, Jajuga T., *Inwestycje. Instrumenty finansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, PiE, Warszawa 2005.

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, t. 1, 2, SKwP, Warszawa 2004.

Niewiadoma M., *Wybrane problemy rachunkowości zabezpieczeń w warunkach MSR 39*, Biuletyn PTE, Ekonomia a Prawo, 2006.

Wasilewska J., *Instrumenty finansowe. Zagadnienia wybrane*, „Rachunkowość” 2004, nr 10.

Akty prawne

Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków z dnia 10 grudnia 2001 roku, DzU 2003 nr 211, poz. 2061 z późn. zm.

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1329/2006 z dnia 8 września 2006 roku zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1725/2003 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Interpretacji 8 i 9 Komitetu ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (IFRIC).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 grudnia 2001 roku w sprawie szczegółowych zasad rachunkowości banków, DzU 2001 nr 149, poz. 1673, z późn. zm.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 19 grudnia 2005 roku zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych, DzU 2005 nr 256, poz. 2146.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku *Prawo bankowe*, DzU 1997 nr 140, poz. 939, z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, DzU 2002 nr 76, poz. 654, z późn. zm.

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1864/2005 z dnia 15 listopada 2005 roku zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1725/2003 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do MSSF Nr 1 oraz MSR Nr 32 i 39, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z dn. 16.11.2005, Nr L 299, Załącznik – Zmiany do MSR 32.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 roku w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujmowania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych, DzU 2002, nr 149, poz. 1674, z późn. zm.

VALUATION OF THE FINANCIAL INSTRUMENTS IN BANKS IN THE ASPECT OF FVO

Summary

The role of financial instruments in the financial sector has been still risen during the process of globalization of the financial market. IAS 32 has information about different classification of financial instruments, for example: trade accounts receivable and payable, notes receivable and payable, loans receivable and payable and bonds receivable and payable. IAS 39 and IFRS 7 and Polish accounting law inform about the possibility to use in banks four financial instruments: fair value option (FVO) connect with profit and loss account, amortization cost, market price or net selling price in different situations.

Adrian Ryba

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

**EWIDENCJA I WYCENA PORTFELA OBLIGACJI
O OPROCENTOWANIU STAŁYM
(INWESTYCJA DŁUGOTERMINOWA)
SFINANSOWANYCH WYEMITOWANYMI OBLIGACJAMI
O OPROCENTOWANIU STAŁYM
WEDŁUG MIĘDZYNARODOWYCH STANDARDÓW
SPRAWOZDAWCZOŚCI FINANSOWEJ**

W 2005 roku weszły w życie kolejne nowelizacje do ustawy o rachunkowości. Wprowadzono podział jednostek gospodarczych na dwie grupy (pominięto instytucje finansowe):

- emitentów papierów wartościowych dopuszczonych do regulowanego obrotu,
- pozostałe jednostki.

Jednostki gospodarcze zaliczone do pierwszej grupy muszą sporządzać skonsolidowane sprawozdania finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości). Powyższa zasada obowiązuje także jednostkowe sprawozdania finansowe wymienionych jednostek, ale tylko w sytuacji, gdy taką decyzję podejmie sama jednostka. W innym przypadku oraz w stosunku do jednostek zaliczonych do drugiej grupy sprawozdania finansowe sporządza się na podstawie ustawy o rachunkowości oraz wydanych do niej aktów wykonawczych, a w sprawach nieuregulowanych mogą być stosowane krajowe standardy rachunkowości, a w przypadku ich braku Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej.

W przypadku jednostek gospodarczych, które zostały zobligowane do stosowania Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, zgodnie z MSR 9, par. 9, instrumenty finansowe należy podzielić na cztery kategorie:

1. Aktywa finansowe lub zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy, jeśli składnik spełnia jeden z poniższych warunków:

-
- a) jest przeznaczony do obrotu, gdy:
- został nabyty lub zaciągnięty głównie w celu sprzedaży lub odkupienia w bliskim terminie,
 - stanowi część portfela określonych instrumentów finansowych, którymi zarządza się łącznie i dla których istnieje potwierdzenie aktualnego faktycznego wzoru generowania krótkoterminowych zysków,
 - jest instrumentem pochodnym (z wyjątkiem instrumentów pochodnych wyznaczonych jako instrumenty zabezpieczające);
- b) przy początkowym ujęciu został wyznaczony jako wyceniany w wartości godziwej przez wynik finansowy; jednostka dokonuje takiej klasyfikacji tylko wówczas, gdy pomijając umowy o charakterze hybrydowym, prowadzi to do uzyskania bardziej przydatnych informacji (powyższy podpunkt MSR 39 został zmieniony w 2005 roku – wprowadzono tzw. opcję wartości godziwej), gdyż:
- eliminuje lub znacznie zmniejsza niespójność w zakresie wyceny lub ujmowania w księgach instrumentu finansowego, wynikającą z innego sposobu wyceny lub innego ujęcia skutków okresowej aktualizacji,
 - grupa aktywów finansowych, zobowiązań finansowych lub obu tych kategorii jest odpowiednio zarządzana, a jej wyniki oceniane w oparciu o wartość godziwą, zgodnie z udokumentowanymi zasadami zarządzania ryzykiem lub strategią inwestycyjną, natomiast informacje na ten temat są przekazywane wewnątrz jednostki kluczowym członkom kierownictwa, np. zarządowi jednostki lub dyrektorowi wykonawczemu.
2. Inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności to te aktywa finansowe niebędące instrumentami pochodnymi z ustalonymi lub możliwymi do ustalenia płatnościami oraz o ustalonym terminie wymagalności, względem których jednostka ma stanowczy zamiar i jest w stanie utrzymać je do terminu wymagalności, inne niż:
- a) wyznaczone przy początkowym ujęciu jako wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy,
 - b) wyznaczone jako dostępne do sprzedaży,
 - c) spełniające definicję pożyczek i należności.
3. Pożyczki i należności to te aktywa finansowe niebędące instrumentami pochodnymi z ustalonymi lub możliwymi do ustalenia płatnościami, które nie są kwotowane na aktywnym rynku, inne niż:
- a) nabyte lub zaciągnięte głównie w celu sprzedaży lub odkupienia w bliskim terminie, które to aktywa kwalifikuje się jako przeznaczone do obrotu i które zostały wyznaczone przy początkowym ujęciu jako wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy,
 - b) wyznaczone jako dostępne do sprzedaży,
 - c) aktywa finansowe, których posiadacz może nie odzyskać zasadniczo pełnej kwoty inwestycji początkowej z innego powodu niż pogorszenie obsługi kredytu.

4. Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży to aktywa finansowe niebędące instrumentami pochodnymi, wyznaczone przez jednostkę lub niebędące:
 - a) pożyczkami i należnościami,
 - b) inwestycjami utrzymywanymi do terminu wymagalności,
 - c) aktywami finansowymi wycenianymi w wartości godziwej przez wynik finansowy.

W konsekwencji zakupione obligacje o stałym oprocentowaniu jednostka gospodarcza może zakwalifikować do następujących kategorii:

- a) aktywów finansowych przeznaczonych do obrotu, jeżeli zostały zakupione w celu sprzedaży lub odkupienia w bliskim terminie (obligacje na podstawie par. 46 MSR 39 wycenia się w wartości godziwej, a skutki przeszacowania, zgodnie z par. 55a wymienionego MSR, odnosi się bezpośrednio na wynik finansowy okresu, w którym dokonano przeszacowania jako przychody/koszty finansowe),
- b) inwestycji utrzymywanymi do terminu wymagalności, jeżeli jednostka gospodarcza ma stanowczy zamiar i jest w stanie utrzymać je do terminu wymagalności (obligacje na podstawie par. 46b MSR 39 wycenia się według zamortyzowanego kosztu, a skutki wyceny amortyzacji, zgodnie z par. 56 wymienionego MSR, zalicza się odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowych okresu sprawozdawczego, w którym dokonano przeszacowania),
- c) pożyczki i należności, jeżeli nie są kwotowane na aktywnym rynku (obligacje na podstawie par. 46a MSR 39 wycenia się według zamortyzowanego kosztu, a skutki wyceny, zgodnie z par. 56 wymienionego MSR, zalicza się odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowych okresu sprawozdawczego, w którym dokonano przeszacowania),
- d) aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, jeżeli jednostka nie zakwalifikuje obligacji do wyżej wymienionych kategorii lub jeżeli w momencie początkowego ujęcia wyznaczy zakupione obligacje jako dostępne do sprzedaży (obligacje na podstawie par. 46 MSR 39 wycenia się w wartości godziwej, a skutki wyceny, zgodnie z paragrafem 55b tegoż MSR, ujmuje się bezpośrednio w kapitale z aktualizacji wyceny, przy czym odsetki obliczone z wykorzystaniem efektywnej stopy procentowej zalicza się odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowych okresu sprawozdawczego, w którym dokonano przeszacowania).

Z kolei wyemitowane obligacje o stałym oprocentowaniu stanowią zobowiązania finansowe i, zgodnie z par. 47 MSR 39, wycenia się je według zamortyzowanego kosztu z zastosowaniem metody efektywnej stopy procentowej. Na podstawie par. 56 MSR 39 skutki przeszacowania (amortyzacji) wyemitowanych obligacji zalicza się odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowym okresie sprawozdawczym, w którym dokonano przeszacowania.

