

MACIEJ FRENDZEL



PRZYDATNOŚĆ INFORMACYJNA WARTOŚCI GODZIWEJ JAKO PODSTAWY POMIARU W RACHUNKOWOŚCI I OGRANICZENIA JEJ STOSOWANIA W PRAKTYCE

MACIEJ FRENDZEL

**PRZYDATNOŚĆ INFORMACYJNA
WARTOŚCI GODZIWEJ
JAKO PODSTAWY POMIARU
W RACHUNKOWOŚCI
I OGRANICZENIA JEJ STOSOWANIA
W PRAKTYCE**



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu Łódzkiego • ŁÓDŹ 2011

RECENZENT
Kazimierz Sawicki

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ
Iwona Gos

OPRACOWANIE TECHNICZNE I ŁAMANIE
Leonora Wojciechowska

PROJEKT OKŁADKI
Barbara Grzejszczak

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011

ISBN 978-83-7525-638-3
<https://doi.org/10.18778/7525-638-3>

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-131 Łódź, ul. Lindleya 8
Wydanie I. Nakład 181 egz. Ark. druk. 14,5
Zam. 4950/2011. Cena zł 30,– + VAT

Druk: ESUS Agencja Reklamowo-Wydawnicza
61-815 Poznań, ul. Ratajczaka 26/8

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1. Pomiar wartości dla potrzeb sprawozdawczości finansowej	13
1.1. Uwarunkowania pomiaru wartości w rachunkowości	13
1.2. Postrzegana rola rachunkowości w społeczeństwie i gospodarce a stosowana pod- stawa wyceny	17
1.3. Wycena dla potrzeb sprawozdawczości finansowej w kontekście celów rachun- kowości i potrzeb informacyjnych użytkowników informacji finansowej	25
1.4. Wycena dla potrzeb sprawozdawczości finansowej w świetle rozważań teoretyków XIX i XX w.	29
1.5. Podejście bilansowe i wynikowe a wyceny w rachunkowości	37
1.6. Przedmiot i perspektywa pomiaru wartości	40
1.7. Cechy jakościowe informacji finansowej	44
Rozdział 2. Wartość godziwa jako koncepcja pomiaru wartości w rachunkowości	49
2.1. Uwarunkowania definicyjne wartości godziwej i jej wieloaspektowość	49
2.1.1. Wartość godziwa a wartość rynkowa i cena transakcyjna	49
2.1.2. Wartość godziwa a wartość wejścia i wyjścia	59
2.1.3. Wartość godziwa a koszty transakcyjne	63
2.1.4. Wartość godziwa a widełki cenowe (<i>spread</i>)	65
2.1.5. Wartość godziwa a rynek odniesienia	67
2.2. Pojęcie wartości godziwej w międzynarodowych regulacjach rachunkowości	68
2.2.1. Cena transakcyjna a wartość rynkowa	74
2.2.2. Wytyczne MSSF 13 <i>Pomiar wartości godziwej</i>	75
2.3. Wartość godziwa w polskim prawie bilansowym	79
2.4. Wartość godziwa w regulacjach amerykańskich	83
2.5. Przesłanki stosowania wartości godziwej	87
Rozdział 3. Koncepcje wyceny dla potrzeb sprawozdawczości finansowej	99
3.1. Wartość godziwa a inne koncepcje pomiaru wartości w rachunkowości	99
3.2. Wartość godziwa a koszt historyczny jako podstawa wyceny	104
3.2.1. Istota kosztu historycznego	104
3.2.2. Odzyskiwalność poniesionych nakładów	110
3.2.3. Użyteczność kosztu historycznego	111
3.2.4. Koszt historyczny a wartość godziwa	113
3.3. Wartość godziwa a wartość historyczna (zmodyfikowany koszt historyczny)	115
3.3.1. Istota wartości historycznej	116
3.3.2. Wartość godziwa a wartość historyczna – różnice i elementy wspólne	117

3.4. Wartość godziwa a wartość z użytkowania (wartość dochodowa/użytkowa)	120
3.4.1. Charakterystyka wartości z użytkowania	120
3.4.2. Wartość z użytkowania a wartość godziwa – porównanie	124
3.5. Wartość odzyskiwalna	125
3.5.1. Istota wartości odzyskiwalnej	126
3.5.2. Podobieństwa i różnice wartości godziwej i wartości odzyskiwalnej	127
3.6. Koncepcja bieżącego kosztu	129
3.6.1. Istota bieżącego kosztu	130
3.6.2. Podstawowe różnice między koncepcją wartości godziwej i bieżącego kosztu ..	131
3.7. Odzyskiwalny bieżący koszt	133
3.7.1. Charakterystyka odzyskiwalnego bieżącego kosztu	134
3.7.2. Odzyskiwalny bieżący koszt a wartość godziwa – porównanie koncepcji	136
3.8. Wartość godziwa a wartość możliwa do realizacji netto	138
3.8.1. Istota wartości możliwej do realizacji netto	139
3.8.2. Wartość możliwa do realizacji a wartość godziwa – porównanie	140
Rozdział 4. Wykorzystanie wartości godziwej w regulacjach rachunkowości	145
4.1. Wartość godziwa w krajowych i międzynarodowych regulacjach rachunkowości	145
4.2. Modele wyceny bilansowej	145
4.2.1. Model wartości godziwej I	147
4.2.2. Model wartości godziwej II	151
4.2.3. Model wartości godziwej III	152
4.2.4. Model wartości godziwej IV	154
4.2.5. Model wartości przeszacowanej	157
4.2.6. Modele mieszane	160
4.3. Rachunkowość zabezpieczeń	161
4.4. Pomiar wartości w kontekście połączenia jednostek gospodarczych	164
4.5. Wycena początkowa	166
4.5.1. Aktywa i zobowiązania finansowe	167
4.5.2. Aktywa biologiczne i produkty rolnicze	169
4.5.3. Aport	172
4.5.4. Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	172
4.6. Programy lojalnościowe	174
4.7. Dostosowanie (zmiana) polityki rachunkowości do regulacji MSSF	175
4.8. Płatności w formie akcji	179
4.9. Złożone instrumenty finansowe	184
4.10. Wartość godziwa w testach na utratę wartości	185
Rozdział 5. Wykorzystanie wartości godziwej przez spółki giełdowe w Polsce w świetle własnych badań empirycznych	187
5.1. Zakres i przedmiot przeprowadzonego badania	187
5.2. Zastosowanie wartości godziwej jako ekwiwalentu kosztu w momencie przejścia na sprawozdawczość MSSF	188
5.3. Wykorzystanie wartości godziwej jako podstawy wyceny bilansowej	194
5.3.1. Wartość godziwa jako podstawa wyceny bilansowej dla rzeczowych aktywów trwałych	195
5.3.2. Zastosowanie wartości godziwej do wyceny wartości niematerialnych	197
5.3.3. Wycena nieruchomości inwestycyjnych w wartości godziwej	198

5.4. Wykorzystanie możliwości zmiany modelu wyceny bilansowej	201
5.5. Dobrowolna klasyfikacja aktywów i zobowiązań finansowych do wyceny w wartości godziwej	202
5.6. Wartość godziwa a zastosowanie rachunkowości zabezpieczeń	203
5.7. Wycena instrumentów pochodnych	204
5.8. Wnioski	205
Zakończenie	209
Bibliografia	215

Wstęp

Otoczenie współczesnych podmiotów gospodarczych charakteryzuje się wysokim stopniem zmienności. Wpływ mają na to (m.in.): rosnąca globalizacja rynków dóbr i usług, szybki rozwój i szerokie powiązania rynków finansowych, silna konkurencja, a także brak stabilizacji gospodarczej i politycznej w wielu regionach świata. Na skutek wskazanych czynników sytuacja finansowa wielu podmiotów gospodarczych może ulegać silnym zmianom w krótkich odstępach czasu. Intensywny rozwój i powiązania rynków finansowych przyczyniają się nie tylko do wzrostu zmienności otoczenia przedsiębiorstw, ale również oznaczają ich umiędzynarodowienie. Podmioty gospodarcze, szukające kapitału na takich rynkach, stają przed koniecznością przedstawiania informacji o swojej zmieniającej się pozycji rynkowej i sytuacji finansowej oraz o swoich dokonaniach, które zaspokoja wzrastające wymagania informacyjne dostawców kapitału z różnych części świata (Jaruga, 2002, s. 2; Ignatowski, 2009, s. 23–33). Niedostateczne uwzględnienie w sprawozdaniach finansowych zmieniających się warunków otoczenia i wewnętrznej sytuacji jednostek może mylić użytkowników informacji finansowej, którzy na jej podstawie podejmują decyzje gospodarcze. Jednym z kluczowych obszarów, który należy rozważyć w tym kontekście, jest wycena. Sprawozdania finansowe, prezentujące pozycje wyceniane w koszcie historycznym, tracą część swojej przydatności informacyjnej w przypadku zmian cen, niekoniecznie o podłożu inflacyjnym.

Równie ważnym problemem jest wykazanie w sprawozdaniach finansowych nowych produktów rynków finansowych, a także tych pozycji, dla których zmiany wartości nie są odzwierciedlane przez koszt historyczny. Brak wykorzystania miar odnoszących się do bieżących warunków ekonomicznych może istotnie zniekształcić obraz finansowy podmiotu (Hendriksen, van Breda, 2002, s. 506–509).

W zmieniającym się otoczeniu gospodarczym koniecznością staje się wykorzystanie miar wartości uwzględniających bieżące czynniki rynkowe i ekonomiczne, które zaspokajają potrzeby użytkowników informacji finansowej, dotyczące bieżącej sytuacji finansowej podmiotów. Jedną z miar, która podąża za zmianami w otoczeniu jednostki i jest coraz częściej wykorzystana w tym zakresie, jest wartość godziwa. Pojęcie to odzwierciedla kwotę, za jaką na warunkach rynkowych składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, zobowią-

zanie zaspokojone, a instrument kapitałowy przyznany między zainteresowanymi, dobrze poinformowanymi i niepowiązanymi stronami transakcji. Wartość godziwa odnosi się do bieżących wartości rynkowych, przez co urealnia prezentowane w sprawozdaniu finansowym wielkości. W wielu obszarach sprawozdawczości finansowej staje się ona dominującą miarą (np. dla instrumentów finansowych czy aktywów biologicznych), a jej zakres zastosowania stale wzrasta.

Kwestie wyceny w wartości godziwej podejmowane są przez wiele gremiów regulacyjnych (np. Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, amerykańską *Financial Accounting Standard Board* czy ciało doradcze Komisji UE – *European Financial Reporting Advisory Group* – EFRAG), jak również są przedmiotem badań coraz większej liczby autorów¹. Obok wielu przesłanek przemawiających za wykorzystaniem wartości godziwej, temat ten budzi ciągle wiele kontrowersji². Podstawowym obszarem krytyki jest konieczność szacowania wartości, która wystąpiłaby na aktywnym rynku, jeśli rynek taki nie istnieje. Odnoszenie się do hipotetycznego rynku oznacza często konieczność zastosowania bardzo wyrafinowanych narzędzi z zakresu finansów, ekonomii, statystyki i ekonometrii oraz przyjęcia pewnych, często subiektywnych założeń. Wiarygodność czynionych oszacowań oraz subiektywizm przyjmowanych założeń wymaganych przy ustaleniu wartości godziwej stanowią podstawowe ograniczenie jej szerszego zastosowania. Subiektywnie ustalone założenia mogą prowadzić do zniekształcenia otrzymywanych wielkości i w niektórych sytuacjach zbliżać się do tych, które są pożądane przez kierownictwo. Nie bez znaczenia są również koszty ustalania tej wielkości – oszacowania mogą wymagać wiedzy eksperckiej, dostępu do baz danych, a często wyrafinowanych narzędzi.

Na wykorzystanie wartości godziwej ma również wpływ brak jednoznacznych uregulowań w zakresie przyjmowanych metod jej ustalania, wysoka ogólność definicyjna tej kategorii, prowadząca do różnych interpretacji³, jak również różnorodność modeli wykorzystujących ten parametr. Ostatni czynnik ma szczególne znaczenie w zakresie ustalania wyniku finansowego okresu – wycena w wartości godziwej może istotnie podwyższać lub obniżać zysk/stratę jednostek wykazujących przeszacowania w rachunku zysków i strat. W tym kontekście nie bez znaczenia są głosy krytyki wskazujące na wysoką zmienność

¹ Wycena w wartości godziwej jest przedmiotem szeroko prowadzonych badań na całym świecie – zob. np.: Barth, Taylor (2010); Barth, Hodder, Stubben (2008); Wier (2009); Chakraborty (2010); Carroll, Linsmeier, Petroni (2003); Melis, Melis, Pili (2006); Beatty (2007); Landsman (2007); Yamamoto (2008); Ramanna (2008); Kohlbeck, Cohen, Holder-Webb (2009); So, Smith (2009); Dickinson, Liedtke (2004). W Polsce badania w odniesieniu do wyceny w wartości godziwej podejmowały Mazur (2009) oraz Kucharczyk (2009).

² Zob. np. Gmytrasiewicz (2009).

³ Zob. np. Micherda (2009).

prezentowanych informacji, która może być przyczyną nasilenia się kryzysu finansowego.

W przedstawionym kontekście pojawia się wiele pytań i wątpliwości, m.in. czy można wskazać jedną, najwłaściwszą podstawę wyceny dla potrzeb rachunkowości lub samej sprawozdawczości finansowej i czy rolę taką może pełnić wartość godziwa; czy miary bazujące na poniesionych nakładach mają przewagę nad miarami wykorzystującymi bezpośredni pomiar korzyści ekonomicznych w kontekście podejścia bilansowego; jakie są relacje między wartością godziwą i innymi miarami: kosztem historycznym, kosztem bieżącym, wartością z użytkowania (użytkową, dochodową) i innymi koncepcjami wyceny pod względem przydatności, wiarygodności, obiektywności i weryfikowalności itp. Próba odpowiedzi na te pytania stała się przesłanką przygotowania niniejszego opracowania.

Celem książki jest prezentacja uwarunkowań pomiaru wartości dla potrzeb rachunkowości i sprawozdawczości finansowej, identyfikacja i porównanie kluczowych koncepcji wyceny możliwych do zastosowania dla potrzeb sprawozdawczości finansowej ogólnego przeznaczenia, analiza regulacji odnoszących się do wyceny ze szczególnym uwzględnieniem wartości godziwej i w tym kontekście próba oceny przydatności informacyjnej wartości godziwej jako miary alternatywnej w stosunku do kosztu historycznego, a także identyfikacja kluczowych czynników ograniczających wykorzystanie wartości godziwej w praktyce.

W opracowaniu przyjęto następującą główną tezę badawczą – zastosowanie wartości godziwej jako podstawy wyceny w rachunkowości pozwala na wierniejsze odzwierciedlenie sytuacji majątkowo-finansowej podmiotu gospodarczego niż przy wykorzystaniu kosztu historycznego lub innych koncepcji wyceny bazujących na nakładach poniesionych lub możliwych do poniesienia.

Książkę podzielono na pięć rozdziałów. W rozdziale pierwszym dokonano analizy czynników wpływających na pomiar wartości w rachunkowości i sprawozdawczości finansowej. Dyskusji poddano w kontekście pomiaru wartości m.in. postrzeganą rolę rachunkowości i sprawozdawczości finansowej i ich cele, wpływ otoczenia instytucjonalnego na wycenę, rolę użytkowników informacji finansowej i ich potrzeby przy wyborze miary wartości, cechy jakościowe informacji finansowej, a także wpływ na wycenę sposobu zdefiniowania aktywów i zobowiązań w kontekście podejścia wynikowego i bilansowego oraz przedmiotu wyceny.

W rozdziale drugim usystematyzowano informacje na temat wartości godziwej oraz jej uwarunkowań definicyjnych. Przeanalizowano definicje wartości godziwej w obowiązujących regulacjach polskich, międzynarodowych i amerykańskich oraz planowane zmiany, kładąc nacisk na pewne niespójności przyjętych rozwiązań. Objąsnilo także podstawowe czynniki związane z jej ustalaniem, relacje z wartością rynkową, a także teoretyczne przesłanki stosowania wartości godziwej w kontekście jej użyteczności jako miary wartości.

Poruszone zostały również ograniczenia jej stosowania, zwłaszcza w kontekście wiarygodności i obiektywizmu w przypadku braku aktywnego rynku.

W rozdziale trzecim usystematyzowano podstawowe koncepcje stosowane i możliwe do zastosowania dla potrzeb sprawozdawczości ogólnego przeznaczenia, tzn.: kosztu historycznego, wartości historycznej, wartości z użytkowania (użytkowej, dochodowej), wartości odzyskiwalnej, bieżącego kosztu, odzyskiwalnego bieżącego kosztu oraz wartości możliwej do realizacji. Każda z nich została porównana z wartością godziwą w kontekście przyjęcia jej jako podstawy wyceny dla potrzeb sprawozdawczości finansowej ogólnego przeznaczenia, podejścia bilansowego, a także przydatności i wiarygodności.

Rozdział czwarty poświęcono wykorzystaniu wartości godziwej w istniejących regulacjach polskich (ustawa o rachunkowości i przepisy wykonawcze), międzynarodowych (Międzynarodowe Standardy Rachunkowości – MSR i Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej – MSSF) oraz amerykańskich. Omówiono w nim wpływ wybranych obowiązujących rozwiązań na sprawozdania finansowe, przede wszystkim na bilans. Wskazano również pewne koncepcyjne niespójności w przyjętych rozwiązaniach i ewentualny ich wpływ na zniekształcenie ekonomicznego obrazu podmiotu.

W rozdziale piątym zaprezentowano wyniki badań i analizy zawartości informacyjnej skonsolidowanych sprawozdań finansowych spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW) w Warszawie, przy których sporządzaniu zastosowano wartość godziwą. Przeanalizowany został wpływ wykorzystania tej miary na sytuację finansową i dokonania jednostek oraz zakres dobrowolnego zastosowania przez spółki możliwości wyceny w wartości godziwej. Przedmiotem badania były sprawozdania finansowe podmiotów notowanych na GPW w Warszawie. Badaniu podlegały skonsolidowane sprawozdania finansowe, przygotowane za lata 2005, 2007 i 2008 oraz sprawozdania finansowe za lata 2007 i 2008, jeśli analizowany podmiot nie przygotowywał sprawozdania skonsolidowanego, a jego sprawozdanie finansowe zostało sporządzone na podstawie MSSF. Podmioty stosujące MSSF wybrano ze względu na fakt, że MSSF przewidują wiele różnych możliwości zastosowania wartości godziwej, co umożliwia analizę zakresu, w jakim wielkość ta jest wykorzystywana przez spółki giełdowe oraz jej wpływu na ich sytuację finansową. Na podstawie przeprowadzonych badań starano się udowodnić przydatność informacyjną tego parametru.

Podstawą do napisania książki było przeprowadzenie obszernych studiów literaturowych oraz analiza i interpretacja regulacji prawnych rachunkowości – międzynarodowych i krajowych. Ponadto przeprowadzono badania empiryczne, polegające na analizie sprawozdań finansowych spółek publicznych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, sporządzonych na podstawie MSSF.

Pracę ukierunkowano na sprawozdawczość finansową ogólnego przeznaczenia, ponieważ ma ona kluczowe znaczenie dla wielu użytkowników informacji finansowej, w tym dla dostawców kapitału bezpośrednio zainteresowanych sytuacją finansową podmiotów. W tym kontekście przedmiotem analizy stała się przede wszystkim wycena aktywów podmiotu gospodarczego, choć uwzględniono wiele elementów odnoszących się do wyceny zobowiązań i kapitału własnego.

Rozdział 1. Pomiar wartości dla potrzeb sprawozdawczości finansowej

1.1. Uwarunkowania pomiaru wartości w rachunkowości

Pomiar, rozumiany w szerokim sensie jako kwantyfikacja obejmująca porównanie pewnej własności obiektu lub zdarzenia z numeryczną skalą (Jarugowa, 1990, s. 15), jest immanentnym elementem rachunkowości, na co wskazuje wielu teoretyków rachunkowości we wprowadzanych jej definicjach (Szychta, 1996, s. 21–23). Przyporządkowanie obiektowi pomiaru odpowiedniej miary przejawia się w rachunkowości w różnej formie i charakterze – za pomiar można uznać przypisanie numeru do konta w zakładowym planie kont, określenie liczby jednostek materiału w magazynie, ustalenie liczby jednostek energii zużytej lub zaplanowanej (potrzebnej) do wyprodukowania produktu czy ustalenie zdolności do pokrywania długu¹. Spośród różnorodnych form pomiaru najistotniejsze znaczenie w rachunkowości ma pomiar wartości, czyli wycena. O znaczeniu wyceny w rachunkowości może świadczyć wyróżnienie przez Richarda Mattessicha (1985, s. 678, za: Szychta, 2008) paradygmatu wyceny stwierdzającego, że głównym zadaniem rachunkowości jest dokonywanie wyceny. W kontekście sprawozdawczości finansowej wycena (pomiar wartości) rozumiana jest jako proces zmierzający do ustalenia kwot pieniężnych, w jakich składniki sprawozdania finansowego mają zostać ujęte i wykazane w sprawozdaniu finansowym, a przede wszystkim w bilansie (sprawozdaniu z sytuacji finansowej) oraz rachunku zysków i strat². Mimo że wycena w rachunkowości nie sprowadza się jedynie do pomiaru wartości dla potrzeb sprawozdawczości finansowej³, to jednak ze względu na przyjęte ograniczenie niniejszej pracy do sprawozdawczości finansowej spółek giełdowych, powyższe podejście będzie ukierunkowywać dalsze rozważania.

¹ Różne aspekty pomiaru w rachunkowości przedstawia Szejna (2008). Zagadnienie to poruszają również Brzezina, Knop (2006). Filozoficzne znaczenie pojęcia wartości oraz jej konkretyzacji dla potrzeb rachunkowości omawia Mazur (2007).

² *Założenia koncepcyjne MSR*, par. 99 (MSSF, 2009).

³ Wycena może być wykorzystywana m.in. w procesach planowania i kontroli, i służyć np. celom zarządczym. Zob. Jarugowa (1966, s. 75–85); Sobańska (2006b, s. 34–52); Szymański (1988, s. 16–17).

Przyjęte w rachunkowości zasady pomiaru wartości⁴ wpływają w mniejszym lub większym stopniu, poprzez sprawozdawczość finansową, na nas wszystkich. Sprawozdania finansowe pomagają w alokacji kapitału między krajami, sektorami branżowymi, wielkimi koncernami i indywidualnymi przedsiębiorstwami. Zastosowane w sprawozdawczości finansowej rozwiązania mogą wpływać na ocenę inwestycji, uznanie ich za sukces lub porażkę, wypłatę premii pracownikom, utrzymanie przez nich zatrudnienia, wypłatę dywidend, kwoty wpływające do budżetu z tytułu podatków, zyski funduszy emerytalnych i wypłacane przez nie emerytury. W konsekwencji tego wybór koncepcji wyceny dla potrzeb sprawozdań finansowych jest kwestią szczególnie ważną.

Rachunkowość, oprócz próby zobrazowania rzeczywistości, która podlega ciągłym zmianom, w tym na skutek informacji przygotowywanych przez samą rachunkowość, próbuje zmierzyć pojęcia ze swej natury abstrakcyjne i dyskusyjne, takie jak wynik finansowy czy aktywa netto. Pomiar wartości w rachunkowości jest zatem raczej kwestią pewnych przyjętych założeń i konwencji, nie zaś czymś stałym i jednoznacznym (por. Christensen, Demski, 2003, s. 5; Ijiri, Jaedicke, 1966).

Wybór koncepcji wyceny dla potrzeb sprawozdawczości finansowej jest problemem wielowymiarowym, „a ustalenie »prawidłowej« wartości w ekonomii i rachunkowości było, jest i będzie jednym z problemów najbardziej złożonych i trudnych do rozwiązania” (Sawicki, 2009). Jak wskazuje Yuji Ijiri (1967, s. 65, za: Ignatowski, 2003, s. 41), dla potrzeb rachunkowości nie ma możliwości wyboru jednej „najlepszej” koncepcji czy metody wyceny, która sprawdzałaby się we wszystkich przypadkach i okolicznościach. Wybór koncepcji pomiaru może zależeć od założonych celów rachunkowości (lub samej sprawozdawczości finansowej), postrzegania istoty podmiotu sprawozdawczego⁵, przyjętej koncepcji kapitału (w tym koncepcji zachowania kapitału)⁶ i nadwyżki finansowej, postrzegania istoty wyniku finansowego, aktywów i zobowiązań, uwarunkowań historycznych, prawnych i kulturowo-społecznych⁷, zastosowanej zasady ujmowania pozycji w sprawozdaniu finansowym⁸, przyjętych założeń (np.: kontynuacji

⁴ Zasady pomiaru wartości rozumiane są tutaj bardzo szeroko i obejmują przyjęte założenia, stosowane konwencje i koncepcje wyceny.

⁵ Hendriksen i van Breda (2002, s. 755) wskazują, że choć różne koncepcje nie muszą oznaczać innych zasad wyceny, to jednak różna perspektywa sprawozdawcza może oznaczać, że wycena może być uzależniona od wybranej teorii kapitału. Kwestie koncepcji (teorii) podmiotu sprawozdawczego omawiają m.in. Riahi-Belkaoui (2004, s. 215) oraz Hendriksen, van Breda (2002, s. 756–767), a w kontekście konsolidacji – Ignatowski (1995a, 1995b, s. 162–190).

⁶ Zob. np. Hendriksen, van Breda (2002, s. 294–305).

⁷ Na wycenę może mieć wpływ np. stosunek do ryzyka i niepewności w społeczeństwie. Na temat unikania niepewności jako jednego z wymiarów narodowych wartości kulturowych zob. Jaruga (2002, s. 16). Badania nad wpływem czynników kulturowych na rachunkowość prowadził Hofstede (1980).

⁸ Przykładowo, ze względu na przyjęte definicje aktywów, bazujące na kontroli nad korzyściami ekonomicznymi, część pozycji, dla których nie można jednoznacznie wskazać istnienia kontroli (np. dobre relacje z dostawcami), jest pomijana w sprawozdaniu finansowym – por. Barth (2006).

działania, memoriału, periodyzacji), przedmiotu wyceny, a także dostosowania się do oczekiwań i potrzeb użytkowników informacji finansowej, w tym m.in. celu wykorzystania informacji przez użytkowników.

Istniejące regulacje sprawozdawczości finansowej (polskie, międzynarodowe i amerykańskie) wykorzystują różne parametry wyceny. Najistotniejsze z nich obejmują koszt historyczny, wartość godziwą (rynkową), wartość możliwą do realizacji netto, wartość z użytkowania (wartość użytkowa, określana czasem jako wartość dochodowa), koszt bieżący, wartość historyczną oraz wartość likwidacyjną. W zależności od przyjętej perspektywy i założeń podejścia te mają mocne i słabe strony, są przydatne dla niektórych celów, a całkowicie nieprzydatne dla innych, mogą również charakteryzować się różnym poziomem wiarygodności w określonych sytuacjach.

Wśród wspomnianych rozwiązań szczególne miejsce zajmuje koszt historyczny⁹, który przez dziesięciolecia (czy nawet stulecia) dominował w rachunkowości (i w wielu jej obszarach cały czas dominuje) jako podstawowa koncepcja pomiaru wartości¹⁰. Ta tradycyjna podstawa wyceny została częściowo wyparta w niektórych obszarach sprawozdawczości finansowej w związku z tym, że w pewnych okolicznościach i przy pewnych założeniach nie odzwierciedla pełnego obrazu określonych pozycji lub zdarzeń i przez to danego podmiotu. Najprostszym przykładem może być odzwierciedlenie leasingu finansowego, pochodnych instrumentów finansowych czy płatności w formie akcji, gdy aktywa wyceniane według koncepcji kosztu historycznego mogą nie mieć przypisanej wartości ze względu na brak nakładów poniesionych na ich pozyskanie¹¹. Potrzeba uwzględnienia takich pozycji w sprawozdaniu finanso-

⁹ Prezentację problemu wyceny w rachunkowości utrudnia także brak ujednoliconego podejścia do przedstawionych podstaw wyceny w regulacjach i literaturze przedmiotu, gdzie różne rozwiązania wzajemnie się przeplatają, pewne są marginalizowane lub całkowicie pomijane.

¹⁰ Według francuskiego historyka rachunkowości Jacques'a Richarda (2005), pierwsze europejskie regulacje prawa handlowego (i związane z nimi komentarze oraz interpretacje), odnoszące się częściowo również do rachunkowości (francuski Kodeks z 1673 r. i Kodeks Pruski z 1794 r.), wiązały wycenę przede wszystkim z kosztem historycznym. Wykorzystanie do prezentacji sytuacji finansowej przedsiębiorców wartości bazujących na wartościach bieżących pojawiło się w regulacjach prawa handlowego dopiero w XIX w.

¹¹ Obszarami zbliżonymi do przedstawionych, w których nastąpiło częściowe wyparcie kosztu historycznego, są udzielane przez podmiot gwarancje czy rezerwy długoterminowe (ich wartość ustalana jest w odniesieniu do przyszłych oczekiwanych płatności, a nie kwot otrzymanych w przeszłości, co stanowi podstawę kosztu historycznego), czyli sytuacje, gdy jednostka zobligowana jest do przekazania w przyszłości, nieokreślonych jeszcze dzisiaj, kwoty lub wartości. nierozwiązaną dotychczas kwestią pozostaje pomijanie w sprawozdaniu finansowym niektórych zasobów wygenerowanych przez jednostkę w toku prowadzonej przez nią działalności – np. wewnętrznie wygenerowanej wartości firmy, marek produktów, znaków towarowych, wyników badań czy (w kontekście klubów sportowych) profesjonalnych piłkarzy, dla których niemożliwe jest określenie kosztu historycznego – por. Hindmarch, Simpson (1991, s. 313). Problem ten leży częściowo po stronie zasad ujmowania aktywów i ich definicji (np. kontroli nad korzyściami wynikającymi z zasobów), a nie samej wyceny.

wym narzuca konieczność ustalenia wartości na podstawie innych parametrów wyceny. W takim przypadku nowe rozwiązania mogą być traktowane jako jednorazowy substytut kosztu historycznego (jak ma to miejsce np. w przypadku początkowej wyceny składnika aktywów w leasingu finansowym bądź początkowej wyceny otrzymanego w formie darowizny środka trwałego), parametr pomocniczy (np. w testach na odzyskiwalność) lub jako pełnoprawna koncepcja pomiaru wartości.

Wyzwaniem dla wyceny w koszcie historycznym jest również często wyraźna różnica między wartością ustaloną na jego podstawie i wartością bieżącą¹², co może wynikać np. z inflacji, rozwoju technologii i gospodarki lub globalizacji itp. Zasadniczym pytaniem w tym kontekście jest to, czy składnik aktywów wykorzystywany w działalności operacyjnej bądź inwestycyjnej (np. grunt nabyty 20 lat temu), wart dzisiaj na rynku lub dla jednostki kilkakrotnie, kilkanaście czy kilkaset razy więcej niż wartość ustalona na podstawie nakładów poniesionych w przeszłości, powinien być wykazywany w sprawozdaniu finansowym w cenie nabycia (pomniejszonej o ewentualne zużycie) czy w wartości bieżącej. Możliwość (lub konieczność) podwyższenia wartości składnika do jego wartości bieżącej pozwala często urealnić obraz finansowy danego podmiotu. Problematiczną kwestią jest również to, na jakich wartościach powinna bazować wycena bilansowa – czy na wartościach wejścia¹³ czy też na wartościach wyjścia¹⁴.

Analogiczne pytanie można postawić w odniesieniu do przydatności kosztu historycznego ustalonego dla składnika aktywów, którego bieżąca wartość jest znacznie niższa niż ustalona. Zmniejszenie wartości w świetle koncepcji kosztu historycznego może nie zostać w ogóle uwzględnione, jeśli koncepcja ta występuje w formie „czystej”¹⁵, gdy przyjęte zasady określania odpisu aktualizują-

¹² Wartość bieżąca rozumiana jest w niniejszym opracowaniu jako wartość danego składnika aktywów, ustalona na dzień wyceny w odniesieniu do stanów i warunków istniejących na ten moment, a nie danych historycznych (pochodzących z przeszłości). W takim ujęciu miara ta nie jest tożsama z wartością teraźniejszą, bieżącą (*present value*), rozumianą jako suma zdyskontowanych przepływów pieniężnych. Wskazana kwota może być równa na dzień wyceny wartości godziwej (rynkowej), bieżącemu kosztowi odtworzenia, wartości możliwej do realizacji netto, wartości dochodowej (z użytkowania), wartości likwidacyjnej lub wartości godziwej (rynkowej) netto – w zależności od przyjętej perspektywy i zasad wyceny.

¹³ W odniesieniu do aktywów wartość wejścia rozumiana jest jako ogólna kategoria reprezentująca kwoty ustalone przy pozyskaniu składnika aktywów, czyli wejściu składnika do jednostki, np.: cena zakupu, cena nabycia, koszt wytworzenia. Dla zobowiązań wartość wejścia to kwota, za którą zobowiązanie mogłoby zostać zaciągnięte na dany dzień.

¹⁴ W odniesieniu do aktywów wartość wyjścia rozumiana jest jako ogólna kategoria reprezentująca kwoty ustalone przy zbyciu składnika aktywów, czyli wyjściu składnika z danej jednostki. Wartość wyjścia reprezentuje zazwyczaj cena sprzedaży lub wartość możliwa do realizacji (netto). Dla zobowiązań wartość wyjścia reprezentuje kwotę, za jaką zobowiązanie mogłoby zostać uregulowane lub przeniesione na stronę trzecią.

¹⁵ Koncepcja kosztu historycznego w „czystej” formie oznacza tutaj brak jakiegokolwiek odniesienia się do bieżących wartości danej pozycji podlegającej wycenie – zob. np. rozważania Littleton (1935).

cego blokują jego ujęcie – np. odniesienie do wysokich przepływów generowanych przez podmiot w związku z danym składnikiem (jak również innymi aktywami, w tym nieujętych) może ograniczyć ujęcie odpisu bądź też może zostać uwzględnione pośrednio, np. poprzez utworzenie rezerwy na potencjalne straty.

Istotne różnice między kosztem historycznym, traktowanym jako podstawa wyceny, a wartościami bieżącymi skłaniają do postawienia pytania o to, czy obraz sytuacji finansowej jednostki nie jest zniekształcony¹⁶. Odpowiedź na to pytanie uzależniona jest od wielu czynników, takich jak np.: przyjętej roli rachunkowości i jej celów, użytkowników informacji finansowej i ich potrzeb oraz sposobu pojmowania danej pozycji.

Przyłożenie różnych wag do potrzeb i celów, dla których przygotowana jest informacja finansowa, oraz do roli poszczególnych sprawozdań finansowych w odzwierciedlaniu obrazu finansowego podmiotu stanowi istotny punkt odniesienia do wyboru i przyjęcia odpowiednich koncepcji wyceny. Niektóre koncepcje mogą się lepiej sprawdzać dla prezentacji wyniku finansowego w kontekście podejścia wynikowego, inne dla prezentacji pozycji finansowej w kontekście podejścia bilansowego, zaś jeszcze inne przy założeniu dostarczania informacji dla potrzeb rozrachunku kierownictwa lub rozliczeń z władzą podatkową.

1.2. Postrzegana rola rachunkowości w społeczeństwie i gospodarce a stosowana podstawa wyceny

Wśród różnych czynników wpływających na wycenę w rachunkowości kluczowe znaczenie ma rola, jaką wypełnia lub jaką ma wypełniać rachunkowość (sama lub poprzez sprawozdawczość finansową) w społeczeństwie i gospodarce¹⁷. Nadrzędnym pytaniem jest to, czy podstawowym zadaniem rachunkowości jest przede wszystkim odzwierciedlanie rzeczywistości¹⁸ (i przez to realizacja określonych celów społecznych), czy również ona sama powinna realizować inne podstawowe lub dodatkowe zadania w postaci ochrony określonych grup interesariuszy lub pewnych stanów (np. wsparcia dla zapewnienia kontynuacji

¹⁶ Na problem nieprawdziwości bilansu bazującego na koszcie historycznym w przypadku zmian cen wskazuje Brzezina (1998). W kontekście inflacji zjawisko to analizuje dogłębnie Sojak (1996, 1998).

¹⁷ Jak podkreśla Mattessich (1972), cel stawiany przed rachunkowością może istotnie wpływać na kształt systemu rachunkowości w danym podmiocie gospodarczym.

¹⁸ Odzworowanie i komunikowanie owego odzworowania są często wpisywane w definicję rachunkowości – zob. Nowak (2010, s. 24). Poprzez odzwierciedlenie rzeczywistości mogą być realizowane różne funkcje rachunkowości. Podstawowe z nich to funkcja informacyjna, pomiarowa, atestacyjna, kontrolna i powiernicza – zob. Jarugowa, Walińska (1997, s. 13–14); Walińska (2007, s. 17–18).

działania) w kontekście interesu społecznego, czy wręcz kreować określone zachowania interesariuszy lub pożądane stany. Przykładem ukierunkowania rachunkowości na ochronę określonej grupy interesariuszy może być model kontynentalny rachunkowości¹⁹. Dominująca w nim zasada ostrożności²⁰ oraz podejście transakcyjne²¹ chroniły wierzycieli przed ujmowaniem nadmiernych

¹⁹ Ochrona kredytodawców i pożyczkodawców jako głównych dostawców kapitału jest jedną z kilku cech charakteryzujących model kontynentalny. Reprezentantami krajów, w których uwidocznił się model kontynentalny, są np. Niemcy i Francja. Zob. Jaruga (2002, s. 13–20); Schweitzer (2001).

²⁰ Zasada ostrożności (określana również konserwatyzmem) w skrajnej formie oznacza m.in. zakaz ujmowania niepewnych przychodów i niezrealizowanych zysków, konieczność ujmowania wszystkich kosztów (w tym niepewnych), brak możliwości dokonywania przeszacowań aktywów *in plus*, a także możliwość tworzenia szerokiego wachlarza rezerw, w tym na potencjalne, nieponiesione jeszcze straty i koszty. Zob. Gierusz (2006a, s. 40); Hońko (2008, s. 53); Walińska (2008, s. 49). W takim kontekście ujęcie zysków wiąże się jedynie z ich realizacją (podejście transakcyjne), co oznacza m.in. brak możliwości zastosowania metody stopnia realizacji w przypadku kontraktów długoterminowych czy przeliczania pozycji w walucie obcej na dzień bilansowy, skutkującego dodatkowymi różnicami kursowymi (przeliczenia aktywów po kursie wyższym i zobowiązań po kursie niższym) – por. van Hulle (1996). W istniejących obecnie regulacjach zasada ostrożności pojawia się zazwyczaj jako niesymetryczne podejście do wyceny aktywów i zobowiązań oraz ujmowania przychodów i kosztów – zob. Bradbury (2008). Podejście takie przejawia się przykładowo w konieczności ujmowania niezrealizowanych strat w wyniku finansowym, np. w związku z utratą wartości aktywów i brakiem możliwości ujęcia przeszacowań *in plus* (z wyjątkiem możliwości odwrócenia wcześniejszego odpisu) lub ujmowaniem niezrealizowanych strat w wyniku finansowym i możliwością lub koniecznością ujmowania przeszacowań *in plus* jedynie na kapitale z aktualizacji wyceny lub pozostałych elementach całościowego wyniku finansowego, co oznacza odroczenie w czasie zysków z tytułu wzrostu wartości do dnia realizacji pozycji. W tym kontekście można zatem wyróżnić dwa podejścia do zasady ostrożności – ostrożność w ujmowaniu niezrealizowanych zysków (które mogą np. być odraczane na kapitale z aktualizacji wyceny), podczas gdy wartość aktywów i zobowiązań jest urealniona, oraz ostrożność w ujmowaniu zmian wartości aktywów *in plus* (oraz zobowiązań *in minus*), w wyniku czego zarówno aktywa, jak i pozycje wynikowe nie są urealnione w odniesieniu do bieżących wartości – por. Samelak (2007). W *Założeniach koncepcyjnych MSR* (jak również np. w Nowozelandzkiej Deklaracji Pojęć Sprawozdawczości Finansowej Ogólnego Przeznaczenia) ostrożność (określana również jako roztropność lub rozwaga) przedstawiona jest nie jako podstawowa zasada, lecz jako cecha informacji finansowej, gwarantująca jej wiarygodność. Zob. Kabalski (w: Jaruga 2002, s. 92) oraz Nowak (2007, s. 215). W tym kontekście analizę koncepcji konserwatyzmu w świetle regulacji amerykańskich przedstawia Watts (2003a), a w świetle MSSF – Hellman (2008).

²¹ Podejście transakcyjne bazuje na ujmowaniu przychodów dopiero w momencie zawarcia lub ostatecznego rozliczenia transakcji, a nie w momencie wzrostu wartości aktywów, spadku wartości zobowiązań lub w trakcie realizacji (przeprowadzania) transakcji – por. Gierusz (2006a, s. 184). W takim ujęciu podejście transakcyjne wiąże się silnie z zasadą ostrożności i nie ma powiązania z podejściem wynikowym czy bilansowym. Należy podkreślić, że w literaturze przedmiotu pojęcie „podejście transakcyjne” używane jest również w nieco innym kontekście – jest zrównywane z teorią transakcyjną (lub metodą transakcyjną), którą można traktować jako formę podejścia wynikowego – jest ukierunkowane na ustalenie wyniku finansowego i pomiar efektywności oraz bazuje na współmierności przychodów i kosztów, a także wycenie w koszcie

i zazwyczaj niezrealizowanych zysków, co pomagało eliminować nadmierną dystrybucję na rzecz właścicieli (np. w postaci dywidend) i przez to poprawiało sytuację finansową podmiotu (w skrajnych przypadkach podtrzymując jego egzystencję).

Przykłady wykorzystania rachunkowości do realizacji dodatkowych zadań (oprócz odzwierciedlania rzeczywistości) odnaleźć można również wśród krajów reprezentujących anglosaski model rachunkowości. Za kwestię taką można częściowo uznać stosunek ciał tworzących regulacje rachunkowości w USA do wyceny w wartościach bieżących, widoczny od lat 30. do lat 70. XX w.²² Jak zauważa Stephen A. Zeff (2007, 2005), skutki praktyk księgowych stosowanych przed 1929 r. odcisnęły tak silne piętno na osobach odpowiedzialnych za nadzór nad sprawozdawczością finansową, że amerykańska Komisja Papierów Wartościowych i Giełd przez 38 lat (od momentu powstania do 1972 r.) skutecznie blokowała wszelkie próby wprowadzenia przez organizacje ustanawiające standardy i zasady rachunkowości wartości bieżących²³. Stanowiska Komisji nie zmieniły ani głosy praktyków borykających się z inflacją, która zagrażała zachowaniu kapitału przedsiębiorstw, ani głosy teoretyków piszących w okresie „złotego wieku” (przypadającego głównie na lata 60. XX w.)²⁴.

historycznym. W opozycji do niej umiejscowiona jest teoria wartości (metoda wartości) (utożsamiana często z podejściem bilansowym), która jest ukierunkowana na bilans jako podstawowe sprawozdanie finansowe, wycenę bazującą na pomiarze korzyści ekonomicznych, ekonomicznym obrazie podmiotu i jego sytuacji finansowej – por. Helin, Szymański (2001, s. 66–69); Samelak (2007); Hejnar, Kulis (w: Micherda red., 2005b, s. 131–132) oraz Jezierska (2008). Niektórzy autorzy utożsamiają metodę (teorię) wartości z podejściem bilansowym i wyceną w wartościach godziwych (wraz z ujmowaniem przeszacowań w wyniku finansowym okresu) – zob. Samelak (2007), co jednak wydaje się zbyt daleko posuniętym uproszczeniem.

²² W Stanach Zjednoczonych do lat 30. XX w. nie istniały spójne przepisy regulujące zasady prowadzenia księgowości i wyceny, a stosowane rozwiązania wynikały zazwyczaj z dobrowolnych założeń przyjmowanych przez poszczególne podmioty gospodarcze. Dopiero załamanie rynków finansowych w 1929 r. doprowadziło do powstania w 1934 r. amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (*Securities and Exchange Commission* – SEC), której Kongres USA powierzył nadzór nad sprawozdawczością finansową (Kaplan, Reaugh, 1939). Stosowane powszechnie przed 1929 r. „agresywne” praktyki księgowe, bazujące na wycenie w wartościach bieżących i dopuszczające wykazywanie niezrealizowanych zysków, zostały uznane przez wiele osób ze środowiska rachunkowego i gospodarczego za jedną z przyczyn zbyt optymistycznego rozwoju rynku akcji (w tym nakręcania się spirali cenowej) oraz ostatecznie jego załamania.

²³ Ciała tworzące standardy mogły co najwyżej zalecać nieobligatoryjne ujawnianie informacji na temat bieżących kosztów odtworzenia lub kwot przeliczonych wskaźnikami ogólnego poziomu zmian cen. Przykładem mogą być nieobligatoryjne wytyczne Rady Zasad Rachunkowości (przyjęte w 1969 r.), zalecające dodatkowe ujawnienie sprawozdań przeliczonych wskaźnikami ogólnego poziomu zmian cen. Rada Zasad Rachunkowości (*Accounting Principles Board* – APB) to jedna z organizacji tworzących zasady rachunkowości w Stanach Zjednoczonych – szerzej zagadnienie tworzenia zasad i standardów omawiają Hendriksen, van Breda (2002, s. 78–105).

²⁴ Zagadnienia te omawia szeroko Zeff (2007).

Zmiana nastawienia Komisji nastąpiła dopiero w 1972 r.²⁵, wraz z objęciem stanowiska dyrektora ds. rachunkowości²⁶ Komisji przez Johna C. Burtona (Zeff, 2007), który inaczej postrzegał rolę sprawozdawczości finansowej. Dostrzegając problem inflacji i związane z nią zagrożenia, optował on za urealnieniem sprawozdań finansowych poprzez wprowadzenie do nich wartości bieżących w postaci bieżącego kosztu odtworzenia, co uwidoczniło się nałożeniem przez SEC obowiązku ujawniania informacji o wartościach bieżących w formie przypisów (not) do sprawozdania finansowego w marcu 1976 r. dla ok. 1000 największych niefinansowych korporacji²⁷. Kolejne istotne odejście od zasady konserwatyzmu w regulacjach amerykańskich nastąpiło w 1978 r.²⁸, a dalsze dopiero w latach 90. XX w. wraz z przyjęciem rozwiązań dla skomplikowanych instrumentów finansowych.

W przedstawionym kontekście wykorzystanie zasady ostrożności (określonej w Stanach Zjednoczonych jako konserwatyzm), zwłaszcza w latach 1934–1972, miało chronić gospodarkę amerykańską przed powtórzeniem kryzysu lat

²⁵ W tym roku na emeryturę odszedł ostatni dyrektor ds. rachunkowości, zatrudniony w Komisji jeszcze w latach 30. XX w., i jak podkreśla Zeff (2007), znajdujący się pod wpływem „opowieści” i przekonań o destrukcyjnym wpływie niekontrolowanych praktyk księgowych w zakresie przeszacowań lat 20.

²⁶ W niniejszym opracowaniu określenie „dyrektor ds. rachunkowości” w kontekście amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd odnosi się do stanowiska *Chief Accountant*, które w dosłownym polskim tłumaczeniu (główny księgowy) może nieco mylić i nie oddawać zakresu obowiązków tego przedstawiciela Komisji, który odpowiada za sprawozdawczość spółek giełdowych.

²⁷ W tym samym czasie amerykańska FASB rozważała wprowadzenie wymogu ujawniania, oprócz podstawowych sprawozdań bazujących na koszcie historycznym, również sprawozdań przeliczonych ogólnym poziomem (wskaźnikiem) inflacji. Pod wpływem wytycznych SEC w 1979 r. FASB przyjęła Standard Rachunkowości Finansowej nr 33 *Sprawozdawczość finansowa a zmiany cen* (SFAS 33, 1979), w którym nakazywała największym amerykańskim spółkom ujawnianie w notach zarówno informacji ustalonych na podstawie bieżącego kosztu odtworzenia, jak i pozycji przeliczonych ogólnym wskaźnikiem inflacji. W zbliżonym czasie również w Wielkiej Brytanii pojawiła się inicjatywa wykorzystania bieżącego kosztu odtworzenia w sprawozdawczości finansowej.

²⁸ W 1978 r. roku amerykańska Komisja (SEC) przyjęła wytyczne, które przewidywały, że podmioty zajmujące się wydobywaniem gazu i ropy naftowej powinny wykazywać w swoim sprawozdaniu finansowym posiadane złoża w ich wartościach bieżących, wraz z ujmowaniem niezrealizowanych zysków w wyniku finansowym (Norby, 1978). Przyjęte rozwiązanie oznaczało po raz pierwszy od momentu powołania Komisji w 1934 r. odejście od wykorzystania w samym sprawozdaniu finansowym kosztu historycznego (oczywiście tylko w odniesieniu do spółek z określonego sektora, ujawniających informacje zgodnie z wymaganiami SEC). Jak zauważa Zeff (2007), Komisja pod wpływem silnych nacisków ze strony spółek z sektora wydobywczego wycofała w 1981 r. swoje wytyczne. W ich miejsce FASB opracowała SFAS 69 *Ujawnienia informacji na temat działalności związanej z wydobywaniem ropy i gazu – zmiana standardów 19, 25, 33 i 39* (SFAS 69, 1982), który przewidywał ujawnianie informacji o wartości złóż w informacji dodatkowej.

30. w drodze eliminacji niekontrolowanych praktyk księgowych oraz możliwości wykazywania niezrealizowanych zysków²⁹. Tak więc rachunkowość realizowała pewne dodatkowe zadania obok podstawowego w postaci dostarczania informacji finansowej.

Określenie roli rachunkowości we współczesnej gospodarce jest czynnikiem determinującym rozważania nad jej kształtem i przyjętymi zasadami pomiaru wartości. Rolą rachunkowości (lub samej sprawozdawczości finansowej) może być (m.in. poprzez zastosowanie odpowiednich zasad ujęcia i koncepcji wyceny) np.:

- wspieranie rzetelności (bezpieczeństwa) obrotu gospodarczego;
- wspieranie efektywności systemu podatkowego;
- wspieranie skuteczności nadzoru właścicielskiego, w tym możliwości rozliczania kierownictwa z zarządzania powierzonymi mu zasobami i ochrony tych zasobów, jak również możliwości rozliczenia się samego kierownictwa z odpowiedzialności za te zasoby;
- ochrona wierzycieli lub innych interesariuszy, np. pracowników;
- ochrona przed bankructwem;
- wspieranie udziału właścicielskiego pracowników;
- zapobieganie przestępstwom gospodarczym.

We wszystkich tych ujęciach rachunkowość pełni ogólniejszą rolę – dostarcza pewnych korzyści społecznych³⁰, które jednak mogą różnić się między sobą, być zarówno komplementarne³¹, jak i przeciwstawne (dodatkowo różni mogą być użytkownicy informacji finansowej). Cele sprawozdawczości finansowej nie są z góry określone, lecz zależą w dużym stopniu od instytucjonalnego kontekstu, w którym następuje przyjęcie podstaw do stanowienia regulacji rachunkowości oraz samych regulacji, a także przygotowanie i raportowanie samej informacji finansowej (por. Hendriksen, van Breda, 2002, s. 143). Przykładowo, w niektórych gospodarkach, gdzie dominują przedsiębiorstwa niewielkie, prowadzone bezpośrednio przez właścicieli (nie następuje rozdział między właścicielem i kierownikiem, agentem), potrzeby informacyjne związane z systemem podatkowym mogą mieć dominujący charakter w sprawozdawczości finansowej, podczas gdy potrzeby informacyjne właścicieli są w pełni zaspokajane przez informacje pozyskiwane w trakcie prowadzenia działalności m.in.

²⁹ Na temat różnego pojmowania konserwatyzmu i jego przyczyn zob. szerzej Watts (2003a, 2003b).

³⁰ W tym kontekście rachunkowość może kreować pewne pożądane zachowania, które są korzystne z punktu widzenia funkcjonowania systemu społeczno-gospodarczego, a przeciwdziałać zachowaniom niekorzystnym dla tego systemu. Zob. Kabalski (2009a, s. 12).

³¹ Przykładowo, rachunkowość może odzwierciedlać rzeczywistość, tzn. dostarczać informacji finansowej określonej grupie użytkowników, wspierać lub chronić obrót gospodarczy poprzez konieczność odpowiedniego ujmowania i przechowywania dowodów księgowych oraz okresowego potwierdzania sald rozrachunków z kontrahentami.

rachunkowości zarządczej. W niektórych państwach, gdzie rynek kapitałowy jest słabo rozwinięty lub w ogóle nie istnieje, przyjęcie systemu sprawozdawczości finansowej nastawionego na potrzeby inwestora giełdowego może być bezzasadne. W takim przypadku sprawozdawczość finansowa może być ukierunkowana na potrzeby systemu podatkowego bądź systemu pożyczkowo-kredytowego.

W niektórych obszarach działalności społecznej i gospodarczej (np. organach administracji publicznej czy przedsiębiorstwach użyteczności publicznej), gdzie dostawcą kapitału lub funduszy na działalność jest państwo, celem sprawozdawczości finansowej może być dostarczanie informacji dla potrzeb oceny i rozliczenia kierownictwa, celowości i efektywności prowadzonych procesów lub oceny racjonalności prowadzonych działań i wydatkowania dostarczanych przez państwo funduszy, a nie dostarczanie informacji przydatnych inwestorom, potencjalnym inwestorom bądź kredytodawcom o potencjale gospodarczym, przyszłych perspektywach rozwoju lub możliwości generowania przepływów pieniężnych.

W zbliżony sposób można spojrzeć na podmioty wchodzące w skład danej korporacji, do których przeniesiono część produkcji ze spółki np. dominującej. W takim przypadku sprawozdawczość finansowa podmiotu może służyć jako narzędzie kontroli gospodarności i efektywności działań osób, którym powierzono zarządzanie jednostką podporządkowaną w ramach określonych ośrodków odpowiedzialności, bądź być ukierunkowana jedynie na potrzeby rozliczeń podatkowych.

Instytucjonalny kontekst jest fundamentalny nie tylko dla określenia celów sprawozdawczości finansowej (w tym użytkowników informacji finansowej) czy określenia wag przypisywanych cechom jakościowym informacji finansowej, ale również dla oceny przydatności i wiarygodności różnych koncepcji wyceny. Na przykład, jeśli dana koncepcja wyceny pomaga przewidywać przyszłe przepływy środków pieniężnych, a takie przewidywania nie są istotne dla użytkowników raportowanej informacji (co może mieć miejsce np. w sektorze publicznym), to wycena taka może być mniej użyteczna niż inne.

Innym przykładem wpływu instytucjonalnego kontekstu na możliwy kształt sprawozdawczości finansowej jest rola audytorów. W środowisku gospodarczym, gdzie dobrze rozwinięta i ugruntowana jest rola biegłego rewidenta, mogą wystąpić przesłanki do wykorzystania koncepcji bazujących na większej liczbie oszacowań i oczekiwań przygotowywanych z perspektywy jednostki. Jeśli możliwości weryfikacji przedstawionych informacji są ograniczone, podwyższenie wiarygodności może być wprowadzone poprzez wykorzystanie miar bazujących na rzeczywistych transakcjach. Z kolei koncepcje odnoszące się do wartości rynkowych mogą być bardziej wiarygodne, gdy istnieją rozwinięte rynki, natomiast ich zastosowanie może być bardzo ograniczone, jeśli takich rynków nie ma lub gdy rynki te nie są wystarczająco dobrze rozwinięte.

Poszczególne koncepcje wyceny mają zatem odmienne możliwości wykorzystania oraz różnorodne poziomy przydatności i wiarygodności dla zróżnicowanych aktywów i zobowiązań w różnym kontekście instytucjonalnym. W tym miejscu należy podkreślić, że system rachunkowości w podmiocie gospodarczym może generować odrębne informacje finansowe dla określonych grup użytkowników (np.: raporty dla inwestorów, raporty dla władz podatkowych, raporty dla potrzeb kierownictwa), które są przygotowane na podstawie różnych założeń sprawozdawczych, w tym zróżnicowanych zasad wyceny. Ze względu na różne podstawy, założenia i cele trudno jest normatywnie szeregować, które z informacji dostarczanych określonej grupie mają charakter nadrzędny wobec pozostałych – wpływ na to ma instytucjonalne umocowanie poszczególnych grup użytkowników. W związku z przyjętymi w niniejszej pracy ograniczeniami, rozważania w zakresie wyceny prowadzone są przede wszystkim w kontekście sprawozdawczości ogólnego przeznaczenia³², jednak problem wyceny może być również rozpatrywany w kontekście raportów specjalnego przeznaczenia, jeśli osoby władne nie formułują zasad wycen, formułują je w odniesieniu do sprawozdawczości ogólnego przeznaczenia bądź określają je bardzo ogólnie, co pozwala na pewne możliwości interpretacji po stronie podmiotu raportującego.

Amerykańska Rada Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB) wskazała na rolę sprawozdawczości finansowej jako istotnego elementu w procesie efektywnej alokacji ograniczonych zasobów, m.in. na rynkach kapitałowych oraz w procesie efektywnego funkcjonowania gospodarki wolnorynkowej (Turyna, 2003). Zbliżone przesłanki były powodem przyjęcia przez państwa członkowskie UE w 2000 r. Strategii Lizbońskiej, której implementacja skutkowałą przyjęciem do porządku prawnego UE standardów międzynarodowych jako podstawy przygotowania sprawozdań finansowych przez spółki giełdowe (por. Jaruga, 2000). Podobną rolę sprawozdawczości finansowej wskazały FASB i RMSR we wspólnym projekcie Ram konceptualnych³³, jednak zapis ten został pominięty w ostatecznie przyjętej wersji tej regulacji. Rady wskazują jednak (w kontekście kosztu przygotowania informacji finansowej), iż „[r]aportowanie informacji finansowej, która jest przydatna i wiernie odzwierciedla to, co ma odzwierciedlać, pomaga użytkownikom w podejmowaniu decyzji z większym zaufaniem. Skutkuje to większą efektywnością funkcjonowania rynków kapitałowych i niższym kosztem kapitału dla gospodarki jako całości” (*Conceptual Framework*, 2010, par. QC37).

³² Sprawozdawczość finansowa ogólnego przeznaczenia oznacza sprawozdawczość ukierunkowaną na potrzeby informacyjne użytkowników zewnętrznych, niemających możliwości określania informacji, które chcieliby uzyskać od przedsiębiorstwa i z tego względu muszą korzystać z informacji przygotowywanych przez kierownictwo – zob. Deklaracja nr 1 (1978, par. 28). Za raporty specjalnego przeznaczenia uważa się zbiory informacji finansowej, sporządzone przez podmiot raportujący na polecenie osób władnych skutecznie żądać informacji w formie potrzebnej im do zaspokojenia swoich potrzeb – por. Nowak (2007, s. 165).

³³ Par. OB3 *ED Conceptual Framework* (2008).

Jak obrazują dotychczasowe rozważania, rola sprawozdawczości finansowej jako narzędzia odzwierciedlającego rzeczywistość (systemu informacyjnego), które z perspektywy interesu społecznego wspomaga decyzje dostawców kapitału i przez to przyczynia się do wzrostu efektywności alokacji kapitału i ograniczonych zasobów, jest jedną z kilku możliwych ról, które można dla niej określić (założyć). Dyskusje nad rolą rachunkowości i wpływem jej rozwiązań na gospodarkę nie są sprawą zamkniętą i pojawiły się również w pierwszej dekadzie XXI w. Przykładem może być problem związany z wykazywaniem w sprawozdaniu finansowym opcji pracowniczych – ujęcie kosztu z tytułu takich umów może znacznie ograniczać stosowanie tego typu programów i przez to wpływać na zmniejszenie (lub brak rozszerzenia) udziału właścicielskiego pracowników w zatrudniających je organizacjach. Zjawisko takie może być uznane za niepożądane przez określonych interesariuszy (np. pracowników bądź rząd kształtujący politykę społeczno-ekonomiczną), jak również z perspektywy systemu ekonomiczno-społecznego³⁴.

Innym przykładem może być dyskusja na temat wpływu wykorzystania wartości godziwej na kryzys kredytowy (którego początki sięgają 2007 r.). Pojawiają się głosy, że możliwość wyceny aktywów finansowych w wartości godziwej i ujmowania niezrealizowanych zysków przyczyniły się do powstania „bańki cenowej”, jak również, że w przypadku kryzysu wyprzedaż „toksycznych” aktywów sprowadziła ich wartość znacznie poniżej wartości realnej³⁵. Z wyceną w wartościach bieżących, w tym z wyceną w wartości godziwej wiąże się zmienność wartości pozycji wykazywanych w sprawozdaniu finansowym, co wynika z odzwierciedlania bieżącej, zmieniającej się sytuacji, istniejącej np. na rynku na dzień wyceny, nie zaś danych historycznych, pewnych założeń lub oczekiwań kierownictwa (zob. Katz, 2008). Należy podkreślić, że rozważając projekt Ram koncektualnych (już po kryzysie finansowym z 2008 r.), Rady FASB i RMSR odrzuciły propozycję niektórych podmiotów opiniujących projekt, aby bezpośrednim celem sprawozdawczości finansowej było podtrzymywanie finansowej stabilności na rynkach kapitałowych (stabilności finansowej kraju, regionu lub całego systemu finansowego) (*Conceptual Framework*, 2010, par. BC1.20–1.23). Ukierunkowanie sprawozdawczości finansowej na podtrzymywanie stabilności finansowej zostało odrzucone przez Rady, które wskazały, że podejście takie (poprzez np. ograniczenie raportowania informacji na temat zmian wartości aktywów i zobowiązań lub opóźnienie takiego raportowania) pozbawiłoby dostawców kapitału dostępu do potrzebnych informacji. Rady zauważyły, że dostarczanie przydatnych i wiernie odzwierciedlających

³⁴ Na temat tej dyskusji zob. szerzej stenogramy przesłuchań przed Podkomisją ds. Rynków Kapitałowych, Ubezpieczeń i Przedsiębiorstw Sponsorowanych przez Rząd Komisji ds. Usług Finansowych Kongresu USA z 2004 r. (*The FASB Stock Options...*, 2004).

³⁵ Zob. szerzej Andre, Cazavan-Jeny, Dick, Richard, Walton (2009); Veron (2008).

rzeczywistość informacji może przyczynić się do poprawienia zaufania użytkowników do informacji finansowej i dzięki temu do wspierania stabilności finansowej rynków, jednak odgórne przyjęcie takich celów zniekształciłoby informacje dostarczane użytkownikom.

1.3. Wycena dla potrzeb sprawozdawczości finansowej w kontekście celów rachunkowości i potrzeb informacyjnych użytkowników informacji finansowej

Określenie roli rachunkowości lub samej sprawozdawczości finansowej może mieć istotny wpływ na wyodrębnienie użytkowników jej „produktu”, jakim jest informacja finansowa³⁶. Zdefiniowanie rachunkowości jako systemu odwzorowującego rzeczywistość (systemu informacyjnego) powoduje konieczność wskazania użytkowników informacji finansowej (w tym ewentualnie użytkowników uznanych za podstawowych), czyli jej odbiorców, a także ich potrzeb. Na określenie użytkowników informacji istotny wpływ ma rodzaj jednostki sprawozdawczej jako wyodrębnionego podmiotu³⁷. Podstawowy podział to wyróżnienie organizacji nastawionych na zysk (zarobkowych) oraz wszelkiego rodzaju innych organizacji nienastawionych na zysk (w tym np.: religijnych, administracji państwowej i samorządowej, organizacji charytatywnych)³⁸. Podmioty zarobkowe można klasyfikować, biorąc pod uwagę różne kryteria (m.in. znaczenie danego przedsiębiorstwa w gospodarce krajowej, sektorze branżowym, jego wpływ na środowisko naturalne itp.). Pewnego podziału można dokonać również ze względu na dostęp użytkowników zewnętrznych do informacji finansowej, co pozwala wyodrębnić sprawozdawczość ogólnego przeznaczenia.

W kontekście sprawozdawczości ogólnego przeznaczenia przedsiębiorstw zarobkowych na identyfikację głównych użytkowników informacji oraz wybór

³⁶ W przypadku innej roli rachunkowości produktem może być nie tylko informacja finansowa, ale również stopień realizacji stawianych przed nią zadań.

³⁷ Podmiotem rachunkowości jest podmiot wyraźnie wyodrębniony z otoczenia i oddzielony od właścicieli (fundatorów), prowadzący określoną działalność, ponoszący koszty i generujący przychody, posiadający (kontrolujący) własny majątek i odpowiedzialny za swoje zobowiązania (Jarugowa i in., 1995, s. 21).

³⁸ W przypadku organizacji niezarobkowych, jako faktycznych lub potencjalnych użytkowników można wskazać członków organizacji, ofiarodawców, podatników, cedentów, pożyczko- i kredytodawców, dostawców, pracowników, zarządzających, członków ciał nadzorczych i powierniczych, beneficjentów usług, doradców i analityków finansowych, brokerów, ubezpieczycieli, giełdy papierów wartościowych, prawników, ekonomistów, władze podatkowe, władze regulujące, legislatorów, prasę finansową i agencje sprawozdawcze, związki zawodowe, stowarzyszenia zawodowe, studentów, nauczycieli i badaczy. Zob. Deklaracja nr 1 (par. 24) oraz Deklaracja nr 4 (par. 29) (za: Nowak, 2007, s. 146) oraz Walker (2003).

podstawy wyceny wpływ ma perspektywa patrzenia na cały podmiot w postaci przyjętej koncepcji jednostki sprawozdawczej (por. Ignatowski, 2003, s. 43–45). Wśród różnych podejść szczególne znaczenie mają:

- teoria własnościowa (*Proprietary Theory*);
- teoria podmiotu gospodarczego (*Entity Theory*);
- teoria własności rezydualnej (udziału rezydualnego) (*Residual Equity Theory*);
- teoria przedsiębiorstwa (*Enterprise Theory*);
- teoria funduszowa (*Fund Theory*);
- teoria przywódcy (*Commander Theory*).

W świetle teorii własnościowej, w centrum zainteresowania sprawozdawczości finansowej znajdują się udziałowcy (właściciele akcji zwykłych i uprzywilejowanych). Według teorii podmiotu gospodarczego, na pierwszy plan wysunięci są dostawcy kapitału, a więc udziałowcy (właściciele) oraz pożyczko- i kredytodawcy. W świetle teorii własności rezydualnej (udziału rezydualnego) podstawowe znaczenie mają posiadacze udziałów rezydualnych, czyli akcji zwykłych³⁹. Zgodnie z teorią przedsiębiorstwa, jednostka gospodarcza jest traktowana jako społeczna organizacja prowadząca działalność dla korzyści wielu różnych grup interesariuszy, co oznacza, że obok właścicieli i innych dostawców kapitału konieczne jest uwzględnienie również potrzeb innych interesariuszy (pracowników, klientów itp.), w tym społeczeństwa. Takie podejście do koncepcji podmiotu może być istotne dla dużych korporacji, które winny rozważać wpływ swoich działań na różne grupy interesariuszy oraz społeczeństwa (w tym z różnych krajów)⁴⁰. W przypadku zastosowania teorii funduszowej podstawowe znaczenie ma powiązanie aktywów z określonymi zadaniami, jakie podmiot ma realizować. W tym podejściu głównym użytkownikiem informacji jest fundator przekazujący środki, a także państwo, określona organizacja lub instytucja nadzorująca realizację założonych zadań⁴¹. W świetle teorii przywódcy nacisk położony jest na spojrzenie na jednostkę z perspektywy kierownictwa, które przedstawia ją inwestorowi (w pierwszej kolejności użytkownikiem informacji jest kierownictwo, które przekazuje je inwestorom)⁴². Przyjęcie określonej perspektywy patrzenia na podmiot gospodarczy może narzucać wybór podstawowych użytkowników informacji finansowej, a także

³⁹ W tym kontekście akcje zwykłe to akcje, które zaspokajane są z majątku podmiotu pozostałego po zaspokojeniu wszelkich wierzycieli oraz posiadaczy akcji uprzywilejowanych, które mają pierwszeństwo do zaspokojenia przed akcjami zwykłymi.

⁴⁰ Na ten temat zob. szerzej Purdy (1983).

⁴¹ W kontekście teorii funduszowej analizowane są zazwyczaj organizacje, które nie są nastawione na zysk, np. jednostki samorządowe, fundusze celowe, fundacje itp.

⁴² Na temat wskazanych koncepcji zob. Hendriksen, van Breda (2002, s. 756–767) lub Riahi-Belkaoui (2004, s. 215). Teorie podmiotu sprawozdawczego w kontekście konsolidacji omawia Radosław Ignatowski (1995a, 1995b, s. 162–190).

przyczyniać się do wyboru najwłaściwszej koncepcji wyceny⁴³. Teoria wartości rezydualnej może kierunkować sprawozdawczość finansową na potrzeby posiadaczy akcji zwykłych, teoria własnościowa na właścicieli, teoria przedsiębiorstwa na szerokie grono interesariuszy, a teoria podmiotu gospodarczego na dostawców kapitału⁴⁴.

W świetle obowiązujących przez wiele lat *Założeń koncepcyjnych MSR*⁴⁵ sprawozdawczość finansowa była traktowana jako system dostarczania informacji szerokiej grupie użytkowników informacji finansowej – bieżącym i potencjalnym inwestorom, pracownikom, pożyczko- i kredytodawcom, dostawcom i odbiorcom (kontrahentom handlowym), klientom, rządowi i agencjom rządowym, a także opinii publicznej (Gierusz, 2003, s. 52). Wśród tych podmiotów szczególną rolę zajmowali inwestorzy i to ich potrzebom podporządkowane były sprawozdania finansowe⁴⁶. Na tych użytkowników wskazywały również Ramy amerykańskie, które obok nich wymieniały także wierzycieli danego podmiotu. Takie rozwiązanie zostało również powtórzone w Ramach konceptualnych, przyjętych we wspólnym projekcie FASB i RMSR. Nowe Ramy ukierunkowane są przede wszystkim na potrzeby informacyjne osób dokonujących alokacji zasobów finansowych za pośrednictwem rynku, czyli bieżących i potencjalnych inwestorów kapitałowych, pożyczkodawców i innych wierzycieli, którzy podejmują decyzje jako dostawcy kapitału. Podstawowym celem sprawozdawczości finansowej jest zatem dostarczenie informacji użytecznej przy podejmowaniu decyzji ekonomicznych tym właśnie osobom i podmiotom⁴⁷.

Określenie grupy użytkowników informacji finansowej prowadzi do wskazania ich potrzeb informacyjnych, które obejmują również cele wykorzystania

⁴³ Przykładowo, podstawy wyceny bazujące na założeniach kierownictwa będą bliższe teorii przywódcy. Egzemplifikacją może być wartość firmy i sposób jej ustalania – zob. Ignatowski (1995a, 1995b, s. 162–190).

⁴⁴ Możliwe jest również podejście, gdy to na podstawie zdefiniowanej grupy odbiorców informacji finansowej określana jest perspektywa patrzenia na jednostkę gospodarczą.

⁴⁵ W niniejszym opracowaniu *Założenia koncepcyjne MSR* oznaczają *Założenia koncepcyjne sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych* w kształcie do 2010 r. W literaturze przedmiotu często stosowane jest również określenie „Ramy konceptualne”, będące bezpośrednim tłumaczeniem ang. *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*, jednak w niniejszym opracowaniu określenie to zarezerwowano dla wytycznych przyjętych w 2010 r.

⁴⁶ Par. 10 *Założeń koncepcyjnych MSR* wskazuje, że zaspokojenie potrzeb informacyjnych tej grupy użytkowników zaspokoi większość potrzeb innych osób. Zob. również Tweedie, Seidenstein (2005).

⁴⁷ Rady zaznaczają, że informacja użyteczna dla dostawców kapitału może (ale nie musi) być potrzebna innym użytkownikom informacji finansowej. Oznacza to, że ukierunkowanie na potrzeby dostawców kapitału może pomijać potrzeby informacyjne kontrahentów handlowych (np. odbiorców, w tym ostatecznych klientów), pracowników, społeczności lokalnych i określonych grup społecznych czy nawet kierownictwa, państwa i agencji rządowych. Potrzeby informacyjne państwa i agencji rządowych mogą być realizowane poprzez odrębne wymagania, wynikające np. z mocy prawa podatkowego. Potrzeby informacyjne kierownictwa zaspokajane są zazwyczaj przez wewnętrzny system informacyjny rachunkowości zarządczej – zob. Sobańska (2006b, s. 34).

informacji – pytanie: „Co określani użytkownicy chcą wiedzieć?”, jest uzupełnione o pytanie: „W jakim celu chcą to wiedzieć?”. Odpowiedź na te pytania jest niezmiernie trudna, ponieważ oczekiwania różnych podmiotów i osób mogą być uzależnione od wielu różnych czynników, w tym od kontekstu instytucjonalnego (czynników ekonomicznych, historycznych, kulturowych, społecznych, edukacyjnych, prawnych itp.), jak również od postrzegania przez nich systemu gospodarczego, roli podmiotów gospodarczych w tym systemie i społeczeństwie czy roli samych użytkowników w podmiocie gospodarczym.

Oczywiście oczekiwania użytkowników mogą mieć wpływ na postrzeganie roli rachunkowości w społeczeństwie i gospodarce, np. w krajach anglosaskich jako dostawcy informacji, a w krajach kontynentalnych jako gwaranta obrotu gospodarczego. Należy jednak podkreślić, że nawet w ramach tego samego kręgu kulturowo-gospodarczego mogą pojawić się istotne różnice w postrzeganiu potrzeb odbiorców informacji, co może przenosić się na system sprawozdawczości finansowej. Tim Bush (2007) wskazuje na różne ukierunkowanie systemów sprawozdawczości finansowej w teoretycznie zbliżonych kulturowo i gospodarczo krajach – Stanach Zjednoczonych (USA) i Wielkiej Brytanii (UK). W USA sprawozdawczość nastawiona jest na przyszłe przepływy pieniężne, co wynika z silnego wpływu dobrze rozwiniętych rynków, podczas gdy w UK wyraźniejszy jest nacisk na nadzór właścicielski (*corporate governance*) oraz funkcję powierniczą (*stewardship*). Jak wskazuje Bush, takie uwarunkowanie sprawozdawczości finansowej i przez to pewien wpływ na określenie potrzeb użytkowników informacji może wynikać z różnego umiejscowienia regulacji sprawozdawczości finansowej w systemie prawnym – w USA regulacje dotyczące sprawozdawczości finansowej umocowane są w regulacjach związanych z funkcjonowaniem rynków, podczas gdy w UK w przepisach korporacyjnych (prawie handlowym)⁴⁸.

We wspólnym projekcie Rad (FASB i RMSR) na temat Ram koncepcyjnych nacisk położony został na informacje potrzebne dostawcom kapitału przy podejmowaniu decyzji ekonomicznych, takich jak: czy i w jaki sposób dostarczać kapitał konkretnemu podmiotowi, czy sprzedać lub zatrzymać dane instrumenty kapitałowe lub dłużne, czy i w jaki sposób chronić lub umacniać inwestycje⁴⁹. W podejmowaniu takich decyzji szczególnie użyteczne są informacje, które pozwalają ocenić zdolność i możliwość podmiotu do generowania wpływów pieniężnych netto. Zdaniem Rad, do oceny takiej inwestorzy, poten-

⁴⁸ Przedstawione rozważania wpisują się we wspomniany wcześniej kontekst instytucjonalny rachunkowości.

⁴⁹ Cel sprawozdawczości finansowej może być również określony z innej perspektywy. W kontekście potrzeb użytkowników informacji finansowej celem sprawozdawczości finansowej może być np. pomiar wartości przedsiębiorstwa lub prezentacja wartości przedsiębiorstwa (zob. Walińska, 2009, s. 19–20), która to (wartość przedsiębiorstwa) może być zrównana z wartością bilansową podmiotu (wartością kapitałów własnych).

cialni inwestorzy, pożyczkodawcy i inni wierzyciele potrzebują informacji o zasobach jednostki, roszczeniach wobec niej oraz stopniu, w jakim kierownictwo skutecznie i efektywnie wypełnia swoje obowiązki w zakresie wykorzystania zasobów.

Określenie informacji potrzebnych użytkownikom oraz celów ich wykorzystania jest istotnym czynnikiem wpływającym na wybór metody wyceny dla sprawozdawczości finansowej. Przykładowo, jeśli uznano, że użytkowników interesują przyszłe przepływy pieniężne, wówczas przydatne mogą się okazać miary wartości bazujące na takich przepływach (zob. Staubus, 2004). Jeżeli zaś większy nacisk położony jest na rozliczenie kierownictwa z efektywności przeprowadzonych w danym roku operacji, lepszym rozwiązaniem mogą się okazać miary odzwierciedlające rzeczywiście poniesione nakłady (np. koszt historyczny) bądź nakłady konieczne do poniesienia (np. koszt bieżący)⁵⁰.

Zdefiniowanie potrzeb użytkowników informacji jest problemem skomplikowanym i wiążącym się bezpośrednio z celem rachunkowości, czyli co ma odzwierciedlać. Podstawowe znaczenie ma tutaj spojrzenie na jednostkę gospodarczą oraz przyjęty cel sprawozdań finansowych, np. cel bilansu jako narzędzia odzwierciedlania sytuacji finansowej podmiotu lub jako narzędzia wspomagającego ustalenie wyniku finansowego, a także inne czynniki, takie jak: rozumienie (koncepcja) kapitału, jego zachowania, definicji aktywów, zobowiązań oraz nadwyżki finansowej (zwłaszcza w przypadku zmieniających się cen wywołanych np. inflacją). Kwestie te mogą mieć istotny wpływ na wybór koncepcji wyceny (por. Bebbington, Gray, Laughlin, 2001, s. 379–389). Szczególne znaczenie mają zatem teoretyczne rozważania w tym zakresie, m.in. w krajach niemieckojęzycznych, określane jako tzw. teorie bilansowe, które uświadamiają wielość możliwych rozwiązań, a także poglądy amerykańskich naukowców piszących w okresie „złotego wieku”.

1.4. Wycena dla potrzeb sprawozdawczości finansowej w świetle rozważań teoretyków XIX i XX w.

Wycena w teoretycznych rozważaniach autorów niemieckojęzycznych, piszących na przełomie XIX i XX w., a także w pierwszym trzydziestoleciu XX w., wiąże się ściśle z teoriami bilansowymi. Trzy podstawowe nurty, które można wyróżnić, to: teorie bilansu statycznego (określone również jako statyczne teorie

⁵⁰ W świetle nowych Ram konceptualnych odniesienie do funkcji powierniczej pojawia się jako pośrednie wskazanie na informacje dotyczące skuteczności i efektywności wykonywania obowiązków przez kierownictwo w zakresie powierzonych zasobów. Należy podkreślić, że umożliwienie realizacji funkcji powierniczej (*stewardship*) może być odrębnym celem sprawozdawczości finansowej – zob. np. Whittington (2008b) lub *Stewardship/Accountability as an Objective of Financial Reporting a Comment on the IASB/FASB Conceptual Framework* (2007).

bilansowe⁵¹), teorie bilansu dynamicznego (określane również jako dynamiczne teorie bilansowe⁵²) oraz teorie bilansu organicznego⁵³. Nurty te, obok różnego definiowania celów bilansu, różniły się istotnie pojmowaniem elementów składowych wyróżnianych w bilansie, co może być istotnym przyczynkiem do rozważań nad wyceną w rachunkowości. Zwolennicy teorii bilansu statycznego oraz organicznego widzieli w bilansie zasoby majątkowe danego podmiotu (Hońko, 2007), podczas gdy zwolennicy teorii dynamicznych – nierozliczone koszty i przychody oraz wpływy i wydatki⁵⁴. Nieco inne rozumienie celów bilansu czy pozycji wykazywanych w bilansie wśród przedstawicieli tych samych nurtów uświadamia wieloaspektowość prowadzonych badań i analiz. Przykładem różnego podejścia do definiowania pozycji bilansowych mogą być – teoria Eugena Schmalenbacha, uwzględniająca w bilansie przede wszystkim nierozliczone przychody i koszty (Świdarska, 1989, s. 33), oraz teoria pagatorycznego bilansu ruchu Ericha Kosiola⁵⁵, oparta na rachunku wpływów i wydatków. Od strony wykorzystywanych pojęć zbliżona do koncepcji Kosiola (bazująca jednak na innych założeniach) była teoria nominalnego bilansu Wilhelma Riegera⁵⁶, który pojmował bilans jako czysty rachunek środków

⁵¹ W literaturze przedmiotu występują różne klasyfikacje teorii bilansowych – zob. Hońko (2008, s. 90). Dla potrzeb niniejszego opracowania za statyczne teorie bilansowe przyjęto te teorie, które zakładają, że głównym celem sporządzania bilansu (i w dużym stopniu celem rachunkowości) jest przedstawienie rzeczywistego stanu majątku przedsiębiorcy (rozumianego w szerokim sensie), co pozwala m.in. na weryfikację możliwości regulowania wierzytelności. W tym ujęciu przychody i koszty stanowią pochodną zmian w aktywach i zobowiązaniach. Podejście ukierunkowane na przedstawienie bieżącej sytuacji finansowej podmiotu określane jest we współczesnej literaturze często podejściem majątkowym lub bilansowym, a także teorią wartości (*Wealth Oriented Theory*) – zob. np. Jaruga (2002, s. 17); Helin, Szymański (2001, s. 66–69). Nieco inne rozróżnienie między teoriami statycznymi i dynamicznymi wprowadza Kawa (2002). Według tego autora, aktywa (majątek) podmiotu utożsamiane są w teoriach statycznych z konkretnymi dobrami gospodarczymi, zaś w teoriach dynamicznych ze skapitalizowanym dochodem. Wydaje się, że takie podejście jest pewnym uproszczeniem, ponieważ istotą składników majątkowych, czyli konkretnych dóbr gospodarczych, będących własnością (bądź pod kontrolą) jednostki, jest możliwość władania nimi przez dany podmiot, jak również (a może i przede wszystkim) czerpania z nich pożytków.

⁵² Dynamiczne teorie bilansowe zakładają, że głównym celem rachunkowości jest ustalenie wyniku finansowego, wykorzystywanego jako miara gospodarności. W świetle tych teorii bilans staje się narzędziem pomocniczym wobec rachunku wyników (Samelak, 2004, s. 17).

⁵³ Teoria bilansu organicznego zakłada, że bilans służy jednocześnie dwóm celom: prawidłowemu wykazaniu majątku przedsiębiorstwa i prawidłowemu ustaleniu wyniku finansowego – zob. Samelak (2004, s. 27).

⁵⁴ Przedstawione podejście, ze względu na mnogość teorii bilansowych, ma charakter pewnego uproszczenia.

⁵⁵ Pagatoryczną teorię rachunkowości Kosiola, będącą rozszerzeniem i uporządkowaniem pagatorycznego bilansu ruchu, omawia szerzej Szychta (1996, s. 183) i Śniezek (2008a, s. 112–114).

⁵⁶ Samelak (2004, s. 31) i Hońko (2008, s. 91) przypisują model Riegera do bilansu statycznego, podczas gdy Kawa (2002) upatruje w nim przykład teorii dynamicznej.

pieniężnych zawierający przyszłe wpływy i wydatki, i który uznawany jest za prekursora teorii zachowania kapitału (Świdarska, 1989, s. 104).

Na podkreślenie zasługuje fakt, że zarówno twórcy i propagatorzy statycznych teorii bilansowych, jak i teorii dynamicznych (wraz z późniejszymi ich modyfikacjami i rozwinięciami) przyjmowali różne zasady wyceny, w wyniku czego nie można jednoznacznie wiązać, np. teorii dynamicznych z kosztem historycznym, a teorii statycznych z wartością bieżącą bądź na odwrót⁵⁷. Przykładem może być wspomniana już teoria Schmalenbacha, która przyjmowała jako generalną podstawę wyceny wartość (koszt) nabycia (Hońko, 2007), jednak w przypadku wahań wartości dóbr rzeczowych lub wartości pieniądza (np. w kontekście inflacji) przewidywała inne rozwiązanie – możliwość wykorzystania do wyceny bilansowej wartości bieżącej lub wartości stałej⁵⁸. Wartość stała, określona na poziomie np. wartości bieżącej z ostatniego dnia bilansowego, wykorzystana dla „żelaznego” poziomu zapasów, gwarantującego ciągłość normalnego funkcjonowania przedsiębiorstwa, pozwalała wyeliminować z wartości bilansowej zapasów wpływ wahań cen. Dla zapasów przekraczających „żelazny” poziom Schmalenbach proponował wycenę w wartości bieżącej, przy czym niezrealizowane zyski traktował jako pozycje rozliczane w kolejnych latach. Również sprzedaż pozycji z „żelaznego” zapasu w przypadku wzrostu zarówno cen sprzedaży, jak i bieżących cen nabycia mogła rodzić, według Schmalenbacha, istotne problemy – ustalenie zysku jako różnicy między ceną sprzedaży i historyczną ceną nabycia mogło powodować powstanie „pozornych zysków” (Hońko, 2008, s. 100; Samelak, 2004, s. 15–20)⁵⁹. Rozwiązaniem zaproponowanym przez Schmalenbacha było ustalanie zysku na podstawie ceny sprzedaży i bieżącej wartości nabycia lub wartości stałej⁶⁰.

Obok Schmalenbacha również wielu innych teoretyków tamtego okresu odnosiło się do problemu zmieniających się cen (zwłaszcza w związku z inflacją). Przykładem mogą być rozważania Fritza Schmidta, jednego z głównych przedstawicieli teorii bilansu organicznego, który wskazywał na konieczność oddzielenia prawdziwych zysków lub strat od pozornych wielkości. W świetle jego teorii (podobnie jak w podejściu Schmalenbacha) „prawdziwy” zysk

⁵⁷ Zob. Hońko (2008, s. 99–100). Powiązanie takie czyni Richard (2005), jednak wydaje się ono jedynie pewnym uproszczeniem.

⁵⁸ W świetle teorii Schmalenbacha wartości bieżące lub stałe stosowane były przede wszystkim przy wycenie rzeczowych składników przypisanych do majątku obrotowego. Rzeczowe aktywa trwałe (np. środki trwałe), ze względu na ich wykorzystanie w przedsiębiorstwie, mogły być wykazywane w wartości nabycia pomniejszonej o naliczone odpisy amortyzacyjne. Zob. szerzej Świdarska (1989, s. 46–47) oraz Samelak (2004, s. 19–20).

⁵⁹ Zyski mogły mieć charakter pozorny w wyniku tego, że musiały posłużyć w przyszłości na odtworzenie „żelaznego” zapasu.

⁶⁰ Zaproponowane przez Schmalenbacha rozwiązania można uznać za przyczynek do dyskusji nad koncepcją zachowania kapitału.

powstawał tylko wówczas, gdy zrealizowana cena sprzedaży składnika przewyższała jego bieżącą cenę nabycia (odtworzenia)⁶¹. Pozorny zysk (lub strata), stanowiący różnicę między bieżącą ceną nabycia i historyczną ceną nabycia, odzwierciedlał wynik zmian cen, nie zaś wynik samej transakcji sprzedaży i związanej z nią realizacji np. marży⁶². Według Schmidta, wszystkie wartości majątkowe, nieposiadające wartości nominalnej⁶³, należało wyceniać na dzień bilansowy w wartości bieżącej, określonej przez niego „wartością dzienną” (Samelak, 2004, s. 39; Hońko, 2004). Wynikające z wyceny zmiany wartości (reprezentujące niezrealizowane zyski) nie były ujmowane w wyniku finansowym, lecz w bilansie (jako pozycja przejściowa, której rozliczenie skutkowało ujęciem kapitału). Schmidt proponował ustalanie odpisów amortyzacyjnych na podstawie bieżącej wartości odtworzenia, co oznacza, że kwoty tego kosztu, ujmowane w kolejnych latach, mogły się istotnie różnić w zależności od zmian wartości bieżącej. W odniesieniu do wartości odtworzenia ustalany był również wynik ze sprzedaży danej pozycji⁶⁴.

Wycena, w tym wykorzystanie wartości bieżących, poddawana była analizie również przez niektórych zwolenników statycznych teorii bilansowych. Wśród teoretyków, którzy optowali za wykorzystaniem przy wycenie bilansowej niektórych pozycji wartości bieżących, znajduje się np. Herman V. Simon⁶⁵. Jego rozważania, obok wyceny aktywów trwałych w wartości nabycia pomniejszonej o odpisy amortyzacyjne (określonej jako wartość użytkowa), przewidywały wykazywanie aktywów obrotowych w cenach sprzedaży.

Przedstawione podejścia, jak również ich modyfikacje i rozszerzenia wskazują na różne koncepcje i zasady wyceny, zwłaszcza w kontekście inflacji i wynikającej stąd potrzeby zachowania kapitału przedsiębiorstwa czy nawet zachowania potencjału rozwoju przedsiębiorstwa (co uwidacznia się w teorii bilansu eudynamicznego⁶⁶).

⁶¹ „Prawdziwa” strata powstaje w sytuacji odwrotnej.

⁶² Do zbliżonych wniosków doszli również amerykańscy uczeni Edgar Edwards i Philip Bell – zagadnienie poruszone w dalszej części opracowania.

⁶³ Pozycje posiadające wartość nominalną, jak np. środki pieniężne, należności i zobowiązania, wykazywane były w wartości nominalnej. Schmidt nie utożsamiał wartości nominalnej z ich wartością dzienną.

⁶⁴ Zob. m.in. Schmidt (1931). Jak zauważa Mattessich (1986), prace Schmidta o 40 lat wyprzedzały teorię Edwardsa i Bella.

⁶⁵ Simon został uznawany przez Brzezina (1987, s. 17, za: Hońko, 2008, s. 92) za jednego z głównych przedstawicieli podejścia statycznego.

⁶⁶ Teoria bilansu eudynamicznego, stworzona przez Sommerfelda i wpisująca się w dynamiczne teorie bilansowe, przewiduje, że zysk przedsiębiorstwa powinien zostać ustalony w taki sposób, aby nie tylko zapewnić zachowanie kapitału finansowego w ujęciu nominalnym oraz substancji rzeczowej przedsiębiorstwa (zachowania kapitału rzeczowego), ale również umożliwić przyszłe rozszerzenie substancji podmiotu odpowiednio do ogólnospołecznego trendu rozwoju gospodarczego. Szersze omówienie koncepcji zachowania kapitału w kontekście teorii bilanso-

Dalszy rozwój teorii bilansowych, dyskusja o podejściu do sprawozdawczości finansowej oraz rozważania na temat wyceny w kontekście m.in. koncepcji zachowania kapitału finansowego i rzeczowego widoczne są w krajach niemieckojęzycznych od początku lat 60. (i trwały do pierwszej połowy lat 80. XX w.) (Samelak, 2004, s. 41). Obok wielu rozważań, z których część pozostawała niewątpliwie pod wpływem teoretyków anglojęzycznych, na szczególną uwagę zasługują m.in. poglądy Dietera Schneidera, który zajmował się zasadami ustalania zysku. Jego rozważania koncentrowały się na możliwościach ustalenia zysku przedsiębiorstwa na poziomie zysku ekonomicznego, rozumianego jako różnica wartości dochodowej podmiotu z końca i początku okresu⁶⁷. Podstawą ustalenia zysku ekonomicznego był rachunek inwestycyjny (a nie dane historyczne), który wykorzystywał zdyskontowane oczekiwane w przyszłości nadwyżki wpływów nad wydatkami przedsiębiorstwa. Podejście to, bazujące na przyszłych prognozach przepływów całego podmiotu, sporządzanych przez kierownictwo, nie wymaga ustalania wartości bilansowych poszczególnych dóbr gospodarczych.

Inne ciekawe rozwiązania proponowali Karl Käfer i Hans Münstermann (Samelak, 2004, s. 43). Pierwszy z nich interpretował majątek przedsiębiorstwa jako sumę oczekiwanych przyszłych dopływów dóbr i świadczeń, nie zaś jako zasób dóbr gospodarczych wycenianych w cenach nabycia. Drugi rozważał pomiar wyniku w kontekście zasady realizacji i doszedł do wniosku, że wynik finansowy to nie jedynie zyski lub straty zrealizowane, lecz również wszystkie skutki wynikające z podjętych decyzji.

W kontekście wyceny, w warunkach inflacji oraz ustalania nadwyżki finansowej i koncepcji zachowania kapitału istotne znaczenie mają również rozważania amerykańskich teoretyków. W latach 30. XX w. wielu z nich wspierało koszt historyczny jako podstawę wyceny w związku z wielkim kryzysem i rolą rachunkowości w tym kryzysie. Przykładem może być monografia przygotowana w 1936 r. przez dwóch znamienitych przedstawicieli świata rachunkowości – Williama A. Patona i Ananiasa Ch. Littletona (1940)⁶⁸, którzy zaprezentowali w niej koncepcyjne podstawy stosowania kosztu historycznego w rachunkowości, a także liczne publikacje tego drugiego⁶⁹. Głosy krytyki ze strony praktyków podważających stosowanie kosztu historycznego zaczęły się pojawiać od połowy lat 40. XX w. w związku z powojenną inflacją. Przedstawiciele niektórych spółek, jak również badający ich sprawozdania biegli rewidenci, wskazując na zawyżanie wyników finansowych poprzez naliczanie niskich odpisów

wych prezentuje np. Samelak (2004, s. 31–41). Koncepcje kapitału oraz jego zachowania omawiają również: Hendriksen, van Breda (2002, s. 294–301); Bebbington, Gray, Laughlin (2001, s. 379–389) czy Lawrence (1981).

⁶⁷ Zbliżone podejście prezentują Christensen, Demski (2003).

⁶⁸ Zob. również Ijiri (1980).

⁶⁹ Zob. Littleton (1929, 1935, 1941); Littleton, Hazen (1931); Bedford, Ziegler (1975).

amortyzacyjnych na podstawie kosztu historycznego⁷⁰, proponowali częściowe lub całkowite odejście od wartości historycznych poprzez wykorzystanie różnych koncepcji wartości bieżącej, np. wprowadzenie wyceny bazującej na bieżącym koszcie odtworzenia, ustalaniu odpisów amortyzacyjnych w odniesieniu do bieżącego kosztu odtworzenia, przeliczania pozycji wykazywanych w sprawozdaniu w odniesieniu do wskaźnika ogólnego wzrostu cen czy ujawniania dodatkowych informacji o tych wielkościach. Jak wspomniano, amerykańska Komisja Papierów Wartościowych i Giełd, sprawująca nadzór nad sprawozdawczością spółek publicznych, silnie opierała się wykorzystaniu przeszacowań uwzględniających zmiany cen⁷¹.

W latach 60. XX w. (określanych jako „złoty wiek” rachunkowości – Gaffikin, 1988) pojawiło się wiele publikacji i opracowań podważających zasadność wykorzystania kosztu historycznego w prezentacji pozycji sprawozdania finansowego. Jednym z nich było przygotowane na zlecenie APB badanie (pominięte przez APB po interwencji SEC) Roberta T. Sprouse’a i Maurice’a Moonitza, zalecające wykorzystanie do wyceny rzeczowych aktywów trwałych bieżącego kosztu odtworzenia, a dla zapasów – wartości możliwej do realizacji netto lub bieżącego kosztu odtworzenia⁷².

Na szczególną uwagę zasługuje również opracowanie Edgara Edwardsa i Philipa Bella, którzy zaproponowali wielostronne podejście do wyceny i ustalania wyniku finansowego, oparte na bieżącym koszcie odtworzenia⁷³. Autorzy przyjęli, że zysk z działalności operacyjnej powinien być ustalany poprzez porównanie wartości wyjścia, bazującej na cenie sprzedaży, z bieżącą wartością wejścia, zrównaną z bieżącym kosztem odtworzenia. Podejście takie pozwalało wyodrębnić w wyniku finansowym oprócz zysku/straty operacyjnej (*operating gains*) również zysk lub stratę z tytułu posiadania składnika aktywów

⁷⁰ Zjawisko to mogło m.in. mogło silnie wpływać na wysokość płaconych podatków, w tym od części zysków, które od strony teoretycznej powinny służyć odtworzeniu kapitałów, jak również mogło przekładać się na redystrybucję kapitałów. Od strony podatkowej pewnym kompromisowym rozwiązaniem było wprowadzenie przez Kongres USA możliwości naliczania amortyzacji przyspieszonej oraz możliwość wyboru (jednoczesnego dla podatków i rachunkowości finansowej) metody LIFO. Niskie koszty bazujące na koszcie historycznym były istotnym problemem dla przedsiębiorstw użyteczności publicznej, które nie mogły zwiększać przychodów z opłat w warunkach inflacji, ponieważ wypracowywane wysokie zyski, jak również wysoka rentowność aktywów skutecznie blokowały wszelkie próby negocjacji z agencjami regulacyjnymi podwyższenia opłat – zob. Zeff (2007).

⁷¹ Co ciekawe, ze względu na to, że regulacje i wytyczne Komisji nie dotyczyły większości podmiotów niepublicznych, niektóre ze spółek nienotowanych ujawniały dodatkowe informacje bazujące na bieżących kosztach odtworzenia lub przeliczane w odniesieniu do wskaźnika zmian cen, czy nawet wykorzystywały te podejścia w samym sprawozdaniu (Zeff, 2007).

⁷² Zob. również Sprouse (1963).

⁷³ Edwards i Bell rozważali również wycenę w bieżącej wartości wyjścia (zblizonej do wartości likwidacyjnej), jednak odrzucili ją jako nieodpowiednią dla wyceny pozycji wykorzystywanych do produkcji w działalności operacyjnej (Edwards i Bell analizowali spółkę produkcyjną).

(*holding gains*) (określony przez nich jako oszczędności kosztowe – *realizable cost savings*). Zysk lub strata z posiadania reprezentowane były przez różnicę między bieżącym kosztem odtworzenia a kosztem historycznym⁷⁴. Jednym z krytykowanych przez Edwardsa i Bella rozwiązań, wynikających z koncepcji kosztu historycznego, było ujmowanie zmiany wartości poszczególnych aktywów posiadanych przez jednostkę dopiero w momencie sprzedaży, a nie w momencie wystąpienia takiej zmiany. Należy podkreślić, że autorzy przyjęli, iż zmiana wartości aktywów wynikała z różnicy między rzeczywistymi a bieżącymi wartościami wejścia, nie zaś ze zmiany perspektywy – z wartości wejścia na wartość wyjścia. Wartości wyjścia (określane przez nich jako *opportunity cost*) są w ich teorii wykorzystywane jedynie dla wyceny pozycji, które mają być bezpośrednio sprzedane bez przetworzenia (np. nadmierne zapasy materiałów)⁷⁵.

Edwards i Bell w swoich rozważaniach zauważyli również istnienie „subiektywnej” wartości firmy (szczególnie wyraźnej przy założeniu określonego czasu trwania podmiotu), wynikającej z nadwyżki oczekiwanych wyników operacyjnych (różnicy między oczekiwanymi przychodami ze sprzedaży produktów i oczekiwanymi kosztami odtworzenia produktów) ponad koszt kapitału. W trakcie prowadzenia działalności operacyjnej (produkcji i sprzedaży) „subiektywna” (istniejąca, lecz nieujęta w sprawozdaniu) wartość firmy jest realizowana w „obiektywną” wartość firmy, uwidocznioną m.in. w zyskach operacyjnych.

Jak podkreśla Geoffrey Whittington (2008a), mimo że rozważania Edwardsa i Bella koncentrują się na ustalaniu wyniku finansowego, to wpisują się one w metodę bilansową oraz zasady ustalania wyniku całościowego.

Inne podejście do wyceny zaproponował w latach 60. znany teoretyk rachunkowości – Raymond J. Chambers. Jego teoria, określana w skrócie CCE⁷⁶, zakładała wycenę wszystkich pozycji bilansowych w ekwiwalentach środków pieniężnych, ustalonych na dzień wyceny. Ekwiwalenty środków pieniężnych reprezentują kwoty środków pieniężnych, które zostałyby zrealizowane na dzień bilansowy w przypadku sprzedaży aktywów lub zostałyby zapłacone dla regulowania zobowiązań⁷⁷. Koncepcja bazująca w całości na bieżących wartościach wyjścia spotkała się z krytyką niektórych naukowców⁷⁸ ze względu na zastosowanie cen sprzedaży do operacyjnego majątku trwałego, którego zadaniem jest zazwyczaj partycypacja w generowaniu przyszłych przepływów

⁷⁴ Rozwiązanie takie wpisuje się częściowo w przedstawione wcześniej rozwiązania propagowane np. przez Schmidta.

⁷⁵ Szerzej teorię Edwardsa i Bella omawia Whittington (2008a), zob. również Hońko (2008, s. 133–139).

⁷⁶ Koncepcja bieżących ekwiwalentów środków pieniężnych (*Current Cash Equivalents* – CCE). Zob. Chambers (1965, 1967, 1968, 1970, 1974, 1976).

⁷⁷ Koncepcja Chambersa wpisuje się zatem w podejście bilansowe.

⁷⁸ Zob. np. Vickrey (1975); Iselin (1968).

środków pieniężnych, jak również ze względu na eliminowanie z bilansu pozycji, dla których nie istnieją bieżące ekwiwalenty środków pieniężnych⁷⁹. Krytycy Chambersa utożsamiali bilans przygotowany na podstawie CCE z bilansem likwidacyjnym lub sprawozdaniem służącym wąskiej grupie użytkowników (głównie wierzycieli)⁸⁰. Wśród krytyków na uwagę zasługują poglądy George'a Staubusa, który proponował wycenę pozycji w ich bieżących wartościach rynkowych, jednak w przypadku braku cen rynkowych odrzucał wycenę w wartościach likwidacyjnych oraz pomijanie pozycji w bilansie (ze względu na brak możliwości ustalenia ekwiwalentów środków pieniężnych), proponując w zamian wykorzystanie innych wartości bieżących⁸¹.

Innym propagatorem podejścia bilansowego i wykorzystania wartości bieżących był Robert R. Sterling (1970, s. 36, za: Whittington, 2008b), który przedstawił swoją teorię przede wszystkim w odniesieniu aktywów przeznaczonych do obrotu w firmach handlowych. Podobnie jak Chambers, wskazywał on na wycenę pozycji w bieżących wartościach wyjścia. Według Sterlinga, wycena powinna bazować na bieżących rynkowych cenach sprzedaży z uwzględnieniem kosztów transakcyjnych (czyli dzisiejszej wartości godziwej netto). W swojej analizie wyróżniał on zyski (straty) z posiadania (*holding gain*), ustalane jako różnica między bieżącym kosztem odtworzenia i kosztem historycznym, oraz zyski (straty) z wartości (*value gain*), ustalane jako różnica między bieżącą kwotą możliwą do realizacji i wcześniej ustaloną kwotą możliwą do realizacji (lub kosztem historycznym) (Sterling, 1981). Jego rozważania wskazywały, że wycena w wartościach wyjścia (przede wszystkim w kontekście aktywów obrotowych w podmiotach handlowych) nie oznacza wyceny likwidacyjnej, wiążącej się z niemożnością przyjęcia założenia o kontynuacji działania, ponieważ działalność gospodarcza składa się zarówno z transakcji kupna, jak i sprzedaży. Dodatkowo uzasadniał, że informacja przygotowana z perspektywy wartości wyjścia jest bardziej uzasadniona w kontekście definiowania aktywów jako przyszłych korzyści (Sterling, 1981).

Prace angielsko- i niemieckojęzycznych teoretyków rachunkowości wskazują, że różne podstawy wyceny mogą się wiązać z różnymi koncepcjami i podejściami do sprawozdawczości finansowej w zależności od przyjętych założeń i celów. Co charakterystyczne, wykorzystanie miar bieżących wiązało oni często z koniecznością urealnienia sprawozdania finansowego w przypadku zjawiska inflacji, przy czym dostrzegali w tym kontekście problem zachowania kapitału i możliwość zbyt wysokiej dystrybucji zysków z przeliczenia/prze-

⁷⁹ Przykładem może być wartość firmy, specyficzne środki trwałe nieposiadające wartości likwidacyjnej, niektóre specyficzne półprodukty, jak również wiele pozycji kosztów lub przychodów rozliczanych w czasie.

⁸⁰ Zob. np.: Ma (1974); Larson, Schattke (1966); Iselin (1968); Vickrey (1975).

⁸¹ W tym kontekście zob. Staubus (1967, 2004), a także odpowiedź Chambersa (1968).

szacowania. Wśród licznych zagadnień na szczególną uwagę zasługują zaproponowane podejścia do roli sprawozdań finansowych z ich ukierunkowaniem na odzwierciedlenie sytuacji majątkowo-finansowej lub wyniku finansowego, które określane są obecnie podejściem bilansowym i wynikowym.

1.5. Podejście bilansowe i wynikowe a wyceny w rachunkowości

Przyłożenie różnych wag do roli poszczególnych sprawozdań finansowych w odzwierciedlaniu sytuacji finansowej podmiotu stanowi istotną podstawę do dyskusji i punkt odniesienia do wyboru odpowiedniej (jednej lub kilku) koncepcji wyceny. Generalnie wyróżnić można dwa podstawowe rozwiązania w zakresie roli rachunku zysków i strat oraz bilansu: podejście wynikowe i bilansowe.

Podejście wynikowe kierunkuje rachunkowość na ustalenie i przedstawienie wyniku finansowego podmiotu i efektywności jego działań (zob. Jaruga, 2002, s. 17)⁸². W konsekwencji tego stosowane rozwiązania kładą nacisk na pomiar przychodów i kosztów oraz ich współmierność, a także podkreślają rolę rachunku zysków i strat jako podstawowego sprawozdania prezentującego dokonania jednostki. W podejściu wynikowym bilans jest jedynie narzędziem pomocniczym wobec rachunku wyników – wykazywane są w nim przede wszystkim te pozycje, które nie kwalifikują się do ujęcia w wyniku finansowym danego okresu sprawozdawczego. Oznacza to, że (w pewnym uproszczeniu) wykazywane w bilansie pozycje utożsamiane są w dużym stopniu z odraczanymi w czasie kosztami⁸³.

Odraczane w czasie koszty to aktywowane w bilansie poniesione nakłady, czyli m.in. rzeczywiście poniesione wydatki, które będą służyć uzyskaniu korzyści ekonomicznych (przychodów) w przyszłości. Pozycje te odnoszone są do wyniku finansowego w okresie, gdy jednostka realizuje korzyści, w związku z którymi je poniesiono. Przedstawione podejście oznacza realizację zasady współmierności przychodów i kosztów, która wywodzi się z ekonomicznej przesłanki, że generalnie należy ponieść pewne wyrzeczenia (zasadniczo ponieść

⁸² Podejście takie określane jest we współczesnej literaturze również teorią transakcyjną lub metodą transakcyjną – *Performance Oriented Theory* (por. Helin, Szymański, 2001, s. 66–69; Gmytrasiewicz, 2009) i bliskie jest teoriiom bilansu dynamicznego – zob. np.: Samelak (2004, s. 11–54); Hońko (2008, s. 88–109); Świdarska (1989, s. 25–94). W krajach anglojęzycznych (głównie USA) propagatorem i jednym z głównych teoretyków podejścia wynikowego był Littleton (1929, 1935; Bedford, Ziegler, 1975).

⁸³ Obok rozliczanych w czasie kosztów, w bilansie (w podejściu wynikowym) wykazywane są również niezrealizowane jeszcze wpływy (np. pożyczki udzielone, należności itp.), w tym m.in. wielkości wykazywane w związku z ujętymi w wyniku finansowym przychodami, które zostaną uregulowane w przyszłości w środkach pieniężnych, a także same środki pieniężne. Wykazywane w bilansie pasywa oznaczają przede wszystkim odroczone w czasie przychody lub przyszłe wydatki.

koszty), aby uzyskać korzyści (przychody). W podejściu wynikowym koszt pozyskania (np. poniesiony wydatek) składnika aktywów jest zatem alokowany w czasie do okresów, gdy ujmowane są przychody, do których wygenerowania się przyczynia⁸⁴. Koszt w ujęciu wynikowym nie jest definiowany jako pochodna zmian w zasobach lub zobowiązaniach, lecz jako pozycja pierwotna – poniesione nakłady, pewne wyrzeczenie, „poświęcenie” czegoś dla zrealizowania korzyści. Analogicznie pozycją pierwotną są przychody, które również podlegają rozliczeniu w czasie, jeżeli uznane są za przychody kolejnego bądź kilku kolejnych okresów.

W związku z tym, że podejście wynikowe ukierunkowane jest na pomiar wyniku finansowego i efektywności, a nie bieżącej sytuacji finansowej podmiotu, zasady wyceny muszą być podporządkowane tym celom. Wycena pozycji wykazywanych w bilansie sprowadza się w dużym stopniu do alokacji nakładów poniesionych na poszczególne okresy sprawozdawcze (poprzez np. amortyzację) oraz ewentualne spisanie tych pozycji, które nie będą przynosić w przyszłości korzyści (w tym np. należności). Podejście wynikowe samo w sobie nie obejmuje zasad wyceny i ujmowania przeszacowań, jednak ze względu na rozliczanie w czasie poniesionych nakładów bliskie jest kosztowi historycznemu i podejściu transakcyjnemu⁸⁵.

W opozycji do podejścia wynikowego znajduje się podejście bilansowe, ukierunkowane na przedstawienie bieżącej sytuacji finansowej podmiotu (Jaruga, 2002, s. 17). Podejście to przewiduje ekonomiczne spojrzenie na jednostkę gospodarczą z perspektywy aktywów, jakimi dysponuje, oraz zobowiązań wobec innych podmiotów. W tym ujęciu aktywa jednostki są definiowane w odniesieniu do czynników określających bieżącą sytuację finansową podmiotu gospodarczego – jako np. zasoby odzwierciedlające przyszłe korzyści ekonomiczne bądź majątek w postaci posiadanych dóbr gospodarczych. W tym kontekście bilans staje się podstawowym sprawozdaniem finansowym, odzwierciedlającym kontrolowane przez jednostkę zasoby oraz jej zobowiązania, natomiast rachunek zysków i strat – sprawozdaniem uzupełniającym, obrazującym przychody, koszty, zyski i straty będące pochodnymi wobec aktywów i zobowiązań.

Przyjęte w podejściu bilansowym i wynikowym różne ukierunkowanie rachunkowości uwidocznione jest zazwyczaj w definicjach aktywów i zobowiązań

⁸⁴ Zob. np. Littleton (1929, 1935).

⁸⁵ Jak zauważono wcześniej, podejście transakcyjne to rozwiązanie, które oznacza ujmowanie przychodów dopiero w momencie przeprowadzenia transakcji lub ostatecznego jej rozliczenia (jeżeli transakcja trwa dłużej), nie zaś w momencie wzrostu wartości aktywów lub w trakcie realizacji transakcji – por. Gierusz (2006, s. 184). W takim ujęciu podejście transakcyjne wiąże się silnie z zasadą ostrożności i może być wykorzystywane zarówno w podejściu wynikowym, jak i bilansowym.

oraz przychodów i kosztów. W świetle obu rozwiązań te same pozycje mogą być wykazane w bilansie, lecz analizowane są z różnej perspektywy. Przykładowo, maszyna nabyta za środki pieniężne w podejściu wynikowym nie odzwierciedla składnika majątkowego ani zasobu, lecz stanowi poniesiony nakład (koszt), który nie kwalifikuje się do ujęcia w całości w wyniku finansowym okresu, w którym została nabyta. Nakład ten, czyli pewne wyrzeczenie ze strony jednostki (kwota zapłacona za maszynę), przyczyni się do generowania przychodów w kilku kolejnych okresach i dlatego podlega rozliczeniu w czasie. Z perspektywy podejścia bilansowego maszyna traktowana jest nie jako wyrzeczenie czy poniesione przez jednostkę poświęcenie środków pieniężnych, lecz składnik majątkowy lub zasób definiowany w odniesieniu do potencjalnych korzyści ekonomicznych, które zostaną dzięki niemu wygenerowane⁸⁶.

Od strony koncepcyjnej wycena aktywów w koszcie poniesionym (historycznym) oraz wartościach nominalnych jest bliska podejściu wynikowemu, które traktuje większość aktywów jako koszty przyszłych okresów lub przyszłe wpływy⁸⁷. Z kolei podejście bilansowe, bazujące na aktywach rozumianych jako składniki majątkowe lub zasoby generujące korzyści ekonomiczne, można wiązać z różnymi miarami, w zależności od czynników uznanych za istotne dla określenia sytuacji finansowej podmiotu. Należy wskazać, że samo podejście bilansowe nie wiąże się z konkretną koncepcją wyceny i sposobem ujmowania przeszacowań – może wykorzystywać zarówno miary historyczne, jak i bieżące.

Zakończone prace amerykańskiej FASB i międzynarodowej RMSR w ramach projektu Ram konceptualnych wskazują na przyjęcie podejścia bilansowego, co stanowi kontynuację rozwiązań wprowadzonych w istniejących *Założeniach koncepcyjnych MSR* oraz amerykańskich Deklaracji koncepcyjnych (Kabalski, 2009b). Zgodnie z nimi sprawozdawczość finansowa powinna dostarczać informacji o ekonomicznych zasobach jednostki (aktywach), prawach (roszczeniach) do tych aktywów (*claims on assets*), czyli jej zobowiązaniach i kapitałach własnych, a także o wpływie transakcji oraz innych zdarzeń i warunków na zmiany w ekonomicznych zasobach jednostki oraz prawach (roszczeniach) do tych aktywów. Przyjęcie podejścia bilansowego lub wynikowego ma kluczowe znaczenie dla określenia przedmiotu pomiaru wartości.

⁸⁶ Innym, wyraźniejszym przykładem różnic mogą być różne rozwiązania stosowane wobec nakładów poniesionych na przygotowanie oferty handlowej przed zawarciem umowy lub kosztów akwizycji, które w świetle podejścia wynikowego są rozliczane w czasie, zaś w świetle podejścia bilansowego nie kwalifikują się do ujęcia jako zasoby.

⁸⁷ Utożsamienie aktywów z odroczonymi w czasie kosztami lub przyszłymi wpływami, a zobowiązań z przyszłymi przychodami lub wydatkami jest pewnym uogólnieniem przyjętym dla potrzeb niniejszego opracowania. Jak pokazują prace niemieckich teoretyków, zagadnienie to można analizować znacznie szerzej (zob. Samelak, 2004, s. 11–54; Hońko, 2008, s. 88–109; Świdarska, 1989, s. 51–94).

1.6. Przedmiot i perspektywa pomiaru wartości

Wybór podstawy pomiaru wartości w rachunkowości, jak wskazują m.in. zaprezentowane wcześniej różne podejścia i rozwiązania, jest zagadnieniem wieloaspektowym. Wycena, rozumiana jako przypisanie wartości do poszczególnych pozycji (obiektów) lub zdarzeń, oznacza przypisanie wartości do określonych cech danych pozycji lub zdarzeń, w konsekwencji czego, w zależności od przyjętych założeń, do danego składnika można przypisać różne kwoty⁸⁸. Nawet uznanie za główną rolę sprawozdawczości finansowej: odzwierciedlanie rzeczywistości ekonomicznej, ukierunkowanie dostarczanych informacji na potrzeby decyzyjne użytkowników (przede wszystkim dostawców kapitału) i przyjęcie podejścia bilansowego nie wskazuje podstawy wyceny. Dany składnik aktywów może być wyceniany m.in. w koszcie historycznym (np. cenie nabycia), koszcie bieżącym (np. cenie nabycia, którą należałoby dziś zapłacić dla pozyskania tego składnika), wartości rynkowej (godziwej) lub cenie sprzedaży netto (kwocie, która ostatecznie wpłynęłaby do podmiotu w przypadku sprzedaży określonej pozycji). Oznacza to, że ta sama pozycja może mieć inaczej określoną wartość w zależności od przyjętego spojrzenia. Każda z tych wartości, przy założeniu, że została poprawnie ustalona, odzwierciedla pewne cechy danej pozycji. Z ogólnej perspektywy nie można stwierdzić, która z tych koncepcji jest bardziej właściwa, „lepszą” od pozostałych. Określenie „wycena pozycji” oznacza przypisanie wartości pewnym jej cechom, które w kontekście określonych celów uznano za istotne. Różnorodność celów, dla których informacje dostarczane przez sprawozdawczość finansową są wykorzystywane, powoduje, że istnieje możliwość zastosowania różnych koncepcji wyceny w zależności od postawionego celu – koncepcja odpowiednia dla jednego celu może być nieodpowiednia dla innego czy nawet wszystkich pozostałych (Hendriksen, van Breda, 2002, s. 506).

W przypadku ukierunkowania sprawozdawczości na potrzeby informacyjne użytkowników informacji finansowej odpowiedź na pytanie: „Ile wynosi zysk przedsiębiorstwa?” musi być zatem poprzedzona pytaniem: „Dla jakich celów potrzebna jest ta informacja?”, ponieważ nie ma jednej poprawnej odpowiedzi. Podobnie pytanie: „Ile wynosi wartość danego składnika?” może mieć kilka odpowiedzi, których poprawność będzie zależeć od przyjętych założeń i perspektywy. W takim przypadku znaczenia nabiera pytanie: „Co wyceniać?” w kontekście określonej cechy danej pozycji lub zdarzenia, ponieważ przedmiotem wyceny mogą być różne cechy danej pozycji lub zdarzenia, z którymi zostaje utożsamiona ta pozycja lub zdarzenie.

⁸⁸ Identyfikacja obiektów i zdarzeń oraz ich cech stanowi pierwszy krok w pomiarze dla potrzeb rachunkowości – por. Riahi-Belkaoui (2004, s. 42).

Rozważając przedmiot wyceny w kontekście wyceny bilansowej, konieczne jest odniesienie się do istoty pozycji bilansowych (przede wszystkim aktywów i zobowiązań), ponieważ przyjęte definicje mogą bezpośrednio lub pośrednio determinować przedmiot wyceny. Obecnie w literaturze i regulacjach rachunkowości definiuje się aktywa⁸⁹ poprzez bezpośrednie odniesienie do przyszłych korzyści ekonomicznych, które te aktywa mogą wygenerować bądź pośrednio poprzez odniesienie do zasobów generujących takie korzyści⁹⁰. Definicja przyjęta m.in. w regulacjach międzynarodowych i polskiej ustawie o rachunkowości utożsamia aktywa z zasobami, z których wynikają przyszłe korzyści ekonomiczne⁹¹. Wyraźne odniesienie do przyszłych korzyści ekonomicznych

⁸⁹ Zob. np. Nowak (2007, s. 174).

⁹⁰ Inne czynniki należałoby rozpatrywać w przypadku zdefiniowania aktywów i zobowiązań np. jako nierozliczonych kosztów bądź jako składników majątkowych bez odniesienia ich do przyszłych korzyści. Należy wspomnieć, że obecnie trwają prace nad weryfikacją definicji aktywów i zobowiązań. Jedną z rozważanych definicji aktywów to „bieżące ekonomiczne zasoby, do których jednostka ma bieżące prawo lub inny uprzywilejowany dostęp”. Jak wskazuje Whittington (2008b), pominięcie w definicji odniesienia do przeszłych transakcji lub zdarzeń może być przesłanką do ujmowania pozycji dotychczas pomijanych, jak np. wewnętrznie generowanej wartości firmy.

⁹¹ Aktywa rozumiane są jako zasoby kontrolowane przez jednostkę w wyniku zdarzeń przeszłych, w związku z którymi, zgodnie z przewidywaniami, jednostka osiągnie w przyszłości korzyści ekonomiczne. Uwidocznione w definicji aktywów dwa elementy – kontrola oraz jej uzyskanie w wyniku zdarzeń przeszłych (np. nabycie, nieodpłatne otrzymanie czy też wytworzenie we własnym zakresie – por. Walińska, 2009, s. 66), powodują, że niektóre zasoby, którymi dysponuje podmiot (np. kapitał intelektualny), nie kwalifikują się do ujęcia w sprawozdaniu finansowym. Odniesienie do zasobów przyczyniających się do generowania korzyści ekonomicznych oznacza przyjęcie podejścia bilansowego. W konsekwencji tego przychody (zyski) i koszty (straty) są wielkościami rezydualnymi (pochodnymi) wobec aktywów i zobowiązań – zob. Nobes (2001, s. 9) lub Ronen (2008). Należy wskazać, że w literaturze przedmiotu pojawiają się głosy, iż przyjęte w definicji aktywów odniesienie do przyszłych korzyści ekonomicznych zbliża je do teorii bilansu dynamicznego Schmalenbacha – zob. Hońko (2008, s. 216); Gos (2008); Kawa (2002). Niewątpliwie Schmalenbach widział w aktywach (ich znaczącej części) przyszłe wpływy środków pieniężnych, które można utożsamiać z przyszłymi korzyściami, jednak oprócz nich wykazywane były również rozliczane w czasie koszty, które nie wpisują się w omawianą definicję aktywów. Podobnie rola bilansu przyjęta przez Schmalenbacha (zob. Mattessich, 2008, s. 50–54) istotnie różni się od podejścia przyjętego w *Założeniach koncepcyjnych MSR* – aktywa w rozumieniu zasobów są pierwotne wobec definicji przychodów i kosztów; od strony koncepcyjnej nie są traktowane jako rozliczane w czasie koszty, choć takie podejście może wynikać np. z niektórych zasad wyceny (przykładem może być określenie amortyzacja dla rzeczowych aktywów trwałych). Wskazana definicja aktywów zbliża je raczej do teorii statycznych (np. wspomniana teoria bilansu nominalnego Riegera), przy czym zasoby rozumiane są tutaj bardzo szeroko, a nie sprowadzone jedynie do wąsko pojętych zasobów majątkowych. W tym miejscu warto dodać, że przyjęta w *Założeniach koncepcyjnych MSR* (par. 95) zasada współmierności, choć wiążąca się m.in. z rozliczaniem kosztów w czasie, nie zaciemnia podejścia bilansowego, ponieważ jest ona pozycjonowana jako podporządkowana wobec definicji aktywów i zobowiązań (jednostka nie może wykazać na podstawie zasady współmierności w bilansie składnika, jeżeli nie

stawia pytanie o przedmiot wyceny – czy przedmiotem wyceny powinny być nakłady poniesione na pozyskanie zasobów (i w konsekwencji tego pomiar na dzień bilansowy) czy może wartość tych zasobów jest determinowana przez potencjał ekonomiczny w postaci przyszłych możliwych korzyści ekonomicznych. Odpowiedź nie jest tutaj jednoznaczna. Pytanie: „Ile zapłacono za (lub ile kosztowały) zasoby generujące korzyści ekonomiczne?” (a w innej formie „ile kosztowałoby dziś pozyskanie takich zasobów?”) może mieć całkowicie inną odpowiedź niż pytanie: „Jaka jest wartość przyszłych korzyści ekonomicznych, wynikających z tych zasobów?”. W pierwszej sytuacji wycena zasobów i wynikających z nich korzyści dokonywana jest pośrednio, poprzez odniesienie do poniesionych lub koniecznych do poniesienia nakładów, w drugim zaś bezpośrednio do pożytków generowanych dzięki tym zasobom. Problem ten uwidacznia się jeszcze bardziej w kontekście definicji aktywów przyjętych w regulacjach Stanów Zjednoczonych, Australii i Nowej Zelandii, które wprost utożsamiają pojęcie składnika aktywów z przyszłymi korzyściami ekonomicznymi⁹². W takim podejściu określenie „wycena składnika aktywów” oznacza bezpośrednio wycenę przyszłych korzyści ekonomicznych, z którymi składnik jest zrównany. Zatem koncepcyjnym problemem jest to, czy przedmiotem wyceny mają być nakłady poniesione na pozyskanie przyszłych korzyści (składnika aktywów) czy raczej przedmiotem wyceny winno być bezpośrednie ustalenie wartości korzyści

spełniałby on w tym samym czasie definicji aktywów lub zobowiązań). Większe wątpliwości pojawiają się w kontekście ustawy o rachunkowości, która oprócz definicji aktywów i zobowiązań oraz pochodnych wobec nich pozycji wynikowych (art. 3) stwierdza wyraźnie w art. 6 ust. 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” (podkr. M. F.). Tak jednoznaczny zapis jest koncepcyjnie sprzeczny z definicjami aktywów i zobowiązań, które bazują na pojęciu zasobów, i może skutkować różnymi rozwiązaniami przyjmowanymi przez zbliżone podmioty w zależności od pierwszeństwa nadanego różnym częściom ustawy (np. art. 3 i 6). Co ciekawe, skutki niejednoznaczności w tym zakresie pojawiają się w samej ustawie o rachunkowości, jak i w regulacjach ją uzupełniających. W świetle ustawy przykładem może być konieczność rozliczania w czasie przychodów w związku z nieodpłatnym otrzymaniem w formie darowizny środka trwałego (art. 41) lub ujemnej wartości firmy, powstałej na rozliczeniu połączeń jednostek gospodarczych (art. 44b ust. 11 i 12). Wskazane rozwiązania skutkują ujęciem przychodów przyszłych okresów wykazywanych w zobowiązaniach i rezerwach na zobowiązania, mimo że nie spełniają one ustawowej definicji zobowiązań. W regulacjach uzupełniających ustawę o rachunkowości przykładem niespójności w omawianym zakresie mogą być zapisy krajowego standardu rachunkowości nr 3 *Niezakończone usługi budowlane*, które dopuszczają możliwość aktywowania w bilansie kosztów, mimo niespełnienia ustawowej definicji aktywów. Pozycje takie to przede wszystkim koszty fazy przygotowawczej, czyli np. koszty przygotowania oferty, koszty uczestniczenia w przetargu itp., poniesione m.in. przed rozstrzygnięciem przetargu lub w ogóle przystąpieniem do niego, które mogą być wykazywane w bilansie jako rozliczenia międzyokresowe czynne.

⁹² Por. m.in. Nowak (2007, s. 174).

ekonomicznych, które będą generowane w przyszłości. Odpowiedź na przedstawione pytania wydaje się zasadnicza dla przyjęcia odpowiedniej perspektywy wyceny. Jeżeli na zasób ekonomiczny „patrzemy” z perspektywy poniesionych nakładów, wówczas koncepcje wyceny bazujące na nakładach poniesionych (lub koniecznych do poniesienia) będą bardziej uzasadnione. Jeżeli zasób ekonomiczny analizujemy przede wszystkim w kontekście przyszłych korzyści ekonomicznych, wówczas koncepcje wyceny bazujące na przyszłych korzyściach winny mieć pierwszeństwo.

Dwie podstawowe koncepcje wyceny bazujące na nakładach poniesionych lub nakładach, które należałoby ponieść w związku z pozyskaniem danego składnika aktywów to koszt historyczny i koszt bieżący. Koncepcje bazujące na bezpośredniej wycenie korzyści ekonomicznych to przede wszystkim wartość godziwa (rynkowa), wartość możliwa do realizacji netto i wartość z użytkowania (dochodowa/użytkowa)⁹³. Oprócz nich pojawiają się koncepcje mieszane, które łączą oba podejścia, np. porównują koszt poniesiony z kwotą możliwą do realizacji, jak również podejścia łączące miary bazujące na przyszłych korzyściach.

Odnosząc się do przedmiotu wyceny, należy również rozważyć, czy wycena winna odbywać się z perspektywy rynku czy konkretnej jednostki gospodarczej. Zarówno wycena korzyści ekonomicznych w odniesieniu do rynku, jak i z perspektywy danej jednostki (które odzwierciedlone są w oczekiwaniach i intencjach kierownictwa) ma swoje zalety i wady. Zaletą wyceny bazującej na wiedzy, intencjach i oczekiwaniach kierownictwa jest to, że kierownictwo ma zazwyczaj znacznie szerszą wiedzę na temat prowadzonej działalności, jej ograniczeń i potencjału niż rynek, co może oznaczać, że wartość określona na tej podstawie jest bliższa specyfice danego podmiotu, w wyniku czego odzwierciedla o nim więcej przydatnych informacji (Sobańska, 2005). Dodatkowo kierownictwo jest zazwyczaj rozliczane w odniesieniu do swoich planów i oczekiwań – wykorzystanie wartości bazującej na tych intencjach i oczekiwaniach mogłoby stanowić dodatkowe narzędzie oceny. Z drugiej strony wartość bazująca na założeniach i intencjach jednostki (kierownictwa) jest w znacznym stopniu subiektywna, w odróżnieniu od wartości wynikającej z wiedzy i oczekiwań wszystkich uczestników rynku. Dodatkowo wartości wykorzystujące wiedzę, oczekiwania i zamierzenia kierownictwa mogą ulegać zmianom wraz ze zmianą ocen kierownictwa, mimo że nie wystąpiły zmiany w zewnętrznych i wewnętrznych warunkach prowadzenia działalności. Zmiany takie nie muszą wynikać z błędów czy prób manipulacji, lecz z weryfikacji wcześniejszych racjonalnych ocen, założeń lub zamierzeń.

⁹³ Por. *American Accounting Association Committee on Accounting and Auditing Measurement* (1991).

Siłą wartości bazującej na oczekiwaniach rynkowych jest to, że stanowi ona rezultat otwartych, aktywnych i konkurencyjnych procesów rynkowych między niepowiązanymi i zainteresowanymi stronami, które znają i wykorzystują publicznie dostępne informacje. W takim przypadku kierownictwo jest rozliczane w odniesieniu do wartości rynkowych, które są porównywalne między jednostkami i w czasie.

Kolejnym kryterium, które należy rozważyć w kontekście wyboru podstawy wyceny, są cechy jakościowe informacji finansowej, czyli odpowiedź na pytanie, jakimi cechami musi charakteryzować się informacja, w tym wycena, aby była użyteczna dla określonej grupy użytkowników.

1.7. Cechy jakościowe informacji finansowej

W przypadku ukierunkowania sprawozdawczości finansowej na użyteczność dla określonej grupy użytkowników informacji finansowej, czynnikiem mającym decydujące znaczenie dla wyboru koncepcji wyceny są cechy jakościowe informacji finansowej. Cechy jakościowe odzwierciedlają stopień przyczyniania się do „realizacji” użyteczności informacji finansowej, czyli pokazują, kiedy dana informacja (w tym wycena) jest użyteczna. W kontekście istniejących regulacji ukierunkowanych na dostarczanie informacji przede wszystkim inwestorom i wierzycielom (dostawcom kapitału) szczególne znaczenie mają cechy jakościowe informacji finansowej, omówione w *Założeniach koncepcyjnych MSR*, amerykańskich Deklaracjach konceptualnych oraz zatwierdzone w nowych Ramach konceptualnych. Cztery podstawowe cechy jakościowe, określone w *Założeniach koncepcyjnych MSR*, to: zrozumiałość, przydatność (istotność), wiarygodność i porównywalność⁹⁴ (zbliżone cechy wskazuje amerykańska FASB). Najistotniejsze znaczenie mają wśród nich przydatność (istotność) oraz wiarygodność, które bezpośrednio przekładają się na decyzyjną użyteczność informacji. Informacja jest przydatna, jeżeli może wpływać na decyzje podejmowane przez użytkowników informacji finansowej. Przydatność wyraża się poprzez wartość predykcyjną (możliwość wykorzystania w procesie formowania oczekiwań dotyczących przyszłości) lub/i potwierdzającą (potwierdza lub zmienia przeszłe lub bieżące oczekiwania przygotowane na podstawie wcześniejszych ocen i założeń) (Jaruga i in., 2009, s. 21–34)⁹⁵.

W świetle rozwiązań *Założeń koncepcyjnych MSR* informacja była uznana za wiarygodną, jeżeli była wolna od materialnych błędów i stronniczości oraz

⁹⁴ Par. 24 *Założeń koncepcyjnych MSR* (MSSF, 2009). W polskiej literaturze cechy jakościowe określane są często jako zasady bilansowe, obowiązujące przy jego sporządzaniu – zob. Burzym (1980, s. 398); Brzezina (1998, s. 80).

⁹⁵ Rozwiązania amerykańskie wskazują również na aktualność, która w *Założeniach koncepcyjnych MSR* (MSSF, 2009) umieszczona jest jako jedno z ograniczeń przydatności i wiarygodności informacji.

wiernie przedstawiała transakcje i zdarzenia, które miała przedstawiać. Na wiarygodność informacji składa się szereg atrybutów: wierność reprezentacji, przewaga treści nad formą, neutralność, ostrożność oraz kompletność. Nieco inaczej postrzegały to pojęcie rozwiązania amerykańskie – podstawowe atrybuty wiarygodnej informacji to: wierność reprezentacji, neutralność oraz sprawdzalność. Rozwiązania międzynarodowe nie odnosiły się do sprawdzalności informacji finansowej, ale wprowadzały atrybut w postaci ostrożności, co mogło ograniczać miary wartości bazujące na oczekiwanych i oszacowanych lub/i niepewnych zyskach lub przepływach. Należy podkreślić, że w przedstawionych rozwiązaniach przydatność (istotność) i wiarygodność są cechami równorzędnymi i w niektórych sytuacjach rywalizującymi ze sobą. Wybór niektórych informacji wymagać może zatem pewnego osądu i poszukiwania kompromisów (*trade-offs*) między tymi dwiema cechami⁹⁶.

W odniesieniu do wyceny pojawić się może konieczność wyboru między miarą bardziej przydatną, lecz mniej wiarygodną i miarą mniej przydatną, lecz wiarygodniejszą. W odniesieniu do wyceny przesunięcie wagi w stronę przydatności oznaczałoby w niektórych sytuacjach wykorzystanie miar bieżących, np. wartości godziwej lub wartości z użytkowania. Sam wybór miar może być jednak ograniczony przez różne określenie wiarygodności.

Przydatność i wiarygodność, w tym ich atrybuty oraz przyjęta równorzędność, są jednymi z kilku rozwiązań, których można wymagać od informacji finansowej, również w kontekście użyteczności decyzyjnej dla dostawców kapitału. W połączonym projekcie (FASB i RMSR) Ram konceptualnych przyjęto inne podejście. Zaproponowane rozwiązanie przewiduje, że informacja jest użyteczna, jeśli posiada dwie fundamentalne cechy – jest przydatna (istotna) oraz wiernie odzwierciedla rzeczywistość⁹⁷. Informacja jest przydatna, jeżeli czyni różnicę w procesie decyzyjnym, przeprowadzanym przez użytkowników informacji finansowej (posiada wartość predykcyjną lub/i potwierdzającą). Aby informacja była użyteczna dla określonych użytkowników, musi charakteryzować się również drugą cechą – wiernym odzwierciedleniem istoty zjawiska, które ma przedstawiać. Wierne odzwierciedlenie uzyskuje się, gdy obraz danego zjawiska ekonomicznego jest kompletny, neutralny oraz wolny od znaczących (materialnych) błędów⁹⁸. Obraz nieodzwierciedlający istoty ekonomicznej

⁹⁶ Nie można zatem twierdzić, że informacja jest przydatna wówczas, jeśli jest wiarygodna. Przykładowo, niektóre szacunki przygotowane przez kierownictwo mogą być przydatne inwestorom (miałyby wpływ na ich decyzje), jednak ze względu na ich stroniczość nie mogą być uznane za wiarygodne.

⁹⁷ Dwie cechy fundamentalne są uzupełnione o dodatkowe cztery: porównywalność, sprawdzalność, terminowość oraz zrozumiałość. Zob. Kabalski (w: Jaruga i in., 2009, s. 30).

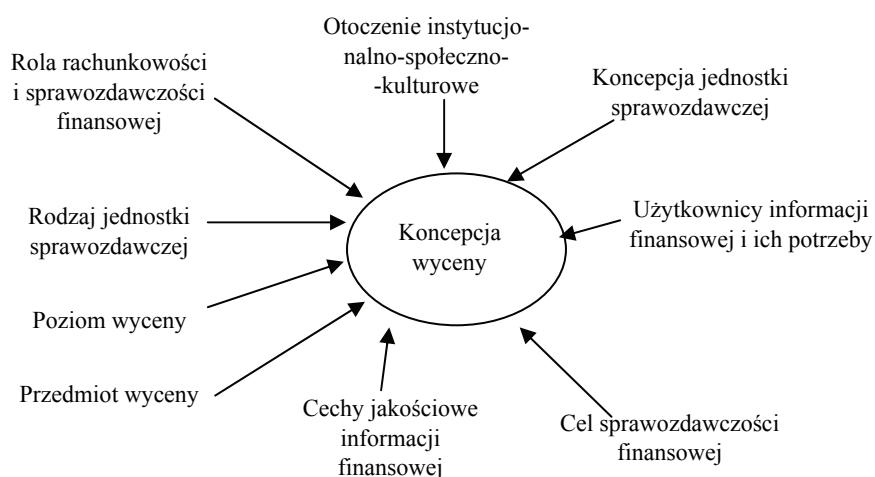
⁹⁸ W pierwszym materiale dyskusyjnym wierność odzwierciedlenia określono nieco innymi atrybutami: weryfikowalnością, neutralnością i kompletnością, co świadczy że cechy jakościowe i ich zrozumienie nie są kwestią jednoznaczną. Zob. par. QC16 dokumentu *Preliminary Views on Conceptual Framework* (2006).

zjawiska, lecz jego prawną formę, pomijający niektóre informacje, przygotowany stroniczo lub zawierający materialne błędy nie może być uznany za wierne odzwierciedlenie.

W zatwierdzonych nowych Ramach pominięto odniesienie do wiarygodności jako kluczowej cechy informacji finansowej, uwzględniającej w poprzednich regulacjach m.in. atrybut ostrożności, który można było wiązać z funkcją powierniczą, mający znaczenie zwłaszcza w kontekście teorii agencji jako narzędzie ochrony właściciela przed nadmiernym optymizmem kierownictwa. Rozwiązanie takie spotkało się z pewną krytyką niektórych osób lub ciał⁹⁹ w związku z tym, że eliminuje wcześniejszą „rywalizację” przydatności z wiarygodnością i otwiera drogę do m.in. takich miar wartości, które na podstawie istniejących rozwiązań koncepcyjnych zostałyby uznane za niewiarygodne. Mimo krytyki, FASB i RMSR podtrzymały swoje stanowisko, wskazując na przydatność i wierne odzwierciedlenie zjawiska jako dwie kluczowe cechy informacji finansowej.

* * *

Przedstawione rozważania wskazują, że wycena dla potrzeb sprawozdawczości finansowej ogólnego przeznaczenia jest zagadnieniem wieloaspektowym, a wybór koncepcji wyceny jest wypadkową wielu przenikających się czynników. Ich wielość zobrazowano na rysunku 1.1.



Rys. 1.1. Podstawowe czynniki wpływające na wycenę dla potrzeb sprawozdawczości finansowej
Źródło: opracowanie własne

⁹⁹ Zob. np. Whittington (2008b).

Należy podkreślić, że większość ze wskazanych czynników jest współzależna i wzajemnie się przenika, co jest istotnym problemem w analizie wyceny dla potrzeb sprawozdawczości finansowej. Przykładowo, rola rachunkowości w gospodarce i społeczeństwie wpływa na określenie celu, jakiemu mają służyć sprawozdania finansowe lub jakie mają pełnić funkcje, a określenie użytkowników informacji finansowej jest pod wpływem otoczenia instytucjonalno-społeczno-kulturowego.

Określenie roli rachunkowości jako obiektywnego systemu informacyjnego ukierunkowanego na potrzeby informacyjne dostawców kapitału powoduje, że to one powinny być zaspokajane w pierwszej kolejności przez informację dostarczaną przez sprawozdawczość finansową. Ustalenie potrzeb informacyjnych dostawców kapitału staje się zatem kluczowe dla wskazania celów sprawozdawczości finansowej. Rady (amerykańska i międzynarodowa) wskazują, że celem takim jest dostarczanie użytecznej informacji, która pomaga dostawcom kapitału w ocenie zdolności i możliwości jednostki do generowania wpływów pieniężnych netto oraz określenia skuteczności realizacji przez kierownictwo funkcji powierniczej.

W kontekście przedstawionej roli i celu sprawozdawczości finansowej dyskusje nad wykorzystaniem do wyceny miar bieżących, w tym wartości godziwej, stają się bezprzedmiotowe. Jeżeli podstawowym celem sprawozdawczości finansowej ma być odwzorowanie sytuacji finansowej podmiotu gospodarczego w aspekcie możliwości generowania przez niego przepływów pieniężnych, a także rozliczania kierownictwa z przeprowadzonych działań, w tym zabezpieczających zasoby spółki, to jedynie wartości bieżące spełniają te oczekiwania. W takim przypadku należy się jednak liczyć z tym, że zmiany w sytuacji danego podmiotu odzwierciedlone zostaną w jego sprawozdaniu finansowym, w tym również mogą spowodować znaczącą zmienność prezentowanych informacji, co może wynikać ze zmian warunków funkcjonowania jednostki lub rynku. Ważną kwestią w tym zakresie pozostaje cały czas poprawność określenia wartości, jednak jest to zagadnienie wtórne wobec wyboru zasady wyceny.

Istotne znaczenie dla wyceny ma również określenie przedmiotu wyceny w kontekście przyjętego podejścia (bilansowego lub wynikowego), a także jednostki sprawozdawczej. Uznanie bilansu za podstawowe sprawozdanie obrazujące bieżącą sytuację finansową jednostki i wpisująca się w to podejście definicja aktywów, utożsamiająca je z zasobami przyczyniającymi się do generowania korzyści ekonomicznych (bądź z samymi korzyściami), stawia pytanie o przedmiot wyceny. Miary wartości bazujące na przyszłych korzyściach ekonomicznych (np.: wartość godziwa, wartość możliwa do realizacji, wartość z użytkowania) mogą mieć w tym kontekście przewagę nad miarami odnoszącymi się do nakładów poniesionych na pozyskanie składnika (kosztem historycznym i kosztem bieżącym), co jest kolejną przesłanką dla takich rozwiązań.

Omówione cele sprawozdawczości finansowej, cechy podlegające wycenie, perspektywy ustalania wartości, kryteria alokacji i inne założenia mają istotny wpływ na wybór i stosowanie koncepcji wyceny. Przedstawione rozważania uwidaczniają, że tradycyjna koncepcja wyceny, jaką jest koszt historyczny, w wielu obszarach i sytuacjach może być niewystarczająca lub niewłaściwa. Z tego względu pojawia się konieczność wykorzystania dla potrzeb sprawozdawczości finansowej ogólnego przeznaczenia wartości bieżących. Spośród możliwych podejść na szczególną uwagę zasługuje koncepcja wartości godziwej, zwłaszcza że w wielu obszarach sprawozdawczości finansowej wartość godziwa jest już wykorzystywana jako koncepcja wyceny lub parametr wyceny.

Rozdział 2. Wartość godziwa jako koncepcja pomiaru wartości w rachunkowości

2.1. Uwarunkowania definicyjne wartości godziwej i jej wieloaspektowość

Wartość godziwa wykorzystywana jest w regulacjach rachunkowości w odniesieniu do wyceny różnych pozycji wykazywanych w sprawozdaniu finansowym. Mimo że poszczególne unormowania stosują to samo pojęcie, w przyjętych definicjach pojawiają się subtelne różnice, w wyniku których dosyć istotnie zmieniać się może sposób postrzegania i ustalania wartości godziwej. Dodatkowo wraz z rozwojem regulacji zmienia się również podejście do wykorzystania tej miary, czego konsekwencją są kolejne kwestie problematyczne w zakresie stosowania i odnoszenia się do wartości godziwej, jej zrozumienia i implementacji w praktyce.

2.1.1. Wartość godziwa a wartość rynkowa i cena transakcyjna

Wyróżnić można dwa podstawowe podejścia do interpretacji pojęcia wartości godziwej – zrównanie jej z ceną transakcyjną lub jej analiza z perspektywy wartości rynkowej. Wartość godziwa rozpatrywana jest zazwyczaj w kontekście rynku, dlatego też jej często stosowanym synonimem jest wartość rynkowa¹ (Barth, 1994; Tweedie, 2007a; Herz, 2002)². Rynek może być definiowany

¹ Należy podkreślić, że wartość rynkowa nie jest pojęciem jednoznacznym i można ją definiować i określać na wiele sposobów. Zob. przykładowo KSR nr 5 par. VI.2, Kucharska-Stasiak (2000). W niniejszym opracowaniu przyjęto wąskie rozumienie wartości rynkowej, które nie obejmuje ceny transakcyjnej, ustalonej w warunkach negocjacji między dwoma stronami, która nie przeszła mechanizmu dostosowań rynkowych, czyli „wartości ustalonej na warunkach rynkowych”, a także „oszacowanej wartości rynkowej” czy „sprawiedliwej wartości rynkowej”. W literaturze wartość rynkowa pojawia się zarówno w ujęciu węższym (rynkowa cena równowagi), jak i w szerszym – zob. Kucharska-Stasiak (2000); Karmańska (2009). W niniejszym opracowaniu do podkreślenia instytucji rynku jako mechanizmu dostosowującego zrezygnowano z szerszego podejścia.

² Wartość rynkowa w polskich regulacjach rachunkowości nie jest jednoznacznie zdefiniowana. KSR nr 5 *Leasing, najem i dzierżawa* utożsamia ją np. z wartością wskazaną w umowie, pomija zaś w tym kontekście warunki zawarcia tej umowy oraz relacje między stronami. Wartość rynkowa jest przez niektórych autorów utożsamiana z wartością ekonomiczną – zob. Christensen,

i pojmowany w bardzo rozmaity sposób, np. jako określone miejsce, gdzie dochodzi do transakcji handlowych, grupę osób uczestniczących w transakcjach, ogół uregulowań dotyczących transakcji lub ogół transakcji w jakimś miejscu i czasie³. Dla potrzeb niniejszego opracowania przyjęto następującą definicję⁴: rynek to zbiór zainteresowanych, dobrze poinformowanych i niepowiązanych jednostek, prowadzących wystarczająco rozległe transakcje wymiany aktywów lub zobowiązań, które pozwalają na ustalenie ceny równowagi, odzwierciedlającej rynkowe oczekiwania dotyczące otrzymania lub zapłaty rynkowej stopy zwrotu za współmierne ryzyko na dzień wyceny⁵. Wartość rynkowa w kontekście przedstawionej definicji rynku zrównana jest z ustaloną na rynku ceną równowagi (ekonomiczną *equilibrium price*), co oznacza zawężenie tego pojęcia jedynie do wartości ustalonej na rynku. Z takiej perspektywy pojedyncza transakcja zawarta między dwoma podmiotami nie tworzy rynku⁶, w konsekwencji czego wartość ustaloną w transakcji między dwoma niepowiązanymi, zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi stronami nie można jednoznacznie określić wartością „rynkową”, lecz raczej wartością ustaloną „na warunkach rynkowych”.

Podstawową cechą wartości rynkowej jest to, że ustalana jest ona w drodze dostosowań rynkowych. Zainteresowani i dobrze poinformowani uczestnicy rynku znają wszystkie publicznie dostępne informacje i kierują się nimi wraz ze swoimi preferencjami w zakresie ryzyka i oczekiwaniach przy podejmowaniu decyzji maksymalizujących ich zysk (bądź minimalizujących ryzyko). Po-

Demski (2003, s. 55), jednak pojęcie wartości ekonomicznej można pojmować w różnoraki sposób – por. Karmańska (2009a, s. 280–234); Karmańska (2007).

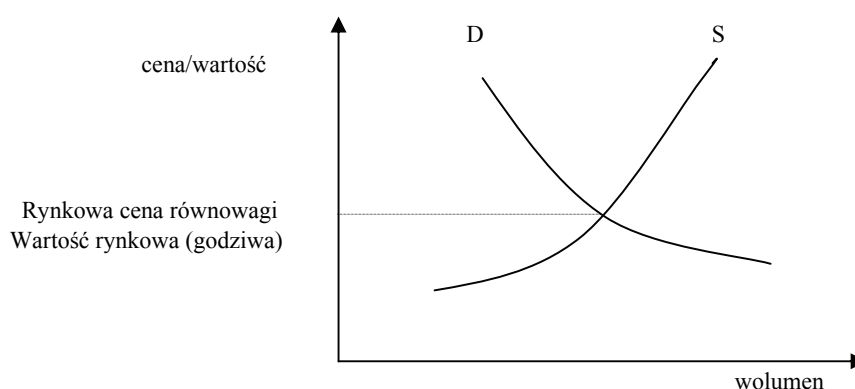
³ *Słownik języka polskiego PWN* definiuje rynek jako „całokształt stosunków handlowych i gospodarczych”. Na przykład, amerykańskie standardy wyceny (odnoszące się do wyceny nieruchomości) definiują rynek jako zbiór ustaleń, na podstawie których dochodzi do transakcji między kupującym a sprzedającym za pomocą mechanizmu cenowego. Zob. *Wycena nieruchomości* (2000, s. 3).

⁴ Za materiałem dyskusyjnym dotyczącym wyceny początkowej par. 107 – Materiał dyskusyjny (*Discussion Paper*) *Measurement Bases for Financial Accounting – Measurement on Initial Recognition* (2005).

⁵ W przedstawionym ujęciu rynek zbliżony jest do aktywnego rynku zdefiniowanego w standardach międzynarodowych. MSR 39 *Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena* w par. OS71 (MSSF, 2009) wskazuje, że aktywny rynek to rynek, na którym kwotowania cen są łatwo i regularnie dostępne z giełdy, od dealera, brokera, grupy branżowej, instytucji usługowej lub uprawnionej do wydawania regulacji, i ceny te reprezentują aktualne i regularnie występujące na rynku transakcje zawierane bezpośrednio między stronami. Zbliżoną definicję zawierają MSR 38 *Wartości niematerialne* (par. 8) i MSR 41 *Rolnictwo* (par. 8), które wskazują, że na aktywnym rynku pozycje będące przedmiotem obrotu są jednorodne, zazwyczaj w dowolnym momencie można znaleźć zainteresowanych nabywców i sprzedawców oraz ceny są podawane do wiadomości publicznej.

⁶ To, czy cena z pojedynczej transakcji może odzwierciedlać wartość godziwą, jest przedmiotem analizy w dalszej części opracowania.

wszechna znajomość publicznie znanych informacji nie wyklucza sytuacji, gdy niektórzy uczestnicy rynku dysponują dodatkowymi, prywatnymi informacjami, które redukują część niepewności oraz które, po uwzględnieniu przez innych uczestników rynku, spowodowałyby zmianę ich ocen i oczekiwań, w konsekwencji czego doszłoby do ustalenia innej ceny równowagi. Wartość rynkowa to zatem cena rynkowa reprezentująca punkt równowagi w danym momencie, gdy następuje zrównanie popytu i podaży (zob. rysunek 2.1).



Rys. 2.1. Punkt równowagi rynkowej – cena równowagi

Objaśnienia: S – podaż (*supply*), D – popyt (*demand*)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Samuelson, Hordhaus (1989, s. 64); Bremond, Salort (1994, s. 78)

Wartość rynkowa aktywów i zobowiązań odzwierciedla ryzyko rynkowe, preferencje i oczekiwania podmiotów występujących na rynku wobec danej pozycji i możliwości generowania dzięki niej przepływów pieniężnych (lub innych korzyści ekonomicznych), z uwzględnieniem możliwych terminów wystąpienia tych przepływów (korzyści) oraz niepewności ich wystąpienia. Oczekiwania rynkowe mogą różnić się od oczekiwań danego podmiotu w zakresie wykorzystania danego składnika i generowania przez niego (lub dzięki niemu) przepływów środków pieniężnych. Podobnie oczekiwania innych podmiotów na rynku mogą różnić się między sobą. Każdy uczestnik rynku ma jakieś oczekiwania i poglądy na temat wartości danej pozycji, możliwości jej wykorzystania, a także prawdopodobieństwa i możliwości realizacji kwot, które ten składnik może generować w przyszłości. W konsekwencji tego na rynku, poprzez zestawienie różnych oczekiwań i preferencji pojedynczych uczestników oraz liczne transakcje między nimi, dochodzi do ustalenia ceny rynkowej, która odzwierciedla stan równowagi w danym momencie. Określona cena ma tutaj związek z wymianą i jest faktem dokonany. Reprezentuje ona wypadkową oczekiwań rywalizujących uczestników rynku – ich zachowania prowadzą do

ustanowienia takiej ceny, przy której następuje maksymalna wymiana na rynku. Jeśli rynek można uznać za efektywny⁷, to cena równowagi odzwierciedla oczekiwanie, że składnik aktywów przyniesie zysk w wysokości bieżącej, dostępnej na rynku stopy zwrotu dla równoważnego ryzyka i przyszłych przepływów. Oznacza to, że osoba dokonująca zakupu na efektywnym rynku może oczekiwać, że zarobi bieżącą rynkową stopę zwrotu, odpowiednią dla ocenionych przez rynek przyszłych przepływów pieniężnych i ocenionego przez rynek podjętego ryzyka. Wszystkie aktywa i zobowiązania, będące przedmiotem obrotu na efektywnym rynku, mają cenę rynkową określoną na podstawie tego oczekiwania.

Jeśli bieżąca rynkowa stopa zwrotu dla danego składnika byłaby inna niż dla składnika charakteryzującego się równoważnym ryzykiem i przepływami, wówczas rynek (jego uczestnicy) niezwłocznie dokonałby transakcji arbitrażowych, które doprowadziłyby do ustanowienia nowej ceny równowagi. Przykładowo, jeśli znane są informacje, że jakiś papier wartościowy, np. obligacja, ma cenę niższą niż obligacje charakteryzujące się równoważnym ryzykiem i przepływami, w konsekwencji czego daje zwrot wyższy niż bieżąca stopa zwrotu dla dostępnych na rynku obligacji o równoważnym ryzyku i przepływach, to można oczekiwać, że na rynku pojawią się momentalnie kupcy zainteresowani tą obligacją, którzy w wyniku transakcji lub samych ofert kupna doprowadziliby do osiągnięcia przez nią ceny równowagi, przy której jej rentowność będzie równa bieżącym rynkowym stopom zwrotu dla obligacji o równoważnym ryzyku i przepływach.

W warunkach efektywnego rynku cena równowagi reprezentuje rynkowe oczekiwania najlepszego i najpełniejszego wykorzystania składnika, czyli takiego wykorzystania, które maksymalizuje wartość składnika aktywów lub grupy aktywów, w której będzie on wykorzystywany. Oznacza to, że jednostki, które mają własne oczekiwania większe niż rynkowe w zakresie wartości danej pozycji (np. wynikające z jego posiadania lub możliwości wykorzystania), powinny uznać, że jego wartość jest niedoszacowana i rozpocząć jego kupno, zawieranie kontraktów umożliwiających takie zakupy bądź też umożliwiających realizację zysków zbliżonych do zysków posiadacza (np. zawierając wiążące kontrakty terminowe typu *forward* lub kontrakty opcyjne, których wartość

⁷ Od strony teoretycznej rynek można uznać za efektywny, jeśli wszyscy uczestnicy rynku znają wszystkie dostępne informacje, mają identyczne oczekiwania co do znaczenia dostępnych informacji (np. wszyscy uczestnicy mają identyczne oczekiwania co do sukcesu każdego z analizowanych przedsięwzięć) i nie występują koszty transakcyjne. Warunki te nie są jednak konieczne dla ustalenia ceny równowagi. Zazwyczaj wystarcza zbliżenie się do efektywnego rynku. W realnym świecie przyjmuje się często, że rynek można uznać za zbliżony do efektywnego, gdy wszystkie nowo pojawiające się informacje są w pełni i bez zniekształceń bezustannie odzwierciedlane w cenie, która często określana jest jako efektywna cena rynkowa. Por. Hendriksen, van Breda (2002, s. 186).

zmienia się równolegle do kontraktu bazowego). W tym samym czasie jednostki, które mają własne oczekiwania niższe niż rynkowe (np. w zakresie możliwości wykorzystania składnika), winny go sprzedawać bądź zawierać kontrakty terminowe, które dają możliwość takiej sprzedaży lub umożliwiają realizację zysków zbliżonych do zysków sprzedawcy.

W miarę pojawiania się nowych informacji, aktywni uczestnicy rynku zmieniają swoje oczekiwania, co doprowadzi do skorygowania ceny rynkowej i ustalenia nowego punktu równowagi. Po dokonaniu korekty cena znów odzwierciedla rynkową, kolektywną ocenę uczestników rynku w odniesieniu do wszystkich dostępnych na rynku informacji w danym momencie. Na efektywnym rynku kapitał jest mobilny i przesuwa się między możliwymi inwestycjami, w wyniku czego ceny wszystkich aktywów i zobowiązań będących przedmiotem obrotu odzwierciedlają taki sam oczekiwany poziom zwrotu dla równoważnego poziomu ryzyka i tożsamy przepływ na dany moment. Wszelkie różnice w cenach i stopach zwrotu dla równoważnego poziomu ryzyka podlegają natychmiastowym transakcjom arbitrażowym.

Wartość rynkowa, a przez to wartość godziwa odzwierciedla rynkowe oczekiwania w zakresie najlepszego i najpełniejszego wykorzystania danej pozycji, co oznacza, że jednostki będące uczestnikami rynku rozważają ich sprzedaż (bądź uregulowanie), jak również zatrzymanie i czerpanie korzyści z dalszego ich stosowania w określonym przedziale czasu. Decyzje w zakresie zatrzymania, sprzedaży lub uregulowania uzależnione są od tego, co uczestnicy rynku uznają za najbardziej korzystne rozwiązanie, w wyniku którego ustalona kwota nie może być z założenia traktowana jako kwota możliwa do uzyskania z wymuszonej lub natychmiastowej sprzedaży danej pozycji. Wartość rynkowa nie odnosi się do możliwości zrealizowania, uregulowania, zatrzymania lub wykorzystania składnika aktywów lub zobowiązań, które znajdują się poza ogólnymi oczekiwaniami rynkowymi w zakresie najlepszego i najpełniejszego zastosowania tej pozycji. Indywidualnie planowany przez konkretną jednostkę sposób użytkowania oraz zamierzony moment sprzedaży nie są odzwierciedlone w wartości rynkowej, jeżeli nie są tożsame założeniom uczestników rynku. Oczywiście istniejące możliwości natychmiastowej sprzedaży lub rozliczenia wpływają na płynność pozycji, co przekłada się na wartość rynkową, jednak wielkości te są uwzględnione w ryzyku związanym z tym elementem. Na przykład, składnik charakteryzujący się wyższą płynnością lub będący przedmiotem obrotu na aktywnym rynku będzie mieć wyższą wartość niż taki sam składnik bez takich możliwości, co wynika z faktu, że wartość rynkowa pierwszej pozycji będzie uwzględniać premię za redukcję ryzyka płynności. Wielkość taka nie jest jednak ustalana przy „odgórnym” założeniu natychmiastowej realizacji takiej pozycji.

Odniesienie do wartości rynkowej przy określaniu wartości godziwej oznacza, że parametr ten jest ustalany jednocześnie w odniesieniu do pozyskania i w odniesieniu do zbycia danego składnika aktywów, czyli jest jednocześnie

wartością wejścia oraz wartością wyjścia. Wykorzystanie ceny równowagi jako wyznacznika wartości godziwej przenosi ją zatem w nieco inny wymiar – kwota ta wskazuje na wartość z realizacji składnika, wartość z jego utrzymania oraz z potencjalnego zakupu – od strony koncepcyjnej nie pojawiają się różne rynkowe wartości wejścia i wyjścia dla danego składnika aktywów (lub zobowiązań) w momencie wymiany. Wartość rynkowa określona na poziomie wartości z wymiany oznacza, że wartość ta stanowi dla rynkowego nabywcy wartość wejścia i w tym samym czasie dla rynkowego sprzedawcy wartość wyjścia⁸.

Wykorzystanie w rachunkowości wartości rynkowej może budzić pewne wątpliwości, ponieważ nawet na otwartych, dobrze rozwiniętych, aktywnych i dobrze uregulowanych rynkach pojawiają się od czasu do czasu tzw. bańki cenowe lub spirale spadków, które mogą powodować, że ceny nie odzwierciedlają wszelkich dostępnych informacji (część inwestorów może kierować się emocjami), bądź które są przez zewnętrznych obserwatorów uznane za nieracjonalne. W takim przypadku wykorzystanie wartości rynkowej dla potrzeb rachunkowości może wprowadzić do sprawozdawczości finansowej istotny element ryzyka, zwłaszcza gdy ceny rynkowe są podatne na niedoskonałości rynku lub możliwe irracjonalne zachowania będące skutkiem np. działań spekulantów „nakręcających” rynek.

Oprócz wskazanych niedoskonałości mechanizmu rynkowego można również rozważać wpływ na wycenę możliwych cykli wzrostów i spadków na rynku, w tym powiązania cen rynkowych z fazami cyklu gospodarczego danego kraju. W takim kontekście pojawiają się wątpliwości, czy wartość rynkowa, podlegająca silnym wahaniom lub wyniesiona na zbyt wysoki poziom na skutek działań spekulantów lub danej fazy cyklu, powinna być wykorzystywana w rachunkowości i czy nie należałoby ewentualnie dokonywać odpowiednich korekt „spekulacyjnych” cen rynkowych, które np. odzwierciedlałyby inny punkt widzenia niż w danym momencie na rynku lub „wygładzałyby” ceny rynkowe w pewnym okresie (np. poprzez wykorzystanie cen średnich). Dokonanie korekty ze względu na inne oczekiwania, np. uważane za „bardziej racjonalne”, oznacza jednak przyjęcie pewnych subiektywnych założeń do wyceny, dlatego ustalona wartość nie odzwierciedlałaby już wartości rynkowej, lecz taką wielkość skorygowaną o indywidualne oczekiwania. Również wszelkie działania „wygładzające”, takie jak uśrednianie wartości cechują się arbitralnością i subiektywizmem – ktoś (organizacja, rada lub inne ciało) musi określić, np. okres, za jaki następuje uśrednienie (tydzień, miesiąc, kwartał, rok). Takie podejście jest dodatkowo problematyczne w przypadku istotnego spadku (jak i wzrostu) cen – sprawozdanie finansowe przy zastosowaniu wartości „wygładzonej” mogłoby nie prezentować bieżącej sytuacji finansowej przedsiębior-

⁸ W dalszej części opracowania omówiono szerzej to zagadnienie.

stwa, natomiast od strony koncepcyjnej wykorzystanie do wyceny, np. cen średnich oznaczałoby wprowadzenie elementu historycznego.

W przypadku istnienia aktywnego rynku jego częściowa nieefektywność czy pojawiające się niedoskonałości nie są ograniczeniami, które powodowałyby brak możliwości ustalenia wartości rynkowej. Cały czas wartość rynkowa ustalona w transakcjach między konkurującymi uczestnikami rynku (choć nie uznawana już za „efektywną” cenę rynkową) ma zdolność do rozliczenia i „oczyszczenia” rynku⁹.

Zanik aktywnego rynku bądź brak transakcji umożliwiających ustalenie ceny równowagi (ze względu np. na specyfikę przedmiotu) powoduje niemożność odniesienia do wartości rynkowej, co stawia pytanie o zastosowanie tego parametru wyceny. Oprócz rezygnacji z wyceny bądź zastosowania parametru substytucyjnego możliwe jest również odniesienie się do kwoty, którą ustalono by w ramach transakcji rynkowych. To ostatnie podejście przyjęte zostało dla wartości godziwej – w literaturze przedmiotu pojawiają się wskazania, że wartość godziwa reprezentuje cenę określoną w ramach transakcji rynkowych (lub zbliżonych do rynkowych)¹⁰. Transakcje takie muszą spełnić odpowiednie warunki, aby można było uznać, że osiągnięta cena reprezentuje wartość godziwą¹¹:

- strony nie działają w sytuacji przymusowej;
- kontrahenci działają niezależnie od siebie i działają we własnym interesie;
- żadna ze stron nie może narzucić drugiej pożądanego działania;
- uczestnicy transakcji nie działają na podstawie wcześniejszych umów lub porozumień;
- podmioty są świadome czynników wpływających na wartość przedmiotu transakcji i posiadają informacje na temat funkcjonowania rynku;
- kontrahenci mają stanowczy zamiar dokonania transakcji po cenie rynkowej;
- strony działają racjonalnie i kierują się ekonomicznymi przesłankami;
- sposób płatności jest zgodny ze standardami obowiązującymi na rynku;
- podmioty znają dostępne informacje na temat przedmiotu transakcji, jego cech charakterystycznych i funkcjonalności.

⁹ Ekonomisci neoklasyczni zakładają, że rynek samoczynnie dochodzi do punktu równowagi, w którym popyt równa się podaży w drodze dostosowywania ceny. Proces ten określany jest jako proces rozliczania/oczyszczania rynku (*clearing market*). Proces samoczynnego równoważenia się rynku podważył m.in. Keynes, który wskazał niedoskonałości w mechanizmie rynkowym, mogące doprowadzić do usztywnienia cen, w wyniku czego rynek będzie poza punktem równowagi. Przykładem innej teorii krytykującej czysty mechanizm rynkowy jest teoria Fishera, która wiąże zmiany cen z ilością pieniądza na rynku, a nie jedynie z procesem dostosowywania na rynku. Teoria pieniądza Fishera posłużyła ekonomistom jako podstawa nowej monetarnej teorii ilościowej pieniądza. Zob. szerzej Snowden, Vane, Wynarczyk (1998, s. 11–40).

¹⁰ Zob. np. Bradbury (2008).

¹¹ Zbliżone kryteria wprowadzają również regulacje rzeczoznawców majątkowych, odnoszące się do zasad ustalania wartości rynkowej. Zob. *Wycena nieruchomości* (2000, s. 39–45) oraz Krajowy Standard Wyceny Podstawowy (KSWP) nr 1 (2007, pkt 3.3).

Przedstawione warunki determinujące transakcje zawierane na warunkach rynkowych są zazwyczaj uwidocznione w definicji wartości godziwej poprzez odniesienie do transakcji między „niepowiązanymi, dobrze poinformowanymi i zainteresowanymi” stronami. Wykorzystanie przedstawionego sformułowania ma zagwarantować, że wartość godziwa odzwierciedla warunki istniejące między podmiotami niepowiązanymi a nie podmiotami powiązanymi, działającymi na podstawie umówionych lub narzuconych odgórnie lub przez jedną z nich warunków. Choć różne regulacje w nieco inny sposób definiują pojęcie „podmioty powiązane” i przez to różnie definiowane są „podmioty niepowiązane”, ogólne rozumienie terminu „podmioty niepowiązane” jest bardzo zbliżone – to jednostki niezależne, stojące na równorzędnych pozycjach (żadna ze stron nie dominuje) i działające we własnym interesie.

Oprócz odniesienia do niezależnych stron transakcji, regulacje wskazują również na dobrze poinformowane i zainteresowane podmioty. Dobrze poinformowane strony znają charakter i cechy przedmiotu, jego aktualne i potencjalne wykorzystanie oraz rzeczywisty stan. Zainteresowani uczestnicy transakcji mają stanowczy zamiar zawarcia umowy, jednak ich zmotywowanie nie wynika z jakiegokolwiek przymusu prawnego lub ekonomicznego. Zarówno sprzedawca, jak i nabywca działają z rozeznaniem i znajomością wszystkich dostępnych informacji i podejmują decyzje rozważnie we własnym interesie. Każdy z nich jest gotowy dokonać transakcji za najlepszą możliwą do uzyskania cenę na wolnym rynku i nie będzie czekać na uzyskanie ceny pożądaną.

Należy podkreślić, że cena z transakcji między „niepowiązanymi, dobrze poinformowanymi i zainteresowanymi stronami” nie musi reprezentować wartości rynkowej. W wąskim znaczeniu wartość rynkowa reprezentuje cenę równowagi, która została określona w wystarczająco licznych transakcjach wymiany i odzwierciedla oczekiwania rynku w zakresie najlepszego i pełniejszego wykorzystania składnika, zaś pojedyncza transakcja nie jest wystarczająca, aby ustanowić rynek¹². Problem ten nabiera na znaczeniu w przypadku interpretacji wartości godziwej w odniesieniu do ogólnej jej definicji, bez uwzględnienia m.in. kontekstu wartości rynkowej czy rozważań autorytetów (Tweedie, 2007a; Herz, 2002). Przyjęcie definicyjnego spojrzenia na wartość godziwą oznacza, że nie jest to parametr koncepcyjnie tożsamy wartości rynkowej, rozumianej jako cena równowagi. Jednoznacznego spojrzenia na wartość godziwą nie prezentują również regulacje rachunkowości – niektóre z nich wskazują na cenę transakcyjną z transakcji pomiędzy podmiotami niepowiązanymi jako wyznacznik wartości godziwej, inne zaś odnoszą się do cen rynkowych¹³.

¹² Por. Projekt standardu (*Draft standard*)... (2000, par. 88–89 i 332–334).

¹³ Zob. par. OS64 oraz OS74–OS76 MSR 39 oraz par. 25 MSR 36 (MSSF, 2009).

Wartość godziwa może być zatem analizowana w dwóch ujęciach:

- ceny transakcyjnej;
- wartości rynkowej.

W wielu przypadkach oba podejścia dają identyczne kwoty (zrównanie nastąpi, gdy transakcja została przeprowadzona na rynku), jednak nie jest to rozwiązanie oczywiste. Brak wyraźnego wskazania, że wartość godziwa określana jest w kontekście wartości rynkowej lub rynku, stanowi jeden z poważniejszych defektów definicji wartości godziwej i jej umocowania teoretycznego dla wyceny w rachunkowości¹⁴.

Wartość godziwa w ujęciu ceny transakcyjnej odzwierciedla kwotę, którą są gotowe zaakceptować dwa podmioty w ramach zawieranej transakcji. Podmioty te dokonują wyceny składnika na podstawie własnych oczekiwań, posiadanych zasobów i obciążeń, w związku z czym cena transakcyjna nie przechodzi procesu rynkowego dostosowywania, w którym uczestnicy rynku dokonują oceny przyszłych przepływów i związanego z nimi ryzyka oraz dokonują wyboru najlepszego i najpełniejszego (z perspektywy rynku) sposobu wykorzystania¹⁵. Problem ten można przedstawić na uproszczonym przykładzie.