Jednakże w sytuacji, gdy zakupione obligacje (tworzące portfel) zostały zakupione ze środków pochodzących bezpośrednio z emisji obligacji i zarówno powstały

portfel, jak i wyemitowane obligacje podlegają wspólnemu ryzyku, np. ryzyku stopy procentowej, które to ryzyko prowadzi do przeciwstawnych zmian wartości godziwej, wzajemnie się kompensujących, jednostka może ustanowić „połączenie zabezpieczające”. Niestety, zarówno zakupione obligacje (tworzące portfel), jak i wyemitowane obligacje nie spełniają definicji instrumentu pochodnego, zawartej w par. 9 MSR 39. Tymczasem instrumenty finansowe niebędące instrumentami pochodnymi mogą zostać wyznaczone jako instrumenty zabezpieczające jedynie w przypadku zabezpieczenia ryzyka walutowego (par. 77 MSR 39). W efekcie ustanowione „połączenie zabezpieczające” nie spełnia wymogów „rachunkowości zabezpieczeń” zawartych w MSR 39. Może to doprowadzić do powstania „niedopasowania księgowego” – jeżeli w zaprezentowanym przypadku jednostka zakwalifikuje zakupione obligacje do kategorii aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, to obligacje wycenia w wartości godziwej, a skutki przeszacowania ujmuje w kapitale z aktualizacji wyceny, podczas gdy wyemitowane obligacje jako zobowiązania finansowe wycenia w zamortyzowanym koszcie, a skutki wyceny (amortyzacji) odnosi bezpośrednio na wynik finansowy. W celu wyeliminowania lub zmniejszenia wskazanego niedopasowania, aby uzyskać bardziej przydatne informacje, jednostka przy początkowym ujęciu (jeżeli spełnione są warunki zawarte w par. 9b MSR 39) może wyznaczyć zakupione obligacje jako aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy, natomiast wyemitowane obligacje przy początkowym ujęciu może wyznaczyć jako zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy. Zgodnie z par. 48a, najlepszym odzwierciedleniem wartości godziwej są ceny notowane na aktywnym rynku. Jeśli nie istnieje aktywny rynek dla danego instrumentu, jednostka ustala wartość godziwą przy zastosowaniu technik wyceny. Celem stosowania technik wyceny jest ustalenie, jak w dniu wyceny kształtowałaby się cena w transakcji zawartej na zasadach rynkowych pomiędzy niezależnymi stronami. Do technik wyceny zalicza się wykorzystanie ostatnich transakcji rynkowych przeprowadzonych bezpośrednio pomiędzy dobrze poinformowanymi, zainteresowanymi stronami, jeśli informacje takie są dostępne, odniesienie do bieżącej wartości godziwej innego instrumentu o niemalże identycznej charakterystyce, analizę zdyskontowanych przepływów pieniężnych, jak również modele wyceny opcji. Jeśli istnieje technika wyceny powszechnie stosowana przez uczestników rynku do wyceny instrumentu, a także wykazano, że ta technika dostarcza wiarygodnych oszacowań cen osiągniętych w rzeczywistych transakcjach rynkowych, jednostka stosuje tę metodę. Wybrane techniki wyceny w maksymalnym stopniu wykorzystują dane rynkowe, a w minimalnym stopniu polegają na subiektywnych danych specyficznych dla jednostki. Technika wyceny obejmuje wszystkie czynniki, jakie uczestnicy rynku wzięliby pod uwagę, ustalając cenę, oraz jest zgodna z przyjętymi ekonomicznymi metodami wyceny instrumentów finansowych. Jednostka dokonuje okresowo kalibracji techniki wyceny i testuje jej prawidłowość przy zastosowaniu cen pochodzących z dostępnych

bieżących transakcji rynkowych dla takiego samego instrumentu (na aktywnym rynku) lub opartych na innych dostępnych danych rynkowych.

Skutki przeszacowania obligacji zakwalifikowanych zarówno do aktywów finansowych, jak i do zobowiązań finansowych, wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy, zalicza się odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowych okresu, w którym nastąpiło przeszacowanie, przy czym w sprawozdaniu finansowym jednostka ujawnia **osobno** zyski lub straty z tytułu przeszacowania zakupionych oraz wyemitowanych obligacji.

Przykład

Jednostka gospodarcza wyemitowała dwuletnie obligacje, otrzymując w zamian 100 000 zł. Obligacje oprocentowane są według stałej stopy procentowej wynoszącej 5% rocznie. Jednocześnie za uzyskane środki pieniężne jednostka zakupiła obligacje o oprocentowaniu stałym, które planuje sprzedać po upływie 2 lat. Zakupione obligacje tworzą portfel, który narażony jest na ryzyko stopy procentowej, prowadzące do powstania przeciwstawnych zmian wartości godziwej w stosunku do wyemitowanych obligacji. W celu uzyskania bardziej przydatnych informacji, zgodnie z par. 9b MSR 39, jednostka zakupione obligacje (tworzące portfel) ujmuje w kategorii aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy, natomiast wyemitowane obligacje jednostka ujmuje w kategorii zobowiązań finansowych wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy. Zarówno zakupione, jak i wyemitowane obligacje jednostka wycenia w wartości godziwej, a skutki wyceny zalicza do przychodów lub kosztów finansowych okresu sprawozdawczego, w którym dokonano przeszacowania.

Ewidencja przebiega następująco:

A. Początkowe ujęcie wyemitowanych oraz zakupionych obligacji

| Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy | Rachunek bieżący | | Zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy |
|--|------------------|-------------|--|
| 2) 100 000 | 1) 100 000 | 100 000 (2) | 100 000 (1) |

1. Kwota otrzymana z tytułu emisji obligacji o stałym oprocentowaniu (w celu uproszczenia pominięto koszty emisji).
2. Cena zakupu obligacji (tworzących portfel) o stałym oprocentowaniu (w celu uproszczenia pominięto koszty transakcji).

B. Wycena obligacji na dzień bilansowy

Na dzień bilansowy wartość godziwa wyemitowanych obligacji wynosi 95 000 zł, natomiast wartość godziwa zakupionych obligacji wzrasta do 105 000 zł.

| Odpisy aktualizujące aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy | Przychody finansowe | Odpisy aktualizujące zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy |
|--|---------------------|--|
| 1) 5 000 | 5 000 (1) | 5 000 (2) |
| Koszty finansowe | | |
| 2) 5 000 | | |

1. Przeszacowanie wartości zakupionych obligacji (wzrost wartości godziwej).
2. Przeszacowanie wartości wyemitowanych obligacji (spadek wartości godziwej).

Podsumowując, jednostka gospodarcza może wyceniać portfel obligacji o oprocentowaniu stałym, stanowiący inwestycję długoterminową, w wartości godziwej oraz odnosić skutki wyceny na wynik finansowy tylko wówczas, jeżeli prowadzi to do uzyskania bardziej przydatnych informacji, jeżeli prowadzi to do wyeliminowania tzw. niedopasowania księgowego. Dla porównania MSR 39 przed wprowadzeniem poprawki „Opcja wartości godziwej” pozwalał każdy składnik aktywów finansowych lub zobowiązań finansowych wyceniać w wartości godziwej, a skutki przeszacowania odnosić bezpośrednio na wynik finansowy. Jedynie instrumenty kapitałowe, dla których nie istnieje cena rynkowa na aktywnym rynku i których wartości godziwej nie można wycenić w wiarygodny sposób, nie mogły być zakwalifikowane do kategorii aktywów lub zobowiązań finansowych wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy. Zatem wpływ wyceny instrumentów finansowych w wartości godziwej na wynik finansowy jednostki gospodarczej w obecnie obowiązującym MSR 39 został ograniczony. Wyjątek stanowią instrumenty pochodne, które (bez względu na termin wygaśnięcia, planowanej sprzedaży) zgodnie z par. 9a MSR 39, w dalszym ciągu kwalifikuje się do aktywów finansowych lub zobowiązań finansowych przeznaczonych do obrotu.

Literatura

Międzynarodowy Standard Rachunkowości 32 „Instrumenty finansowe: prezentacja”, IASC, zaktualizowany w roku 2006.

Międzynarodowy Standard Rachunkowości 39, „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena”, IASC, zaktualizowany w roku 2006.

Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej 7, „Instrumenty finansowe: ujawnianie informacji”, IASC, 2006.

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1864/2005 z dnia 15 listopada 2005 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1725/2003 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej nr 1 oraz Międzynarodowych Standardów Rachunkowości nr 32 i 39.

**DISCLOSURE AND VALUATION
OF FIXED INCOME BONDS PORTFOLIO (LONG-TERM INVESTMENT)
FINANCES BY ISSUE OF FIXED INCOME BONDS
ON THE BASIS OF INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS**

Summary

This article describes “Fair Value Option” amendment, which has been added to International Accounting Standard no 39. IAS no 39 (before the introduction of this amendment) permitted any financial assets (except financial assets whose fair value is not verifiable) to be measured at fair value, but liabilities that are contractually related to their standard required to be measured at amortised cost. In this case the use of the “Fair Value Option” avoids reporting the volatility that would arise if the assets were measured at fair value and the offsetting liabilities were measured at amortised cost – in consequence only matched positions (for example long-term fixed income bonds portfolio finances by issue of fixed income bonds) are recognized in the same way (at fair value). Therefore the influence of financial instruments valuation (at fair value) on profit is presently limited.

Aneks

(opracował Władysław Fałowski)

Źródła publikacji standardów, ich interpretacji oraz ich zmian

| Treść | Tekst | | | Zmiany | | |
|---|---|--|--|--------|---|--------------|
| | MSSF | MSR | SKI KIMSF* | MSSF | MSR | SKI KIMSF |
| | A. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1606/2002 z dnia 19 lipca 2002 r. oraz Ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 r. o zmianie ustawy o rachunkowości oraz o zmianie ustawy o biegłych rewidentach i ich samorządzie, DzU nr 213, poz. 2155; nr 184/2005, poz. 1539; nr 267/2005, poz. 2252 | | | | | |
| B. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1725/2003 z dnia 29 września 2003 r. | | 7, 11, 12, 14, 18, 19, 20, 23, 26, 29, 30, 34, 37, 41 | 7, 10, 12, 13, 15, 21, 25, 27, 29, 31, 32 | | | |
| Do powyższego rozporządzenia załączono także inne MSR i SKI, które kolejnymi rozporządzeniami zostały wycofane lub do kolejnych rozporządzeń dołączono ich aktualną treść. Te MSR i SKI zostały powyżej pominięte, są to: MSR: 1, 2, 8, 10, 15, 16, 17, 21, 22, 27, 28, 31, 33, 35, 36, 38, 40, SKI: 1, 2, 3, 6, 8, 9, 11, 14, 18, 19, 20, 22, 23, 24, 28, 30, 33 | | | | | | |
| C. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 707/2004 z dnia 6 kwietnia 2004 r. | 1 | | | | | |
| D. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 2086/2004 z dnia 19 listopada 2004 r. Dz. L 363/2004 | | 39 | | 1 | 12,18, 30, 37 | |
| E. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 2236/2004 z dnia 29 grudnia 2004 r. Dz. L 392/2004 | 3 | | | 1 | 12, 14, 16, 19, 27, 28, 31, 32, 33, 34, 37, 39 | 32 |
| | 4 | | | 1 | 32, 39, 18, 19, 37, 40 | 27 |
| | 5 | | | 1, 3 | 1, 10, 14, 16, 17, 27, 28, 31, 36, 37, 38, 40, 41 | |
| | | 36 | | | | |
| | | 38 | | | | |

| | | | | | | |
|---|----------|-----------|---------------|---|--|------------------------------|
| F. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 2237/2004 z dnia 29 grudnia 2004 r. Dz. L 393/2004 | | 32 | 1* | 1 | | |
| G. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 2238/2004 z dnia 29 grudnia 2004 r. Dz. L 394/2004 | | 1 | | | 12, 19, 34, 41 | 32 |
| | | 2 | | | 14 | |
| | | 8 | | 1 | 7, 12, 14, 19, 20, 23, 34, 36, 37, 38 | 12, 13, 21, 25, 27, 31 |
| | | 10 | | | 37 | |
| | | 16 | | 1 | 14, 36, 37, 38 | 13, 12, 32 |
| | | 17 | | | | |
| | | 21 | | 1 | 7, 12, 29, 38, 41 | 7 |
| | | 24 | | | 30 | |
| | | 27 | | | | 12 |
| | | 28 | | | | |
| | | 31 | | | | 13 |
| | | 33 | | | | |
| | | 40 | | | | |
| H. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 211/2005 z dnia 4 lutego 2005 r. Dz. L 41/2005 | 2 | | | 1 | 12, 16, 19, 32, 33, 38, 39 | |
| I. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1073/2005 z dnia 7 lipca 2005 r. Dz. L 175/2005 | | | 2* | | | |
| J. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1864/2005 z dnia 15 listopada 2005 r. Dz. L 299/2005 | | | | 1 | 32, 39 | |
| K. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1910/2005 z dnia 8 listopada 2005 r. Dz. L 305/2005 | 6 | | 4*, 5* | 1 | 1, 16, 19, 24, 38, 39 | |
| L. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 2106/2005 z dnia 21 grudnia 2005 r. Dz. L 337/2005 | | | | | 39 | |

| | | | | | | |
|---|------------------------------|-----------|--------------|---------|--|--|
| L. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 108/2006 z dnia 11 stycznia 2006 r. Dz. L 24/2006 | 7 stosuje się od 2007 | | 6* | 1, 4, 6 | 1, 14, 17, 32, 33, 39 anulowany 30 z chwilą wejścia MSSF 7 | |
| M. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 708/2006 z dnia 8 maja 2006 r. Dz. L 122/2006 | | | 7* | | 21 | |
| N. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1329/2006 z dnia 8 września 2006 r. Dz. L 247/2006 | | | 8, 9* | | | |
| Razem standardów/interpretacji | 7 | 31 | 19 | | | |

Zestawienie zmian w standardach i ich interpretacjach

| Tytuł | MSSF | MSR | SKI KIMSF* |
|---|------|-----|---------------|
| Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy, RWE 707/2004 | 1 | | |
| Płatności regulowane akcjami, RWE 211/2005, L 41/2005 | 2 | | |
| Połączenia jednostek gospodarczych, RWE 2236/2004, L 392/2004 | 3 | | |
| Umowy ubezpieczeniowe, RWE 2236/2004, L 392/2004 | 4 | | |
| Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana, RWE 2236/2004, L 392/2004 | 5 | | |
| Poszukiwanie i ocena złóż mineralnych, RWE 1910/2005, L 305/2005 | 6 | | |
| Instrumenty finansowe – ujawnianie informacji, RWE 108/2006, L 24/2006, stosuje się od 2007 | 7 | | |
| Prezentacja sprawozdań finansowych, RWE 2238/2004, L 394/2004 | | 1 | |
| Zapasy, RWE 2238/2004, L 394/2004 | | 2 | |
| Skonsolidowane sprawozdanie finansowe, zastąpiony przez MSR 27 i 28 ¹ | | 3 | |
| Amortyzacja, zastąpiony przez MSR 16, 22 i 38 | | 4 | |
| Informacje, które należy ujawnić w sprawozdaniu finansowym. Zastąpiony przez MSR 1 | | 5 | |
| Rachunkowość dotycząca zmian cen, zastąpiony przez MSR 15 | | 6 | |
| Rachunek przepływów pieniężnych, RWE 1725/2003 | | 7 | |
| Zasady (polityka) rachunkowości, zmiany wartości szacunkowych i korygowanie błędów, RWE 2238/2004, L 394/2004 | | 8 | |
| Koszty prac badawczych i rozwojowych, zastąpiony przez MSR 38 | | 9 | |
| Zdarzenia następujące po dniu bilansowym, RWE 2238/2004, L 394/2004 | | 10 | |
| Umowy o budowę, RWE 1725/2003 | | 11 | |
| Podatek dochodowy, RWE 1725/2003 | | 12 | |
| Prezentacja krótkoterminowych aktywów oraz krótkoterminowych zobowiązań, zastąpiony przez MSR 1 | | 13 | |
| Sprawozdawczość dotycząca segmentów działalności, RWE 1725/2003 | | 14 | |
| Informacje odzwierciedlające skutki zmian cen, likwidacja RWE 394/2004, L 394/2004 | | 15 | |
| Rzeczowe aktywa trwale, RWE 2238/2004, L 394/2004 | | 16 | |
| Leasing, RWE 2238/2004, L 394/2004 | | 17 | |

¹ Brak wskazania RWE oznacza zmianę dokonaną przed rokiem 2002.

| | | | |
|--|--|----|---|
| Przychody, RWE 1725/2003 | | 18 | |
| Świadczenia pracownicze, RWE 1725/2003 | | 19 | |
| Dotacje państwowe i ujawnianie informacji o dotacjach państwowych, RWE 1725/2003 | | 20 | |
| Skutki zmian kursów wymiany walut obcych, RWE 2238/2004, L 394/2004 | | 21 | |
| Połączenie jednostek gospodarczych, likwidacja RWE 2236/2004, L 392/2004 | | 22 | |
| Koszty finansowania zewnętrznego, RWE 1725/2003 | | 23 | |
| Ujawnianie informacji na temat podmiotów powiązanych, RWE 2238/2004, L 394/2004 | | 24 | |
| Inwestycje, zastąpiony przez MSR 39 | | 25 | |
| Rachunkowość i sprawozdawczość programów świadczeń emerytalnych, RWE 1725/2003 | | 26 | |
| Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe, RWE 2238/2004, L 394/2004 | | 27 | |
| Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych, RWE 2238/2004, L 394/2004 | | 28 | |
| Sprawozdawczość finansowa w warunkach hiperinflacji, RWE 1725/2003 | | 29 | |
| Ujawnianie informacji w sprawozdaniach finansowych banków i podobnych instytucji finansowych, RWE 1725/2003, anulowany RWE 108/2006, zastąpiony MSSF 7 od 2007 | | 30 | |
| Udziały we wspólnych przedsięwzięciach, RWE 2238/2004, L 394/2004 | | 31 | |
| Instrumenty finansowe: ujawnianie i prezentacja, RWE 2237/2004, L 393/2004 | | 32 | |
| Zysk przypadający na jedną akcję, RWE 2238/2004, L 394/2004 | | 33 | |
| Śródroczna sprawozdawczość finansowa, RWE 1725/2003 | | 34 | |
| Działalność w trakcie zaniechania, likwidacja RWE 2236/2004, L 392/2004 | | 35 | |
| Utrata wartości aktywów, RWE 2236/2004, L 392/2004 | | 36 | |
| Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe, RWE 1725/2003 | | 37 | |
| Wartości niematerialne, RWE 2236/2004, L 392/2004 | | 38 | |
| Instrumenty finansowe – ujmowanie i wycena, RWE 2086/2004, L 393/2004 | | 39 | |
| Nieruchomości inwestycyjne, RWE 2238/2004, L 394/2004 | | 40 | |
| Rolnictwo, RWE 1725/2003 | | 41 | |
| Spójność – różne metody ustalania ceny nabycia lub kosztu wytworzenia zapasów, likwidacja RWE 2238/2004, L 394/2004 | | | 1 |
| Spójność – aktywowanie kosztów finansowania zewnętrznego, likwidacja RWE 2238/2004, L 394/2004 | | | 2 |
| Wyłączenie niezrealizowanych zysków i strat wynikających z transakcji z jednostkami stowarzyszonymi, likwidacja RWE 2238/2004, L 394/2004 | | | 3 |