Podmiot X rozważa zakup składnika aktywów od podmiotu Y. Podmiot X, opierając się na podstawie własnych informacji, znajomości swojej działalności gospodarczej oraz oczekiwań dokonuje wyceny przedmiotu – określa maksymalną kwotę, jaką jest gotowy zapłacić za tę pozycję. Jeśli składnik jest niezbędny w prowadzonej działalności i nie ma dla niego substytutów, podmiot X może określić jego wartość w skrajnym przypadku na poziomie wartości z użytkowania (dochodowej/użytkowej). Wartość ta będzie uwzględniać wpływy, które podmiot X będzie mógł i umiał (dzięki posiadanej wiedzy i umiejętnościom) wygenerować z wykorzystaniem tego składnika, po uwzględnieniu wydatków potrzebnych na pozyskanie innych aktywów, płac itp. oraz przy założonej stopie zwrotu. Przykładowo, podmiot X może być gotowy zapłacić maksymalnie za składnik aktywów 2000 zł. W tym samym czasie wyceny składnika dokonuje podmiot Y – jego posiadacz. Podmiot Y może wyceniać przedmiot w znacznie niższej kwocie, co może być skutkiem jego mniejszych umiejętności wykorzystania tej pozycji (w porównaniu z podmiotem X) lub gorszych oczekiwań dotyczących możliwości realizacji wpływów. Podmiot Y może mieć oczekiwania mniej optymistyczne niż X również ze względu np. na niższy poziom wiedzy technologicznej, umiejętności, marki itp.¹⁶ Dla niego minimalna wartość, po której byłby gotowy odsprzedać składnik aktywów, może wynosić np. 700 zł. Podmioty X i Y nie wyjawiają swoich

¹⁴ Przyjęty w maju 2011 r. MSSF 13 *Pomiar wartości godziwej* rozwiązuje ten problem poprzez jednoznaczne przyjęcie perspektywy uczestnika rynku – zob. dalszy podrozdział.

¹⁵ Zob. Materiał dyskusyjny (*Discussion Paper*) *Measurement Bases for Financial Accounting – Measurement on Initial Recognition* (2006).

¹⁶ Pomijając sytuację, gdy dla podmiotu Y składnik ma wartość likwidacyjną.

oczekiwań i posiadanych informacji, chociaż każdy z nich będzie chciał dowiedzieć się jak najwięcej o możliwym zachowaniu kontrahenta, dzięki czemu poprawi swoją pozycję negocjacyjną.

W świetle przedstawionych danych cena transakcyjna może zostać określona w przedziale między 700 zł (minimalna cena, którą jest gotowy zaakceptować podmiot Y) i 2000 zł (maksymalna cena, jaką jest gotowy zapłacić podmiot X). Cena ta może w wyniku negocjacji zostać określona dowolnym poziomem, np. 1730 zł. Z perspektywy ogólnej definicji wartości godziwej określona cena transakcyjna odzwierciedla tę wielkość. W tym samym jednak czasie kwota ta nie może być uznana za wartość godziwą w kontekście wartości rynkowej, która zostałaby określona w drodze równoważenia rynku. Oba podmioty mają różne oczekiwania wobec możliwości wykorzystania składnika aktywów. Podmiot X jest gotowy zapłacić za ten składnik więcej, ponieważ posiada pewne umiejętności, markę, wiedzę, kontrakty, odbiorców lub dostawców czy inne informacje, za pomocą których będzie mógł wygenerować przepływy wyższe niż podmiot Y. Dla podmiotu X maksymalna kwota, którą może zapłacić, odzwierciedla nie tylko wartość składnika aktywów, ale wszystkie inne umiejętności, które posiada, a które mogą mieć charakter unikalny i zostaną wykorzystane jedynie w przypadku nabycia tego składnika aktywów. Płacąc cenę transakcyjną, podmiot X kupuje nie tylko określony składnik aktywów, ale również możliwość wykorzystania innych posiadanych zasobów w tym niematerialnych. Z kolei podmiot Y może otrzymać dodatkową premię, np. za umiejętności negocjacyjne swoich pracowników.

Ustalona w drodze transakcji kwota spełniająca definicję wartości godziwej może być uznana za wielkość odnoszącą się do wartości rynkowej tylko wtedy, gdy taką samą kwotę ustaliliby uczestnicy rynku dla najlepszego i najpełniejszego wykorzystania składnika aktywów. Jeśli sposób użytkowania przewidziany przez podmiot X różni się od oczekiwań, jakie przyjęliby uczestnicy rynku, wówczas cena transakcyjna nie reprezentuje wartości godziwej odniesionej do ceny rynkowej.

Zbliżony problem powstaje, gdy podmiot X posiada pewne umiejętności, markę lub pewne informacje, dzięki którym może oczekiwać wyższych przepływów związanych z wykorzystaniem danego składnika. W takiej sytuacji podmiot jest gotowy zapłacić wyższą cenę za daną pozycję, mimo że inni uczestnicy rynku (nieposiadający dodatkowej wiedzy lub umiejętności) uważaliby to za bezzasadne. Cena transakcyjna, zapłacona za składnik aktywów od strony korzyści ekonomicznych, reprezentuje dwa powiązane ze sobą elementy: nabyty składnik aktywów oraz umiejętności jego wykorzystania. Jednostka jest gotowa zapłacić za dany składnik aktywów określoną kwotę, jednak kwota ta oznacza dla niej zapłatę nie tylko za daną pozycję, ale również za możliwość realizacji korzyści ekonomicznych z innych posiadanych zasobów lub korzyści ekonomicznych, które jednostka traci, nie realizując określonej działalności. Na

przykład, podmiot, któremu brak określonego składnika aktywów „blokuje” możliwość generowania korzyści ekonomicznych, będzie gotowy zapłacić za ten składnik znacznie więcej niż inni potencjalni nabywcy. Zachowanie danego podmiotu, mimo że jak najbardziej racjonalne, oznacza jednak, że cena transakcyjna uwzględnia koszt alternatywnych korzyści, które zostaną utracone, jeśli jednostka nie pozyska danej pozycji.

Wydaje się, że zrównanie wartości godziwej z ceną transakcyjną (co zazwyczaj ma miejsce na moment początkowego ujęcia) powinno być raczej podejściem pragmatycznym, a nie koncepcyjnym. Pominięcie w definicji wartości godziwej odniesienia do rynku pozostawia duże możliwości interpretacyjne, w wyniku czego wielkość ta nie jest jednoznacznie zrównana z wartością rynkową.

2.1.2. Wartość godziwa a wartość wejścia i wyjścia

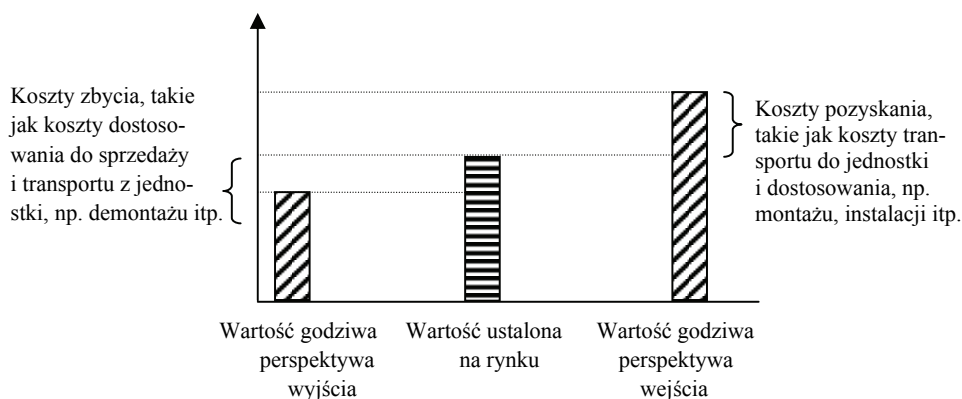
Wartość rynkowa, reprezentowana przez cenę równowagi i odzwierciedlająca wartość godziwą, jest jednocześnie wartością wejścia (dla nabywcy składnika) i wartością wyjścia (dla sprzedawcy tej pozycji). W praktyce sytuacja taka ma jednak miejsce jedynie wówczas, gdy przy wycenie składnika nie jest konieczne uwzględnienie jego położenia i stanu, np. gdy składnik nie ma formy materialnej. Przykładem takich pozycji są aktywa i zobowiązania finansowe będące przedmiotem obrotu giełdowego bądź zasoby znajdujące się w stanie i miejscu, które nie wpływają istotnie na jego wycenę lub są tożsame pozycjom będącym przedmiotem obrotu.

Istotny problem pojawia się, gdy bieżący stan i miejsce ulokowania danego składnika aktywów (rzadziej zobowiązań) są istotnymi atrybutami mającymi wpływ na jego wartości. W takim przypadku wartość godziwa musi odzwierciedlać nie tylko wartość rynkową ustaloną w odniesieniu do rynku, ale również ewentualne korekty w postaci, np. niektórych kosztów, które należałoby ponieść, aby odzwierciedlić bieżące warunki danej pozycji¹⁷. Koszty takie mogą obejmować koszty dostarczenia przedmiotu na rynek lub dostarczenia z rynku do danego miejsca (np. koszty transportu), koszty związane z wprowadzeniem pozycji na rynek, przetworzenia umożliwiającej jego sprzedaż, kwoty potrzebne do dostosowania składnika dla określonej działalności, koszty montażu lub demontażu¹⁸. W takim przypadku można wyróżnić dwa podstawowe punkty

¹⁷ Do bieżącego stanu i miejsca odnoszą się w regulacjach zarówno RMSR, jak i FASB – zob. np. par. 9 MSR 41 czy par. 9 FAS 157 (odpowiednio par. 820-10-35-2B Tematu 820 FASB ASC).

¹⁸ Należy podkreślić, że koszty zbycia lub pozyskania nie uwzględniają tutaj kosztów transakcyjnych, które należałoby ponieść, nabywając lub sprzedając dany składnik aktywów. Zasady uwzględniania kosztów transakcyjnych przy ustalaniu wartości godziwej zostały omówione w dalszej części pracy.

odniesienia, wobec których można ustalać analizowaną wielkość: wartość godziwą z perspektywy zbycia (wyjścia) i wartość godziwą z perspektywy pozyskania (wejścia). Na rysunku 2.2 zobrazowano ten problem.



Rys. 2.2. Wartość godziwa z perspektywy wartości wejścia i wyjścia

Źródło: opracowanie własne

Ustalenie wartości godziwej z perspektywy pozyskania składnika aktywów oznacza, że wielkość ta traktowana jest jako bieżąca wartość wejścia – wartość pozycji ustalona na rynku powiększona o koszty pozyskania, np. koszty transportu składnika do danego podmiotu oraz koszty dostosowania, takie jak np. koszty montażu i instalacji. Wielkości te nie uwzględniają kosztów transakcyjnych, czyli kosztów związanych bezpośrednio z przeprowadzeniem transakcji zakupu, takich jak: prowizje pośredników, opłaty giełdowe, podatki, opłaty notarialne itp.

Powiększenie wartości ustalonej na rynku o określone koszty zbliża wartość godziwą do ceny nabycia (kosztu wytworzenia) lub bieżącego kosztu odtworzenia, co jednak nie musi oznaczać, że wielkości te będą jej zawsze równe. Zrównanie takie nastąpi, jeśli wskazane parametry określono na podstawie założeń przyjmowanych przy ustaleniu wartości godziwej, czyli np. z perspektywy rynku i z pominięciem kosztów transakcyjnych.

Drugie możliwe rozwiązanie, czyli ustalenie wartości godziwej z perspektywy zbycia danej pozycji, przyjmuje, że wielkość ta traktowana jest jako bieżąca wartość wyjścia – wartość możliwa do uzyskania na rynku pomniejszona o koszty dostosowania do sprzedaży i dostarczenia na rynek, np.: koszty transportu, koszty demontażu i ewentualnego dostosowania do wymagań rynkowych (również bez uwzględniania kosztów transakcyjnych). W takim ujęciu ustalona kwota zbliżona jest do rynkowej wartości możliwej do realizacji.

Dokonując ustalenia wartości godziwej, należy dokonać wyboru właściwej perspektywy, z której dokonywana jest wycena (wejścia lub wyjścia). Pierwszą możliwością, na której może bazować wybór, jest odniesienie się do bieżącego wykorzystania i zamierzeń kierownictwa jednostki. Jeśli jednostka (kierownictwo) planuje utrzymać składnik aktywów, wartość godziwa może być reprezentowana przez wartość składnika aktywów ustaloną na rynku, podwyższoną o koszty, które byłyby konieczne do poniesienia w celu doprowadzenia go do bieżącego stanu lub miejsca ulokowania. Jeśli jednostka (kierownictwo) planowałaby sprzedaż składnika, wówczas ustalany parametr reprezentowałaby wartość możliwa do osiągnięcia na rynku, pomniejszona o koszty potrzebne do dostarczenia składnika na rynek (np.: demontażu, wykończenia czy dostarczenia na rynek itp.).

Przedstawione podejście oznacza jednak, że analizowana wielkość określana byłaby z perspektywy danego podmiotu, nie zaś rynku – uczestnicy rynku mogliby mieć inne oczekiwania wobec danej pozycji. Interpretacja wartości godziwej w kontekście rynku oznacza konieczność ustalenia najlepszego i najpełniejszego sposobu wykorzystania składnika aktywów w jego bieżącym stanie i miejscu, które wybrałoby uczestnicy rynku. Jeśli maksymalizacja wartości podmiotów następowałaby w bieżącym wykorzystaniu danej pozycji (np. nieopłacalna byłaby zmiana sposobu użytkowania), jej wartość godziwą reprezentowałaby cena rynkowa powiększona o koszty dostosowania i instalacji. Jeśli maksymalizacja wartości dla uczestników rynku związana byłaby z innym sposobem wykorzystania i zmiana sposobu użytkowania byłaby uzasadniona ekonomicznie (w tym również możliwa z perspektywy prawnej i fizycznej), wówczas wartość godziwą odzwierciedlałaby cena rynkowa pomniejszona o koszty konieczne do zrealizowania sprzedaży (np. koszty demontażu i dostarczenia na rynek), czyli wartość wyjścia.

W przedstawionej sytuacji pojawia się istotny problem związany z sytuacją, gdy bieżące wykorzystanie danej pozycji nie jest optymalne, jednak koszty zmiany sposobu użytkowania powodują, że zmiana taka jest nieracjonalna. W takim przypadku konieczne jest ustalenie wartości godziwej składnika w jego bieżącym stanie, miejscu i wykorzystaniu, ponieważ dotychczasowe użytkowanie i związany z nim stan i ulokowanie składnika maksymalizują wartość dla uczestników rynku. Ustalona kwota nie może być jednak wyższa niż ta, którą byłby gotowy zapłacić podmiot rynkowy za ten składnik.

Zbliżony problem pojawia się w przypadku, gdy jednostka wykorzystuje składnik aktywów w sposób różny od optymalnego z perspektywy uczestnika rynku, lecz najlepszy z perspektywy własnych oczekiwań i możliwości. Na przykład, podmiot może posiadać pewne umiejętności, wiedzę lub kontrakty terminowe, które sprawiają, że wybrany przez niego sposób użytkowania jest całkowicie racjonalny. Podmioty rynkowe, które znalazłyby się w miejscu tej jednostki, zdecydowałyby się najprawdopodobniej na ten sam sposób użytkowa-

nia. Podstawową kwestią jest tutaj ustalenie, czy inne podmioty miałyby dostęp do wszystkich aktywów uzasadniających wykorzystanie analizowanego składnika w określony sposób. Jeśli takie założenie jest zasadne, wówczas można uznać rozwiązanie przyjęte przez jednostkę za optymalne. Jeśli jednak jednostka posiada specyficzne umiejętności, wiedzę czy kontrakty, które nie są ogólnie dostępne, wówczas pojawia się problem z ustaleniem wartości godziwej – podmiot taki jest gotowy zapłacić wyższą cenę za dany składnik, ponieważ brak tego składnika ogranicza możliwość generowania korzyści ekonomicznych z posiadanych innych zasobów. W takim przypadku wartość dla posiadacza nie jest przede wszystkim maksymalizowana przez ten składnik aktywów, lecz przez posiadane aktywa niematerialne¹⁹. Przedstawione zagadnienia wymagają jeszcze dalszych badań i analizy.

Inny problem związany z ustaleniem wartości godziwej w odniesieniu do wartości wejścia i wyjścia związany jest z oceną, kiedy następuje zmiana perspektywy²⁰. Przykładem może być sytuacja, gdy jednostka kupuje towar przeznaczony do odsprzedaży. Zakup może nastąpić na rynku hurtowym, podczas gdy odsprzedaż planowana jest na rynku detalicznym. Kwestią problematyczną jest tutaj to, z perspektywy którego rynku należy ustalić wartość godziwą. Ceny pochodzące z rynku hurtowego (rynku wejścia) reprezentują wartości rynkowe, a więc godziwe na tym rynku. W tym samym czasie ten sam składnik aktywów może być odsprzedawany na rynku detalicznym również po cenach rynkowych, ustalanych jednak na rynku detalicznym, które to zazwyczaj różnią się od cen hurtowych. Problemem jest to, czy wartość godziwa w momencie ujęcia składnika aktywów reprezentowana jest przez cenę hurtową czy od razu cenę detaliczną. Jeżeli analizowana wartość składnika na moment jego ujęcia odzwierciedlana jest przez wartość z rynku wejścia, to konsekwencją tego jest pytanie, kiedy następuje zmiana perspektywy z wartości wejścia na wartość wyjścia (cenę z rynku detalicznego). Jednym z rozwiązań może być zmiana perspektywy w momencie skierowania składnika do sprzedaży (w naszym przykładzie do obrotu detalicznego) – podjęcie działań doprowadzających do sprzedaży, które mogą (ale nie muszą) dodawać wartości. W takim przypadku wartość składnika może odzwierciedlać np. niezrealizowaną jeszcze marżę pośrednika. Podejście bazujące na wartości wejścia oznaczałoby, że składnik

¹⁹ Regulacje amerykańskie oraz RMSR zawarte w standardach dotyczących wartości godziwej zakładają, że hipotetyczny uczestnik rynku ma dostęp do aktywów, które byłyby potrzebne do wykorzystania składnika (zob. par. 13a SFAS 157 (2006), Temat 820 FASB ASC), jednak wątpliwości związane są z tym, czy aktywa te powinny obejmować również wartości niematerialne (np. *know how*), które są w posiadaniu jednostki dokonującej wyceny bądź są konieczne dla maksymalizacji wykorzystania składnika.

²⁰ Problem ten był obszarem analiz wielu autorów, np. Edwardsa i Bella – zob. Whittington (2008a).

aktywów nie będzie odzwierciedlać korzyści ekonomicznych, których można w związku z nim oczekiwać, lecz nakłady konieczne do jego odtworzenia.

Zmiana perspektywy może wiązać się z określeniem momentu realizacji (transakcji), czyli kiedy korzyści ekonomiczne związane ze składnikiem aktywów są otrzymywane. W ujęciu tradycyjnym byłby to moment ujęcia sprzedaży takiego składnika (Alexander, Nobes, 2004, s. 180). Alternatywą może być korygowanie wartości na bieżąco, np. na dzień bilansowy, co jednak nie rozwiązuje problemu związanego z momentem zmiany perspektywy (dzień bilansowy czy już moment początkowego ujęcia) oraz wyceny aktywów, które nie są przeznaczone do odsprzedaży²¹. Pewnym rozwiązaniem może być również oparcie się na oczekiwaniach jednostki dotyczących realizacji korzyści ekonomicznych i np. podjęcie przez nią decyzji o sprzedaży danego składnika. W takim przypadku użytkowany środek trwały mógłby być wyceniany w bieżącej wartości wejścia do dnia, gdy jednostka podejmie decyzję o jego sprzedaży, konsekwencją czego byłaby zmiana perspektywy na wartość wyjścia. Podejście takie oznaczałoby jednak element subiektywny przy ustalaniu wartości godziwej – wykorzystanie oczekiwań jednostki w zakresie utrzymania lub sprzedaży takiej pozycji, a nie uczestników rynku. Innym możliwym rozwiązaniem byłyby różne zasady przeznaczone dla odmiennych pozycji bilansowych. Przykładowo, pozycje generujące samodzielnie korzyści ekonomiczne mogłyby być wyceniane w wartości wyjścia, a pozycje wymagające użytkowania z innymi w wartości wejścia. Innym podejściem mogłaby być tutaj również wycena aktywów operacyjnych w wartości wejścia, a inwestycyjnych w wartości wyjścia.

Wybór perspektywy wyceny jest jednym z kluczowych problemów związanych z wyceną w wartości godziwej. Wydaje się, że należy tutaj przyjąć perspektywę uczestników rynku, którzy maksymalizowaliby swoje korzyści z zatrzymania i użytkowania (wartość wejścia) lub sprzedaży składnika aktywów (wartość wyjścia).

2.1.3. Wartość godziwa a koszty transakcyjne

Koszty transakcyjne to koszty, które są bezpośrednio przypisane i niezbędne do przeprowadzenia transakcji wymiany, czyli zakupu, sprzedaży, zaciągnięcia czy pozyskania składnika aktywów, zobowiązań lub kapitałów własnych. Analizowane wielkości obejmują m.in. opłaty i prowizje płacone pośrednikom, agentom, dealerom itp., a także obciążenia w postaci np. podatków i opłat związanych z transakcją wymiany. Należy podkreślić, że koszty transakcyjne nie

²¹ M.in. w tym kontekście standard FASB oraz projekt RMSR wprowadzają przesłanki ustalania wartości godziwej „z użytkowania” oraz „ze zbycia” – problem omówiony w dalszej części.

uwzględniają kosztów koniecznych do poniesienia dla przystosowania składnika aktywów do sprzedaży lub do bieżącego wykorzystania.

W przypadku gdy jednostka wycenia daną pozycję w koszcie historycznym lub koszcie bieżącym, koszty transakcyjne są zazwyczaj uwzględniane w wartości nakładów, jakie poniesiono (lub należy ponieść) w celu pozyskania danego składnika. Kwestią problematyczną jest ujęcie takich kosztów, gdy jednostka przeprowadza wycenę danej pozycji w odniesieniu do przyszłych korzyści ekonomicznych. W swojej istocie koszty transakcyjne nie są związane ze składnikiem aktywów lub zobowiązań, lecz są charakterystyczne dla samej transakcji, którą jednostka przeprowadza bądź ma przeprowadzić i mogą się istotnie różnić między różnymi rodzajami operacji i przeprowadzającymi je podmiotami. W takim przypadku należy rozważyć, czy koszty te winny być uwzględniane w samej wartości godziwej i czy ewentualnie należy je dodawać (w przypadku początkowego ujęcia) czy odejmować (w przypadku zamierzonej sprzedaży) od tej wielkości. Wyraźne wyodrębnienie takich pozycji jako elementu oddzielnego od wartości godziwej pojawia się w regulacjach międzynarodowych i amerykańskich – wycenie w wartości godziwej towarzyszy zazwyczaj wzmianka o dodaniu lub pominięciu kosztów transakcyjnych²². Nieco inne podejście przyjęto w ustawie o rachunkowości, która wskazuje, że wartość godziwa dla aktywów finansowych uwzględnia koszty przeprowadzonych transakcji, jeśli są one istotne.

Ogólnie koszty transakcyjne można podzielić na dwie grupy – koszty, które z perspektywy rynku nie mogą zostać odzyskane (i te zazwyczaj nie są uwzględniane w wartości godziwej), oraz te, które z perspektywy rynku mogą być odzyskane. Ta druga grupa kosztów traktowana jest jako element wartości godziwej – koszty dostosowania składnika aktywów, które są konieczne do poniesienia, a więc uwzględnione przy jej ustalaniu. Problem podziału kosztów transakcyjnych można zobrazować w następujący sposób: nabywając w Niemczech samochód, jednostka może ponieść koszty podatku od czynności cywilnoprawnych oraz zbliżone opłaty. Z perspektywy rynku niemieckiego wskazane elementy stanowią kwoty, które nie zostaną odzyskane. Sprowadzając samochód do Polski i opłacając dla niego dodatkowo akcyzę, należy rozpatrzeć wartość godziwą na innym poziomie. Na rynku polskim wartość samochodu może być równa kwocie zapłaconej (wartości godziwej na rynku niemieckim) z uwzględnieniem kosztów transakcyjnych poniesionych w Niemczech (które z perspektywy wyceny na rynku polskim są traktowane jako koszty dostosowywania), kosztu akcyzy i ewentualnego zysku importera. Z perspektywy polskiego rynku koszty poniesione w Niemczech są traktowane jako wielkości, które zostaną odzyskane – każdy podmiot, sprowadzając samochód, musiałby je ponieść na rynku niemieckim, przez co są automatycznie wliczone w cenę samochodu (podobnie jak koszty paliwa i wynagrodzenie kierowcy).

²² Zob. np. SFAS 144 (2001).

Przyjmując za punkt odniesienia podejście bilansowe, należy stwierdzić, że ujęcie kosztów transakcyjnych, które nie są odzyskiwalne z perspektywy rynku, w wartości początkowej składnika aktywów jest nieuzasadnione, niezależnie od przyjętej podstawy wyceny. Przykładem może być wycena składnika aktywów, nabytego na aktywnym rynku za kwotę 100 zł, gdy koszty transakcyjne wynoszą 1 zł. Z perspektywy rynku kwota 100 zł to wielkość, którą jednostka może odzyskać z danego składnika na ten dzień. Wycena pozycji w kwocie 101 zł oznacza, że w dniu ujęcia wycena została zawyżona o kwotę, która nie zostanie odzyskana.

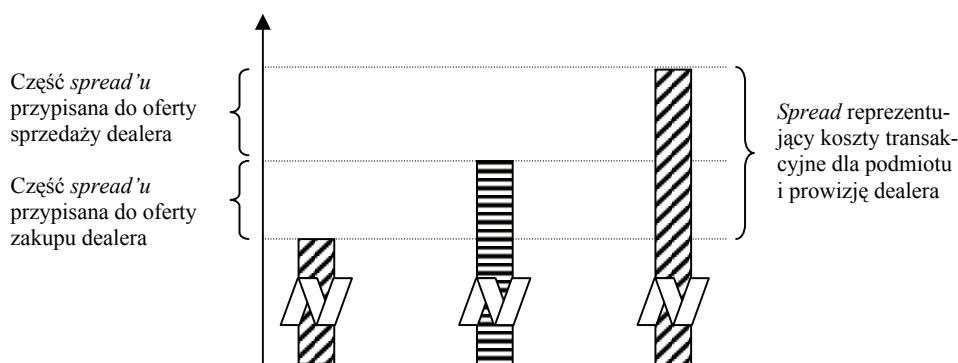
Pewne wątpliwości koncepcyjne budzi również uwzględnianie przy wycenie (zazwyczaj bilansowej) kosztów transakcyjnych związanych ze sprzedażą danego składnika. Po pierwsze, pomniejszenie wartości godziwej o koszty związane ze sprzedażą (czyli koszty sprzedaży) powoduje, że składnik aktywów wykazywany jest w kwocie, która może zostać zrealizowana ze sprzedaży, a nie posiadania. Jeżeli przyjąć takie podejście za zasadne, jednostka, nabywając składnik aktywów i oczekująca jego sprzedaży w przyszłości, powinna ujmować go nie np. w wartości składnika powiększonej o koszty transakcyjne, lecz pomniejszonej o oczekiwane takie wielkości (czyli w odniesieniu do wartości wyjścia). Takie rozwiązanie spowodowałoby, że składnik aktywów byłby wyceniony w kwocie korzyści ekonomicznych, które jednostka może zrealizować. Po drugie, wycena składnika w kwocie netto oznacza teoretyczne utworzenie rezerwy (w wartości zasobu) na przyszłe koszty działań, co jest sprzeczne z ideą tworzenia rezerw.

Przyjęcie za podstawę ustalenia wartości godziwej wartości rynkowej, czyli wartości reprezentującej kwotę korzyści ekonomicznych wynikających z posiadania danej pozycji, ustaloną na podstawie różnych oczekiwań uczestników rynku, oznacza pominięcie kosztów transakcyjnych, które jednostka musiałaby ponieść, zbywając lub nabywając tę pozycję, w samej wartości godziwej. W wartości godziwej należy jednak uwzględnić koszty dostosowania, wśród których mogą znaleźć się niektóre koszty przeprowadzenia transakcji.

2.1.4. Wartość godziwa a widelki cenowe (*spread*)

Koszty transakcyjne wiążą się częściowo z innym zagadnieniem wynikającym z funkcjonowania rynków – w niektórych przypadkach na rynku nie są dostępne notowania, lecz kwotowania (ceny, po których dealer, broker lub inny pośrednik reprezentujący rynek jest gotowy kupić składnik i po których jest gotowy go sprzedać). W Polsce kwotowania pojawiają się np. dla walut, gdzie różne instytucje finansowe (najczęściej banki) podają kursy, po których są gotowe kupić lub sprzedać walutę. W przypadku istnienia różnicy między

kwotowaną ceną kupna²³ a kwotowaną ceną sprzedaży²⁴, która określana jest jako widelki cenowe (*spread*), wartość godziwa znajduje się między tymi dwoma wielkościami. Na rysunku 2.3 zobrazowano ten problem.



Rys. 2.3. Wartość godziwa a widelki cenowe

Źródło: opracowanie własne

Widelki cenowe (*spread*) odzwierciedlają zazwyczaj prowizję za pośrednictwo w obrocie, czyli zysk pośrednika, np. dealera lub banku, a dla nabywcy lub sprzedawcy koszty transakcyjne. Jeśli założyć, że koszty prowizji są równomiernie przypisane przez pośrednika do przeprowadzanych przez niego transakcji zakupu (reprezentowanych przez cenę *bid*) i sprzedaży (reprezentowanych przez cenę *ask*), to wartość godziwa znajduje się w punkcie odzwierciedlającym środek widełek cenowych (środek *spread*). Wykazywanie posiadanych aktywów w cenie kupna jest zatem tożsame wycenienie w wartości godziwej pomniejszonej o koszty transakcyjne. Jeśli posiadany składnik aktywów ma być wyceniany w wartości godziwej, to jednoznaczne utożsamienie kwotowanej ceny kupna z wartością godziwą nie jest w pełni uzasadnione.

Pewnym problemem związanym z istnieniem widełek cenowych jest wskazanie wartości godziwej w tym przedziale – alokacja kosztów transakcyjnych reprezentowanych przez widelki cenowe do oferty kupna i oferty sprzedaży może charakteryzować się arbitralnością. Jeśli pośrednik przypisuje większą prowizję do transakcji odkupu (bardziej zmniejsza cenę *bid* niż zwiększa cenę *ask*), wówczas wartość godziwa nie leży bezpośrednio w połowie widełek cenowych, lecz jest bardziej przesunięta w stronę ceny *ask*. Przesunięcie

²³ Kwotowana cena kupna (*bid price*) reprezentuje kwotę, po której rynek (reprezentowany przez np. dealera lub brokera, a w przypadku kursu wymiany walut przez np. dany bank) jest gotowy zakupić dany składnik.

²⁴ Kwotowana cena sprzedaży (*ask price* lub *offer price*) reprezentuje kwotę, po której rynek (reprezentowany przez np. dealera lub brokera, a w przypadku kursu wymiany walut przez np. dany bank) jest gotowy sprzedać dany składnik.

wartości godziwej w stronę ceny *bid* pojawia się, gdy pośrednik przypisuje większą część prowizji do ceny sprzedaży *ask*.

Dodatkowo należy wspomnieć, że widełki cenowe są czasem pewnymi granicami, w ramach których mogą odbywać się transakcje, a ostateczny poziom ceny uzależniony jest np. od wolumenu transakcji. W takim przypadku widełki cenowe odzwierciedlają jedynie przedział, w którym umiejscowiona jest wartość godziwa.

2.1.5. Wartość godziwa a rynek odniesienia

Jednym z istotniejszych zagadnień związanych z ustalaniem wartości godziwej jest wybór właściwego rynku, w odniesieniu do którego powinno nastąpić jej ustalenie. Problem ten uwidacznia się, gdy dla danego składnika może istnieć kilka równoległych rynków, na których dochodzi do obrotu. Jeśli dostęp do poszczególnych rynków nie jest ograniczony, to generalnie ceny danej pozycji na poszczególnych rynkach, dzięki transakcjom arbitrażowym, będą do siebie bardzo zbliżone. Transakcje arbitrażowe będą również w dużym stopniu zbliżać do siebie ceny danego składnika na poszczególnych rynkach, nawet jeśli występują pewne ograniczenia w dostępie do nich (nie wszystkie podmioty mają nieograniczony dostęp do wszystkich rynków). Różnice w cenach między poszczególnymi rynkami mogą jednak pojawić się w związku np. z pewnymi atrybutami przypisanymi do przedmiotów i specyfiki transakcji. Atrybutem takim może być np. wolumen transakcji zawieranych na rynku, w wyniku czego można wyróżnić, np. rynek hurtowy i detaliczny. Jeżeli dostęp do danego rynku jest ograniczony specjalnymi warunkami bądź stosowną licencją, każdy podmiot, który nie spełnia odpowiednich warunków lub nie posiada odpowiedniej licencji nie może z niego skorzystać. W takim przypadku ustalenie wartości godziwej z perspektywy rynku, do którego podmiot nie ma dostępu wydaje się nieuzasadnione. W przypadku istnienia kilku rynków obok siebie, podmioty będące uczestnikami różnych rynków będą ustalać wartość godziwą na różnych poziomach. Podmiot, który operuje jedynie na rynku hurtowym, będzie korzystać z cen ustalanych na rynku hurtowym, natomiast podmiot, który dokonuje transakcji na rynku detalicznym, odniesie się do tego rynku. Przykładowo można wskazać przedsiębiorstwo poligraficzne, które ze względu na duże zapotrzebowanie dokonuje zakupów papieru bezpośrednio od producenta (bądź od dostawcy hurtowego), oraz niewielkie biuro księgowe, które dokonuje zakupów na rynku detalicznym. Ta sama ryza papieru będzie mieć inną wartość godziwą dla firmy poligraficznej i inną dla biura księgowego.

Innym przykładem dwóch rynków funkcjonujących obok siebie jest rynek dóbr i usług, na którym niektóre podmioty gospodarcze nie mogą odliczać podatku VAT przy zakupie (nie są podatnikami VAT), inne zaś uwzględniają takie odliczenia. Podmiot mogący odliczyć podatek VAT funkcjonuje na nieco

innych zasadach i innym rynku niż podmiot, który nie może dokonać takiego odliczenia. Oznacza to, że każdy z podmiotów ustala inną wartość godziwą dla identycznego składnika, kupionego w tej samej ilości i po tej samej cenie sprzedaży od tego samego kontrahenta (podatnik VAT ustali cenę na poziomie wartości netto z faktury, zaś drugi podmiot na poziomie wartości brutto).

Dodatkowego rozważenia wymaga sytuacja, gdy podmiot ma dostęp do kilku rynków jednocześnie. Pierwsza możliwość to sytuacja, gdy podmiot ma dostęp zarówno do rynku hurtowego, jak i do rynku detalicznego, i funkcjonuje na obu jako dealer lub pośrednik. Jak wspomniano wcześniej, zagadnienie to należy rozpatrywać w kontekście perspektywy wartości wejścia i wartości wyjścia. Inna możliwość to sytuacja, gdy jednostka ma dostęp do kilku rynków, które jednak nie są rozróżniane ze względu na rynek hurtowy i detaliczny. Wydaje się, że w takiej sytuacji wybór rynku, w odniesieniu do którego nastąpi wycena, powinien być dokonany z perspektywy uczestników rynku. Oznacza to, że jeżeli istnieje rynek dominujący dla danego składnika (np. rynek podstawowy, na którym dokonuje się największy obrót danym składnikiem), to jednostka powinna wykorzystać informacje z tego rynku, jeśli ma do niego dostęp. Jeśli istnieje kilka równorzędnych rynków pod względem płynności i obrotu, wówczas ustalenie wartości godziwej powinno nastąpić w oparciu o racjonalną przesłankę maksymalizacji korzyści dla potencjalnego uczestnika rynku, czyli w odniesieniu do rynku, który jest najkorzystniejszy.

2.2. Pojęcie wartości godziwej w międzynarodowych regulacjach rachunkowości

Prawie wszystkie standardy międzynarodowe MSR/MSSF²⁵ zawierają w swojej treści określenie „wartość godziwa”, jednak zakres wykorzystania tego pojęcia jest zróżnicowany. W niektórych standardach miara ta pojawia się jedynie jako termin odnoszący się do pewnych rozwiązań przyjętych w innych standardach, natomiast w innych większość kwestii związanych z wyceną bazuje na tym parametrze. Skala odniesień do tej wielkości obrazuje, że jest to pojęcie, które stanowi obecnie powszechnie wykorzystywaną miarę wartości w regulacjach międzynarodowych.

Mimo iż wartość godziwa jest często stosowanym parametrem wyceny, a w niektórych obszarach – takich jak instrumenty finansowe czy rolnictwo – dominującą koncepcją wyceny, nie jest to pojęcie jednoznaczne i jednorodne pod względem conceptualnym. Zazwyczaj standardy międzynarodowe definiują wartość godziwą jako kwotę, za jaką składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, zobowiązanie uregulowane, a przyznany instrument kapitałowy wymie-

²⁵ Wyjątkiem są MSR 10, MSR 24, MSR 29, MSSF 6 i MSSF 8.

niony między zainteresowanymi, dobrze poinformowanymi i niepowiązanymi stronami transakcji. Przedstawiona definicja jest polskim tłumaczeniem angielskiej definicji zawartej w słowniku terminów²⁶: „The amount for which an asset could be exchanged, or a liability settled, between knowledgeable, willing parties in an arm's length transaction”. Identyczną definicję, jak i jej tłumaczenie, zawierają obowiązujące do 1 stycznia 2013 r. MSR 2 *Zapasy*, MSR 16 *Rzeczowe aktywa trwałe*, MSR 19 *Świadczenia pracownicze*, MSR 38, MSR 40 *Nieruchomości inwestycyjne*, MSR 41 i MSSF 3 *Połączenia jednostek gospodarczych*, przy czym w niektórych z tych standardów pojawia się jedynie odniesienie do aktywów. Minimalnie różna definicja pojawia się w MSR 20 *Dotacje rządowe oraz ujawnianie informacji na temat pomocy rządowej*, gdzie następuje rozróżnienie na nabywcę i sprzedawcę, a nie „strony transakcji” i takie też rozwiązanie pojawia się w oficjalnym tłumaczeniu MSSF z 2011 r..

W niektórych tłumaczeniach definicji pojawia się określenie „transakcja zawarta na warunkach rynkowych” dla angielskiego określenia *arm's length transaction*. Określenie *arm's length transaction* oznacza transakcję między podmiotami niepowiązanymi, niezależnymi, stojącymi na równorzędnych pozycjach (żadna ze stron nie dominuje) i działającymi we własnym interesie²⁷. Zbliżone wyjaśnienie terminu *arm's length transaction* zawiera MSR 40, który stwierdza, że jest to taka transakcja, „której strony nie są ze sobą w żaden sposób powiązane, co mogłoby prowadzić do ustalenia ceny nietypowej dla warunków rynkowych. Przyjmuje się, że strony transakcji są wolne od powiązań i działają w sposób niezależny”²⁸. Jeszcze inne tłumaczenie wskazanego określenia przyjmuje MSR 39 (MSSF, 2007), który mówi o „bezpośredniej” transakcji i takie też rozwiązanie pojawia się w oficjalnym tłumaczeniu MSSF z 2011 r.

Wydaje się, że określenie *arm's length transaction* powinno zostać przetłumaczone jako „transakcja między podmiotami niepowiązanymi”, „transakcja między niezależnie działającymi podmiotami” lub „transakcja na zasadach transakcji między podmiotami niepowiązanymi”, jednak bez odniesienia do warunków rynkowych²⁹.

Niejednoznaczne odniesienie się do rynku widoczne jest np. w MSR 36 *Utrata wartości aktywów* (MSSF, 2007), gdzie Rada MSR łączy wartość godziwą w pierwszej kolejności z ceną transakcyjną wynikającą z umowy sprzedaży, a dopiero w przypadku jej braku z aktywnym rynkiem. W pewnym

²⁶ Definicja zawarta w słowniku terminów MSSF (2007).

²⁷ Zob. <http://www.allbusiness.com/glossaries/arms-length-transaction/4942859-1.html>, http://encarta.msn.com/dictionary_1861694028/arm%E2%80%99s-length.html, http://www.investorwords.com/254/arms_length_transaction.html, <http://www.investopedia.com/terms/a/armslength.asp>, http://en.wikipedia.org/wiki/Arm's_length.

²⁸ Zob. par. 44 MSR 40 (MSSF, 2007).

²⁹ Wojciech A. Nowak (2003) proponuje wykorzystanie w tym kontekście określenia „w ramach swobodnej transakcji”.

stopniu zbliżone podejście prezentuje MSR 39 (par. OS76, MSSF, 2007) w kontekście wyceny na moment początkowego ujęcia, w którym podkreśla się: „Najlepszym dowodem wartości godziwej instrumentu finansowego przy początkowym ujęciu jest cena transakcyjna (tj. wartość godziwa uiszczonej lub otrzymanej zapłaty), chyba że wartość godziwa tego instrumentu jest udowodniona poprzez porównanie z innymi możliwymi do zaobserwowania bieżącymi transakcjami rynkowymi dla tego samego instrumentu (tj. bez modyfikacji lub przepakowania) lub oparta jest na technice wyceny, której zmienne obejmują wyłącznie dane pochodzące z możliwych do obserwacji rynków”³⁰.

Jak wspomniano wcześniej, pojedyncza transakcja (czy nawet kilka pojedynczych transakcji) nie tworzy rynku, dlatego cena wynikająca z takiej transakcji nie musi odzwierciedlać od strony koncepcyjnej ceny równowagi powstałej w ramach transakcji wymiany zawartych na otwartym, konkurencyjnym rynku. Inne podejście przyjmuje jednak Rada MSR, która w odniesieniu do instrumentów finansowych (par. OS78, MSR 39, MSSF, 2007) stwierdza, że „w dniu, w którym jednostka udziela pożyczki lub nabywa instrument dłużny, który nie jest przedmiotem aktywnego obrotu, jednostka zna **cenę transakcji, która jest jednocześnie ceną rynkową**” (podkr. M. F.). Dla Rady cena transakcyjna zawarta między podmiotami niepowiązanymi, dobrze poinformowanymi i zainteresowanymi jest ceną rynkową, nawet gdy nie występuje rynek, na którym w drodze dostosowań cenowych może dojść do ustalenia ceny równowagi. Wydaje się, że przedstawione podejście jest raczej rozwiązaniem pragmatycznym, a nie koncepcyjnym, co może w pewnym stopniu potwierdzić nakazane przez Radę pominięcie ceny transakcyjnej w przypadku istnienia różniących się od niej obserwowalnych cen rynkowych.

Oprócz odniesienia do podmiotów niepowiązanych, definicja wartości godziwej przyjęta w regulacjach międzynarodowych wskazuje również na podmioty dobrze poinformowane oraz zainteresowane przeprowadzeniem transakcji wymiany. Według MSR 40 (MSSF, 2007), podmiot „dobrze poinformowany” to podmiot zainteresowany zawarciem transakcji (kupna lub sprzedaży), posiadający stosowną wiedzę na temat charakteru i cech danego składnika aktywów, jego faktycznego i potencjalnego wykorzystania oraz warunków rynkowych na dzień wyceny.

Zainteresowane strony transakcji oznaczają, że zarówno nabywca, jak i sprzedawca mają motywację do przeprowadzenia transakcji, lecz nie są do niej zmuszeni – nie działają pod przymusem. Zainteresowany nabywca nie jest przesadnie zainteresowany zakupem ani zdeterminowany do dokonania transakcji za wszelką cenę. Zainteresowany nabywca nie zapłaci ceny wyższej od ceny dyktowanej przez rynek składający się z dobrze poinformowanych i zainteresowanych nabywców i sprzedawców. Analogicznie zainteresowany sprzedawca nie jest przymuszony (np. czynnikami ekonomicznymi) do przeprowadzenia transakcji niezależnie od zaproponowanej ceny ani też nie musi zabiegać o cenę

³⁰ Par. OS76 MSR 39.

uznawaną na rynku za nierealistyczną. Zainteresowany sprzedawca chce sprzedać składnik aktywów na warunkach rynkowych za możliwie najwyższą możliwą do uzyskania cenę.

Przyjęta w standardach międzynarodowych definicja wartości godziwej nie jest w pełni jednorodna. Od strony aktywów (i ewentualnie przyznanego instrumentu kapitałowego) nacisk położony jest na kwotę uzyskaną z wymiany danej pozycji. Odniesienie do wymiany oznacza, że jest to kwota ustalana neutralnie, czyli nie przyjmuje perspektywy pozyskania ani perspektywy zbycia danego składnika aktywów – nie jest ani wartością wejścia, ani wartością wyjścia.

Inne podejście zastosowano dla zobowiązań – definicja jednoznacznie wskazuje nie na wymianę zobowiązania, lecz jego uregulowania³¹. Takie rozwiązanie oznacza, że wartość godziwa zobowiązania nie jest kwotą „neutralną”, lecz wartością wyjścia (kwotą, po której strona zobowiązana może ostatecznie rozliczyć zobowiązanie). W świetle tak sformułowanej definicji problemem interpretacyjnym staje się to, czy możliwość uregulowania zobowiązania odnosi się jedynie do pokrycia długu wobec dłużnika czy również do przeniesienia zobowiązania na inny podmiot lub zaciągnięcia tożsamego zobowiązania na warunkach rynkowych. W tym kontekście należy rozważyć, czy wartość godziwa długoterminowego zobowiązania to kwota, jaką należałoby zapłacić konkretnemu wierzycielowi w danym dniu w celu uregulowania danego zobowiązania, czy kwota, jaką należałoby zapłacić, aby przenieść zobowiązanie na stronę trzecią. Możliwość wcześniejszej spłaty zobowiązania może być niemożliwa lub znacznie ograniczona poprzez np. wysokie kary lub dodatkowe koszty, które należałoby ponieść przy wcześniejszej spłacie, a których ponoszenie może być nieracjonalne z perspektywy jednostki. Dodatkowo niektóre zobowiązania mogą przewidywać opcję dającą dłużnikowi możliwość uregulowania zobowiązania w danym momencie po określonej „cenie”. W takim przypadku kwota, która przewidziana jest do zapłaty w celu uregulowania zobowiązania, może znacznie odbiegać od wartości rynkowej takiego zobowiązania, czyli kwoty, którą należałoby na warunkach rynkowych zapłacić, aby przenieść zobowiązanie na inny podmiot. Zaspokojenie wierzyciela z uwzględnieniem zapłaty koniecznej kary lub kwoty przewidzianej w opcji wcześniejszej spłaty oznacza wycenę w odniesieniu do natychmiastowej spłaty zobowiązania, w wyniku czego łączna kwota do zapłaty nie odzwierciedla wartości ustalonej w drodze negocjacji między zainteresowanymi, dobrze poinformowanymi i niepowiązanymi stronami transakcji.

³¹ W niektórych standardach angielskie określenie *settled* tłumaczone jest jako „zaspokojone” lub „wykonane” – zob. np. MSSF 2 i MSR 32 *Instrumenty finansowe: prezentacja* (MSSF, 2007).

Ujednolicenie definicji wartości godziwej mogłoby nastąpić albo poprzez wprowadzenie dla zobowiązań odniesienia do kwoty możliwej wymiany, albo ukierunkowanie kwot określanych dla aktywów i instrumentów kapitałowych na wartości wyjścia, czyli np. dla aktywów ceny sprzedaży³².

Brak przyjęcia w definicji wartości godziwej w odniesieniu do aktywów, perspektywy wejścia lub wyjścia może wprowadzić konieczność dokonania osądu w celu oszacowania wartości godziwej, co może oznaczać pewną subiektywność jej ustalania. Wynika to z faktu, że w wielu wypadkach wartość godziwa jest różnie mierzona z perspektywy wartości wejścia i wartości wyjścia – może nie istnieć możliwość określenia wartości neutralnej bez przyjęcia odpowiednich założeń. Regulacje międzynarodowe (w wersji obowiązującej do 1 stycznia 2013 r.) nie odnoszą się przy ustalaniu wartości godziwej do najlepszego i najpełniejszego wykorzystania składnika z perspektywy rynku, co daje możliwość rozwiązania tego problemu z perspektywy jednostki. Określenie wartości godziwej, uzależnione od intencji danego podmiotu w zakresie wykorzystania składnika, często sprowadza się do decyzji: „zatrzymać czy sprzedać”. Na przykład, ustalając wartość godziwą składnika zapasów przy połączeniu jednostek gospodarczych, jednostka dokonuje oceny, czy będzie on traktowany np. jako materiał czy jako towar. W zależności od intencji materiał może być wyceniony w koszcie odtworzenia, zaś towar w cenie sprzedaży pomniejszonej o sumę kosztów zbycia i uzasadnionej marży zysku z tytułu działań prowadzących do sprzedaży. To jednostka podejmuje jednak decyzję, czy jest to składnik materiałów czy towarów. W tym samym czasie rynek mógłby podjąć inną decyzję, opierając się na najlepszym możliwym wykorzystaniu tej pozycji.

Oprócz oceny przeprowadzanej przez kierownictwo podmiotu pojawiają się również wskazówki w poszczególnych standardach, które przechylają szalę w stronę wartości wyjścia bądź wartości wejścia³³, zazwyczaj w zależności od intencji jednostki. „Odgórne” narzucenie jednej z perspektyw poprzez zmianę definicji (jak ma to miejsce w regulacjach amerykańskich lub nowym MSSF 13 *Pomiar wartości godziwej*) może jednak ograniczyć możliwości wykorzystania pojęcia wartości godziwej lub wprowadzać sprzeczne rozwiązania.

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości wskazuje³⁴, że przy ustalaniu wartości godziwej składnika aktywów uwzględnia się jego obecne miejsce i stan. Oznacza to, że wartość godziwa musi odzwierciedlać wartość rynkową skorygowaną np. o koszty, które należałoby ponieść, aby uwzględnić te

³² Rozwiązanie takie przewiduje MSSF 13 *Pomiar wartości godziwej* dotyczący zasad ustalania wartości godziwej, omówiony w dalszej części.

³³ Przykładem mogą być regulacje MSR 39 wskazujące na bieżącą cenę kupna, oferowaną przez rynek dla posiadanych przez jednostkę aktywów finansowych lub wytyczne MSSF 5, które odnosi się m.in. do aktywów trwałych, przeznaczonych do sprzedaży.

³⁴ Zob. np. par. 9 MSR 41. Podobne rozwiązanie przyjęła amerykańska Rada Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB).

elementy. Koszty takie mogą obejmować koszty transportu składnika na rynek lub dostarczenia z rynku do danej lokacji, koszty wyładunku i załadunku, koszty związane z wprowadzeniem na rynek, takie jak koszty dostosowania składnika do postaci umożliwiającej jego sprzedaż (np. koszty demontażu) czy koszty potrzebne do dostosowania składnika do określonej działalności (np. koszty montażu) itp. Jak wspomniano wcześniej, definicja wartości godziwej w odniesieniu do składnika aktywów nie narzuca perspektywy wejścia lub wyjścia. Oznacza to, że określenie, czy wartość godziwa danego składnika w danym miejscu i stanie powinna być ustalana z perspektywy jego pozyskania, czy jego zbycia winno bazować na właściwym standardzie wykorzystującym tę miarę oraz ewentualnych oczekiwaniach jednostki. Przykładowo, w regulacjach międzynarodowych wartość godziwa jako wartość wyjścia pojawia się w MSR 36, MSSF 5 *Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana*, gdzie wykorzystywany jest parametr wyceny „wartość godziwa pomniejszona o koszty sprzedaży/zbycia”, MSR 41 posługującym się pojęciem „wartość godziwa pomniejszona o szacunkowe koszty związane ze sprzedażą” czy MSR 39, gdzie wartość godziwa jest używana jako parametr wyceny bilansowej dla aktywów finansowych i gdzie dla pozycji kwotowanych pojawia się wskazanie na kwotowaną cenę kupna. Co ciekawe, ten ostatni standard wykorzystuje również wartość godziwą jako parametr wartości wejścia dla nowo nabywanych aktywów finansowych.

Brak jednoznacznego przyjęcia perspektywy wartości wejścia lub wyjścia lub zasad wyboru tych podejść jest jednym z wyraźnych obszarów wymagających doprecyzowania.

Inną kwestią dyskusyjną, którą należy wspomnieć w kontekście MSR 36 (jak również MSSF 5), jest wykorzystanie w tych standardach parametru „wartość godziwa pomniejszona o koszty sprzedaży/zbycia”. Definicja kosztów sprzedaży/zbycia wskazuje, że koszty te nie obejmują jedynie kosztów transakcyjnych, lecz również koszty usunięcia oraz koszty poniesione w celu doprowadzenia składnika do stanu umożliwiającego jego sprzedaż. Oznacza to, że wartość godziwa w rozumieniu tego standardu nie uwzględnia tych pozycji, czyli nie odzwierciedla bieżącego stanu i miejsca, w jakim znajduje się składnik, lecz cenę rynkową bez tych dostosowań. Całkowicie różne podejście przewiduje np. MSR 41, który wskazuje na konieczność uwzględnienia takich kosztów przy określaniu wartości godziwej.

Inna niespójność conceptualna związana jest również z powiązaniem w niektórych standardach wartości godziwej posiadanego składnika aktywów z kwotowaną ceną kupna (ceną *bid*, po której dealer lub broker są skłonni go odkupić). Paragraf 26 MSR 36 (MSSF, 2007) zrównuje cenę rynkową z bieżącą oferowaną ceną zakupu. Podobne rozwiązanie przewiduje MSR 39, który wskazuje, że cenę rynkową dla posiadanego składnika aktywów kwotowanego na aktywnym rynku stanowi bieżąca cena kupna, a dla wykazy-

wanych zobowiązań – bieżąca cena sprzedaży³⁵. Podejście takie wydaje się o tyle dziwne, że sama Rada utożsamia widełki cenowe z kosztami transakcyjnymi³⁶. W takim przypadku utożsamienie bieżącej ceny kupna, która uwzględnia koszty transakcyjne, z wartością godziwą jest sprzeczne z założeniem, że wartość godziwa nie jest pomniejszana o koszty transakcyjne³⁷. Wycena składnika aktywów w bieżącej cenie kupna jest od strony koncepcyjnej tożsama wycenie w wartości godziwej netto. RMSR dopuszcza zastosowanie uśrednionej ceny rynkowej w ramach widełek cenowych, reprezentującej środek widełek cenowych tylko dla posiadanych aktywów i zobowiązań, których ekspozycja na ryzyko znosi się wzajemnie w zakresie równoważących ryzyko pozycji. W odniesieniu jednak do pozycji netto (nadwyżki aktywów nad zobowiązaniami, narażonych na dany rodzaj ryzyka lub na odwrót) jednostka powinna cały czas stosować bieżącą cenę kupna lub bieżącą cenę sprzedaży w zależności od tego, po której stronie powstała nadwyżka.

2.2.1. Cena transakcyjna a wartość rynkowa

Przyjęta w regulacjach międzynarodowych definicja wartości godziwej nie odnosi jej bezpośrednio do rynku. Bliższa analiza niektórych standardów (m.in. MSSF 3³⁸ i MSR 36) wskazuje, że w niektórych z nich wartość godziwa nie jest odpowiednikiem wartości rynkowej. Na przykład, przy zastosowaniu MSR 36 wartość godziwa utożsamiana jest w pierwszej kolejności z ceną transakcyjną umowy zawartej na warunkach rynkowych, a nie wartością rynkową. Charakterystyczne są tutaj dwa paragrafy MSR 36 – 25 i 26, które stawiają cenę transakcyjną z wiążącej umowy sprzedaży przed cenami rynkowymi, nawet pochodzącymi z aktywnego rynku. Podejście takie wydaje się odbiegać od rozwiązań przyjętych w pozostałych standardach międzynarodowych. Częściowym uzasadnieniem takiego podejścia może być to, że w pierwotnej wersji MSR 36 wykorzystywał określenie „cena sprzedaży netto”, a nie „wartość godziwa pomniejszona o koszty sprzedaży”³⁹. Niemniej Komitet MSR, przyjmując MSR 36, wskazał, że pojęcie „cena sprzedaży netto” jest podobne do określenia „wartość godziwa netto”. Dodatkowo Komitet stwierdził, że „cena sprzedaży netto

³⁵ Zob. par. OS72 MSR 39 oraz problem E2.1 z Wytocznych stosowania MSR 39.

³⁶ Zob. par. OS70 MSR 39.

³⁷ Zob. par. 46 MSR 39.

³⁸ Przykładowo, MSSF 3 (w wersji obowiązującej do 30 czerwca 2009 r.) utożsamiał wartość godziwą materiałów na moment rozliczenia połączenia z bieżącym kosztem odtworzenia. Bieżący koszt odtworzenia nie musi być ustalony z perspektywy rynku, lecz z perspektywy jednostki gospodarczej – np. ceny nabycia od podmiotu powiązanego.

³⁹ W 2003 r. Rada MSR, przyjmując MSSF 5, zdecydowała się zmienić stosowane w MSR 36 określenie „cena sprzedaży netto” na „wartość godziwa pomniejszona o koszty sprzedaży” dla ujednolicenia obu standardów.

odzwierciedla **oczekiwania rynkowe** odnoszące się do przyszłych przepływów środków pieniężnych z danego składnika aktywów, po uwzględnieniu przez rynek wartości pieniądza w czasie i nieodłącznego ryzyka wiążącego się z uzyskaniem tych przepływów środków pieniężnych, po potrąceniu kosztów zbycia⁴⁰ (podkr. M. F.). Przedstawiony zapis wskazuje jednoznacznie, że Komitet wybrał jako punkt odniesienia wartość rynkową, jednak przyjęta w standardzie hierarchia ustalania wartości godziwej zaprzecza takiemu podejściu.

Z drugiej strony takie utożsamienie nie jest możliwe w kontekście przeprowadzonego przez Komitet porównania ceny sprzedaży netto z wartością netto możliwą do uzyskania. Uzasadnienie wniosków do MSR 36 wskazuje w par. 38b, że Komitet, przygotowując ten standard, dopuszczał możliwość, że cena sprzedaży netto, określana w standardzie jako wartość godziwa pomniejszona o koszty sprzedaży, będzie obejmować wartości ustalone dla sprzedaży pod przymusem. Takie podejście stanowi istotne odejście od definicji wartości godziwej przyjętej w innych standardach, gdzie wymiana dochodzi do skutku między stronami zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, i nie ma charakteru transakcji wymuszonej czy likwidacyjnej.

Powyższa analiza wskazuje, że wartość godziwa w regulacjach międzynarodowych jest pojęciem w dużym stopniu nieujednoliconym i problematycznym. Kwestie te stały się przesłanką do prac Rady MSR nad przygotowaniem standardu dotyczącego wartości godziwej.

2.2.2. Wytyczne MSSF 13 *Pomiar wartości godziwej*

Oficjalne prace nad pomiarem wartości godziwej Rada MSR rozpoczęła w 2005 r. poprzez przyjęcie do swojego programu projektu ukierunkowanego na wyjaśnienie pojęcia wartości godziwej oraz wprowadzenie wytycznych jej ustalania. W wyniku tych prac Rada opublikowała we wrześniu 2009 r. projekt standardu, natomiast w maju 2010 r. ostateczną wersję MSSF 13 *Pomiar wartości godziwej*⁴¹.

MSSF 13 wprowadza zmienioną definicję wartości godziwej. Wartość godziwa została zdefiniowana jako „cena, jaką otrzymano by ze sprzedaży składnika aktywów lub zapłacono by w związku z transferem (przeniesieniem) zobowiązania w normalnej transakcji (*orderly transaction*) między uczestnikami rynku na dzień wyceny” (par. 9, MSSF 13, MSSF, 2011). Normalna transakcja⁴²

⁴⁰ Par. UWZ32 MSR 36.

⁴¹ Przyjęte w projekcie rozwiązania wykorzystują w dużym stopniu wytyczne amerykańskiego standardu SFAS 157 *Fair Value Measurement* (SFAS 157, 2006). MSSF 13 wchodzi w życie 1 stycznia 2013 r.

⁴² Angielski termin *orderly transaction* jest również tłumaczony jako zwykła transakcja – zob. Mazur (2010) lub transakcja regularna – Kinderman (2009).

to transakcja, która wymaga odpowiedniej ekspozycji składnika aktywów lub zobowiązania na rynku przed dniem wyceny, co pozwala na przeprowadzenie zwykłych i normalnie oczekiwanych działań marketingowych dla transakcji odnoszących się do danego rodzaju składnika aktywów lub zobowiązania. Oznacza to, że nie jest to transakcja wymuszona – nie reprezentuje ona np. sprzedaży wymuszonej lub likwidacyjnej.

Podstawowymi cechami różnicującymi nową definicję od dotychczasowej jest jednoznaczne odniesienie do rynku poprzez wskazanie na uczestników rynku oraz wskazanie na wartość wyjścia (*exit price*). Odniesienie do uczestników rynku oznacza, że ustalając wartość godziwą, jednostka powinna uwzględnić cechy charakterystyczne dla tych podmiotów i osób. Standard w pierwszej kolejności wskazuje, że uczestnicy rynku są podmiotami niezależnymi wobec jednostki i wobec siebie (podmioty niepowiązane), co oznacza, że zawierają transakcje we własnym interesie, nie zaś na ustalonych z góry warunkach, np. dla optymalizacji wyniku całej grupy kapitałowej. Uczestnicy rynku są również stronami dobrze poinformowanymi – znają i rozumieją wszystkie dostępne informacje o danym składniku oraz transakcji (w tym również te, które można uzyskać w drodze dokładniejszych analiz).

Oprócz wymienionych cech istotne znaczenie ma również założenie, że uczestnicy rynku są zainteresowani przeprowadzeniem transakcji, jak też że są w stanie ją przeprowadzić. Zainteresowane strony są zmotywowane do sprzedaży/kupna składnika, lecz nie są do niego zobligowane lub przymuszone. W świetle analizowanego standardu wartość godziwa powinna być ustalana przy założeniu spełnienia wszystkich oczekiwań i założeń, które uczestnicy rynku uwzględniliby dokonując wyceny, nie zaś na podstawie oczekiwań i zamierzeń samej jednostki gospodarczej. Ustalając wartość godziwą, jednostka nie identyfikuje konkretnych uczestników rynku, lecz określa, jakie cechy uczestnicy rynku wzięliby pod uwagę przy wycenie.

MSSF 13 dodatkowo wskazuje, że dokonując określenia wartości godziwej, jednostka powinna przyjąć perspektywę rynku podstawowego, a w przypadku jego braku – rynku najkorzystniejszego.

Drugim istotnym elementem definicji wartości godziwej jest odniesienie do wartości wyjścia. Teoretycznie zrównanie wartości godziwej z wartością wyjścia, czyli z wartością, która zostałaby uzyskana w momencie realizacji danego składnika aktywów w drodze jego sprzedaży, eliminuje wątpliwości związane z określeniem perspektywy jej ustalania. Biorąc pod uwagę, że wartość godziwa uwzględnia wszystkie cechy charakterystyczne danego składnika aktywów/zobowiązań lub grupy takich pozycji⁴³, które uwzględniliby uczestnicy rynku dokonując wyceny, w tym bieżący stan, umiejscowienie składnika oraz

⁴³ MSSF 13 nie wskazuje, co stanowi jednostkę podlegającą wycenie (*unit of account*), pozostawiając to w gestii innych standardów. Kwestią nierozwiązaną pozostaje zatem poziom wyceny.

inne ograniczenia wpływające na wycenę, to wątpliwości może budzić wycena odnosząca się do działań koniecznych do dostosowania pozycji do sprzedaży. Wartość wyjścia w postaci wartości realizacji oznaczałaby konieczność odjęcia od ceny rynkowej wszelkich kosztów potrzebnych do dostosowania składnika do sprzedaży, nawet jeśli zmiana użytkowania byłaby nieracjonalna i nieuzasadniona. Rada próbuje wyeliminować ten problem poprzez wprowadzenie dla aktywów niefinansowych podejścia najpełniejszego i najlepszego wykorzystania (*highest and best use*). Wycena składnika aktywów musi zatem uwzględniać najpełniejsze i najlepsze jego wykorzystanie jako pojedynczej pozycji lub pozycji w grupie aktywów (lub/ i zobowiązań), które maksymalizowałyby wartość dla uczestników rynku i które jest fizycznie, prawnie i od strony ekonomicznej dopuszczalne i zasadne (par. 28, MSSF 13, MSSF, 2011). Analiza taka jest stosowana, jeśli nawet składnik jest przeznaczony do innego wykorzystania przez posiadającą go jednostkę gospodarczą niż zastosowanie optymalne.

Stosując podejście najlepszego i najpełniejszego wykorzystania, jednostka powinna rozważyć dwie perspektywy, przy których maksymalizowana jest wartość dla uczestnika rynku – wykorzystanie w grupie i pojedyncze. W pierwszym przypadku wartość składnika jest maksymalizowana poprzez użytkowanie tej pozycji z innymi zasobami, natomiast w drugim składnik maksymalizuje wartość dla posiadacza jako pojedynczy składnik. Określenie wartości z perspektywy użytkowania oznacza, że wartość pozycji określana jest dla sytuacji, w której uczestnik rynku miałby dostęp do innych aktywów koniecznych do użytkowania wycenianej pozycji. W wyniku takiego podejścia wartość godziwa nie odzwierciedla wartości likwidacyjnej, np. wartości ze złomowania, jeżeli składnik jest przydatny w określonym typie działalności.

Jeśli jednostka posiada specyficzny składnik aktywów, który może być użytkowany tylko w jeden określony sposób, cena sprzedaży dla takiej pozycji powinna być ustalona przy założeniu, że uczestnik rynku posiada lub ma możliwość pozyskania pozostałych aktywów potrzebnych do użytkowania tego specjalistycznej pozycji. Wskazanie na dostępność potencjalnemu użytkownikowi rynku innych aktywów koniecznych do użytkowania danej pozycji wprowadza kolejny element koncepcyjnie wątpliwy do pojęcia wartości godziwej. Jednostka użytkująca dany składnik aktywów może posiadać pewne specyficzne umiejętności, wiedzę, markę, umowy długoterminowe itp., które nie są dostępne innym uczestnikom rynku. Dla takiego podmiotu określony składnik aktywów może mieć inną, dodatkową wartość niż dla innych podmiotów rynkowych, ze względu na możliwość realizacji innych korzyści związanych z aktywami niematerialnymi. Ustalenie wartości godziwej składnika, przy założeniu, że uczestnik rynku ma dostęp do innych pozycji, może zatem bazować na okolicznościach specyficznych dla jednostki. Przykładowo, jednostka może posiadać duży plac w centrum miasta, który wykorzystywany jest jako parking. Alternatywą wykorzystania placu może być budowa biurowca. Jeżeli

budowa maksymalizowałaby wartość składnika dla uczestników rynku, to wartość godziwa ustalana byłaby dla tej alternatywy. Rozwiązanie takie może być jednak dla jednostki nieopłacalne w związku długoterminowymi umowami najmu miejsc parkingowych na bardzo korzystnych warunkach, które nie mogą być przeniesione na nowych właścicieli w przypadku sprzedaży placu. Sama jednostka może jednak dokonać zerwania umów z własnej inicjatywy, jeżeli uzna to za stosowne. W przedstawionej sytuacji kwestią dyskusyjną jest oszacowanie wartości godziwej przy założeniu, że potencjalny nabywca miałby dostęp do aktywów potrzebnych do użytkowania składnika, czyli m.in. umów najmu specyficznych dla jednostki.

Przez analogię można rozpatrywać inne aktywa użytkowane w grupie, których wartość jest ściśle związana z wartościami niematerialnymi, np. długoterminowymi umowami, licencjami, znakami towarowymi itp. W niektórych przypadkach wykorzystanie składnika aktywów bez wartości niematerialnych, wiążących się ściśle z szeroką grupą aktywów lub specyfiką firmy, jest nieracjonalne. Uznanie, że użytkownicy rynku mają lub mogliby mieć dostęp do innych aktywów koniecznych do użytkowania danej pozycji (w tym wartości niematerialnych) zbliża wartość godziwą od strony koncepcyjnej do wartości specyficznej dla jednostki. Takie podejście może jednak oznaczać uwzględnienie w wartości godziwej części aktywów niematerialnych, których realizacja jest możliwa dzięki danemu składnikowi, zrównanie zaś wartości godziwej z kwotą, którą dana spółka byłaby skłonna zapłacić za składnik aktywów w przypadku jego braku, sprowadza wartość godziwą do wartości wejścia.

Przyjęte rozwiązania wskazują, że ustalenie wartości godziwej uzależnione jest od oceny (zazwyczaj hipotetycznej) najlepszego i najpełniejszego wykorzystania, czyli sposobu możliwości maksymalizowania wartości dla uczestnika rynku w związku z danym składnikiem. Wartość godziwa nie oznacza zatem wartości rynkowej pomniejszonej o koszty konieczne do dostosowania składnika do przeprowadzenia sprzedaży (np. koszty deinstalacji tej pozycji), jeśli najlepsze i najpełniejsze użytkowanie tej pozycji (z uwzględnieniem jego bieżącego stanu) jest prowadzone przez właściciela. W takim przypadku wartości godziwa może być odzwierciedlona przez odwrotne wręcz rozwiązanie – wartość rynkową powiększoną o koszty instalacji i dostosowania do użytkowania. Rozwiązanie takie (bazujące na rynkowym koszcie zastąpienia) wskazane zostało w standardzie w części poświęconej technikom wyceny (par. B8–B9, MSSF 13, MSSF, 2011)⁴⁴.

Przedstawione podejście budzi pewne wątpliwości koncepcyjne – z jednej strony wartość godziwa definiowana jest jako wartość wyjścia (cena sprzedaży), z drugiej zaś jednostka w pewnych okolicznościach ustala ją na poziomie

⁴⁴ MSSF 13 wymienia trzy podstawowe techniki określania wartości godziwej: podejście rynkowe, podejście dochodowe i podejście kosztu.

wartości wejścia (podejście kosztu zastąpienia), jeśli bieżące wykorzystanie maksymalizuje wartość składnika z perspektywy użytkownika rynku, co zazwyczaj będzie mieć miejsce w przypadku aktywów specyficznych. Rada (par. BC141, MSSF 13, MSSF, 2011) wskazuje, że nie ma tutaj konfliktu, ponieważ koszt zastąpienia jest równy kwocie, którą rynkowy nabywca zapłaciłby za składnik, co oznacza, że cena wejścia dla jednego podmiotu jest równa cenie wyjścia drugiego. Przedstawione rozważania Rady nie rozwiewają jednak wątpliwości, zwłaszcza że odtworzenie składnika może nie być uzasadnione bez posiadania specyficznych zasobów niematerialnych.

Wydaje się, że wskazanie kosztu zastąpienia jako wyznacznika ceny rynkowej (w kontekście definicji wartości godziwej jako wartości wyjścia) mogłoby być uznane za pragmatyczne rozwiązanie w przypadku braku możliwości określenia wartości godziwej na poziomie ceny rynkowej lub wartości dochodowej, a nie równorzędną technikę pomiaru wartości godziwej⁴⁵.

Istotnym elementem wprowadzonym w MSSF 13 jest również hierarchia ustalania wartości godziwej, która porządkuje dane wejściowe, na podstawie których jest ona ustalana. W pierwszej grupie uznanej za najlepsze odzwierciedlenie wartości godziwej znajdują się ceny rynkowe pochodzące z aktywnego rynku, dla składnika identycznego jak wyceniany. W drugiej grupie są obserwowalne dane, różne od danych pochodzących z poziomu pierwszego, pozycji zbliżonych lub identycznych jak wyceniane. W trzeciej wyróżnionej grupie znajdują się dane nieobserwowalne na rynku oraz te sposoby ustalania wartości godziwej, które wykorzystują zarówno dane z trzeciego poziomu, jak i z drugiego.

Przyjęte w MSSF 13 rozwiązania stanowią istotny krok w ujednolicaniu zasad ustalania wartości godziwej. Na uwagę zasługuje tutaj przede wszystkim jej jednoznaczne zbliżenie do wartości rynkowej oraz przyjęcie hierarchii jej ustalania dla wszystkich pozycji. Ze względu na wiarygodność pomiaru ważne są również wytyczne dotyczące ujawnień oraz ewentualnych analiz obrazujących podatność tej miary na założenia przyjmowane przez osoby dokonujące wyceny.

2.3. Wartość godziwa w polskim prawie bilansowym

Przyjęta w ustawie o rachunkowości⁴⁶ definicja wartości godziwej jest bardzo zbliżona do definicji zawartej w standardach międzynarodowych⁴⁷. W art. 28 ust. 6 definiuje się wartość godziwą jako „kwotę, za jaką dany składnik akty-

⁴⁵ Propozycję taką przedstawiła Kanadyjska Rada Standardów Rachunkowości (*AcSB*) w: Materiał dyskusyjny (*Discussion Paper*) *Measurement Bases for Financial Accounting – Measurement on Initial Recognition* (2006).

⁴⁶ Ustawa o rachunkowości (2009).

⁴⁷ W wersji obowiązującej do 31 grudnia 2012 r.

wów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązanymi ze sobą stronami”.

Definicja przyjęta w ustawie bazuje na „wymianie” dla aktywów i „uregulowaniu” zobowiązań, co jest odzwierciedleniem rozwiązań międzynarodowych. Analogicznie jak w definicji regulacji międzynarodowych, pojawia się odwołanie do transakcji zawartej między zainteresowanymi, dobrze poinformowanymi i niepowiązanymi stronami. Z perspektywy przedstawionej definicji interpretacja wartości godziwej jest niemalże tożsama z interpretacją wartości godziwej dla potrzeb standardów międzynarodowych (definicja w ustawie jest bliższa wartości rynkowej ze względu na użyte odniesienie do transakcji rynkowej⁴⁸).

Pewien problem interpretacyjny w odniesieniu do pojęcia wartości godziwej wynika jednak z kolejnych zdań przedstawionego artykułu. Zapis ustawowy stwierdza, że „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” oraz że „cenę rynkową aktywów finansowych posiadanych przez jednostkę oraz zobowiązań finansowych, które jednostka zamierza zaciągnąć, stanowi zgłoszona na rynku bieżąca oferta kupna, natomiast cenę rynkową aktywów finansowych, które jednostka zamierza nabyć, oraz zaciągniętych zobowiązań finansowych stanowi zgłoszona na rynek bieżąca oferta sprzedaży”. Przedstawione zapisy art. 28 ust. 6 ustawy o rachunkowości wskazują, że w przypadku instrumentów finansowych wartość godziwa uwzględnia znaczące koszty transakcyjne, co nie tylko pozycjonuje wartość godziwą jako wartość wyjścia, ale utożsamia ją z wartością godziwą netto (wartością godziwą pomniejszoną o koszty transakcyjne lub zbycia), stosowaną w regulacjach międzynarodowych⁴⁹.

Przyjęte w ustawie rozwiązanie budzi wątpliwości w kontekście zapisów Rozporządzenia Ministra Finansów (2001) w sprawie instrumentów finansowych, które stwierdza w par. 14 ust. 1, że „aktywa finansowe, w tym zaliczone do aktywów instrumenty pochodne, wycenia się nie później niż na koniec okresu sprawozdawczego, w wiarygodnie ustalonej wartości godziwej **bez jej** pomniejszania o koszty transakcji, jakie jednostka poniosłaby, zbywając te aktywa lub

⁴⁸ Bezpośrednie odniesienie do warunków transakcji rynkowej może oznaczać zawężenie definicji ustawowej w porównaniu z definicją przyjętą w regulacjach międzynarodowych. Na problem ten wskazuje Nowak (2003), który dodatkowo podkreśla, że takie odniesienie może sugerować, że podstawowym sposobem ustalenia wartości godziwej jest odniesienie do pojedynczej transakcji, podczas gdy poszczególne standardy wskazują na pewną hierarchię ustalania wartości godziwej.

⁴⁹ Problem ten zauważa Nowak (2003), który wykorzystuje w tym kontekście określenie wartości możliwej do realizacji netto, ustalonej z perspektywy rynku, i proponuje zmianę określenia „wartość godziwa” na inne, np. „rzetelna wartość rynkowa”, „wartość rzetelna” lub „wartość rynkowa”.

wyłączając je z ksiąg rachunkowych z innych przyczyn, chyba że wysokość tych kosztów byłaby znacząca”. Rozporządzenie odnoszące się (na podstawie delegacji ustawowej) do instrumentów finansowych wskazuje, że wartość godziwa aktywów finansowych nie uwzględnia „sama w sobie” znaczących kosztów transakcyjnych. Przedstawiony problem jest wyraźną koncepcyjną sprzecznością między ustawą o rachunkowości i regulacjami uzupełniającymi. Uwzględnienie kosztów transakcyjnych przy ustalaniu wartości godziwej i pozycjonowanie jej jako wartości wyjścia są dodatkowo wzmocnione przez ustawową definicję ceny sprzedaży netto, zapisaną w art. 28 ust. 5. Zawarte w nim zdanie drugie stwierdza, że w przypadku braku możliwości ustalenia ceny sprzedaży netto, należy w **inny sposób** określić wartość godziwą na dzień bilansowy. Oznacza to, że cena sprzedaży netto jest zrównana z „polską” wartością godziwą, czyli wartością godziwą netto w ujęciu międzynarodowym. Co więcej, przedstawiony zapis nie jest ograniczony jedynie do instrumentów finansowych, jak wskazane wcześniej zdanie drugie i trzecie ust. 6. W analogiczny sposób do wartości godziwej podchodzi ust. 7 (zdanie drugie) odnoszący się do trwałej utraty wartości – wartość godziwa jest zrównana z ceną sprzedaży netto⁵⁰.

W świetle przedstawionych zapisów interpretacja polskiej definicji wartości godziwej w odniesieniu do kosztów transakcyjnych wydaje się jednoznaczna – wartość godziwa uwzględnia sama w sobie koszty m.in. transakcyjne (ustawa nie wykorzystuje stwierdzenia „wartość godziwa pomniejszona o koszty związane z dokonaniem sprzedaży”) i reprezentuje wartość wyjścia. W takim przypadku zrównanie wartości godziwej dla posiadanych aktywów finansowych z bieżącą rynkową ofertą kupna (art. 28 ust. 6 ustawy o rachunkowości) jest w pełni uzasadnione. Uwzględnienie w wartości godziwej kosztów transakcyjnych zbliża ją do wartości netto możliwej do realizacji, ustalonej z perspektywy rynku. Takie podejście oznacza koncentrację wyceny na kwotach możliwych do zrealizowania w wyniku natychmiastowej sprzedaży (na warunkach rynkowych) składnika aktywów, a nie na kwotach możliwych do zrealizowania z zatrzymaniem tej pozycji (np. utrzymaniem obligacji do dnia wykupu).

Nieco inną (od ustawowej) interpretację wartości godziwej przyjęto w KSR nr 4, który w par. 2.10 wskazuje, że wartość godziwą należy dopiero pomniejszyć „o spodziewane do poniesienia i dające się bezpośrednio przyporządkować do czynności zbycia obiektu oceny utraty wartości, wydatki środków pieniężnych stanowiące łącznie przewidywane koszty sprzedaży (zbycia/likwidacji) tego obiektu [...]”. Przyjęte w KSR nr 4 podejście utożsamia wartość godziwą z wartością wyjścia, która nie uwzględnia jednak sama w sobie kosztów transakcyjnych. Późniejsze zapisy tego standardu nie są jednak już tak jednoznaczne. Paragraf 6.1.2 utożsamia wartość rynkową z ceną sprzedaży netto, która z kolei

⁵⁰ W literaturze przedmiotu pojawiają się w tym kontekście stwierdzenia, że wartość godziwa jest „substytutem wartości rynkowej do wyceny pozycji sprawozdawczych wszędzie tam, gdzie nie istnieje rynek aktywny” (Hasik, 2005, za: Micherda, 2009).

jest zrównana z wartością godziwą poprzez wykorzystanie sformułowania „inaczej oszacowaną wartością godziwą”. Co ciekawe, paragraf ten po części odnosi się do Rozporządzenia Ministra Finansów (2001) w sprawie instrumentów finansowych, które zawiera definicję wartości rynkowej – jest to „możliwa do uzyskania cena (wartość) sprzedaży albo cena nabycia instrumentu finansowego, ustalona na aktywnym rynku”. Nie zmienia to jednak podejścia przyjętego w KSR nr 4 – traktuje on wartość rynkową nie tylko jako wartość wyjścia, ale również uwzględnia w niej koszty transakcyjne⁵¹.

W ustawie o rachunkowości odniesienie do wartości godziwej pojawia się również w przepisach dotyczących rozliczania połączeń jednostek gospodarczych⁵². Przyjęte rozwiązania są bardzo zbliżone do zapisów standardów międzynarodowych (MSSF 3 w wersji obowiązującej do 30 czerwca 2009 r.) i podobnie jak w standardach dla różnych pozycji aktywów wartość godziwa rozumiana jest raz jako wartość wejścia, a raz jako wartość wyjścia. Na przykład, wartość godziwa materiałów zrównana jest z aktualną ceną nabycia (bieżąca wartość wejścia), wartość godziwa towarów i produktów gotowych – z ceną sprzedaży netto pomniejszoną o opusty marży zysku wynikające z kosztów doprowadzenia przez podmiot przejmujący do sprzedaży zapasu lub znalezienia nabywcy (bieżąca wartość wyjścia uwzględniająca koszty transakcyjne), wartość godziwa środków trwałych – z wartością rynkową i wartością według niezależnej wyceny, a w przypadku ich braku z aktualną ceną nabycia lub kosztem wytworzenia, z uwzględnieniem aktualnego stopnia ich zużycia (bieżąca wartość wejścia), zaś dla notowanych papierów wartościowych to aktualny kurs notowań pomniejszony o koszty sprzedaży (bieżąca wartość wyjścia z uwzględnieniem kosztów transakcyjnych).

Należy podkreślić, że przy niektórych pozycjach wycenianych dla potrzeb połączenia jednostek gospodarczych ustawa wskazuje na rynek jako źródło wartości godziwej (m.in. dla środków trwałych czy papierów wartościowych). Brak takiej wskazówki przy innych zasobach (np.: materiałach, towarach i produktach gotowych) oznacza, że mogą być one ustalone z perspektywy danej jednostki, np. bieżąca cena nabycia materiałów może wynikać z zawartych kontraktów terminowych na dostawy lub cen proponowanych przez podmioty powiązane.

⁵¹ Z kolei KSR nr 5 utożsamia wartość rynkową z wartością określoną w umowie. Dopiero w przypadku braku wartości określonej w umowie jednostka odnosi się do cen rynkowych. Inne podejście prezentuje KSR nr 4 w par. 6.3.10 w odniesieniu do rzeczowych aktywów obrotowych – dla tych pozycji wartość godziwa jest zrównana z ceną sprzedaży (bez uwzględniania kosztów sprzedaży). Przedstawiony w odniesieniu do rzeczowych aktywów obrotowych sposób ustalania ceny sprzedaży wskazuje, że nie musi być to wartość rynkowa – standard mówi zarówno o notowaniach giełd towarowych i cenach stosowanych przez konkurentów, jak również o cenach ustalonych według cennika jednostki lub cenach wynikających z umów z odbiorcami, jeżeli są one wiarygodne.

⁵² Zob. art. 44b ust. 4 ustawy o rachunkowości (2009).

Przedstawiona analiza regulacji polskich w zakresie pojęcia wartości godziwej pokazuje, że sama ustawa, jak i przyjęte przepisy wykonawcze w postaci Rozporządzenia Ministra Finansów (2001) oraz uzupełniające ją zapisy standardu (np. KSR nr 4) są w pewnym stopniu niespójne i niejednoznaczne. W jednym zapisie ustawa wskazuje na kwotę z wymiany (w rozumieniu wartości wyjścia), w innym nakazuje korygować ją o koszty transakcyjne. Problemu nie rozwiązują przepisy uzupełniające. Przykładowo, KSR nr 4 raz odnosi wartość godziwą do wartości rynkowej, innym zaś razem do kwoty możliwej do realizacji z perspektywy danej jednostki, a nie wielkości rynkowej.

2.4. Wartość godziwa w regulacjach amerykańskich

Odniesienia do wartości godziwej w regulacjach amerykańskich można odnaleźć już w latach 60. i 70. XX w., zwłaszcza w kontekście rozliczania połączeń jednostek gospodarczych oraz ujmowania leasingu⁵³. Mimo to w amerykańskich założeniach koncepcyjnych wartość godziwa pojawiła się dopiero w 2000 r. wraz z przyjęciem Deklaracji nr 7 *Wykorzystanie informacji o przepływach pieniężnych i wartości bieżącej w wycenie dla potrzeb rachunkowości* (2000). Regulacja ta zdefiniowała wartość godziwą jako cenę, za którą składnik aktywów (lub zobowiązanie) mógłby zostać zakupiony (zobowiązanie zaciągnięte) lub sprzedany (zobowiązanie uregulowane) w bieżącej transakcji między zainteresowanymi stronami, przy czym transakcja ta nie jest transakcją wymuszoną lub sprzedażą likwidacyjną.

Mimo że przyjęta w SFAC 7 definicja wartości godziwej, podobnie jak np. w przypadku standardów międzynarodowych, nie odnosiła się bezpośrednio do rynku, w treści Deklaracji FASB utożsamiała wartość godziwą z ceną rynkową, która była rozumiana jako odzwierciedlenie konsensusu wszystkich uczestników rynku dotyczących wartości składnika aktywów (lub zobowiązania) uwzględniającej jego użyteczność, przyszłe przepływy generowane z jego pomocą, niepewność towarzyszącą przyszłym przepływom oraz zwrot, jakiego uczestnicy rynku żądają za przyjęcie na siebie tej niepewności. Oznaczało to, że wartość godziwa odzwierciedla cenę równoważącą rynek. W przypadku braku obserwowalnej ceny rynkowej wartość godziwa zrównana była z przepływami pieniężnymi, których uczestnicy rynku mogli oczekiwać w związku z danym składnikiem aktywów lub zobowiązań, po uwzględnieniu niepewności ich wystąpienia oraz wartości pieniądza w czasie.

Kolejną bardzo ważną amerykańską regulacją odnoszącą się bezpośrednio do wartości godziwej jest wydany w 2006 r. FAS 157 *Pomiar wartości godzi-*

⁵³ Zob. np. SFAS 13 (1976).

węj⁵⁴ – standard, który redefiniuje to pojęcie oraz wprowadza metody jego ustalania. Regulacja ta stała się podstawą do przygotowania przedstawionego wcześniej MSSF 13. Wartość godziwa została w niej określona jako cena, jaką otrzymano by ze sprzedaży składnika aktywów lub zapłacono by w związku z transferem zobowiązania w normalnej (*orderly*) transakcji między uczestnikami rynku na dzień wyceny. Przedstawiona definicja poprzez wskazanie na transakcję zawieraną przez uczestników rynku jednoznacznie wiąże wartość godziwą z wartością rynkową. Standard przyjmuje, że uczestnicy rynku to nabywcy i sprzedawcy zawierający transakcje na podstawowym rynku dla danego składnika aktywów lub najbardziej korzystnym, jeśli rynek podstawowy nie istnieje.

FASB wskazuje, że uczestnicy rynku charakteryzują się pewnymi cechami, które powinny być uwzględnione przy określaniu wartości godziwej. Po pierwsze, są to podmioty niezależne wobec jednostki i wobec siebie (są podmiotami niepowiązanymi), co oznacza, że zawierają transakcje we własnym interesie, nie zaś na ustalonych z góry warunkach. Po drugie, są to podmioty dobrze poinformowane – znają i rozumieją wszystkie dostępne informacje o danym składniku oraz transakcji, a także są zainteresowane przeprowadzeniem transakcji, jak również są w stanie ją przeprowadzić, lecz nie są do niej zobligowane lub przymuszone.

Wartość godziwa powinna być ustalana przy założeniu spełnienia wszystkich oczekiwań i założeń, które uczestnicy rynku uwzględniliby przy dokonywaniu wyceny, nie zaś na podstawie oczekiwań i zamierzeń samej jednostki gospodarczej. Określając wartość godziwą, jednostka nie identyfikuje konkretnych uczestników rynku, lecz określa, jakie cechy uczestnicy rynku wzięliby pod uwagę przy dokonywaniu wyceny.

Przyjęta przez FASB definicja wartości godziwej, poprzez jednoznaczne odniesienie do sprzedaży składnika aktywów oraz przeniesienia zobowiązania, pozycjonuje ją jako wartość wyjścia⁵⁵. Wartość godziwa nie uwzględnia kosztów transakcyjnych związanych z przeprowadzeniem transakcji sprzedaży lub przeniesieniem zobowiązania, czyli nie jest to wielkość „netto” sama w sobie.

Ustalanie wartości godziwej odbywa się dla konkretnego składnika aktywów lub zobowiązania, dlatego wartość godziwa musi uwzględniać cechy i właściwości danego składnika aktywów lub zobowiązania, np. położenie, stan czy istniejące ewentualnie restrykcje związane ze sprzedażą lub użytkowaniem występujące na dzień wyceny. Oznacza to, że wartość godziwa uwzględnia np. koszty potrzebne do dostarczenia składnika na lub z podstawowego (lub

⁵⁴ W związku z programem Kodyfikacji standardów rachunkowości, wprowadzonym przez FASB w 2009 r. (*FASB Accounting Standards Codification – FASB ASC*), FAS 157 został włączony do niego jako Temat 820 (*Topic 820*).

⁵⁵ Wskazanie na wartość wyjścia zostało wprost użyte w standardzie w par. 7 SFAS 157 (2006) lub odpowiednio par. 820-10-05-1B Tematu 820 FASB ASC.

najbardziej korzystnego) rynku. Jeśli umiejscowienie danego składnika aktywów jest jednym z atrybutów, które mogą mieć wpływ na jego wycenę, cena z podstawowego (lub najbardziej korzystnego) rynku powinna zostać skorygowana, np. właśnie o te koszty, jak również o ewentualne koszty instalacji lub deinstalacji. W takim przypadku wartość wejścia reprezentowana jest przez cenę rynkową powiększoną o koszty instalacji, a wartość wyjścia – przez cenę rynkową pomniejszoną o koszty deinstalacji.

W tym miejscu należy zwrócić uwagę na pewną niespójność koncepcyjną FAS 157 (Temat 820) – regulacja bazuje na wartości wyjścia, lecz w przypadku gdy określana jest wartość godziwa zainstalowanego i skonfigurowanego składnika aktywów w jego najlepszym możliwym użytkowaniu, wskazuje na obserwowalną na rynku cenę powiększoną o koszty dostosowania (Kinderman, 2009). Jeśli przyjąć, że obserwowalną ceną rynkową jest cena sprzedaży (cena, po której jednostka może sprzedać składnik na rynku), to niespójność uwidacznia się poprzez powiększenie rynkowej ceny sprzedaży (element wartości wyjścia) o koszty dostarczenia do jednostki, instalacji i dostosowania (element wartości wejścia). Jeśli obserwowalna cena rynkowa jest rynkową ceną zakupu, to ustalona wartość godziwa jest wartością wejścia (rynkową wartością odtworzenia składnika), co jest od strony koncepcyjnej sprzeczne z definicją. Przedstawiony problem wynika z różnych podstaw, do których należy się odnieść określając analizowany parametr. Wykorzystanie wartości wejścia można uzasadnić tym, że jest ona dla sprzedawcy wartością wyjścia, zwłaszcza gdy nabywca wykorzystałby składnik w tej samej roli i konfiguracji. Jednak przy takim podejściu nacisk w definicji na sprzedaż składnika (lub przeniesienie zobowiązania) jest mylący – należałoby rozważyć przededefiniowanie wartości godziwej na wartość rynkową z perspektywy maksymalizacji wartości dla uczestnika rynku.

Ustalenie wartości godziwej poprzez odniesienie do rynku oznacza, że odzwierciedla ona najpełniejsze i najlepsze wykorzystanie składnika aktywów, jakie wybrałoby uczestnicy rynku dla tej pozycji. Wykorzystanie takie ograniczone jest fizycznymi właściwościami składnika, możliwym prawnym zastosowaniem lub użytkowaniem oraz ekonomiczną racjonalnością i wykonalnością. W ramach tych ograniczeń najpełniejsze i najlepsze wykorzystanie składnika aktywów maksymalizuje jego wartość lub wartość grupy aktywów, z którymi on jest, będzie lub ma być wykorzystywany. Rada FAS podkreśla, że rozwiązanie takie jest stosowane, nawet jeśli bieżące bądź zamierzone zastosowanie składnika aktywów przez jednostkę sprawozdawczą jest inne. Oznacza to, że jeżeli uczestnicy rynku widzieliby lepsze wykorzystanie zainstalowanego składnika i zmiana sposobu wykorzystania byłaby uzasadniona ekonomicznie, to jego wartość godziwą należałoby rozważać na poziomie ceny sprzedaży minus koszty niezbędne do dostosowania składnika do sprzedaży (np. koszty demontażu).

Ustalenie wartości godziwej w odniesieniu do najpełniejszego i najlepszego wykorzystania danego składnika aktywów wiąże się z określeniem podstawy,

perspektywy, z jakiej się odbywa. FAS 157 (Temat 820) wskazuje dwa możliwe punkty odniesienia dla składnika aktywów: perspektywę użytkowania oraz perspektywę wymiany⁵⁶. Najpełniejsze i najlepsze wykorzystanie składnika aktywów z perspektywy jego użytkowania oznacza, że składnik zapewnia maksymalną wartość uczestnikom rynku głównie przez jego użytkowanie w połączeniu z innymi aktywami, czyli jest użytkowany w ramach grupy (np. jako pozycja zainstalowana lub inaczej skonfigurowana do użytkowania), a nie jako samodzielna pozycja. Rada FAS przedstawia przykłady, jak perspektywa taka może zostać uwzględniona. Jeden z nich wskazuje, że wartość składnika „w użytkowaniu” może być określana na podstawie obserwowalnej ceny rynkowej, przy uwzględnieniu jednak, że składnik byłby wykorzystywany łącznie z innymi aktywami tworzącymi grupę oraz że zasoby te byłyby dostępne uczestnikom rynku. Jeżeli składnik aktywów jest zainstalowany lub odpowiednio skonfigurowany do wykorzystania z innymi aktywami i jest to najlepsze rozwiązanie z punktu widzenia ekonomicznych możliwości jego wykorzystania, to wartość godziwa takiej pozycji z perspektywy użytkowania może być ustalona poprzez skorygowanie wartości rynkowej niedostosowanego składnika (obserwowalnej ceny rynkowej nieskonfigurowanego/niezainstalowanego składnika) o koszty transportu do jednostki, instalacji i konfiguracji, tak aby ustalona kwota uwzględniała jego bieżący stan i umiejscowienie.

Przedstawiona powyżej metodologia wyceny pozycji wycenianej w ramach grupy aktywów wynika z faktu, że jeśli dany sposób użytkowania składnika zostałby wybrany przez uczestników rynku, to podmioty te nie rozważałyby sprzedaży tej pozycji. Zatem jej wartość nie byłaby ustalana z perspektywy sprzedaży, lecz wymiany albo nawet odtworzenia. Jak wspomniano, przedstawione podejście budzi pewne wątpliwości koncepcyjne w kontekście definicji wartości godziwej utożsamionej z wartością wyjścia.

Jeśli najpełniejsze i najlepsze wykorzystanie składnika określane jest z perspektywy wymiany, to wartość godziwa odzwierciedla maksymalną kwotę, którą uczestnicy rynku przypisałiby do danego składnika jako samodzielnej pozycji. Ustalona kwota odzwierciedla cenę, którą uzyskano by w bieżącej transakcji sprzedaży samodzielnego składnika i stanowi wartość wyjścia. Przykładem składnika wycenianego z perspektywy wymiany może być składnik aktywów finansowych.

* * *

Omówione regulacje polskie, międzynarodowe i amerykańskie w nieco odmienny sposób postrzegają wartość godziwą, jednak ogólny wymiar tego pojęcia jest bardzo zbliżony i odnosi się do korzyści ekonomicznych, które jednostka

⁵⁶ SFAS 157 (2006) Temat 820 określa te perspektywy jako przesłankę „w użytkowaniu” (*in-use*) oraz „w wymianie” (*in-exchange*).

zazwyczaj z perspektywy rynku może zrealizować z posiadania, użytkowania lub sprzedaży danej pozycji. Odniesienie do korzyści ekonomicznych stanowi jedną z istotniejszych przesłanek wykorzystania wartości godziwej dla potrzeb sprawozdawczości finansowej.

2.5. Przesłanki stosowania wartości godziwej

Założenia koncepcyjne MSR w wersji obowiązującej do 2010 r. wskazywały, że podstawowym celem sprawozdawczości finansowej jest dostarczanie informacji na temat sytuacji finansowej, wyników działalności jednostki gospodarczej oraz ich zmian użytkownikom informacji finansowej. Informacja finansowa może służyć szerokiemu kręgowi użytkowników, jednak jej ukierunkowanie na jedną z grup może mieć istotny wpływ na wybór zasad wyceny. Założenia koncepcyjne uwypuklały przede wszystkim potrzeby informacyjne właścicieli jako podstawowych użytkowników informacji finansowej⁵⁷. Inne podejście przewidywały regulacje amerykańskie, gdzie wyraźne było ukierunkowanie na dwie grupy użytkowników: inwestorów (w tym potencjalnych inwestorów) oraz pożyczko- i kredytodawców⁵⁸. Zbliżone do amerykańskiego podejście przyjęły również obie Rady w połączonym projekcie Ram konceptualnych – sprawozdawczość finansowa ogólnego przeznaczenia ukierunkowana jest na potrzeby dostawców kapitału (rozumianych jako inwestorzy oraz pożyczko- i kredytodawcy), a nie wszystkich grup zainteresowanych funkcjonowaniem jednostki⁵⁹. Dostawcy kapitału są zainteresowani sprawozdawczością finansową ze względu na użyteczność informacji w procesach decyzyjnych, które przeprowadzają, takich jak decyzje dotyczące alokowania własnych zasobów, ochrony czy umacniania własnych inwestycji. Z tego względu w procesie decyzyjnym potrzebują oni informacji, które pozwolą im oszacować zdolność i możliwości jednostki do generowania przepływów pieniężnych oraz zdolność i możliwości kierownictwa w zakresie ochrony, efektywności wykorzystania i racjonalności alokacji powierzonych im kapitałów. Dostawcy kapitału są bezpośrednio zainteresowani kwotami, terminami i niepewnością przepływów pieniężnych z dywidend, odsetek, sprzedaży, odkupu czy wymagalności papierów wartościowych czy pożyczek. Oprócz tego są oni również zainteresowani, czy zasoby pozostające w dyspozycji jednostki są efektywnie i zyskownie wykorzystywane, co oznacza, że sprawozdawczość finansowa może być narzędziem służącym rozliczaniu kierownictwa z powierzonych zasobów. Obok efektywności i zyskowności istotne znaczenie przy ocenie kierownictwa ma również weryfikacja stopnia zabezpieczenia i ochrony zasobów jednostki przed niekorzystnymi

⁵⁷ Par. 12 *Założeń koncepcyjnych MSR* (MSSF, 2009).

⁵⁸ Deklaracja nr 1 (1978, par. 32).

⁵⁹ Par. OB2 *Conceptual Framework* (2010).

czynnikami ekonomicznymi, takimi jak zmiany cen czy technologii, jak również zmianami społecznymi⁶⁰.

Tabela 2.1. Użyteczność informacji finansowej w świetle *Założeń koncepcyjnych MSR*, Deklaracji pojęć nr 2 (1980) (FASB) i wspólnego projektu Ram konceptualnych RMSR i FASB (*Conceptual Framework*, 2010)

Użyteczna informacja finansowa		
<i>Założenia koncepcyjne MSR (RMSR)</i>	Deklaracja pojęć nr 2 (FASB)	Wspólny projekt Ram konceptualnych RMSR i FASB
1. Zrozumiałość: użytkownik jest w stanie zrozumieć udostępnioną informację 2. Przydatność (relewantność): informacja może mieć wpływ na decyzje podejmowane przez użytkowników; informacja jest przydatna, jeśli posiada wartość predykcyjną lub/i potwierdzającą 3. Wiarygodność: - informacja jest wolna od istotnych błędów - informacja jest neutralna (wolna od zniekształceń) - informacja wiernie odzwierciedla to, co ma odzwierciedlać (w tym treść ekonomiczną, a nie formę prawną) - informacja jest przygotowana z rozważą (zasada ostrożności) - informacja jest kompletna (uwzględnia wszystkie potrzebne informacje) 4. Porównywalność: informacja może być porównywana w czasie oraz między jednostkami	1. Przydatność (relewantność): informacja może mieć wpływ na decyzje podejmowane przez użytkowników; informacja jest przydatna, jeśli posiada wartość predykcyjną lub/i potwierdzającą (do sprzężenia zwrotnego) oraz jest dostarczona na czas 2. Wiarygodność: - informacja jest weryfikowalna - informacja wiernie odzwierciedla to, co ma odzwierciedlać (w tym jest kompletna) - informacja jest neutralna	1. Przydatność (relewantność): informacja może mieć wpływ na decyzje podejmowane przez użytkowników; informacja jest przydatna, jeśli posiada wartość predykcyjną lub/i potwierdzającą 2. Wierność odzwierciedlenia: - informacja wiernie odzwierciedla to, co ma odzwierciedlać - informacja jest neutralna (wolna od zniekształceń) - informacja jest wolna od znaczących błędów - informacja jest kompletna (uwzględnia wszystkie informacje niezbędne dla wiernego odzwierciedlenia)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Jaruga i in. (2009, s. 26–34); Nowak (2010, s. 188–192).

Założenia koncepcyjne MSR przyjmowały, że informacja jest użyteczna dla użytkownika, jeśli jest zrozumiała, przydatna, wiarygodna i porównywalna. Amerykańska Deklaracja pojęć nr 2 (1980) prezentowała dwie podstawowe cechy informacji finansowej determinujące jej użyteczność – przydatność oraz wiarygodność. Wspólny projekt Ram wskazuje na dwie zbliżone cechy jakościowe leżące

⁶⁰ Zob. par. OB4 *Conceptual Framework* (2010).

u podstaw użyteczności – przydatność (istotność) oraz wierność odzwierciedlenia. W tabeli 2.1 zestawiono podstawowe cechy oraz uzupełniające je atrybuty.

Jak wynika z tabeli 2.1, podstawową cechą użytecznej informacji finansowej jest jej przydatność. Jest ona przydatna dostawcom kapitału, jeśli posiada wartość predykcyjną lub/i potwierdzającą. Wartość predykcyjna oznacza, że informacja może być wykorzystywana w procesie służącym określeniu oczekiwań dotyczących przyszłości. Wartość potwierdzająca (do sprzężenia zwrotnego) to atrybut, który potwierdza lub zmienia oczekiwania określone na podstawie wcześniejszych ocen i oszacowań. W konsekwencji tego informacja, która potwierdza przeszłe oczekiwania, zwiększa prawdopodobieństwo, że przyszłe rzeczywiste wyniki będą zgodne z oczekiwaniami, zaś ta, która zmienia oczekiwania, zmienia również prawdopodobieństwo wystąpienia możliwych rezultatów⁶¹.

Jak wspomniano wcześniej, użytkownicy informacji finansowych są zainteresowani przede wszystkim takimi, które pozwolą im oszacować zdolność i możliwości jednostki do generowania przepływów pieniężnych, a także prawdopodobieństwa wystąpienia tych możliwości. Spełnienie wymagań stawianych przed sprawozdawczością finansową nakłada konieczność wyboru koncepcji wyceny, która byłaby przydatna w realizacji tego celu. Wyraźne ukierunkowanie oczekiwań na przyszłe przepływy generowane przez podmiot wskazuje na konieczność wykorzystywania koncepcji wyceny bazujących na korzyściach, które mogą być lub zostaną wygenerowane przez zasoby pozostające w dyspozycji jednostki, co pozwala zarówno na ocenę tych korzyści, jak i na ocenę wartości tego podmiotu⁶².

Miary bazujące na nakładach (np. koszt historyczny), wykorzystane jako podstawa pomiaru, zazwyczaj nie uwzględniają bezpośrednio przyszłych korzyści ekonomicznych. Problem ten jest szczególnie wyraźny w momencie początkowego ujęcia danej pozycji. Zazwyczaj przyjmuje się bez zastrzeżeń, że poniesienie nakładów jest racjonalne i ekonomicznie uzasadnione bez konieczności (ze strony sprawozdawczości finansowej) weryfikacji prawdopodobieństwa wystąpienia przyszłych korzyści w wyniku posiadania danego składnika aktywów. Przyjęcie założenia o racjonalności działań kierownictwa, które zazwyczaj przeprowadza (ale nie musi) rachunek opłacalności inwestycji, może całkowicie pomijać problem odzyskiwalności nakładów w przyszłości.

W wielu przypadkach nakłady ponoszone na pozyskanie składnika mogą być zbliżone do wartości korzyści oczekiwanych z wykorzystania lub posiadania danej pozycji, jednak nie można uznać, że jest to kwestia oczywista. Różnice

⁶¹ Par. QC6–9 *Conceptual Framework* (2010).

⁶² Barth i Landsman (1995) wskazują, że pozycja sprawozdania finansowego jest przydatna użytkownikom, jeżeli pomaga im dokonać oceny wartości przedsiębiorstwa.

między nakładami i wartością przyszłych korzyści oczekiwanych z posiadania składnika mogą powstać już w dniu ujęcia takiej pozycji, m.in. w związku z⁶³:

- ujęciem kosztów finansowania zewnętrznego (i ewentualnie kosztu kapitału);
- nieefektywnością (lub niską efektywnością) działań prowadzących do pozyskania składnika (np. budowy środka trwałego);
- arbitralną podstawą alokacji kosztów pośrednich (w tym ogólnozakładowych);
- pozyskaniem składnika na podstawie wiążących umów terminowych;
- pozyskaniem składnika, gdy zapłata jest istotnie odroczone lub istotnie poprzedza samą transakcję pozyskania (np. przedpłaty);
- transakcją przeprowadzoną między podmiotami powiązanymi;
- wysokim zaangażowaniem w projekt (wysokimi dotychczas poniesionymi nakładami), w związku z którym pozyskiwany jest składnik.

Gdy uznamy, że informacje na temat kwot, momentu zajścia przepływów oraz niepewności tych przepływów są naturalnym ukierunkowaniem informacji dostarczanych przez rachunkowość finansową (co wynika m.in. z przyjętych definicji aktywów i zobowiązań), wydaje się kwestią oczywistą, że zastosowana koncepcja wyceny winna uwzględniać te elementy. Ponieważ oczekiwania w zakresie korzyści ekonomicznych (utożsamianych zazwyczaj z przepływami pieniężnymi) stanowią podstawowy atrybut aktywów i zobowiązań, atrybut ten powinien stanowić podstawowy cel pomiaru wartości w rachunkowości. Wartość korzyści ekonomicznych i możliwości ich realizacji mogą zostać odzwierciedlone z wykorzystaniem różnych miar wartości bezpośrednio odnoszących się do korzyści ekonomicznych, które (przy założeniu pieniądza jako medium wymiany) oznaczają zazwyczaj przepływy pieniężne – przepływy realizowane bezpośrednio lub pośrednio, np. poprzez minimalizację wydatków. Miarami takimi są: wartość godziwa, wartość z użytkowania (dochodowa/użytkowa) oraz wartość możliwa do realizacji, a także ich połączenia, w postaci np. wartości odzyskiwalnej.

Wykorzystanie wartości godziwej utożsamiającej jednocześnie cenę rynkową oraz wartość oczekiwanych przez uczestników rynku przyszłych przepływów pieniężnych pozwala odzwierciedlić daną pozycję jednocześnie w odniesieniu do przyszłych przepływów i bieżącej realizacji. Należy podkreślić, że wartość możliwa do realizacji oraz wartość z użytkowania, ustalone z perspektywy uczestników rynku (przy założeniu najpełniejszego i najlepszego wykorzystania), odzwierciedlają wartość godziwą danej pozycji. Wykorzystanie w wycenie wartości bazujących na oczekiwaniach jednostki wprowadza do sprawozdania element subiektywnych oczekiwań kierownictwa jednostki, dotyczących możliwości realizacji przepływów pieniężnych. Dodatkowo ustalenie wartości

⁶³ Materiał dyskusyjny (*Discussion Paper*) *Measurement Bases for Financial Accounting – Measurement on Initial Recognition* (2006, par. 19).

korzyści z perspektywy jednostki może oznaczać uwzględnienie w wartości przedmiotu wyceny części wartości niematerialnych (zazwyczaj nieujętych), które pozostają w dyspozycji podmiotu i które w całości bądź w części są realizowane dzięki pozycji wycenianej. Wykorzystanie wartości godziwej określonej w procesie ciągłych dostosowań rynkowych eliminuje ten problem i wprowadza wyższy obiektywizm oraz porównywalność prezentowanych informacji. Oczywiście wykorzystanie tego parametru może być wsparte dodatkowymi informacjami i analizami na temat wartości z użytkowania, które pozwolą użytkownikom na identyfikację oczekiwań kierownictwa, jednak wykorzystanie tej drugiej dla potrzeb sprawozdawczości finansowej budzi pewne wątpliwości.

Ukierunkowanie na oczekiwane przepływy pieniężne i ich ekwiwalenty nie oznacza, że podstawą wyceny poszczególnych aktywów czy zobowiązań winna być wartość wyjścia, rozumiana jako wartość netto uzyskanych wpływów z natychmiastowej sprzedaży, taka jak cena sprzedaży netto (ustalona z perspektywy rynku) bądź wartość netto możliwa do realizacji (ustalona z perspektywy jednostki). Uwzględnienie kosztów transakcyjnych w wycenie bilansowej może zależeć od sposobu realizacji korzyści ekonomicznych z danego składnika aktywów. Jeżeli z perspektywy rynku racjonalne jest dalsze użytkowanie danej pozycji, to bezzasadne będzie ustalenie wartości wpływu netto z natychmiastowej sprzedaży. Jeżeli zmiana bieżącego wykorzystania byłaby racjonalna, wówczas należy rozważyć taką wycenę, chociaż, jak zauważono wcześniej, jest to forma tworzenia rezerwy na koszty przyszłych działań.

Należy podkreślić, że wykorzystanie w procesie wyceny wartości bieżących bazujących na oczekiwanych przepływach jest w niektórych przypadkach jedyną możliwością zaprezentowania rzeczywistego ekonomicznego obrazu podmiotu. Rozwiązanie takie szczególnie uzasadnione jest m.in. w przypadku instrumentów finansowych, które nie mają wartości początkowej, np. niektórych instrumentów pochodnych (Butler, 2001, s. 70–75), lub aktywów biologicznych, w których przypadku miary opierające się na poniesionych nakładach nie odzwierciedlają lub w bardzo ograniczonym zakresie odzwierciedlają przemianę biologiczną, a także innych pozycji lub umów, które nie wymagają nakładów, a które mogą generować korzyści (lub obciążenia) dla spółki, np. ponadprzeciętne korzyści w przypadku zmian cen rynkowych. We wskazanych obszarach podmiot stosujący wycenę bazującą na nakładach poniesionych może w ogóle pomijać zaistniałe zmiany lub przemianę pozycji, jak również przychody lub koszty do czasu realizacji danego składnika (moment ten może być odroczone na dłuższy okres, dochodzący w przypadku aktywów biologicznych do kilkunastu lat). Zatem miary wartości, bazując na oczekiwanych korzyściach, charakteryzują się wierniejszą reprezentacją fenomenu ekonomicznego, większą porównywalnością i zrozumiałością, a przede wszystkim przydatnością niż wycena oparta na nakładach rzeczywiście poniesionych.

Częstym obszarem krytyki wartości godziwej jest jej wiarygodność ustalenia oraz wprowadzenie znacznego poziomu zmienności do sprawozdawczości finansowej. Warto wspomnieć, że wiarygodność nie jest pojęciem jednoznacznym i może być różnie interpretowana⁶⁴. Przymiotnik „wiarygodny”, czyli rzetelny, godny zaufania, budzący zaufanie⁶⁵, oznacza cechę, która może być różnie postrzegana przez różnych użytkowników informacji finansowej. Regulacje amerykańskie i międzynarodowe do 2010 r. ściśle wiązały to pojęcie z wiernym odzwierciedleniem istoty zjawiska, którego informacja dotyczy. Wiarygodna informacja jest wolna od istotnych błędów, neutralna (wolna od zniekształceń celowych lub nieumyślnych) oraz wiernie odzwierciedla (przedstawia) to, co ma przedstawiać⁶⁶. Ramy amerykańskie dodatkowo uwypuklały weryfikowalność, czyli możliwość weryfikacji informacji, m.in. poprzez zastosowanie innych miar (technik), które dadzą zbliżone rezultaty, jak również poprzez odtworzenie procesu jej ustalania.

W związku z tym, że celem pomiaru wartości godziwej jest ustalenie ceny rynkowej między niepowiązаныmi, zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi uczestnikami rynku, wiarygodność pomiaru wartości godziwej (i przez to samej wartości godziwej) winna być rozpatrywana w tym kontekście. Jeśli wartość godziwa odzwierciedla rzeczywiste transakcje rynkowe zawierane na aktywnym rynku, to wielkość ta przedstawia to, co ma przedstawiać – wartość rynkową, jest przy tym neutralna oraz nie zawiera istotnych błędów. Istotna zmienność ceny rynkowej dla danego składnika nie oznacza braku wiarygodności pomiaru na określony moment.

Problem wiarygodności pomiaru wartości godziwej uwidacznia się przede wszystkim, gdy nie może być ona jednoznacznie ustalona poprzez odniesienie do transakcji rynkowych zawieranych na aktywnym rynku⁶⁷. W tym kontekście ograniczenie wiarygodności jej ustalania wynika z różnych postaci niepewności wyceny, które zachodzą w przypadku występowania szerokiego przedziału różnych możliwych wartości, które mogą odzwierciedlać wartość godziwą. Każda z tych wielkości może być uzasadnionym reprezentantem ceny rynkowej w zależności od przyjętych różnych założeń. Konieczność szacowania wartości godziwej w przypadku braku odniesienia do aktywnego rynku oznacza zatem

⁶⁴ Zob. par. BC2.12–2.24 projektu Ram konceptualnych (*ED Conceptual Framework*, 2008).

⁶⁵ Zob. *Słownik języka polskiego* (2005).

⁶⁶ MSR 8 par. 10 (MSSF, 2009) dodatkowo wspomina w kontekście wiarygodności o odzwierciedleniu istoty ekonomicznej, a nie formy prawnej, rozsądnym podejściu (określanym czasem jako zasada ostrożności) oraz kompletności.

⁶⁷ Samo istnienie aktywnego rynku dla danego składnika nie oznacza jednoznaczności w ustalaniu wartości godziwej – w praktyce może istnieć kilka aktywnych rynków dla danego składnika aktywów, jak również w ciągu danego dnia ceny rynkowe mogą się istotnie zmieniać, co skutkuje koniecznością wyboru między różnymi rynkami bądź różnymi wartościami pojawiającymi się w ciągu dnia.

potrzebę przyjęcia pewnych założeń dotyczących potencjału ekonomicznego składnika, możliwych oczekiwań potencjalnych lub rzeczywistych uczestników rynku względem niego oraz możliwości i prawdopodobieństwa realizacji korzyści ekonomicznych z jego sprzedaży, posiadania lub wykorzystania, które mogą podważać wiarygodność wyceny. Zasady ustalania (wraz z hierarchią potencjalnych źródeł i technik) mogą być określone w regulacjach rachunkowości (zob. np. MSSF 7, FAS 157/Temat 820), jednak to po stronie osoby dokonującej wyceny leży zazwyczaj ostateczna decyzja dotycząca wyboru perspektywy wyceny, oceny, akceptacji lub odrzucenia dostępnych danych, wyboru odpowiednich technik oraz przygotowania oszacowań. W tym kontekście należy rozważyć dwa podstawowe źródła niepewności wyceny⁶⁸:

- niepewność oszacowania;
- nieokreśloność ekonomiczną.

Oszacowanie polega na ocenie i określeniu istniejących niepewnych warunków lub przyszłych wyników, w tym przyszłych zdarzeń. Faktyczny rezultat lub ostateczny wynik szacowanej pozycji może różnić się od wielkości oszacowanej, co może wynikać z przyjęcia błędnych założeń, niewłaściwych technik wyceny czy niewłaściwych danych wejściowych (w tym pominięcia niektórych). Jednak różnica między wartością oszacowaną i rzeczywistym rezultatem może być również skutkiem zmian powstałych po dniu wyceny, a także w związku z uwidocznieniem się danych i okoliczności, które nie były znane na moment przygotowania wyceny. Przyjęcie odpowiednich założeń, wybór danych (w tym przyjęcie lub pominięcie dostępnych informacji) i technik wyceny ma istotny wpływ na wiarygodność pomiaru wartości, jednak brak pewnych informacji albo zmiany w danych wejściowych powstałych po dniu wyceny mogą nie mieć takiego wpływu. Wiarygodność oszacowań nie oznacza ich potwierdzenia przez faktyczne późniejsze rezultaty. Ocena tej cechy wiąże się z wyborem danych wejściowych, analizą istniejących informacji i faktów, ważnością przyjętych założeń, a także poprawnością zastosowanych technik wyceny. Przyjęcie racjonalnych założeń wynikających z udokumentowanej polityki, właściwy wybór i weryfikowalność przyjętych procedur, danych wejściowych oraz zasady ich kontroli mogą przyczynić się do znacznego wzmocnienia wiarygodności pomiaru. Z perspektywy użytkownika nie bez znaczenia są również odpowiednie ujawnienia w zakresie stosowanych rozwiązań i założeń, które pozwalają odtworzyć proces wyceny, a także prezentacja odpowiednich analiz, m.in. analizy wrażliwości, która umożliwia zrozumienie, jak różne założenia bądź zmiany w danych wejściowych wpływają lub wpłynęłyby na ustalone kwoty (Landsman, 2006).

⁶⁸ Materiał dyskusyjny (*Discussion Paper*) *Measurement Bases for Financial Accounting – Measurement on Initial Recognition* (2005).

Należy podkreślić, że dokonując pomiaru w rachunkowości, bardzo często nie można uniknąć niepewności oszacowań – każda taka procedura zawiera w sobie pewną dawkę niepewności, co wynika z odnoszenia się do nieznannej przyszłości⁶⁹. Ocena wiarygodności oszacowania nie oznacza zatem porównania przyszłego rzeczywistego rezultatu z wynikiem oszacowania, lecz wymaga weryfikacji poprawności przyjętych danych, uwzględnienia istniejących faktów i zasadności założeń czynionych na moment pomiaru⁷⁰ oraz rzetelności przeprowadzonych wyliczeń.

Drugim istotnym źródłem niepewności wyceny jest nieokreśloność ekonomiczna. Pojęcie to oznacza brak możliwości jednoznacznego określenia (lub brak możliwości określenia na wystarczającym poziomie) cech determinujących wartość danego zjawiska ekonomicznego, które podlega wycenie. Nieokreśloność ekonomiczna może wynikać m.in. z konieczności wskazania cech, które uwzględniliby przy wycenie uczestnicy rynku lub z konieczności alokacji wartości szerszej pozycji do jej elementów składowych. Alokacja taka lub dokonanie odpowiedniego podziału wymaga często przyjęcia pewnych arbitralnych rozwiązań. Ograniczenie tego zjawiska może być realizowane poprzez dodatkowe ujawnienia informacji wskazujące zakres odniesienia do transakcji rynkowych, zakres wykorzystania własnych założeń jednostki oraz ich ekonomiczne uzasadnienie, wybór cech uwzględnionych przy wycenie, a także sprawdzalność założeń⁷¹ i symulacje obrazujące różne wyniki uzależnione od różnych założeń.

Niepewność wyceny nie jest tożsama z jej zmiennością. Wysoka zmienność danej miary w czasie nie oznacza, że wyceny dokonano niewiarygodnie bądź niepoprawnie. W niektórych przypadkach można dojść do wniosków odwrotnych (przy założeniu, że celem wyceny jest pomiar korzyści) – im większa zmienność oczekiwań rynkowych w zakresie korzyści, tym większa wiarygodność wartości bieżących bazujących na tych korzyściach. Przedstawiony wniosek jest skutkiem wierności odzwierciedlenia – jeśli wartość ma odzwierciedlać korzyści, to im większa zmienność tych korzyści, tym wierniej odzwierciedlają je miary odnoszące się do tych korzyści (Barth, 2004, s. 328).

W szybko zmieniających się warunkach rynkowych zmienność cen zasobów jest kwestią naturalną. Jeżeli za cel pomiaru wartości uznać korzyści ekonomiczne, to wartość będzie ulegać zmianom wraz ze zmianami oczekiwań uczestników rynku dotyczących przyszłości oraz sytuacji bieżącej. Dla użyt-

⁶⁹ Przykładowo, ujęcie przychodu i należności z odroczonym terminem zapłaty bazuje zazwyczaj na założeniu, że kontrahent dokona zapłaty. Przyjęcie założenia co do przyszłości jest zatem oszacowaniem, oceną prawdopodobieństwa zapłaty, które nie zawsze potwierdza się w przyszłości.

⁷⁰ Materiał dyskusyjny (*Discussion Paper*) *Measurement Bases for Financial Accounting – Measurement on Initial Recognition* (2006, s. 12).

⁷¹ Zob. wyniki badań Mazur (2010).

kowników sprawozdań finansowych szczególne znaczenie ma zdolność jednostki do generowania przepływów pieniężnych (i ich ekwiwalentów), jak również ich rozkład w czasie oraz pewność wystąpienia. Z tego względu informacje o zmienności przyszłych przepływów są kluczowe przy podejmowaniu decyzji gospodarczych. Wartość godziwa, jak również niektóre inne miary bazujące na przyszłych korzyściach ekonomicznych uwzględniają zmienność poprzez odniesienie do prawdopodobieństwa wystąpienia przyszłego przepływu. W związku z tym, że wartości takie odzwierciedlają bieżące oczekiwania, ulegają zmianom wraz ze zmianami oczekiwań. Zmienność wartości godziwej jest zatem w dużym stopniu wynikiem nie samej wyceny, lecz zmian otoczenia rynkowego. Oczywiście można argumentować, że wysoka zmienność wynikająca z częstych zmian warunków rynkowych oznacza, że kwota zaprezentowana w sprawozdaniu nie odzwierciedla wartości, która zostanie ostatecznie zrealizowana. Wartości uśrednione mogą być bliższe kwocie, która ostatecznie zostanie zrealizowana. Na moment wyceny wartość godziwa odzwierciedla jednak wielkości, które byłyby możliwe do zrealizowania, jak również prawdopodobieństwo zmian kwot możliwych do realizacji w przyszłości. Dodatkowo, jeżeli wartość pozycji podlega silnym wahanom, to dla użytkownika informacji finansowej większe znaczenie ma (w kontekście przydatności) wartość bieżąca, a nie pochodząca z przeszłości. Oprócz znajomości wartości bieżącej istotne znaczenie dla użytkownika może mieć również znajomość zmienności wartości (np. odchylenia standardowego) (Barth, 2004, s. 327). Informacje na temat zmienności lub/i dotychczasowego stopnia realizacji pozycji⁷², przedstawione np. w notach do sprawozdania finansowego, mogą znacznie pomagać użytkownikom w ocenie niepewności przyszłych przepływów, ponieważ informacja taka jest przydatna m.in. w ocenie ryzyka związanego z pozycją.

W przedstawionym kontekście uwidacznia się również inny problem związany ze zmiennością – jej wpływ na wynik finansowy oraz ewentualną jego dystrybucję. Wynik finansowy jednostki w kontekście podejścia bilansowego jest wielkością pochodną wobec ujętych zasobów (aktywów) i zobowiązań. Samo ujęcie przeszacowania składnika do wartości godziwej stawia pytanie o odzwierciedlenie tego przeszacowania w wyniku finansowym bądź w pozycji niepodlegającej dystrybucji (np. kapitale z aktualizacji wyceny). Brak ujęcia przeszacowania do wartości bieżącej (szczególnie zwiększającego wartość), jak również ujęcie takiego przeszacowania w pozycji niepodlegającej dystrybucji (np. kapitale z aktualizacji wyceny) można określić jako podejście konserwatywne, zaś ujmowanie przeszacowań bezpośrednio w wyniku podlegającym dystrybucji jako agresywne⁷³. Brak możliwości dystrybucji wzrostu wartości

⁷² Przez stopień realizacji pozycji można określić relację między kwotą oszacowanej wartości godziwej a kwotą rzeczywiście zrealizowaną.

⁷³ W literaturze przedmiotu można odnaleźć nieco inne zasady rozróżnienia podejścia konserwatywnego oraz agresywnego (pierwsze pomijające przeszacowania „w górę”, drugie uwzględniające przeszacowania „w górę”) – zob. Kabalski (2009a, s. 12).

aktywów można traktować jako próbę „decydowania” przez rachunkowość o dystrybucji nadwyżki⁷⁴, co może lub ma chronić sam podmiot lub pożyczko- i kredytodawców przed nieracjonalnymi lub niepożądanymi zachowaniami właścicieli. W takim jednak przypadku rozważania na temat odpowiedniości każdego z przedstawionych rozwiązań można (czy wręcz należy) prowadzić w kontekście roli rachunkowości w jednostce gospodarczej i systemie ekonomiczno-społecznym oraz celów, jakie ma realizować rachunkowość (czy jest to system informacyjny obrazujący sytuację podmiotu czy narzędzie wykorzystywane również do kreowania pewnych zachowań). Przerzucenie decyzji z poziomu regulatora (np. ustawodawcy lub ciała tworzącego standardy) na kierownictwo nie rozwiązuje tego problemu⁷⁵, a z pewnego punktu widzenia wręcz go powiększa – pojawia się kwestia porównywalności przedsiębiorstw z tej samej branży stosujących różne dopuszczalne rozwiązania czy kształtowania obrazu jednostki zgodnie z perspektywą przyjętą przez kierownictwo.

Warto wspomnieć, że zmienność w sprawozdaniu finansowym może być również wynikiem różnych zasad wyceny przyjętych dla różnych pozycji. Przykładowo, jednostka może posiadać dłużne aktywa finansowe oprocentowane stałą stopą procentową, które są wyceniane w wartości godziwej oraz analogiczne zobowiązania finansowe (charakteryzujące się takimi samymi warunkami jak aktywa – stopą procentową, terminami spłat, wartością nominalną, walutą itp.⁷⁶) wyceniane w zamortyzowanym koszcie. Wzrost rynkowych stóp procentowych będzie oznaczać spadek wartości godziwej składnika aktywów, podczas gdy analogiczny spadek wartości rynkowej zobowiązania nie zostanie uwzględniony⁷⁷. W przedstawionej sytuacji zmiany wartości zasobów (bez uwzględniania zmiany wartości zobowiązań) mogą wprowadzać wysoką zmienność do sprawozdania finansowego (np. bilansu i rachunku zysków i strat), mimo ich kompensowania od strony ekonomicznej przez ujęte zmiany wartości zobowiązań⁷⁸. Wycena wszystkich pozycji wykazywanych w sprawozdaniu finansowym w wartościach bieżących w dużym stopniu może zniwelować

⁷⁴ Oddzielną kwestią jest to, co należy w tym kontekście uznawać za nadwyżkę.

⁷⁵ Standardy międzynarodowe dopuszczają możliwość stosowania różnych zasad wyceny w zależności od decyzji podjętej przez kierownictwo w polityce rachunkowości. Por. Kabalski (2009a, s. 41–68).

⁷⁶ Różnice między aktywami i zobowiązaniami o tożsamy warunkach umownych mogą wynikać z różnego ryzyka kredytowego przypisanego do aktywów finansowych posiadanych przez jednostkę oraz ryzyka kredytowego jej samej.

⁷⁷ Spadek wartości zobowiązania oprocentowanego stałą stopą procentową wynika m.in. z relatywnie niższych płatności, które jednostka musi ponosić w porównaniu z bieżącymi warunkami rynkowymi, jak również z wyższym dyskontem wartości nominalnej. Zob. Dębski (2007, s. 252 i n.).

⁷⁸ W świetle istniejących rozwiązań rachunkowości możliwym rozwiązaniem, niwelującym w pewnym stopniu przedstawiony problem, jest zastosowanie rachunkowości zabezpieczeń lub dobrowolna desygnacja zobowiązań do wyceny w wartości godziwej.

ten problem, choć kwestią problematyczną w dalszym ciągu jest wycena oraz ujęcie zasobów i pewnych zobligowań, które nie są w świetle bieżących regulacji wykazywane w sprawozdaniu finansowym (np. wewnętrznie wypracowana wartość firmy).

Na podstawie powyższych rozważań można potwierdzić cechy charakteryzujące wartość godziwą. Miara ta pozwala odzwierciedlić następujące ekonomiczne cechy składnika aktywów⁷⁹:

- szacowane przyszłe przepływy środków pieniężnych;
- oczekiwania (z perspektywy rynku) możliwych zmian w kwotach i dacie szacowanych przyszłych przepływów środków pieniężnych;
- wartość pieniądza w czasie;
- rynkową wycenę niepewności związanej z danym składnikiem aktywów lub zobowiązań;
- inne, często niezidentyfikowane czynniki, w tym brak płynności czy niedoskonałości rynku.

W sytuacji gdy przedmiotem wyceny jest składnik niebędący przedmiotem obrotu na rynku, niegenerujący samodzielnie przepływów pieniężnych, bardzo specyficzny dla określonej działalności, którego posiadanie i wykorzystanie uzasadnione jest jedynie w ramach określonej grupy aktywów, podstawowym ograniczeniem związanym z szerszym wykorzystaniem wartości godziwej staje się konieczność jej oszacowania, co wymaga odpowiedniej wiedzy eksperckiej i nakładów, oraz wspomniana nieokreśloność ekonomiczna. Skutkuje to koniecznością określenia i wyboru cech, które powinny podlegać wycenie i które determinują wartość w oczach uczestników rynku, przyjęcia pewnych założeń, wyboru metod i technik wyceny lub ustalenia wartości godziwej nie na poziomie pojedynczego składnika, lecz szerszej grupy i następnie arbitralne przypisanie tej wielkości do poszczególnych zasobów (w tym nieujętych aktywów niematerialnych).

Wykorzystanie wartości wejścia bazującej na nakładach potrzebnych na odtworzenie składnika (lub jego zastąpienie składnikiem o analogicznych cechach ekonomicznych), co oznacza ustalenie wartości godziwej na poziomie bieżącego kosztu zastąpienia, jest jednak tylko rozwiązaniem pragmatycznym, a nie koncepcyjnie spójnym, wymagającym dodatkowej analizy potwierdzającej zasadność odtworzenia (zastąpienia) składnika aktywów. Przykładowo, spółka może posiadać składnik aktywów, którego odtworzenie w bieżących warunkach rynkowych byłoby nieuzasadnione, jednak dzięki któremu może generować korzyści w pewnej grupie aktywów.

Korzyści, jakie może przynieść wykorzystanie wartości godziwej oraz ograniczenia z tym związane należy rozpatrywać, porównując wartość godziwą z alternatywnymi koncepcjami pomiaru wartości, co zostało przedstawione w kolejnym rozdziale.

⁷⁹ Zob. Deklaracja nr 7 (2000, par. 23).

Rozdział 3. Koncepcje wyceny dla potrzeb sprawozdawczości finansowej

3.1. Wartość godziwa a inne koncepcje pomiaru wartości w rachunkowości

Pomiar wartości w rachunkowości może bazować na różnych koncepcjach wyceny, rozumianych jako pewne zasady, na podstawie których przypisywana jest wartość do danej pozycji bilansowej lub wynikowej. Podstawowe koncepcje wyceny, które można wyróżnić w regulacjach i literaturze przedmiotu, to:

- koszt historyczny;
- koszt historyczny możliwy do odzyskania;
- wartość historyczna (zmodyfikowany koszt historyczny)¹;
- wartość historyczna możliwa do odzyskania (zmodyfikowany koszt historyczny możliwy do odzyskania);
- wartość godziwa (rynkowa);
- wartość godziwa (rynkowa) netto – rynkowa cena sprzedaży netto;
- wartość z użytkowania (dochodowa/użytkowa) (*value in use*);
- wartość odzyskiwalna (*recoverable amount*);
- wartość możliwa do realizacji (uzyskania) (*realizable/settlement value*);
- wartość możliwa do realizacji (uzyskania) netto (*net realizable value*);
- bieżący koszt (*current cost*);
- bieżący koszt odtworzenia (*replacement cost* i *depreciated replacement cost*);
- bieżący koszt zastąpienia;
- bieżący koszt możliwy do odzyskania (wartość utraty, wartość dla biznesu).

¹ W literaturze przedmiotu wycena bazująca na wartościach historycznych jest często zrównana z wyceną w koszcie historycznym. Przykładem takiego podejścia może być początkowa wycena składnika aktywów, dla którego jednostka nie poniosła nakładów w związku z jego pozyskaniem, w cenie sprzedaży netto. Późniejsza wycena bazuje na wartości ustalonej w przeszłości, w konsekwencji czego jest bardzo zbliżona do rozwiązań stosowanych dla kosztu historycznego. W niniejszym opracowaniu wycena bazująca na wartościach historycznych analizowana jest jako odrębna podstawa wyceny, co jest w dużym stopniu konsekwencją propozycji Kanadyjskiej Rady Standardów Rachunkowości (*AcSB*), która na zlecenie RMSR analizowała zagadnienia wyceny początkowej i przygotowała Materiał dyskusyjny (*Discussion Paper*) *Measurement Bases for Financial Accounting – Measurement on Initial Recognition* (2006).

Należy podkreślić, że wskazane koncepcje nie wyczerpują wszystkich możliwości w zakresie wyceny dla potrzeb sprawozdawczości finansowej oraz że różni autorzy dokonują własnych wyróżnień i klasyfikacji².

Przedstawione podstawy wyceny wyróżnione zostały ze względu na ich pełne lub częściowe wyodrębnienie w literaturze przedmiotu, jednak tylko niektóre z nich występują w obowiązujących regulacjach rachunkowości. Przykładowo, bieżący koszt możliwy do odzyskania nie jest obecnie wykorzystywany, natomiast inne rozwiązania stanowią jedynie parametr pomocniczy wobec wyceny w koszcie historycznym lub wartości historycznej. Wyraźne jest to zwłaszcza w testach na odzyskiwalność nakładów, gdzie poszczególne regulacje przewidują porównanie bilansowej wartości netto składnika z jego wartością godziwą, wartość godziwą netto (cenę rynkową netto), wartość z użytkowania, wartość możliwą do realizacji, wartość możliwą do realizacji netto czy wartość odzyskiwalną, co stanowi punkt odniesienia dla ewentualnego ujęcia odpisu aktualizującego. Od strony koncepcyjnej połączenie różnych rozwiązań, np. zestawienie kosztu historycznego i wartości godziwej można traktować jako odrębną, samoistną koncepcję pomiaru wartości, w wyniku czego można byłoby wyróżnić kilkanaście dodatkowych. Celem niniejszego rozdziału nie jest prezentacja i omówienie wszystkich możliwych rozwiązań i kombinacji różnych parametrów wyceny, lecz koncentracja jedynie na tych, które stosunkowo często występują w regulacjach lub w literaturze i które stanowią lub mogą stanowić wyraźną alternatywę dla wyceny w wartości godziwej.

W tym miejscu należy zaznaczyć, że wskazane podstawy wyceny w literaturze przedmiotu³ (jak również w regulacjach rachunkowości) nie zostały jednoznacznie zdefiniowane, nie można ich zatem uznać za w pełni jednorodne. Różnice pojawiają się zarówno w zakresie wykorzystywanej terminologii, jak i samych definicji. W wyniku tego możliwe są pewne różnice w interpretacji tych samych określeń lub pojęć używanych przez różnych autorów lub wykorzystanych w przepisach rachunkowości.

W przedstawionym zestawieniu pominięto wyróżnioną w *Założeniach koncepcyjnych MSR* wartość bieżącą, ponieważ jest ona traktowana w literaturze

² Przykładowo, Neil Chisman (2004, s. 6) wyróżnia 6 podstawowych koncepcji wyceny: koszt historyczny, wartość dla biznesu, wartość godziwą, wartość możliwą do realizacji, wartość z użytkowania oraz wartość (kwotę) odzyskiwalną. W ramach wspólnego projektu dotyczącego celu pomiaru (wyceny) w sprawozdawczości finansowej RMSR i FASB zidentyfikowały 9 prostych miar wartości, które dalej można dzielić ze względu na wyróżnione kryteria – zob. Załącznik B raportu podsumowującego pierwszą część fazy C wspólnych Ram koncepcyjnych (*Conceptual Framework Project. Phase C: Measurement. Milestone i Summary Report – Inventory and Definitions of Possible Measurement Bases*, 2007). Różne wartości wykorzystywane w rachunkowości oraz różne możliwości pomiaru wartości ekonomicznej prezentuje również Karmańska (2009a, s. 280–340, 2009c).

³ Zob. np. Hendriksen, van Breda (2002, s. 489).

jako technika wyceny służąca oszacowaniu niektórych ze wskazanych parametrów (np.: wartości z użytkowania, dochodowej bądź wartości godziwej). Wartość bieżąca jest matematyczną techniką pozwalającą wycenić w danym momencie wartość przyszłych przepływów pieniężnych z uwzględnieniem zmiany wartości pieniądza w czasie oraz ryzyka wystąpienia tych przepływów.

Wyróżnione koncepcje można klasyfikować, uwzględniając różne kryteria. Podstawowym z nich jest perspektywa czasowa wyceny, czyli podział na koncepcje wykorzystujące wartości przeszłe (historyczne), bieżące oraz przyszłe. W tabeli 3.1 zestawiono podział przedstawionych rozwiązań, uwzględniając to kryterium.

Tabela 3.1. Klasyfikacja podstaw wyceny z perspektywy czasu

Perspektywa przeszłości	Perspektywa teraźniejszości	Perspektywa przyszłości
• koszt historyczny • wartość historyczna (zmodyfikowany koszt historyczny)	• wartość godziwa (rynkowa) netto – rynkowa cena sprzedaży netto • wartość możliwa do realizacji (uzyskania) • wartość możliwa do realizacji (uzyskania) netto • bieżący koszt • bieżący koszt odtworzenia • bieżący koszt zastąpienia	
	• wartość z użytkowania (dochodowa/użytkowa) • wartość godziwa (rynkowa) • wartość odzyskiwalna • bieżący koszt możliwy do odzyskania (wartość utraty, wartość dla biznesu)	
• koszt historyczny możliwy do odzyskania • wartość historyczna możliwa do odzyskania		

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 3.1 wartość godziwa (rynkowa) oraz wartość z użytkowania (dochodowa/użytkowa) zostały umiejscowione na przecięciu teraźniejszości z przyszłością. Wartości te, a szczególnie druga z nich, w swojej istocie bazują na oczekiwaniach dotyczących przyszłości, co skutkować może ich umiejscowieniem w przyszłości. Ze względu jednak na zdyskontowanie przyszłych oczekiwań do dnia wyceny odzwierciedlają również wartość teraźniejszą przyszłych korzyści.

Kolejne możliwe kryterium podziału to sposób pomiaru aktywów. W tym kontekście dwie podstawowe grupy, które można wyróżnić, to koncepcje mierzące zasoby poprzez odniesienie do nakładów poniesionych na ich pozy-

skanie oraz rozwiązania odnoszące się bezpośrednio do korzyści możliwych do uzyskania (realizacji) dzięki tym pozycjom. Taki podział przedstawiono w tabeli 3.2.

Tabela 3.2. Klasyfikacja koncepcji wyceny ze względu na atrybuty przedmiotu wyceny

Nakłady	Korzyści
• koszt historyczny • bieżący koszt • bieżący koszt odtworzenia • bieżący koszt zastąpienia	• wartość historyczna (zmodyfikowany koszt historyczny) • wartość historyczna możliwa do odzyskania (zmodyfikowany koszt historyczny możliwy do odzyskania) • wartość godziwa (rynkowa) • wartość godziwa (rynkowa) netto – rynkowa cena sprzedaży netto • wartość możliwa do realizacji (uzyskania) • wartość możliwa do realizacji (uzyskania) netto • wartość z użytkowania (dochodowa/użytkowa) • wartość odzyskiwalna
• koszt historyczny możliwy do odzyskania • bieżący koszt możliwy do odzyskania (wartość utraty, wartość dla biznesu)	

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 3.2 wartość godziwa została umiejscowiona po stronie korzyści realizowanych (możliwych do zrealizowania). Należy jednak podkreślić, że w niektórych przypadkach cena ustalona na aktywnym rynku będzie jednocześnie zarówno wielkością wyjścia (korzyści), jak i wejścia (nakładów), co oznacza, że wartość ta może przyjmować różne perspektywy.

Kolejnym kryterium może być stopień powiązania wyceny z jednostką lub z rynkiem. W takim ujęciu dwie podstawowe grupy to koncepcje bazujące na pomiarze z perspektywy jednostki oraz koncepcje bazujące na odniesieniu do rynku. Podział ten zaprezentowano w tabeli 3.3.

Cztery wyróżnione koncepcje mogą bazować w całości na perspektywie jednostki, jak również częściowo wykorzystywać perspektywę rynku, w zależności od sposobu zdefiniowania parametrów je budujących. Przykładowo, wartość odzyskiwalna może być zdefiniowana jako wartość wyższa z wartości możliwej do realizacji netto i wartości z użytkowania lub jako wartość wyższa z wartości godziwej netto i wartości z użytkowania. W pierwszym rozwiązaniu jest ona ustalana jednorodnie – z perspektywy jednostki, w drugim zaś częściowo z perspektywy jednostki i rynku.

Tabela 3.3. Klasyfikacja koncepcji wyceny ze względu na perspektywę pomiaru

Perspektywa jednostki	Perspektywa rynku
• koszt historyczny • wartość możliwa do realizacji (uzyskania) • wartość możliwa do realizacji (uzyskania) netto • bieżący koszt • bieżący koszt odtworzenia • bieżący koszt zastąpienia • wartość z użytkowania (dochodowa/użytkowa)	• wartość historyczna (zmodyfikowany koszt historyczny) • wartość godziwa (rynkowa) • wartość godziwa (rynkowa) netto – rynkowa cena sprzedaży netto
• koszt historyczny możliwy do odzyskania • wartość historyczna możliwa do odzyskania (zmodyfikowany koszt historyczny możliwy do odzyskania) • wartość odzyskiwalna • bieżący koszt możliwy do odzyskania (wartość utraty, wartość dla biznesu)	

Źródło: opracowanie własne.

Kolejnym kryterium podziału koncepcji może być ich złożoność i stopień wykorzystania różnych parametrów wyceny. W takim podejściu można wyróżnić koncepcje proste i złożone, zestawione w tabeli 3.4.

Tabela 3.4. Klasyfikacja koncepcji wyceny ze względu na ich wewnętrzną złożoność

Koncepcje proste	Koncepcje złożone
• koszt historyczny • wartość historyczna (zmodyfikowany koszt historyczny) • wartość godziwa (rynkowa) • wartość godziwa (rynkowa) netto – rynkowa cena sprzedaży netto • wartość możliwa do realizacji (uzyskania) • wartość możliwa do realizacji (uzyskania) netto • bieżący koszt • bieżący koszt odtworzenia • bieżący koszt zastąpienia • wartość z użytkowania (dochodowa/użytkowa)	• koszt historyczny możliwy do odzyskania • wartość historyczna możliwa do odzyskania (zmodyfikowany koszt historyczny możliwy do odzyskania) • wartość odzyskiwalna • bieżący koszt możliwy do odzyskania (wartość utraty, wartość dla biznesu)

Źródło: opracowanie własne.

Koncepcje proste bazują w swojej istocie na pojedynczym parametrze wyceny, np. nakładach poniesionych, cenie rynkowej itp. Koncepcje złożone wykorzystują różne parametry, które zestawiane są ze sobą dla określenia odpowiedniej kwoty.

Przedstawione powyżej różne możliwości klasyfikacji podstaw wyceny wskazują na pewne obszary wspólne między nimi, jak również pola ich zróżnicowania. W dalszej części opracowania przeanalizowane zostały podstawowe koncepcje pomiaru wartości z uwidocznieniem cech wyróżniających dane rozwiązanie od pozostałych. Ze względu na pewne zbliżenie ze sobą dwóch pierwszych – kosztu historycznego i kosztu historycznego możliwego do odzyskania – zostały one omówione w jednym punkcie pod wspólnym określeniem kosztu historycznego. Podobnie postąpiono z kolejnymi dwoma – wartością historyczną (zmodyfikowanym kosztem historycznym) oraz wartością historyczną możliwą do odzyskania (zmodyfikowanym kosztem historycznym możliwym do odzyskania), a także z trzema następnymi – bieżącym kosztem, bieżącym kosztem odtworzenia i bieżącym kosztem zastąpienia.

3.2. Wartość godziwa a koszt historyczny jako podstawa wyceny

Koszt historyczny stanowi powszechnie wykorzystywaną koncepcję wyceny, stosowaną do wyceny zarówno aktywów operacyjnych, jak i inwestycyjnych, a także zobowiązań. W wielu obszarach sprawozdawczości finansowej rozwiązanie to jest traktowane jako podstawowe i najważniejsze, jednak w niektórych jest stopniowo lub całkowicie wypierane przez wycenę w wartościach bieżących, określanych z perspektywy warunków istniejących na dzień pomiaru (Chambers, 1994; Mattessich, 2001).

3.2.1. Istota kosztu historycznego

Koncepcja kosztu historycznego to podejście zakładające wycenę składnika aktywów w wartości nakładów poniesionych w związku z jego pozyskaniem, które następnie są (lub mogą być) stopniowo rozliczane w czasie. Od strony zobowiązań jest to wycena w wartości kwoty otrzymanej, zazwyczaj nominalnej, która ma być uregulowana wobec kontrahenta.

W swojej istocie klasyczna koncepcja kosztu historycznego bazuje na wielkości przekazanej za dany składnik aktywów, a nie wielkości otrzymanej, jako podstawie pomiaru, dlatego podstawowym parametrem wyceny jest koszt (poniesione wyrzeczenia)⁴.

⁴ W literaturze przedmiotu widoczne jest pewne zrównanie klasycznej teorii kosztu historycznego, bazującej na nakładach poniesionych – **koszcie**, z wyceną bazującą na wartościach

Koszt historyczny jako podstawa wyceny może być wykorzystany zarówno do odzwierciedlenia stanu majątkowego przedsiębiorstwa, jak i prezentacji kosztów rozliczanych w czasie. W świetle podejścia bilansowego wycena określa wartość majątku podmiotu poprzez odniesienie do cen transakcyjnych lub kosztów wytworzenia (nakładów) pomniejszonych na skutek zużycia (umorzenie). W podejściu wynikowym wycena w koszcie historycznym wiąże się ściśle z rozliczaniem na kolejne okresy sprawozdawcze pozycji wynikowych (przede wszystkim kosztów) i jest ściśle związana z realizacją zasady współmierności przychodów i kosztów⁵. Współmierność wywodzi się z ekonomicznej przesłanki, że generalnie należy ponieść pewne wyrzeczenia (zasadniczo ponieść koszty), aby uzyskać korzyści (przychody). W takim ujęciu wycena w koszcie historycznym odzwierciedla poniesione wyrzeczenia, poświęcenia, które są alokowane do różnych okresów w zależności od realizacji korzyści ekonomicznych (przychodów)⁶.

Przyjęcie różnego podejścia: bilansowego i wynikowego, uwidocznione zazwyczaj w definicjach aktywów i zobowiązań, nie determinuje zasad wyceny, choć niezaprzeczalnie wycena aktywów w koszcie poniesionym (historycznym), który jest alokowany do różnych okresów sprawozdawczych, jest bliska podejściu wynikowemu. Z kolei podejście bilansowe bazujące na zasobach i generowanych przez nie korzyściach można ściślej wiązać z miarami odnoszącymi się bezpośrednio do tych korzyści⁷.

Z perspektywy wyceny bilansowej koncepcja kosztu historycznego w swojej czystej postaci zakłada, że składnik aktywów wykazywany jest na dzień bilansowy w tej samej kwocie co na moment początkowego ujęcia, bez uwzględniania m.in. spadku wartości na skutek zużycia (umorzenia/amortyzacji)⁸ czy odpisów aktualizujących. Takie podejście nie musi oznaczać, że jednostka nie nalicza amortyzacji – koszt odzwierciedlający zużycie może być ujmowany w korespondencji, np. ze specjalnym funduszem lub rezerwą na odtworzenie majątku, wykazywanymi po stronie pasywów. W zbliżony sposób,

historycznych, które nie odzwierciedlają poniesionych nakładów. W niniejszym opracowaniu rozróżniono te dwa podejścia – do wyceny w wartości historycznej odniesiono się w kolejnym punkcie.

⁵ Zasada współmierności, odnosząca się do właściwego ujęcia przychodów i kosztów w okresie sprawozdawczym i dopuszczająca wykazywanie w bilansie niekwalifikujących się do ujęcia w okresie pozycji wynikowych, bliska jest podejściu wynikowemu, ukierunkowanemu na właściwe ustalenie wyniku finansowego i pomiar efektywności podmiotu.

⁶ Zob. np. Littleton (1929, 1935).

⁷ Takie utożsamienie można odnaleźć u niektórych autorów analizujących wycenę w odniesieniu do celów stawianych przed rachunkowością. Zob. np. rozważania Richarda (2005).

⁸ Rozwiązanie takie było stosowane w przeszłości, np. w okresie międzywojennym – por. Frendzel, Jaruga, Szychta (2004).

np. z wykorzystaniem rezerw, można prezentować odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości. W obowiązujących obecnie regulacjach krajowych i międzynarodowych rozwiązanie takie zostało jednak praktycznie wyparte przez podejście przewidujące odnoszenie zmniejszeń (np. odpisów umorzeniowych lub odpisów z tytułu utraty wartości) na wartość wycenianego składnika⁹.

Istotnym problemem wskazującym na pewną niejednorodność koncepcji kosztu historycznego są różne sposoby i zasady ustalania poniesionych nakładów. Dwa podstawowe parametry wyceny to cena nabycia i koszt wytworzenia (standardy międzynarodowe wykorzystują ogólne pojęcie kosztu dla zobrazowania tych dwóch pozycji¹⁰). W przypadku zakupu składnika na rynku z natychmiastową płatnością wartość poniesionych nakładów nie jest trudna do ustalenia – jest to kwota przekazana sprzedawcy w środkach pieniężnych (cena zakupu) wraz z kosztami towarzyszącymi transakcji pozyskania, jednak większe problemy pojawiają się, gdy transakcja jest rozłożona w czasie lub gdy składnik jest samodzielnie wytwarzany lub dostosowywany przez jednostkę. W świetle definicji przyjętej w *Założeniach koncepcyjnych MSR*¹¹ wycena w koszcie historycznym oznacza wykazanie składnika aktywów w kwocie środków pieniężnych lub ekwiwalentów środków pieniężnych lub w wartości godziwej innej zapłaty (np. niepieniężnej) przekazanej w związku z pozyskaniem tej pozycji. Ogólne wytyczne dotyczące ustalenia kosztu (wartości początkowej) są rozwijane w poszczególnych standardach międzynarodowych, odnoszących się do ujmowania i wyceny określonych pozycji bilansowych. Przykładem może być MSR 16, który wskazuje na początkowe ujęcie składnika aktywów w koszcie mierzonym jako ekwiwalent ceny określonej w środkach pieniężnych¹². Standard ten podkreśla, iż ekwiwalent ceny określonej w środkach pieniężnych jest ustalany z perspektywy dnia ujęcia danego składnika. Jeśli zapłata za składnik aktywów jest istotnie odroczone w czasie¹³, wówczas koszt określony jest nie w wartości zapłaty należnej sprzedawcy (wartości nominalnej wynikającej np. z faktury), lecz w ekwiwalencie ceny określonej w środkach pieniężnych.

Przedstawione podejście różni się generalnie od rozwiązań przyjętych w polskiej ustawie o rachunkowości, gdzie koszt historyczny ustalany jest na nieco innych zasadach. W świetle rozwiązań ustawowych podstawowym elementem ceny nabycia jest cena zakupu, czyli kwota należna sprzedawcy. Wielkość ta w dniu ujęcia pozyskanego składnika aktywów odzwierciedla

⁹ Od strony technicznej zmniejszenia takie mogą być ujmowane na kontach korygujących, które jednak uwzględniane są przy wycenie bilansowej danej pozycji.

¹⁰ Pojęcie kosztu (*cost*) pojawia się w wielu standardach międzynarodowych np. w odniesieniu do wyceny rzeczowych aktywów trwałych w MSR 16.

¹¹ Par. 100a *Założeń koncepcyjnych MSR*.

¹² Standard używa angielskiego zwrotu *cash price equivalent*.

¹³ Standard MSR 16 w par. 23 (MSSF, 2009) wskazuje na dłuższy od normalnego termin spłaty.

wartość nominalną zobowiązania (pomniejszoną o podlegający odliczeniu podatek VAT, rabaty i opusty w cenie), która to nie zawsze odzwierciedla ekwiwalent ceny w środkach pieniężnych z dnia pozyskania składnika. Szczegółne znaczenie ma przedstawiony problem w przypadku zakupu zasobów z długim odroczonym terminem płatności, gdy z zobowiązaniem nie są związane żadne umowne elementy odzwierciedlające finansowanie podmiotu dokonującego zakupu przez podmiot sprzedający. W przypadku wyceny w koszcie (historycznym) ustalonym zgodnie z MSR pojawia się odniesienie do wartości godziwej zapłaty (ekwiwalentu ceny w środkach pieniężnych) z dnia pozyskania. Ustawowe rozwiązanie, również określane jako koszt (historyczny), oznacza wprowadzenie składnika aktywów w wartości nominalnej, czyli w kwocie netto należnej sprzedawcy. Problem ten obrazuje przykład 3.2.1.

Przykład 3.2.1. Spółka A 10 marca 2010 r. kupiła środek trwały, który przyjęła do użytkowania z końcem miesiąca. Za składnik powinna zapłacić 1 mln zł (pominięto VAT), przy czym termin płatności został określony na 30 kwietnia 2011 r. Z prowadzonych wcześniej negocjacji wiadomo, że w przypadku zapłaty natychmiastowej nabywca otrzymałby 10% rabat (zapłaciłby za składnik jedynie 900 tys. zł). Inną możliwością przewidzianą przez sprzedawcę jest przekazanie akcji zewnętrznego podmiotu, które posiada spółka A i wykazuje w cenie nabycia 600 tys. zł, a które mają wartość rynkową 950 tys. zł.

W kontekście przedstawionego przykładu koszt historyczny (nakłady poniesione) może wynosić 1 mln zł (cena należna sprzedawcy), 900 tys. zł (ekwiwalent ceny w środkach pieniężnych), 600 tys. zł (cena zakupu składnika finansowego, który można wykorzystać jako zapłatę za środek trwały) lub 950 tys. zł (ekwiwalent pieniężny składnika finansowego, który można wykorzystać jako zapłatę za środek trwały).

W przedstawionym przykładzie każda z kwot może być od strony koncepcyjnej uznana za koszt historyczny (w zależności od różnych założeń). W związku z tym ogólna koncepcja kosztu historycznego nie może być traktowana za rozwiązanie w pełni spójne. Wskazany problem jest jednym z wielu, które można zidentyfikować przy ustalaniu nakładów poniesionych. Inne różnice w wysokości kosztu, w zależności od przyjętych założeń, mogą wynikać z odmiennych zasad przypisania do danego składnika różnych kwot towarzyszących transakcji lub procesowi pozyskania składnika, np.:

- aktywowania (lub braku aktywowania) kosztów finansowania zewnętrznego;
- aktywowania (lub braku aktywowania) różnic kursowych;
- zasad wyceny rozchodu zapasów (np. gdy składnik aktywów jest wytwarzany we własnym zakresie z posiadanych materiałów, które nabyto po różnych cenach);

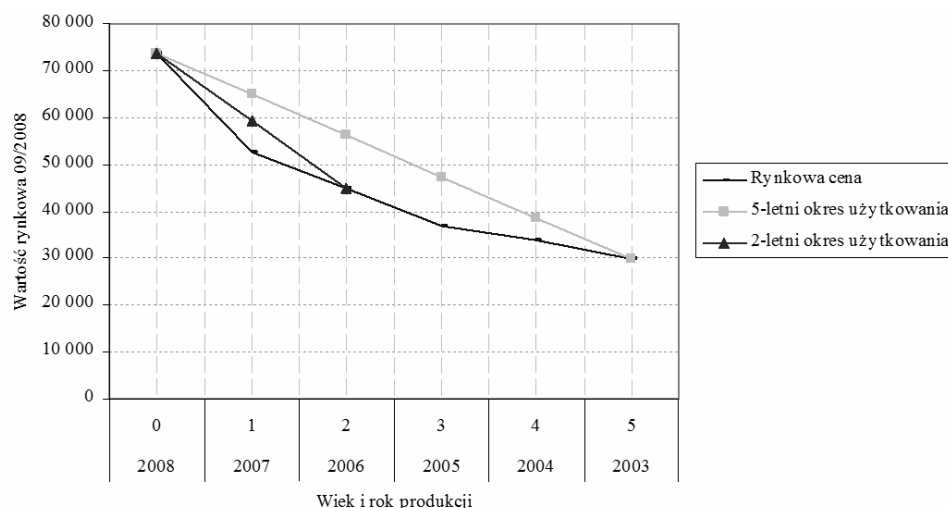
- alokacji stałych pośrednich kosztów wytworzenia¹⁴;
- uwzględniania w koszcie wytworzenia elementów, które nie są uznawane w niektórych regulacjach za koszt pozyskania lub w ogóle jako koszt (np. koszt opcji pracowniczych czy aktywowanie kosztów nagród rocznych czy urlopów) itp.

Niespójność wyceny w koszcie historycznym może wynikać nie tylko z różnego podejścia do ustalania nakładów poniesionych, ale także z różnych sposobów ich rozliczania w czasie. W tym kontekście istotne znaczenie ma przyjęta metoda amortyzacji, jak również pierwotny wobec niej przyjęty tryb konsumowania składnika lub korzyści dzięki niemu realizowanych. Przykładowo, amortyzacja może być naliczana w odniesieniu do fizycznego zużycia składnika, ekonomicznego zużycia (np. proporcjonalnie do spadku ceny rynkowej), liczby wytworzonych jednostek (np. proporcjonalnie do jednostek wyprodukowanych), zrealizowanych korzyści ekonomicznych (np. proporcjonalnie do przychodów osiągniętych ze sprzedaży wyprodukowanych jednostek). W zależności od założonej podstawy i rozwiązań regulacyjnych można przyjmować różne metody amortyzacji. Co charakterystyczne, każde z tych podejść ma swoje racjonalne uzasadnienie i nie można jednoznacznie wskazać ogólnej, najlepszej perspektywy rozliczania nakładów.

Sposób naliczania amortyzacji uwidacznia, że na wycenę bilansową mogą mieć wpływ nie tylko rozwiązania przyjęte w regulacjach i polityce rachunkowości, lecz również oczekiwania, oszacowania i zamierzenia jednostki. Wiąże się to przede wszystkim ze wspomnianą koniecznością ustalenia trybu realizacji korzyści lub zużycia zazwyczaj z perspektywy jednostki oraz odniesienia do wartości rezydualnej. Przykład 3.2.2 obrazuje to zagadnienie.

Przykład 3.2.2. Spółka X kupuje dwa identyczne składniki (za taką samą kwotę i w tym samym dniu). Obie pozycje zostają przyjęte do użytkowania w tym samym momencie i jednostka decyduje się na naliczanie amortyzacji metodą liniową, która według niej najlepiej odzwierciedla realizację korzyści ekonomicznych. Różnice, jakie pojawiają się między środkami trwałymi, to okres użytkowania – jeden z nich ma być użytkowany przez okres 2 lat, drugi przez 5 lat. Po roku użytkowania wartość obu środków trwałych, ustalona na podstawie kosztu historycznego, może być różna, mimo że są to identyczne składniki, wykorzystywane w ten sam sposób i na tym samym poziomie.

¹⁴ Różne możliwości wyceny produktów gotowych w zależności od przyjętej metody kalkulacji omawia Sobańska (2006b, s. 194–230).



Rys. 3.1. Wartość rynkowa używanego samochodu osobowego a jego wartość bilansowa – analiza na koniec 2008 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie cen sprzedaży, podawanych przez serwis Eurotax (www.eurotax.pl)

Różnice w wartościach mogą być skutkiem odniesienia do wartości rezydualnej i wiązać się z nieliniowym spadkiem wartości rynkowej środka używanego, co ma wpływ na kwotę możliwą do zrealizowania w przypadku sprzedaży używanej pozycji. Na rysunku 3.1 zobrazowano ten problem na przykładzie wartości rynkowej samochodu osobowego (VW Golf V).

W przypadku gdy środek trwały ma być użytkowany tylko przez 2 lata, a wartość rezydualna zmniejsza się szybciej w pierwszych latach jego wykorzystania, wartość bilansowa takiej pozycji będzie niższa na koniec pierwszego roku użytkowania niż identycznego składnika, dla którego założono pięcioletni okres użytkowania. Oznacza to, że identyczne środki trwałe, użytkowane z tą samą wydajnością w danym roku, mogą mieć różną wartość netto w świetle kosztu historycznego w zależności od założonego okresu użytkowania, mimo że założona metoda amortyzacji i w konsekwencji tego sposób realizacji korzyści ekonomicznych są takie same. Przedstawiony wykres obrazuje również drugi problem – inne oczekiwania uczestników rynku i jednostki w zakresie realizacji korzyści drzemiących w składniku aktywów.

Zbliżenie wartości bilansowych obu pozycji po pierwszym roku użytkowania nastąpiłoby przy zastosowaniu metody naliczania amortyzacji, która proporcjonalnie odzwierciedla zmiany wartości rynkowej (rezydualnej) składnika. W takim jednak przypadku kwoty ujmowane jako zmniejszenie wartości (amortyzacja) wiązałyby się ze spadkiem wartości rynkowej w czasie użytkowania

składnika, co oznaczałoby perspektywę rynku dotyczącą realizacji korzyści ekonomicznych, a nie jednostki.

Przedstawione rozważania wskazują, że koszt historyczny nie jest jednorodną podstawą wyceny i wpływ na jego wysokość mają zarówno zasady ustalania poniesionych nakładów, jak i sposobu ich rozliczania w czasie.

3.2.2. Odzyskiwalność poniesionych nakładów

Istotną ułomnością koncepcji kosztu historycznego w kontekście dominującego obecnie na świecie podejścia bilansowego jest konieczność weryfikacji nakładów pod względem ich odzyskiwalności, czyli stwierdzenie, czy i w jakim zakresie ujęte w bilansie wielkości zostaną odzyskane. Rozwiązanie takie jest skutkiem odniesienia nakładów niezamortyzowanych do dnia wyceny, a nie korzyści możliwych do wygenerowania dzięki danemu składnikowi, do których odniesienie przyjęto w definicji aktywów. Klasyczna koncepcja kosztu historycznego wymaga zatem istotnej modyfikacji w postaci testów na odzyskiwalność ujętych kwot. Testy takie mogą przybierać różną formę. Przykładem mogą być: wycena składnika według „niższej z” wartości ustalonej w ramach kosztu historycznego i ceny sprzedaży netto lub wartości możliwej do realizacji netto, wycena w koszcie historycznym (często amortyzowanym) nie wyższym niż wartość godziwa pomniejszona o koszty zbycia, wycena w koszcie historycznym (często amortyzowanym) nie wyższym niż wartość odzyskiwalna itp.

W świetle regulacji międzynarodowych i krajowych analiza dotycząca odzyskiwalności pozycji jest zazwyczaj przeprowadzana jedynie przy wycenie bilansowej po wystąpieniu odpowiednich przesłanek, całkowicie zaś pomijana na moment początkowego ujęcia danej pozycji, co można uznać za pewną jej ułomność¹⁵. Co charakterystyczne, odniesienie do przyszłych korzyści może się różnić między poszczególnymi regulacjami oraz w ramach jednego systemu w zależności od rodzaju składnika aktywów. Testy na odzyskiwalność mogą być obligatoryjne na każdy dzień wyceny bądź jedynie po wystąpieniu określonych przesłanek, mogą być przeprowadzane z perspektywy jednostki, jak również uczestników rynku, a często wysokość ujętego odpisu jest uzależniona od oczekiwań kierownictwa jednostki dotyczących przyszłości. Tak szeroki wachlarz rozwiązań skutkuje wyraźnym brakiem spójności wyceny w koszcie historycznym.

¹⁵ W przypadku pozyskania aktywów przyjmuje się zazwyczaj niewyartykułowane założenie, że kierownictwo dokonujące zakupu działało racjonalnie i że wielkości ujęte zostaną odzyskane ze sprzedaży lub wykorzystania składnika.

3.2.3. Użyteczność kosztu historycznego

Informacje przygotowane na podstawie koncepcji kosztu historycznego mogą być wykorzystywane w różnych celach i mogą być przydatne różnym użytkownikom informacji finansowej. W związku z tym, że koszt historyczny nie przewiduje ujmowania niezrealizowanych zysków (brak jest przeszacowań „w górę”), pożyczko- i kredytodawcy, a także inni wierzyciele mogą uważać tę podstawę wyceny za lepiej chroniącą ich interesy. Wiązać się to może m.in. z tym, że niezrealizowane zyski nie mogą być dystrybuowane w ramach dywidendy na rzecz akcjonariuszy. Lepsza ochrona interesów wierzycieli może skutkować dla danego podmiotu większymi możliwościami korzystania, np. z tańszego finansowania zewnętrznego.

Koncepcja kosztu historycznego może być pomocna przy ocenie operacyjnej działalności kierownictwa, gdy nie są brane pod uwagę zmiany wartości długoterminowych zasobów i kontraktów, jak również może być przydatna w prognozach wyników finansowych w przyszłości, gdy zakres prowadzenia działalności nie będzie ulegać zmianie. Inną przesłanką, która może wskazywać na zastosowanie kosztu historycznego, jest jego wykorzystanie przy ocenie efektywności prowadzonych procesów, np. przez kierownictwo, jak również uznanie zasady współmierności przychodów i kosztów oraz zasady realizacji jako podstawy sprawozdawczości przez użytkowników, np. w sektorze publicznym¹⁶.

Koncepcja kosztu historycznego krytykowana jest przede wszystkim za nieprzydatność przy decyzjach inwestycyjnych w związku z dostarczaniem przez nią informacji o wartościach bazujących na nakładach poniesionych w przeszłości, a nie bieżącej sytuacji finansowej podmiotu. Wycena taka oznacza również pominięcie wszystkich tych pozycji, które nie wymagają ponoszenia początkowych nakładów, a także zobowiązań, które nie powstały w wyniku otrzymania zasobów. Przykładem mogą być aktywa użytkowane w leasingu finansowym¹⁷, instrumenty pochodne bez wartości początkowej, niektóre aktywa biologiczne czy np. rezerwy na przyszłe zobowiązania związane z procesem sądowym. Istotną wadą koncepcji kosztu historycznego jest zazwyczaj również to, że w dużym stopniu lub całkowicie pomija wygenerowane we własnym zakresie wartości niematerialne, które są bardzo istotne w prowadzonej działalności. Wynika to zazwyczaj z braku możliwości powiązania nakładów ponoszonych z powstającymi składnikami aktywów niematerialnych.

¹⁶ W sektorze publicznym przed rachunkowością mogą zostać postawione inne cele niż w sektorze podmiotów prywatnych nastawionych na zysk, co może oznaczać, że koncepcja kosztu historycznego ma w nim racjonalne umocowanie.

¹⁷ Jak objaśniono wcześniej, wykorzystanie innej miary niż nakłady poniesione jest od strony teoretycznej całkowicie różnym podejściem niż klasyczna koncepcja kosztu historycznego. Problem ten poruszono w kontekście kolejnej koncepcji wyceny – wartości historycznej.

Obszarem krytyki kosztu historycznego może być również to, że w związku z powiązaniem z nakładami poniesionymi w przeszłości koncepcja ta nie przewiduje przeszacowań „w górę” oraz ujmowania niezrealizowanych zysków (odracza moment ujęcia zysków wynikający z przyrostu wartości pozycji do dnia realizacji). Takie podejście bardzo często zaniża wartość zarówno aktywów netto w porównaniu do ich wartości bieżących, jak i wynik finansowy, a także z pewnej perspektywy go zniekształca w kolejnych latach (wynik pojawia się nie w momencie, gdy następuje przyrost wartości, lecz gdy jednostka realizuje pozycję)¹⁸. W tym kontekście uwidacznia się inny mankament wyceny w koszcie – we współczesnej gospodarce stosunkowo łatwo można dokonać realizacji (sprzedaży) niektórych zasobów (np. aktywów finansowych) pozostających w dyspozycji jednostki, skutkiem czego ujęcie zysku wynikające z realizacji wiąże się często ze świadomą decyzją kierownictwa jednostki i pozostaje w jego gestii (Kay, 2010). W konsekwencji tego ujęcie zysku może być w niektórych przypadkach kwestią uznaniową leżącą po stronie, np. dyrektora finansowego, który świadomie decyduje o sprzedaży i ewentualnym odkupie danego składnika.