| | | | |
|--|--|--|----|
| Nie wydano | | | 4 |
| Klasyfikacja instrumentów finansowych – zapisy dotyczące warunkowej zapłaty, likwidacja RWE 2236/2004, L 392/2004 | | | 5 |
| Koszty modyfikacji dotychczasowego oprogramowania komputerowego, likwidacja RWE 2238/2004, L 394/2004 | | | 6 |
| Wprowadzenie waluty euro, RWE 1725/2003, dotyczy MSR 21 | | | 7 |
| Zastosowanie po raz pierwszy MSR jako podstawy rachunkowości, likwidacja Rozporządzenia 707/2004 | | | 8 |
| Połączenie jednostek gospodarczych – podział na przejęcia i łączenia udziałów, likwidacja RWE 2236/2004, L 392/2004 | | | 9 |
| Pomoc rządowa – brak konkretnego powiązania z działalnością operacyjną, RWE 1725/2003, dotyczy MSR 20 | | | 10 |
| Wymiana walut – aktywowanie strat wynikających ze znacznej dewaluacji waluty, likwidacja RWE 2238/2004, L 394/2004 | | | 11 |
| Konsolidacja – jednostki specjalnego przeznaczenia, RWE 1725/2003, dotyczy MSR 27 | | | 12 |
| Wspólne kontrolowanie jednostki – niepieniężny wkład wspólników, RWE 1725/2003, dotyczy MSR 31 | | | 13 |
| Rzeczowe aktywa trwałe – odszkodowania dotyczące utraty wartości poszczególnych składników aktywów lub ich utracenia przez jednostkę, likwidacja RWE 2238/2004, L 394/2004 | | | 14 |
| Leasing operacyjny – specjalne oferty promocyjne, RWE 1725/2003, dotyczy MSR 17 | | | 15 |
| Kapitał akcyjny – wykupione własne instrumenty kapitałowe (akcje własne), likwidacja RWE 2236/2004, L 392/2004 | | | 16 |
| Kapitał własny – koszty transakcji kapitałowej, likwidacja RWE 2236/2004, L 392/2004 | | | 17 |
| Spójność – metody alternatywne, likwidacja RWE 2238/2004, L 394/2004 | | | 18 |
| Waluta sprawozdawcza – wycena i prezentacja sprawozdań finansowych zgodnie z MSR 21 i MSR 29, likwidacja RWE 2238/2004, L 394/2004 | | | 19 |
| Metoda praw własności – ujmowanie strat, likwidacja RWE 2238/2004, L 394/2004 | | | 20 |
| Podatek dochodowy – realizacja wartości przeszacowywanych aktywów, które nie podlegają amortyzacji, RWE 1725/2003, dotyczy MSR 12 | | | 21 |
| Połączenie jednostek gospodarczych – późniejsze korekty wykazanej początkowo wartości godziwej i wartości firmy, likwidacja RWE 2236/2004, L 392/2004 | | | 22 |
| Rzeczowe aktywa trwałe – koszty generalnych przeglądów i remontów, likwidacja RWE 2238/2004, L 394/2004 | | | 23 |
| Zysk przypadający na jedną akcję – instrumenty finansowe oraz inne umowy z możliwością rozliczenia w akcjach, likwidacja RWE 2238/2004, L 394/2004 | | | 24 |

| | | | |
|--|--|--|----|
| Podatek dochodowy – zmiana statusu podatkowego jednostki gospodarczej lub jej udziałowców, RWE 1725/2003, dotyczy MSR 12 | | | 25 |
| Nie wydano | | | 26 |
| Ocena istotnych transakcji wykorzystujących prawną formę leasingu, RWE 1725/2003, dotyczy MSR 1, 17, 18 | | | 27 |
| Połączenia jednostek gospodarczych – „data wymiany” oraz wartość godziwa instrumentów kapitałowych, likwidacja RWE 2236/2004, L 392/2004 | | | 28 |
| Ujawnianie informacji – umowy na usługi koncesjonowane, RWE 1725/2003, dotyczy MSR 1 | | | 29 |
| Waluta sprawozdawcza – przeliczenie waluty wyceny na walutę prezentacji, likwidacja RWE 2238/2004, L 394/2004 | | | 30 |
| Przychody – transakcje barterowe obejmujące usługi reklamowe, RWE 1725/2003, dotyczy MSR 18 | | | 31 |
| Wartości niematerialne – koszt witryny internetowej, RWE 1725/2003, dotyczy MSR 38 | | | 32 |
| Metoda konsolidacji i metoda praw własności – potencjalne prawa głosu i przyporządkowanie udziałów własnościowych, likwidacja RWE 2238/2004, L 394/2004 | | | 33 |
| Zmiany istniejących zobowiązań z tytułu wycofania z eksploatacji, rekultywacji i zobowiązań o podobnym charakterze, dotyczy MSR 1, 8, 16, 36, 37, RWE 2237/2004, L 393/2004 | | | 1* |
| Udziały członkowskie w spółdzielniach i podobne instrumenty, dotyczy MSR 32, 39, RWE 1073/2005, L 175/2005 | | | 2* |
| Interpretacja nr 3 dotycząca „Praw do emisji” nie została przyjęta przez UE | | | |
| Ustalenie, czy umowa zawiera w sobie elementy leasingu, dotyczy MSR 8, 16, 17, 38, RWE 1910/2005, L 305/2005 | | | 4* |
| Prawo do udziałów w funduszach likwidacyjnych, rekultywacyjnych oraz funduszach na naprawę środowiska, dotyczy MSR 8, 27, 28, 31, 37, 39 i SKI 12, RWE 1910/2005, L 305/2005 | | | 5* |
| Zobowiązania wynikające z uczestnictwa w specyficznym rynku – zużyty sprzęt elektryczny i elektroniczny, dotyczy MSR 8, 37, RWE 108/2006, L 24/2006 | | | 6* |
| Zastosowanie metody przekształcenia w ramach MSR 29 – Sprawozdawczość w warunkach hiperinflacji, dotyczy MSR 12, 29, RWE 708/2006, L 122/2006 | | | 7* |
| Zakres MSSF 2, dotyczy MSR 8, MSSF 2; RWE 1329/2006, L 247/2006 | | | 8* |
| Ponowna ocena wbudowanych instrumentów pochodnych, dotyczy MSR 39, MSSF 1, 3; RWE 1329/2006, L 247/2006 | | | 9* |

**Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2004,
obejmujące Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR)
oraz Interpretacje,
IASB London/Warszawa/2004
powyższe wydanie uwzględnia zmiany
publikowane do DzU UE nr L 41/2005 włącznie**

| Nr | Zakres | Treść, teksty „urzędowe” | Tom, strony |
|--------|---|---|-------------|
| | Wstęp, Wprowadzenie | | I, 13-28 |
| | 1-23 | Konstytucja Fundacji KMSR | I, 29-49 |
| | 1-110 | Założenia koncepcyjne sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych | I, 51-80 |
| | Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy | | I, 83-182 |
| MSSF 1 | WP 1-WP 7 | Wprowadzenie | I, 87-88 |
| | 1-47 | Standard | I, 89-103 |
| | | Załącznik A. Definicje pojęć | I, 104-105 |
| | B 1-B 3 | Załącznik B. Połączenia jednostek gospodarczych | I, 106-110 |
| | UW 1-UW 96 | Uzasadnienie wniosków | I, 113-146 |
| | WS 1-WS 65 | Wytyczne stosowania, 11 przykładów | I, 147-182 |
| | Płatności regulowane akcjami | | I, 183 |
| MSSF 2 | WP 1-WP 8 | Wprowadzenie | I, 187-189 |
| | 1-60 | Standard | I, 190-205 |
| | | Załącznik A. Definicje pojęć | I, 206-208 |
| | B 1-B 44 | Załącznik B. Wytyczne dotyczące stosowania standardu | I, 209-219 |
| | UW 1-UW 333 | Uzasadnienie wniosków | I, 223-307 |
| | WS 1-WS 23 | Wytyczne stosowania, 13 przykładów | I, 309-335 |
| | Połączenia jednostek gospodarczych | | I, 337 |
| MSSF 3 | WP 1-WP 16 | Wprowadzenie | I, 341-346 |
| | 1-87 | Standard | I, 347-368 |
| | | Załącznik A. Definicje pojęć | I, 369-371 |
| | B 1-B 17 | Załącznik B. Informacje uzupełniające o sposobie stosowania standardu | I, 372-378 |
| | UW1-UW204 | Uzasadnienie wniosków | I, 385-451 |
| | ZO 1-ZO 16 | Zdania odrębne | I, 452-457 |
| | | Przykłady ilustrujące, 9 przykładów | I, 459-482 |
| | Umowy ubezpieczeniowe | | I, 483 |
| MSSF 4 | WP 1-WP 13 | Wprowadzenie | I, 487-489 |
| | 1-45 | Standard | I, 490-502 |
| | | Załącznik A. Definicje pojęć | I, 503-504 |
| | B 1-B 30 | Załącznik B | I, 505-514 |
| | UW 1-UW 227 | Uzasadnienie wniosków | I, 517-591 |
| | ZO 1-ZO 20 | Zdania odrębne | I, 592-597 |
| | WS 1-WS 71 | Wytyczne stosowania, 5 przykładów | I, 600-635 |