Wycena w koszcie historycznym jest często uważana za wiarygodną, czyli wolną od istotnych błędów, bezstronną oraz wiernie odzwierciedlającą to, co ma odzwierciedlać. Wielkość ta obrazuje nakłady poniesione na składnik aktywów (lub otrzymane w związku z zaciągnięciem zobowiązania) oraz ich odpowiednią alokację w czasie (odpowiednio do realizowanych korzyści). Z perspektywy dnia ujęcia koszt historyczny jest rzeczywiście miarą wiarygodną, zwłaszcza jeśli został ustalony na podstawie rzeczywistej transakcji, np. zakupu możliwego do zidentyfikowania składnika aktywów za określoną i przekazaną kwotę. Jednak wraz z upływem czasu coraz trudniej jest mówić o jego wiarygodności z perspektywy wierności przedstawienia, jeśli celem jest odzwierciedlenie wartości poniesionych nakładów. „Cena składnika majątku trwałego zapłacona w momencie jego zakupu mogła być mającą znaczenie ceną wymiany, jednak zamortyzowana wartość tego samego składnika w 10 lat później w ogóle pozbawiona jest istotnego znaczenia” (Hendriksen, van Breda, 2002, s. 156). Jeśli koszt historyczny po 10 latach użytkowania składnika ma odzwierciedlać nakłady, które jeszcze nie zostały alokowane do poprzednich okresów, to można stwierdzić, że miara ta jest wiarygodna, lecz jedynie w ramach mechanizmów, w których kiedyś została ustalona (wartości nakładów przeszłych i sposobu alokacji). Należy podkreślić, że nie ma możliwości weryfikacji ustalonej wielkości (kwoty) poprzez np. porównanie z innymi miarami, przedsiębiorstwami czy transakcjami. W takim przypadku można jedynie sprawdzić dane wejściowe,

¹⁸ W tym kontekście zniekształcenie wyniku finansowego wynika bezpośrednio ze zniekształcenia aktywów netto, ponieważ w podejściu bilansowym wynik jest traktowany jako pochodna aktywów i zobowiązań.

które posłużyły do ustalenia danej wartości, i na nowo przeprowadzić matematyczne obliczenia. W związku z tym, że nakłady, które jeszcze nie zostały zamortyzowane, weryfikowane są poprzez sprawdzenie danych wejściowych i procesu algebraicznego, następuje przesunięcie ciężaru wiarygodności z wiernego odwzorowania na sprawdzalność, która często bazuje na obiektywnych dowodach (np. fakturach czy planach amortyzacji).

Koszt historyczny, bazujący na rzeczywistej transakcji, jest miarą obiektywną na moment początkowego ujęcia, zwłaszcza jeśli został ustalony w transakcji wymiany, jednak pojawiają się liczne obszary, w ramach których widoczny jest pewien subiektywizm i arbitralność tej koncepcji¹⁹. Przykładem może być sytuacja, gdy składnik aktywów jest wytwarzany przez podmiot we własnym zakresie – jednostka musi odpowiednio przyporządkować nakłady do tej pozycji, w tym również ewentualnie uwzględnić koszty finansowania zewnętrznego. Inne obszary związane z założeniami i oszacowaniami, jakie musi dokonywać jednostka, to np. sposób naliczania amortyzacji, oczekiwany okres użytkowania w przypadku metody liniowej, alokacji naliczonej amortyzacji, ustalenia wartości rezydualnej oraz kwot możliwych do odzyskania w kontekście utraty wartości.

Od strony pragmatycznej koszt historyczny jest koncepcją, której zastosowanie jest stosunkowo mało kosztowne (zarówno w zakresie pracochłonności, jak i zaangażowania specjalistów z określonych dziedzin), co wynika z faktu, że dane do wyceny można w stosunkowo prosty sposób pozyskać z systemu ewidencyjnego jednostki gospodarczej. W tym kontekście znacznie prostsza jest również weryfikacja przeprowadzonej wyceny przez audytora, który nie musi posiadać specjalistycznej wiedzy w zakresie metod, technik i założeń koniecznych przy ustalaniu wartości bieżących (Hindmarch, Simpson, 1991, s. 313).

3.2.4. Koszt historyczny a wartość godziwa

Można stwierdzić, że wartość godziwa i koszt historyczny leżą na przeciwległych biegunach pomiaru wartości w rachunkowości. Podstawowe różnice wynikają z przedmiotu wyceny, horyzontu czasowego, wierności odzwierciedlenia transakcji i zdarzeń, przydatności ustalonych kwot, a także różnego postrzegania wiarygodności tych koncepcji. Zestawienie tych różnic zaprezentowano w tabeli 3.5.

¹⁹ Jak wskazano w pierwszej części niniejszego punktu, dwa identyczne składniki aktywów mogą mieć całkowicie różną wartość początkową w zależności od pewnych arbitralnych założeń przyjętych przez jednostkę w zakresie alokacji poniesionych nakładów.

Tabela 3.5. Podstawowe różnice między kosztem historycznym i wartością godziwą

Wyszczególnienie	Koszt historyczny	Wartość godziwa
1	2	3
Przedmiot wyceny	Nakłady poniesione możliwe do odzyskania w przyszłości	Korzyści ekonomiczne możliwe do realizacji przez uczestników rynku
Zakres wyceny	Pozycje ujęte, dla których poniesiono nakłady/przekazano zasoby. Brak wyceny pozycji bezkosztowych, np. instrumentów pochodnych, niektórych aktywów biologicznych itp.	Wycena wszystkich pozycji kwalifikujących się do ujęcia
Podmiotowa perspektywa ustalania	Jednostka sprawozdawcza	Rynek
Perspektywa czasowa	Dane historyczne testowane na odzyskiwalność	Bieżąca sytuacja jednostki
Koszty transakcyjne	Uwzględniane w momencie początkowego ujęcia i często w testach na odzyskiwalność	Koszty transakcyjne pomijane
Podstawowe obszary subiektywnej oceny	Obszary oceny: • wartość rezydualna • sposób realizacji korzyści ekonomicznych i trybu konsumowania składnika • metoda amortyzacji oraz okres amortyzacji lub liczba jednostek naturalnych • wartość możliwa do odzyskania w kontekście testów na odzyskiwalność • alokacja kosztów pozyskania, np. w przypadku wytworzenia we własnym zakresie • szacowanie wartości przekazanej, jeśli składnik pozyskano za inną pozycję • konieczność alokacji nakładów do pozycji nabytych w przypadku zakupu grupy aktywów	Obszary oceny w przypadku braku odniesienia do cen z aktywnego rynku: • korekty cen transakcyjnych spoza aktywnego rynku • korekty cen pozycji zbliżonych • wybór modeli wyceny • wybór i określenie założeń do modeli wyceny

Tabela 3.5. (cd.)

1	2	3
Przydatność w szacowaniu przepływów pieniężnych	W związku z tym, że koncepcja kosztu historycznego bazuje na wartości przekazanej, a nie otrzymanej, nie uwzględnia możliwości generowania przez składnik przyszłych przepływów środków pieniężnych (czy ich ekwiwalentów). W kontekście podejścia bilansowego koncepcja ta nie jest ukierunkowana na przyszłość, lecz na przeszłość, co oznacza jej ograniczoną wartość prognostyczną, która jest rozumiana jako wkład do procesu służącego przewidywaniu przyszłych przepływów i formułowaniu oczekiwań dotyczących przyszłych przepływów przez dostawców kapitału	Wartość godziwa składnika aktywów odzwierciedla rynkowe oczekiwania w zakresie odzyskiwalności składnika aktywów, czyli przyszłych przepływów oczekiwanych przez rynek, z uwzględnieniem oczekiwanych terminów ich wystąpienia oraz przypisanego do nich ryzyka, które stanowi oczekiwaną rynkową stopę zwrotu (Staubus, 2004). Jest to zatem miara przydatna w szacowaniu przepływów pieniężnych
Porównywalność wycenianych pozycji	Wyceniane pozycje zachowują porównywalność przede wszystkim w jednym aspekcie – nakładów poniesionych na ich pozyskanie przez konkretne podmioty. Niektóre pozycje nie są wykazywane w sprawozdaniu finansowym ze względu na brak poniesionych nakładów	Wyceniane pozycje zachowują porównywalność ze względu na przedmiot wyceny (korzyści), perspektywę ich ustalania (rynek) oraz uwzględnienie warunków bieżących
Stabilność wyceny	Wysoka stabilność – wycena bazująca na alokacji nakładów, z uwzględnieniem ewentualnych odpisów	Stabilność wyceny uzależniona od zmienności otoczenia rynkowego jednostki, w którym kształtują się kwoty wymiany oraz czynniki wpływające na wycenę
Złożoność miary	Miara złożona ze względu na testy na odzyskiwalność	Miara prosta

Źródło: opracowanie własne.

3.3. Wartość godziwa a wartość historyczna (zmodyfikowany koszt historyczny)

Koncepcja wartości historycznej to koncepcja przewidująca wycenę składnika w odniesieniu do wielkości historycznych. Podobnie jak w przypadku kosztu historycznego, koncepcję tę można „urealnić” poprzez uwzględnienie odzyskiwalności ustalonej kwoty.

Od strony teoretycznej koncepcja wartości historycznej może być analizowana z szerokiej perspektywy – wówczas bazuje na wartościach z przeszłości (historycznych), niezależnie od sposobu ich ustalenia. W takim ujęciu koncepcja ta obejmuje klasyczną koncepcję kosztu historycznego bazującą na nakładach poniesionych. W węższym znaczeniu koncepcja wartości historycznej oznacza wycenę w odniesieniu do kwot ustalonych w przeszłości na podstawie oczekiwanych korzyści ekonomicznych (wartości otrzymanej lub posiadanej) i w takim też ujęciu jest ona analizowana w niniejszym opracowaniu.

3.3.1. Istota wartości historycznej

Koncepcja wartości historycznej jest zazwyczaj traktowana jako uzupełnienie koncepcji kosztu historycznego, a nie samoistna koncepcja wyceny. Mimo pewnego zbliżenia obu tych rozwiązań od strony teoretycznej widoczne są jednak pewne istotne różnice. Zbliżenie klasycznej koncepcji kosztu historycznego i koncepcji wartości historycznej wynika z odniesienia obu rozwiązań do wartości przeszłej, często ustalonej na moment początkowego ujęcia, która jest podstawą wyceny na dni późniejsze (np. bilansowe). Można zatem stwierdzić, że z perspektywy techniki pomiaru wartości na dzień bilansowy koncepcja kosztu historycznego (możliwego do odzyskania) i koncepcja wartości historycznej (możliwej do odzyskania) są bardzo zbliżone²⁰.

Różnice między tymi rozwiązaniami pojawiają się w zakresie przedmiotu wyceny, a także momentu jej przeprowadzania. Klasyczna koncepcja kosztu historycznego bazuje na nakładach poniesionych (lub zobligowaniu do poniesienia nakładów) i nie przewiduje odstępstwa w tym zakresie w przypadku braku poniesionego kosztu – brak nakładów, oznacza tutaj brak możliwości wyceny. Wartość historyczna oznacza wycenę początkową nie poprzez odniesienie do kwot lub pozycji przekazanych, lecz wartości korzyści możliwych do realizacji dzięki danemu składnikowi. W wielu przypadkach wartość przekazana za dany zasób jest zrównana z wartością otrzymaną, reprezentowaną przez tę pozycję, jednak nie zawsze – czasem mogą pojawić się rozbieżności między tymi wielkościami. Przykładem może być sytuacja, gdy jednostka kupuje po okazjonalnej cenie składnik, którego bieżąca cena rynkowa różni się od ceny transakcyjnej. Ujęcie w koszcie historycznym nastąpi po cenie zakupu, natomiast w wartości historycznej po bieżącej cenie rynkowej (lub innej wielkości reprezentującej korzyści możliwe do realizacji). Analogicznie wygląda sytuacja ze składnikiem otrzymanym w formie darowizny. Jego wartość w koszcie historycznym wynosi zero, podczas gdy jego wartość historyczna będzie równa np. cenie sprzedaży netto.

²⁰ Wynikiem zrównania sposobu ustalania kwoty na dzień bilansowy jest pewne zrównanie tych dwóch podejść w literaturze – zob. Sawicki (2009).

Wartość historyczna może być analizowana jako samodzielna koncepcja wyceny, choć w obowiązujących regulacjach krajowych jest wykorzystywana jako parametr pomocniczy pozwalający uzupełnić klasyczną koncepcję kosztu historycznego i ująć w sprawozdaniu finansowym pozycje, dla których nie poniesiono nakładów. Miara ta jest również wykorzystywana jako parametr uzupełniający koszt, gdy poniesiono nakłady, ale ich alokacja do pozyskanych pozycji jest niemożliwa lub arbitralna (np. za pojedynczą kwotę nabyto grupę aktywów) bądź też jest wysoce praco- lub kosztochłonna (np. wycena niektórych aktywów trwałych przy przejściu na MSSF²¹), jak również gdy odniesienie do poniesionych nakładów nie jest uznawane za najlepszą podstawę wyceny początkowej²².

Jako samodzielna koncepcja wyceny wartość historyczna miałaby pewną przewagę nad kosztem historycznym w następujących elementach:

- na dzień ujęcia odzwierciedlałaby kwoty możliwe do odzyskania;
- pozwalałaby ująć niektóre pozycje bezkosztowe, np. uzyskane w darowiźnie;
- pozwalałaby wyodrębnić zysk/stratę na okazjonalnym nabyciu lub nabyciu na podstawie długoterminowych kontraktów.

W przypadku pozyskania składnika w transakcji rynkowej wartość historyczna zrównana byłaby zazwyczaj z kosztem poniesionym, co od strony pragmatycznej nie stanowiłoby dużego obciążenia dla podmiotów. Z kolei od strony koncepcyjnej trudno również znaleźć uzasadnienie dla jednorazowego przeszacowania składnika do wartości oczekiwanych korzyści jedynie na moment jego pozyskania.

3.3.2. Wartość godziwa a wartość historyczna – różnice i elementy wspólne

Koncepcja wartości historycznej obejmuje wiele elementów wspólnych zarówno z klasyczną koncepcją kosztu historycznego, jak i z koncepcją wartości godziwej. Z wyceną w koszcie historycznym łączy ją sposób pomiaru wartości na dzień bilansowy, gdzie podstawą wyceny jest wartość z przeszłości (ewentualnie amortyzowana lub powiększona o odsetki naliczone zgodnie z zasadą memoriału), która czasem jest poddawana testom na odzyskiwalność. W tym

²¹ MSSF 1 przewiduje, że przy sporządzaniu pierwszego sprawozdania finansowego opartego na MSSF jednostka może wycenić niektóre aktywa trwałe poprzez odniesienie do wartości godziwej i tę wielkość traktować jako tzw. zakładany koszt, czyli podstawę do wyceny bilansowej i naliczania np. amortyzacji. Co ciekawe, rozwiązanie takie może być zastosowane również wówczas, gdy pomiar kosztu (nakładów poniesionych) nie sprawia żadnych problemów oraz gdy koszt jest wyraźnie niższy niż oszacowana wartość godziwa.

²² Przykładem mogą być aktywa finansowe, które zgodnie z MSR 39 w momencie początkowego ujęcia są wyceniane w wartości godziwej, a następnie wyceniane w zamortyzowanym koszcie. Innym przykładem może być wycena składnika pozyskanego w aporcje, gdzie wycena nie następuje według wartości nominalnej przekazanych akcji/udziałów, a w wartości godziwej pozycji otrzymanej.

kontekście wartość historyczna zachowuje podstawowe wady i pewne zalety tej miary – z jednej strony nie odzwierciedla bieżącej wartości składnika (z wyjątkiem aktualizacji „w dół” w związku z testem na odzyskiwalność), z drugiej gwarantuje pewną stabilność wyceny (nie uwzględnia zmienności cen rynkowych). Podstawową różnicą jest wspomniany punkt odniesienia przy wycenie początkowej – klasyczny koszt odnosi się do nakładów poniesionych, podczas gdy koncepcja wartości historycznej bezpośrednio do wartości korzyści otrzymanych w ramach jakiejś transakcji lub zdarzenia. Rozwiązanie takie jest punktem łączącym koncepcję wartości historycznej z koncepcją wartości godziwej. Wycena w odniesieniu do wartości otrzymanej lub posiadanej (bezpośrednio w stosunku do korzyści) eliminuje problem odzyskiwalności nakładów poniesionych na moment początkowego ujęcia składnika (lub określonym momencie). Bezpośrednie odniesienie do wartości korzyści otrzymanych przy wycenie początkowej pozwala również wyeliminować wpływ pewnych elementów, które mogą zniekształcać obraz jednostki przy wycenie wykorzystującej nakłady poniesione – umów długoterminowych, transakcji z podmiotami powiązanymi, okazjonalnych zakupów (gdy sprzedawca jest przymuszony do sprzedaży), zakupu grupy aktywów w ramach pojedynczej transakcji itp.

Wykorzystanie wartości historycznej budzi wątpliwości od strony koncepcyjnej w związku z zazwyczaj jednorazowym charakterem pomiaru korzyści otrzymanych – odniesienie do wartości uwzględniającej bieżącą sytuację ekonomiczną pojawia się jedynie na dzień początkowego ujęcia lub na określony, specyficzny moment. Dla kolejnych dni wyceny pomiar bazuje na pierwotnej wielkości, pomija zaś bieżącą sytuację, z wyjątkiem kwestii związanych z odzyskiwalnością składnika aktywów i wynikającą stąd aktualizacją. W koncepcji tej dzień pozyskania i ujęcia składnika (bądź inny przyjęty specyficzny moment) staje się zatem jednym z istotniejszych momentów wyceny, gdy następuje urealnienie wyceny do korzyści otrzymanych bądź posiadanych. W tabeli 3.6 zawarto podsumowanie podstawowych różnic między wartością historyczną a wartością godziwą.

Tabela 3.6. Wartość historyczna a wartość godziwa

Wyszczególnienie	Wartość historyczna	Wartość godziwa
1	2	3
Przedmiot wyceny	Korzyści ekonomiczne możliwe do realizacji ustalone w przeszłości, amortyzowane i możliwe do odzyskania z perspektywy dnia wyceny	Korzyści ekonomiczne możliwe do realizacji przez uczestników rynku
Zakres wyceny	Wycena wszystkich pozycji kwalifikujących się do ujęcia, dla których ustalono wartość historyczną	Wycena wszystkich pozycji kwalifikujących się do ujęcia
Podmiotowa perspektywa ustalania	Jednostka sprawozdawcza lub rynek	Rynek

Tabela 3.6. (cd.)

1	2	3
Perspektywa czasowa	Dane historyczne z uwzględnieniem umorzenia i odzyskiwalności	Bieżąca sytuacja jednostki
Koszty transakcyjne	Zazwyczaj uwzględniane w testach na odzyskiwalność	Koszty transakcyjne pomijane
Podstawowe obszary subiektywnej oceny	Obszary oceny: • wartość korzyści w momencie początkowej wyceny • wartość rezydualna • sposób realizacji korzyści ekonomicznych i trybu konsumowania składnika • metoda amortyzacji oraz okres amortyzacji lub liczba jednostek naturalnych • wartość możliwa do odzyskania w kontekście testów na odzyskiwalność	Obszary oceny w przypadku braku odniesienia do cen z aktywnego rynku: • korekty cen transakcyjnych spoza aktywnego rynku • korekty cen pozycji zbliżonych • wybór modeli wyceny • wybór i określenie założeń do modeli wyceny
Przydatność w szacowaniu przepływów pieniężnych	W związku z tym, że koncepcja wartości historycznej bazuje na wartości otrzymanych (korzyściach), uwzględnia możliwości generowania przez składnik przyszłych przepływów środków pieniężnych (czyli ich ekwiwalentów) na moment jej pierwotnego ustalenia. Wraz z upływem czasu maleje aktualność prezentowanych danych	Wartość godziwa składnika aktywów odzwierciedla rynkowe oczekiwania w zakresie odzyskiwalności składnika aktywów, czyli przyszłych przepływów oczekiwanych przez rynek, z uwzględnieniem oczekiwanych terminów ich wystąpienia oraz przypisanego do nich ryzyka, które stanowi oczekiwaną rynkową stopę zwrotu. Jest to zatem miara przydatna w szacowaniu przepływów pieniężnych
Porównywalność wycenianych pozycji	Wyceniane pozycje zachowują porównywalność w odniesieniu do wyceny pierwotnej (początkowej lub przeprowadzonej na kolejny dzień). Niektóre pozycje mogą być pomijane w sprawozdaniu finansowym ze względu na brak korzyści oczekiwanych z perspektywy ujęcia składnika	Wyceniane pozycje zachowują porównywalność ze względu na przedmiot wyceny (korzyści), perspektywę ich ustalania (rynek) oraz uwzględnienie warunków bieżących
Stabilność wyceny	Wysoka stabilność – wycena bazująca na alokacji wartości początkowej (lub ustalonej na kolejny moment), z uwzględnieniem ewentualnych odpisów	Stabilność wyceny uzależniona od zmienności otoczenia rynkowego jednostki, w którym kształtują się kwoty wymiany oraz czynniki wpływające na wycenę
Złożoność miary	Miara złożona ze względu na testy na odzyskiwalność pozycji	Miara prosta

Źródło: opracowanie własne.

3.4. Wartość godziwa a wartość z użytkowania (wartość dochodowa/użytkowa)

Koncepcją, która może stanowić istotną alternatywę dla wyceny w wartości godziwej pozycji bilansowych, jest wartość z użytkowania, określana również jako wartość dochodowa lub użytkowa. Podejście to bazuje na wycenie przyszłych korzyści ekonomicznych, które można zrealizować w przyszłości w związku z wykorzystaniem wycenianego składnika, w wyniku czego koncepcja ta jest jednoznacznie ukierunkowana na przyszłość²³.

3.4.1. Charakterystyka wartości z użytkowania²⁴

Wartość z użytkowania określana jest (w odniesieniu do aktywów) jako kwota zdyskontowanych przyszłych przepływów środków pieniężnych netto, które według przewidywań zostaną wygenerowane z wykorzystania danego składnika w toku prowadzonej działalności gospodarczej. W odniesieniu do zobowiązań wartość przyszłych przepływów reprezentuje kwotę zdyskontowanych przyszłych wydatków (wypływów środków pieniężnych) netto, które według przewidywań będą wymagane do uregulowania zobowiązań w toku normalnie prowadzonej działalności gospodarczej²⁵.

Wartość z użytkowania jest wartością szacunkową określaną na podstawie planów, zamierzeń, oczekiwań, ocen i założeń kierownictwa w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej oraz możliwości generowania przez składnik, grupę lub całą jednostkę przepływów pieniężnych. Od strony koncepcyjnej wartość ta mierzy kwoty, które zostaną zrealizowane w przyszłości przede wszystkim w związku z zaplanowanym przez kierownictwo wykorzystaniem danego składnika aktywów. Zastosowanie wartości dochodowej w wycenie początkowej i bilansowej pozwala odzwierciedlić najważniejszy z perspektywy

²³ Propozycja wyceny aktywów w odniesieniu do wartości oczekiwanych przepływów pieniężnych oznacza, że bilans staje się sprawozdaniem bazującym na oczekiwanej przyszłości, a nie sprawozdaniem za miniony okres – por. Walińska (2004, s. 67–70).

²⁴ Wartość z użytkowania (*value in use*) zdefiniowana jest m.in. w MSR 36. *Założenia koncepcyjne MSR* wykorzystują zbliżone pojęcie – wartości bieżącej (zob. par. 77), które jednak w kontekście przyjętej w *Założeniach* definicji należy rozumieć jako technikę matematyczną służącą określeniu wartości bieżącej przyszłych przepływów. W zależności od założeń wartość zdyskontowana może odzwierciedlać m.in. wartość godziwą (rynkową), wartość z użytkowania lub wartość dochodową dla ryzyka rynkowego. W regulacjach międzynarodowych wartość z użytkowania została przetłumaczona jako wartość użytkowa i takie też określenie wykorzystywane jest w literaturze przedmiotu. W niniejszym opracowaniu stosowane jest inne określenie („wartość z użytkowania”) dla podkreślenia sposobu jej ustalania.

²⁵ Z perspektywy zobowiązań wielkość taka stosowana jest w bieżących regulacjach, np. do wyceny rezerw.

definicji atrybut aktywów, jakim jest zdolność do generowania przyszłych korzyści ekonomicznych²⁶. Cecha ta wyróżnia tę miarę od miar bazujących na poniesionych nakładach (koszt historyczny) lub nakładach możliwych do poniesienia (koszt bieżący).

Wykorzystanie wartości bazującej na przyszłych przepływach pozwala na eliminację wielu mankamentów, które pojawiają się przy zastosowaniu kosztu historycznego. Wielkość ta:

- uwzględnia bieżące warunki;
- bazuje na korzyściach, a nie nakładach;
- może być przydatna w szacowaniu przyszłych przepływów.

Wycena w wartości odzwierciedlającej przyszłe przepływy w swojej istocie jest wyceną w wartości możliwej do odzyskania, dlatego wykorzystanie tego podejścia nie rodzi konieczności prowadzenia dodatkowych weryfikacji czy ocen pod względem odzyskiwalności. Wartość ta może również służyć w procesie oceny kierownictwa, które często jest rozliczane w odniesieniu do swoich zamierzeń i planów, a nie tylko sytuacji rynkowej.

Analizując pomiar wartości w rachunkowości, należy rozważyć wykorzystanie wartości dochodowej jako samodzielnej koncepcji wyceny – zarówno na moment początkowego ujęcia, jak i na dzień bilansowy. Generalnie, szacując tę wielkość dla składnika aktywów, jednostka powinna przeanalizować i wyprognozować przyszłe przepływy środków pieniężnych, które można wygenerować w związku z jego wykorzystaniem, oraz przepływy środków pieniężnych netto z tytułu jego zbycia na koniec okresu użytkowania. Oczekiwane przepływy środków pieniężnych z dalszego wykorzystania obejmują:

- prognozy wpływów środków pieniężnych z dalszego użytkowania;
- prognozy wydatków środków pieniężnych, które muszą nastąpić, aby mogło dojść do wygenerowania wpływów środków pieniężnych (w tym przepływy ewentualnie dostosowujące składnik aktywów do użytkowania), a które można bezpośrednio przyporządkować do tej pozycji lub na rozsądnych i spójnych zasadach częściowo jej przyporządkować²⁷.

²⁶ Koncepcją zbliżoną do prezentowanej wielkości jest wartość dochodowa dla ryzyka rynkowego (*market-risk-determined value – MRD value*). Koncepcja ta przewiduje rozpisanie przepływów jak w przypadku „zwykłej” wartości z użytkowania, lecz przeprowadzenie dyskontowania ogólnorynkową stopą procentową, odzwierciedlającą zmianę pieniądza w czasie oraz średnie ryzyko na rynku. W takim przypadku określona kwota (*MRD value*) obejmuje ryzyko specyficzne dla danego składnika podlegającego wycenie, które nie zostało wyeliminowane w procesie dyskontowania. Zob. szerzej Ronen (2008). Różnica między wartością z użytkowania i wartością dochodową dla ryzyka rynkowego (*MRD value*) odzwierciedla wartość ryzyka charakterystycznego dla składnika podlegającego wycenie.

²⁷ W kontekście testów na utratę wartości szacowanie przyszłych przepływów środków pieniężnych netto obwarowane jest przez poszczególne regulacje określonymi warunkami. Przykładowo, przyszłe szacunki przepływów pieniężnych nie powinny obejmować wpływów i wypływów pochodzących z działalności finansowej oraz wpływów i płatności z tytułu podatku dochodowego.

Wartość z użytkowania jest szacowana na podstawie rzeczywistych i najlepszych planów kierownictwa opartych na racjonalnych przesłankach. Oszacowanie powinno uwzględniać bieżący stan przedmiotu, co oznacza, że prognozy nie powinny uwzględniać planowanych przyszłych przepływów wynikających z planowanej restrukturyzacji, jak i ulepszenia czy udoskonalenia (zarówno po stronie wpływów, jak i wydatków). Co jest charakterystyczne to fakt, że przyszłe przepływy pieniężne są szacowane na podstawie zamierzeń kierownictwa dotyczących wykorzystania składnika aktywów, nie muszą zatem odzwierciedlać jego najlepszego i najpełniejszego użytkowania. Takie określenie przepływów sprawia, że analizowana wielkość określana jest z perspektywy danego podmiotu i przyjętych przez niego założeń (Rosenfield, 2008). W tym samym czasie inny podmiot, posiadający identyczny składnik aktywów, może rozpiścić inne przepływy związane z jego wykorzystaniem (takim samym lub innym).

Istotnym ograniczeniem wykorzystania wartości z użytkowania do wyceny pojedynczych pozycji dla potrzeb sprawozdawczości finansowej wydaje się poziom jej ustalania – wiele aktywów nie generuje samodzielnie przepływów środków pieniężnych – zazwyczaj to pewne ich grupy (ośrodki)²⁸ odpowiadają za powstanie niezależnych przepływów. Dodatkowo w przypadku grupy aktywów szczególne znaczenie mają nieujęte zasoby niematerialne – marka, umiejętności pracowników, kontakty z kontrahentami czy umowy długoterminowe. Oszacowanie analizowanego parametru często jest zatem możliwe jedynie na poziomie wyróżnionej grupy, zorganizowanej części przedsiębiorstwa, a czasem dla jego całości, a nie pojedynczego składnika. Brak możliwości jednoznacznego przyporządkowania przepływów do poszczególnych zasobów świadczy o pewnej nieokreśloności ekonomicznej przedmiotu pomiaru i może skutkować subiektywną alokacją lub zniekształceniem wartości wycenianej pozycji. Rozbicie kwoty ustalonej dla całej grupy do poszczególnych jej elementów jest możliwe, jednak takie podejście stawia pytanie o klucz rozliczeniowy i arbitralność takiego rozwiązania. Od strony koncepcyjnej kwestia podziału oraz samo wykorzystanie wartości z użytkowania może zatem budzić następujące wątpliwości:

- alokacja kwoty ustalonej dla całej grupy aktywów do poszczególnych ujętych elementów będzie najprawdopodobniej oznaczać przyporządkowanie do tych pozycji części wartości powstającej na skutek efektu synergii, pojawiającego się w wyniku pracy grupy jako całości;
- alokacja kwoty ustalonej dla całej grupy aktywów do poszczególnych ujętych elementów będzie najprawdopodobniej oznaczać przyporządkowanie do tych elementów części wartości dochodowej powstającej w wyniku wykorzystania wartości niematerialnych nieujętych przez przedsiębiorstwo, np. wewnętrznie wytworzonej marki, kontaktów z kontrahentami, kontraktów długotermino-

²⁸ MSR 36 określa taką grupę jako ośrodek wypracowujący środki pieniężne, KSR nr 4 mówi o ośrodku wypracowującym korzyści ekonomiczne.

wych, wiedzy i umiejętności pracowników itp., które mogą mieć determinujące znaczenie przy ustalaniu przyszłych przepływów. Pewnym rozwiązaniem mogłaby być tutaj zmiana zasad ujmowania pozycji niematerialnych, jednak przyporządkowanie do nich części wartości dochodowej nadal pozostawałoby kwestią pewnych arbitralnych założeń;

- alokacja kwoty ustalonej dla całej grupy aktywów do poszczególnych elementów na podstawie przyjętych wskaźników lub kluczy może nie uwzględniać faktycznego wpływu poszczególnych elementów tworzących grupę na generowane przepływy – poszczególne elementy mogą różnie wpływać na przyszłe przepływy bez względu na ich np. wartość lub koszt historyczny;

- wzrost kwoty ustalonej dla grupy aktywów może wynikać z wewnętrznych umiejętności i wiedzy, a nie wzrostu potencjału użytkowego ujętych już składników;

- na zmianę wartości z użytkowania istotny wpływ mogą mieć zmiany oczekiwań i prognoz kierownictwa, które nie muszą mieć odzwierciedlenia w rzeczywistych stanach lub oczekiwaniach rynkowych;

- nieujęte aktywa niematerialne i efekt synergii mogą mieć tak istotne znaczenie w generowaniu przyszłych przepływów, że spadek potencjału użytkowego ujętych aktywów nie zostanie uwzględniony.

Przedstawione czynniki mają determinujące znaczenie w analizie przydatności i wiarygodności wartości z użytkowania. W tym miejscu należy wskazać, że czynniki te podważają jakość wyceny w kontekście obowiązujących obecnie przepisów MSR 36, jak i KSR nr 4, które wykorzystują analizowaną wielkość jako element składowy wartości odzyskiwalnej.

Innym istotnym obszarem krytyki wartości z użytkowania jest sposób jej ustalania. Wartość ta jest określana z perspektywy kierownictwa przedsiębiorstwa i bazuje na jego założeniach i długoterminowych prognozach. Plany kierownictwa jako baza wyceny mogą podlegać krytyce m.in. ze względu na możliwe próby manipulacji danymi w celu uzyskania pożądanych rezultatów (a więc może istnieć możliwość świadomego kształtowania prognoz dla potrzeb osiągnięcia pożądanych rezultatów) albo ze względu na możliwości popełnienia błędów wynikających z nieracjonalnych przesłanek przyjmowanych przez kierownictwo, co może się wiązać z jego oceną rzeczywistości i przekładać się na nazbyt optymistyczne lub pesymistyczne prognozy (w porównaniu np. z uczestnikami rynku) w kontekście przyjętego sposobu użytkowania składnika aktywów. Subiektywizm oszacowań może być również wbudowany w określanie prawdopodobieństwa wystąpienia różnych możliwych scenariuszy kształtowania się przyszłych przepływów środków pieniężnych, które są uwzględniane przy szacowaniu wartości z użytkowania według podejścia oczekiwanych przepływów pieniężnych²⁹, jak również wpływać na oszacowanie stopy procentowej.

²⁹ Technika przedstawiona w par. A7-A14 MSR 36.

3.4.2. Wartość z użytkowania a wartość godziwa – porównanie

Wartość z użytkowania i wartość godziwa są bardzo zbliżonymi koncepcjami wyceny – obie odzwierciedlają wartość pozycji poprzez odniesienie do możliwych do zrealizowania z perspektywy dnia wyceny przyszłych korzyści ekonomicznych. Istotną różnicą jest punkt odniesienia – wartość dochodowa przyjmuje punkt widzenia jednostki, zaś godziwa uczestników rynku. Różne podejścia mogą skutkować różnymi kwotami – jednostka, przyjmując określony sposób wykorzystania składnika, może nie zakładać jego najlepszego i najpełniejszego wykorzystania z perspektywy uczestników rynku, w konsekwencji czego wartość dochodowa będzie niższa niż godziwa. Z drugiej strony może wystąpić sytuacja, gdy dany podmiot będzie mieć dostęp do nieujętych zasobów, dzięki którym kwoty przyszłych przepływów mogą być wyższe niż oczekiwane przez rynek. W tabeli 3.7 przedstawiono podstawowe różnice między analizowanymi rozwiązaniami.

Tabela 3.7. Wartość z użytkowania a wartość godziwa

Wyszczególnienie	Wartość z użytkowania	Wartość godziwa
1	2	3
Przedmiot wyceny	Korzyści ekonomiczne możliwe do realizacji przez jednostkę	Korzyści ekonomiczne możliwe do realizacji przez uczestników rynku
Zakres wyceny	Wycena ujętych pozycji lub grup generujących samodzielnie przepływy pieniężne	Wycena wszystkich pozycji kwalifikujących się do ujęcia
Podmiotowa perspektywa ustalania	Jednostka sprawozdawcza	Rynek
Perspektywa czasowa	Bieżąca sytuacja jednostki z perspektywy oczekiwanych przyszłych przepływów	Bieżąca sytuacja jednostki
Koszty transakcyjne	Koszty transakcyjne pomijane	Koszty transakcyjne pomijane
Podstawowe obszary subiektywnej oceny	Obszary oceny: • prognozy wpływów środków pieniężnych • prognozy wydatków środków pieniężnych • ustalenie stopy procentowej wykorzystywanej w procesie dyskontowania • ustalenie oczekiwanej kwoty netto ze sprzedaży wycenianej pozycji po zakończeniu jej użytkowania • określenie składników lub grup generujących samodzielnie przepływy pieniężne • ewentualna alokacja ustalonej wartości do elementów składowych grupy	Obszary oceny w przypadku braku odniesienia do cen z aktywnego rynku: • korekty cen transakcyjnych spoza aktywnego rynku • korekty cen pozycji zbliżonych • wybór modeli wyceny • wybór i określenie założeń do modeli wyceny

Tabela 3.7 (cd.)

1	2	3
Przydatność w szacowaniu przepływów pieniężnych	Wartość dochodowa składnika lub grupy aktywów odzwierciedla oczekiwania jednostki w zakresie generowania w przyszłości przepływów pieniężnych, z uwzględnieniem terminów ich wystąpienia oraz przypisanego do nich ryzyka. Jest to zatem miara przydatna w szacowaniu przepływów pieniężnych	Wartość godziwa składnika aktywów odzwierciedla rynkowe oczekiwania w zakresie odzyskiwalności składnika aktywów, czyli przyszłych przepływów oczekiwanych przez rynek, z uwzględnieniem oczekiwanych terminów ich wystąpienia oraz przypisanego do nich ryzyka, które stanowi oczekiwaną rynkową stopę zwrotu. Jest to zatem miara przydatna w szacowaniu przepływów pieniężnych
Porównywalność wycenianych pozycji	Wyceniane pozycje zachowują porównywalność ze względu na przedmiot wyceny (korzyści) oraz uwzględnienie warunków bieżących. Przyjęta perspektywa jednostki oznacza, że mogą pojawić się różnice w wycenie identycznych pozycji między podmiotami	Wyceniane pozycje zachowują porównywalność ze względu na przedmiot wyceny (korzyści), perspektywę ich ustalania (rynek) oraz uwzględnienie warunków bieżących
Stabilność wyceny	Stabilność wyceny uzależniona od zmienności otoczenia rynkowego jednostki oraz zmienności założeń i planów kierownictwa	Stabilność wyceny uzależniona od zmienności otoczenia rynkowego jednostki, w którym kształtują się kwoty wymiany oraz czynniki wpływające na wycenę
Złożoność miary	Miara prosta	Miara prosta

Źródło: opracowanie własne.

3.5. Wartość odzyskiwalna

Koncepcja wartości odzyskiwalnej jest złożoną konstrukcją bazującą na dwóch parametrach – wartości z użytkowania i kwoty, którą uzyskano by z natychmiastowej realizacji danego składnika. W zależności od sposobu ustalania drugiego parametru koncepcja ta w całości może bazować na perspektywie jednostki bądź stanowić koncepcję hybrydową, uzależnioną od perspektywy jednostki (spojrzenie ze strony wartości z użytkowania) i rynku (spojrzenie ze strony wartości godziwej netto).

3.5.1. Istota wartości odzyskiwalnej³⁰

Wartość odzyskiwalną można ogólnie zdefiniować jako kwotę, którą jednostka może z perspektywy dnia wyceny odzyskać z danego składnika aktywów. Wielkość ta reprezentuje korzyści ekonomiczne, jakie podmiot może zrealizować w związku ze sprzedażą składnika lub jego dalszym utrzymaniem i wykorzystaniem.

Jako samodzielna koncepcja wyceny, wartość odzyskiwalna może odnosić się do wszystkich pozycji kwalifikujących się do ujęcia na dzień wyceny, w czym uwidacznia się jej przewaga nad miarami bazującymi na wielkościach historycznych. W kontekście obowiązujących obecnie regulacji krajowych i międzynarodowych kategoria ta jest wykorzystywana jako parametr uzupełniający wycenę w koszcie lub wartości historycznej. W takim zastosowaniu pojawia się w MSR 36, a także w polskim standardzie KSR nr 4, gdzie stanowi punkt odniesienia przy ustalaniu, czy nastąpiła utrata wartości oraz ewentualnego odpisu z tytułu takiej utraty³¹.

Wycena składnika (lub grupy) aktywów w wartości odzyskiwanej, ustalonej na poziomie wyższej z dwóch wartości – godziwej pomniejszonej o koszty zbycia (lub innej miary natychmiastowej realizacji) i dochodowej – wynika z założenia racjonalnych działań kierownictwa, które powinno wybrać sprzedaż składnika (lub grupy), jeśli jego bieżąca wartość godziwa pomniejszona o koszty sprzedaży jest wyższa od wartości dochodowej. Jeśli wartość godziwa pomniejszona o koszty sprzedaży (lub inna miara natychmiastowej realizacji) jest niższa niż wartość dochodowa, kierownictwo, opierając się na racjonalnych przesłankach, najprawdopodobniej zatrzyma wyceniany składnik i będzie go wykorzystywać w zaplanowany sposób. W takim przypadku korzyści ekonomiczne wynikające z danego zasobu znajdują swoje odzwierciedlenie w wartości dochodowej.

Pewne zastrzeżenia związane z wykorzystaniem wartości odzyskiwalnej jako niezależnej koncepcji pomiaru są analogiczne do zastrzeżeń wspomnianych przy wartości z użytkowania, zwłaszcza gdy wartość odzyskiwalna została określona na jej poziomie. W tym kontekście można wskazać następujące problemy:

- możliwość aktywowania wewnętrznie wygenerowanej wartości firmy (w tym efektu synergii), jak również innych nieujętych wartości niematerialnych w wartości pozycji ujętych (przy założeniu obowiązujących obecnie zasad ujmowania);

³⁰ Wartość odzyskiwalna (*recoverable amount*) jest czasem określana jako wartość ekonomiczna dla jednostki (Michalak, 2003) lub wartość zwrotna (Kabalski, Turzyński, 2003b).

³¹ Zbliżone pojęcie do wartości odzyskiwalnej pojawia się w regulacjach amerykańskich – FAS 144 wykorzystuje w testach na utratę wartości określenie „odzyskiwalny koszt” (*recoverable cost*).

- możliwość zastępowania ujętych pozycji bilansowych przez zasoby nie-ujęte, przyczyniające się do generowania przepływów;
- konieczność przyjęcia często arbitralnych założeń dotyczących alokacji wartości odzyskiwalnej na poszczególne pozycje, zwłaszcza gdy została ona ustalona dla większej grupy aktywów.

Korzyści z zastosowania wartości odzyskiwalnej uwidoczniłyby się przede wszystkim w sytuacji zmiany zasad ujmowania pozycji bilansowych lub przyjęcia wyceny zasobów na poziomie szerszych grup. W takim przypadku podstawa ta pozwalałaby na odzwierciedlenie w sprawozdaniu generowanej wewnętrznie wartości firmy oraz zasobów niematerialnych, takich jak: synergia, specyficzne umiejętności jednostki (lub jej specyficzne obciążenia), relacje z odbiorcami i dostawcami, wewnętrznie wygenerowane znaki towarowe i marki, kapitał intelektualny, organizacja procesów itp. Pozycje te odzwierciedlałyby również sama koncepcja wartości z użytkowania, jednak wartość odzyskiwalna wyznaczałaby dolne ograniczenie na poziomie wartości możliwej do natychmiastowej realizacji (np. wartości godziwej pomniejszonej o koszty zbycia/sprzedaży), co byłoby zgodne z racjonalnymi działaniami kierownictwa.

3.5.2. Podobieństwa i różnice wartości godziwej i wartości odzyskiwalnej

Porównanie koncepcji wyceny w wartości godziwej i wartości odzyskiwalnej jest bardzo utrudnione ze względu na specyfikę ustalania wartości odzyskiwalnej, która odnosi się m.in. do wartości godziwej.

Koncepcja wartości odzyskiwalnej jest koncepcją złożoną, która pozwala odzwierciedlić racjonalne oczekiwania w zakresie sposobu użytkowania lub wykorzystania składnika aktywów. Zastosowanie jednak parametrów wyceny bazujących na koncepcyjnie różnych założeniach (perspektywa rynku lub jednostki) budzić może istotne wątpliwości. Zasadna jest zatem modyfikacja tego podejścia, która skutkowałaby porównaniem wartości dochodowej i wartości możliwej do natychmiastowej realizacji netto, obu ustalonych z perspektywy jednostki.

Istotnym ograniczeniem wykorzystania wyceny w wartości odzyskiwalnej jest konieczność jej zastosowania do grup aktywów, dla których można określić wartość z użytkowania. Późniejsza alokacja kwoty otrzymanej do poszczególnych pozycji może być niemożliwa lub arbitralna. Problem ten nie pojawia się przy zastosowaniu wartości godziwej, która może być określana dla pojedynczych pozycji. Zestawienie podstawowych różnic między analizowanymi koncepcjami zawarto w tabeli 3.8.

Tabela 3.8. Wartość odzyskiwalna a wartość godziwa

Wyszczególnienie	Wartość odzyskiwalna	Wartość godziwa
1	2	3
Przedmiot wyceny	Korzyści ekonomiczne możliwe do realizacji w przypadku sprzedaży lub użytkowania składnika	Korzyści ekonomiczne możliwe do realizacji przez uczestników rynku
Zakres wyceny	Wycena wszystkich pozycji kwalifikujących się do ujęcia, przy czym w niektórych przypadkach wycena na poziomie grupy aktywów generujących samodzielnie przepływy pieniężne	Wycena wszystkich pozycji kwalifikujących się do ujęcia
Podmiotowa perspektywa ustalania	Jednostka sprawozdawcza lub rynek	Rynek
Perspektywa czasowa	Bieżąca sytuacja jednostki z perspektywy oczekiwanych przyszłych przepływów lub ceny sprzedaży	Bieżąca sytuacja jednostki
Koszty transakcyjne	Uwzględniane przy ustalaniu wartości godziwej pomniejszonej o koszty zbycia lub kwoty możliwej do natychmiastowej realizacji netto	Koszty transakcyjne pomijane
Podstawowe obszary subiektywnej oceny	Obszary oceny dla wartości z użytkowania: • prognozy wpływów środków pieniężnych • prognozy wydatków środków pieniężnych • ustalenie stopy procentowej wykorzystywanej w procesie dyskontowania • ustalenie oczekiwanej kwoty netto ze sprzedaży wycenianej pozycji po zakończeniu jej użytkowania • określenie składników lub grup generujących samodzielnie przepływy pieniężne • ewentualna alokacja ustalonej wartości do elementów składowych grupy Obszary oceny dla wartości godziwej pomniejszonej o koszty zbycia (lub kwoty możliwej do natychmiastowej realizacji netto) w przypadku braku odniesienia do cen z aktywnego rynku: • korekty cen transakcyjnych spoza aktywnego rynku • korekty cen pozycji zbliżonych • wybór modeli wyceny • wybór i określenie założeń do modeli wyceny • ustalenie kosztów zbycia	Obszary oceny w przypadku braku odniesienia do cen z aktywnego rynku: • korekty cen transakcyjnych spoza aktywnego rynku • korekty cen pozycji zbliżonych • wybór modeli wyceny • wybór i określenie założeń do modeli wyceny

Tabela 3.8. (cd.)

1	2	3
Przydatność w szacowaniu przepływów pieniężnych	Wartość dochodowa składnika lub grupy aktywów, jak również wartość godziwa pomniejszona o koszty zbycia (lub kwota możliwa do natychmiastowej realizacji netto) odzwierciedlają możliwe do wygenerowania w dniu wyceny lub w przyszłości przepływy pieniężne, z uwzględnieniem terminów ich wystąpienia oraz przypisanego do nich ryzyka. Jest to zatem miara przydatna w szacowaniu przepływów pieniężnych	Wartość godziwa składnika aktywów odzwierciedla rynkowe oczekiwania w zakresie odzyskiwalności składnika aktywów, czyli przyszłych przepływów oczekiwanych przez rynek, z uwzględnieniem oczekiwanych terminów ich wystąpienia oraz przypisanego do nich ryzyka, które stanowi oczekiwaną rynkową stopę zwrotu. Jest to zatem miara przydatna w szacowaniu przepływów pieniężnych
Porównywalność wycenianych pozycji	Wyceniane pozycje zachowują porównywalność ze względu na przedmiot wyceny (korzyści), z uwzględnieniem warunków bieżących. Przyjęta perspektywa jednostki przy ustalaniu wartości z użytkowania oznacza, że mogą pojawić się różnice w wycenie identycznych pozycji między podmiotami	Wyceniane pozycje zachowują porównywalność ze względu na przedmiot wyceny (korzyści), perspektywę ich ustalania (rynek) oraz uwzględnienie warunków bieżących
Stabilność wyceny	Stabilność wyceny uzależniona od zmienności otoczenia rynkowego jednostki oraz zmienności założeń i planów kierownictwa	Stabilność wyceny uzależniona od zmienności otoczenia rynkowego jednostki, w którym kształtują się kwoty wymiany oraz czynniki wpływające na wycenę
Złożoność miary	Miara złożona	Miara prosta

Źródło: opracowanie własne.

3.6. Koncepcja bieżącego kosztu³²

Bieżący koszt to koncepcja wyceny bazująca na nakładach, które należałoby ponieść w związku z pozyskaniem określonego składnika na dzień wyceny. Ze względu na jej ukierunkowanie na pomiar wartości przekazanej, podstawa ta jest zbliżona w pewnym stopniu do wyceny w koszcie historycznym. Z kolei koszt bieżący zbliża się do wartości godziwej ze względu na moment, dla którego

³² Dla potrzeb niniejszego opracowania założono, że bieżący koszt (*current cost*) obejmuje bieżący koszt odtworzenia, traktowany jako koszt reprodukcji lub odtworzenia identycznego składnika aktywów, oraz bieżący koszt zastąpienia, odzwierciedlający koszt potrzebny dla pozyskania składnika charakteryzującego się identyczną użytecznością.

dokonywana jest wycena – w obu rozwiązaniach wycena odzwierciedla warunki istniejące na dany dzień, w związku z czym pomiar uwzględnia bieżącą sytuację finansową podmiotu.

3.6.1. Istota bieżącego kosztu

Bieżący koszt³³ w odniesieniu do aktywów to wielkość nakładów, które należałoby ponieść na dzień wyceny w związku z pozyskaniem takiego samego lub równoważnego składnika aktywów³⁴. W uproszczeniu wielkość ta określa, jaką kwotę należałoby dzisiaj wydać lub jakie zasoby poświęcić na odtworzenie identycznej lub ekonomicznie równoważnej pozycji. Jeśli celem jednostki jest ustalenie nakładów, które należałoby ponieść na pozyskanie identycznego składnika aktywów jak wyceniany, wówczas bieżący koszt zrównany jest z bieżącym kosztem odtworzenia lub reprodukcji. Ustalany jest on na poziomie bieżących cen transakcyjnych lub kosztów wytworzenia takich samych pozycji, znajdujących się w identycznym stanie jak przedmiot wyceniany. Jeśli nie jest możliwe odniesienie do cen transakcyjnych (lub kosztów wytworzenia) składników znajdujących się w takim samym stanie jak zasób wyceniany, rozważaną wielkość ustala się na poziomie cen transakcyjnych (lub kosztów wytworzenia) pozycji nowych, które korygowane są o stopień zużycia.

Jeśli celem wyceny jest określenie nakładów potrzebnych na pozyskanie składnika charakteryzującego się identyczną użytecznością (potencjałem ekonomicznym) jak posiadany, koszt bieżący określony jest na poziomie bieżącego kosztu zastąpienia. Wielkość ta określa nakłady potrzebne na pozyskanie substytutu danego składnika aktywów. Odniesienie do tego parametru może się pojawić, zwłaszcza gdy nie są dostępne ceny lub transakcje reprezentujące wartość posiadanego składnika aktywów lub gdy na rynku wystąpiły istotne zmiany w technologii, materiałach i sposobie wytwarzania, w związku z czym odtworzenie składnika w drodze reprodukcji byłoby nieuzasadnione ekonomicznie.

W przypadku gdy istnieje możliwość jednoczesnego określenia zarówno bieżącego kosztu odtworzenia (lub reprodukcji), jak i bieżącego kosztu zastąpienia, bieżący koszt jest ustalany zazwyczaj na poziomie niższej z tych dwóch wielkości. Rozwiązanie takie bazuje na racjonalności działań kierownictwa, które odtwarzając składnik, zdecydowałoby się na niższy koszt.

³³ W literaturze wymiennie stosowane nazwy to: koszt odtworzenia, bieżący koszt odtworzenia (*replacement cost*), bieżąca wartość wejścia.

³⁴ W odniesieniu do zobowiązań koszt bieżący można określić jako niedyskontowaną kwotę środków pieniężnych, którą należałoby przekazać dla zaspokojenia zobowiązania, lub niedyskontowaną kwotę, którą otrzymałaby dzisiaj jednostka w przypadku zaciągnięcia identycznego zobowiązania jak wyceniane.

Bieżący koszt nie jest obecnie wykorzystywaną podstawą wyceny, choć w literaturze przedmiotu istnieją rozbudowane teorie bazujące na tym parametrze³⁵. Wielkość ta jako samodzielna koncepcja może być ciekawą propozycją pozwalającą uwzględnić warunki istniejące na dzień wyceny (Zeff, 1962).

W kontekście podejścia bilansowego szerokie wykorzystanie kosztu bieżącego może budzić wątpliwości ze względu na ukierunkowanie na nakłady, które należałoby ponieść przy pozyskaniu składnika aktywów, nie zaś na wartość przez niego reprezentowaną. Wycena w odniesieniu do kosztów (wartość wejścia), a nie wartości otrzymanej (bądź posiadanej) oznacza, że ustalona kwota może nie odzwierciedlać korzyści ekonomicznych wpisanych w dany zasób.

Cechą charakterystyczną analizowanego parametru jest to, że może być ustalany zarówno z perspektywy jednostki gospodarczej, jak i z perspektywy rynku, co zależy od przyjętych założeń. W przypadku przyjęcia tej drugiej, wielkość ta reprezentuje kwotę, którą byłby gotowy zapłacić uczestnik rynku za pozyskanie danego składnika. Jeżeli składnik aktywów jest wykorzystywany w najlepszy (i najpełniejszy) możliwy sposób, bieżący koszt odtworzenia z perspektywy rynku będzie zbliżony do wartości godziwej ustalonej z perspektywy wartości wejścia (z dodatkowym uwzględnieniem kosztów transakcyjnych).

Przyjęcie drugiej perspektywy (jednostki) oznacza ukierunkowanie na możliwości pozyskania składnika przez konkretny podmiot, jego sytuację, umiejętności i warunki, w których prowadzi działalność itp. Przykładowo, podmiot dysponujący dostępem do własnych tanich surowców może określić koszt na niższym poziomie niż podmiot bez takich zasobów.

3.6.2. Podstawowe różnice między koncepcją wartości godziwej i bieżącego kosztu

Różnice między koncepcjami wartości godziwej i bieżącego kosztu bazują w pewnym stopniu na tych samych przesłankach co różnice między wartością godziwą i kosztem historycznym. Podstawową kwestią są różne atrybuty podlegające wycenie. W przypadku wartości godziwej podstawą wyceny jest wartość posiadana, czyli wartość korzyści ekonomicznych, które zasób wygeneruje w przyszłości, podczas gdy bieżący koszt bazuje na nakładach, które należałoby ponieść, aby pozyskać identyczny, zbliżony lub równoważny składnik aktywów (czyli wycena nakładów koniecznych do poniesienia w celu uzyskania korzyści, a nie samych korzyści ekonomicznych). Mimo że obie miary odnoszą się do warunków istniejących na dzień wyceny, różne określenie przedmiotu wyceny może skutkować ujęciem różnych wartości.

³⁵ Zob. np. Bell, Edwards (Whittington, 2008a). Rozwiązania wykorzystujące bieżący koszt powstawały głównie w okresach inflacji lub hiperinflacji i pozwalały odzwierciedlać wpływ tego zjawiska na sytuację finansową podmiotu. Por. Sojak (1996, s. 77).

Kolejnym obszarem różnic może być perspektywa ustalania. Wartość godziwa jest określana z perspektywy uczestników rynku, podczas gdy bieżący koszt może być ustalany z perspektywy uczestników rynku (wówczas następuje jego zbliżenie do wartości godziwej) lub jednostki gospodarczej. Oprócz tego wartość godziwa, w zależności od przyjętych założeń, jest ustalana w odniesieniu do wartości wejścia³⁶ lub wartości wyjścia, podczas gdy bieżący koszt ukierunkowany jest na wartość wejścia. Wartość godziwa w swojej istocie nie uwzględnia kosztów transakcyjnych, które należałoby ponieść w związku z pozyskaniem danego składnika, podczas gdy bieżący koszt bazujący na hipotetycznych nakładach wymaga ich uwzględnienia. W tabeli 3.9 zaprezentowano podstawowe różnice między kosztem bieżącym a wartością godziwą.

Tabela 3.9. Koszt bieżący a wartość godziwa

Wyszczególnienie	Koszt bieżący	Wartość godziwa
1	2	3
Przedmiot wyceny	Nakłady konieczne do poniesienia na dzień wyceny	Korzyści ekonomiczne możliwe do realizacji przez uczestników rynku
Zakres wyceny	Wycena wszystkich pozycji kwalifikujących się do ujęcia	Wycena wszystkich pozycji kwalifikujących się do ujęcia
Podmiotowa perspektywa ustalania	Jednostka sprawozdawcza lub rynek	Rynek
Perspektywa czasowa	Bieżąca sytuacja jednostki	Bieżąca sytuacja jednostki
Koszty transakcyjne	Uwzględniane przy wycenie	Brak uwzględnienia
Podstawowe obszary subiektywnej oceny	Obszary oceny: • ustalenie nakładów potrzebnych do odtworzenia lub zastąpienia składnika (ceny nabycia lub kosztu wytworzenia) • określenie zużycia ekonomicznego, technologicznego, fizycznego itp. • wybór kosztu odtworzenia lub kosztu zastąpienia jako podstawy • określenie potencjału użytkowego (w przypadku kosztu zastąpienia) • ustalenie kosztów transakcyjnych, kosztów dostosowania itp.	Obszary oceny w przypadku braku odniesienia do cen z aktywnego rynku: • korekty cen transakcyjnych spoza aktywnego rynku • korekty cen pozycji zbliżonych • wybór modeli wyceny • wybór i określenie założeń do modeli wyceny

³⁶ W rozdziale 2 niniejszego opracowania wskazano, że zarówno istniejące regulacje amerykańskie, jak i bieżące prace RMSR utożsamiają wartość godziwą z wartością wyjścia.

Tabela 3.9. (cd.)

1	2	3
Przydatność w szacowaniu przepływów pieniężnych	Ograniczona przydatność prognozytyczna ze względu na odniesienie do wartości przekazanej, a nie otrzymanej, co powoduje brak uwzględnienia możliwości generowania przez składnik przyszłych przepływów środków pieniężnych (czy ich ekwiwalentów)	Wartość godziwa składnika aktywów odzwierciedla rynkowe oczekiwania w zakresie odzyskiwalności składnika aktywów, czyli przyszłych przepływów oczekiwanych przez rynek, z uwzględnieniem oczekiwanych terminów ich wystąpienia oraz przypisanego do nich ryzyka, które stanowi oczekiwaną rynkową stopę zwrotu. Jest to zatem miara przydatna w szacowaniu przepływów pieniężnych
Porównywalność wycenianych pozycji	Wyceniane pozycje zachowują porównywalność ze względu na przedmiot wyceny – nakłady konieczne do poniesienia na dzień wyceny. Przyjęta perspektywa jednostki przy ustalaniu kosztu może oznaczać wystąpienie różnic w wycenie identycznych pozycji między podmiotami	Wyceniane pozycje zachowują porównywalność ze względu na przedmiot wyceny (korzyści), perspektywę ich ustalania (rynek) oraz uwzględnienie warunków bieżących
Stabilność wyceny	Stabilność wyceny uzależniona od zmienności otoczenia rynkowego jednostki lub potencjału odtworzenia składnika	Stabilność wyceny uzależniona od zmienności otoczenia rynkowego jednostki, w którym kształtują się kwoty wymiany oraz czynniki wpływające na wycenę
Złożoność miary	Miara prosta	Miara prosta

Źródło: opracowanie własne.

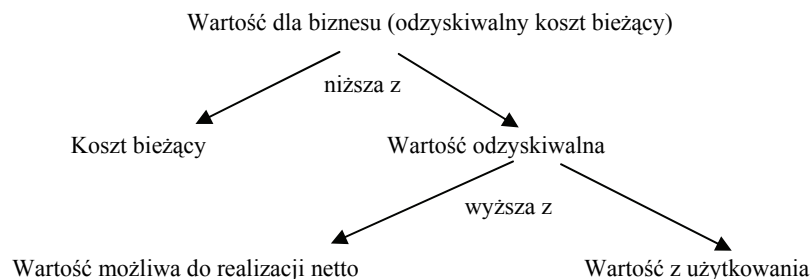
3.7. Odzyskiwalny bieżący koszt

Koncepcja odzyskiwalnego kosztu bieżącego wywodzi się z klasycznej koncepcji kosztu bieżącego, przewidującej wycenę składnika aktywów w bieżącym koszcie odtworzenia lub zastąpienia. Koncepcja ta, jako modyfikacja kosztu bieżącego, wykorzystuje ten sam parametr jako podstawę wyceny, wprowadza jednak dodatkowe ograniczenia w postaci konieczności porównania tej wielkości z wartością odzyskiwalną.

3.7.1. Charakterystyka odzyskiwalnego bieżącego kosztu

W literaturze przedmiotu koncepcja odzyskiwalnego kosztu bieżącego (*recoverable current cost*), określana również jako wartość dla biznesu (*value to the business*) lub wartość utraty (*deprival value*), jest przedstawiana jako podejście, które pozwala odzwierciedlić ekonomiczną wartość danego składnika aktywów dla jednostki gospodarczej na dzień jego wyceny. Ustalona kwota odzwierciedla ekonomiczną stratę, jaką poniosłaby jednostka, tracąc dany składnik (Zijl van, Whittington, 2005). Wartość dla biznesu (wartość utraty) wpisuje się w teorię zachowań menedżerskich³⁷, co sprawia, że podejście to może być traktowane jako odrębna koncepcja wyceny bazująca na oczekiwaniach kierownictwa jednostki w zakresie wykorzystania danego składnika.

Odzyskiwalny koszt bieżący jest koncepcją złożoną, wykorzystującą trzy różne parametry wyceny: koszt bieżący, wartość z użytkowania i wartość możliwą do realizacji netto. Dwie ostatnie wielkości pozwalają na ustalenie wartości odzyskiwalnej, która porównywana z pierwszą pozwala na ustalenie omawianej wielkości. Na rysunku 3.2 zobrazowano relacje między poszczególnymi miarami przy ustalaniu odzyskiwalnego kosztu bieżącego.



Rys. 3.2. Wartość dla biznesu (odzyskiwalny koszt bieżący)

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Measurement in Financial Reporting* (2006) oraz Baxter (2003)

W kontekście analizy zachowań menedżerskich wartość dla biznesu (wartość utraty) reprezentuje potencjalną, ekonomiczną stratę dla podmiotu gospodarczego w przypadku utraty składnika aktywów. Ustalenie tej wielkości wynika z następującego rozumowania: jeśli wartość odzyskiwalna utraconego składnika aktywów jest wyższa niż jego bieżący koszt, jednostka najprawdopodobniej zdecydowałaby się na odtworzenie tej pozycji. W takim przypadku ekonomiczną wartość danego składnika reprezentują nakłady konieczne na jego odtworzenie (lub zastąpienie), czyli koszt bieżący.

³⁷ Por. Materiał dyskusyjny (*Discussion Paper*) *Measurement Bases for Financial Accounting – Measurement on Initial Recognition* (2006, par. 90).

Jeśli wartość odzyskiwalna byłaby niższa niż bieżący koszt, ekonomiczną stratą dla podmiotu w przypadku utraty składnika byłaby ta pierwsza. Jest to wynikiem ustalenia potencjalnej straty w korzyściach, które nie zostałyby zrealizowane z użytkowania lub z natychmiastowej sprzedaży pozycji.

Każdorazowe odniesienie do wartości odzyskiwalnej przy ustalaniu analizowanego parametru oznacza, że składnik aktywów jest wyceniany bezpośrednio w odniesieniu do korzyści, które jednostka może wygenerować w związku z jego użytkowaniem (wartość z użytkowania) lub z jego natychmiastową sprzedażą (wartość możliwa do realizacji netto). Z takiej perspektywy wycena składnika wpisuje się w wycenę korzyści ekonomicznych utożsamianych przez dany zasób, nie zaś nakładów potrzebnych do jego pozyskania. Zastosowanie kosztu bieżącego jako miary ograniczającej³⁸ ujętą wartość należy rozpatrywać w związku ze specyfiką wyceny przede wszystkim w wartości dochodowej (w przypadku gdy wartość odzyskiwalna reprezentowana jest przez wartość możliwą do realizacji netto, zazwyczaj koszt bieżący jest niższy od tej wartości). W przypadku wyceny składnika aktywów w wartości z użytkowania, uwzględnione przy jej ustalaniu przepływy mogą być pod silnym wpływem nieuwjętych zasobów niematerialnych. Odniesienie do kosztu bieżącego ogranicza możliwość ujmowania w wartości aktywów wykazywanych w bilansie zasobów nieuwjętych, jak np.: wewnętrznie wygenerowanej wartości firmy, efektu synergii, kapitału intelektualnego itp. Porównanie różnych parametrów wyceny limituje również aktywowanie nazbyt optymistycznych założeń i planów kierownictwa w wartości wycenianych pozycji.

Zastosowanie koncepcji wartości dla biznesu pozwala na uwzględnianie przy wycenie danej pozycji bilansowej bieżących warunków i czynników (w tym rynkowych, jeśli któryś z parametrów jest ustalany w odniesieniu do rynku), w tym przyrostów wartości związanych z posiadaniem składnika³⁹. Obok odniesienia do bieżących warunków, w jakich znajduje się dana jednostka, odzyskiwalny bieżący koszt pozwala również ująć w sprawozdaniu finansowym te pozycje, które w świetle koncepcji kosztu historycznego nie zostałyby uwzględnione ze względu na brak nakładów poniesionych w przeszłości (np. pozycje otrzymane w formie darowizny) bądź pozycje o wartości początkowej 0 j.p.⁴⁰ (np. niektóre instrumenty pochodne), a także zasoby, dla których koszty pozyskania ujęto w wyniku finansowym ze względu na brak wypełnienia warunków odniesienia w momencie poniesienia kosztu (np. niektóre wartości niematerialne).

³⁸ Przyjmując inną perspektywę, można analizować koszt bieżący jako podstawę wyceny z ograniczeniami w postaci wartości odzyskiwalnej.

³⁹ Sam sposób wyceny nie determinuje sposobu ujęcia przeszacowania – możliwe jest przeszacowanie wynikowe, ale również odroczenie, np. w kapitale z aktualizacji wyceny.

⁴⁰ Skrót j.p. = jednostki pieniężne.

Wartość dla biznesu jako samodzielna koncepcja wyceny może być przydatna w ocenie działalności operacyjnej jednostki gospodarczej w przypadku zmieniających się cen, a także w ocenie utrzymania jej potencjału operacyjnego. Dodatkowo koncepcja ta pozwala wyceniać aktywa zgodnie z oczekiwaniami kierownictwa w zakresie jego wykorzystania, co można traktować za interesującą alternatywę wobec perspektywy rynkowej. Przykładowo, jeżeli jednostka planuje utrzymać składnik aktywów, jego wartość będzie zazwyczaj ustalona na poziomie bieżącego kosztu lub niższej wartości z użytkowania (mało prawdopodobna jest sytuacja, aby wartość możliwa do realizacji netto przewyższała wartość z użytkowania). Jeśli kierownictwo jednostki planuje sprzedaż składnika, jego wartość zostanie ustalona na poziomie bieżącego kosztu lub niższej wartości możliwej do realizacji netto (wartość z użytkowania będzie zbliżona do 0 lub nie będzie istnieć). Różnice między wyższą wartością z użytkowania i kosztem bieżącym lub między wyższą wartością możliwą do realizacji netto i kosztem bieżącym można rozważać jako zasoby niematerialne, którymi dysponuje jednostka, a które mogą nie kwalifikować się do ujęcia w kontekście obowiązujących obecnie zasad.

3.7.2. Odzyskiwalny bieżący koszt a wartość godziwa – porównanie koncepcji

Zarówno wartość godziwa, jak i odzyskiwalny bieżący koszt są koncepcjami, które bazują na warunkach i czynnikach istniejących na dzień wyceny, co zbliża je do siebie pod względem aktualności prezentowanych wielkości. W niektórych przypadkach wartości ustalone na podstawie tych dwóch podejść są takie same lub bardzo zbliżone, jednak ich podstawy koncepcyjne istotnie się różnią. Wartość godziwa ukierunkowana jest na wartość ustaloną w drodze rynkowych dostosowań i jej najlepszym odzwierciedleniem jest rynkowa cena równowagi pochodząca z aktywnego rynku. Parametr ten odzwierciedla zatem korzyści ekonomiczne, które są oczekiwane przez uczestników rynku z posiadania lub sprzedaży danej pozycji przy założeniu najlepszego i najpełniejszego jej wykorzystania. W przypadku braku odniesienia do transakcji rynkowych zawieranych na aktywnym rynku celem wyceny w wartości godziwej jest ustalenie wartości, która zostałaby ustalona w hipotetycznej transakcji wymiany. W tym samym czasie odzyskiwalny koszt bieżący odzwierciedla wartość danego składnika dla konkretnej jednostki. Szacowane wielkości odzwierciedlają plany, zamierzenia, szanse, możliwości, zagrożenia i obciążenia dostrzegane przez kierownictwo, które zarządza działalnością podmiotu gospodarczego i które mogą istotnie się różnić od tych przyjmowanych przez uczestników rynku. Przedstawione zagadnienie jest jednym z kilku podstawowych różnic między tymi koncepcjami – ich zestawienie przedstawiono w tabeli 3.10.

Tabela 3.10. Zestawienie różnic między wartością godziwą i odzyskiwalnym kosztem bieżącym

Wyszczególnienie	Odzyskiwalny koszt bieżący	Wartość godziwa
1	2	3
Przedmiot wyceny	Perspektywa kosztu: nakłady konieczne do poniesienia na dzień wyceny, nie wyższe niż kwota możliwa do odzyskania Perspektywa korzyści: kwoty możliwe do zrealizowania z użytkowania lub ze sprzedaży składnika, nie wyższe niż bieżący koszt	Korzyści ekonomiczne możliwe do realizacji przez uczestników rynku
Zakres wyceny	Wycena wszystkich pozycji kwalifikujących się do ujęcia	Wycena wszystkich pozycji kwalifikujących się do ujęcia
Podmiotowa perspektywa ustalania	Jednostka sprawozdawcza	Rynek
Perspektywa czasowa	Bieżąca sytuacja jednostki	Bieżąca sytuacja jednostki
Koszty transakcyjne	Uwzględniane przy wycenie kosztu bieżącego oraz wartości możliwej do realizacji netto	Koszty transakcyjne pomijane
Podstawowe obszary subiektywnej oceny	Obszary oceny dla kosztu bieżącego: • ustalenie nakładów potrzebnych dla odtworzenia lub zastąpienia składnika (ceny nabycia lub kosztu wytworzenia) • określenie zużycia ekonomicznego, technologicznego, fizycznego itp. • wybór kosztu odtworzenia lub kosztu zastąpienia jako podstawy • określenie potencjału użytkowego (w przypadku kosztu zastąpienia) • ustalenie kosztów transakcyjnych, kosztów dostosowania itp. Obszary oceny dla wartości z użytkowania: • prognozy wpływów środków pieniężnych • prognozy wydatków środków pieniężnych • ustalenie stopy procentowej wykorzystywanej w procesie dyskontowania • ustalenie oczekiwanej kwoty netto ze sprzedaży wycenianej pozycji po zakończeniu jej użytkowania • określenie składników lub grup generujących samodzielnie przepływy pieniężne • ewentualna alokacja ustalonej wartości do elementów składowych grupy Obszary oceny dla wartości możliwej do realizacji netto: • ustalenie ceny sprzedaży • ustalenie kosztów zbycia	Obszary oceny w przypadku braku odniesienia do cen z aktywnego rynku: • korekty cen transakcyjnych spoza aktywnego rynku • korekty cen pozycji zbliżonych • wybór modeli wyceny • wybór i określenie założeń do modeli wyceny

Tabela 3.10. (cd.)

1	2	3
Przydatność w szacowaniu przepływów pieniężnych	Istotna przydatność prognostyczna ze względu na odniesienie do wartości z użytkowania i wartości możliwej do realizacji netto bazujących na możliwości generowania przez składnik przyszłych przepływów środków pieniężnych (czy ich ekwiwalentów). Możliwości oszacowań ograniczone przez odniesienie do kosztu	Wartość godziwa składnika aktywów odzwierciedla rynkowe oczekiwania w zakresie odzyskiwalności składnika aktywów, czyli przyszłych przepływów oczekiwanych przez rynek, z uwzględnieniem oczekiwanych terminów ich wystąpienia oraz przypisanego do nich ryzyka, które stanowi oczekiwaną rynkową stopę zwrotu. Jest to zatem miara przydatna w szacowaniu przepływów pieniężnych
Porównywalność wycenianych pozycji	Wyceniane pozycje zachowują porównywalność ze względu na przedmiot wyceny – nakłady konieczne do poniesienia na dzień wyceny, nie wyższe niż kwota możliwa do odzyskania. Przyjęta perspektywa jednostki przy ustalaniu poszczególnych parametrów może oznaczać wystąpienie różnic w wycenie identycznych pozycji między podmiotami	Wyceniane pozycje zachowują porównywalność ze względu na przedmiot wyceny (korzyści), perspektywę ich ustalania (rynek) oraz uwzględnienie warunków bieżących.
Stabilność wyceny	Stabilność wyceny uzależniona od zmienności otoczenia rynkowego jednostki lub potencjału odtworzenia składnika	Stabilność wyceny uzależniona od zmienności otoczenia rynkowego jednostki, w którym kształtują się kwoty wymiany oraz czynniki wpływające na wycenę
Złożoność miary	Miara złożona	Miara prosta

Źródło: opracowanie własne.

3.8. Wartość godziwa a wartość możliwa do realizacji netto

Wartość możliwa do realizacji netto to koncepcja wyceny bazująca na wartościach bieżących, które można zrealizować w danym momencie przede wszystkim poprzez sprzedaż danej pozycji. W przypadku gdy rozważana wielkość ustalana jest na rynku, podstawa ta jest zbliżona do wartości godziwej ustalonej z perspektywy wartości wyjścia (ewentualne różnice wiążą się z uwzględnieniem kosztów transakcyjnych).

3.8.1. Istota wartości możliwej do realizacji netto

Wartość możliwa do realizacji (uzyskania) netto w odniesieniu do aktywów to wartość równa kwocie pieniężnej, która zostałaby uzyskana ze zbycia danego składnika aktywów lub jego natychmiastowego wykorzystania, np. w spłacie zobowiązania. W odniesieniu do zobowiązań jest to niezdyskontowana kwota środków pieniężnych lub ich ekwiwalentów, której zapłaty można by oczekiwać w celu uregulowania zobowiązania na dany dzień wyceny. Wartość możliwa do realizacji odzwierciedla zatem od strony koncepcyjnej – zarówno w przypadku aktywów, jak i zobowiązań – natychmiastową bieżącą wartość wyjścia.

Analizowana wielkość nie jest obecnie wykorzystywana jako samodzielna koncepcja wyceny⁴¹, lecz pojawia się najczęściej w różnych regulacjach jako parametr pomocniczy wobec kosztu historycznego w testach na odzyskiwalność. W takim ujęciu jest ona określana na poziomie ceny sprzedaży, wartości rynkowej, wartości godziwej, ceny sprzedaży możliwej do uzyskania w toku zwykłej działalności gospodarczej pomniejszonej o szacowane koszty wykonczenia (dostosowania) i koszty niezbędne do doprowadzenia sprzedaży do skutku itp. Zastosowanie różnych parametrów wyceny w zależności od różnych założeń pozwala wyróżnić cztery podejścia do ustalania tej wielkości:

- perspektywa rynku – perspektywa jednostki;
- odniesienie do zwykłej działalności – odniesienie do sytuacji nadzwyczajnych.

Wycena na podstawie danych rynkowych oznacza wycenę z perspektywy bieżących transakcji zawieranych za pośrednictwem rynku. Pod tym względem wartość możliwa do zrealizowania reprezentowana jest najczęściej przez rynkową cenę sprzedaży i w konsekwencji tego jest zbliżona do wartości godziwej ustalonej z perspektywy wartości wyjścia.

W przypadku przyjęcia perspektywy jednostki wycena pozwala odpowiedzieć na pytanie, ile konkretny podmiot mógłby uzyskać, sprzedając lub rozliczając dany składnik aktywów, z uwzględnieniem jej bieżącej sytuacji. Jeżeli jednostka posiada dany zasób i jednocześnie jest zobowiązana do jego sprzedaży po określonej cenie na mocy wiążącego kontraktu, to z jej perspektywy cena zapisana w kontrakcie sprzedaży odzwierciedla kwotę możliwą do realizacji. Oczywiście często przyjęcie wyceny z punktu widzenia jednostki będzie i tak oznaczać odniesienie do rynku, z którego dany podmiot skorzystałby przy sprzedaży.

Innym kluczowym założeniem, które należy rozważyć przy ustalaniu wartości możliwej do realizacji, jest to, czy realizacja danej pozycji ma nastąpić w ramach zwykłej działalności danego podmiotu czy w okolicznościach szczególnych, np. zagrożenia płynnością czy upadłością. W toku normalnie prowa-

⁴¹ Jako samodzielną koncepcję wyceny wartość realizacji (bieżącą i natychmiastową) proponował Chambers – zob. punkt 1.4 opracowania.

dzionej działalności gospodarczej podmiot ustala kwotę potencjalnego wpływu ze sprzedaży, wykorzystując racjonalne przesłanki, czyli np. odpowiedni czas wystawienia składnika na rynku, czasem długotrwałe poszukiwanie nabywcy, a także to, że niektóre pozycje wymagałyby istotnego dostosowania do sprzedaży⁴² itp. Jeśli wartość możliwa do zrealizowania jest określana przy założeniu natychmiastowej bądź najszybszej z możliwych realizacji, wówczas reprezentuje ona wartość z tytułu wymuszonej sprzedaży, która w pewnych okolicznościach może znacząco odbiegać od ceny sprzedaży, którą uzyskano by, np. po odpowiedniej ekspozycji składnika na rynku.

3.8.2. Wartość możliwa do realizacji a wartość godziwa – porównanie

Wartość możliwa do realizacji jest w dużym stopniu koncepcją wyceny zbliżoną do wartości godziwej. Uwidacznia się to przede wszystkim w przedmiocie wyceny, jakim są korzyści ekonomiczne, które można zrealizować w związku z posiadanym składnikiem. W przypadku założenia, że wartość możliwa do realizacji jest ustalona z perspektywy uczestników rynku w ramach normalnej działalności oraz przy założonym stanie i lokalizacji danego składnika, odzwierciedla ona generalnie tę samą kwotę co wartość godziwa ustalona z perspektywy wartości wyjścia. Różnice między kwotami ustalonymi na podstawie obu podejść mogą się pojawić, w przypadku gdy wartość godziwa jest ustalona z perspektywy wartości wejścia bądź gdy wartość możliwa do realizacji ustalana jest z perspektywy jednostki (i np. zawartych przez nią kontraktów terminowych na sprzedaż lub transakcji z podmiotami powiązanymi), dopuszczenia transakcji wymuszonej oraz uwzględnienia kosztów transakcyjnych. Podstawowe różnice między analizowanymi rozwiązaniami zestawiono w tabeli 3.11.

Tabela 3.11. Zestawienie różnic między wartością godziwą i wartością możliwą do realizacji netto

Wyszczególnienie	Wartość możliwa do realizacji netto	Wartość godziwa
1	2	3
Przedmiot wyceny	Korzyści możliwe do realizacji na dzień wyceny	Korzyści ekonomiczne możliwe do realizacji przez uczestników rynku
Zakres wyceny	Wycena wszystkich pozycji kwalifikujących się do ujęcia, dla których można określić tę wielkość	Wycena wszystkich pozycji kwalifikujących się do ujęcia

⁴² Przykładem mogą być niezakończone zapasy. Przyjmując zwykłą działalność jako punkt odniesienia, wartość możliwa do realizacji określana byłaby jako cena sprzedaży zakończonego wyrobu, pomniejszona o koszty konieczne do zakończenia produkcji oraz przeprowadzenia sprzedaży. Przyjmując bezwzględną natychmiastową sprzedaż jako podstawę wyceny, należałoby się odnieść do kwoty możliwej do uzyskania ze sprzedaży niezakończonego produktu. Pewne problemy mogą się również pojawić, w przypadku gdy jednostka wykazuje bardzo specyficzne zasoby niematerialne, które nie mogłyby zostać sprzedane w odrębnej transakcji.

Tabela 3.11. (cd.)

1	2	3
Podmiotowa perspektywa ustalania	Jednostka sprawozdawcza lub rynek	Rynek
Perspektywa czasowa	Bieżąca sytuacja jednostki	Bieżąca sytuacja jednostki
Koszty transakcyjne	Uwzględniane przy ustalaniu	Koszty transakcyjne pomijane
Podstawowe obszary subiektywnej oceny	Obszary oceny: • ustalenie ceny sprzedaży • określenie kosztów niezbędnych do dostosowania do sprzedaży • ustalenie innych kosztów zbycia	Obszary oceny w przypadku braku odniesienia do cen z aktywnego rynku: • korekty cen transakcyjnych spoza aktywnego rynku • korekty cen pozycji zbliżonych • wybór modeli wyceny • wybór i określenie założeń do modeli wyceny
Przydatność w szacowaniu przepływów pieniężnych	Przydatność prognostyczna ze względu na odniesienie do kwot możliwych do uzyskania z natychmiastowej realizacji Ograniczona przydatność dla przepływów generowanych z użytkowania	Wartość godziwa składnika aktywów odzwierciedla rynkowe oczekiwania w zakresie odzyskiwalności składnika aktywów, czyli przyszłych przepływów oczekiwanych przez rynek, z uwzględnieniem oczekiwanych terminów ich wystąpienia oraz przypisanego do nich ryzyka, które stanowi oczekiwaną rynkową stopę zwrotu. Jest to zatem miara przydatna w szacowaniu przepływów pieniężnych
Porównywalność wycenianych pozycji	Wyceniane pozycje zachowują porównywalność ze względu na przedmiot wyceny – korzyści możliwe do realizacji na dzień wyceny. Przyjęcie perspektywy jednostki może oznaczać wystąpienie różnic w wycenie identycznych pozycji między podmiotami	Wyceniane pozycje zachowują porównywalność ze względu na przedmiot wyceny (korzyści), perspektywę ich ustalania (rynek) oraz uwzględnienie warunków bieżących
Stabilność wyceny	Stabilność wyceny uzależniona od zmienności otoczenia rynkowego jednostki i możliwości zbycia składnika	Stabilność wyceny uzależniona od zmienności otoczenia rynkowego jednostki, w którym kształtują się kwoty wymiany oraz czynniki wpływające na wycenę
Złożoność miary	Miara prosta	Miara prosta

Źródło: opracowanie własne.

* * *

Przedstawione porównanie wartości godziwej z innymi możliwymi podstawami wyceny obrazuje, że wielkość ta wyróżnia się kilkoma cechami, które mogą być uznane za przydatne, jak również takimi, które ograniczają jej szersze wykorzystanie w kontekście sprawozdawczości finansowej ogólnego przeznaczenia. Wartość godziwa, podobnie jak wartość możliwa do realizacji, wartość z użytkowania (wartość dochodowa), wartość odzyskiwalna, koszt bieżący i odzyskiwalny koszt bieżący (wartość dla biznesu), odzwierciedla sytuację na dzień wyceny, dzięki czemu pozwala przedstawić bieżącą sytuację danego podmiotu. Dodatkowo wartość godziwa, wartość z użytkowania i wartość możliwa do realizacji oraz wartość odzyskiwalna są miarami, które pozwalają na wycenę zasobów poprzez bezpośrednie odniesienie do korzyści ekonomicznych, co pozwala na bliższe odzwierciedlenie istoty ekonomicznej składnika aktywów uwidocznionej w jego definicji. Podejście to stanowi istotną różnicę w stosunku do kosztu historycznego, kosztu bieżącego i odzyskiwalnego kosztu bieżącego, które bazują na nakładach poniesionych na pozyskanie składnika i w związku z tym wymagają często dodatkowych procedur pozwalających na określenie odzyskiwalności danej pozycji.

Wśród analizowanych koncepcji pomiaru dwie (wartość odzyskiwalna i odzyskiwalny koszt bieżący) są miarami złożonymi, wymagającymi na każdy moment wyceny ustalenia przynajmniej dwóch parametrów. W przypadku wartości odzyskiwalnej są to: wartość z użytkowania i wartość godziwa netto (lub wartość możliwa do realizacji netto), a w przypadku wartości dla biznesu dodatkowo koszt bieżący. Od strony pragmatycznej konieczność określenia różnych parametrów, jak również alokacja ustalonych kwot do zasobów w grupie może oznaczać duże obciążenie dla podmiotu sprawozdawczego.

Przeprowadzona analiza pozwala wyróżnić trzy koncepcje, które są koncepcjami prostymi, gdyż są oparte na bezpośredniej wycenie korzyści ekonomicznych i przedstawiają sytuację ekonomiczną z dnia wyceny – są to: wartość godziwa, wartość z użytkowania i wartość możliwa do realizacji (netto). Wartość z użytkowania ustalana jest z perspektywy jednostki i odzwierciedla kwoty, które może ona zrealizować w przyszłości w związku z posiadaniem i użytkowaniem danego składnika aktywów. Wartość możliwa do realizacji odzwierciedla kwoty, które jednostka może zrealizować w danym momencie w związku ze sprzedażą danego składnika, przy czym perspektywa jej ustalenia może się różnić w zależności od przyjętych założeń.

W odróżnieniu od nich wartość godziwa ustalana jest z perspektywy uczestników rynku, w związku z tym bazuje na ich oczekiwaniach dotyczących najpełniejszego i najlepszego wykorzystania zasobu. Należy podkreślić, że oczekiwania te nie muszą być zgodne z zamierzeniami i planami jednostki (jej kierownictwa). Wartość godziwa łączy w sobie cechy wartości możliwej do

natychmiastowej realizacji oraz cechy wartości dochodowej – jest jednocześnie rynkową ceną transakcyjną oraz wartością bieżącą przyszłych korzyści, które może wygenerować dany składnik aktywów z perspektywy uczestników rynku. Rozwiązanie takie wynika z procesu dostosowań rynkowych – wartość rynkowa (cena równowagi) odzwierciedla kwotę, którą mogą zrealizować uczestnicy rynku w danym momencie i jednocześnie wartość przyszłych przepływów pieniężnych przy założonej stopie zwrotu. Oznacza to, że osoba dokonująca zakupu na efektywnym rynku może oczekiwać, że zarobi bieżącą rynkową stopę zwrotu odpowiednią dla ocenionych przez rynek przyszłych przepływów pieniężnych i ocenionego przez rynek podjętego ryzyka. Wszystkie aktywa i zobowiązania będące przedmiotem obrotu na efektywnym rynku mają cenę rynkową określoną na podstawie tego oczekiwania.

Różnice między wartością z użytkowania i wartością godziwą można zazwyczaj wyjaśnić przez różne od oczekiwań rynkowych założenia i zamierzenia kierownictwa w zakresie przyszłego wykorzystania składnika aktywów, jak również ewentualne istnienie pewnych dodatkowych wartości niematerialnych, które nie są uwzględnione w wartości godziwej, a stanowią istotny element wpływający na przepływy i wartość dochodową. Wartość godziwa charakteryzuje się zatem większą obiektywnością niż wartość z użytkowania i wartość możliwa do realizacji, ustalone z perspektywy jednostki gospodarczej.

Dodatkowym czynnikiem przemawiającym za wykorzystaniem wartości godziwej w porównaniu z wartością z użytkowania jest poziom jej ustalania. Wartość z użytkowania ze względu na swoją specyfikę może być ustalona zazwyczaj dla pewnej szerszej grupy aktywów, która generuje przepływy pieniężne netto. Grupa taka może uwzględniać pewne dodatkowe, a niewyodrębnione wartości niematerialne, jak również pewne elementy założeń i oczekiwań kierownictwa. Ustalenie wartości dochodowej na poziomie grupy aktywów wymaga zazwyczaj odpowiedniej uznaniowej alokacji ustalonej kwoty do elementów składowych, dla których ustalono tę wartość. Wartość godziwą można często ustalić na znacznie niższym poziomie niż wartość z użytkowania, co jest niewątpliwie istotnym czynnikiem przemawiającym za tą koncepcją.

W grupie analizowanych koncepcji wyceny jedynie koszt historyczny bazuje (zazwyczaj) na rzeczywiście przeprowadzonej transakcji, w związku z tym cechuje się on największą weryfikowalnością. Na dzień początkowego ujęcia jest to niewątpliwie wysoce wiarygodna podstawa wyceny, na co wpływ, dzięki zewnętrznemu dokumentowi, ma jej sprawdzalność (przy założeniu, że pozyskano składnik w ramach transakcji zakupu).

W przypadku wyceny bilansowej każda z koncepcji zazwyczaj wymaga przeprowadzenia oszacowań, przy czym wartość godziwa ustalona na podstawie wartości rynkowej określonej na aktywnym rynku może być uznana za znacznie bardziej wiarygodną niż pozostałe wielkości. W kręgu koncepcji wymagających oszacowań i przyjmowania określonych założeń znajduje się również koszt

historyczny, gdzie przedmiotem oszacowania może być m.in. amortyzacja, wartość rezydualna i kwota odpisu aktualizującego.

Wiarygodność wartości godziwej maleje, gdy miara ta ustalana jest na podstawie danych niepochozących z aktywnego rynku. Należy jednak podkreślić, że każda z podstaw bazujących na bieżącej sytuacji podmiotu wymaga dokonania pewnych oszacowań, co oznacza, że ocena i oszacowanie są ogólną specyfiką miar bazujących na bieżących warunkach ekonomicznych.

Rozdział 4. Wykorzystanie wartości godziwej w regulacjach rachunkowości

4.1. Wartość godziwa w krajowych i międzynarodowych regulacjach rachunkowości

Wartość godziwa jest wykorzystywana w wielu obszarach rachunkowości, regulowanych zarówno przez standardy międzynarodowe, jak i przepisy krajowe. Wielkość ta pojawia się jako spójna koncepcja pomiaru wartości, jak również pomocniczy parametr wyceny, stosowany jedynie jako punkt odniesienia przy odpowiednich przeszacowaniach lub ujęciu określonych transakcji. Podstawowym obszarem, w którym wykorzystywana jest wartość godziwa, są zasady wyceny bilansowej, wycena początkowa aktywów i zobowiązań, transakcje płatności w formie akcji itp. Należy podkreślić, że w wielu obszarach zastosowanie tej miary ma charakter dobrowolny – uzależniony od podejścia przyjętego przez jednostkę w polityce rachunkowości. Szczególnie wiele wyborów w tym zakresie, zarówno jako parametru wyceny, jak i koncepcji wyceny, przewidują regulacje międzynarodowe w kontekście wyceny bilansowej.

4.2. Modele wyceny bilansowej

Wykorzystanie wartości godziwej jako podstawy pomiaru na dzień bilansowy (z uwzględnieniem ewentualnych kosztów koniecznych do przeprowadzenia transakcji sprzedaży) pojawia się w poszczególnych regulacjach w zakresie różnych pozycji aktywów i zobowiązań.

Modele wyceny bilansowej, odnoszące się do wartości godziwej, można klasyfikować według różnych kryteriów. Ze względu na przymus ich stosowania można podzielić je na obligatoryjne (obowiązkowo stosowane przez podmioty) i dobrowolne (to same jednostki decydują o ich ewentualnym zastosowaniu, wskazując swój wybór w polityce rachunkowości). Przykładem dobrowolności stosowania wyceny w wartości godziwej mogą być przepisy dotyczące wyceny inwestycji w nieruchomości według MSR 40 lub ustawy o rachunkowości. Innym kryterium podziału modeli wykorzystujących tę miarę może być sposób

odniesienia się regulacji do tej podstawy – przepisy mogą wskazywać bezpośrednio na wartość godziwą jako podstawę pomiaru bądź też bazować na parametrze tożsamym tej wielkości lub zbliżonym do niej po spełnieniu określonych warunków lub w pewnych okolicznościach (np. odniesienie do wartości rynkowej bądź ceny sprzedaży). Regulacje mogą również dotyczyć pośrednio wartości godziwej poprzez wykorzystanie miary, która bazuje lub może bazować na tej wielkości (np. wartość odzyskiwalna).

Modele odnoszące się do wartości godziwej można również klasyfikować według sposobu odnoszenia zmian wartości (Jaruga, 2005, s. 46–53). Przy takim rozróżnieniu można wskazać kilka sposobów ujmowania przeszacowań związanych z taką wyceną:

- ujęcie przeszacowywania na wyniku finansowym – model wartości godziwej I¹;
- ujęcie przeszacowania na kapitale z aktualizacji wyceny (przeszacowanie zwiększające, jak i zmniejszające wartość), a następnie przeniesienie na wynik finansowy, np. w momencie usunięcia z ksiąg danej pozycji bądź uznania utraty wartości – model wartości godziwej II. W przypadku tego modelu mogą zaistnieć dalsze uszczegółowienia – w razie przeniesienia ujemnego przeszacowania na wynik finansowy (np. w związku z utratą wartości), kolejne zwiększenia wartości mogą odwracać ujęty w poprzednich okresach odpis przez wynik finansowy bądź być odnoszone jako „normalne” przeszacowanie na kapitał z aktualizacji;
- ujęcie przeszacowania zwiększającego wartość pozycji na kapitale z aktualizacji wyceny. W takim przypadku przeszacowanie zmniejszające wartość w pierwszej kolejności niweluje wcześniejsze dodatnie przeszacowania zakumulowane na kapitale, a następnie (w części nierozliczonej) ujmowane jest w wyniku finansowym. Kwoty ujęte na kapitale odnoszone są na wynik finansowy, np. w momencie usunięcia z ksiąg danej pozycji – model wartości godziwej III;
- przeszacowanie rozliczane jest w korespondencji z kapitałem podlegającym podziałowi (model wartości godziwej IV);
- ujęcie przeszacowania na kapitale z aktualizacji wyceny i przeniesienie tej wielkości na inną pozycję kapitału własnego bez uwzględniania w rachunku zysków i strat – model wartości przeszacowanej (określany również modelem przeszacowania – Kabalski, Frendzel, 2011);
- ujęcie przeszacowania na kapitale z aktualizacji wyceny, a następnie przeniesienie na wartość składnika aktywów lub zobowiązań i wraz z tą pozycją

¹ Przedstawione w tym punkcie nazwy modeli wyceny bilansowej zostały wprowadzone dla potrzeb niniejszego opracowania. Regulacje rzadko wskazują konkretną nazwę. Jeśli jakąś nazwę wprowadzono w regulacjach, powtórzono ją w niniejszej części.

odniesienie na wynik finansowy – to rozwiązanie jest związane z rachunkowością zabezpieczeń.

Dalej omówiono zakres przedmiotowy oraz szczególne zasady funkcjonowania wyróżnionych modeli.

4.2.1. Model wartości godziwej I

Model ten przewiduje wycenę pozycji bilansowej (głównie aktywów) na każdy dzień bilansowy w jego wartości godziwej (z ewentualnym uwzględnieniem kosztów transakcyjnych czy szacunkowych kosztów związanych ze sprzedażą). Zmiana wartości godziwej na moment przeszacowania ujmowana jest w wyniku finansowym okresu, w którym nastąpiło przeszacowanie (na przychodach/zyskach, jeśli nastąpił wzrost wartości, lub kosztach/stratach, jeśli doszło do jej obniżenia)². Model ten stosowany jest obligatoryjnie dla:

- aktywów finansowych zaklasyfikowanych dla potrzeb wyceny do kategorii *aktywa finansowe w wartości godziwej przez wynik finansowy*³, jeśli jednostka stosuje standardy międzynarodowe (Frendzel, 2006a);
- zobowiązań finansowych zaklasyfikowanych dla potrzeb wyceny do kategorii *zobowiązania finansowe w wartości godziwej przez wynik finansowy*, jeśli jednostka stosuje standardy międzynarodowe (Frendzel, 2006a);
- aktywów finansowych zaklasyfikowanych dla potrzeb wyceny do kategorii *aktywa finansowe przeznaczone do obrotu*, jeśli jednostka stosuje Rozporządzenie Ministra Finansów (2001) w sprawie instrumentów finansowych⁴;
- zobowiązań finansowych zaklasyfikowanych dla potrzeb wyceny do kategorii *zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu*, jeśli jednostka stosuje Rozporządzenie Ministra Finansów (2001) w sprawie instrumentów finansowych⁵;
- aktywów biologicznych, jeśli jednostka stosuje standardy międzynarodowe⁶.

Model ten może być również stosowany dobrowolnie przez jednostkę w ramach wyboru przewidzianego w polityce rachunkowości. Wybór taki może nastąpić dla:

- nieruchomości inwestycyjnych, jeśli jednostka stosuje standardy międzynarodowe (Jałowiecka-Madeja, Seredyński, 2007, s. 99; Gierusz, 2009);
- inwestycji krótkoterminowych, jeśli jednostka stosuje ustawę o rachunkowości⁷;

² Zob. np. Molenda (2009, s. 35–37).

³ Kategoria ta obejmuje m.in. instrumenty pochodne, które nie są wykorzystywane w rachunkowości zabezpieczeń.

⁴ Zob. par. 14 ust. 1 Rozporządzenia Ministra Finansów (2001).

⁵ Zob. par. 18 ust. 2 Rozporządzenia Ministra Finansów (2001).

⁶ Zob. par. 12 MSR 41 (MSSF, 2009).

⁷ Zob. art. 28 ust. 1 pkt. 5 oraz art. 35 ust. 3 ustawy o rachunkowości.

- nieruchomości inwestycyjnych, jeśli jednostka stosuje ustawę o rachunkowości⁸;
- aktywów finansowych zaklasyfikowanych dla potrzeb wyceny do kategorii *aktywa finansowe dostępne do sprzedaży*, jeśli jednostka stosuje Rozporządzenie Ministra Finansów (2001) w sprawie instrumentów finansowych i przyjęła w polityce rachunkowości ujmowanie zmian wartości dla tej kategorii w wyniku finansowym⁹.

Funkcjonowanie omawianego modelu wyceny pokazano na rysunku 4.1.

AKTYWA	KAPITAŁ WŁASNY
	Wynik finansowy ↑(1) ↓(2) ↓(3) ↑(4)
	ZOBOWIĄZANIA i REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA
aaa ↑(1) ↓(2)	zzz ↑(3) ↓(4)

Rys. 4.1. Funkcjonowanie modelu wartości godziwej I

Objaśnienia: 1 – wzrost wartości składnika aktywów, 2 – spadek wartości składnika aktywów, 3 – wzrost wartości składnika zobowiązań, 4 – spadek wartości składnika zobowiązań

Źródło: opracowanie własne na podstawie MSR/MSSF (2009) i ustawy o rachunkowości

Zarówno w świetle MSR, jak i ustawy o rachunkowości (i przepisów wykonawczych) model wartości godziwej I jest przewidziany przede wszystkim dla inwestycji. Oprócz inwestycji regulacje międzynarodowe przewidują obligatoryjne zastosowanie tego modelu również dla aktywów biologicznych i produktów rolnych, ponieważ jego zastosowanie umożliwia prawidłowe odzwierciedlenie bieżącej sytuacji podmiotów posiadających takie aktywa. Za użyciem tego modelu dla pozycji biologicznych przemawia kilka czynników, wśród których szczególne znaczenie ma cykl obrotowy związany z przemianą biologiczną, który może znacznie wykraczać poza typowy roczny okres sprawozdawczy. W przypadku braku odniesienia do bieżących wartości podmiot gospodarczy mógłby nie wykazywać żadnych zmian w wartości pozycji bilansowych i wyniku finansowym, aż do dnia zbioru (np. wycinki drzew) czy nawet sprzedaży pozyskanych ze zbioru produktów rolnych. Sytuacja taka może wystąpić dla aktywów biologicznych charakteryzujących się kilku, kilkunasto czy kilkudziesięcioletnim okresem przemiany biologicznej (np. wzrost drzew). Wycena w wartościach bieżących umożliwia odzwierciedlenie w sprawozdaniu finansowym skutków przemiany biologicznej, z której korzyści zostaną zrealizowane w przyszłości. Wycena w wartościach godziwych gwarantuje również, że identyczne pozycje bilansowe (np. trzoda chlewna) są wykazywane w bilansie w tej samej wysokości, bez względu na wartość, w jakiej zostały początkowo ujęte. Również sprzedaż takich pozycji po dniu bilansowym będzie

⁸ Zob. art. 28 ust. 1a oraz art. 3 ust. 1 pkt 32 ustawy o rachunkowości.

⁹ Zob. par. 14 ust. 1 i 21 ust. 2 Rozporządzenia Ministra Finansów (2001).

oznaczać identyczny zysk bądź stratę ze sprzedaży bez względu na ich wartość początkową, która mogła być związana ze sposobem pozyskania.

Model wartości godziwej I pozwala również uwzględnić w sprawozdaniu pozycje, które nie mają wartości początkowej – są „bezkosztowe” na moment ich zawarcia. Przykładem mogą być instrumenty pochodne (takie jak: kontrakty *forward*, *swap*, złożone opcje¹⁰), które ze względu na brak przepływu (w tym należności/zobowiązania) na moment zawarcia nie mają kosztu. Wycena takich pozycji na dzień bilansowy w wartości godziwej pozwala uwzględnić w sprawozdaniu finansowym związane z nimi ryzyko w zobowiązaniach (w przypadku wyceny negatywnej) lub potencjalne korzyści w aktywach (w przypadku wyceny korzystnej).

Mimo obligatoryjności zastosowania modelu wartości godziwej I (z mocy regulacji) dla niektórych aktywów i zobowiązań, jak również dobrowolnego przyjęcia go w polityce rachunkowości, zakres jego zastosowania może się różnić w pewnym stopniu w zależności od charakteru danej pozycji, jak również od oczekiwań i zamierzeń danej jednostki w zakresie jego wykorzystania lub zamiaru wyceny. Na przykład, model wartości godziwej I stosowany jest obligatoryjnie w odniesieniu do instrumentów pochodny. Jeśli jednak jednostka stosuje rachunkowość zabezpieczeń, zmiany wartości instrumentów pochodnych kwalifikujących się jako zabezpieczenie przyszłych przepływów pieniężnych odnoszone są częściowo lub w całości na kapitał z aktualizacji wyceny (lub kapitał o podobnym charakterze). Podobnie instrumenty nabyte lub zaciągnięte dla celów spekulacyjnych, jak również inwestycje krótkoterminowe¹¹ powinny być wyceniane w wartości godziwej, jednak to zamierzenia i oczekiwania jednostki określają, kiedy dana pozycja została nabyta dla celów spekulacyjnych. W przypadku standardów międzynarodowych pojawia się dodatkowa możliwość kształtowania własnego obrazu finansowego w kontekście stosowania modelu wartości godziwej I – jednostki mają możliwość dobrowolnej klasyfikacji dowolnego składnika aktywów lub zobowiązań finansowych (bez względu na cel jego nabycia lub zaciągnięcia) do wyceny w wartości godziwej po spełnieniu odpowiednich wymagań. Przykładowo, długoterminowe obligacje nabyte z zamiarem utrzymania do terminu wymagalności mogą zostać zaklasyfikowane dobrowolnie przez jednostkę do wyceny w wartości godziwej przez

¹⁰ Złożone opcje to kontrakty, które oprócz kontraktu opcyjnego zawierają inny instrument pochodny. Przykładem złożonej opcji może być kontrakt, który zawiera jednocześnie opcję nabytą i opcję wystawioną. Obie opcje (nabyta i wystawiona) mogą wzajemnie się równoważyć na moment zawarcia umowy, dlatego wartość takiego kontraktu może w tym momencie wynosić 0. W przypadku opcji złożonej obie strony mogą również ustalić, że żadna z nich nie przekazuje na rzecz drugiej płatności na moment zawarcia opcji, w konsekwencji czego jest to instrument bezkosztowy na ten moment.

¹¹ W przypadku wyboru wyceny inwestycji krótkoterminowych zgodnie z ustawą o rachunkowości w wartości godziwej.

wynik finansowy po spełnieniu odpowiednich warunków (możliwość dobrowolnej klasyfikacji do wyceny w wartości godziwej ze zmianami ujmowanymi w wyniku finansowym jest określana jako „opcja wyceny w wartości godziwej” – *fair value option*).

W kontekście dobrowolnej klasyfikacji dla potrzeb wyceny szczególne znaczenie ma taka możliwość dla zobowiązań finansowych. Zaklasyfikowanie zobowiązania do takiej wyceny oznacza w pewnych warunkach uwzględnienie w wyniku finansowym zmiany wartości zobowiązania, wynikającej ze zmian sytuacji kredytowej podmiotu. Rozwiązanie takie może budzić wątpliwości koncepcyjne – jednostka będzie wykazywać zyski na pogorszeniu swojej sytuacji finansowej i wykazywać straty na polepszeniu. Z drugiej strony zobowiązania zaciągane na bieżąco na rynku przez dane przedsiębiorstwo będą uwzględniać jego bieżącą sytuację finansową. Jednostka będąca uczestnikiem rynku może dokonać przekształcenia zobowiązania z uwzględnieniem bieżących warunków rynkowych, co oznacza możliwość konwersji danego zobowiązania na inne przy bieżących stopach procentowych. Oprócz tego należy pamiętać, że dwa tożsame zobowiązania mogą różnić się wartością jedynie ze względu na moment ich zaciągnięcia. Pominięcie ryzyka kredytowego na dzień bilansowy lub założenie do wyceny ryzyka kredytowego na poziomie z dnia ujęcia początkowego jest niespójne z zasadami wyceny początkowej zobowiązań.

Należy podkreślić, że omawiany model wartości godziwej oznacza ujęcie w wyniku finansowym niezrealizowanych zysków bądź strat, mimo że ich realizacja może nastąpić dopiero w nieokreślonej przyszłości. Dodatkowo pozycje bilansowe mogą zostać wykazane w wartościach, które nie wiążą się z cenami lub kwotami, po których zostaną rzeczywiście rozliczone. Sytuacja taka może wystąpić, np. gdy jednostka wycenia aktywa biologiczne bądź nieruchomości inwestycyjne w wartości godziwej i zawiera kontrakty na sprzedaż tych pozycji po określonej cenie. Jeśli kontrakty terminowe nie kwalifikują się do ujęcia zgodnie z wymaganiami MSR 39 lub MSR 37, są całkowicie pomijane w sprawozdaniu finansowym, mimo że stanowią istotny element dla odzwierciedlenia pełnej sytuacji finansowej jednostki. Wprowadzenie wymogu wyceny takich kontraktów w wartości godziwej zostało odrzucone przez KMSR¹², ze względu m.in. na fakt, że w niektórych sytuacjach jednostka wyceniałaby kontrakty na sprzedaż aktywów, które nie zostały jeszcze wytworzone lub nie są w pełni wytworzone, bądź wyceniałaby kontrakty na produkty rolne, których przeszacowanie „w górę” po początkowym ujęciu nie jest możliwe. Przedstawiony problem niwelują częściowo zapisy MSR 37 dotyczące umów niekorzystnych dla jednostki – należy ująć rezerwę na oczekiwaną stratę na takim wiążącym kontrakcie, która odnoszona jest na wynik finansowy, jednak tylko wówczas, gdy kontrakt ma charakter umowy rodzącej obciążenie.

¹² Zob. par. UW47-55 MSR 41 (MSSF, 2009).

Pewne wątpliwości koncepcyjne budzi również konieczność uwzględniania w niektórych przypadkach przy wycenie bilansowej oczekiwanych kosztów transakcyjnych. Rozwiązanie takie przewiduje dla aktywów finansowych ustawa o rachunkowości (2009), Rozporządzenie Ministra Finansów (2001), jak również MSR 41 odnoszący się do wyceny aktywów biologicznych. Chociaż takie podejście wydaje się uzasadnione w sytuacji planowania transakcji sprzedaży bądź możliwości realizacji danej pozycji jedynie w drodze transakcji sprzedaży, to budzi wątpliwości dla aktywów (bądź zobowiązań), których jednostka nie planuje realizować poprzez sprzedaż lub odkup. W takim przypadku „czysta” wartość godziwa odzwierciedla przyszłe oczekiwane (z perspektywy rynku) korzyści ekonomiczne, które można zrealizować z dalszego utrzymania składnika. Pomniejszenie wartości godziwej o potencjalne koszty transakcyjne nie odzwierciedla w pełni rzeczywistej sytuacji podmiotu.

4.2.2. Model wartości godziwej II

Drugi model wyceny wykorzystujący wartość godziwą (przeszacowanie na każdy dzień bilansowy) przewiduje odnoszenie zmian wartości pozycji bilansowych (zarówno zwiększające wartość, jak i zmniejszające wartość) na kapitał z aktualizacji wyceny lub zbliżony. Model ten stosowany jest jedynie dla aktywów finansowych zaklasyfikowanych dla potrzeb wyceny do kategorii *aktywa finansowe dostępne do sprzedaży*, jeśli jednostka stosuje standardy międzynarodowe, a także gdy podmiot stosuje Rozporządzenie Ministra Finansów (2001) w sprawie instrumentów finansowych i przyjął w polityce rachunkowości (zgodnie z par. 21 ust. 2) odnoszenie zmian wartości na kapitał z aktualizacji wyceny. Pewne specyficzne rozwiązanie w ramach tego modelu przewidziane jest dla instrumentów dłużnych – na kapitał odnoszona jest jedynie różnica między wartością godziwą a skorygowaną ceną nabycia (zamortyzowanym kosztem) danej pozycji¹³.

Co charakterystyczne, zastosowanie modelu wartości godziwej II może skutkować wykazaniem na kapitale z aktualizacji wyceny wielkości ujemnej. Kwoty wykazane na kapitale (ujemne lub dodatnie) przenoszone są na wynik finansowy w określonych warunkach, tj.:

- w momencie usunięcia (wyłączenia) składnika z bilansu, np. bezwarunkowej sprzedaży;
- w przypadku uznania utraty wartości (wykazane na kapitale ujemne wielkości przenoszone są na wynik finansowy – koszt/stratę okresu);

¹³ Odsetki naliczone efektywną stopą procentową, powodujące wzrost amortyzowanego kosztu, odnoszone są na wynik finansowy – por. Frenzel (w: Jaruga red., 2004, s. 378, Frenzel, 2004).

Skutki przeszacowania do wartości godziwej „w górę” odnoszone są na kapitał z aktualizacji wyceny¹⁴, natomiast przeszacowanie „w dół” w pierwszej kolejności zmniejsza ujętą w kapitale nadwyżkę z przeszacowania. Nierozliczona z kapitałem część ujmowana jest w kosztach bieżącego okresu. W momencie zbycia składnika aktywów, kwota nadwyżki wykazana na kapitale rozliczana jest z wynikiem finansowym (zyskiem bądź stratą ze zbycia). Przedstawiony model przewidziany jest przez ustawę o rachunkowości dla inwestycji długoterminowych innych niż inwestycje w nieruchomości (jeśli jednostka wybierze ten model w polityce rachunkowości)¹⁵. Na rysunku 4.3 przedstawiono jego funkcjonowanie.

AKTYWA				KAPITAŁ WŁASNY			
aaa ↑(1) ↓(2ab) ↑(3ab)				Kapitał z aktualizacji wyceny ↑(1) ↓(2a) ↑(3b) ↓(4)			
				Wynik finansowy ↓(2b) ↑(3a) ↑(4)			
				ZOBOWIĄZANIA i REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA			

Rys. 4.3. Funkcjonowanie modelu wartości godziwej III

Objaśnienia: 1 – wzrost wartości składnika aktywów, 2 – spadek wartości składnika aktywów, 2a – odwrócenie wcześniej ujętej nadwyżki, 2b – odniesienie nierozliczonej części przeszacowania w wynik, 3 – wzrost wartości składnika aktywów, 3a – odwrócenie wcześniej ujętego kosztu, 3b – odniesienie nierozliczonej części na kapitał, 4 – rozliczenie nadwyżki z wynikiem finansowym (np. sprzedaż składnika aktywów)

Źródło: opracowanie własne na podstawie art. 35 ustawy o rachunkowości

Przedstawione podejście łączy urealnienie wartości pozycji bilansowej z wysokim konserwatyzmem, ponieważ niezrealizowane zyski odraczone są na kapitale z aktualizacji wyceny do dnia realizacji (z wyjątkiem zysków odwracających wcześniej ujęte straty), zaś niezrealizowane straty odnoszone są bezpośrednio na wynik finansowy w momencie ich powstania (z wyjątkiem strat, które pomniejszają ujęte wcześniej na kapitale z aktualizacji podwyższenie wartości).

Zastosowanie modelu wartości godziwej III jest uzależnione od decyzji jednostki – to zarząd podmiotu określa w polityce rachunkowości zasady wyceny inwestycji długoterminowych. Na stosowanie omawianego modelu mają wpływ również intencje jednostki dotyczące utrzymania danego składnika aktywów – zamiar może wpływać na klasyfikację danej inwestycji do pozycji krótko- lub długoterminowych.

¹⁴ Wyjątkiem jest sytuacja, gdy jednostka w poprzednich okresach ujęła przeszacowanie zmniejszające wartość w kosztach okresu. W takim przypadku część przeszacowania niwelująca ujęty wcześniej odpis wykazywana jest na przychodach okresu, w którym nastąpiło przeszacowanie.

¹⁵ Zob. art. 28 ust. 1 pkt 1a oraz art. 35 ust. 4 i 5 ustawy o rachunkowości.

O ile można znaleźć uzasadnienie dla przedstawionego modelu w kontekście zasady ostrożności, pewne wątpliwości budzą przyjęte w ustawie zasady przeklasyfikowywania pozycji z inwestycji długoterminowych do krótkoterminowych. W świetle jej zapisów reklasyfikacja taka pozwala na przeniesienie niezrealizowanych zysków z kapitału z aktualizacji wyceny (ujętych dla inwestycji długoterminowych) na wynik finansowy okresu, w którym nastąpiło przeklasyfikowanie, jeśli jednostka przyjęła w polityce rachunkowości, że wycenia inwestycje krótkoterminowe w wartości rynkowej (godziwej), czyli zgodnie z modelem wartości godziwej I (Helin, Wasilewska, Szymański, 2003, s. 53). Ujęcie zakumulowanych zysków na wyniku finansowym pojawia się, mimo że nie nastąpiła realizacja danego składnika aktywów, co przeczy zasadzie ostrożności, widocznej przy wycenie inwestycji długoterminowych.

Przedstawiona możliwość reklasyfikacji i ujęcia przeszacowań powstałych w latach ubiegłych, a skumulowanych na kapitale z aktualizacji wyceny, na wyniku finansowym daje pewne możliwości kształtowania wyniku finansowego w zależności od potrzeb podmiotu (jeśli posiada inwestycje długoterminowe, których wartość w okresie ich posiadania znacznie wzrosła).

4.2.4. Model wartości godziwej IV

Model wartości godziwej IV jest specyficznym modelem stosowanym w bardzo ograniczonym zakresie do określonego rodzaju transakcji, jakim jest dystrybucja na rzecz właścicieli niepieniężnych aktywów jednostki gospodarczej. Zasady funkcjonowania tego modelu prezentuje interpretacja KIMSF 17 *Dystrybucja aktywów niepieniężnych na rzecz właścicieli (IFRIC 17 Distributions of Non-cash Assets to Owners)*¹⁶. Zgodnie z jej wymaganiami, jednostka ujmuje zobowiązanie wobec właściciela (właścicieli) w momencie, gdy została zatwierdzona przez odpowiedni organ, np. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy. Zobowiązanie do przekazania składnika aktywów niepieniężnych jest wykazywane w wartości godziwej składnika, który ma zostać przekazany. Ujęcie zobowiązania odbywa się w korespondencji z kapitałem własnym jednostki (kapitałem wniesionym bądź zyskami zatrzymanymi podlegającymi dystrybucji). Na każdy dzień bilansowy (jak również dzień rozliczenia) nieuregulowane zobowiązanie jest przeszacowywane do bieżącej wartości godziwej składnika aktywów, który ma zostać przekazany. Zgodnie z wytycznymi interpretacji, przeszacowanie to odbywa się w korespondencji z kapitałem własnym podlegającym podziałowi. Na rysunku 4.4 zobrazowano funkcjonowanie tego modelu.

¹⁶ Regulacja ta nie dotyczy takich rodzajów dystrybucji, gdy niepieniężny składnik aktywów pozostaje pod kontrolą tych samych podmiotów, pod których kontrolą się znajdował przed dystrybucją. Interpretacja nie odnosi się zatem do dystrybucji składnika na rzecz jednostki dominującej przez spółkę zależną.

AKTYWA	KAPITAŁ WŁASNY
	Kapitał własny podlegający dystrybucji ↓(1) ↑(2) ↓(3)
	Kapitał z aktualizacji wyceny Wynik finansowy
	ZOBOWIĄZANIA i REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA
	Zobowiązanie wobec właścicieli ↑(1) ↓(2) ↑(3)

W momencie, kiedy składnik niepieniężny jest przekazywany właścicielom, jednostka usuwa zobowiązanie i składnik aktywów. Różnica odnoszona jest na wynik finansowy okresu:

AKTYWA	KAPITAŁ WŁASNY
	Kapitał własny podlegający dystrybucji
	Kapitał z aktualizacji wyceny Wynik finansowy ↓ lub ↑ (4c)
Aktywa niepieniężne ↓(4a)	ZOBOWIĄZANIA i REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA
	Zobowiązanie wobec właścicieli ↓(4b)

Rys. 4.4. Funkcjonowanie modelu wartości godziwej IV

Objaśnienia: 1 – ujęcie początkowe zobowiązania wobec właścicieli w wartości godziwej niepieniężnego składnika aktywów, 2 – spadek wartości godziwej niepieniężnego składnika aktywów (dzień bilansowy bądź dzień rozliczenia), 3 – wzrost wartości godziwej niepieniężnego składnika aktywów (dzień bilansowy bądź dzień rozliczenia), 4a – usunięcie z bilansu przekazanego składnika niepieniężnego, 4b – usunięcie zobowiązania wykazywanego na dzień rozliczenia w wartości godziwej składnika aktywów, 4c – zysk lub strata na przekazaniu składnika aktywów

Źródło: opracowanie własne na podstawie KIMSF 17

W sytuacji gdy dla usuwanego składnika aktywów był wykazany kapitał z aktualizacji wyceny (np. przeszacowanie dla środka trwałego wycenianego według modelu wartości przeszacowanej bądź przeszacowanie dla składnika aktywów finansowych zaklasyfikowanego jako aktywa finansowe dostępne do sprzedaży), nadwyżkę wykazaną na kapitale z aktualizacji rozlicza się z wynikiem finansowym (aktywa finansowe dostępne do sprzedaży) bądź z zyskami zatrzymanymi (przeszacowane środki trwałe).

Cechą charakterystyczną przedstawionego modelu wyceny jest to, że nie przewiduje wyceny zobowiązania w jego wartości godziwej, czyli m.in. z uwzględnieniem wartości pieniądza w czasie i wiarygodności kredytowej jednostki, lecz w wartości godziwej składnika aktywów, który ma zostać przekazany. Wskazane rozwiązanie jest obszarem niespójności z MSR 39, gdy jednostka jest zobligowana przekazać niepieniężne aktywa finansowe – standard ten wymaga wyceny zobowiązania finansowego na moment początkowego ujęcia w wartości godziwej, a następnie w wartości godziwej bądź w zamortyzowanym koszcie.

Powyższy model wyceny bilansowej może skutkować taką wyceną zobowiązania, która spowoduje ujęcie ujemnego kapitału własnego. Sytuacja taka

może się wydarzyć, gdy jednostka jest zobligowana przekazać właścicielom składnik aktywów, który jest w jej sprawozdaniu finansowym wyceniany według koncepcji kosztu historycznego. Jeśli wartość netto pozycji wykazywanej w bilansie jest znacznie niższa od bieżącej wartości godziwej tej pozycji, wówczas ujęcie zobowiązania w wartości godziwej danego składnika oznacza ujęcie tej samej kwoty jako zmniejszenia wartości kapitału własnego, co może skutkować w skrajnych przypadkach wykazaniem ujemnego kapitału własnego. Kapitał własny w takim przypadku zostanie zrównoważony dopiero wówczas, gdy jednostka przekaze składnik aktywów – różnica między wartością zobowiązania (wartość godziwa składnika aktywów) i jego wartością bilansową odniesiona zostanie na wynik finansowy danego okresu. Należy podkreślić, że kapitał własny zostanie zrównoważony, jednak jednostka wykaże różne pozycje w ramach kapitału własnego – zmniejszenie kapitału wniesionego przez właścicieli bądź zysków zatrzymanych oraz zwiększenie bieżącego wyniku finansowego.

Pewne problemy pojawią się, gdy dystrybucja dotyczy składnika niepieniężnego, którego wartość godziwa jest niższa niż wartość bilansowa. W takim przypadku jednostka powinna rozważyć zastosowanie MSSF 5 *Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana* lub MSR 36 *Utrata wartości aktywów*, na podstawie których może pojawić się przeszacowanie „w dół” danego składnika aktywów. Jeśli składnik aktywów na dzień bilansowy nie spełnia jednak warunków klasyfikacji „przeznaczony do sprzedaży”¹⁷ (np. nie jest dostępny do natychmiastowego wydania właścicielom) oraz w świetle MSR 36 nie nastąpiła utrata wartości (np. wartość z użytkowania jest nadal wyższa niż wartość bilansowa), jednostka powinna rozważyć ujęcie rezerwy na zobowiązanie rodzące obciążenia, co oznacza wprowadzenie kolejnej pozycji do bilansu (w korespondencji z wynikiem finansowym).

Pewne wątpliwości koncepcyjne budzi również ujmowanie zmian wartości zobowiązania wobec właścicieli. Interpretacja wymaga urealniania wartości zobowiązania w odniesieniu do wartości godziwej składnika aktywów, który ma zostać przekazany. W takim przypadku zmiany wartości zobowiązania, powstałe w wyniku przyrostu lub spadku wartości godziwej niepieniężnego składnika aktywów, odnoszone są na kapitał własny podlegający podziałowi, nawet jeśli zmiana wartości nastąpiła po momencie ujęcia zobowiązania. Rozwiązanie takie budzi wątpliwości w kontekście definicji kosztu i straty oraz przychodu i zysku przyjętych w *Założeniach koncepcyjnych MSR* – odnoszenie przeszacowań zobowiązań zgodnie z tymi definicjami jest zyskiem (przychodem) lub stratą (kosztem). Wydaje się, że ujmowanie przeszacowań bezpośrednio w kapitale stanowi naruszenie zasad przyjętych we wskazanej regulacji.

¹⁷ Znowelizowany standard MSSF 5 przewiduje, że klasyfikacja „przeznaczony do sprzedaży” jest rozszerzona również na pozycje przeznaczone do dystrybucji na rzecz właścicieli. Klasyfikacja taka odbywa się przy spełnieniu odpowiednich warunków.

4.2.5. Model wartości przeszacowanej

Model wartości przeszacowanej jest jednym z dwóch modeli przewidzianych w standardach międzynarodowych dla środków trwałych i wartości niematerialnych¹⁸. Zakłada on przeszacowanie składnika aktywów do wartości godziwej, w wyniku czego wartość danej pozycji zostaje urealniona w odniesieniu do jego bieżącej wartości godziwej. Przeszacowania zwiększające wartość składnika są odnoszone na kapitał z aktualizacji wyceny lub zbliżony¹⁹, natomiast przeszacowania zmniejszające wartość w pierwszej kolejności pomniejszają nadwyżkę ujętą na kapitale. Nierozliczone z kapitałem zmniejszenia wartość pozycji bilansowej ujmowane są w kosztach bieżącego okresu (Kabalski, 2008). Na rysunku 4.5 przedstawiono funkcjonowanie modelu wartości przeszacowanej.

AKTYWA	KAPITAŁ WŁASNY			
aaa ↑(1) ↓(2ab) ↑(3ab)	Kapitał z aktualizacji wyceny ↑(1) ↓(2a) ↑(3b) ↓(4)			
	Wynik finansowy ↓(2b) ↑(3a)			
	Zyski zatrzymane (zysk/strata z lat ubiegłych) ↑(4)			
	ZOBOWIĄZANIA i REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA			

Rys. 4.5. Funkcjonowanie modelu wartości przeszacowanej

Objaśnienia: 1 – wzrost wartości składnika aktywów, 2 – spadek wartości składnika aktywów, 2a – odwrócenie wcześniej ujętej nadwyżki, 2b – odniesienie nierozliczonej części przeszacowania w wynik, 3 – wzrost wartości składnika aktywów, 3a – odwrócenie wcześniej ujętego kosztu, 3b – odniesienie nierozliczonej części na kapitał, 4 – rozliczenie nadwyżki z zyskiem/stratą z lat ubiegłych (w momencie usunięcia składnika aktywów lub stopniowo w czasie jego użytkowania – wybór w polityce rachunkowości)

Źródło: opracowanie własne na podstawie MSR 16 i MSR 38

Model wartości przeszacowanej zbliżony jest w dużym stopniu do omówionego wcześniej modelu wartości godziwej III, przewidzianego w ustawie dla inwestycji długoterminowych (innych niż nieruchomości inwestycyjne) – dodatnie przeszacowanie nie jest ujmowane w wyniku finansowym (chyba że odwraca wcześniej ujęty odpis), lecz podwyższa kapitał z aktualizacji wyceny, zaś spadek wartości rozliczany jest w pierwszej kolejności z nadwyżką z przeszacowania, pozostała część pomniejsza zaś wynik okresu. Istotne różnice

¹⁸ Zgodnie z MSR 16 oraz MSR 38, jednostka może wybrać ten model wyceny dla wybranych klas środków trwałych lub wartości niematerialnych. W przypadku gdy rozważane jest zastosowanie tego modelu do wartości niematerialnych, czynnikiem ograniczającym jego zastosowanie jest konieczność istnienia aktywnego rynku, w odniesieniu do którego możliwe jest określenie wartości godziwej.

¹⁹ Wyjątkiem jest sytuacja, gdy jednostka w poprzednich okresach ujęła przeszacowanie „w dół” w kosztach. W takim przypadku część przeszacowania podwyższającego wartość wykazywana jest na przychodach okresu, w którym nastąpiło przeszacowanie.

między wskazanymi modelami pojawiają się w odniesieniu do zakresu zastosowania, częstotliwości przeszacowań oraz sposobu rozliczenia nadwyżki z przeszacowania.

Zastosowanie modelu wartości przeszacowanej jest przewidziane w standardach międzynarodowych dla aktywów kwalifikujących się do środków trwałych oraz wartości niematerialnych, co oznacza całkowicie różny zakres odniesienia w porównaniu ze zbliżonym modelem zapisanym w ustawie, który odnosi się jedynie do inwestycji długoterminowych. Przyjęte w rozwiązaniach międzynarodowych podejście oznacza, że aktywa trwałe wykorzystywane w działalności operacyjnej podmiotu, np. w produkcji i sprzedaży dóbr bądź świadczeniu usług, są wyceniane w wartości godziwej. Rozwiązanie takie oznacza odejście, w odniesieniu do operacyjnych aktywów trwałych (rzeczowych i niematerialnych), od tradycyjnego modelu kosztu historycznego, bazującego na nakładach poniesionych.

Standardy międzynarodowe przewidują możliwość dobrowolnego zastosowania modelu wartości przeszacowanej do wybranych klas²⁰ środków trwałych lub wartości niematerialnych, nie zaś dla wszystkich tego typu pozycji. Oznacza to, że jednostka może zastosować ten model do wyceny np. gruntów bądź nieruchomości kwalifikujących się do środków trwałych, podczas gdy wszystkie pozostałe pozycje spełniające definicję środków trwałych będzie wykazywać według modelu kosztu (wartości początkowej pomniejszonej o umorzenie i odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości). Zastosowanie modelu wartości przeszacowanej do wybranej klasy (bądź klas) oznacza, że jedynie pozycje z danej klasy będą wyceniane w wartościach równych (lub zbliżonych) do bieżących wartości rynkowych. Standardy międzynarodowe wskazują, że przeszacowanie jednej pozycji z klasy wycenianej według modelu wartości przeszacowanej powinno skutkować również przeszacowaniem innych pozycji z tej samej klasy. Zdaniem RMSR, rozwiązanie takie gwarantuje, że w sprawozdaniu finansowym nie będą wykazywane kwoty, które byłyby mieszaniną kosztu (historycznego) i wartości ustalonych na inne dni (par. 38, MSR 16, MSSF, 2009). Mimo że przedstawione podejście ujednolica wycenę w ramach jednej klasy środków trwałych (bądź wartości niematerialnych), możliwość wyboru modelu dla różnych klas podaje w wątpliwość podane uzasadnienie. Uzasadnienie to ulega dalszej deprecjacji z perspektywy wszystkich pozycji wykazywanych w bilansie (Tweedie, 2007a).

Inną różnicą między modelami przewidującymi ujmowanie wzrostu wartości aktywów na kapitale z aktualizacji wyceny (modelem wartości przeszacowanej i modelem wartości godziwej III) jest to, że podmiot dokonujący zgodnie

²⁰ Daną klasę (grupe) środków trwałych lub wartości niematerialnych stanowią aktywa o podobnym rodzaju i zastosowaniu w działalności jednostki gospodarczej. Zob. par. 37 MSR 16 (MSSF, 2009).

z ustawą przeszacowania inwestycji długoterminowych do wartości godziwej powinien dokonać takiej aktualizacji na każdy dzień bilansowy (nie rzadziej niż na dzień bilansowy). Jednostka, która stosuje model wartości przeszacowanej dla operacyjnych aktywów trwałych (na podstawie standardów międzynarodowych), nie jest zobligowana do przeprowadzania tak częstych aktualizacji. Częstotliwość dokonywania przeszacowań zależy tutaj od fluktuacji cen rynkowych – ich zmiany oraz skala determinują przeszacowania. Standardy przewidują, że w przypadku gdy wartość bilansowa danej pozycji jest zbliżona do jej wartości godziwej, jednostka nie musi dokonywać przeszacowania na każdy dzień bilansowy. Jeśli jednak wahania cen rynkowych danej pozycji są istotne lub częste, należy dokonać takiego przeliczenia.

Inną specyfiką modelu wartości przeszacowanej jest to, że między kolejnymi przeszacowaniami może okazać się konieczne ujęcie odpisów amortyzacyjnych (par. 31 i 41, MSR 16, MSSF, 2009). Amortyzacja liczona jest od wartości przeszacowanej na zasadach ogólnych, co oznacza weryfikację odpisów amortyzacyjnych w odniesieniu do ostatnio ustalonej wartości godziwej i jego zniekształcenie z perspektywy rzeczywiście poniesionych w przeszłości nakładów w związku z jego pozyskaniem. W przypadku wzrostu cen rynkowych składnika wycenianego według modelu wartości przeszacowanej, koszt operacyjny (amortyzacja) naliczany jest w wyższej wysokości niż dla tożsamego składnika wycenianego w amortyzowanym koszcie historycznym. Odwrotna zależność pojawia się w przypadku spadku wartości rynkowych – odpisy amortyzacyjne ustalane są w odniesieniu do niższej wartości rynkowej (przy założeniu, że jednostka nie dokonała aktualizacji wartości składnika wycenianego w koszcie historycznym w związku z utratą wartości).

Kolejną różnicą między modelem wartości godziwej III (jak również modelem wartości godziwej II) oraz modelem wartości przeszacowanej jest sposób rozliczania nadwyżki wykazanej na kapitale z aktualizacji wyceny. Rozwiązanie ustawowe, które dotyczy inwestycji długoterminowych (jak również model stosowany dla aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży), przewiduje rozliczenie nadwyżki w korespondencji z wynikiem finansowym (zyskiem lub stratą ze zbycia inwestycji) w momencie usunięcia inwestycji z ksiąg (bądź jej ewentualnej reklasyfikacji do inwestycji krótkoterminowych). Podmiot stosujący zaś regulacje MSR 16 lub MSR 38 powinien dokonać rozliczenia takiej nadwyżki w korespondencji z zyskami zatrzymanymi (np. zyskiem/stratą z lat ubiegłych), bez udziału wyniku finansowego okresu, co oznacza, że wzrost wartości ujęty na kapitale z aktualizacji nie ma wpływu m.in. na zysk lub stratę ze zbycia. Rozliczanie nadwyżki z zyskami zatrzymanymi może w niektórych sytuacjach istotnie wpłynąć na wynik finansowy i rentowność w porównaniu z tradycyjnym modelem kosztu (historycznego) w momencie np. sprzedaży tego składnika. Rada MSR uzasadnia rozliczenie nadwyżki z kapitału z aktualizacji wyceny bez udziału rachunku zysków i strat tym, że przyrost wartości składnika

nastąpił w latach ubiegłych, przez co ujęcie tej wielkości w wyniku finansowym okresu zniekształciłoby tę pozycję. Rozwiązanie takie nie jest jednak spójne z modelem wartości godziwej II, gdzie przeszacowania odraczane są na kapitale z aktualizacji wyceny, jednak ostatecznie wykazywane są na wyniku finansowym w momencie realizacji pozycji. Wydaje się, że charakter składnika aktywów (środki trwałe lub wartości niematerialne albo aktywa finansowe) nie może być tutaj uzasadnieniem dla sposobu rozliczania takiej nadwyżki.

Istotnym rozwiązaniem wiążącym się z rozliczaniem kwot wykazanych na kapitale z aktualizacji jest możliwość wyboru momentu przeniesienia tej wielkości na zyski zatrzymane. Standardy dają jednostce gospodarczej możliwość wyboru jednego z dwóch rozwiązań – przeniesienie na zyski zatrzymane dokonywane jest jednorazowo w momencie usunięcia danej pozycji z ksiąg (np. jej likwidacji lub sprzedaży) bądź też stopniowo w trakcie użytkowania składnika aktywów (par. 41, MSR 16, MSSF, 2009). Należy podkreślić, że to jednostka w polityce rachunkowości decyduje, czy nadwyżkę ujętą na kapitale rozliczyć jednorazowo czy też stopniowo w czasie. Rozliczenie kwot z kapitału jedynie w momencie usunięcia z ksiąg może oznaczać w niektórych sytuacjach, że zyski zatrzymane są istotnie zmniejszone (lub straty powiększone) przez wysokie odpisy amortyzacyjne, ustalone w odniesieniu do zaktualizowanej wartości aktywów. Problem ten będzie szczególnie wyraźny w końcowych latach użytkowania przeszacowanego składnika aktywów, gdy jego wartość bilansowa może być istotnie niższa od ujętych na kapitale wysokich kwot związanych z przeszacowaniami z lat wcześniejszych. W przypadku wysokich przeszacowań podwyższających wartość aktywów rozliczanie nadwyżki dopiero w momencie usunięcia składnika z bilansu może istotnie redukować zyski dostępne do podziału na rzecz właścicieli podmiotu (co wynika z wysokich odpisów amortyzacyjnych, naliczanych w odniesieniu do wartości przeszacowanej).

Wykorzystanie wartości godziwej jako podstawy wyceny pozwala urealnić obraz sytuacji finansowej podmiotu gospodarczego. Oprócz modeli jednoznacznie odnoszących się do analizowanej miary, ustawa o rachunkowości oraz międzynarodowe standardy rachunkowości wykorzystują również modele, które choć bazują na koszcie historycznym, w specyficznych sytuacjach odnoszą się do wartości godziwej (zazwyczaj jako wyznacznika wartości możliwej do odzyskania z danego składnika). Modele te zostały określone dla potrzeb niniejszego opracowania jako modele mieszane.

4.2.6. Modele mieszane

W większości przypadków rozwiązania mieszane oparte są na zasadzie ostrożności – przewidują wycenę składnika aktywów w wartości niższej z kwoty ustalonej według kosztu historycznego i wartości możliwej do odzyskania. Wycena taka jest stosowana m.in. dla aktywów trwałych przeznaczonych do

sprzedaży, które podlegają regulacjom MSSF 5 *Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana* w zakresie wyceny. Skutki przeszacowania odnoszone są zazwyczaj na wynik finansowy okresu, chyba że dla przeszacowywanej pozycji została ujęta dodatnia kwota na kapitale z aktualizacji wyceny (Marcinkowska, 2006b). W takiej sytuacji przeszacowanie w pierwszej kolejności jest rozliczane z nadwyżką wykazaną na kapitale. Zbliżone rozwiązanie przewiduje ustawa o rachunkowości (2009) dla rzeczowych aktywów obrotowych oraz inwestycji krótko- i długoterminowych – na dzień bilansowy jednostka powinna wykazać składnik w kwocie nie wyższej niż jego cena sprzedaży netto (Gmytrasiewicz, Karmańska, 2004a, s. 196 i 221). Mimo że ustawa w kontekście zapasów nie odwołuje się bezpośrednio do wartości godziwej, cena sprzedaży netto jest często tożsama wartości godziwej pomniejszonej o koszty zbycia/sprzedaży (przy założeniu, że została ustalona na podstawie kryteriów przewidzianych dla tego parametru). Zbliżone rozwiązanie proponuje MSR 2 w odniesieniu do wyceny bilansowej zapasów, który jednak odnosi się do kwoty możliwej do zrealizowania, ustalonej z perspektywy jednostki. Tylko jeśli wartość taka została ustalona w odniesieniu do kryteriów definicyjnych wartości godziwej, odzwierciedla tę podstawę wyceny pomniejszoną o koszty zbycia/sprzedaży.

4.3. Rachunkowość zabezpieczeń

Kolejnym obszarem wykorzystania wartości godziwej jest rachunkowość zabezpieczeń. Rachunkowość zabezpieczeń to specjalne przepisy dotyczące przede wszystkim instrumentów finansowych²¹, które przewidują specyficzne zasady ujmowania wartości niektórych pozycji bilansowych lub pewnych transakcji. Ogólne zasady rachunkowości instrumentów finansowych zakładają, że instrumenty pochodne są wyceniane zgodnie z modelem wartości godziwej I, co oznacza, że są one prezentowane w bilansie w wartości godziwej, a przeszacowania są ujmowane na wyniku finansowym okresu, w którym przeszacowanie nastąpiło. Instrumenty pochodne mogą być zawierane z różnych względów, m.in. dla celów zabezpieczających, gdy równoważą zmiany wartości innych pozycji lub transakcji²². W takim przypadku ujmowanie przeszacowań instrumentu pochodnego bezpośrednio w wyniku finansowym może budzić pewne wątpliwości, zwłaszcza gdy ujęcie zmiany wartości pozycji lub transakcji, którą ten instrument zabezpiecza bądź ma zabezpieczać, następuje w innym okresie sprawozawczym. Wówczas instrument pochodny przeszacowany w korespon-

²¹ Zasady rachunkowości zabezpieczeń regulują zapisy par. 27–34 Rozporządzenie Ministra Finansów (2001), a także par. 71–102 MSR 39 (MSSF, 2009).

²² Por. m.in. Hull (1999, s. 3); Dębski (2007, s. 313–314); Gątarek, Maksymiuk (1998, s. vii–x).

dencji z wynikiem finansowym zniekształca tę wielkość, mimo że od strony ekonomicznej stanowi zabezpieczenie innej pozycji lub transakcji, która wpłynie ostatecznie na wynik w okresie późniejszym (Bonham i in., 2003d, s. 128–135). Z perspektywy dłuższego okresu przeszacowanie instrumentu pochodnego zostanie zniwelowane (zrównoważone) przez zmianę wartości pozycji bądź transakcji, które zabezpiecza, jednak różne zasady wyceny instrumentu pochodnego i pozycji bądź transakcji zabezpieczanej mogą powodować istotne fluktuacje wyniku finansowego w poszczególnych okresach sprawozdawczych²³.

Rachunkowość zabezpieczeń to regulacje, które pozwalają na ograniczenie wpływu przeszacowań instrumentów pochodnych na wynik finansowy, w konsekwencji czego następuje jego ustabilizowanie w kolejnych okresach w odniesieniu do ryzyka, które jest zabezpieczane. Należy podkreślić, że stosowanie rachunkowości zabezpieczeń jest kwestią dobrowolnej decyzji jednostki – podmiot, który będzie stosować zasady ogólne, musi się jednak liczyć z fluktuacjami wyniku finansowego wynikającymi z ryzyka, które zabezpiecza przy użyciu instrumentów pochodnych²⁴.

Regulacje rachunkowości odnoszące się do instrumentów finansowych wyróżniają dwa podstawowe rodzaje powiązań zabezpieczających: zabezpieczenie przepływów pieniężnych i zabezpieczenie wartości godziwej. Konsekwencją takiego rozróżnienia są różne zasady ujmowania przeszacowań wartości instrumentów pochodnych i transakcji bądź pozycji zabezpieczanych²⁵.

Zabezpieczenie przepływów pieniężnych jest zdefiniowane²⁶ jako ograniczanie wpływu na wynik finansowy zmian w przepływach pieniężnych wynikających z określonego ryzyka związanego z wykazywanymi aktywami i zobowiązaniami, planowanymi transakcjami i uprawdopodobnionymi przyszłymi zobowiązaniami²⁷. Jeśli jednostka stosuje to rozwiązanie, wówczas zmiana wartości godziwej instrumentu pochodnego²⁸ od dnia ustanowienia zabezpieczenia²⁹ do dnia wyceny (zazwyczaj dnia bilansowego) w części uznanej za efektywne³⁰

²³ Por. m.in. Molenda (2004, s. 103–106).

²⁴ Zob. np. Czajor (2004).

²⁵ Por. m.in. Woźniak, Seredyński (2009, s. 25).

²⁶ Zob. np. Rozporządzenie Ministra Finansów (2001, par. 27) lub Więśław (2009).

²⁷ Zgodnie z par. 86 MSR 39, zabezpieczenie ryzyka związanego z uprawdopodobnionym przyszłym zobowiązaniem to zabezpieczenie wartości godziwej. Wyjątkiem jest zabezpieczenie uprawdopodobnionego przyszłego zobowiązania przed ryzykiem walutowym, gdzie jednostka może w polityce rachunkowości dokonać wyboru sposobu ujęcia takiego powiązania – por. par. 87 MSR 39 (2009).

²⁸ Bądź elementu walutowego składnika aktywów finansowych lub zobowiązań finansowych, który również można wykorzystać jako instrument zabezpieczający.

²⁹ Moment ustanowienia zabezpieczenia to moment powiązania instrumentu zabezpieczającego z pozycją zabezpieczaną.

³⁰ Efektywność zabezpieczenia to stopień pokrycia zmian wartości godziwej pozycji zabezpieczanej lub przyszłych przepływów pieniężnych wynikających z pozycji zabezpieczanej

zabezpieczenie jest odnoszona na wydzieloną pozycję kapitału własnego³¹. Tak więc przepisy rachunkowości zabezpieczeń dotyczące zabezpieczenia przepływów pieniężnych pozwalają odraczać w czasie zmianę wartości instrumentu zabezpieczającego (zazwyczaj pochodnego), w wyniku czego wynik finansowy nie uwzględnia pełnej wyceny takiego instrumentu.

Zmiana wartości godziwej instrumentu zabezpieczającego, ujęta w kapitale własnym, może być rozliczana w różny sposób w zależności od stosowanych regulacji oraz przedmiotu zabezpieczenia (pozycji zabezpieczanej), mogących wpływać na wartość początkową ujętych aktywów lub zobowiązań bądź korygować wynik finansowy w okresie, gdy zabezpieczana pozycja wpływa na wynik.

Inne zasady wyceny i ujmowania przeszacowań przewidują przepisy rachunkowości zabezpieczeń w odniesieniu do zabezpieczenia wartości godziwej. Zabezpieczenie to oznacza ograniczenie wpływu na wynik finansowy zmian wartości godziwej, wynikających z określonego ryzyka związanego z wykazywanymi aktywami i zobowiązaniami, a w świetle regulacji międzynarodowych również uprawdopodobnionymi zobowiązaniami (Pielichaty, 2003). Rozwiązanie takie powoduje ujmowanie zmian wartości godziwej instrumentu zabezpieczającego w wyniku finansowym, czyli w taki sam sposób jak zasady ogólne. Oprócz przeszacowania instrumentu zabezpieczającego na wynik finansowy odnoszone są również zmiany wartości godziwej pozycji zabezpieczanej. Należy podkreślić, że nie pojawia się tutaj przeszacowanie do wartości godziwej, lecz przeszacowanie o zmianę wartości godziwej – kwota zmiany wartości godziwej od dnia ustanowienia zabezpieczenia do dnia wyceny. Co więcej, zmiana wartości godziwej uwzględniona w przeszacowaniu winna wynikać jedynie ze zmiany ryzyka, które podlega zabezpieczeniu.

Zabezpieczenie wartości godziwej może być stosowane dla pozycji wyceńnianych w koszcie historycznym bądź w wartości godziwej, gdy jej zmiany są odnoszone na kapitał z aktualizacji wyceny (np. akcje innych podmiotów zaklasyfikowane jako dostępne do sprzedaży³²), a także niektórych umów nieujmowanych na ogólnych zasadach.

Celem zasad wyceny przewidzianych przez rachunkowość zabezpieczeń jest umożliwienie jednoczesnego ujęcia przeszacowania instrumentu pochodne-

zmianami wartości godziwej instrumentu zabezpieczającego. Pozycja zabezpieczana to przedmiot powiązania zabezpieczającego – ujęty składnik aktywów lub zobowiązań, uprawdopodobnione przyszłe zobowiązanie lub przyszła transakcja.

³¹ Ujęta na kapitale własnym nie może być jednak wyższa od wartości godziwej skumulowanej od dnia rozpoczęcia zabezpieczania zmian przyszłych przepływów pieniężnych związanych z zabezpieczaną pozycją. Por. par. 33 Rozporządzenia Ministra Finansów (2001).

³² W przypadku podmiotu stosującego Rozporządzenie Ministra Finansów (2001) wybór w polityce rachunkowości dla tej kategorii musi określać odnoszenie zmian wartości na kapitał własny.

go i pozycji lub transakcji zabezpieczającej. Należy podkreślić, że zastosowanie rachunkowości jest całkowicie dobrowolne – to dany podmiot decyduje, czy będzie je stosować, przy czym jej zastosowanie jest obwarowane wieloma kryteriami zawartymi w regulacjach.

Kolejnym obszarem sprawozdawczości finansowej, szeroko wykorzystującym wartość godziwą, są połączenia jednostek gospodarczych.

4.4. Pomiar wartości w kontekście połączenia jednostek gospodarczych

Wartość godziwa jest istotnym parametrem używanym przy rozliczaniu połączeń jednostek gospodarczych, zwłaszcza w kontekście stosowania metody nabycia, gdzie podmiot określony jako przejmujący wykazuje w swoim sprawozdaniu finansowym (jednostkowym lub skonsolidowanym) aktywa i zobowiązania przejęte w ramach transakcji połączenia jednostek gospodarczych (w tym aktywa i zobowiązania związane ze zorganizowaną częścią innego podmiotu). Wykorzystanie wartości godziwej w rozliczaniu połączenia metodą nabycia pojawia się w regulacjach międzynarodowych i polskich w związku z wyceną aktywów i zobowiązań spółki przejmowanej, ustalaniu ceny przejęcia, a także wartości udziałów mniejszości³³.

W ostatnich latach wyraźnie wzrosło wykorzystanie wartości godziwej w odniesieniu do rozliczania połączeń jednostek gospodarczych. Obowiązujący do 31 marca 2004 r. MSR 22 *Połączenia jednostek gospodarczych* wskazywał na koszt przejęcia jako podstawę rozliczania połączeń metodą nabycia. Wielkość ta, oprócz nakładów ustalonych w ich wartości godziwej, poniesionych przez jednostkę w związku z nabyciem, uwzględnia również koszty bezpośrednio przyporządkowane do transakcji przejęcia. Ustalona w ten sposób kwota przejęcia była następnie alokowana do pozyskanych aktywów i zobowiązań. MSR 22 przewidywał dwa sposoby przypisania kosztu przejęcia do pozyskanych aktywów i przejętych zobowiązań. Podejście wskazane w standardzie jako wzorcowe przewidywało, że jednostka wykazywała przejęte aktywa i zobowiązania w części wartości godziwej ustalonej proporcjonalnie do posiadanego udziału w podmiocie przejętym oraz częściowo w wartościach księgowych. Przy takim podejściu udziały mniejszości były wykazywane w wartościach księgowych przypadających na właścicieli mniejszościowych w momencie połączenia jednostek. Drugim rozwiązaniem, które mogła zastosować jednostka przy rozliczaniu połączeń jednostek gospodarczych metodą nabycia (rozwiązanie alternatywne), była wycena przejętych aktywów i zobowiązań w ich pełnej

³³ Znowelizowany standard MSSF 3, wchodzący w życie 1 lipca 2009 r., przewiduje możliwość wyceny udziałów mniejszości (określonych w tym standardzie jako udziały niedające kontroli – *non-controlling interest*) w ich wartości godziwej.

wartości godziwej. W konsekwencji tego udziały mniejszości wyceniane były w wartości godziwej aktywów netto przypadających na te udziały.

Rozwiązanie przewidziane jako alternatywne w MSR 22 zostało wprowadzone w 2004 r. jako jedyne obowiązujące w nowym MSSF 3. Analogiczne zasady pojawiły się również w ustawie o rachunkowości³⁴ (wprowadzone nowelizacją z dnia 9 listopada 2000 r.³⁵, która weszła w życie 1 stycznia 2002 r.) (Remlein, 2008, s. 13). Należy podkreślić, że wspomniany MSSF 3 przewiduje inne zasady odnoszące się do ujmowania ujemnej wartości firmy, niż zakładał to MSR 22 (i przewiduje ustawa o rachunkowości, 2009). W świetle MSSF 3 ujemna wartość firmy nie jest rozliczana w czasie, lecz traktowana jest jako zysk z połączenia, w wyniku czego odnoszona jest bezpośrednio na wynik finansowy okresu, w którym nastąpiło połączenie.

Znowelizowany MSSF 3, który wszedł w życie 1 lipca 2009 r., dopuszcza jeszcze inne zasady rozliczenia połączeń podmiotów gospodarczych. RMSR uznała³⁶, że co do zasady podmiot przejmujący powinien wyceniać wszystkie elementy połączenia jednostek gospodarczych w wartości godziwej³⁷. Zasada ta odnosi się generalnie do wszystkich aktywów i zobowiązań³⁸, jak również do udziałów mniejszości. Obok podejścia w dużym stopniu zbieżnego do obowiązującego w MSSF 3 do 30 czerwca 2009 r. (jak również w ustawie o rachunkowości), a bazującego na wycenie udziałów mniejszości w przypadającej na nie wartości aktywów netto ustalonych w wartości godziwej, standard przewiduje, że udziały mniejszości (określone jako udziały niedające kontroli) mogą być wykazywane w ich wartości godziwej z dnia przejęcia³⁹. Wycena udziału mniejszości w wartości godziwej powoduje, że wartość firmy traktowana jako wartość rezydualna – uwzględnia różnicę między wartością godziwą udziałów mniejszości i przypadającą na nie częścią aktywów netto w wartościach godziwych (Ignatowski, w: Jaruga i in., 2009, s. 139–141).

Przedstawione rozwiązanie, wypracowane w ramach wspólnych prac Rady MSR i amerykańskiej FASB (przy nowelizacji MSSF 3 i amerykańskiego standardu odnoszącego się do połączeń jednostek gospodarczych FAS 141), oznacza, że udziały mniejszości nie są od strony koncepcyjnej traktowane jako wartość rezydualna, lecz jako samodzielna pozycja, co wydaje się rozwiązaniem „rewolucyjnym” w zestawieniu z definicją kapitału własnego, przyjętą w *Założeniach koncepcyjnych MSR*.

³⁴ Jak zauważono wcześniej, przewidziane w ustawie o rachunkowości w kontekście połączeń jednostek gospodarczych zasady ustalania wartości godziwej nie są w pełni zgodne z rozumieniem wartości godziwej w standardach międzynarodowych.

³⁵ Ustawa o zmianie ustawy o rachunkowości (2000a).

³⁶ Zob. par. BC209 MSSF 3 (2009).

³⁷ Ze względu na to, że niemożliwe jest ustalenie wartości firmy w wartości godziwej, określa się ją w wartości rezydualnej.

³⁸ Z pewnymi wyjątkami, np. odnoszącymi się do podatku odroczonego.

³⁹ Por. np. Janowicz (2008).

Koncepcja wyceny w wartości godziwej w kontekście połączeń jednostek gospodarczych w regulacjach międzynarodowych i amerykańskich praktycznie wyparła koncepcję kosztu, bazującą na alokacji poniesionych kosztów w związku z połączeniem jednostek gospodarczych do pozyskanych aktywów i zobowiązań. Dopuszczalność zastosowania różnych rozwiązań w regulacjach międzynarodowych powoduje, że wartość firmy może być wykazywana w części przypadającej jedynie na podmiot dominujący (w wartości z dnia przejęcia) bądź w pełnej jej wysokości kontrolowanej przez podmiot dominujący. W takim przypadku jednostka musi dokonać odpowiedniego zwiększenia kapitałów grupy poprzez wykazanie udziałów mniejszości w ich wartościach godziwych.

4.5. Wycena początkowa

Wartość godziwa jako parametr wyceny początkowej pojawia się zarówno w regulacjach międzynarodowych, amerykańskich, jak i krajowych. Parametr ten stosowany jest w niektórych obszarach rachunkowości jako miara obligatoryjna – np. omówione krajowe, międzynarodowe i amerykańskie zasady rozliczania połączeń jednostek gospodarczych wskazują na konieczność ujęcia aktywów i zobowiązań w spółce przejętej w ich wartościach godziwych, jak również miara dobrowolna – wspomniana możliwość wyceny udziałów mniejszości przy rozliczaniu połączeń jednostek gospodarczych w świetle znowelizowanego MSSF 3 w wartości godziwej. Należy wspomnieć, że wycenę początkową wszystkich aktywów i zobowiązań bazującą na ich wartościach godziwych zaproponowała Kanadyjska Rada Standardów Rachunkowości (*Canadian Accounting Standards Board*), która na zlecenie RMSR przygotowała materiał dyskusyjny (*Discussion Paper*) *Measurement Bases for Financial Accounting – Measurement on Initial Recognition*, 2005). Jedną z istotniejszych konkluzji tego opracowania jest to, że w odniesieniu do aktywów wartość godziwa, w odróżnieniu od kosztu historycznego, odzwierciedla wartość otrzymaną przez jednostkę (a nie przekazaną w postaci nakładów), co jest bliższe koncepcji aktywów bazującej na przyszłych korzyściach ekonomicznych, jak również pozwala odzwierciedlić skutki wcześniej zawartych umów, umiejętności jednostki, skutków negocjacji itp. W kontekście definicji aktywów odnoszącej się do przyszłych korzyści wartość godziwa, ze względu na to, że opiera się na wartości rynkowej ustalonej jako wypadkowa różnych oczekiwań uczestników rynku, stanowi bardziej wiarygodną reprezentację przyszłych korzyści ekonomicznych związanych z danym składnikiem aktywów niż inne miary odnoszące się do przyszłych przepływów, a bazujące na oczekiwaniach jednostki (np. wartość z użytkowania).

Wartość godziwa w kontekście wyceny początkowej nie jest miarą wykorzystywaną powszechnie. Pojawia się najczęściej w tych obszarach rachunkowości, w których zastosowanie kosztu historycznego jest niemożliwe lub zniekształca wartość danego składnika.

4.5.1. Aktywa i zobowiązania finansowe

Konieczność zastosowania wartości godziwej jako podstawy pomiaru na moment początkowego ujęcia pojawia się przy wycenie początkowej aktywów i zobowiązań finansowych, podlegających regulacjom MSR 39. Należy podkreślić, że standard wskazuje na wartość godziwą danej pozycji, a nie na wartość godziwą kwoty/pozycji przekazanej (w przypadku nabycia składnika aktywów) lub wartości godziwej kwoty/pozycji otrzymanej (w przypadku zaciągnięcia zobowiązania) (Bonham i in., 2003d, s. 20–30). W wielu przypadkach można uznać, że wartość godziwa pozycji jest równa wartości godziwej zapłaty (zależność taka następuje, np. w przypadku nabycia aktywów finansowych na aktywnym rynku giełdowym), jednak w niektórych transakcjach wartość godziwa płatności nie odzwierciedla wartości godziwej pozyskanych aktywów lub zaciągniętych zobowiązań. Sytuacje takie mogą wystąpić, zwłaszcza gdy transakcja, w wyniku której jednostka pozyskuje składnik aktywów finansowych lub zaciąga zobowiązanie finansowe, nie została przeprowadzona na warunkach rynkowych. W takim przypadku nie można uznać, że kwota określona w transakcji reprezentuje analizowaną wielkość. Sytuacja taka ma miejsce, np. w przypadku udzielenia nieoprocentowanej pożyczki, udzielenia pożyczki oprocentowanej znacznie powyżej lub poniżej rynkowej stopy procentowej charakterystycznej dla tego typu transakcji, powstania należności nieoprocentowanej lub oprocentowanej na przedstawionych zasadach, wpłacenia lub otrzymania nieoprocentowanej lub oprocentowanej „nierynkowo” kaucji, zaciągnięcia nieoprocentowanej lub oprocentowanej „nierynkowo” pożyczki lub kredytu czy przekazania lub otrzymania dopłaty do kapitału w spółce kapitałowej⁴⁰, zakupu instrumentów kapitałowych innego podmiotu lub innych aktywów finansowych po cenie odbiegającej od ceny rynkowej na mocy kontraktów terminowych itp.

Paragraf OS64 MSR 39 sugeruje, że ewentualna nadwyżka kwoty zapłaconej ponad wartość godziwą winna być wykazana jako koszt okresu, zmniejszenie przychodów lub inny składnik aktywów (jeśli kwalifikuje się on do ujęcia). Standard nie wskazuje jednak sposobu ujęcia różnicy, jeśli jest ona korzystna dla przedsiębiorstwa, np. jednostka zapłaciła mniej za dany składnik aktywów

⁴⁰ W kontekście definicji instrumentu kapitałowego i zobowiązania finansowego zawartych w MSR 32 zwrotne dopłaty do kapitału kwalifikują się do zobowiązań finansowych u podmiotu otrzymującego taką dopłatę – zob. szerzej Jaruga, Frendzel (2008a).

finansowych niż jego wartość godziwa, jak również podejścia do ujęcia zobowiązania finansowego, gdy jego wartość godziwa jest wyższa lub niższa niż kwota otrzymana. Pewną wskazówką mogą być tutaj zapisy MSR 20⁴¹, który wskazuje, że w przypadku pożyczek udzielanych na preferencyjnych warunkach przez agencje rządowe, różnica między wartością godziwą zobowiązania i kwotą otrzymaną stanowi formę dotacji państwowej i powinna być ujmowana zgodnie z MSR 20, np. jako korekta wartości początkowej aktywów trwałych, które pożyczka rządowa ma finansować lub jako przychody przyszłych okresów, które są rozliczane w czasie naliczania amortyzacji składnika aktywów trwałych na wynik okresu.

Istotne problemy pojawiają się m.in. w kontekście takich transakcji z podmiotami powiązanymi – kwestią zasadniczą jest tutaj to, czy różnica wynikająca z początkowego ujęcia nie powinna być rozliczana w korespondencji z kapitałem własnym wniesionym przez właścicieli, jeśli transakcja została zawarta z takimi osobami. Pewną sugestią rozliczania takiej nadwyżki z kapitałem własnym zawiera MSR 20, który wskazuje sposób ujęcia wpływów (bezzwrotnych) od akcjonariuszy (par. 15 pkt a, MSR 20, MSSF, 2009), jak również MSSF 2 i Interpretacja KIMSF 11, w zakresie przyznawania pracownikom spółki córki instrumentów kapitałowych spółki matki przez spółkę matkę, które traktowane są jako dofinansowanie dla spółki córki ze strony spółki matki⁴². Analogiczny problem powstaje u jednostki, która zawiera taką transakcję z podmiotem zależnym – czy jednostka powinna rozliczyć początkową różnicę z wynikiem finansowym czy z wartością posiadanych udziałów w takim podmiocie. Wydaje się, że sposób ujęcia różnicy winien zależeć od treści ekonomicznej transakcji.

Zastosowanie wartości godziwej przy wycenie początkowej aktywów i zobowiązań finansowych pozwala urealnić kwoty w momencie pozyskania składnika do bieżących wartości rynkowych i odzwierciedlić istotę ekonomiczną zawartej transakcji. Pewne wątpliwości koncepcyjne budzi zwiększanie ustalonej kwoty aktywów finansowych o poniesione koszty transakcyjne (a w przypadku zobowiązań finansowych pomniejszanie o koszty transakcyjne). Wartość godziwa ze swojej istoty reprezentuje oczekiwane korzyści ekonomiczne, toteż dodawanie (w przypadku aktywów finansowych) do tej wartości poniesionych kosztów transakcyjnych oznacza, że wartość początkowa z perspektywy dnia ujęcia danej pozycji nie jest możliwa do odzyskania. Wskazane rozwiązanie nie tylko zniekształca obraz podmiotu, ale jest różne od rozwiązań przyjętych dla innych pozycji bilansowych, np. aktywów biologicznych.

⁴¹ Wersja znowelizowana obowiązująca od 1 stycznia 2009 r. (MSSF, 2009).

⁴² Zob. KIMSF 11 par. 8 oraz MSSF 2 par. 3 i UW21 (MSSF, 2009).

4.5.2. Aktywa biologiczne i produkty rolnicze

W świetle regulacji międzynarodowych aktywa biologiczne i produkty rolnicze⁴³ stanowią kolejny obszar sprawozdawczości, w którym obligatoryjnie jest stosowana wartość godziwa na moment początkowego ujęcia⁴⁴.

Wydaje się, że wycena na moment początkowego ujęcia w wartości godziwej wiąże się tutaj bezpośrednio z przyjętymi w MSR 41 zasadami wyceny bilansowej – jak wskazano wcześniej, pozycje kwalifikujące się do aktywów biologicznych są na dzień bilansowy wykazywane według modelu wartości godziwej I. Przyjmując wartość godziwą jako podstawę wyceny aktywów biologicznych (początkowej i bilansowej) oraz początkowej wyceny produktów rolnych, KSMR przyznał, że ten parametr wyceny dostarcza przydatniejszych informacji o przyszłych korzyściach ekonomicznych wynikających z tych pozycji niż koszt historyczny, a także cechuje się większą wiarygodnością, porównywalnością i zrozumiałością. Wskazana różnica nabiera znaczenia, gdy istnieją obserwowalne ceny aktywów biologicznych i produktów rolnych pochodzące z aktywnego rynku, sposób pomiaru kosztu składnika wymaga przyjęcia istotnych założeń (np. są ponoszone wysokie koszty pośrednie, które należy alokować między różne pozycje) lub istnieje długi cykl produkcyjny, dla którego wycena w koszcie historycznym nie uwzględnia przyrostu wartości⁴⁵.

W odniesieniu do wyceny początkowej aktywów biologicznych i produktów rolnych pojawiają się dwie wątpliwości koncepcyjne. Pierwsza z nich to konieczność korygowania wartości godziwej o koszty sprzedaży (m.in. prowizje, koszty transakcyjne itp.), które zostałyby poniesione w przypadku sprzedaży danego składnika⁴⁶. Jednostka powinna zmniejszyć wartość godziwą o koszty sprzedaży niezależnie od tego, czy sprzedaż jest w ogóle rozważana jako sposób realizacji danego zasobu, czy też jednostka planuje utrzymać i użytkować przez dłuższy czas daną pozycję (Elad, 2004). Takie pomniejszenie wydaje się jedynie uzasadnione (jeżeli w ogóle) dla pozycji, które mają zostać sprzedane (lub których sprzedaż byłaby racjonalna z perspektywy uczestników rynku), np. produktów rolnych, gdzie brak ich ujęcia oznacza ujęcie kosztu w momencie transakcji, która go powoduje, jednak budzi istotne wątpliwości dla aktywów biologicznych przewidzianych do użytkowania (np. bydło mleczne) bądź produktów rolnych, które będą podlegać dalszemu procesowi przetwórczemu (np. pozyskane mleko staje się materiałem produkcyjnym w produkcji masła).

⁴³ MSR 41 wskazuje, że aktywa biologiczne obejmują zwierzęta hodowlane (m.in. bydło mleczne i trzoda chlewna) lub rośliny uprawne (np.: krzewy, drzewa owocowe, drzewa leśne), natomiast produkty rolne to produkty zebrane lub inaczej pozyskane z aktywów biologicznych należących do jednostki (np.: mleko, zebrane owoce, mięso, jaja, kłody drewna).

⁴⁴ Polska ustawa o rachunkowości (2009) nie zawiera analogicznych regulacji.

⁴⁵ Por. np. Kucharczyk (w: Śnieżek, 2008b, s. 92–94).

⁴⁶ Zob. szerzej Bonham (2003a, s. 190–194); Kiziukiewicz (2009).

W przedstawionych sytuacjach zmniejszenie wartości godziwej o oczekiwane koszty sprzedaży nie jest uzasadnione tym, że wartość bilansowa będzie odzwierciedlać przyszłe korzyści ekonomiczne związane z danym składnikiem aktywów – przyszłe korzyści wiążą się tutaj z użytkowaniem lub wykorzystaniem składnika, a nie jego sprzedażą. Problem ten uwidacznia się w momencie nabycia składnika aktywów biologicznych na aktywnym rynku. Zakup taki oznacza, że jednostka oprócz ceny zakupu reprezentującej wartość godziwą ponosi również koszty transakcyjne (np. prowizje) związane z daną transakcją. Przy zastosowaniu podejścia przewidzianego w MSR 41 jednostka odnosi na wynik nie tylko poniesione już koszty transakcyjne (zapłacone prowizje), lecz również oczekiwane koszty sprzedaży (prowizje, które zostałyby zapłacone w przypadku odsprzedaży danej pozycji), mimo że odsprzedaż nie jest w ogóle przewidywana. Regulacje międzynarodowe odnoszące się do innych obszarów, np. instrumentów finansowych, nie przewidują odejmowania oczekiwanych kosztów transakcyjnych od wartości godziwej aktywów na moment początkowego ujęcia, jak i na dzień bilansowy⁴⁷, mimo że aktywa takie mogą być z góry przeznaczone do odsprzedaży. Przedstawiona różnica między zbliżonymi rozwiązaniami wskazuje na pewną koncepcyjną niespójność standardów międzynarodowych.

Zbliżona niespójność pojawia się również przy porównaniu wymagań MSSF 3 w zakresie rozliczania połączeń jednostek gospodarczych i MSR 41, a także MSSF 2 i MSR 41. W przypadku pozyskania składnika aktywów biologicznych w formie aportu, jednostka powinna wycenić otrzymaną pozycję na moment jej początkowego ujęcia w jej wartości godziwej, bez uwzględniania szacowanych kosztów sprzedaży. Oznacza to, że ewentualne koszty sprzedaży zostaną uwzględnione w wyniku finansowym najpóźniej na dzień bilansowy. Podobny problem pojawia się w kontekście MSSF 3. Jeśli pozyskanie aktywów biologicznych następuje w ramach połączeń jednostek gospodarczych, jednostka – zgodnie z MSSF 3 – powinna dokonać ich wyceny w wartości godziwej, bez uwzględniania oszacowanych kosztów sprzedaży, co jest wyraźną niespójnością z MSR 41. Ujednolicenie obu regulacji mogłoby nastąpić poprzez dostosowanie MSSF 3 do wymagań MSR 41. W takim przypadku wycena aktywów biologicznych (w wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży) przy wycenie początkowej w kontekście rozliczania połączenia jednostek byłaby spójniejsza z wnioskami KMSR w zakresie przyszłych korzyści ekonomicznych wynikają-

⁴⁷ Pojawiają się tutaj pewne wyjątki. Jednym z nich jest wycena na dzień bilansowy danej pozycji zgodnie z wymaganiami MSSF 5 *Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana*, gdzie parametrem odniesienia jest wartość godziwa netto (wartość godziwa pomniejszona o koszty sprzedaży). Ta sama miara stosowana jest przy wycenie początkowej aktywów trwałych przeznaczonych do sprzedaży i przejętych w ramach połączenia jednostek gospodarczych. Niemniej we wskazanych sytuacjach pojawia się jednoznaczne powiązanie wyceny z planowaną transakcją sprzedaży.

cych z aktywów biologicznych i odraczania oczekiwanych strat (kosztów). Pomniejszenie takie następowałoby jednak poprzez podwyższenie wartości firmy, co w przypadku braku oczekiwanej odsprzedaży aktywów biologicznych wydaje się nieuzasadnione. Co prawda, podwyższenie wartości firmy o oczekiwane koszty sprzedaży miało miejsce przy ustalaniu wartości godziwej (dla potrzeb rozliczenia połączenia) produktów lub towarów (zgodnie z MSSF 3 obowiązującym do 1 lipca 2009 r.)⁴⁸, jak również przy wycenie aktywów trwałych zaklasyfikowanych zgodnie z MSSF 5 na moment połączenia jako aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży, jednak dla pozycji takich oczekiwana jest realizacja poprzez sprzedaż, co niekoniecznie ma miejsce dla aktywów biologicznych⁴⁹. Ujednolicenie wskazanych regulacji powinno zatem nastąpić poprzez zmianę zasad wyceny dla aktywów biologicznych z wartości godziwej netto na „czystą” wartość godziwą.

W przypadku produktów rolnych wycena bazująca na wartości godziwej netto staje się ich wartością początkową, która jest substytutem kosztu według innych standardów międzynarodowych, np. MSR 2. KSMR wskazuje, że wycena taka jest konsekwencją wyceny aktywów biologicznych w wartości godziwej i wiąże się z faktem, że ustalenie kosztu produktów rolniczych jest często niewykonalne. Uwzględnienie przy wycenie początkowej produktów rolnych oczekiwanych kosztów sprzedaży wydaje się uzasadnione dla pozycji, które mają zostać sprzedane, jednak takie rozwiązanie (z przedstawionych powyżej powodów) budzi wątpliwości dla produktów, które mają zostać wykorzystane w dalszym procesie. Dokonując wyceny innych półproduktów (nierolniczych), jednostka nie uwzględnia oczekiwanych kosztów sprzedaży, co obrazuje kolejny obszar niespójności.

Wątpliwości koncepcyjne budzi również przewidziany w standardzie MSR 41 sposób odnoszenia przeszacowań do wartości godziwej (pomniejszonej o koszty sprzedaży). Generalnie MSR 41 wskazuje, że wszelkie przeszacowania wynikające z początkowego ujęcia aktywów biologicznych i produktów rolnych rozliczane są z wynikiem finansowym, niezależnie od charakteru transakcji bądź zdarzenia, w wyniku którego następuje ujęcie danego składnika. Rozwiązanie takie jest uzasadnione w odniesieniu do zbioru/pozyskania produktów rolnych (np. zbioru owoców czy narodzin cielęcia), jednak istotne wątpliwości pojawiają się w sytuacji nabycia aktywów biologicznych, zwłaszcza w przypadku transakcji z podmiotami powiązanymi. Transakcje takie mogą być przeprowadzane na warunkach nierynkowych, w wyniku czego nabywca kupuje aktywa biologiczne po cenie niższej bądź wyższej od ceny rynkowej. W takiej sytuacji ujęcie

⁴⁸ Zob. par. B16 MSSF 3 (2009).