| | | | |
|--------|---|---|-------------------|
| MSSF 5 | Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana | | I, 637 |
| | WP 1-WP 6 | Wprowadzenie | I, 640-641 |
| | 1-45 | Standard | I, 642-651 |
| | | Załącznik A. Definicje pojęć | I, 652-653 |
| | B 1 | Załącznik B. Suplement | I, 654 |
| | UW 1-UW 85 | Uzasadnienie wniosków | I, 657-680 |
| | ZO 1-ZO 13 | Zdania odrębne | I, 681-683 |
| | Wytyczne stosowania, 13 przykładów | I, 685-698 | |
| MSSF 6 | | Poszukiwanie i ocena złóż mineralnych | brak |
| MSSF 7 | | Instrumenty finansowe – ujawnianie informacji | brak |
| MSR 1 | Prezentacja sprawozdań finansowych | | I, 701 |
| | WP 1-WP 19 | Wprowadzenie | I, 705-708 |
| | 1-128 | Standard | I, 709-737 |
| | UW 1-UW 40 | Uzasadnienie wniosków | I, 740-749 |
| | WS 1-WS 4 | Wytyczne stosowania, w tym przykłady prezentacji: bilans, RZiS kalkulacyjny i porównawczy, zestawienie zmian w kapitale, zestawienie zysków i strat | I, 750-757 |
| | Tabela uzgadniająca | I, 758-759 | |
| MSR 2 | Zapasy | | I, 761 |
| | WP 1-WP 17 | Wprowadzenie | I, 764-766 |
| | 1-42 | Standard | I, 767-776 |
| | UW 1-UW 23 | Uzasadnienie wniosków | I, 779-782 |
| | Tabela uzgadniająca | I, 783 | |
| MSR 7 | Rachunek przepływów pieniężnych | | I, 786 |
| | 1-53 | Standard | I, 789-802 |
| | | Załącznik A. Rachunek przepływów pieniężnych jednostki nie będącej instytucją finansową | I, 803-808 |
| | | Załącznik B. Rachunek przepływów pieniężnych instytucji finansowej | I, 809-810 |
| MSR 8 | Zasady (polityka) rachunkowości, zmiany wartości szacunkowych i korygowanie błędów | | I, 811 |
| | WP 1-WP 18 | Wprowadzenie | I, 814-817 |
| | 1-56 | Standard | I, 818-831 |
| | UW 1-UW 33 | Uzasadnienie wniosków | I, 834-841 |
| | WS 1-WS 4 | Wytyczne stosowania, 3 przykłady | I, 842-847 |
| | Tabela uzgadniająca | I, 848 | |
| MSR 10 | Zdarzenia następujące po dniu bilansowym | | I, 849 |
| | WP 1-WP 4 | Wprowadzenie | I, 852 |
| | 1-24 | Standard | I, 853-859 |
| | UW 1-UW 4 | Uzasadnienie wniosków | I, 862 |
| | Tabela uzgadniająca | I, 863 | |
| MSR 11 | Umowy o budowę | | I, 865 |
| | 1-46 | Standard | I, 868-878 |
| | | Załącznik | I, 879-882 |
| | Przykłady ilustrujące | I, 883-886 | |

| | | | |
|--------|--|--|--------------|
| MSR 12 | Podatek dochodowy | | I, 887 |
| | WP 1-WP 14 | Wprowadzenie | I, 891-895 |
| | 1-91 | Standard | I, 896-932 |
| | | Załącznik A. Przykłady różnic przejściowych | I, 933-938 |
| | | Załącznik B. Przykłady obliczeń i prezentacji, 5 przykładów | I, 939-958 |
| MSR 14 | Sprawozdawczość dotycząca segmentów działalności | | I, 959 |
| | WP 1-WP 14 | Wprowadzenie | I, 962-965 |
| | 1-84 | Standard | I, 966-989 |
| | | Załącznik A. Drzewo decyzyjne przy wyodrębnianiu segmentu | I, 990 |
| | | Załącznik B. Przykłady informacji dotyczących segmentów działalności | I, 991-995 |
| | Załącznik C. Zestawienie informacji, których ujawnienie jest obligatoryjne | I, 996-998 | |
| MSR 16 | Rzeczowe aktywa trwale | | I, 1003 |
| | WP 1-WP 15 | Wprowadzenie | I, 1007-1009 |
| | 1-83 | Standard | I, 1010-1028 |
| | UW 1-UW 37 | Uzasadnienie wniosków | I, 1031-1040 |
| | | Tabela uzgadniająca | I, 1041 |

| | | | |
|--------|--|--|--------------|
| MSR 17 | Leasing | | I, 1043 |
| | WP 1-WP 13 | Wprowadzenie | I, 1046-1048 |
| | 1-70 | Standard | I, 1049-1065 |
| | UW 1-UW 21 | Uzasadnienie wniosków | I, 1068-1072 |
| | | Wytyczne stosowania | I, 1073-1074 |
| | Tabela uzgadniająca | I, 1075 | |
| MSR 18 | Przychody | | I, 1077 |
| | 1-37 | Standard | I, 1080-1089 |
| | 1-20 | Załącznik | I, 1090-1098 |
| MSR 19 | Świadczenia pracownicze | | I, 1099 |
| | WP 1-WP 13 | Wprowadzenie | I, 1103-1106 |
| | 1-160 | Standard | I, 1107-1156 |
| | | Załącznik A. Przykład ilustrujący | I, 1157-1160 |
| | | Załącznik B. Przykładowe ujawniane informacje | I, 1161-1163 |
| | | Załącznik C. Ilustracja zastosowania paragrafu 58A | I, 1164-1171 |
| MSR 20 | 1-96 | Uzasadnienie wniosków | I, 1174-1221 |
| | Dotacje państwowe i ujawnianie informacji o dotacjach państwowych | | I, 1223 |
| | 1-41 | Standard | I, 1226-1233 |
| MSR 21 | Skutki zmian kursów wymiany walut obcych | | I, 1235 |
| | WP 1-WP 17 | Wprowadzenie | I, 1238-1242 |
| | 1-62 | Standard | I, 1243-1257 |
| | UW 1-UW 32 | Uzasadnienie wniosków | I, 1260-1267 |
| | | Tabela uzgadniająca | I, 1268 |

| | | | |
|--------|---|--|--------------|
| MSR 23 | Koszty finansowania zewnętrznego | | I, 1269 |
| | I-31 | Standard | I, 1272-1277 |
| MSR 24 | Ujawnianie informacji na temat podmiotów powiązanych | | I, 1279 |
| | WP 1-WP 13 | Wprowadzenie | I, 1282-1284 |
| | I-24 | Standard | I, 1285-1291 |
| | UW 1-UW 14 | Uzasadnienie wniosków | I, 1294-1297 |
| MSR 26 | Rachunkowość i sprawozdawczość programów świadczeń emerytalnych | | I, 1299 |
| | I-37 | Standard | I, 1302-1311 |
| MSR 27 | Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe | | I, 1313 |
| | WP 1-WP 14 | Wprowadzenie | I, 1316-1318 |
| | I-45 | Standard | I, 1319-1327 |
| | UW 1-UW 30 | Uzasadnienie wniosków | I, 1330-1337 |
| | ZO 1-ZO 3 | Zdania odrębne | I, 1337-1338 |
| | WS 1-WS 8 | Wytyczne stosowania, dotyczą MSR 27, 28 i 31, 5 przykładów | I, 1339-1343 |
| | | Tabela uzgadniająca | I, 1344 |
| MSR 28 | Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych | | I, 1345 |
| | WP 1-WP 15 | Wprowadzenie | I, 1348-1350 |
| | I-43 | Standard | I, 1351-1360 |
| | UW 1-UW 20 | Uzasadnienie wniosków | I, 1363-1367 |
| | Tabela uzgadniająca | I, 1368 | |
| MSR 29 | Sprawozdawczość finansowa w warunkach hiperinflacji | | I, 1369 |
| | I-41 | Standard | I, 1372-1379 |
| MSR 30 | Ujawnianie informacji w sprawozdaniach finansowych banków i podobnych instytucji finansowych | | I, 1381 |
| | I-59 | Standard | I, 1384-1396 |
| MSR 31 | Udziały we wspólnych przedsięwzięciach | | I, 1397 |
| | WP 1-WP 10 | Wprowadzenie | I, 1400-1401 |
| | I-59 | Standard | I, 1402-1414 |
| | UW 1-UW 15 | Uzasadnienie wniosków | I, 1417-1421 |
| | Tabela uzgadniająca | I, 1422 | |
| MSR 32 | Instrumenty finansowe: ujawnianie i prezentacja | | I, 1423 |
| | WP 1-WP 21 | Wprowadzenie | I, 1429-1433 |
| | I-100 | Standard | I, 1434-1466 |
| | OS 1-OS 40 | Objaśnienie stosowania | I, 1467-1480 |
| | UW 1-UW 49 | Uzasadnienie wniosków | I, 1482-1498 |
| | ZO 1-ZO 3 | Zdanie odrębne | I, 1498 |
| | PI 1-PI 50 | Przykłady ilustrujące, 12 przykładów | I, 1499-1525 |
| | Tabela uzgadniająca | I, 1526-1527 | |
| MSR 33 | Zysk przypadający na jedną akcję | | II, 7 |
| | WP 1-WP 3 | Wprowadzenie | II, 10 |
| | I-76 | Standard | II, 11-27 |
| | A 1-A 16 | Załącznik A. Objasnienia stosowania | II, 28-33 |
| | UW 1-UW 15 | Uzasadnienie wniosków | II, 36-39 |
| | Przykłady ilustrujące, 12 przykładów | II, 40-69 | |

| | | | |
|----------|---|---|-------------|
| MSR 34 | Śródroczna sprawozdawczość finansowa | | II, 71 |
| | WP 1-WP 9 | Wprowadzenie | II, 74-75 |
| | I-46 | Standard | II, 76-87 |
| | A 1-A 2 | Załącznik A. Ilustracja okresów, których prezentacja jest wymagana | II, 88 |
| | B 1-B 36 | Załącznik A. Przykłady stosowania zasad dotyczących ujmowania i wyceny | II, 89-97 |
| | C 1-C 9 | Załącznik C. Przykłady stosowania wartości szacunkowych | II, 98-99 |
| MSR 36 | Utrata wartości aktywów | | II, 101 |
| | WP 1-WP 18 | Wprowadzenie | II, 105-111 |
| | I-141 | Standard | II, 112-155 |
| | A 1-A 21 | Załącznik A. Wykorzystanie technik wycena wartości bieżącej do ustalenia wartości użytkowej | II, 156-162 |
| | UW 1-UW 233 | Uzasadnienie wniosków | II, 165-259 |
| | ZO 1-ZO 10 | Zdania odrębne | II, 259-262 |
| | PI 1-PI 89 | Przykłady ilustrujące, 9 przykładów | II, 263-300 |
| | Tabela uzgadniająca | II, 301-303 | |
| MSR 37 | Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe | | II, 305 |
| | WP 1-WP 23 | Wprowadzenie | II, 309-313 |
| | I-96 | Standard | II, 314-332 |
| | | Załącznik A. Tabele | II, 333-334 |
| | | Załącznik B. Schemat obrazujący sposób podejmowania decyzji | II, 335 |
| | | Załącznik C. Przykłady, 11 przykładów | II, 336-343 |
| | Załącznik D. Przykłady, 3 przykłady | II, 334-335 | |
| MSR 38 | Wartości niematerialne | | II, 347 |
| | WP 1-WP 13 | Wprowadzenie | II, 351-354 |
| | I-133 | Standard | II, 355-388 |
| | UW 1-UW 110 | Uzasadnienie wniosków | II, 390-430 |
| | ZO 1-ZO 3 | Zdania odrębne | II, 431 |
| | | Przykłady ilustrujące, 9 przykładów | II, 432-435 |
| | Tabela uzgadniająca | II, 436-437 | |
| MSR 39 | Instrumenty finansowe – ujmowanie i wycena | | II, 439 |
| | WP 1-WP 27 | Wprowadzenie | II, 447-452 |
| | I-110 | Standard | II, 453-489 |
| | OS 1-OS 132 | Załącznik A. Objasnienia stosowania | II, 490-544 |
| | UW 1-UW 222 | Uzasadnienie wniosków | II, 548-629 |
| | ZO 1-ZO 17 | Zdania odrębne | II, 630-634 |
| | PI 1-PI 31 | Przykłady ilustrujące, 9 przykładów | II, 635-643 |
| | | Tabela uzgadniająca | II, 644-645 |
| | A 1-A 2 | Wytyczne stosowania, sekcja A. Zakres | II, 655-656 |
| | B 1-B 32 | Wytyczne stosowania, sekcja B. Definicje | II, 657-675 |
| C 1-C 11 | Wytyczne stosowania, sekcja C. Wbudowane instrumenty pochodne | II, 676-683 | |

| | | | |
|---------|--|---|---------------|
| | D 1-D 2 | Wytyczne stosowania, sekcja D. Ujmowanie i wyłączenie | II, 684-690 |
| | E 1-E 4 | Wytyczne stosowania, sekcja E. Wycena | II, 691-703 |
| | F 1-F 6 | Wytyczne stosowania, sekcja F. Zabezpieczanie | II, 704-793 |
| | G 1-G 2 | Wytyczne stosowania, sekcja G. Pozostałe | II, 794-795 |
| | | Tabela uzgadniająca | II, 796-800 |
| MSR 40 | Nieruchomości inwestycyjne | | II, 801 |
| | WP 1-WP 18 | Wprowadzenie | II, 804-807 |
| | I-86 | Standard | II, 808-829 |
| | UW 1-UW 14 | Uzasadnienie wniosków | II, 831-834 |
| | B 1-B 67 | Uzasadnienie wniosków | II, 835-857 |
| | | Tabela uzgadniająca | II, 858 |
| MSR 41 | Rolnictwo | | II, 859 |
| | WP 1-WP 9 | Wprowadzenie | II, 862-863 |
| | I-59 | Standard | II, 864-876 |
| | | Przykłady ilustrujące | II, 877-882 |
| | B 1-B 82 | Uzasadnienie wniosków | II, 883-908 |
| | Interpretacje – Wstęp | | II, 911-918 |
| SIC 7 | Wprowadzenie waluty euro | | II, 919-921 |
| SIC 10 | Pomoc rządowa – brak konkretnego powiązania z działalnością operacyjną | | II, 923-924 |
| SIC 12 | Konsolidacja – jednostki specjalnego przeznaczenia | | II, 925-930 |
| SIC 13 | Wspólne kontrolowanie jednostki – niepieniężny wkład wspólników | | II, 931-934 |
| SIC 15 | Leasing operacyjny – specjalne oferty promocyjne | | II, 935-938 |
| SIC 21 | Podatek dochodowy – realizacja wartości przeszacowywanych aktywów, które nie podlegają amortyzacji | | II, 939-941 |
| SIC 25 | Podatek dochodowy – zmiana statusu podatkowego jednostki gospodarczej lub jej udziałowców | | II, 943-945 |
| SIC 27 | Ocena istotnych transakcji wykorzystujących prawną formę leasingu | | II, 947-955 |
| SIC 29 | Ujawnianie informacji – umowy na usługi koncesjonowane | | II, 957-960 |
| SIC 31 | Przychody – transakcje barterowe obejmujące usługi reklamowe | | II, 961-963 |
| SIC 32 | Wartości niematerialne – koszt witryny internetowej | | II, 965-973 |
| | Słownik terminów | | II, 975-1031 |
| | Indeks | | II, 1033-1082 |
| KIMSF 1 | Zmiany istniejących zobowiązań z tytułu wycofania z eksploatacji, rekultywacji i zobowiązań o podobnym charakterze | | brak |
| KIMSF 2 | Udziały członkowskie w spółdzielniach i podobne instrumenty | | brak |
| KIMSF 3 | Prawa do emisji – interpretacja wycofana | | |
| KIMSF 4 | Ustalenie, czy umowa zawiera w sobie elementy leasingu | | brak |
| KIMSF 5 | Prawo do udziałów w funduszach likwidacyjnych, rekultywacyjnych oraz funduszach na naprawę środowiska | | brak |
| KIMSF 6 | Zobowiązania wynikające z uczestnictwa w specyficznym rynku – zużyty sprzęt elektryczny i elektroniczny | | brak |
| KIMSF 7 | Zastosowanie metody przekształcenia w ramach MSR 29 – Sprawozdawczość w warunkach hiperinflacji | | brak |
| KIMSF 8 | Zakres MSSF 2 | | brak |
| KIMSF 9 | Ponowna ocena wbudowanych instrumentów pochodnych | | brak |

**Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2007,
obejmujące Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR)
oraz Interpretacje według stanu na dzień 1 stycznia 2007 r.,
IASB London/Warszawa/ 2007
powyższe wydanie uwzględnia zmiany
publikowane do DzU UE nr L 247/2006 włącznie
oraz nie przyjęte jeszcze przez UE – MSSF 8, KIMSF 10, KIMS 11 i KIMS 12**

| Nr | Zakres | Treść, teksty „urzędowe” | Tom, strony |
|------------|---|---|---------------------------|
| | Wstęp, Wprowadzenie | | I, 3-15 |
| | | Konstytucja Fundacji IASC | I, 17-32 |
| | | Przedmowa | I, 33-40 |
| | 1-110 | Założenia koncepcyjne sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych | I, 41-74 |
| | 1-115 | Właściwy proces Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB) | I, 75-107 |
| MSSF 1 | Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy | | I, 109-150 II, 1-88 |
| | WP 1-WP 7 | Wprowadzenie | I, 114-116 |
| | 1-47 | Standard | I, 117-139 |
| | | Załącznik A. Definicje pojęć | I, 140-141 |
| | B 1-B 3 | Załącznik B. Połączenia jednostek gospodarczych | I, 142-147 |
| | UW 1-UW 97 | Uzasadnienie wniosków | II, 3-41 |
| WS 1-WS 65 | Wytyczne stosowania, 11 przykładów | II, 42-88 | |
| MSSF 2 | Płatności w formie akcji | | I, 151-196 II, 91-220 |
| | WP 1-WP 8 | Wprowadzenie | I, 155-158 |
| | 1-60 | Standard | I, 159-177 |
| | | Załącznik A. Definicje pojęć | I, 178-181 |
| | B 1-B 44 | Załącznik B. Wytyczne dotyczące stosowania standardu | I, 182-194 |
| | UW 1-UW 333 | Uzasadnienie wniosków | II, 94-186 |
| WS 1-WS 23 | Wytyczne stosowania, 13 przykładów | II, 188-220 | |
| MSSF 3 | Połączenia jednostek gospodarczych | | I, 197-245 II, 221-339 |
| | WP 1-WP 16 | Wprowadzenie | I, 201-207 |
| | 1-87 | Standard | I, 208-233 |
| | | Załącznik A. Definicje pojęć | I, 234-236 |
| | B 1-B 17 | Załącznik B. Informacje uzupełniające o sposobie stosowania standardu | I, 237-243 |
| | UW1-UW204 | Uzasadnienie wniosków | II, 224-302 |
| | ZO 1-ZO 16 | Zdania odrębne | II, 303-309 |
| | Przykłady ilustrujące, 9 przykładów | II, 311-339 | |