⁴⁹ Wycena w wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży może budzić wątpliwości koncepcyjne, jeśli składnik jest wyceniany z myślą o odsprzedaży. Ujęcie takich kosztów w wartości danej pozycji oznacza ujęcie rezerwy, która z perspektywy ogólnych zasad ujmowania rezerw nie kwalifikowałaby się do ujęcia.

przeszacowania wynikającego z początkowej wyceny jako różnicy między ceną nabycia a wartością godziwą pomniejszoną o koszty sprzedaży w wyniku finansowym może zniekształcać obraz transakcji. Wydaje się, że od strony koncepcyjnej uzasadnione jest tutaj rozliczenie różnicy między ceną nabycia i wartością godziwą z kapitałem własnym wniesionym przez właścicieli, jeśli transakcja przeprowadzana jest z właścicielem, lub z udziałem w podmiocie zależnym, jeśli transakcja analizowana jest ze strony właściciela. Dopiero drugi element przeszacowania – różnica między wartością godziwą a wartością godziwą pomniejszoną o koszty sprzedaży (jeżeli jednostka dokonuje takiego ujęcia) – powinien zostać rozliczony z wynikiem finansowym (są to oczekiwane koszty sprzedaży, które zostaną dopiero poniesione w przyszłości).

Dodatkowe wątpliwości w przypadku transakcji z właścicielem pojawiają się również w odniesieniu do ujęcia kosztów transakcyjnych – czy jednostka powinna ująć je na wynik finansowy jako koszty transakcji czy na kapitale własnym wniesionym przez właścicieli jako koszty transakcji z właścicielami. Inny sposób ujęcia aktywów biologicznych pojawia się w momencie otrzymania ich w formie aportu.

4.5.3. Aport

Otrzymanie aktywów niefinansowych w zamian za akcje własne lub inne własne instrumenty kapitałowe stanowi kolejny obszar wykorzystania wartości godziwej. Zgodnie z regulacjami międzynarodowymi, niefinansowy składnik aktywów pozyskany przez jednostkę w formie aportu powinien być wyceniony na moment początkowego ujęcia w wartości godziwej. Według MSSF 2, składnik w wartości godziwej ujmowany jest w korespondencji z kapitałem własnym pochodzącym od akcjonariuszy. Koszty przeprowadzenia transakcji odnoszone są również na ten kapitał.

Ujęcie akcji transakcji w koszcie historycznym wiązałoby się z wprowadzeniem pozyskanego składnika w wartości nominalnej lub godziwej wydanych akcji, w zależności od przyjętej perspektywy.

4.5.4. Rzeczowe aktywa trwale i wartości niematerialne

Wartość godziwa jako parametr wyceny stosowany na moment początkowego ujęcia pojawia się w określonych sytuacjach w odniesieniu do środków trwałych (MSR 16) oraz wartości niematerialnych (MSR 38) (Marcinkowska, 2006a). Rozwiązanie takie jest przewidziane, gdy jednostka nie jest w stanie wiarygodnie ustalić kosztu składnika aktywów⁵⁰. Sytuacja taka może wystąpić,

⁵⁰ Zbliżone rozwiązanie wprowadzają Standardy Rachunkowości Sektora Publicznego – por. Nowak (2003).

gdy składnik aktywów został otrzymany w drodze wymiany za składnik niefinansowy, którego wartości godziwej nie można oszacować wiarygodnie. Zbliżone rozwiązanie jest stosowane w przypadku, gdy jednostka otrzymuje określone rzeczowe aktywa trwałe od jednego ze swoich odbiorców w ramach umowy, na mocy której będzie zobowiązana świadczyć usługi na rzecz tego kontrahenta. Przykładem może być przekazanie przez podmiot rzeczowych aktywów trwałych, związanych z wewnętrzną siecią, spółce teleinformatycznej, która będzie świadczyć usługi na rzecz tego podmiotu (np. umożliwi dostęp do sieci telekomunikacyjnej lub informatycznej). W takim przypadku wartość godziwa jest traktowana przez spółkę teleinformatyczną jako miara zastępcza kosztu na moment początkowego ujęcia. Ujęcie takiej pozycji skutkuje uznaniem przychodów przyszłych okresów o charakterze zobowiązaniowym – wartość ta jest rozliczana w wynik finansowy w czasie, gdy jednostka świadczy określone usługi⁵¹.

Krajowe (polskie) regulacje zawierają również zbliżone rozwiązania dla pozycji, dla których jednostka nie jest w stanie oszacować wiarygodnie kosztu. W ustawie o rachunkowości pojawia się w takim przypadku odniesienie do ceny sprzedaży, a gdy brak jest możliwości jej ustalenia do wartości godziwej. Należy podkreślić, że wskazana w ustawie cena sprzedaży nie jest w pełni tożsama koncepcji wartości godziwej i w pewnych okolicznościach może się od niej różnić⁵².

Odniesienie do wartości godziwej na moment początkowego ujęcia znajduje się także w regulacjach dotyczących leasingu. MSR 17 *Leasing* wskazuje na wartość godziwą jako podstawę wyceny aktywów pozyskanych w ramach umowy leasingu finansowego⁵³. Podobne rozwiązanie przyjmuje KSR nr 5, który jednak odnosi się bezpośrednio do wartości rynkowej, a nie wartości godziwej (Turzyński, 2008).

W przedstawionych sytuacjach nie istnieje na moment początkowego ujęcia możliwość określenia kosztu (ceny nabycia bądź kosztu wytworzenia) danego składnika aktywów. W obszarach tych wartość godziwa jest wykorzystywana jako substytut kosztu, nie zaś niezależna podstawa wyceny.

Wycena początkowa stanowi istotny obszar wykorzystania wartości godziwej przede wszystkim w regulacjach międzynarodowych, gdzie pojawia się zarówno jako substytut kosztu historycznego, jak i niezależna miara odzwierciedlająca korzyści ekonomiczne wynikające z danego składnika aktywów. Wydaje się, że zastosowanie wartości godziwej w tym kontekście na większą skalę

⁵¹ Zob. KIMSF 18 par. 11.

⁵² Zagadnienie omówione w rozdziale 2 niniejszego opracowania.

⁵³ Standard wskazuje, że w przypadku gdy suma zdyskontowanych minimalnych opłat związanych z zawartą umową leasingu finansowego byłaby niższa niż wartość godziwa składnika aktywów, wówczas ta wielkość jest podstawą wyceny początkowej.

pozwoлиłoby na odzwierciedlenie istoty ekonomicznej pewnych transakcji, których obraz i późniejsza wycena może być zniekształcona poprzez odniesienie do wartości początkowej.

4.6. Programy lojalnościowe

Programy lojalnościowe to programy, które mają zachęcić konsumentów do kupowania określonych dóbr lub usług. Programy takie można generalnie przedstawić w następujący sposób: w momencie zakupu dóbr lub usług przez konsumenta jednostka gospodarcza przyznaje mu punkty, które konsument będzie mógł wymienić na darmowe nagrody lub nabyć pewne dobra lub usługi po obniżonych cenach. Zasadniczą kwestią związaną z programami lojalnościowymi jest sposób, w jaki jednostka powinna wykazywać punkty przyznawane na moment ujęcia sprzedaży. Z jednej strony jednostka jest zobligowana do dostarczenia dóbr lub usług, co można potraktować jako dodatkowy koszt związany ze sprzedażą. Wsparciem dla takiego podejścia jest to, że programy lojalnościowe mają za zadanie wzmocnić sprzedaż, czyli są narzędziami marketingowymi, co jest przesłanką do potraktowania ich jak innych narzędzi marketingowych⁵⁴.

Z drugiej strony zobowiązanie do dostarczenia dóbr lub usług może być potraktowane jako część transakcji sprzedaży – obok ujęcia przychodu ze sprzedaży dóbr lub usług „podstawowych” jednostka jest zobligowana do dostarczenia dóbr „pobocznych” w postaci nagród wynikających z programu lojalnościowego. W takim przypadku jednostka powinna ująć zobowiązanie do dostarczenia nagród lub premii jako formę odroczonego przychodu, co oznacza konieczność odroczenia w czasie części kwoty otrzymanej lub należnej z podstawowej sprzedaży (zmniejszenie przychodów z danej transakcji sprzedaży). Podejście takie wynika z założenia, że przyznanie punktów lojalnościowych jest immanentną częścią transakcji sprzedaży, czyli wymiany między konsumentem i sprzedawcą. Z tej perspektywy punkty lojalnościowe oznaczają przyznanie konsumentowi określonych praw do nagród lub premii, za które płaci on określoną kwotę. W związku z tym jednostka powinna wykazać dodatkową kwotę jako przychód ze sprzedaży nagród lub premii w momencie dostarczenia ich kontrahentowi.

Innym możliwym podejściem jest spojrzenie na punkty lojalnościowe jako element transakcji sprzedaży, lecz nie jako odroczenie sprzedaży nagród lub premii, a jako sprzedaż produktu w postaci punktów lojalnościowych. W takim przypadku jednostka powinna ująć należność lub wpływ z tytułu punktów lojalnościowych w momencie ich sprzedaży oraz w tym samym czasie koszt związany z ewentualnym rozliczeniem tego programu.

⁵⁴ Zob. szerzej Kabalski (w: Jaruga i in., 2009, s. 213).

Programy lojalnościowe uregulowane są w interpretacji KIMSF 3, która przyjmuje, że winny być one wyodrębniane z transakcji sprzedaży podstawowych dóbr lub usług. Interpretacja wymaga, aby jednostka wykazywała zobowiązanie, w związku z którym nastąpi w przyszłości dostawa nagród lub premii (odroczonego przychód). Zobowiązanie wyceniane jest w wartości godziwej punktów, czyli kwoty, za którą punkty mogłyby zostać sprzedane oddzielnie (o tę kwotę następuje również pomniejszenie przychodu ze sprzedaży dóbr lub usług). Jeżeli jednostka nie jest w stanie ustalić wartości godziwej punktów bezpośrednio poprzez odniesienie do kwoty, za którą mogłaby sprzedać punkty konsumentowi, powinna ustalić wartość godziwą w odniesieniu do wartości godziwej nagród lub premii, które zostaną mu wydane.

KIMSF wskazuje, że ujęcie przychodu jest odraczane w czasie do dnia, gdy konsument realizuje swoje prawa (odbior nagród lub premii) bądź też gdy prawa zostaną umorzone (kontrahent nie zbierał wystarczającej liczby punktów w określonym czasie bądź też zrezygnował z odbioru nagrody).

W przedstawionym podejściu wątpliwości koncepcyjne budzi ujęcie zobowiązania w wartości godziwej punktów, które „zakupił” konsument, nie zaś w wartości godziwej samego zobowiązania. Wielkości te mogą się w niektórych przypadkach różnić. Wartość godziwa punktów może być wyższa od wartości godziwej zobowiązania w związku z tym, że uwzględnia marżę, którą realizuje sprzedawca na transakcji sprzedaży nagród lub premii. Ujęcie w wyniku finansowym jako przychodu ze sprzedaży kwoty wykazywanej jako zobowiązanie jest odraczane do momentu ostatecznej realizacji sprzedaży nagród lub premii.

4.7. Dostosowanie (zmiana) polityki rachunkowości do regulacji MSSF

Dostosowanie polityki rachunkowości do wymagań standardów międzynarodowych i przygotowanie pierwszego sprawozdania finansowego zgodnego z MSSF to jedno z bardziej problematycznych obszarów sprawozdawczości finansowej podmiotu gospodarczego zobligowanego lub dobrowolnie stosującego regulacje międzynarodowe. Zasady przejścia na standardy międzynarodowe reguluje MSSF 1 *Zastosowanie MSSF po raz pierwszy*, który wymaga od jednostki dopasowania polityki rachunkowości do wymagań wszystkich standardów międzynarodowych obowiązujących na dzień sprawozdawczy. Wykorzystując skorygowaną politykę rachunkowości, podmiot powinien przygotować bilans otwarcia na pierwszy dzień, za który publikuje dane porównawcze, skorygować dane porównawcze oraz ewentualnie dane do sprawozdania na dzień sprawozdawczy⁵⁵. MSSF 1 przewiduje generalnie, że dane te powinny być

⁵⁵ Zob. szerzej Lachowski, Konieczny (2005).

skorygowane retrospektywnie⁵⁶, z pewnymi wyjątkami, które można (lub należy) zastosować przy „przejściu” na MSSF. Wśród licznych wyjątków mających status dobrowolnego odejścia od stosowania polityki rachunkowości retrospektywnie znajduje się również wyjątek wykorzystujący wartość godziwą. Wyjątek ten ma zastosowanie przede wszystkim dla środków trwałych, wartości niematerialnych, dla których istnieje aktywny rynek oraz dla nieruchomości inwestycyjnych, które zgodnie z nową polityką rachunkowości mają być wyceniane według modelu kosztu.

Wycena środków trwałych retrospektywnie może być w niektórych podmiotach gospodarczych bardzo praco- i czasochłonna. Problem taki pojawia się zazwyczaj, gdy jednostka stosowała regulacje w dużym stopniu odbiegające od wymagań regulacji międzynarodowych i środek trwały został pozyskany długo przed przejściem na standardy międzynarodowe. Sytuacja taka może wystąpić, gdy np. jednostka nabyła środek trwały w latach 90. lub/i przez pewien okres amortyzowała go, odnosząc się do przepisów prawa podatkowego, w czasie użytkowania składnika aktywów pojawiły się ulepszenia, które nie zostały odpowiednio uwzględnione (np. nie została przeprowadzona korekta okresu użytkowania) bądź w czasie użytkowania składnika wystąpił okres hiperinflacji (Frendzel, Turzyński, 2004). W przedstawionych sytuacjach zastosowanie retrospektywne polityki rachunkowości oznaczałoby dokładne prześledzenie całego okresu użytkowania środka trwałego w przedsiębiorstwie i dokonania odpowiednich korekt.

Rada MSR dostrzegła ten problem i zdecydowała się wprowadzić pewne ułatwienia, które w znacznym stopniu upraszczają wycenę takich pozycji dla potrzeb sprawozdawczości finansowej bazującej na MSSF. Jednostka może przyjąć za podstawę wyceny środków trwałych wartość godziwą z dnia przejścia na MSSF⁵⁷, co oznacza, że staje się ona ekwiwalentem kosztu⁵⁸ danego składnika na ten dzień. Jednostka może również wykorzystać jako podstawę wyceny wartość z dnia, kiedy dla potrzeb poprzednio stosowanych regulacji (np. ustawy o rachunkowości) dokonała przeszacowania, jeśli wartość po przeszacowaniu była w tamtym momencie zbliżona do wartości godziwej lub kosztu pomniejszonego o umorzenie, który zostałby wówczas ustalony dla potrzeb MSSF (np. kosztu przeliczonego o wskaźnik inflacji).

Możliwość wykorzystania wartości godziwej, np. z dnia, na który przygotowywany jest bilans otwarcia jako podstawy wyceny środka trwałego, stanowi istotne ułatwienie przy sporządzaniu pierwszego sprawozdania finansowego. Należy podkreślić, że przeszacowanie to nie wiąże się z żadnym z modeli

⁵⁶ Zastosowanie retrospektywne polityki rachunkowości oznacza, że dane muszą być przygotowane tak, jakby jednostka stosowała tę politykę rachunkowości od zawsze.

⁵⁷ Dzień przejścia na MSSF to pierwszy dzień najwcześniejszego okresu, za który jednostka ujawnia dane porównawcze.

⁵⁸ Standard wykorzystuje tutaj pojęcie „zakładanego kosztu” (*deemed cost*).

przewidzianych w standardach międzynarodowych dla wyceny środków trwałych. Wartość godziwa ustalona na dzień przejścia (ewentualnie wcześniejszy dzień) staje się hipotetyczną ceną nabycia danego składnika, która jest ewentualną podstawą naliczania amortyzacji w kolejnych okresach. Kolejne przeszacowania do wartości godziwej takiego środka trwałego pojawiają się jedynie w przypadku przyjęcia przez jednostkę dla tego środka trwałego (i zbliżonych mu aktywów) modelu wartości przeszacowanej, ujęcia odpisu aktualizującego (np. w wyniku zastosowania MSSF 5 lub MSR 36) lub jego przeklasyfikowania do inwestycji, które są wyceniane w wartości godziwej.

Jednostka może zastosować wskazane ułatwienie do dowolnie wybranego środka trwałego, nawet jeżeli posiada grupę identycznych pozycji o tożsamym wykorzystaniu, nabytych w tym samym dniu i po tej samej cenie. Całkowity brak porównywalności między wyceną niemalże identycznych aktywów (niektóre mogą być wycenione w koszcie, inne zaś zgodnie z decyzją jednostki w wartości godziwej) Rada uzasadnia hipotetyczną transakcją nabycia składnika aktywów w dniu przejścia na MSSF (w jego bieżącym stanie) za wartość godziwą. Uwzględniając to, że MSSF 1 wymaga ujęcia przeszacowań związanych z przejściem na standardy międzynarodowe w zyskach zatrzymanych (lub zbliżonej pozycji), zastosowanie możliwości wyceny wybranych środków trwałych w wartości godziwej może spowodować ujęcie w zysku dostępnym do podziału dla akcjonariuszy kwot wynikających ze wzrostu wartości godziwej środków trwałych, mimo że nie nastąpiła realizacja korzyści ekonomicznych w drodze użytkowania lub sprzedaży.

Należy pamiętać, że wskazane ułatwienie w niektórych przypadkach jednostka może zastosować, gdy obniżyła się wartość rynkowa danego składnika. Wówczas możliwość przeszacowania do wartości godziwej niższej niż możliwy do ustalenia koszt oznacza ujęcie odpisu aktualizującego, który nie byłby uzasadniony na „normalnych” zasadach zgodnie z MSR 36. Sytuacja taka mogłaby wystąpić, gdy składnik aktywów użytkowany jest w ramach pewnej grupy aktywów, która to w całości generuje przepływy środków pieniężnych netto wyższe niż wartość księgowa całej grupy. Przeszacowanie zmniejszające wartość składnika ogranicza wysokość zysków dostępnych do podziału dla właścicieli oraz obniża wartość podstawy, od której naliczana jest amortyzacja w kolejnych latach, w wyniku czego w następnych latach może nastąpić poprawa wyniku finansowego i rentowności podmiotu, porównując wyniki ustalone na podstawie MSSF i poprzednich regulacji.

Przedstawione rozwiązanie budzi wątpliwości koncepcyjne. Od strony teoretycznej zachowanie spójności z przedstawionym rozwiązaniem MSSF 1 wymagałoby dopuszczenia w standardach międzynarodowych możliwości ujmowania przeszacowań (zarówno „w górę”, jak i „w dół”) środków trwałych do wartości godziwej w korespondencji z zyskami zatrzymanymi na każdy dzień bilansowy lub w szczególnym dniu funkcjonowania danego podmiotu. Wyeli-

minowanie niespójności mogłoby również nastąpić poprzez wprowadzenie ograniczenia stosowania wskazanego ułatwienia jedynie do pozycji, dla których nie ma możliwości retrospektywnego określenia kosztu bez wysokich kosztów bądź nakładów pracy. Rozwiązaniem eliminującym wskazany problem byłby również zakaz ujmowania przeszacowań dla danego składnika ponad możliwy do ustalenia jego koszt lub wprowadzenie nakazu ujęcia przeszacowania ponad możliwy do ustalenia koszt na kapitale z aktualizacji wyceny, czyli odroczenia w czasie kwoty z przeszacowania (ponad możliwy do ustalenia koszt) do dnia realizacji danej pozycji.

W tym miejscu należy dodać, że w niektórych przypadkach ujęcie przeszacowania w zyskach zatrzymanych jest całkowicie uzasadnione od strony koncepcyjnej. Sytuacja taka ma miejsce, gdy jednostka posiada i użytkuje całkowicie amortyzowany środek trwały, dla którego np. stosowała w poprzednich latach amortyzację podatkową. Jeśli wartość godziwa takiego środka trwałego malała proporcjonalnie do jego zużycia, wówczas przeszacowanie do wartości godziwej oznacza odwrócenie zawyżonej amortyzacji ujętej w poprzednich okresach⁵⁹. Jednak i tutaj pojawiają się wątpliwości, gdy wartość godziwa nie podążała za zużyciem danego środka trwałego. Jeśli stopień spadku wartości godziwej był większy niż stopień zużycia, to przeszacowanie do wartości godziwej niższej niż możliwy do ustalenia koszt może zniekształcać wynik dostępny dla właścicieli (zbyt mała kwota ujętej w poprzednich okresach zawyżonej amortyzacji zostaje wycofana). Jeśli zaś wartość godziwa składnika wzrosła lub stopień jej spadku był niższy niż stopień zużycia środka trwałego, wówczas kwota ujęta w rezultacie przeszacowania w zyskach zatrzymanych nie tylko eliminuje kwotę zawyżonej amortyzacji, ale również uwzględnia niezrealizowane zyski związane z wyceną danego składnika w wartości godziwej.

Inną koncepcyjną niespójnością wydaje się ograniczenie przeszacowania do środków trwałych, wartości niematerialnych, dla których istnieje aktywny rynek i inwestycji w nieruchomości wycenianych według modelu kosztu. Jednostka może posiadać zapasy, których retrospektywna wycena może być równie skomplikowana, praco- i czasochłonna⁶⁰ jak środków trwałych. Jeśli jednostka może hipotetycznie założyć, że na dzień przejścia na MSSF pozyskała składnik aktywów trwałych po jego wartości godziwej, to od strony koncepcyjnej rozwiązanie takie można teoretycznie dopuścić również dla zapasów. Dodatkowo jednostka może posiadać identyczne aktywa różnie zaklasyfikowane na dzień przejścia na MSSF – producent określonych maszyn (bądź firma dewelo-

⁵⁹ Dodatkowo należałoby rozważyć, czy wskazane przeszacowanie nie powinno być ujawnione w sprawozdaniu jako błąd z lat ubiegłych (zastosowanie szybszej amortyzacji podatkowej, a nie wymaganej przez ustawę o rachunkowości amortyzacji ekonomicznej), nie zaś wynik zmiany polityki rachunkowości.

⁶⁰ Problemem może być np. aktywowanie w wartości początkowej zapasów kosztów opcji menedżerskich, przyszłych świadczeń pracowniczych (np. odpraw) czy kumulowanych urlopów.

perska) może niektóre z aktywów klasyfikować jako zapasy, a inne przeznaczyć do wykorzystania w prowadzonej działalności. W takim przypadku identyczne pozycje z różnym przeznaczeniem mogą mieć różną wartość dla potrzeb MSSF – dla zapasów jednostka musi retrospektywnie ustalić koszt wytworzenia (na poziomie nie wyższym niż wartość netto możliwa do realizacji), podczas gdy identyczne pozycje zaliczone do rzeczowych aktywów trwałych bądź inwestycji mogą być wycenione w wartości godziwej.

W analizowanym kontekście przejścia na MSSF należy wskazać, że istnieją aktywa, dla których Rada MSR uznaje wartość godziwą jako podstawowy parametr wyceny. Do aktywów takich należą np. aktywa finansowe dostępne do sprzedaży, wyceniane zgodnie z MSR 39. Aktywa takie w bilansie otwarcia wykazywane są w wartości godziwej, jednak dodatnia różnica między wartością godziwą z dnia bilansu otwarcia a ceną ich nabycia jest wykazywana na kapitale z aktualizacji wyceny lub zbliżonym. Takie ujęcie pojawia się, mimo że aktywa te mogą być przedmiotem obrotu na rynku regulowanym, albo też jednostka może planować ich odsprzedaż w określonej przyszłości, co wskazuje sposób realizacji korzyści ekonomicznych z nimi związanych. Jest to zatem wyraźna niespójność z możliwością wyceny rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych i nieruchomości inwestycyjnych.

Wymagania standardów międzynarodowych w zakresie zasad przygotowania pierwszego sprawozdania finansowego dopuszczają szeroką możliwość dobrowolnego zastosowania wartości godziwej dla określonych pozycji bilansowych. Przyjęte rozwiązania od strony teoretycznej budzą pewne wątpliwości, przede wszystkim w kontekście zasad ujęcia przeszacowań oraz późniejszych możliwości podwyższania wartości. Zaproponowane powyżej rozwiązania mogą częściowo lub w pełni rozwiązać ten problem.

4.8. Płatności w formie akcji

Płatności w formie akcji stanowią kolejny obszar rachunkowości, w którym dominuje wartość godziwa jako podstawa wyceny. Płatności w formie akcji są transakcjami, w wyniku których jednostka otrzymuje dobra lub usługi w zamian za prawa do własnych instrumentów kapitałowych (*equity-settled share-based payment transactions*), tzn. akcji, udziałów, praw poboru itp. w zamian za przyjęcie na siebie zobowiązania do wydania środków pieniężnych lub innych aktywów (*cash-settled share-based payment transactions*), których wartość uzależniona jest od jej instrumentów kapitałowych (Frendzel, 2005). Transakcje płatności w formie akcji to często transakcje zawierane przez jednostki gospodarcze z pracownikami⁶¹. Przykładem takiej transakcji może być przyznanie

⁶¹ Istnieje wiele przesłanek zawierania tego typu transakcji z pracownikami, którzy rozumiani są tutaj bardzo szeroko – zob. Frendzel (2003).

praw poboru pracownikom danego podmiotu lub przyznanie członkowi zarządu prawa do dodatkowej premii, która będzie uzależniona od przyszłej ceny rynkowej akcji danego podmiotu⁶². MSSF 2, który reguluje zasady ujmowania i wyceny płatności w formie akcji⁶³, wskazuje dwa podstawowe podejścia, w zależności od tego, czy transakcja jest rozliczana w instrumentach kapitałowych czy też w środkach pieniężnych lub innych aktywach (Bonham i in., 2003b, s. 28–35).

W sytuacji gdy jednostka przyznaje bezwarunkowe prawa rozliczane w instrumentach kapitałowych, standard przewiduje nieco inne podejście. Na moment przyznania praw pracownikom (kontrahentom) jednostka powinna oszacować wartość godziwą otrzymanych dóbr lub usług i w tej kwocie ująć daną transakcję – otrzymane dobra lub usługi ujmowane są w ich wartości godziwej jako pozycja aktywów lub koszt okresu, w zależności od ich charakteru. W tym samym czasie jednostka ujmuje wzrost w kapitale własnym odpowiadający wartości godziwej otrzymanych usług lub dóbr⁶⁴.

W przypadku gdy jednostka nie jest w stanie oszacować wartości godziwej otrzymanych dóbr lub usług (co ma zazwyczaj miejsce w sytuacji np. świadczenia pracy przez pracowników⁶⁵), powinna ustalić wartość transakcji w odniesieniu do wartości godziwej przyznanych instrumentów. Tak oszacowana wartość transakcji ujmowana jest jako koszt (składnik aktywów lub koszt w wyniku finansowym) w korespondencji z kapitałem własnym.

W sytuacji gdy pracownik lub kontrahent bezwarunkowo nabywa prawo do otrzymania środków pieniężnych, których wysokość jest uzależniona od wartości instrumentów kapitałowych jednostki, jednostka ujmuje transakcję bezzwłocznie w pełnej jej wysokości. Transakcja taka ujmowana jest w wartości godziwej zobowiązania, ustalonej na dzień transakcji. Przykładowo, jeżeli pracownik zarządu bezwarunkowo nabywa prawo do otrzymania w przyszłości środków pieniężnych, których wartość uzależniona jest od przyszłej wartości akcji jednostki, to jednostka ujmuje w zobowiązaniach (w korespondencji z wynikiem finansowym) wartość godziwą tego zobowiązania. Na każdy dzień bilansowy, jak również na moment ewentualnego jego rozliczenia jednostka dokonuje aktualizacji wartości zobowiązania – przeszacowuje je do wartości godziwej w korespondencji z wynikiem finansowym. Jeżeli płatność jest

⁶² Transakcją w formie akcji jest również otrzymanie aportu, np. od nowego udziałowca danego podmiotu.

⁶³ Polskie regulacje rachunkowości nie zawierają analogicznych przepisów.

⁶⁴ Podejście to zostało już poruszone w kontekście ujmowania aportów. Zob. również MSSF 2 UW92 (MSSF, 2009).

⁶⁵ Zazwyczaj wszelkiego rodzaju programy motywacyjne stanowią formę dodatkowej premii przyznawanej pracownikom (oprócz płacy zasadniczej i innych elementów wynagrodzenia). W związku z tym niezwykle trudno ustalić wartość dodatkowej pracy, którą świadczą pracownicy za przyznane im instrumenty kapitałowe – zob. UW67 MSSF 2 (2009).

odroczone w czasie, to wartość godziwa zobowiązania uwzględnia nie tylko oszacowaną przyszłą kwotę płatności, ale również jej dyskonto do wartości bieżącej. W związku z tym, że wartość godziwa zobowiązania uwzględnia ryzyko kredytowe danego podmiotu, jej zmiany uzależnione są od zmian tego ryzyka kredytowego. Prowadzi to do specyficznej sytuacji, gdy pogorszenie wiarygodności kredytowej danego podmiotu powoduje obniżenie wartości jego zobowiązań i przez to ujęcie zysku w wyniku finansowym.

Należy podkreślić, że standard zabrania odwracania ujętego wcześniej kosztu dla instrumentów, dla których pracownicy nabyli uprawnienia, mimo że ostatecznie mogą oni nie zrealizować swoich praw. Przykładem jest sytuacja, gdy pracownicy otrzymują prawo do zakupu akcji po preferencyjnej cenie. Jeśli uchwała WZA przyznająca pracownikom prawo do objęcia akcji nie wymaga od nich żadnych dodatkowych świadczeń, np. kontynuacji zatrudnienia (pracownicy mogą przerwać zatrudnienie, a i tak zatrzymają przyznane im prawa), to pracownicy bezwarunkowo nabyli do nich uprawnienia. Jednostka w przedstawionej sytuacji zakłada nabycie uprawnień, nawet jeśli uchwała WZA przewiduje, że prawa mogą zostać wykonane tylko np. w przypadku wejścia spółki na giełdę, osiągnięcia przez nią określonych zysków bądź wzrostu ceny jej akcji powyżej określonego poziomu. Koszt zostaje ujęty w momencie przyznania praw do akcji niezależnie od tego, czy ostatecznie pracownicy będą mogli je zrealizować (w związku z dodatkowymi warunkami). Przedstawione podejście wynika z założenia, że samo przyznanie praw do instrumentów stanowi dla pracowników formę premii, a fakt, że nie muszą świadczyć dodatkowej pracy na rzecz podmiotu, oznacza, że premia jest zapłatą za usługi (prace) już wyświadczone.

Inaczej przedstawia się podejście, gdy pracownik (kontrahent) otrzymuje prawa do instrumentów kapitałowych lub środków pieniężnych (bądź innych aktywów, których wartość jest uzależniona od wartości rynkowej jego akcji), jednak egzekwowalność przyznanych mu praw (nabycie uprawnień) jest uzależniona od dostarczenia przez niego usług (lub dóbr) w przyszłości. W takim przypadku jednostka powinna ujmować koszt (ewentualnie składnik aktywów) w czasie, gdy otrzymuje usługi (lub dobra). Jeśli jednostka przyznaje pracownikowi (lub kontrahentowi) prawo do otrzymania środków pieniężnych lub innych aktywów, wówczas transakcja ujmowana jest stopniowo w odniesieniu do wartości godziwej zobowiązania (zobowiązanie narasta stopniowo proporcjonalnie do otrzymanych usług lub dóbr). Na każdy dzień bilansowy, jak również na moment ostatecznego rozliczenia, zobowiązanie jest aktualizowane w odniesieniu do jego bieżącej wartości godziwej.

Ujęcie stopniowe kosztu pojawia się również w przypadku transakcji rozliczanych w instrumentach kapitałowych. Dla takich instrumentów jednostka musi przeprowadzić jednak dodatkowe procedury, tzn. musi dokonać podziału warunków ograniczających wymagalność praw na warunki rynkowe i nierynkowe. Warunki rynkowe to ograniczenia wiążące wykonalność praw przyzna-

nych pracownikom z ceną rynkową akcji jednostki (np. wymóg, aby cena rynkowa akcji wzrosła ponad określony poziom). Warunki nierynkowe to wszystkie wymogi inne niż rynkowe, czyli np. konieczność utrzymania pracy przez określony czas, konieczność osiągnięcia przez przedsiębiorstwo w tym czasie określonego poziomu zysku bądź wzrostu sprzedaży.

Warunki nierynkowe są uwzględniane na każdy dzień bilansowy oraz na ostateczny dzień nabycia uprawnień poprzez oszacowanie liczby instrumentów kapitałowych, do których pracownicy (lub kontrahenci) nabędą ostatecznie uprawnienia. Oznacza to, że jednostka musi na każdy dzień bilansowy zweryfikować, czy jest prawdopodobne, że przyjęte w transakcji warunki nierynkowe zostaną przez pracowników (kontrahentów) spełnione (ilu pracowników utrzyma zatrudnienie w wyznaczonym czasie oraz czy np. zostanie osiągnięty zaplanowany wzrost zysków). Jednostka powinna dokonać na dzień nabycia uprawnień weryfikacji ostatecznego kosztu z tytułu programu poprzez ustalenie, do ilu instrumentów pracownicy (kontrahenci) nabyli uprawnienia.

W przypadku braku warunków rynkowych wycena transakcji bazuje na wartości godziwej z dnia przyznania instrumentów pracownikom⁶⁶. Wartość ta jest następnie ujmowana liniowo, proporcjonalnie do wymaganego czasu zatrudnienia, z ewentualnym uwzględnieniem, że część pracowników nie utrzyma zatrudnienia i że ewentualnie inne warunki nierynkowe nie zostaną wypełnione. Jeśli jednostka stwierdza, że jeden z warunków nierynkowych nie zostanie spełniony (np. oczekuje, że żaden z pracowników nie utrzyma zatrudnienia w wyznaczonym czasie) lub ostatecznie stwierdza taki fakt, powinna odwrócić dotychczas ujęty koszt w korespondencji z wynikiem finansowym. Jeśli w trakcie okresu nabywania uprawnień jednostka oczekuje, że wszystkie określone warunki nierynkowe zostaną spełnione lub dokonuje takiego stwierdzenia na moment ostatecznego nabycia uprawnień, to ujmuje koszt, nawet jeśli wykonanie przyznanych praw jest mało prawdopodobne. Po momencie nabycia uprawnień ujęty koszt nie jest odwracany, nawet jeśli instrumenty kapitałowe wygasają ze względu na ich niewykonanie.

Co charakterystyczne, wycena przyznanych instrumentów kapitałowych (i przez to wysokość ujmowanego kosztu) przeprowadzana jest na dzień ich przyznania i nie uwzględnia zmian w wartości godziwej w kolejnych okresach. Oznacza to, że jednostka musi ujmować koszt w odniesieniu do wartości z dnia przyznania, nawet jeśli w kolejnych okresach instrumenty są nieopłacalne dla pracowników (np. cena rynkowa akcji spadła istotnie poniżej ceny wykonania praw poboru, które przyznano pracownikom, w wyniku czego ich wykonanie jest nieopłacalne, a wartość godziwa prawa jest bliska lub równa zero). Rozwią-

⁶⁶ Wycena taka następuje w przypadku transakcji z pracownikami na dzień przyznania, czyli dzień, w którym obie strony transakcji (np. pracownik i jednostka) dzielą jej warunki.

zanie takie budzi szczególnie dużo wątpliwości w kontekście charakteru motywacyjnego programów opcyjnych. Od strony koncepcyjnej jednostka wykazuje koszt z tytułu takich programów, ponieważ „zużywa” pracę ludzką – otrzymuje pewne, często niemożliwe do wyceny, dodatkowe świadczenia od pracowników w postaci np. ich lojalności czy zaangażowania. Wydaje się, że te dodatkowe świadczenia mogą zostać znacznie osłabione, w przypadku gdy opcje pracownicze są bezwartościowe. Mimo to na mocy przepisów MSSF 2 jednostka jest zobligowana ujmować koszt w odniesieniu do wartości praw poboru z dnia ich przyznania.

Analogicznie może wyglądać sytuacja, gdy cena rynkowa akcji danego podmiotu wzrasta – opcje o niskiej wartości na moment przyznania mogą w mniejszym stopniu angażować pracowników niż te same opcje w kolejnych latach, gdy ceny akcji wzrosły. Rada MSR nie uwzględniła przedstawionych kwestii, uzasadniając to niskim prawdopodobieństwem korelacji między wartością godziwą instrumentów kapitałowych i wartością godziwą otrzymywanych usług. Dodatkowo Rada uznała, że wartość godziwa instrumentów kapitałowych na dzień przyznania jest zasadniczo taka sama jak wartość godziwa usług ustalona na ten dzień⁶⁷. Wydaje się, że przyjęte przez Radę założenia nie są w pełni spójne od strony koncepcyjnej. Wartość otrzymywanych dodatkowych świadczeń w postaci zaangażowania pracowników czy ich lojalności uzależniona jest od premii motywacyjnych. Brak możliwości realizacji takich premii może spowodować spadek jakości pracy świadczonej przez pracownika w odniesieniu do tej dodatkowej premii, jak również nawet obniżyć wartość świadczonych usług za cały pakiet wynagrodzenia, jeśli w poprzednich latach pracownicy angażowali się bardziej w pracy ze względu na premie, która w kolejnych latach może nie mieć wartości. W przedstawionej sytuacji, gdy wartość godziwa prawa poboru zbliża się do zera, a wykonanie prawa jest mało prawdopodobne, można wątpić, czy jednostka otrzymuje dodatkowe usługi, w odniesieniu do których nalicza koszt.

Jak wskazują to powyższe rozważania, zastosowanie wartości godziwej pozwala uwzględnić w sprawozdaniu finansowym pewne transakcje, których wykazanie na podstawie innej koncepcji byłoby niemożliwe lub niezmiernie trudne. Wykorzystanie jednak wartości godziwej z dnia przyznania instrumentów bez późniejszych aktualizacji wartości może w niektórych przypadkach zniekształcać obraz danego podmiotu. W tym kontekście wydaje się zasadne aktualizowanie wartości w określonych odstępach czasu lub gdy wartość przyznanego instrumentu (i przez to jego siła oddziaływania na pracowników) ulega zmianom.

⁶⁷ Zob. par. UW95 i UW96 MSSF 2 (MSSF, 2009).

4.9. Złożone instrumenty finansowe

Instrument złożony to instrument finansowy niebędący instrumentem pochodnym, który zawiera oprócz podstawowego instrumentu finansowego również instrument pochodny spełniający definicję instrumentu kapitałowego. Zgodnie z MSR 32, emitent takiego instrumentu powinien dokonać wyodrębnienia z instrumentu podstawowego składnika kapitałowego (Frendzel, 2008). Przykładem instrumentu złożonego jest obligacja zamienna na akcje, która zawiera oprócz podstawowego zobowiązania finansowego (zobowiązania do płatności odsetek i spłaty wartości nominalnej) prawo posiadacza obligacji do jej wymiany na akcje emitenta. Jednostka, która zgodnie ze standardami międzynarodowymi emituje obligacje zamienne na akcje, staje przed koniecznością ich podziału na część zobowiązaniową i składnik kapitałowy (możliwość wymiany wartości nominalnej obligacji na ustaloną liczbę akcji emitenta) (Bonham i in., 2003c, s. 239–249). W podziale tym wykorzystywana jest wartość godziwa – jednostka dokonuje podziału instrumentu złożonego, odnosząc się do jego wartości godziwej oraz wartości godziwej zobowiązania finansowego (i ewentualnie innych pozycji aktywów i zobowiązań zawartych w instrumencie złożonym). Różnica między tymi wielkościami stanowi wartość elementu kapitałowego. Odniesienie się do wartości godziwej instrumentu złożonego i wartości godziwej zobowiązania finansowego pozwala ustalić wartość instrumentu kapitałowego jako wartości rezydualnej⁶⁸.

Po początkowym ujęciu wycena zobowiązania finansowego podlega ogólnym zasadom wyceny przewidzianym dla zobowiązań finansowych (wycena w zamortyzowanym koszcie lub wartości godziwej), zaś ujęty element kapitałowy nie podlega przeszacowaniom. W momencie wymagalności obligacji ujęty element kapitałowy rozliczany jest w ramach nadwyżki wartości emisyjnej ponad wartość nominalną akcji (*agio*).

Wykorzystanie wartości godziwej w przypadku instrumentów złożonych pojawia się również w momencie wcześniejszego wykupu instrumentu złożonego. W takiej sytuacji jednostka powinna rozdzielić kwotę zapłaconą w związku z odkupem na część związaną z elementem kapitałowym i zobowiązaniem finansowym. Kwota związana z ujętym zobowiązaniem finansowym to jego wartość godziwa z dnia odkupu. Wielkość ta znosi wykazywane zobowiązanie finansowe, a ewentualna różnica w wartościach (różnica między wartością

⁶⁸ Przedstawiony sposób podziału instrumentu złożonego jest jednym z kilku możliwych rozwiązań. Podział taki może również bazować np. na rozliczeniu wartości instrumentu złożonego proporcjonalnie do wartości godziwych elementów wyróżnionych w kontrakcie, potraktowanie zobowiązania jako wartości rezydualnej (wartość zobowiązania może być ustalona jako różnica między wartością całego instrumentu i wartością elementu kapitałowego) czy wyceny obu elementów w wartości godziwej, z wykazaniem różnicy między wartością instrumentu złożonego i sumą elementów składowych w wartości godziwej.

godziwą zobowiązania finansowego i jego wartością bilansową) odnoszona jest na wynik finansowy. Kwota przyporządkowana do elementu kapitałowego koryguje ten kapitał i jest rozliczana w korespondencji z kapitałem pochodzącym od akcjonariuszy.

4.10. Wartość godziwa w testach na utratę wartości

Wartość godziwa jest wykorzystywana zarówno w regulacjach międzynarodowych, jak i krajowych w testach na utratę wartości. Należy podkreślić, że miara ta w tym kontekście jest zazwyczaj stosowana jako jeden z parametrów pomocniczych – służy w testach na odzyskiwalność wykazywanej pozycji, nie zaś jako samoistna podstawa wyceny. Utrata wartości wpisuje się w omówione wcześniej modele mieszane, które wymagają przeszacowania składnika aktywów do niższej wartości godziwej (bądź wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży). Podstawową różnicą między testami na utratę wartości a modelami wyceny bilansowej jest częstotliwość dokonywania przeszacowań. Co do zasady, modele wyceny bilansowej wymagają przeszacowania do niższej wartości bieżącej na każdy dzień bilansowy. Przeszacowanie związane z utratą wartości pojawia się zazwyczaj, gdy wystąpiły przesłanki takiej utraty, co nie jest jednoznaczne ze spadkiem wartości godziwej danej pozycji poniżej wartości bilansowej (Grzesikiewicz, 2003, s. 9). Analizowana wielkość w testach na utratę wartości jest zatem traktowana jako parametr służący aktualizacji wartości danego składnika, stosowany w określonych warunkach, nie zaś koncepcja wykorzystująca tę wielkość (Helin, Kramarczyk, 2003, s. 21).

W regulacjach międzynarodowych wartość godziwa w odniesieniu do utraty wartości pojawia się przy ustalaniu wartości odzyskiwalnej, do której odnosi się MSR 36 *Utrata wartości aktywów*. W świetle regulacji tego standardu jednostka powinna ustalić wartość odzyskiwalną składnika lub grupy aktywów i porównać ją z wartością bilansową (Martyniuk, w: Jarugowa, Martyniuk, 2009, s. 350–351). Wartość odzyskiwalna zdefiniowana jest jako wyższa z wartości użytkowej (sumy zdyskontowanych przepływów pieniężnych, które są oczekiwane z użytkowania i ewentualnie sprzedaży składnika aktywów) i jego wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży⁶⁹. Porównanie wartości godziwej z wartością użytkową (z użytkowania) bazuje na założeniu, że jednostka stwierdzająca utratę wartości danej pozycji staje przed dylematem – sprzedać ten składnik lub dalej go wykorzystywać. Wartość możliwą do zrealizowania ze

⁶⁹ Jak zauważono w punkcie 3.3, wycena bazująca na wartości użytkowej (wartości z użytkowania) może budzić pewne wątpliwości koncepcyjne – uwzględnia ona w wycenie danej pozycji pewne umiejętności, zjawisko synergii czy pewne dodatkowe kontrakty niewykazywane osobno.

sprzedaży ma tutaj reprezentować wartość godziwa pomniejszona o koszty sprzedaży, zaś wartość użytkowa reprezentuje wartość, którą jednostka oczekuje z dalszego użytkowania danej pozycji (Michalak, 2004).

Wartość godziwa jako parametr wykorzystywany w testach na utratę wartości pojawia się również w krajowych regulacjach rachunkowości. W świetle ustawy o rachunkowości przewidziany jest on jako substytut ceny sprzedaży netto, której jednostka nie może wiarygodnie określić. Warto zauważyć, że cena sprzedaży netto nie jest tutaj jednoznacznie identyfikowana z ceną rynkową netto, może być również ustalona z perspektywy jednostki. Odniesienie do wartości godziwej znajduje się również w KSR nr 4, który wykorzystuje ją m.in. w kontekście ustalania wartości odzyskiwalnej. Krajowy standard KSR nr 4 nie rozwiewa również wątpliwości ustawowych w zakresie rozumienia wartości godziwej. Zasadnym wydaje się zatem postulat doprecyzowania tej wielkości, a także zasad ujmowania kosztów transakcyjnych.

* * *

Przedstawiona analiza obrazuje, że wartość godziwa jest wykorzystywana w regulacjach rachunkowości zarówno jako parametr pomocniczy, jak i pełna koncepcja wyceny. Wykorzystanie rozważanej miary jako wielkości zastępczej pojawia się zazwyczaj w przypadku braku możliwości określenia kosztu historycznego (w tym w przypadku braku takiego kosztu) lub pracochłonności takich działań oraz w testach na odzyskiwalność wykazywanych pozycji. Jako podstawowy parametr wyceny stosowana jest przede wszystkim do aktywów finansowych, biologicznych oraz w transakcjach płatności w formie akcji.

Na uwagę zasługuje fakt, że często regulacje dają podmiotom gospodarczym możliwość dobrowolnego zastosowania wartości godziwej w określonej sytuacji lub jako podstawy wyceny. Zakres wykorzystania tych możliwości przez podmioty giełdowe w Polsce prezentuje kolejny rozdział.

Rozdział 5. Wykorzystanie wartości godziwej przez spółki giełdowe w Polsce w świetle własnych badań empirycznych

5.1. Zakres i przedmiot przeprowadzonego badania

Wartość godziwa jest miarą, która może być stosowana w różnych obszarach sprawozdawczości finansowej. W związku z tym nasuwa się pytanie o stopień wykorzystania tego parametru przez spółki giełdowe w Polsce oraz o zakres, w jakim wpływa ona na kwoty prezentowane w aktywach i zobowiązaniach. Dla sprawdzenia tych elementów przeprowadzono badanie empiryczne, którego celem było określenie stopnia wykorzystania wartości godziwej przez podmioty giełdowe oraz ewentualnego jej wpływu na wielkości prezentowane w sprawozdaniu finansowym. W tym kontekście sformułowano następujące hipotezy badawcze, które podlegały weryfikacji:

1. Podmioty gospodarcze stosujące regulacje oparte na koszcie historycznym lub wartościach historycznych mogą wykazywać znacznie niedoszacowany majątek, co nie będzie mieć miejsca w przypadku zastosowania wartości godziwej.

2. Pomińnięcie instrumentów pochodnych wycenianych w wartości godziwej mogłoby istotnie zmienić sytuację finansową spółek giełdowych prowadzących działalność bankową w Polsce.

3. Spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w ograniczonym zakresie wykorzystują możliwość zastosowania wartości godziwej do wyceny bilansowej aktywów operacyjnych (rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych), szerzej zaś dla aktywów inwestycyjnych (aktywów finansowych i nieruchomości inwestycyjnych).

Przedmiotem badania były sprawozdania finansowe podmiotów notowanych na GPW w Warszawie. Badaniu podlegały raporty skonsolidowane, przygotowane za lata 2005, 2007 i 2008 oraz sprawozdania finansowe za lata 2007 i 2008, jeśli analizowany podmiot nie przygotowywał sprawozdania skonsolidowanego, a jego sprawozdanie finansowe zostało opracowane na podstawie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF). Podmioty stosujące MSSF wybrano ze względu na to, że regulacje te przewidują wiele różnych możliwości zastosowania wartości godziwej, co

umożliwia analizę zakresu, w jakim miara ta jest wykorzystywana, oraz jej wpływu na ich sytuację finansową.

Badanie zostało podzielone na sześć części. W ramach pierwszej z nich dokonano sprawdzenia, w jakim zakresie podmioty giełdowe w Polsce stosujące MSSF po raz pierwszy w sprawozdaniach za 2005 skorzystały z możliwości zastosowania wartości godziwej jako tzw. zakładanego kosztu¹ oraz jak zastosowanie wartości godziwej wpłynęło na wartość prezentowanych aktywów trwałych (rzeczowych i niematerialnych) oraz kapitałów własnych.

W drugiej części badania przeprowadzono analizę zakresu wykorzystania wartości godziwej poprzez wybór w polityce rachunkowości modeli wyceny dla środków trwałych, wartości niematerialnych oraz nieruchomości inwestycyjnych przez spółki giełdowe stosujące MSSF w sprawozdaniach za 2008 r.

Trzecia część analizy poświęcona została wykorzystaniu możliwości zmiany modelu wyceny dla środków trwałych, wartości niematerialnych oraz nieruchomości przez spółki giełdowe przygotowujące sprawozdania finansowe na podstawie MSSF w roku 2007 i 2008 w kontekście globalnego kryzysu finansowego.

W czwartej części badania poddano analizie zakres, w jakim banki notowane na GPW w Warszawie wykorzystwały możliwości stosowania dobrowolnej kwalifikacji aktywów finansowych w sprawozdaniach finansowych za rok 2008.

Piąta część odnosiła się do możliwości zastosowania rachunkowości zabezpieczeń przez giełdowe banki w sprawozdaniach finansowych za rok 2008.

W szóstej części poddano ocenie skalę wykorzystania instrumentów pochodnych wycenianych w wartości godziwej przez giełdowe banki w sprawozdaniach finansowych za 2008 r. i przez to wpływ tych instrumentów na sprawozdanie finansowe.

5.2. Zastosowanie wartości godziwej jako ekwiwalentu kosztu w momencie przejścia na sprawozdawczość MSSF

Pierwsza część badania obejmowała analizę sprawozdań finansowych spółek giełdowych przygotowujących sprawozdania finansowe za rok 2005. Zgodnie ze znowelizowaną ustawą o rachunkowości², spółki notowane na regulowanych rynkach Europejskiego Obszaru Gospodarczego³ są zobligowane do stosowania

¹ Zakładany koszt to pojęcie wprowadzone przez MSSF 1 i oznaczające ekwiwalent kosztu pozyskania składnika dla potrzeb przygotowania pierwszego sprawozdania finansowego.

² Ustawa o zmianie ustawy o rachunkowości oraz o zmianie ustawy o biegłych rewidentach i ich samorządzie (2004a).

³ Europejski Obszar Gospodarczy obejmuje kraje Unii Europejskiej oraz Islandię, Liechtenstein i Norwegię.

od 1 stycznia 2005 r. MSSF jako podstawy przygotowania skonsolidowanych sprawozdań finansowych. W momencie zastosowania MSSF po raz pierwszy jednym z możliwych rozwiązań, które takie spółki mogą przyjąć, jest dobrowolna wycena wybranych składników majątku trwałego, reprezentowanego przede wszystkim przez rzeczowe aktywa trwałe⁴, w wartości godziwej z dnia przygotowania bilansu otwarcia. W przypadku spółek giełdowych przygotowujących sprawozdanie finansowe na koniec 2005 r. wycena taka mogła nastąpić na 1 stycznia 2004 r. i przez to mieć wpływ na prezentowane dane porównawcze (31 grudnia 2004 r.) oraz dane prezentowane na dzień sprawozdawczy (31 grudnia 2005 r.). Ustalone na moment przejścia na MSSF wartości godziwe pewnych pozycji są uznawane za podstawę do ich późniejszej wyceny dla potrzeb MSSF i dlatego są określone jako „zakładany koszt”.

W związku z badaniem analizie poddano 184 sprawozdania finansowe skonsolidowane za rok 2005, ze szczególnym uwzględnieniem informacji dotyczących zasad przejścia oraz danych porównawczych prezentowanych dla 2004 r. W wyniku wstępnej selekcji odrzucono raporty czterech spółek – trzy ze względu na wcześniejsze zastosowanie MSSF jako podstawy sprawozdawczości (przed 2005 r.) oraz jedno sprawozdanie przygotowywane wcześniej na podstawie regulacji węgierskich.

W wyniku pogłębionej analizy sprawozdań stwierdzono, że spośród 180 analizowanych spółek 81 (45%) zastosowało wycenę wybranych aktywów trwałych w wartości godziwej, zaś 99 (55%) pominęło tę możliwość. W tabeli 5.1 zobrazowano zastosowanie wartości godziwej jako zakładanego kosztu w poszczególnych sektorach branżowych.

Tabela 5.1. Rozkład spółek stosujących i niestosujących wartości godziwej (WG) jako zakładanego kosztu w sektorach i branżach

Sektor branżowy	Liczba spółek w wyróżnionym sektorze	Zastosowanie WG	Brak zastosowania WG	Udział spółek stosujących wartość godziwą w ogólnej liczbie podmiotów stosujących to rozwiązanie (w %)
1	2	3	4	5
Banki	13	4	9	4,94
Budownictwo	19	13	6	16,05
Chemiczny przemysł	2	2	0	2,47
Detaliczny handel	10	1	9	1,23
Deweloperzy	6	3	3	3,70
Drzewny przemysł	5	5	0	6,17

⁴ Możliwość ta dotyczy również w pewnym stopniu wartości niematerialnych i nieruchomości inwestycyjnych.

Tabela 5.1. (cd.)

1	2	3	4	5
Elektromaszynowy przemysł	11	8	3	9,88
Energetyka	5	3	2	3,70
Farmaceutyczny przemysł	1	0	1	–
Finanse inne	10	2	8	2,47
Handel hurtowy	9	2	7	2,47
Hotele i Restauracje	3	1	2	1,23
Informatyka	14	4	10	4,94
Inne przemysły	2	2	0	2,47
Lekki przemysł	5	3	2	3,70
Materiały budowlane – przemysł	10	3	7	3,70
Media	7	2	5	2,47
Metalowy przemysł	12	9	3	11,11
Paliwowy przemysł	3	3	0	3,70
Przemysł motoryzacyjny	4	1	3	1,23
Spożywczy przemysł	12	6	6	7,41
Telekomunikacja	3	0	3	–
Tworzyw sztucznych – przemysł	2	1	1	1,23
Ubezpieczenia	2	0	2	–
Usługi inne	10	3	7	3,70
RAZEM	180	81	99	100,00

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z tabeli 5.1, w czterech sektorach: chemicznym, drzewnym, paliwowym oraz „innych przemysłach”⁵, wszystkie spółki zastosowały możliwość wyceny wybranych pozycji w wartości godziwej na moment przejścia na standardy międzynarodowe. Z kolei w trzech innych (przemysł farmaceutyczny, telekomunikacja oraz ubezpieczenia) żadna ze spółek nie skorzystała z tej możliwości. Ze względu na istotnie różną liczebność spółek w poszczególnych sektorach nie można jednak wyciągać daleko idących wniosków na podstawie zaprezentowanych bezwzględnych danych. W celu ustalenia, w którym sektorze dominuje wykorzystanie zakładanego kosztu, przeprowadzono dalsze wyliczenia uwzględniające liczebność spółek stosujących zakładany koszt, co obrazuje ostatnia kolumna. Kolumna ta pokazuje, jaki jest procentowy udział spółek

⁵ Sektor „inne przemysły” obejmuje spółki zajmujące się produkcją wyrobów ze szkła.

z poszczególnych sektorów stosujących możliwość wyceny w wartości godziwej w całej grupie spółek, które zastosowały to rozwiązanie.

Spośród wszystkich spółek, które zastosowały omawianą możliwość wyceny, największa ich liczba prowadzi działalność w budownictwie, przemyśle metalowym i elektromaszynowym. Spółki z sektora budowlano-deweloperskiego oraz produkcyjnego to zazwyczaj spółki z wysokim udziałem rzeczowych aktywów trwałych i nieruchomości inwestycyjnych w sumie bilansowej, co może uzasadniać wykorzystanie zakładanego kosztu w tak istotnym zakresie.

W dalszej części rozszerzono badanie na kolejne elementy. Spośród spółek, które zastosowały możliwość wyceny w wartości godziwej jako zakładanym koszcie, dwie charakteryzowały się ujemną wartością księgową⁶, ustaloną na podstawie ustawy o rachunkowości na 31 grudnia 2004 r., trzy z wartością księgową poniżej 10 mln zł, 16 spółek o wartości księgowej w przedziale 10–50 mln zł, 9 spółek, których wartość księgowa znajdowała się w przedziale 50–100 mln zł, 20 spółek o wartości księgowej od 100 do 200 mln, siedem o wartości księgowej od 200 do 300 mln oraz 24 o wartości księgowej powyżej 300 mln zł.

Obok analizy skali wykorzystania wartości godziwej, m.in. w kontekście sektorów i wielkości podmiotów, próbie oceny poddano wpływ zastosowanych rozwiązań na sytuację finansową podmiotów stosujących to rozwiązanie. Wśród analizowanych spółek jedynie dla trzech podmiotów zastosowanie wartości godziwej oznaczało zmniejszenie wartości prezentowanych rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych oraz nieruchomości inwestycyjnych. 75 podmiotów zwiększyło wartość ujętych aktywów, podczas gdy trzy nie podały dokładnych informacji o wpływie wyceny w wartości godziwej na pozycje bilansowe. Aż 22 podmioty wykazały wzrost analizowanych aktywów o więcej niż 50%, co stanowi ponad 1/4 (28%) wszystkich podmiotów, które zastosowały wartość godziwą jako zakładany koszt oraz wskazały kwoty przeszacowań związane z tym zagadnieniem. 68% analizowanych spółek wykazało wzrost aktywów nie większy niż 50% (w ujęciu bezwzględnym są to 53 jednostki).

Należy podkreślić, że prezentowane tutaj informacje odnoszą się do wpływu wykorzystania wartości godziwej, a nie całościowego przejścia na MSSF, które może powodować również inne zmiany w wartości aktywów. W tabeli 5.2 szczegółowo pokazano, jak rozkładał się wzrost rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych oraz nieruchomości inwestycyjnych w wyniku zastosowania zakładanego kosztu w poszczególnych sektorach.

⁶ Jako wartość księgowa rozumiana jest tutaj wartość kapitałów własnych przypisanych do jednostki dominującej.

Tabela 5.2. Rozkład spółek ze względu na wpływ zastosowania wartości godziwej jako zakładanego kosztu na wartość rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych i nieruchomości inwestycyjnych w sektorach branżowych

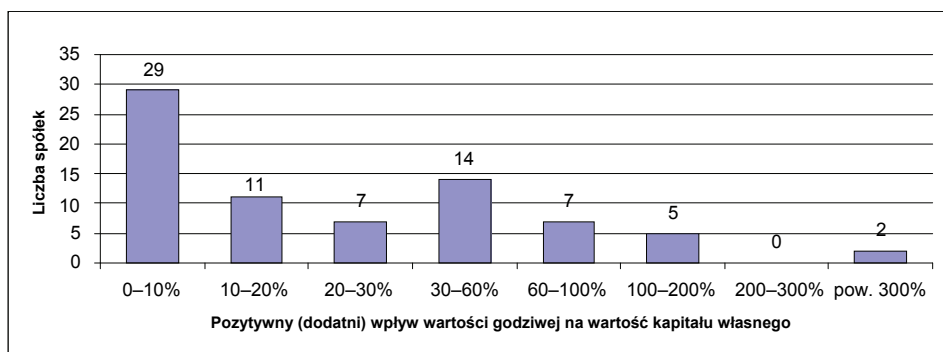
Sektor branżowy	Spadek wartości aktywów	Wzrost wartości aktywów trwałych (rzeczowych, operacyjnych i inwestycyjnych, w tym niematerialnych)						Brak danych
		0–20%	20–40%	40–60%	60–80%	80–100%	>100%	
Banki	–	4	–	–	–	–	–	–
Budownictwo	1	4	3	2	1	2	–	–
Chemiczny przemysł	–	2	–	–	–	–	–	–
Detaliczny handel	–	1	–	–	–	–	–	–
Deweloperzy	–	1	–	–	–	–	–	–
Drzewny przemysł	1	3	2	–	1	–	–	–
Elektromaszynowy przemysł	–	2	1	2	–	–	2	1
Energetyka	–	1	1	–	–	–	1	–
Finanse inne	–	1	–	1	–	–	–	–
Handel hurtowy	–	2	–	–	–	–	–	–
Hotele i restauracje	–	1	–	–	–	–	–	–
Informatyka	–	4	–	–	–	–	–	–
Inne przemysły	–	1	1	–	–	–	–	–
Lekki przemysł	–	–	1	1	1	–	–	–
Materiały budowlane – przemysł	–	3	–	–	–	–	–	–
Media	–	–	–	1	–	–	–	1
Metalowy przemysł	1	1	2	1	2	2	–	–
Paliwowy przemysł	–	1	–	1	–	1	–	–
Przemysł motoryzacyjny	–	–	1	–	–	–	–	–
Spożywczy przemysł	–	3	2	–	–	1	–	–
Tworzyw sztucznych – przemysł	–	1	–	–	–	–	–	–
Usługi inne	–	–	–	1	–	–	1	1
RAZEM	3	36	14	10	5	6	4	3

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z tabeli 5.2, w 39 podmiotach zastosowanie wartości godziwej spowodowało wzrost aktywów trwałych przeszło o 20%, w tym aż w 9 spółkach wzrost ten przekroczył 80%, a w czterech 100%.

Oprócz analizy wpływu wyceny w wartości godziwej na aktywa rzeczowe i niematerialne, wykazywane w aktywach trwałych, poddano analizie również wpływ wyceny na zmianę wartości księgowej spółek, co wynika bezpośrednio ze sposobu ujmowania skutków przeszacowania do wartości godziwej (jako

zakładanego kosztu) w zyskach zatrzymanych lub zbliżonej pozycji. Zgodnie z MSSF 1, spółka powinna odnieść na kapitał własny przeszacowania wynikające z zastosowania wartości godziwej, co bezpośrednio przekłada się na zwiększenie lub zmniejszenie wartości księgowej, rozumianej jako kapitał własny przypisany udziałowcom spółki dominującej. U większości analizowanych podmiotów stosujących wartość godziwą jako zakładany koszt podejście to nie spowodowało wzrostu wartości księgowej więcej niż o 20% w odniesieniu do wartości kapitałów własnych ustalonych na dzień 31 grudnia 2004 r. na podstawie ustawy o rachunkowości. Rozkład spółek pod względem pozytywnego wpływu na kapitał własny przypisany do udziałowców spółki dominującej przedstawiono na rysunku 5.1.



Rys. 5.1. Rozkład spółek ze względu na wpływ wykorzystania zakładanego kosztu na wartość kapitału własnego

Źródło: opracowanie własne

Aż w 7 spółkach wycena w wartości godziwej określonych aktywów trwałych spowodowała przyrost kapitału własnego co najmniej o 100% (przyrost w ujęciu brutto bez uwzględniania wpływu odroczonego podatku dochodowego). Dla 21 podmiotów zastosowanie wartości godziwej oznaczało podwyższenie kapitału własnego nie mniej niż o 30 i nie więcej niż 100%. Największe zmiany pojawiły się w następujących sektorach: budowlanym, deweloperskim, elektromaszynowym, metalowym oraz innych usługach.

Podsumowując przeprowadzone badania, należy stwierdzić, że stosunkowo wiele (45%) spółek giełdowych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w 2006 r. skorzystało z możliwości urealnienia swojego majątku trwałego. Z tej grupy ponad jedna czwarta (28%) w wyniku zastosowania omawianego ułatwienia zwiększyła swoje aktywa trwałe (rzeczowe i niematerialne) przeszło o 50%, co można uznać za wyraźny wpływ zastosowania wartości godziwej na aktywa podmiotu. Wpływ taki wyraźny jest również w kontekście oddziaływania zastosowania wyjątku „zakładany koszt” na

wartość księgową przedsiębiorstwa. Wśród wszystkich spółek, które wykorzystały to rozwiązanie, aż u 37% zastosowanie wartości godziwej dla rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych i nieruchomości inwestycyjnych spowodowało wzrost wartości księgowej przeszło o 30%. Wynik taki należy uznać za znaczący, zwłaszcza że prawie u 20% (18,66%) jednostek wzrost kapitału własnego był wyższy niż 60%, a prawie u 10% (9,33%) wycena w wartości godziwej spowodowała wzrost kapitałów przeszło o 100%. Wyniki te obrazują, że wykazywane na podstawie ustawy o rachunkowości i wyceniane według koncepcji kosztu historycznego niektóre aktywa trwałe mogą mieć zaniżoną wartość w porównaniu z ich wartością bieżącą.

Jak wynika z badania, stosunkowo najwięcej podmiotów zastosowało ułatwienie „zakładany koszt” w sektorach budowlano-deweloperskim oraz produkcyjnym. Ze względu na wielkość podmiotów, nie można jednoznacznie powiązać wykorzystania wartości godziwej z wielkością podmiotów stosujących to rozwiązanie.

Należy podkreślić, że wyjątek „zakładany koszt” jest ułatwieniem dobrowolnym, przyjmowanym przez podmioty według własnego uznania do wyceny wybranych pozycji rzeczowych aktywów trwałych, nieruchomości inwestycyjnych i ewentualnie wartości niematerialnych. Oznacza to, że niektóre podmioty mogły świadomie nie skorzystać z tego ułatwienia, jak również to, że te, które zastosowały to rozwiązanie, mogły wykorzystać je w ograniczonym zakresie. W tym kontekście nie można jednoznacznie stwierdzić, jaki byłby ostateczny wpływ na sprawozdania finansowe, gdyby wszystkie spółki giełdowe zastosowały to ułatwienie do wszystkich swoich rzeczowych aktywów trwałych, nieruchomości inwestycyjnych i określonych wartości niematerialnych.

5.3. Wykorzystanie wartości godziwej jako podstawy wyceny bilansowej

Druga część badania dotyczyła stopnia wykorzystania możliwości zastosowania wartości godziwej poprzez wybór w polityce rachunkowości modelu wyceny dla środków trwałych (rzeczowych aktywów trwałych), wartości niematerialnych oraz nieruchomości inwestycyjnych przez spółki giełdowe stosujące MSSF w sprawozdaniach za 2008 r.

W tym kontekście wstępnemu badaniu poddano 367 spółek notowanych na GPW w Warszawie na koniec czerwca 2009 r. W wyniku wstępnej analizy odrzucono 53 spółki ze względu na brak stosowania MSSF w sprawozdaniach finansowych. Dalszemu badaniu poddano 314 sprawozdań, z czego 294 stanowiły sprawozdania skonsolidowane, a 20 sprawozdania podmiotów nieprzeprowadzających konsolidacji metodą pełną (w tym sprawozdania, w których zastosowano metodę praw własności dla spółek stowarzyszonych).

5.3.1. Wartość godziwa jako podstawa wyceny bilansowej dla rzeczowych aktywów trwałych

Na pierwszym etapie badania dokonano oceny stopnia wykorzystania wartości godziwej dla rzeczowych aktywów trwałych w ramach zastosowania modelu wartości przeszacowanej, dopuszczonego przez MSR 16 (MSSF, 2009)⁷. Spośród 314 spółek poddanych badaniu jedynie 28 wskazało, że stosuje model wartości przeszacowanej dla wybranych klas rzeczowych aktywów trwałych. Spośród pozostałych 294 spółek aż 275 wskazało koszt jako podstawę wyceny wszystkich rzeczowych aktywów trwałych, zaś 11 nie odniosło się jednoznacznie do zasad wyceny. Rozkład spółek w poszczególnych sektorach branżowych stosujący wartość godziwą oraz koszt przedstawiono w tabeli 5.3.

Tabela 5.3. Rozkład spółek stosujących model kosztu i model wartości przeszacowanej w sektorach branżowych

Sektor branżowy	Liczba spółek stosujących MSSF	Liczba spółek stosujących model kosztu dla wszystkich rzeczowych aktywów trwałych	Liczba spółek stosujących wycenę w wartości godziwej dla wybranych klas rzeczowych aktywów trwałych	Liczba spółek niewskazujących jednoznacznie zasad wyceny
1	2	3	4	5
Banki	16	15	1	–
Budownictwo	29	23	6	–
Chemiczny przemysł	4	4	–	–
Detaliczny handel	21	19	2	–
Deweloperzy	18	17	1	–
Drzewny przemysł	7	7	–	–
Elektromaszynowy przemysł	20	17	3	–
Energetyka	4	4	–	–
Farmaceutyczny przemysł	6	6	–	–
Finanse inne	21	20	–	1
Handel hurtowy	25	22	1	2
Hotele i restauracje	6	5	–	1
Informatyka	27	22	3	2
Inne przemysły	1	1	–	–
Lekki przemysł	9	7	2	–
Materiały budowlane – przemysł	11	7	4	–

⁷ Model wartości przeszacowanej omówiono w punkcie 4.2.5 niniejszej pracy.

Tabela 5.3. (cd.)

1	2	3	4	5
Media	13	12	–	1
Metalowy przemysł	17	14	1	2
Paliwowy przemysł	8	8	–	–
Przemysł motoryzacyjny	5	4	1	–
Spożywczy przemysł	19	16	1	2
Telekomunikacja	7	7	–	–
Tworzyw sztucznych – przemysł	6	6	–	–
Ubezpieczenia	1	1	–	–
Usługi inne	13	11	2	–
RAZEM	314	275	28	11

Źródło: opracowanie własne.

Spośród wyróżnionych sektorów aż w dwunastu z nich żadna ze spółek nie stosuje do wyceny rzeczowych aktywów trwałych wartości godziwej. Pod względem liczebności spółek stosujących wartość godziwą dominuje sektor budowlany (6 spółek) oraz materiałów budowlanych (4 spółki). W dwóch innych sektorach (informatyka i handel detaliczny) po trzy spółki stosują model wartości przeszacowanej.

Pod względem wielkości spółek (ich kapitalizacji rynkowej) model wykorzystujący wartość godziwą zastosowały przede wszystkim podmioty, których kapitalizacja nie przekraczała 50 mln euro na koniec lutego 2009 r. – 16 podmiotów z sektora 5 p i 7 z sektora 5 m, natomiast jedynie 5 podmiotów większych (o kapitalizacji powyżej 50 mln euro) zdecydowało się na to rozwiązanie (2 z sektora 250 p i 3 z sektora 50 p)⁸. Biorąc pod uwagę liczebność podmiotów w poszczególnych segmentach, nie można jednoznacznie powiązać podmiotów stosujących analizowane rozwiązanie z ich wartością rynkową.

Kolejnym krokiem w badaniu było zidentyfikowanie grup rzeczowych aktywów trwałych, dla których podmioty stosują model bazujący na wartości godziwej. W wyniku przeprowadzonego badania stwierdzono, że 25 spośród 28 podmiotów (89%) wykorzystujących model wartości przeszacowanej zastosowało go jedynie dla nieruchomości. Jedna z analizowanych spółek przyjęła go dla aktywów innych niż nieruchomości (Mennica SA zastosowała go dla zbiorów kolekcjonersko-muzealnych eksponowanych w wyznaczonych po-

⁸ Segment 250 p (250 plus) oznacza tutaj spółki o kapitalizacji rynkowej przewyższającej 250 mln euro na koniec lutego 2009 r. i obejmuje 53 podmioty, segment 50 p (50 plus) to spółki o kapitalizacji między 50 a 250 mln euro (79 podmiotów), segment 5 p (5 plus) to spółki o kapitalizacji między 5 a 50 mln euro (164 podmioty), a segment 5 m (5 minus) to spółki o kapitalizacji rynkowej niższej niż 5 mln euro (18 podmiotów).

mieszczeniach). Dwie spółki zastosowały omawiany model dla nieruchomości oraz innych aktywów (urządzeń, maszyn).

Spośród 25 spółek, które przyjęły model wartości przeszacowanej dla nieruchomości, 4 wskazały jedynie na grunty (w tym prawo wieczystego użytkowania gruntów – WUG), pozostałe zaś 21 na nieruchomości obejmujące obok gruntów również budynki i budowle. Wśród jednostek stosujących wartość godziwą dla rzeczowych aktywów trwałych dominują podmioty z sektorów powiązanych z budownictwem, co w kontekście klasy rzeczowych aktywów trwałych, dla których zazwyczaj stosowany jest ten model (nieruchomości), wskazuje na związek między częstotliwością stosowania modelu i pewnymi segmentami branżowymi. Związek taki może mieć różne przyczyny, m.in. znajomość rynku nieruchomości przez te podmioty oraz dysponowanie wyspecjalizowaną kadrą, co ułatwia zastosowanie tego modelu.

5.3.2. Zastosowanie wartości godziwej do wyceny wartości niematerialnych

Na drugim etapie analizy sprawozdań finansowych za 2008 r. poddano przeglądowi zasady wyceny wartości niematerialnych. Podmioty stosujące MSSF jako podstawę sprawozdawczości finansowej mogą przyjąć wycenę wybranych klas wartości niematerialnych w wartości godziwej⁹. Istotnym czynnikiem ograniczającym możliwość zastosowania takiego podejścia od strony praktycznej jest możliwość określenia wartości godziwej w odniesieniu do aktywnego rynku.

W wyniku analizy 314 sprawozdań finansowych stwierdzono, że 14 spółek nie podaje jednoznacznych zasad wyceny dla wartości niematerialnych. Spośród pozostałych 300 spółek, które odniosły się do wyceny wartości niematerialnych jednoznacznie, jedynie jedna zastosowała model wartości przeszacowanej. Spółka ta przyjęła model wartości przeszacowanej dla licencji na oprogramowanie, w związku z czym istnieją pewne wątpliwości, czy zastosowanie modelu wartości przeszacowanej dla licencji w kontekście konieczności określania wartości godziwej w odniesieniu do aktywnego rynku jest poprawne.

Na podstawie przeprowadzonych badań można zatem stwierdzić, że spółki nie wykorzystują modelu wartości przeszacowanej dla wartości niematerialnych, przy czym na podstawie sprawozdań nie można jednoznacznie stwierdzić, co jest przyczyną takiego stanu rzeczy. Racjonalnym uzasadnieniem wydaje się ograniczenie stosowania modelu wartości przeszacowanej dla wartości niematerialnych, dla których wartość godziwą można ustalić na podstawie aktywnego rynku.

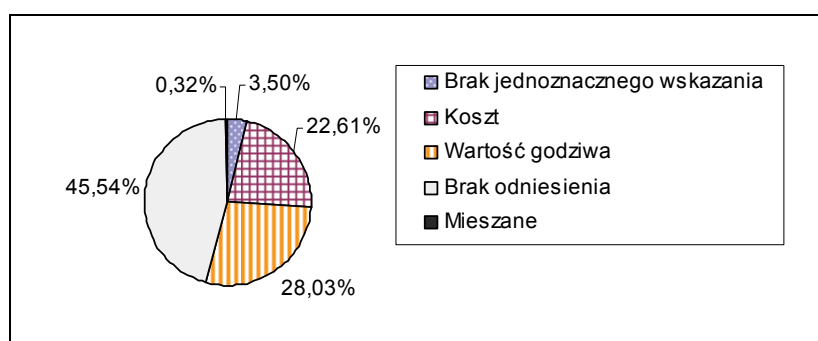
Przeprowadzone badanie potwierdza wyniki badania przygotowanego przez Instytut Certyfikowanych Księgowych Anglii i Walii w 2007 r. na zlecenie

⁹ Por. punkt 4.1.5 niniejszej pracy.

Komisji UE¹⁰, które to wyniki wskazywały, że spośród 200 przeanalizowanych europejskich spółek giełdowych żadna nie zastosowała modelu wartości przeszacowanej dla takich pozycji. W tym kontekście zasadną wydaje się zatem propozycja zniesienia ograniczenia dotyczącego konieczności odnoszenia się do aktywnego rynku przy stosowaniu modelu wartości przeszacowanej dla wartości niematerialnych lub całkowita jego eliminacja.

5.3.3. Wycena nieruchomości inwestycyjnych w wartości godziwej

Na trzecim etapie drugiej części badania analizie poddano stopień wykorzystania wartości godziwej przy wycenie nieruchomości inwestycyjnych. Spośród 314 analizowanych spółek 88 wskazało na taką wycenę (co stanowi ponad 28% badanej populacji), 71 podało, że stosuje wycenę w koszcie (co stanowi 22,61% populacji), jedna spółka przyjęła różne zasady wyceny dla różnych typów nieruchomości inwestycyjnych, natomiast 11 spółek nie odniosło się jednoznacznie do stosowanego sposobu wyceny, pomimo wykazywania w sprawozdaniu finansowym nieruchomości inwestycyjnych. W analizowanej populacji ponad 140 spółek (143 podmioty) nie odniosło się do stosowanego modelu wyceny dla nieruchomości inwestycyjnych, co można wiązać z brakiem takich pozycji w sprawozdaniu finansowym. Przeprowadzone badanie wskazuje, że ponad połowa podmiotów odniosła się (lub winna była się odnieść) do wyceny nieruchomości inwestycyjnych. Procentowy rozkład zidentyfikowanych poszczególnych grup spółek przedstawiono na rysunku 5.2.



Rys. 5.2. Zasady wyceny dla nieruchomości inwestycyjnych wśród podmiotów stosujących MSSF

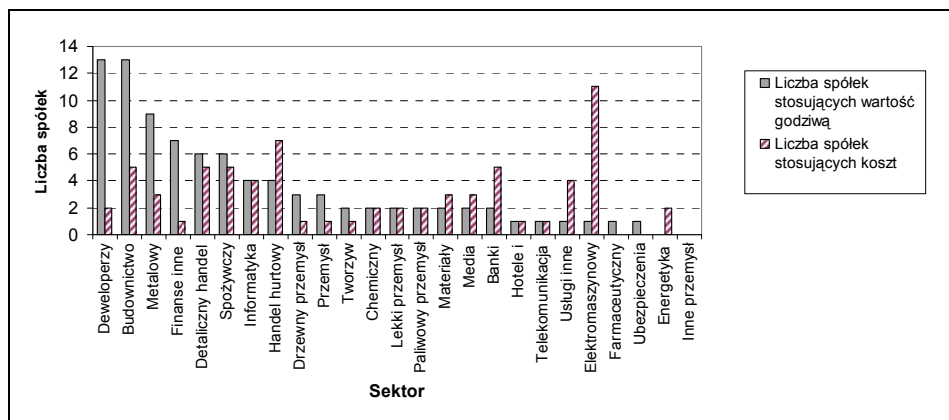
Źródło: opracowanie własne

¹⁰ EU Implementation of IFRS and the Fair Value Directive. A report for the European Commission (2007).

Biorąc pod uwagę jedynie spółki, które jednoznacznie podały stosowany model wyceny dla nieruchomości inwestycyjnych, wyraźnie widać, że większość z nich (55,35%) zastosowała model wartości godziwej.

W kolejnym kroku badania przeanalizowano, jaki sposób wyceny dominuje w poszczególnych sektorach branżowych. W dwóch z nich (farmaceutycznym i ubezpieczeniowym) wykorzystanie wartości godziwej przez podmioty odnoszące się w sprawozdaniach finansowych do wyceny nieruchomości inwestycyjnych wyniosło 100%, w jednym zaś (energetyczny) 100% podmiotów zastosowało koszt. Wnioskowanie na podstawie danych procentowych jest jednak obciążone błędem ze względu na różną liczebność podmiotów w poszczególnych sektorach. W sektorach farmaceutycznym i ubezpieczeniowym odnotowano jedynie po jednym podmiocie odnoszącym się do wyceny nieruchomości inwestycyjnych w wartości godziwej. Zbliżona sytuacja dotyczy sektora energetycznego, gdzie spośród 2 podmiotów odnoszących się do wyceny nieruchomości inwestycyjnych oba wskazały na wycenę w koszcie.

Bardziej precyzyjny obraz zastosowania wartości godziwej przedstawiono na rysunku 5.3, wykorzystując bezwzględne wartości – liczbę spółek w poszczególnych sektorach stosujących wartość godziwą lub koszt.



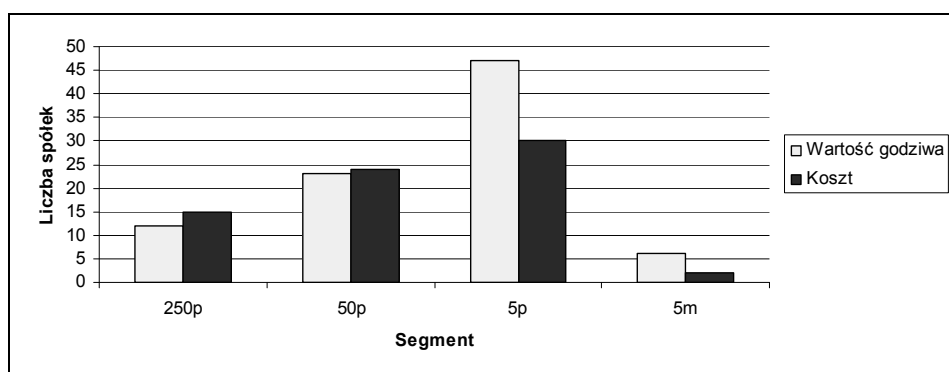
Rys. 5.3. Rozkład spółek wykorzystujących model kosztu i model wartości godziwej w sektorach branżowych

Źródło: opracowanie własne

Pod względem liczby spółek stosujących wartość godziwą dla nieruchomości inwestycyjnych dominują sektory deweloperski i budownictwo, które w związku ze specyfiką działalności stosunkowo często wykazują nieruchomości inwestycyjne. Tak częste zastosowanie wartości godziwej można również tłumaczyć wykwalifikowaną kadrą znającą problematykę rynku nieruchomości. Kolejne dwa sektory, w których spółki w większym stopniu wykorzystywały

wartość godziwą, to przemysł metalowy i „finanse inne”. Sektorami, w których stosunkowo wiele spółek stosuje koszt, są: przemysł elektromaszynowy, handel hurtowy oraz banki.

Obok analizy wykorzystania wartości godziwej do wyceny nieruchomości inwestycyjnych w poszczególnych branżach poddano analizie również zastosowanie wartości godziwej w relacji do wielkości podmiotów (ich kapitalizacji rynkowej). Na rysunku 5.4 zobrazowano rozkład spółek stosujących wartość godziwą i koszt pod względem ich kapitalizacji rynkowej na koniec lutego 2009 r.



Rys. 5.4. Rozkład spółek stosujących wartość godziwą i koszt pod względem kapitalizacji rynkowej

Źródło: opracowanie własne

Jak pokazuje to rysunek 5.4, wykorzystanie wartości godziwej dominuje wśród spółek z segmentu 5 plus, czyli grupy spółek o rynkowej kapitalizacji między 5 i 50 mln euro. Biorąc pod uwagę, że większość spółek z tego segmentu nie odnosi się w ogóle do zasad wyceny nieruchomości inwestycyjnych ze względu na brak takich pozycji, można stwierdzić, że jeżeli spółki takie w ogóle wykazują nieruchomości, to w większości przypadków decydują się na wycenę w wartości godziwej.

Na uwagę zasługuje fakt, że w ujęciu względnym najczęściej wartość godziwa przy wycenie nieruchomości inwestycyjnych wykorzystywana była przez podmioty najmniejsze, czyli z segmentu 5 minus (spółki o kapitalizacji rynkowej nieprzekraczającej kwoty 5 mln euro). W ujęciu bezwzględnym jest to jednak segment stosunkowo nieliczny, w związku z czym wyniki procentowe charakteryzują się wysoką wrażliwością. W podmiotach większych (o kapitalizacji powyżej 50 mln euro) wykorzystanie kosztu nieznacznie przeważa wykorzystanie wartości godziwej.

Przedstawione wyniki badań wskazują, że podmioty znacznie częściej korzystają z możliwości wyceny inwestycyjnych aktywów trwałych w wartości

godziwej niż aktywów operacyjnych¹¹. Wśród podmiotów korzystających z możliwości wyceny aktywów trwałych (zarówno operacyjnych, jak i inwestycyjnych) w wartości godziwej dominują podmioty z sektora budowlano-deweloperskiego, co może się wiązać z tym, że podmioty takie, ze względu na specyfikę prowadzonej działalności mogą częściej wykazywać nieruchomości operacyjne lub inwestycyjne, jak również mogą dysponować odpowiednim zapleczem i potencjałem do przeprowadzania takich wycen. Drugim sektorem, w którym wartość godziwa stosowana jest szczególnie często do wyceny nieruchomości inwestycyjnych, jest sektor finansowy. Wynikać może to z faktu, że w wielu instytucjach finansowych nieruchomości inwestycyjne stanowią istotną część inwestycji lub mogą służyć jako narzędzia dywersyfikacji działalności.