| | | | |
|---------------------------------------|--|--|---------------------------|
| MSSF 4 | Umowy ubezpieczeniowe | | I, 247-288 II, 341-492 |
| | WP 1-WP 13 | Wprowadzenie | I, 251-254 |
| | I-45 | Standard | I, 255-271 |
| | | Załącznik A. Definicje pojęć | I, 272-274 |
| | B 1-B 30 | Załącznik B | I, 275-285 |
| | UW 1-UW 227 | Uzasadnienie wniosków | II, 344-425 |
| | ZO 1-ZO 20 | Zdania odrębne | II, 426-432 |
| WS 1-WS 71 | Wytyczne stosowania, 5 przykładów | II, 433-492 | |
| MSSF 5 | Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana | | I, 289-312 II, 493-537 |
| | WP 1-WP 6 | Wprowadzenie | I, 293-294 |
| | I-45 | Standard | I, 295-306 |
| | | Załącznik A. Definicje pojęć | I, 307-308 |
| | B 1 | Załącznik B. Supplement | I, 309-310 |
| | UW 1-UW 85 | Uzasadnienie wniosków | II, 495-518 |
| | ZO 1-ZO 13 | Zdania odrębne | II, 519-521 |
| | Wytyczne stosowania, 13 przykładów | II, 522-537 | |
| MSSF 6 | Poszukiwanie i ocena złóż mineralnych | | I, 313-329 II, 539-563 |
| | WP 1-WP5 | Wprowadzenie | I, 317-319 |
| | I-27 | Standard | I, 320-326 |
| | | Załącznik A. Definicje pojęć | I, 327 |
| | UW 1-UW 66 | Uzasadnienie wniosków | II, 541-561 |
| ZO 1-ZO 4 | Zdania odrębne | II, 563-563 | |
| MSSF 7 | Instrumenty finansowe – ujawnianie informacji | | I, 331-369 II, 565-612 |
| | WP 1-WP8 | Wprowadzenie | I, 335-336 |
| | I-45 | Standard | I, 337-352 |
| | | Załącznik A. Definicje pojęć | I, 353-354 |
| | B 1-B 28 | Załącznik B. Objasnienia stosowania | I, 355-365 |
| | UW 1-UW 73 | Uzasadnienie wniosków | II, 565-592 |
| WS 1-WS 41 | Wytyczne stosowania | II, 593-612 | |
| MSSF 8, nie przyjęty jeszcze przez UE | Segmenty operacyjne | | I, 371-394 II, 613-670 |
| | WP 1-WP18 | Wprowadzenie | I, 375-378 |
| | I-37 | Standard | I, 379-391 |
| | | Załącznik A. Definicje pojęć | I, 392 |
| | UW 1-UW 62 | Uzasadnienie wniosków | II, 615-630 |
| | ZO1-ZO5 | Zdania odrębne | II, 631-632 |
| | 41-120 | Załącznik A. Podstawowe informacje oraz uzasadnienie wniosków do SFAS Amerykańskiej Rady Standardów Rachunkowości Finansowej | II, 633-662 |
| WS 1-WS 7 | Wytyczne stosowania | II, 664-670 | |
| MSR 1 | Prezentacja sprawozdań finansowych | | I, 395-443 II, 671-701 |
| | WP 1-WP 20 | Wprowadzenie | I, 400-404 |
| | I-128 | Standard | I, 405-440 |

| | | | |
|--------------|--|---|---------------------------|
| | UW 1-UW 55 | Uzasadnienie wniosków | II, 671-686 |
| | ZO 1 | Zdania odrębne | II, 687 |
| | WS 1-WS 6 | Wytyczne stosowania, w tym przykłady prezentacji: bilans, RZiS kalkulacyjny i porównawczy, zestawienie zmian w kapitale, zestawienie zysków i strat | II, 688-701 |
| MSR 2 | Zapasy | | I, 445-463 II, 703-707 |
| | WP 1-WP 17 | Wprowadzenie | I, 448-450 |
| | I-42 | Standard | I, 451-461 |
| | UW 1-UW 23 | Uzasadnienie wniosków | II, 703-707 |
| MSR 7 | Rachunek przepływów pieniężnych | | I, 465-482 II, 709-720 |
| | I-53 | Standard | I, 468-482 |
| | | Załącznik A. Rachunek przepływów pieniężnych jednostki nie będącej instytucją finansową | II, 709-717 |
| | | Załącznik B. Rachunek przepływów pieniężnych instytucji finansowej | II, 718-720 |

| | | | |
|---------------|---|---|-------------------------------|
| MSR 8 | Zasady (polityka) rachunkowości, zmiany wartości szacunkowych i korygowanie błędów | | I, 483-508 II, 721-738 |
| | WP 1-WP 18 | Wprowadzenie | I, 487-490 |
| | I-56 | Standard | I, 491-506 |
| | UW 1-UW 33 | Uzasadnienie wniosków | II, 721-729 |
| MSR 10 | Zdarzenia następujące po dniu bilansowym | | I, 510-522 II, 739-740 |
| | WP 1-WP 4 | Wprowadzenie | I, 512 |
| | I-24 | Standard | I, 513-520 |
| | UW 1-UW 4 | Uzasadnienie wniosków | II, 739-740 |
| MSR 11 | Umowy o budowę | | I, 523-538 II, 741-745 |
| | I-46 | Standard | I, 526-538 |
| | | Przykłady ilustrujące | II, 741-745 |
| MSR 12 | Podatek dochodowy | | I, 539-593 II, 747-774 |
| | WP 1-WP 14 | Wprowadzenie | I, 544-549 |
| | I-91 | Standard | I, 550-593 |
| | | Załącznik A. Przykłady różnic przejściowych | II, 747-752 |
| | Załącznik B. Przykłady obliczeń i prezentacji, 5 przykładów | II, 753-774 | |
| MSR 14 | Sprawozdawczość dotycząca segmentów działalności | | brak, zastąpiony MSSF 8 |
| MSR 16 | Rzeczowe aktywa trwale | | I, 595-626 II, 775-786 |
| | WP 1-WP 15 | Wprowadzenie | I, 599-602 |
| | I-83 | Standard | I, 603-624 |
| | UW 1-UW 37 | Uzasadnienie wniosków | II, 775-786 |

| | | | |
|--------|---|--|---------------------------|
| MSR 17 | Leasing | | I, 627-654 II, 787-794 |
| | WP 1-WP 13 | Wprowadzenie | I, 630-632 |
| | I-70 | Standard | I, 633-652 |
| | UW 1-UW 21 | Uzasadnienie wniosków | II, 787-794 |
| MSR 18 | Przychody | | I, 655-668 II, 795-805 |
| | I-37 | Standard | I, 658-668 |
| | 1-20 | Załącznik | II, 795-805 |
| MSR 19 | Świadczenia pracownicze | | I, 669-774 II, 807-877 |
| | WP 1-WP 13 | Wprowadzenie | I, 675-679 |
| | I-160 | Standard | I, 680-747 |
| | | Załącznik A. Przykład ilustrujący | I, 748-753 |
| | | Załącznik B. Przykładowe ujawniane informacje | I, 754-759 |
| | | Załącznik C. Ilustracja zastosowania paragrafu 58A | I, 760-768 |
| MSR 20 | 1-96 | Uzasadnienie wniosków | II, 807-877 |
| | Dotacje państwowe i ujawnianie informacji na temat pomocy rządowej | | I, 775-786 |
| MSR 21 | I-41 | Standard | I, 778-786 |
| | Skutki zmian kursów wymiany walut obcych | | I, 787-816 II, 879-890 |
| | WP 1-WP 17 | Wprowadzenie | I, 791-795 |
| | I-62 | Standard | I, 796-813 |
| MSR 23 | UW 1-UW 32 | Uzasadnienie wniosków | II, 879-890 |
| | Koszty finansowania zewnętrznego | | I, 817-826 |
| MSR 24 | I-31 | Standard | I, 820-826 |
| | Ujawnianie informacji na temat podmiotów powiązanych | | I, 827-843 II, 891-895 |
| | WP 1-WP 13 | Wprowadzenie | I, 830-832 |
| | I-24 | Standard | I, 833-841 |
| MSR 26 | UW 1-UW 14 | Uzasadnienie wniosków | II, 891-895 |
| | Rachunkowość i sprawozdawczość programów świadczeń emerytalnych | | I, 845-859 |
| MSR 27 | I-37 | Standard | I, 848-859 |
| | Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe | | I, 861-881 II, 897-912 |
| | WP 1-WP 14 | Wprowadzenie | I, 865-868 |
| | I-45 | Standard | I, 869-879 |
| | UW 1-UW 30 | Uzasadnienie wniosków | II, 897-904 |
| | ZO 1-ZO 3 | Zdania odrębne | II, 905-906 |
| MSR 28 | WS 1-WS 8 | Wytyczne stosowania, dotyczą MSR 27, 28 i 31, 5 przykładów | II, 907-912 |
| | Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych | | I, 883-904 II, 913-918 |
| | WP 1-WP 15 | Wprowadzenie | I, 887-890 |
| | I-43 | Standard | I, 891-902 |
| MSR 29 | UW 1-UW 20 | Uzasadnienie wniosków | II, 913-918 |
| | Sprawozdawczość finansowa w warunkach hiperinflacji | | I, 905-916 |
| | I-41 | Standard | I, 908-916 |

| | | | |
|---------------|---|---|------------------------------|
| MSR 30 | Ujawnianie informacji w sprawozdaniach finansowych banków i podobnych instytucji finansowych | | brak, zastąpiony MSSF 8 |
| MSR 31 | Udziały we wspólnych przedsięwzięciach | | I, 917-940 II, 919-923 |
| | WP 1-WP 10 | Wprowadzenie | I, 921-923 |
| | I-59 | Standard | I, 924-938 |
| | UW 1-UW 15 | Uzasadnienie wniosków | II, 919-923 |
| MSR 32 | Instrumenty finansowe: ujawnianie i prezentacja | | I, 941-986 II, 925-976 |
| | WP 1-WP 21 | Wprowadzenie | I, 946-950 |
| | I-100 | Standard | I, 951-970 |
| | OS 1-OS 40 | Objaśnienie stosowania | I, 971-985 |
| | UW 1-UW 49 | Uzasadnienie wniosków | II, 926-939 |
| | ZO 1-ZO 3 | Zdanie odrębne | II, 940 |
| | PI 1-PI 50 | Przykłady ilustrujące, 12 przykładów | II, 941-976 |
| MSR 33 | Zysk przypadający na jedną akcję | | I, 987-1020 II, 977-1016 |
| | WP 1-WP 3 | Wprowadzenie | I, 991-1016 |
| | I-76 | Standard | I, 992-1011 |
| | A 1-A 16 | Załącznik A, Objasnienia stosowania | I, 1012-1018 |
| | UW 1-UW 15 | Uzasadnienie wniosków | II, 977-981 |
| | | Przykłady ilustrujące, 12 przykładów | II, 982-1016 |
| MSR 34 | Śródroczna sprawozdawczość finansowa | | I 1021-1040 II,1017-1030 |
| | WP 1-WP 9 | Wprowadzenie | I, 1025-1026 |
| | I-46 | Standard | I, 1027-1040 |
| | A 1-A 2 | Załącznik A. Ilustracja okresów, których prezentacja jest wymagana | II,1017-1018 |
| | B 1-B 36 | Załącznik A. Przykłady stosowania zasad dotyczących ujmowania i wyceny | II,1019-1028 |
| | C 1-C 9 | Załącznik C. Przykłady stosowania wartości szacunkowych | II,1029-1030 |
| MSR 36 | Utrata wartości aktywów | | I 1041-1116 II,1031-1188 |
| | WP 1-WP 18 | Wprowadzenie | I, 1047-1054 |
| | I-141 | Standard | I, 1055-1106 |
| | A 1-A 21 | Załącznik A. Wykorzystanie technik wycena wartości bieżącej do ustalenia wartości użytkowej | I, 1107-1114 |
| | UW 1-UW 233 | Uzasadnienie wniosków | II,1035-1138 |
| | ZO 1-ZO 10 | Zdania odrębne | II,1139-1141 |
| | PI 1-PI 89 | Przykłady ilustrujące, 9 przykładów | II,1142-1188 |
| | | Tabela uzgadniająca | II, 301-303 |
| MSR 37 | Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe | | I, 1117-1150 II,1189-1203 |
| | WP 1-WP 23 | Wprowadzenie | I, 1122-1127 |
| | I-96 | Standard | I, 1128-1149 |
| | | Załącznik A. Tabele | II,1189-1191 |

| | | | |
|---------------|--|---|------------------------------|
| | | Załącznik B. Schemat obrazujący sposób podejmowania decyzji | II, 1192 |
| | | Załącznik C. Przykłady, 11 przykładów | II,1193-1201 |
| | | Załącznik D. Przykłady, 3 przykłady | II,1202-1203 |
| MSR 38 | Wartości niematerialne | | I, 1151-1202 II,1205-1257 |
| | WP 1-WP 13 | Wprowadzenie | I, 1157-1161 |
| | I-133 | Standard | I, 1162-1201 |
| | UW 1-UW 110 | Uzasadnienie wniosków | II,1208-1251 |
| | ZO 1-ZO 3 | Zdania odrębne | II, 1252 |
| | | Przykłady ilustrujące, 9 przykładów | II,1253-1257 |
| MSR 39 | Instrumenty finansowe – ujmowanie i wycena | | I, 1203-1347 II,1259-1556 |
| | WP 1-WP 27 | Wprowadzenie | I, 1210-1217 |
| | I-110 | Standard | I, 1218-1267 |
| | OS 1-OS 133 | Załącznik A. Objasnienia stosowania | I, 1268-1340 |
| | UW 1-UW 222 | Uzasadnienie wniosków | II,1262-1366 |
| | ZO 1-ZO 21 | Zdania odrębne | II,1367-1373 |
| | PI 1-PI 31 | Przykłady ilustrujące | II,1374-1384 |
| | A 1-A 2 | Wytyczne stosowania, sekcja A. Zakres | II,1393-1394 |
| | B 1-B 32 | Wytyczne stosowania, sekcja B. Definicje | II,1395-1415 |
| | C 1-C 11 | Wytyczne stosowania, sekcja C. Wbudowane instrumenty pochodne | II,1416-1424 |
| | D 1-D 2 | Wytyczne stosowania, sekcja D. Ujmowanie i wyłączenie | II,1425-1432 |
| | E 1-E 4 | Wytyczne stosowania, sekcja E. Wycena | II,1433-1447 |
| | F 1-F 6 | Wytyczne stosowania, sekcja F. Zabezpieczanie | II,1448-1554 |
| G 1-G 2 | Wytyczne stosowania, sekcja G. Pozostałe | II,1555-1556 | |
| MSR 40 | Nieruchomości inwestycyjne | | I, 1349-1382 II,1557-1588 |
| | WP 1-WP 18 | Wprowadzenie | I, 1353-1356 |
| | I-86 | Standard | I, 1357-1381 |
| | UW 1-UW 14 | Uzasadnienie wniosków | II,1557-1561 |
| | B 1-B 67 | Uzasadnienie wniosków | II,1562-1588 |
| MSR 41 | Rolnictwo | | I, 1383-1402 II,1589-1626 |
| | WP 1-WP 9 | Wprowadzenie | I, 1386-1387 |
| | I-59 | Standard | I, 1388-1402 |
| | | Przykłady ilustrujące | II,1589-1596 |
| | B 1-B 82 | Uzasadnienie wniosków | II,1597-1626 |
| SIC 7 | Wprowadzenie waluty euro | | I, 1639-1643 |
| SIC 10 | Pomoc rządowa – brak konkretnego powiązania z działalnością operacyjną | | I, 1645-1648 |
| SIC 12 | Konsolidacja – jednostki specjalnego przeznaczenia | | I, 1649-1658 |
| SIC 13 | Wspólne kontrolowanie jednostki – niepieniężny wkład wspólników | | I, 1659-1665 |
| SIC 15 | Leasing operacyjny – specjalne oferty promocyjne | | I, 1667-1672 |
| SIC 21 | Podatek dochodowy – realizacja wartości przeszacowywanych aktywów, które nie podlegają amortyzacji | | I, 1673-1677 |

| | | |
|--|--|--------------|
| SIC 25 | Podatek dochodowy – zmiana statusu podatkowego jednostki gospodarczej lub jej udziałowców | I, 1679-1683 |
| SIC 27 | Ocena istotnych transakcji wykorzystujących prawną formę leasingu | I, 1685-1696 |
| SIC 29 | Ujawnianie informacji – umowy na usługi koncesjonowane | I, 1697-1702 |
| SIC 31 | Przychody – transakcje barterowe obejmujące usługi reklamowe | I, 1703-1708 |
| SIC 32 | Wartości niematerialne – koszt witryny internetowej | I, 1709-1721 |
| | Słownik terminów | I, 1723-1774 |
| | Indeks | I, 1775-1808 |
| KIMSF 1 | Zmiany istniejących zobowiązań z tytułu wycofania z eksploatacji, rekultywacji i zobowiązań o podobnym charakterze | I, 1403-1428 |
| | Interpretacje | II, 88-89 |
| KIMSF 2 | Udziały członkowskie w spółdzielniach i podobne instrumenty | I, 1429-1450 |
| KIMSF 3 | Prawa do emisji – interpretacja wycofana | |
| KIMSF 4 | Ustalenie, czy umowa zawiera w sobie elementy leasingu | I, 1451-1479 |
| | Interpretacje | II, 90 |
| KIMSF 5 | Prawo do udziałów w funduszach likwidacyjnych, rekultywacyjnych oraz funduszach na naprawę środowiska | I, 1481-1499 |
| KIMSF 6 | Zobowiązania wynikające z uczestnictwa w specyficznym rynku – zużyty sprzęt elektryczny i elektroniczny | I, 1501-1509 |
| KIMSF 7 | Zastosowanie metody przekształcenia w ramach MSR 29 – Sprawozdawczość w warunkach hiperinflacji | I, 1511-1531 |
| KIMSF 8 | Zakres MSSF 2 | I, 1533-1543 |
| KIMSF 9 | Ponowna ocena wbudowanych instrumentów pochodnych | I, 1545-1555 |
| KIMSF 10, nie przyjęty jeszcze przez UE | Śródroczna sprawozdawczość finansowa a utrata wartości | I, 1557-1565 |
| KIMSF 11, nie przyjęty jeszcze przez UE | Wydanie akcji w ramach grupy i transakcje w nabytych akcjach własnych | I, 1567-1580 |
| KIMSF 12, nie przyjęty jeszcze przez UE | Umowy na usługi koncesjonowane | I, 1581-1637 |