5.4. Wykorzystanie możliwości zmiany modelu wyceny bilansowej

Trzecia część przeprowadzonego badania dotyczyła wykorzystania możliwości zmiany modelu wyceny dla środków trwałych, wartości niematerialnych oraz nieruchomości inwestycyjnych w kontekście globalnego kryzysu finansowego, który dotknął również Polskę. W pewnych okolicznościach zmiana modelu wyceny na odnoszący się do wartości godziwej pozwala podwyższyć kapitały własne spółki, a więc poprawić jej wartość księgową. Sytuacja taka wystąpi, gdy spółka posiada aktywa wyceniane w koszcie, który znacznie odbiega „w dół” od bieżącej wartości godziwej tych pozycji. Zmiana modelu wyceny oznacza tutaj ujęcie nadwyżki z przeszacowania do wartości godziwej w kapitale z aktualizacji wyceny (w przypadku zmiany modelu wyceny dla rzeczowych aktywów trwałych lub wartości niematerialnych) lub w zyskach zatrzymanych (z lat ubiegłych), lub/i wyniku finansowym okresu (w przypadku nieruchomości inwestycyjnych).

W ramach tej części badania analizie poddano sprawozdania spółek giełdowych przygotowywane na podstawie MSSF za dwa okresy – rok 2007 oraz 2008. Podstawowym celem analizy było zidentyfikowanie podmiotów, które zdecydowały się na zmianę modelu.

W wyniku badania stwierdzono, że żadna ze spółek nie dokonała zmiany modelu wyceny dla wartości niematerialnych. Powodem takiego stanu może być wspomniana ograniczona możliwość stosowania modelu wartości przeszacowanej dla wartości niematerialnych, co wynika z faktu, że zgodnie z MSR 38 model taki można zastosować jedynie dla wartości niematerialnych, których wartość godziwą można ustalić poprzez odniesienie do aktywnego rynku.

¹¹ Wyniki te potwierdzają wyniki badań przeprowadzonych przez Ignatowskiego (2009, s. 427–432).

W odniesieniu do rzeczowych aktywów trwałych 4 spółki giełdowe dokonały zmiany modelu wyceny z modelu kosztu na model wartości przeszacowanej. Spółki te należą do sektora budowlanego, materiałów budowlanych, przemysłu motoryzacyjnego oraz usług innych (w tym przypadku transportowych). Jedna z nich należy do segmentu 50 plus¹², dwie do segmentu 5 plus, a jedna do segmentu 5 minus. Trzy spośród wskazanych spółek przyjęły model wartości przeszacowanej dla nieruchomości (grunty, budynki, budowle), natomiast jedna jedynie dla gruntów.

W przypadku nieruchomości inwestycyjnych stwierdzono, że 5 spółek zdecydowało się zmienić model wyceny. Spółki te należały do następujących sektorów branżowych: przemysł metalowy, usługi inne (w tym przypadku transportowe), deweloperzy, handel detaliczny oraz budownictwo. Trzy spośród tych spółek charakteryzowały się kapitalizacją rynkową wyższą niż 50 mln euro (segment 50 plus), zaś kapitalizacja dwóch spółek mieściła się w przedziale 5–50 mln euro (segment 5 plus).

Na uwagę zasługuje fakt, że dwie ze spółek (jedna z sektora budowlanego, druga usługi inne – transportowe), które zmieniły model wyceny dla nieruchomości inwestycyjnych, dokonały również takiej zmiany dla rzeczowych aktywów trwałych. Dodatkowo po głębszej analizie sprawozdań obu tych podmiotów stwierdzono, że zmiana modelu wyceny dla nieruchomości inwestycyjnych została wprowadzona prospektywnie, a nie jak wymagają tego standardy MSR 40 oraz MSR 8 w zakresie zmiany polityki rachunkowości.

Jak wynika z przeprowadzonego badania, jedynie 7 spośród 314 spółek (ok. 2%) zdecydowało się zmienić model wyceny dla rzeczowych aktywów trwałych i/lub nieruchomości inwestycyjnych. Wyniki te można uznać za nieznaczne w kontekście kryzysu finansowego, jednak mogą wskazywać, że podmioty stopniowo wykorzystują możliwości wyceny w wartości godziwej. Potwierdzenie istnienia takiego trendu wymaga jednak dalszych badań.

5.5. Dobrowolna klasyfikacja aktywów i zobowiązań finansowych do wyceny w wartości godziwej

Kolejna część badania została poświęcona wykorzystaniu możliwości dobrowolnej klasyfikacji aktywów i zobowiązań finansowych do kategorii wycenianej na dzień bilansowy w wartości godziwej, ze zmianami wykazywanymi w wyniku finansowym¹³. Ze względu na stosunkowo istotne ograniczenia związane z możliwością zastosowania takiego podejścia, badaniu poddano jedynie sprawozdania finansowe banków notowanych na Giełdzie Papierów

¹² Segment 50 plus obejmuje spółki o kapitalizacji rynkowej między 50 i 250 mln euro na koniec lutego 2009 r.

¹³ Model wartości godziwej I omówionow punkcie 4.1.1 niniejszej pracy.

Wartościowych w Warszawie. Zanalizowano sprawozdania finansowe (za 2008 r.) 16 banków notowanych na GPW, w tym 15 skonsolidowanych i jedno jednostkowe. Wszystkie sprawozdania były przygotowane na podstawie MSSF.

W analizowanej grupie 5 podmiotów wskazało, że stosuje możliwość dobrowolnej klasyfikacji dla zobowiązań finansowych, 7 wskazało, że nie stosuje takiego podejścia, zaś 4 spółki nie odniosły się do tego zagadnienia, co może sugerować, że nie stosują tego rozwiązania. Na dzień bilansowy kończący rok 2008 wartość zobowiązań podlegających dobrowolnej klasyfikacji w relacji do sumy bilansowej u większości banków nie była znacząca (w 4 przypadkach nie przekroczyła 1%). Jedynie jedna instytucja wykazała zobowiązania dobrowolnie zaklasyfikowane do wyceny w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat w relatywnie wyższej kwocie – ich wartość wynosiła 3,94% sumy bilansowej.

W odniesieniu do aktywów finansowych znacznie większa grupa podmiotów zdecydowała się na możliwość dobrowolnej klasyfikacji. W grupie tej 10 podmiotów wskazało na takie rozwiązanie, przy 6 jednostkach podających brak zastosowania. Jeden podmiot nie wskazał jednoznacznie w sprawozdaniu, czy stosuje czy też nie stosuje takiego rozwiązania, zaś spośród spółek, które zdecydowały się na dobrowolną wycenę aktywów finansowych w wartości godziwej przez wynik finansowy, w 6 podmiotach (na dzień bilansowy) aktywa dobrowolnie przypisane do takiej wyceny stanowiły powyżej 1% całkowitej sumy aktywów, w tym 2 jednostki wykazywały aktywa przypisane dobrowolnie do takiej wyceny na poziomie wyższym niż 5% całkowitej sumy bilansowej.

Przeprowadzone badania wskazują, że większość banków notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie wykorzystuje możliwość dobrowolnej kwalifikacji aktywów finansowych do wyceny w wartości godziwej przez wynik finansowy. W dwóch z analizowanych instytucji wartość aktywów finansowych dobrowolnie przypisanych do takiej wyceny wyniosła ponad 5% ogólnej sumy aktywów ustalonych na dzień bilansowy, co należy uznać za część istotną. Mniejsza liczba spółek bankowych zdecydowała się na dobrowolne podporządkowanie zobowiązań finansowych do wyceny w wartości godziwej, choć w ujęciu procentowym jest to 31,25% badanej populacji.

5.6. Wartość godziwa a zastosowanie rachunkowości zabezpieczeń

W kolejnej części badania analizie poddano stopień wykorzystania rachunkowości zabezpieczeń przez giełdowe banki w sprawozdaniach finansowych za rok 2008. Rachunkowość zabezpieczeń to specjalne przepisy rachunkowości, które pozwalają ograniczyć fluktuacje wyniku finansowego, spowodowane przez przeszacowania do wartości godziwej przede wszystkim instrumentów pochodnych¹⁴.

¹⁴ W punkcie 4.2 niniejszej pracy omówiono zasady rachunkowości zabezpieczeń.

Spośród szesnastu analizowanych instytucji 10 wskazało, że stosuje przepisy rachunkowości zabezpieczeń. Z perspektywy dnia bilansowego wartość instrumentów zabezpieczanych w różnych podmiotach istotnie się różniła. Z grupy stosującej rachunkowość zabezpieczeń 3 banki nie podały, jaka była wartość instrumentów pochodnych, wyznaczonych na instrumenty zabezpieczające. U pozostałych podmiotów względna wartość pochodnych instrumentów zabezpieczających istotnie się wahała – 3 jednostki wykazywały pochodne instrumenty zabezpieczające o wartości powyżej 1% sumy bilansowej, pozostałe zaś poniżej tego poziomu.

Zróznicowane wykorzystanie instrumentów pochodnych wyraźne jest również przy odniesieniu wartości zabezpieczających instrumentów pochodnych do wartości instrumentów pochodnych niedesygnowanych jako zabezpieczające. U trzech podmiotów zabezpieczające instrumenty pochodne stanowiły mniej niż 2% wartości wszystkich instrumentów pochodnych, wykazywanych na koniec 2008 r. U czterech pozostałych banków udział pochodnych instrumentów zabezpieczających w wartości wszystkich instrumentów pochodnych na dzień sprawozdawczy kończący rok 2008 wynosił odpowiednio: 6,66%, 11,96%, 36,14% oraz 51,37%. Oznacza to, że tylko jeden z banków wykazywał w ujęciu wartościowym więcej niż połowę instrumentów pochodnych jako zabezpieczające.

Przeprowadzone badanie wskazuje, że stopień wykorzystania rachunkowości zabezpieczeń na koniec 2008 r. wśród banków giełdowych był stosunkowo niewielki. Wpływ na to może mieć zjawisko tzw. naturalnego hedgingu, przy którym zmiany wartości instrumentów pochodnych są kompensowane przez zmiany wartości pozycji zabezpieczanych oraz możliwości dobrowolnej desygnacji aktywów i zobowiązań finansowych do wyceny w wartości godziwej przez wynik finansowy.

5.7. Wycena instrumentów pochodnych

W szóstej części badania analizie poddano stopień wykorzystania instrumentów pochodnych i ich wpływ na sytuację finansową banków giełdowych na koniec 2008 r. Podobnie jak w przypadku dwóch poprzednich części, badaniu poddano 16 sprawozdań finansowych banków notowanych w 2008 r. na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W analizowanej grupie wszystkie jednostki wykazywały instrumenty pochodne na dzień sprawozdawczy 31 grudnia 2008 r.

W spółkach bankowych będących przedmiotem analizy instrumenty pochodne o charakterystykach aktywów stanowiły od 0,47% do 27,27% ogólnej sumy aktywów. W większości instytucji wartość pochodnych instrumentów o charakterystykach aktywów kształtowała się na poziomie niższym niż 10% sumy bilansowej aktywów. Jedynie trzy spółki wykazały instrumenty pochodne

po stronie aktywów o wartości wyższej niż 10% sumy bilansowej aktywów: 12,20%, 15,53% oraz 27,27%. U sześciu banków udział instrumentów pochodnych po stronie aktywów mieścił się w przedziale 5–10%. Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że w przypadku braku regulacji wykorzystujących wartość godziwą (lub inną miarę bieżącą) dla instrumentów pochodnych, większość banków wykazałaby aktywa niższe o niemniej niż 5%.

Nieco inaczej prezentuje się rozkład spółek bankowych, jeśli uwzględniona zostanie wartość instrumentów pochodnych wykazywanych po stronie zobowiązań. Jedynie dwa podmioty wykazały instrumenty pochodne o wartości niższej niż 1% sumy bilansowej. W analizowanej grupie aż 6 banków prezentowało instrumenty pochodne (po stronie zobowiązań) o wartości między 1% a 5% sumy bilansowej. Łącznie 8 instytucji wykazało zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych o wartości przekraczającej 5% sumy bilansowej, z tego 4 powyżej 10%.

W przypadku instrumentów pochodnych o charakterystykach zobowiązań ich procentowy udział w ogólnej sumie aktywów rozkładał się w nieco węższym zakresie, niż ma to miejsce dla aktywów – sięga od 0,55% do 22,51%. Szczególnie wyrazista wielkość 22,51% oznacza, że dany bank, wobec braku regulacji wymagających wyceny instrumentów pochodnych w wartości godziwej (lub innej miary bieżącej), wykazałby zobowiązania zaniżone o 22,51% w odniesieniu do bieżącej wartości pasywów.

W przypadku podmiotów, u których aktywa z tytułu instrumentów pochodnych przewyższają zobowiązania (6 banków), w dwóch różnica ta nie przekracza 1% po odniesieniu do sumy bilansowej, w trzech znajduje się w przedziale od 1% do 5%, a w jednym podmiocie przewyższa 10% (wynosi 10,57%).

Sytuacja, w której zobowiązania z tytułu instrumentów pochodnych przewyższają aktywa, pojawia się u 10 podmiotów. Wśród tych banków u czterech różnica ta po odniesieniu do sumy bilansowej nie przekracza 1%. U kolejnych trzech jednostek wskaźnik ten znajduje się w przedziale 1–5%, zaś u pozostałych w przedziale 5–10%.

Na podstawie przeprowadzonego badania można stwierdzić, że wykorzystanie miar wartości bazujących na nakładach poniesionych mogłoby zniekształcić obraz podmiotu. W tym kontekście szczególnie istotny jest fakt, że wśród badanych banków aż 4 wykazały sumę bilansową niższą o 10% w przypadku braku odniesienia do wartości godziwej, co można uznać za wielkość istotną.

5.8. Wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych można stwierdzić, że podmioty stosujące koszt historyczny lub wartość historyczną jako podstawę wyceny mogą wykazywać znacznie niedoszacowany majątek, co nie ma miejsca

w przypadku zastosowania wartości godziwej. Hipotezę tę potwierdza część badania bazująca przede wszystkim na analizie sprawozdań finansowych podmiotów notowanych na GPW w Warszawie, przygotowujących pierwsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 2005 r. Z wszystkich analizowanych podmiotów aż 45% zdecydowało się wykorzystać wartość godziwą jako zakładany koszt, czyli nową podstawę wyceny dla potrzeb sprawozdawczości finansowej bazującej na MSSF. Najwięcej podmiotów stosujących to rozwiązanie reprezentuje następujące sektory: budowlany, metalowy, elektromaszynowy i spożywczy.

Zastosowanie wartości godziwej jako zakładanego kosztu spowodowało u ponad 28% spółek wzrost aktywów trwałych (w postaci rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych i nieruchomości inwestycyjnych) przeszło o 50%, z czego w czterech podmiotach (4,5% badanej populacji) nastąpił wzrost tych aktywów przeszło o 100%. Zastosowanie wartości godziwej miało również wyraźny wpływ na kapitał własny, czyli wartość księgową analizowanych spółek. Spośród badanych podmiotów, które wskazały wpływ zastosowania wartości godziwej jako zakładanego kosztu na kapitał własny (85,22% wszystkich spółek, które zastosowały to rozwiązanie), u ponad 9% nastąpił wzrost kapitału własnego przeszło o 100%, co oznacza podwojenie wartości księgowej spółki. Rekordziści wykazali tutaj wzrost kapitału własnego przekraczający 300%.

W wyniku przeprowadzonych analiz (przede wszystkim część szósta badania) można wskazać, że pominięcie pozycji wycenianych w wartości godziwej w związku z zastosowaniem kosztu historycznego miałyby istotny wpływ na sytuację finansową spółek giełdowych w Polsce, prowadzących działalność bankową. Wskazana sytuacja jest widoczna przy analizie prezentacji instrumentów pochodnych w sprawozdaniach finansowych. Aż u 56,25% analizowanych podmiotów pominięcie instrumentów pochodnych spowodowałoby zmniejszenie wartości wykazywanych aktywów przeszło o 5%, natomiast u 18,75% spadek aktywów powyżej 10%. Podobnie wygląda sytuacja po stronie zobowiązań – eliminacja wykazywania instrumentów pochodnych spowodowałaby u 50% spółek z badanej populacji spadek pasywów przeszło o 5%, zaś u 25% spadek pasywów powyżej 10% (w skrajnym przypadku spadek ten sięgnąłby 22,51%). Ze względu na ograniczone informacje podawane przez banki nie można na podstawie przeprowadzonego badania precyzyjnie określić, jaki byłby skutek ich pominięcia dla wyników działalności tych podmiotów.

W wyniku przeprowadzonego badania można stwierdzić, że podmioty w bardzo ograniczonym stopniu wykorzystują możliwość stosowania wartości godziwej jako podstawy wyceny bilansowej dla operacyjnych aktywów trwałych (rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych). W badanej populacji (314 spółek) jedynie 28 (niecałe 9%) zdecydowało się na wycenę rzeczowych aktywów trwałych w wartości godziwej, zaś jeden (0,32% populacji) dla wartości niematerialnych. Z tej grupy podmiotów prawie 90% zastosowało model wartości przeszacowanej jedynie dla nieruchomości. Inaczej wyglądał rozkład spółek w odniesieniu do zastosowania wartości godziwej dla nieruchomości

inwestycyjnych. W analizowanej populacji aż 28% podmiotów wskazało zastosowanie modelu wartości godziwej dla takich pozycji. Wśród podmiotów, które wykazywały nieruchomości inwestycyjne, ponad połowa wskazała na wycenę takich pozycji w wartości godziwej.

Biorąc pod uwagę powyższe informacje, racjonalnym uzasadnieniem zróżnicowanego wykorzystania wartości godziwej dla zbliżonych pozycji (rzeczowe aktywa trwałe obejmują m.in. nieruchomości wykorzystywane dla celów operacyjnych) może być specyfika modeli wyceny przekładająca się na zasady ujmowania zmian wartości. Model wartości godziwej (nieruchomości inwestycyjne) przewiduje ujmowanie zmian wartości w momencie przeszacowania na wyniku finansowym, podczas gdy model wartości przeszacowanej wskazuje na kapitał z aktualizacji wyceny jako miejsce odniesienia nadwyżki z przeszacowania. Dodatkowo model wartości przeszacowanej nie przewiduje przeniesienia nadwyżki z przeszacowania z kapitału z aktualizacji wyceny na wynik finansowy okresu. Sposób ujęcia przeszacowania, a nie tylko sposób wyceny wydaje się również kluczowy dla analizy wykorzystania wartości godziwej. Wnioski te potwierdza badanie przeprowadzone dla banków, które w dużym stopniu wykorzystują możliwości klasyfikacji aktywów finansowych lub/i zobowiązań finansowych, pozwalającej odnosić skutki przeszacowania na wynik finansowy (31,25% badanych podmiotów wskazało, że stosuje takie rozwiązanie dla zobowiązań finansowych, natomiast aż 56,25%, że stosuje takie rozwiązanie dla aktywów finansowych), jak również wykorzystują przepisy rachunkowości zabezpieczeń, które pozwalają ograniczyć fluktuację wyniku finansowego, związane z wyceną bilansową instrumentów pochodnych.

Innym możliwym uzasadnieniem zakresu zastosowania modelu wartości przeszacowanej dla rzeczowych aktywów trwałych może być specyfika analizowanych grup aktywów – podmioty gospodarcze mogą unikać przeszacowywania aktywów operacyjnych do wartości godziwych, a preferować takie podejście dla aktywów inwestycyjnych. Kwestia ta będzie przedmiotem odrębnych badań autora.

Na uwagę zasługuje również przyjęta przez niektóre podmioty zmiana modelu wyceny nieruchomości inwestycyjnych i rzeczowych aktywów trwałych. W badanej populacji pięć podmiotów zmieniło zasady wyceny dla nieruchomości inwestycyjnych, a cztery dla rzeczowych aktywów trwałych (łącznie siedem spółek zmieniło zasady wyceny na wartość godziwą, przy czym dwa dokonały zmian jednocześnie dla nieruchomości inwestycyjnych oraz rzeczowych aktywów trwałych). Oznacza to, że ponad 2% populacji badanych spółek uznało wartość godziwą za właściwszą dla odzwierciedlenia majątku przedsiębiorstwa (przede wszystkim nieruchomości). Szczególne znaczenie ma tutaj przyrost liczby podmiotów stosujących model wartości przeszacowanej o 16,67% (z 24 do 28 podmiotów). To, czy wartość godziwa będzie coraz częściej dobrowolnie wykorzystywana przez kolejne podmioty w następujących latach, pokażą dalsze badania w tym zakresie.

Zakończenie

Wycena w rachunkowości, a w rezultacie w sprawozdawczości finansowej jest pod silnym wpływem wielu wzajemnie przenikających się czynników, takich jak: postrzegana rola rachunkowości w społeczeństwie i gospodarce, otoczenie instytucjonalne, koncepcja i rodzaj jednostki sprawozdawczej, potrzeby zidentyfikowanych podstawowych użytkowników informacji finansowej, cele sprawozdawczości finansowej, cechy jakościowe informacji finansowej, przedmiot wyceny, orientacja bilansowa lub wynikowa itp. Na tej podstawie należy stwierdzić, że nie istnieje jedna „najwłaściwsza” koncepcja wyceny, która sprawdzałaby się w każdych warunkach służących realizacji wszystkich celów.

W kontekście sprawozdawczości finansowej ogólnego przeznaczenia, której celem jest odzwierciedlenie bieżącej sytuacji finansowej podmiotu gospodarczego, kluczową rolę w wyborze koncepcji wyceny odgrywa identyfikacja podstawowych użytkowników informacji dostarczanej przez rachunkowość oraz ich potrzeb. Ukierunkowanie na dostawców kapitału powoduje, że to ich wymagania informacyjne powinny być zaspokajane w pierwszej kolejności przez system sprawozdawczy jednostki gospodarczej. Osoby (lub podmioty) te potrzebują użytecznych informacji, które będą im pomocne w ocenie zdolności i możliwości przedsiębiorstwa do generowania wpływów pieniężnych netto oraz określenia skuteczności realizacji przez kierownictwo funkcji powierniczej. Uznanie bilansu za sprawozdanie obrazujące bieżącą sytuację finansową jednostki oraz spojrzenie na zasoby z perspektywy generowanych przez nie (lub dzięki nim) pożytków gospodarczych (orientacja bilansowa) wysuwa na pierwszy plan miary wartości bazujące na bezpośrednim pomiarze przyszłych korzyści ekonomicznych – wartość godziwą, wartość możliwą do realizacji oraz wartość z użytkowania, które uzyskują przewagę nad miarami odnoszącymi się do nakładów poniesionych na pozyskanie składnika (kosztem historycznym i kosztem bieżącym). Miary wartości bazujące na korzyściach możliwych do realizacji (strona aktywów) lub koniecznych do poniesienia (strona zobowiązań) pozwalają na wierniejsze niż koszt historyczny odzwierciedlenie rzeczywistości majątkowo-finansowej podmiotu, jak również pozwalają uwzględnić w sprawozdaniu finansowym pozycje, w przypadku których koszt historyczny nie istnieje (np. niektóre instrumenty pochodne) lub jest niemożliwy do określenia (np. niektóre produkty rolnicze).

Bazujące na korzyściach ekonomicznych miary wartości (wartość godziwa, wartość możliwa do realizacji i wartość z użytkowania) są miarami prostymi (w odróżnieniu od odzyskiwalnego kosztu bieżącego czy wartości odzyskiwalnej), określanymi z różnej perspektywy. Wartość godziwa ustalana jest z perspektywy rynku i odzwierciedla rynkowe oczekiwania w zakresie najlepszego i najpełniejszego wykorzystania składnika dla maksymalizacji korzyści z perspektywy rzeczywistego lub hipotetycznego uczestnika rynku. Wartość z użytkowania i wartość możliwa do realizacji odzwierciedlają kwoty ustalone na podstawie oczekiwań kierownictwa jednostki odpowiednio z: wykorzystania składnika lub jego zbycia. Ze względu na różną perspektywę ustalania (perspektywa rynku i perspektywa jednostki) wartość godziwa i wskazane dwie pozostałe miary charakteryzują się różnymi atrybutami, którym można nadawać różne wagi w zależności od przyjętych założeń. Dodatkowo wartość z użytkowania charakteryzuje się stosunkowo wysokim poziomem ustalania, co powoduje, że jej wykorzystanie dla pojedynczych aktywów niegenerujących samodzielnie przepływów pieniężnych może być obciążone pewnym błędem w związku z możliwością aktywowania w ich wartości nieuwjętych zasobów przyczyniających się do wypracowywania tych przepływów. Narzędziem pozwalającym na ograniczenie aktywowania pozycji nieuwjętych w wartości zasobów wykazywanych w bilansie może być odniesienie do kosztu bieżącego, czyli zastosowanie miary w postaci odzyskiwalnego kosztu bieżącego (wartości dla biznesu), stanowiącej realną alternatywę dla wartości godziwej.

Istotnym problemem związanym ze stosowaniem wartości godziwej jest konieczność przeprowadzania, często wyrafinowanych, oszacowań w przypadku braku możliwości odniesienia do aktywnego rynku. Należy podkreślić, że oszacowania, często bazujące na subiektywnych założeniach, nie są jedynie specyfiką wartości godziwej, lecz wszystkich miar wartości odzwierciedlających bieżącą sytuację ekonomiczną podmiotu, a więc wartości z użytkowania, wartości możliwej do realizacji, kosztu bieżącego, wartości odzyskiwalnej i odzyskiwalnego kosztu bieżącego. Ze względu na przyjmowaną perspektywę rynkową, wartość godziwa jest spośród tych miar koncepcją najbardziej obiektywną. Dodać należy, że sam koszt historyczny wymaga często pewnych oszacowań (amortyzacja, wartość rezydualna, wartość możliwa do odzyskania), a sama weryfikowalność tej koncepcji nie oznacza jeszcze jej wiarygodności.

Przeprowadzenie oszacowań wymaga często specjalistycznej wiedzy oraz dostępu do danych statystycznych lub/i historycznych, co niewątpliwie jest dodatkowym czynnikiem wpływającym na zakres wykorzystania wartości godziwej poprzez wyższy koszt przygotowania sprawozdania finansowego i jego weryfikacji.

Oprócz określenia uwarunkowań wyceny dla potrzeb sprawozdawczości finansowej oraz porównania koncepcji wyceny, w książce przeanalizowano również regulacje odnoszące się do wartości godziwej. W wyniku przeprowa-

dzionej analizy stwierdzono, że obowiązujące na moment pisania opracowania w regulacjach polskich i międzynarodowych definicje wartości godziwej wymagają pewnych zmian i uszczegółowienia, m.in. pod względem odniesienia się do rynku, perspektywy ustalania (wartości wejścia i wyjścia) kosztów transakcyjnych, rynku odniesienia oraz poziomu wyceny i wolumenu. W stosunku do szczegółowych regulacji przeanalizowano ich wpływ lub potencjalny wpływ na sprawozdania finansowe (przede wszystkim bilans).

Przeprowadzone badania koncepcyjne i empiryczne wskazują, że podmioty stosujące koszt historyczny lub wartość historyczną jako podstawę wyceny mogą wykazywać znacznie niedoszacowany lub przeszacowany majątek w odniesieniu do warunków z dnia wyceny, co nie ma miejsca w przypadku zastosowania wartości godziwej. Wniosek ten został sformułowany przede wszystkim na podstawie części empirycznej badania bazującej na analizie sprawozdań finansowych podmiotów notowanych na GPW w Warszawie, przygotowujących pierwsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 2005 r. zgodne z MSSF. Z wszystkich podmiotów objętych analizą aż 45% zdecydowało się wykorzystać wartość godziwą jako zakładany koszt, czyli nową podstawę wyceny dla potrzeb sprawozdawczości finansowej opartej na MSSF. Zastosowanie wartości godziwej jako zakładanego kosztu spowodowało u ponad 28% spółek wzrost aktywów trwałych (w postaci rzeczowych aktywów trwałych, wartości niematerialnych i nieruchomości inwestycyjnych) przeszło o 50%, z czego u czterech podmiotów (4,5% badanej populacji) nastąpił wzrost tych aktywów przeszło o 100%. Zastosowanie wartości godziwej miało również wyraźny wpływ na kapitał własny, czyli wartość księgową analizowanych spółek. Spośród badanych przedsiębiorstw, które wskazały wpływ zastosowania wartości godziwej jako zakładanego kosztu na kapitał własny (85,22% wszystkich jednostek, które zastosowały to rozwiązanie), u ponad 9% nastąpił wzrost kapitału własnego przeszło o 100%, co oznacza podwojenie wartości księgowej spółki. Rekordziści wykazali tutaj wzrost kapitału własnego przekraczający 300%.

W wyniku przeprowadzonych analiz (przede wszystkim część szósta badania) można stwierdzić, że pominięcie pozycji wycenianych w wartości godziwej w związku z zastosowaniem kosztu historycznego miałoby istotny wpływ na sytuację finansową spółek giełdowych w Polsce prowadzących działalność bankową. Wskazana sytuacja jest widoczna przy analizie prezentacji instrumentów pochodnych w sprawozdaniach finansowych notowanych banków – aż u 56,25% z nich pominięcie tych pozycji spowodowałoby zmniejszenie wartości wykazywanych aktywów przeszło o 5%, natomiast u 18,75% spadek aktywów przeszło o 10%. Podobnie przedstawia się sytuacja po stronie zobowiązań – eliminacja wymogu wyceny instrumentów pochodnych w wartości godziwej spowodowałaby u 50% spółek z badanej populacji spadek pasywów przekraczający 5%, natomiast u 25% spadek pasywów przeszło o 10% (w skrajnym przypadku spadek ten sięgnąłby 22,51%). Ze względu na ograniczone informa-

cje podawane przez jednostki nie można na podstawie przeprowadzonego badania precyzyjnie określić, jaki byłby skutek ich pominięcia dla wyników działalności.

Na podstawie przeprowadzonych badań można również stwierdzić, że podmioty notowane na GPW w Warszawie w bardzo ograniczonym stopniu wykorzystują możliwość stosowania wartości godziwej jako podstawy wyceny bilansowej dla operacyjnych aktywów trwałych (rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych). W badanej populacji (314 podmiotów) jedynie 28 (niecałe 9%) zdecydowało się na wycenę rzeczowych aktywów trwałych w wartości godziwej, zaś jedna spółka (0,32% populacji) dla wartości niematerialnych. Z tej grupy przedsiębiorstw prawie 90% zastosowało model wartości przeszacowanej jedynie dla nieruchomości z rzeczowych aktywów trwałych.

Inaczej wyglądał rozkład spółek w odniesieniu do zastosowania wartości godziwej dla nieruchomości inwestycyjnych. W analizowanej populacji aż 28% podmiotów wskazało zastosowanie modelu wartości godziwej dla takich pozycji. Wśród jednostek, które wykazywały nieruchomości inwestycyjne, ponad połowa wskazała na wycenę takich pozycji w wartości godziwej. Biorąc pod uwagę powyższe informacje, racjonalnym uzasadnieniem różnego wykorzystania wartości godziwej dla zbliżonych pozycji (rzeczowe aktywa trwałe obejmują m.in. nieruchomości wykorzystywane dla celów operacyjnych) może być specyfika modeli wyceny, przekładająca się na zasady ujmowania zmian wartości. Model wartości godziwej (nieruchomości inwestycyjne) przewiduje ujmowanie zmian wartości w wyniku finansowym w momencie przeszacowania określonej pozycji, podczas gdy model wartości przeszacowanej wskazuje na kapitał z aktualizacji wyceny jako miejsce odniesienia nadwyżki z przeszacowania. Dodatkowo model wartości przeszacowanej nie przewiduje przeniesienia nadwyżki z przeszacowania z kapitału z aktualizacji wyceny na wynik finansowy okresu. Sposób ujęcia przeszacowania, a nie tylko sposób wyceny może być kluczowy dla analizy zakresu wykorzystania wartości godziwej przez spółki publiczne notowane na GPW w Warszawie.

Wnioski dotyczące wyceny inwestycji potwierdza badanie przeprowadzone dla banków, które w znaczącym stopniu wykorzystują możliwości klasyfikacji aktywów finansowych lub/i zobowiązań finansowych, pozwalają odnosić skutki przeszacowania na wynik finansowy (31,25% badanych podmiotów wskazało, że stosuje takie rozwiązanie dla zobowiązań finansowych, natomiast aż 56,25% badanych jednostek podało, że stosuje takie rozwiązanie dla aktywów finansowych).

Innym możliwym uzasadnieniem zakresu wykorzystania modelu wartości przeszacowanej dla rzeczowych aktywów trwałych może być specyfika analizowanych grup aktywów – podmioty gospodarcze mogą unikać przeszacowywania aktywów operacyjnych do wartości godziwych, a preferować takie podejście dla aktywów inwestycyjnych. Kwestia ta wymaga jednak odrębnych badań.

Na uwagę zasługuje również przyjęta przez niektóre podmioty zmiana modelu wyceny nieruchomości inwestycyjnych i rzeczowych aktywów trwałych. W badanej populacji pięć przedsiębiorstw zmieniło zasady wyceny dla nieruchomości inwestycyjnych, a cztery dla rzeczowych aktywów trwałych (łącznie siedem spółek zmieniło zasady wyceny na wartość godziwą, przy czym dwie dokonały zmian jednocześnie dla nieruchomości inwestycyjnych oraz rzeczowych aktywów trwałych). Oznacza to, że ponad 2% badanej populacji uznało wartość godziwą za właściwszą dla odzwierciedlenia majątku przedsiębiorstwa (przede wszystkim nieruchomości). Szczególne znaczenie ma tutaj przyrost liczby podmiotów stosujących model wartości przeszacowanej o 16,67% (z 24 w 2007 r. do 28 podmiotów w 2008 r.). To, czy wartość godziwa będzie coraz częściej dobrowolnie wykorzystywana przez jeszcze inne podmioty w następujących latach, pokażą dalsze badania w tym zakresie.

Bibliografia

- A Comprehensive Business Reporting Model: Financial Reporting for Investors* (2007), CFA Institute Centre for Financial Market Integrity, New York.
- Adamkiewicz Z., Suder J. (2009), *Kryzys na rynkach finansowych a wycena instrumentów finansowych*, „Rachunkowość”, nr 2.
- Alexander D., Nobes C. (2004), *Financial Accounting. An International Introduction*, Prentice Hall, Essex.
- Al-Hogail A., Previts G. (2001), *Raymond J. Chambers' Contributions to the Development of Accounting Thought*, „The Accounting Historians Journal”, December.
- American Accounting Association Committee on Accounting and Auditing Measurement, 1989–1990* (1991), „Accounting Horizon”, September.
- Andre P., Cazavan-Jeny A., Dick W., Richard C., Walton P. (2009), *Fair Value Accounting and the Banking Crisis in 2008: Shooting the Messenger*, „Accounting in Europe”, Vol. 6.
- Babbel D., Gold J., Merrill C. (2001), *Fair Value of Liabilities: The Financial Economics Perspective*, „North American Actuarial Journal”, Vol. 6, No. 1.
- Barth M. (1994), *Fair Value Accounting: Evidence from Investment Securities and the Market Valuation of Banks*, „Accounting Review”, Vol. 69, No. 1.
- Barth M. (2004), *Fair Values and Financial Statement Volatility*, [w:] Borio C., Hunter W. C., Kaufman G., Tsatsaronis K. (eds.), *Market Discipline across Countries and Industries*, MIT Press, Cambridge.
- Barth M. (2006), *Including Estimates of the Future in Today's Financial Statements*, „Accounting Horizons”, Vol. 20, No. 3.
- Barth M., Beaver W., Landsman W. (2001), *The Relevance of the Value Relevance Literature for Financial Accounting Standard Setting: Another View*, „Journal of Accounting & Economics Conference”.
- Barth M., Beaver W., Stinson C. (1991), *Supplemental Data and the Structure of Thrift Share Prices*, „Accounting Review”, Vol. 66, No. 1.
- Barth M., Hodder H., Stubben S. (2008), *Fair Value Accounting for Liabilities and Own Credit Risk*, „Accounting Review”, Vol. 83, No. 3.
- Barth M., Landsman W. (1995), *Fundamental Issues Related to Using Fair Value Accounting for Financial Reporting*, „Accounting Horizons”, Vol. 9, No. 4.
- Barth M., Taylor D. (2010), *In Defense of Fair Value: Weighing the Evidence on Earnings Management and Asset Securitizations*, „Journal of Accounting & Economics”, Vol. 49, No. 1/2.
- Bartlett S., Chandler R. (1996), *The Corporate Report and the Private Shareholder: Lee and Tweedie Twenty Years On*, „The British Accounting Review”, Vol. 29, No. 3.
- Baxter W. (1967), *Accounting Values: Sale Price Versus Replacement Cost*, „Journal of Accounting Research”, Vol. 5, No. 2.
- Baxter W. (2003), *The Case for Deprival Value*, ICAS, Edinburgh.
- Baxter W. (2005), *Depreciating Assets: The Forward-looking Approach to Value*, „Abacus”, Vol. 6, No. 2.

- Beatty A. (2007), *How Does Changing Measurement Change Management Behaviour? A Review of the Evidence*, „Accounting & Business Research”, Special Issue.
- Beaver W. H., Demski J. S. (1979), *The Nature of Income Measurement*, „Accounting Review”, Vol. 49, No. 1.
- Bebbington J., Gray R., Laughlin R. (2001), *Financial Accounting. Practice and Principles*, Thomson, London.
- Bedford N. M., Ziegler R. E. (1975), *The Contributions of A. C. Littleton to Accounting Thought and Practice*, „Accounting Review”, Vol. 50, No. 3.
- Bernard V., Merton R., Palepu K. (1995), *Mark-to-Market Accounting for Banks and Thrifts: Lesson from the Danish Experience*, „Journal of Accounting Research”, Vol. 33, No. 1.
- Bierman H. jr (1967), *Inventory Valuation: The Use of Market Prices*, „Accounting Review”, Vol. 42, No. 4.
- Boatsman J., Baskin E. (1981), *Asset Valuation with Incomplete Markets*, „Accounting Review”, Vol. 56, No. 1.
- Bonham M., Curtis M., Davies M., Dekker P., Denton T., Moore R., Richards H., Wilkinson-Riddle G., Wilson A. (2003a), *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości finansowej w interpretacjach i przykładach. Tom 5 – Podatek dochodowy, przychody, rolnictwo*, Wyd. Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
- Bonham M., Curtis M., Davies M., Dekker P., Denton T., Moore R., Richards H., Wilkinson-Riddle G., Wilson A. (2003b), *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości finansowej w interpretacjach i przykładach. Tom 6 – Płatności w formie akcji własnych. Świadczenia pracownicze*, Wyd. Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
- Bonham M., Curtis M., Davies M., Dekker P., Denton T., Moore R., Richards H., Wilkinson-Riddle G., Wilson A. (2003c), *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości finansowej w interpretacjach i przykładach. Tom 7 – Instrumenty finansowe (część 1)*, Wyd. Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
- Bonham M., Curtis M., Davies M., Dekker P., Denton T., Moore R., Richards H., Wilkinson-Riddle G., Wilson A. (2003d), *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości finansowej w interpretacjach i przykładach. Tom 8 – Instrumenty finansowe (część 2)*, Wyd. Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
- Bradbury M. (2008), *Discussion of Whittington*, „Abacus”, Vol. 44, No. 2.
- Bremond J., Salort M.-M. (1994), *Odkrywanie ekonomii*, WN PWN, Warszawa.
- Brzezina W. (1975), *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, Instytut Ekonomiczny UMK, Toruń.
- Brzezina W. (1987), *Statyczne teorie bilansu*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Opolu”.
- Brzezina W. (1998), *Ogólna teoria rachunkowości*, Wyd. Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.
- Brzezina W. (1999), *Paradygmaty współczesnej rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej SKwP”, t. 51.
- Brzezina W., Knop J. (2006), *Przyczynek do dyskusji nad teorią pomiaru w rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 32 (88).
- Burzym E. (1980), *Rachunkowość przedsiębiorstw i instytucji*, PWE, Warszawa.
- Bush T. (2007), *‘Divided by Common Language’ Where Economics Meets the Law: US versus Non-US Financial Reporting Models*, ICAEW.
- Business Combinations and Changes in Ownership Interests. A Guide to the Revised IFRS 3 and IAS 27* (2010), Deloitte, London.
- Butler C. (2001), *Tajniki Value at Risk. Praktyczny podręcznik zastosowań metod VAR*, LIBER, Warszawa.
- Campbell R., Owens-Jackson L., Robinson D. (2008), *Fair Value Accounting from Theory to Practice*, „Strategic Finance”, Vol. 90, No. 1.

- Carroll T., Linsmeier T., Petroni K. (2003), *The Reliability of Fair Value versus Historical Cost Information: Evidence from Closed-End Mutual Funds*, „Journal of Accounting”, Vol. 18, No. 1.
- Cebrowska T. (red.), (2005), *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, WN PWN, Warszawa.
- Chakraborty T. (2010), *The Relationship between Fair Values in Banks' Trading Books and Volatility in Share Price Returns in the Indian Context*, „Journal of Accounting Research & Audit Practices”, Vol. 9, No. 1/2.
- Chambers R. J. (1960), *Measurement and Misrepresentation*, „Management Science”, Vol. 6, No. 2.
- Chambers R. J. (1965), *Measurement in Accounting*, „Journal of Accounting Research”, Vol. 3, No. 1.
- Chambers R. J. (1967), *Continuously Contemporary Accounting – Additivity and Action*, „Accounting Review”, Vol. 42, No. 4.
- Chambers R. J. (1968), *Measures and Values. A Reply to Professor Staubus*, „Accounting Review”, Vol. 43, No. 2.
- Chambers R. J. (1970), *Second Thoughts on Continuously Contemporary Accounting*, „Abacus”, Vol. 6, No. 1.
- Chambers R. J. (1974), *Third Thoughts*, „Abacus”, Vol. 10, No. 2.
- Chambers R. J. (1976), *Whatever Happened to CCE?*, „Accounting Review”, Vol. 51, No. 2.
- Chambers R. J. (1982), *Edwards and Bell on Income Measurement in Retrospect*, „Abacus”, Vol. 18, No. 1.
- Chambers R. J. (1994), *Historical Cost – Tale of a False Creed*, „Accounting Horizons”, Vol. 8, No. 1.
- Chambers R. J. (2005), *Usefulness – The Vanishing Premise in Accounting Standard Setting*, „Abacus”, Vol. 15, No. 2.
- Chisman N. (2004), *The Basis of Measurement in Accounting*, ICAEW, London.
- Christensen J., Demski J. (2003), *Accounting Theory. An Information Content Perspective*, McGraw-Hill, Boston.
- Clarke F. (2000), *Chambers on Prices and Price-Level Variations: Exiting Intellectual Grooves*, „Abacus”, Vol. 36, No. 3.
- Conceptual Framework (2010), *Conceptual Framework for Financial Reporting*, FASB–IASB, Norwalk–London.
- Conceptual Framework Project. Phase C: Measurement. Milestone I Summary Report – Inventory and Definitions of Possible Measurement Bases (2007), FASB–IASB, Norwalk–London.
- Czajor P. (2004), *Rachunkowość instrumentów pochodnych w polskiej praktyce gospodarczej – analiza raportów spółek publicznych za 2002 rok*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 18 (74).
- Czajor P. (2008), *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a zarządzanie ryzykiem – sygnalizacja problemu*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 42 (98).
- Czubakowska K. (2009), *Wybór metod wyceny zapasów w polityce bilansowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 49 (105).
- Damodaran A. (1997), *Corporate Finance. Theory and Practice*, John Wiley & Sons, New York.
- Davenport T. (2008), *Fair Value: Few Fans, But Fewer Alternatives*, „American Banker”, Vol. 173, No. 56.
- Deklaracja nr 1 (1978), *Statement of Financial Accounting Concepts No. 1: Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises*, FASB, Norwalk.
- Deklaracja nr 2 (1980), *Statement of Financial Accounting Concepts No. 2: Qualitative Characteristics of Accounting Information*, FASB, Norwalk.
- Deklaracja nr 4 (1980), *Statement of Financial Accounting Concepts No. 4: Objectives of Financial Reporting by Nonbusiness Organizations*, FASB, Norwalk.

- Deklaracja nr 5 (1984), *Statement of Financial Accounting Concepts No. 5: Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises*, FASB, Norwalk.
- Deklaracja nr 6 (1985), *Statement of Financial Accounting Concepts No. 6: Elements of Financial Statements*, FASB, Norwalk.
- Deklaracja nr 7 (2008), *Statement of Financial Accounting Concepts No. 7: Using Cash Flow Information and Present Value in Accounting Measurements*, FASB, Norwalk.
- Dębski W. (2007), *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*, WN PWN, Warszawa.
- Dickinson G., Liedtke P. (2004), *Impact of a Fair Value Financial Reporting System on Insurance Companies: A Survey*, „Geneva Papers on Risk & Insurance – Issues & Practice”, Vol. 29, No. 3.
- Dobija M. (ed.), (2003), *General Accounting Theory in statu nascendi*, AE, Kraków.
- Dobija M. (2006), *Teoretyczne przesłanki wartości godziwej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 32 (88).
- Dye R. A., Sridhar S. S. (2004), *Reliability – Relevance Trade – Offs and the Efficiency of Aggregation*, „Journal of Accounting Research”, Vol. 42, No. 1.
- Dyląg R. (2007), *Zakres i techniki ustalania wartości godziwej według MSR/MSSF i ustawy o rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 41 (97).
- Dziwok E. (2008), *Krzywa dochodowości. Metody konstrukcji i zastosowanie*, Wyd. AE, Katowice.
- Easton P., Monahan S. (2005), *An Evaluation of Accounting-Based Measures of Expected Returns*, „Accounting Review”, Vol. 80, No. 2.
- Eccles R., Riedl E. (2008), *Reduce the Risk of Failed Financial Judgments*, „Harvard Business Review”, July–August.
- ED Conceptual Framework (2008), *Exposure Draft of Conceptual Framework for Financial Reporting: The Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics and Constraints of Decision – Useful Financial Reporting Information*, IASB–FASB, London–Norwalk.
- Elad C. (2004), *Fair Value Accounting in the Agricultural Sector: Some Implications for International Accounting Harmonization*, „European Accounting Review”, Vol. 13, No. 4.
- EU Implementation of IFRS and the Fair Value Directive. A Report for the European Commission (2007), ICAEW, London.
- Europejskie standardy wyceny 2000 (2001), Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, Warszawa.
- Fair Value Measurement and Modeling: An Assessment of Challenges and Lessons Learned from the Market Stress* (2008), Basel Committee on Banking Supervision, Basel.
- Fedak Z. (2006), *Utrata wartości aktywów*, „Rachunkowość”, nr 9.
- Ferguson P., Ferguson G., Rothschild R. (1993), *Business Economics*, Macmillan Press, London.
- Financial Instruments. Applying IAS 32 and IAS 39. Summaries, Guidance, Examples and US GAAP Comparison* (2001), Deloitte Touche Tohmatsu, London.
- Flegm E. (2008), *The Need for Reliability in Accounting*, „Journal of Accountancy”, May.
- Frendzel M. (2002a), *Utrata wartości aktywów w świetle regulacji międzynarodowych i amerykańskich*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 7 (63).
- Frendzel M. (2002b), *Analiza Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych. Zagadnienia dyskusyjne*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 10 (66).
- Frendzel M. (2003), *Ujmowanie i wycena opcji pracowniczych*, [w:] Walczak M. (red.), *Międzynarodowe i polskie regulacje rachunkowości w praktyce*, Difin, Warszawa.

- Freundzel M. (2004), *Ujmowanie zmian wartości aktywów finansowych w świetle znowelizowanego MSR 39. Aspekty praktyczne*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 24 (80).
- Freundzel M. (2005), *Transakcje oparte na akcjach w świetle amerykańskiego standardu FAS 123: Rachunkowość rekompensat opartych na akcjach oraz propozycji standardu międzynarodowego IASB: Płatności oparte na akcjach*, [w:] Sobańska I., Szychta A. (red.), *Globalizacja a rozwój rachunkowości finansowej zarządczej*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Freundzel M. (2006a), *Klasyfikacja i reklasyfikacja aktywów i zobowiązań finansowych w świetle MSR 39 „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena”*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 31 (87).
- Freundzel M. (2006b), *Najnowsze zmiany w standardzie MSR 39 „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena”*, [w:] Sobańska I., Nowak W. A. (red.), *Międzynarodowe i krajowe regulacje rachunkowości i ich implementacja. Wyzwania i bariery*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Freundzel M. (2008), *Ujęcie i wycena złożonych instrumentów finansowych w świetle Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 42 (98).
- Freundzel M., Turzyński M. (2004), *Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Rachunkowości po raz pierwszy – regulacje Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej nr 1*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 18 (74).
- Freundzel M., Jaruga A., Szychta A. (2004), *Zasady wyceny bilansowej w Polsce w okresie międzywojennym*, [w:] Gmytrasiewicz M., Karmańska A. (red.), *Polska szkoła rachunkowości*, Oficyna Wydawnicza-SGH, Warszawa.
- Fuglister J., Bloom R. (2008), *Analysis of SFAS 157, Fair Value Measurement. Starting Point for Making Difficult Valuations*, „The CPA Journal”, No. 108.
- Gabrusewicz T. (2006), *Odpowiedzialność biegłego rewidenta za badanie wyceny według wartości godziwej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 33 (89).
- Gaffikin M. J. R. (1988), *Legacy of the Golden Age: Recent Developments in the Methodology of Accounting*, „Abacus”, Vol. 24, No. 1.
- Gibson S. (2002), *LIFO vs. FIFO a Return to the Basics*, „The RMA Journal”, October.
- Gierusz J. (red.), (2003), *Ustawa o rachunkowości a Międzynarodowe Standardy Rachunkowości. Analiza porównawcza*, ODDK, Gdańsk.
- Gierusz J. (2006a), *Koszty i przychody w świetle nadrzędnych zasad rachunkowości. Pojęcia, klasyfikacja, zakres ujawnień*, ODDK, Gdańsk.
- Gierusz J. (2006b), *Rachunek zysków i strat – propozycja nowej formuły*, „Rachunkowość”.
- Gierusz J. (2009), *Dylematy wyceny inwestycji w nieruchomości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 53 (109).
- Gmytrasiewicz M. (2005), *Aktywa inwestycyjne – ogólna charakterystyka*, „Problemy Rachunkowości”, nr 1 (16).
- Gmytrasiewicz M. (2006), *Dylematy współczesnej rachunkowości. Artykuł dyskusyjny*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 32 (88).
- Gmytrasiewicz M. (2009), *Dyskusyjne metody ustalania i prezentacji wartości według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 53 (109).
- Gmytrasiewicz M., Karmańska A. (2004a), *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa.
- Gmytrasiewicz M., Karmańska A. (red.), (2004b), *Polska szkoła rachunkowości*, Oficyna Wydawnicza-SGH, Warszawa.
- Gontarek D., Maksymiuk R. (1998), *Wycena i zabezpieczenie pochodnych instrumentów finansowych. Metody i modele*, Liber, Warszawa.
- Gos W. (2001), *Aktualne znaczenie teorii dynamicznego bilansu*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 313, Prace Katedry Rachunkowości, nr 21.
- Gos W. (2008), *Wybrane uwagi na temat istoty rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 44 (100).

- Grzesikiewicz Z. (2003), *Utrata wartości aktywów. Kwalifikacja i wycena*, SKwP, Warszawa.
- Hagelin N., Pramborg B. (2004), *Hedging Foreign Exchange Exposure: Risk Reduction from Transaction and Translation Hedging*, „Journal of International Financial Management and Accounting”, Vol. 15, No. 1.
- Hague I. (2004), *IAS 39: Underlying Principles*, „Accounting in Europe”, Vol. 1.
- Hanney B. (2008), *EFRAG Shuns Members' fair Value View*, „ccountancymagazine.com”, May.
- Hasik W. (2005), *Wartość godziwa a bezpieczeństwo obrotu gospodarczego*, [w:] Micherda B. (red.), *Sprawozdawczość i rewizja finansowa w procesie poprawy bezpieczeństwa obrotu gospodarczego*, Centrum Rozwoju i Promocji AE, Kraków.
- Heckman P. (2004), *Credit Standing and the Fair Value of Liabilities: A Critique*, „North American Actuarial Journal”, Vol. 8, No. 3.
- Helin A., Bernaziuk A. (2003), *Kontrakty długoterminowe*, ODDK, Gdańsk.
- Helin A., Bernaziuk A. (2006), *Programy opcji pracowniczych*, „Rachunkowość”, nr 8.
- Helin A., Kramarczyk L. (2003), *Wycena aktywów i pasywów*, ODDK, Gdańsk.
- Helin A., Szymański K. G. (2001), *Sprawozdawczość finansowa spółek kapitałowych*, FRR w Polsce, Warszawa.
- Helin A., Wasilewska J., Szymański K. G. (2003), *Inwestycje według znowelizowanej ustawy o rachunkowości*, ODDK, Gdańsk.
- Hellman N. (2008), *Accounting Conservatism under IFRS*, „Accounting in Europe”, Vol. 5.
- Hendriksen E., Breda M. van (2002), *Teoria rachunkowości*, WN PWN, Warszawa.
- Herz R. (2002), *Robert H. Herz's Remarks*, FEI Conference, New York.
- Hindmarch A., Simpson M. (1991), *Financial Accounting: An Introduction*, Macmillan, London.
- Hirst E., Hopkins P., Wahlen J. (2004), *Fair Values, Income Measurement, and Bank Analysts' Risk and Valuation Judgments*, „Accounting Review”, Vol. 79, No. 2.
- Hitz J.-M. (2007), *The Decision Usefulness of Fair Value Accounting – A Theoretical Perspective*, „European Accounting Review”, Vol. 16, No. 2.
- Hofstede G. (1980), *Culture's Consequences*, Sage, London.
- Hońko S. (2004), *Ewolucja i klasyfikacja teorii bilansowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 24.
- Hońko S. (2005), *Znaczenie zasady ostrożnej wyceny w międzynarodowych modelach rachunkowości*, [w:] Micherda B. (red.), *Sprawozdawczość i rewizja finansowa w procesie poprawy bezpieczeństwa obrotu gospodarczego*, Centrum Rozwoju i Promocji, Kraków.
- Hońko S. (2007), *Podstawowe założenia i aktualne znaczenie wybranych teorii bilansowych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 38 (94).
- Hońko S. (2008), *Koncepcja ostrożnej wyceny w rachunkowości*, Wyd. Naukowe USz, Szczecin.
- How Fair Is Fair Value?* (2005), Ernst & Young, London.
- Hughes J. (2008), *EU Advisers Back Fair Value Change*, „Financial Times”, 2 April.
- Hull J. (1999), *Kontrakty terminowe i opcje. Wprowadzenie*, Wyd. Finansowe WIG-Press, Warszawa.
- Hulle K. van (1996), *Prudence: A Principle or an Attitude?*, „European Accounting Review”, Vol. 5, No. 2.
- Husmann S., Schmidt M. (2008), *The Discount Rate: A Note on IAS 36*, „Accounting in Europe”, Vol. 5.
- IAS 540 (2008), *International Standard on Auditing No. 540: Auditing Accounting Estimates, Including Fair Value Accounting Estimates, and Related Disclosures*, IAASB-IFAC, New York.
- IAS 550 (2008), *International Standard on Auditing No. 550: Related Parties*, IAASB-IFAC, New York.
- Ignatowski R. (1995a), *Koncepcje grup kapitałowych w rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej SKwP”, nr 30.

- Ignatowski R. (1995b), *Konsolidacja sprawozdań finansowych w teorii i praktyce rachunkowości*, FRR w Polsce, Warszawa.
- Ignatowski R. (2003), *Przewodnik po konsolidacji sprawozdań finansowych. Teoria – zastosowania praktyczne – regulacje*, ODDK, Gdańsk.
- Ignatowski R. (2008), *Wycena udziałów metodą praw własności*, „Rachunkowość”, nr 3.
- Ignatowski R. (2009), *Instytucjonalne uwarunkowania i otoczenie globalnych standardów rachunkowości*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Ijiri Y. (1980), *An Introduction to Corporate Accounting Standards: A Review*, „Accounting Review”, Vol. 60, No. 4.
- Ijiri Y., Jaedicke R. (1966), *Reliability and Objectivity of Accounting Measurements*, „Accounting Review”, Vol. 41, No. 3.
- Information for markets and society* (2005), ICAEW, London.
- Iselin E. (1968), *Chambers on Accounting Theory*, „Accounting Review”, Vol. 43, No. 2.
- Jałowiecka-Madeja S., Seredyński R. (2007), *Niefinansowe aktywa trwałe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR/MSSF)*, SKwP, Warszawa.
- Janowicz M. (2008), *Połączenia jednostek gospodarczych w świetle nowelizacji Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej nr 3 oraz ustawy o rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 43 (99).
- Jaruga A. (2000), *Nowa strategia Unii Europejskiej w zakresie rachunkowości*, „Rachunkowość”, nr 10.
- Jaruga A. (2003), *W kierunku globalnych standardów rachunkowości*, [w:] Walczak M. (red.), *Międzynarodowe i polskie regulacje rachunkowości w praktyce*, Difin, Warszawa.
- Jaruga A. (2006), *Problemy implementacji Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej*, [w:] Sobańska I., Nowak W. A. (red.), *Międzynarodowe i krajowe regulacje rachunkowości i ich implementacja. Wyzwania i bariery*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Jaruga A., Frendzel M. (2008a), *Kwalifikacja kapitałów własnych w świetle standardów międzynarodowych. Kwestie problematyczne*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 43 (99).
- Jaruga A., Frendzel M. (2008b), *Proponowane kierunki zmian w zakresie kwalifikacji kapitałów własnych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 46 (102).
- Jaruga A., Frendzel M., Ignatowski R., Kabalski P. (2006), *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej. Kluczowe zagadnienia i rozwiązania praktyczne*, SKwP, Warszawa.
- Jaruga A., Frendzel M., Ignatowski R., Kabalski P. (2009), *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF/MSR) 2009. Najnowsze zmiany*, SKwP, Warszawa.
- Jaruga A. (red.), (2002), *Międzynarodowe regulacje rachunkowości. Wpływ na rozwiązania krajowe*, Wyd. C. H. Beck, Warszawa.
- Jaruga A. (red.), (2004), *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości a ustawa o rachunkowości – podobieństwa i różnice*, SKwP, Warszawa.
- Jaruga A. (red.), (2005), *Jednostkowe sprawozdanie finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości MSSF/MSR*, SKwP, Warszawa.
- Jarugowa A. (1966), *Koszty zarządzania przedsiębiorstw przemysłowych*, PWE, Warszawa.
- Jarugowa A. i in. (1995), *Rachunkowość finansowa*, RaFiB, Łódź.
- Jarugowa A., Walińska E. (1997), *Roczne sprawozdania finansowe – ujęcie księgowe a podatkowe*, ODDK, Gdańsk.
- Jarugowa A. (red.), (1990), *Współczesne problemy rachunkowości*, PWE, Warszawa.
- Jarugowa A., Martyniuk T. (red.), (2009), *Komentarz do ustawy o rachunkowości. Rachunkowość – MSR/MSSF – Podatki*, ODDK, Gdańsk.
- Jezierska E. (2008), *Nadrzędne zasady rachunkowości w świetle zmian we współczesnej rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 46 (102).
- Kabalski P. (2001), *Rachunkowość w zarządzaniu cenami transferowymi*, ODDK Gdańsk.
- Kabalski P. (2008), *Model kosztu a model przeszacowania do wyceny rzeczowego majątku trwałego – wybrane dylematy teoretyczne i praktyczne*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 42 (98).

- Kabalski P. (2009a), *Polityka rachunkowości w spółce stosującej MSSF*, SKwP, Warszawa.
- Kabalski P. (2009b), *Cele sprawozdań finansowych według projektu Ram conceptualnych sprawozdawczości finansowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 48 (104).
- Kabalski P., Frendzel M. (2011), *O sensie stosowania modelu przeszacowania do wyceny środków trwałych*, [w:] Szychta A. (red.), *Teoria i praktyka współczesnej rachunkowości. Zagadnienia wybrane*, „Folia Oeconomica”, nr 249.
- Kabalski P., Turzyński M. (2003b), *Wycena aktywów i pasywów w międzynarodowych regulacjach rachunkowości*, [w:] Walczak M. (red.), *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa.
- Kaplan M., Reaugh D. (1939), *Accounting, Reports to Stock-Holders, and the SEC*, „Accounting Review”, Vol. 14, No. 3.
- Karmańska A. (2007), *Wartość ekonomiczna a paradygmat metody bilansowej (artykuł dyskusyjny)*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 38 (94).
- Karmańska A. (2008a), *Kierunki zmian w pomiarze dokonań przedsiębiorstwa a wyzwania dla współczesnej rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 44 (100).
- Karmańska A. (2008b), *Odpisy aktualizujące wartość aktywów*, „Rachunkowość”, nr 1.
- Karmańska A. (2009a), *Wartość ekonomiczna w systemie informacyjnym rachunkowości finansowej*, Difin, Warszawa.
- Karmańska A. (2009b), *Aktualizacja wartości firmy*, „Rachunkowość”, nr 2.
- Karmańska A. (2009c), *Problem wartości ekonomicznej w kontekście systemu informacyjnego rachunkowości finansowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 53 (109).
- Katz D. (2008), *G-20 Verdict on Fair Value: Innocent*, „CFO.com”, November.
- Kawa M. (2002), *Ewolucja pojęcia majątku jednostek gospodarczych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 11 (67).
- Kay J. (2010), *Wartość godziwa w świetle reflektorów*, „Financial Times”, Vol. 40, No. 267.
- Kinderman A. (2009), *Szacowanie wartości godziwej w celu wyceny składników aktywów i zobowiązań*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 48 (104).
- Kiziukiewicz T. (2009), *Zasady ujawniania aktywów biologicznych w sprawozdaniach finansowych jednostek rolniczych według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 49 (105).
- Kohlbeck M., Cohen J., Holder-Webb L. (2009), *Auditing Intangible Assets and Evaluating Fair Market Value: The Case of Reacquired Franchise Rights*, „Issues in Accounting Education”, Vol. 24, No. 1.
- Komentarz do znowelizowanej ustawy do znowelizowanej ustawy o rachunkowości* (2002), FRR w Polsce, Warszawa.
- Krajowy Standard Wyceny Podstawowy (KSWP) nr 1 (2007), *Wartość rynkowa i wartość odtworzeniowa*, Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, <http://www.mi.gov.pl/2-4923ff117d413.htm>.
- Krajowy Standard Wyceny Podstawowy (KSWP) nr 2 (2008), *Wartości inne niż wartość rynkowa*, Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, <http://www.mi.gov.pl/2-4923ff117d413.htm>.
- Krumwiede T., Scadding R., Stevens C. (2008), *Mortgage-backed Securities and Fair-Value Accounting*, „The CPA Journal”, May.
- Kucharczyk B. (2009), *Wartość godziwa w wycenie aktywów finansowych – praktyka banków polskich*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 52 (108).
- Kucharska-Stasiak E. (2000), *Wartość rynkowa nieruchomości*, Twigger, Warszawa.
- KSR nr 3 – Krajowy Standard Rachunkowości nr 3 *Niezakończone usługi budowlane*, Ministerstwo Finansów RP, <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=1&dzial=74&id=17731&typ=news>.
- KSR nr 4 – Krajowy Standard Rachunkowości nr 4 *Utrata wartości aktywów*, Ministerstwo Finansów RP, <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=1&dzial=74&id=17731&typ=news>.

- KSR nr 5 – Krajowy Standard Rachunkowości nr 5 *Leasing, najem, dzierżawa*, Ministerstwo Finansów RP, <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=1&dzial=74&id=17731&typ=news>.
- KSR nr 6 – Krajowy Standard Rachunkowości nr 6 *Rezerwy, bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów, zobowiązania warunkowe*, Ministerstwo Finansów RP, <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=1&dzial=74&id=17731&typ=news>.
- Kwiecień M. (2007), *Rachunkowość – na niebezpiecznym zakręcie (prawda czy fałsz?)*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 38 (94).
- Lachowski W., Konieczny T. (2005), *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości w polskim prawie bilansowym. Skrócony przewodnik: jak dokonać konwersji na MSR*, „Monitor Rachunkowości i Finansów”, Dodatek specjalny do nr 2.
- Landsman W. (2006), *Fair Value and Value Relevance: What Do We Know?*, ICAEW Conference, London.
- Landsman W. (2007), *Is Fair Value Accounting Information Relevant and Reliable? Evidence from Capital Market Research*, „Accounting & Business Research”, Special Issue.
- Larson P. (2008), *From Business Risk to Fair Value Uncertainty*, „Morningstar StockInvestor”, Vol. 7, No. 10.
- Larson K., Schattke R. (1966), *Current Cash Equivalent, Additivity, and Financial Action*, „Accounting Review”, Vol. 41, No. 4.
- Lawrence R. (1981), *A Capital Maintenance Approach to Income Measurement*, „Accounting Review”, Vol. 56, No. 2.
- Lepetit J.-F., Boris E., Marteau D. (2008), *Jak obliczyć wartość godziwą w czasach kryzysu (How to arrive at fair value during a crisis)*, „Financial Times”, 29 July.
- Littleton A. C. (1929), *Value and Price in Accounting*, „Accounting Review”, Vol. 4, No. 3.
- Littleton A. C. (1935), *Value or Cost*, „Accounting Review”, Vol. 10, No. 3.
- Littleton A. C. (1941), *A Genealogy for 'Cost or Market'*, „Accounting Review”, Vol. 16, No. 2.
- Littleton A. C., Hazen K. (1931), *A Cost Approach to Elementary Bookkeeping*, „Accounting Review”, Vol. 6, No. 1.
- Longrey-Cook A. (1998), *Risk-Adjusted Economic Value Analysis*, „North American Actuarial Journal”, Vol. 2, No. 1.
- Luty Z. (2001), *Problem wyceny w jednostkach gospodarczych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 4 (60).
- Ma R. (1974), *On Chambers' Second Thoughts*, „Abacus”, Vol. 10, No. 2.
- Madray R. (2008), *The Trend toward Fair Value Accounting*, „Journal of Financial Service Professionals”, May.
- Maj W. (2006), *Godziwe wyceny*, „CFO”, nr 1–2.
- Marcinkowska M. (2006a), *Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 38 – Wartości niematerialne*, „Rachunkowość Bankowa”, nr 5 (18).
- Marcinkowska M. (2006b), *Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej nr 5 – Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana*, „Rachunkowość Bankowa”, nr 6 (19).
- Martyniuk T. (2002), *Rzeczowy majątek trwały, wartości niematerialne*, [w:] Gierusz J. (red.), *Ustawa o rachunkowości a międzynarodowe standardy rachunkowości. Analiza porównawcza*, ODDK, Gdańsk.
- Martyniuk T. (2010), *Przychody jako kategoria prawa bilansowego*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 54 (110).
- Materiał dyskusyjny (Discussion Paper) “Measurement Bases for Financial Accounting – Measurement on Initial Recognition”* (2005), IASB, London.
- Materiał dyskusyjny (Discussion Paper) “Preliminary Views on Financial Statement Presentation”* (2009), IASB, London.

- Material dyskusyjny (Discussion Paper) „Reducing Complexity in Reporting of Financial Instruments”* (2008), IASB, London.
- Mattessich R. (1972), *Methodological Preconditions and Problems of a General Theory of Accounting*, „Accounting Review”, Vol. 47, No. 3.
- Mattessich R. (1985), *Forschungsprogramme und Paradigmen im Rechnungswesen unter Betonung der Agency-Informationsanalyse*, „Information und Wirtschaftlichkeit”, Sonderdruck, Hannover, s. 678, [za:] Szychta A. (2008).
- Mattessich R. (1986), *Fritz Schmidt (1882–1950) and His Pioneering Work of Current Value Accounting in Comparison to Edwards and Bell’s Theory*, „Contemporary Accounting Research”, Vol. 2, No. 2.
- Mattessich R. (1992), *On the History of Normative Accounting Theory: Paradigm Lost, Paradigm Regained*, „Accounting, Business & Financial History”, Vol. 2, No. 2.
- Mattessich R. (2001), *A Historical Survey of Accounting Valuation Issues: Emphasizing General and Specific Price-Level Adjustments, the Present Value Approach, and the Capital Maintenance Problem*, „International Journal of Accounting Literature”, Vol. 1, No. 1.
- Mattessich R. (2008), *Two Hundred Years of Accounting Research. An International Survey of Personalities, Ideas and Publications (from the Beginning of the Nineteenth Century to the Beginning of the Twentyfirst Century)*, Routledge, London–New York.
- Mazur A. (2006), *Wartość godziwa w przewidywaniu kryzysu jednostki gospodarczej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 33 (89).
- Mazur A. (2007), *Konkretyzacja filozoficznego znaczenia wartości oraz jej pomiar w rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 41 (97).
- Mazur A. (2009), *Stosowanie wartości godziwej w Polsce – wyniki badań*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 49 (105).
- Mazur A. (2010), *Wartość godziwa*, „Rachunkowość”, nr 1.
- Measurement in Financial Reporting* (2006), ICAEW, London.
- Melis G., Melis A., Pili A. (2006), *Fair Value and Stakeholder-Oriented Accounting Systems. Some Evidence From Italy*, „Corporate Ownership & Control”, Vol. 4, No. 1.
- Messner Z. (1999), *Funkcje współczesnej rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej”, t. 51.
- Michalak J. (2008), *Pomiar dokonań. Od wyniku finansowego do Balanced Scorecard*, Difin, Warszawa.
- Michalak M. (2003), *Wartość ekonomiczna jako wyznacznik utraty wartości aktywów*, [w:] Walczak M. (red.), *Międzynarodowe i polskie regulacje rachunkowości w praktyce*, Difin, Warszawa.
- Michalak M. (2004), *Utrata wartości aktywów – wymogi polskiego prawa bilansowego na tle rozwiązań międzynarodowych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 18 (74).
- Michalak M. (2006), *Utrata wartości aktywów trwałych według regulacji krajowych i międzynarodowych*, [w:] Sobańska I., Nowak W. A. (red.), *Międzynarodowe i krajowe regulacje rachunkowości i ich implementacja. Wyzwania i bariery*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Michalczuk F. (2009), *Wartość godziwa – narzędzie pomiaru ekonomicznego aktywów w rachunkowości*, [w:] Sobańska I., Wnuk-Pel T., *Rachunkowość w procesie tworzenia wartości przedsiębiorstwa*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Micherda B. (2001), *Analityczna funkcja rachunkowości*, Wyd. AE, Kraków.
- Micherda B. (2009), *Ustalanie wartości głównym posłaniem rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 53 (109).
- Micherda B. (red.), (2005a), *Sprawozdawczość i rewizja finansowa w procesie poprawy bezpieczeństwa obrotu gospodarczego*, Centrum Rozwoju i Promocji AE, Kraków.
- Micherda B. (red.), (2005b), *Podstawy rachunkowości. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, WN PWN, Warszawa.

- Miller P. (2008), *The Capital Markets' Needs Will Be Served*, „Journal of Accountancy”, May.
- Miller P., Bahnson P. (2007), *Refining Fair Value*, „Journal of Accountancy”, Vol. 204, No. 5.
- Misińska D. (red.), (2003), *Zmiany w polskim prawie bilansowym*, Wyd. AE im. O. Langego, Wrocław.
- Molenda W. (2004), *Rachunkowość instrumentów finansowych*, SKwP, Warszawa.
- Molenda W. (2008), *Wartość godziwa – zastosowanie i procedury ustalania*, SKwP, Warszawa.
- Mozes H. (2002), *The Value Relevance of Financial Institutions' Fair Value Disclosures: A Study in the Difficulty of Linking Unrealized Gains and Losses to Equity Values*, „Abacus”, Vol. 38, No. 1.
- MSSF (2007), MSSF (2009), MSSF (2011), *International Financial Reporting Standards/ Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej*, wydanie polskie z 2007 r. SKwP, Warszawa, wydanie angielskie z 2009 r. i 2011 r., IASB, London.
- New Reporting Models for Business* (2004), ICAEW, London.
- Newman P. (1981), *The SEC's Influence on Accounting Standards: The Power of the Veto*, „Journal of Accounting Research”, Vol. 19, Supplement.
- Nobes C. (2001), *Asset Measurement Bases in UK and IASC Standards*, Certified Accountants Educational Trust, London.
- Nobes C., Parker R. (2004), *Comparative International Accounting*, Prentice Hall, London.
- Norby W. (1978), *The SEC Decision on Oil and Gas Accounting*, „Financial Analysts Journal”, Vol. 34, No. 6.
- Normand C. (2001), *The Recognition and Valuation of Current Assets on the Balance Sheets in the United States, 1865–1940*, „The Accounting Historians Journal”, December.
- Nowak W. A. (2003), *Wartość godziwa w rachunkowości sektora finansów publicznych – regulacje międzynarodowe i polskie*, [w:] Walczak M. (red.), *Międzynarodowe i polskie regulacje rachunkowości w praktyce*, Difin, Warszawa.
- Nowak W. A. (2007), *O konceptualnej podstawie sprawozdawczości finansowej. Perspektywa angloamerykańska*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Nowak W. A. (2010), *Teoria sprawozdawczości finansowej. Perspektywa standardów rachunkowości*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Ohlson J. (1987), *On the Nature of Income Measurement: The Basic Results*, „Contemporary Accounting Research”, Vol. 4, No. 1.
- O'Kelly B. (2008), *How Fair is Fair Value?*, „Accountancy Ireland”, Vol. 40, No. 3.
- Parker R. H. (1965), *Lower of Cost and Market in Britain and the United States: An Historical Survey*, „Abacus”, Vol. 1, No. 2.
- Parker R. H., Nobes C. W. (1996), *An International View of True and Fair Accounting*, International Thomson Business Press, London.
- Paton W. A., Littleton A. C. (1940), *An Introduction to Corporate Accounting Standards*, AAA Monograph, No. 3.
- Pawłowska W., Wielgórska-Leszczyńska J. (2002), *Rachunkowość instytucji finansowych*, KIBR, Warszawa.
- Pecche T. (1963), *Zarys ogólnej teorii rachunkowości*, PWE, Warszawa.
- Pełna synteza. Praktyczny przewodnik po MSSF* (2010), Deloitte–C. H. Beck, Warszawa.
- Penman S. (2001), *Financial Statement Analysis & Security Valuation*, McGraw-Hill, Boston.
- Penman S. (2007), *Financial Reporting Quality: Is Fair Value a Plus or a Minus*, „Accounting and Business Research”, Supplement.
- Pielichaty E. (2003), *Ujmowanie skutków aktualizacji wyceny instrumentów pochodnych według rachunkowości zabezpieczeń*, [w:] Sojak S. (red.), *Historia, współczesność i perspektywy rachunkowości w Polsce*, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.

- Preliminary Views on Conceptual Framework* (2006), *Preliminary Views on an improved Conceptual Framework for Financial Reporting: The Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-useful Financial Reporting Information*, IASB, London.
- Projekt dokumentu (Draft document) Measuring and Disclosing the Fair Value of Financial Instruments in Markets that Are Not Longer Active* (2008), IASB Expert Advisory Panel, London.
- Projekt standardu (Draft standard) Financial Instruments and Similar Items* (2000), Joint Working Group of Standard Setters, IASB, London.
- Projekt standardu (Draft standard) Fair Value Measurement* (2009), IASB, London.
- Prospective Financial Information. Guidance for UK directors* (2003), ICAEW, London.
- Purdy D. E. (1983), *The Enterprise Theory: An Extension*, „Journal of Business Finance & Accounting”, Vol. 10, No. 4.
- Ramanna K. (2008), *The Implications of Unverifiable Fair-Value Accounting: Evidence from the Political Economy of Goodwill Accounting*, „Journal of Accounting & Economics”, Vol. 45, No. 2/3.
- Reis R., Stocken P. (2007), *Strategic Consequences of Historical Cost and Fair Value Measurements*, „Contemporary Accounting Research”, Vol. 24, No. 2.
- Remlein M. (2008), *Połączenie i podział jednostek gospodarczych w świetle polskich i międzynarodowych regulacji bilansowych*, SKWP, Warszawa.
- Report of Committee on Accounting Valuation Bases* (1972), „Accounting Review”, Vol. 47, No. 4, Supplement.
- Report of the Financial Stability Forum on Enhancing Market and Institutional Resilience* (2007), Financial Stability Forum, Washington.
- Riahi-Belkaoui A. (2004), *Accounting Theory*, Thomson, London.
- Richard J. (2004), *The Secret Past of Fair Value: Lessons from History Applied to the French Case*, „Accounting in Europe”, Vol. 1.
- Richard J. (2005), *The Concept of Fair Value in French and German Accounting Regulations from 1673 to 1914 and its Consequences for the Interpretation of the Stages of Development of Capitalist Accounting*, „Critical Perspectives on Accounting”, Vol. 16, No. 6.
- Ronen J. (2008), *To Fair Value or Not Fair Value: A Broader Perspective*, „Abacus”, Vol. 44, No. 2.
- Rosen L. (1967), *Replacement – Value Accounting*, „Accounting Review”, Vol. 42, No. 1.
- Rosenfield P. (2008), *Prospects: A Missing Piece of Current Selling Price Reporting*, „Abacus”, Vol. 44, No. 1.
- Rozporządzenie Ministra Finansów (1997), *Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 października 1997 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów podatników w drodze oszacowania cen w transakcjach dokonywanych przez tych podatników*, Dz. U., nr 128, poz. 833.
- Rozporządzenie Ministra Finansów (2001), *Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych*, Dz. U., nr 149, poz. 1674 z późn. zm.
- Rozporządzenie Ministra Finansów (2007), *Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie szczegółowych zasad rachunkowości funduszy inwestycyjnych*, Dz. U., 2007, nr 249, poz. 1859.
- Rówińska M. (2009), *Wartość godziwa jako kategoria wyceny*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 53 (109).
- Rutkowski A. (2007), *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa.
- Ryan B., Scapens R., Theobald (2002), *Research Method and Methodology in Finance and Accounting – Second Edition*, Thomson, London.

- Samelak J. (2004), *Determinanty sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstw oraz kierunki jej dalszego rozwoju*, Wyd. AE, Poznań.
- Samelak J. (2007), *Zasada ostrożności w teorii i praktyce rachunkowości (głos w dyskusji)*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 38 (94).
- Samuelson P., Hordhaus W. (1989), *Macroeconomics*, McGraw-Hill Book Company, New York–Toronto.
- Sawicki K. (2009), *Wybrane problemy ustalania wartości w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 43 (109).
- Sawicki K. (red.), (2004), *Rachunkowość finansowa*, PWE, Warszawa.
- Sawicki K. (red.), (2005), *Podstawy rachunkowości*, PWE, Warszawa.
- Scheffs M. (1938), *Bilans kupiecki i podatkowy*, Wyd. Związku Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Scheffs M. (1938), *Oznaczanie wartości przedmiotów bilansowych*, Księgarnia W. Wilak, Poznań.
- Schmidt F. (1931), *Is Appreciation Profit?*, „Accounting Review”, Vol. 6, No. 4.
- Schweitzer M. (2001), *Ambiwalencja teoria rachunkowości: wartość dla akcjonariusza czy wartość dla interesariusza*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 6 (62).
- SFAS 13 (1976), *Accounting for Lease*, FASB, Norwalk.
- SFAS 33 (1979), *Financial Reporting and Changing Prices*, FASB, Norwalk.
- SFAS 69 (1982), *Disclosures about Oil and Gas Producing Activities – An Amendment of FASB Statements 19, 25, 33, and 39*, FASB, Norwalk.
- SFAS 105 (1990), *Statement of Financial Accounting Standards No. 105: Disclosure of Information about Financial Instruments with Off-Balance-Sheet Risk and Financial Instruments with Concentrations of Credit Risks*, FASB, Norwalk.
- SFAS 107 (1991), *Statement of Financial Accounting Standards No. 107: Disclosure about Fair Value of Financial Instruments*, FASB, Norwalk.
- SFAS 115 (1993), *Statement of Financial Accounting Standards No. 115: Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities*, FASB, Norwalk.
- SFAS 126 (1996), *Statement of Financial Accounting Standards No. 126: Exemption from Certain Required Disclosures about Financial Instruments for Certain Nonpublic Entities*, FASB, Norwalk.
- SFAS 144 (2001), *Statement of Financial Accounting Standards No. 144: Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets*, FASB, Norwalk.
- SFAS 157 (2006), *Statement of Financial Accounting Standards No. 157: Fair Value Measurement*, FASB, Norwalk.
- SFAS 159 (2007), *Statement of Financial Accounting Standards No. 159: The Fair Value Option for Financial Assets and Financial Liabilities*, FASB, Norwalk.
- SFAS 157 (2008), *Fair Value Measurements: Implementation Challenges for the Alternative Investment Industry*, Rothstein Kass. Roseland.
- Skalski W. (1935), *Zasady inwentaryzowania i bilansowania w przedsiębiorstwach handlowych i przemysłowych*, Księgarnia Św. Wojciecha, Poznań.
- Skrzywan S. (1973), *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, PWE, Warszawa.
- Słownik języka polskiego (2008), WN PWN, Warszawa.
- Smith M. (2003), *Research Methods in Accounting*, Sage, London.
- Snowdon B., Vane H., Wyneczyk P. (1998), *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, WN PWN, Warszawa.
- So S., Smith M. (2009), *Value-Relevance of Presenting Changes in Fair Value of Investment Properties in the Income Statement: Evidence from Hong Kong*, „Accounting & Business Research”, Vol. 39, No. 2.
- Sobańska I. (2004), *Potrzeba integracji rachunkowości zarządczej i rachunkowości finansowej w praktyce jako efekt zmian zasad sporządzania sprawozdań finansowych w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 18 (74).

- Sobańska I. (2005), *Reorientacja sprawozdań finansowych i systemu rachunkowości jako skutek wdrażania MSR*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 27 (83).
- Sobańska I. (2006a), *Międzynarodowa rachunkowość zarządcza. Wybrane problemy*, [w:] Sobańska I., Nowak W. A (red.), *Międzynarodowe i krajowe regulacje rachunkowości i ich implementacja. Wyzwania i bariery*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Sobańska I. (red.), (2006b), *Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza. Najnowsze tendencje, procedury i ich zastosowanie w przedsiębiorstwach*, Wyd. C. H. Beck, Warszawa.
- Sobańska I. (red.), (2009), *Rachunek kosztów. Podejście operacyjne i strategiczne*, Wyd. C. H. Beck, Warszawa.
- Sobańska I. Michalak M. (2009), *Wykorzystanie informacji prospektywnych w sprawozdawczości finansowej zorientowanej na wartość na przykładzie MSR 36 „Utrata wartości aktywów”*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 53 (109).
- Sojak S. (1994), *Rachunkowość zarządcza w warunkach inflacji*, TNOiK, Toruń.
- Sojak S. (1996), *Rachunkowość w warunkach hiperinflacji*, Wyd. UMK, Toruń.
- Sojak S. (2001), *Ceny transferowe. Teoria i praktyka*, WN PWN, Warszawa.
- Sorter G., Horngren C. (1962), *Asset Recognition and Economic Attributes – the Relevant Costing Approach*, „Accounting Review”, Vol. 37, No. 3.
- Sprouse R. (1963), *Historical Costs and Current Assets – Traditional and Treacherous*, „Accounting Review”, Vol. 38, No. 4.
- Staubus G. (1967), *Current Cash Equivalent for Assets: A Dissent*, „Accounting Review”, Vol. 42, No. 4.
- Staubus G. (1985), *An Induced Theory of Accounting Measurement*, „Accounting Review”, Vol. 40, No. 1.
- Staubus G. (1986), *The Market Simulation Theory of Accounting Measurement*, „Accounting & Business Research”, Vol. 16, No. 62.
- Staubus G. (2004), *Two Views of Accounting Measurement*, „Abacus”, Vol. 40, No. 3.
- Staubus G. (2005), *Determinants of the Value of Accounting Procedures*, „Abacus”, Vol. 6, No. 2.
- Sterling R. R. (1970), *Theory of the Measurement of Enterprise Income*, University Press of Kansas, Lawrence.
- Sterling R. R. (1981), *Cost (Historical versus Current) versus Exit Values*, „Abacus”, Vol. 17, No. 2.
- Stewardship/Accountability as an Objective of Financial Reporting a comment on the IASB/FASB Conceptual Framework* (2007), Pro-Active Accounting Activities in Europe (PAAinE).
- Summary Report of the Conceptual Framework Measurement Roundtables* (2007), IASB/FASB, London–Norwalk.
- Szejna S. (2008), *Pomiar w rachunkowości. Wybrane prace z dorobku 60-lecia Katedry Rachunkowości Uniwersytetu Łódzkiego 1948–2008*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Szychta A. (1996), *Teoria rachunkowości Richarda Mattessicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauki rachunkowości. Studium metodologiczne*, FRR w Polsce, Warszawa.
- Szychta A. (2008), *Paradygmaty w nauce rachunkowości w świetle koncepcji Thomasa S. Kuhna. Wybrane prace z dorobku 60-lecia Katedry Rachunkowości Uniwersytetu Łódzkiego 1948–2008*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Szymański K. G. (1988), *Problemy metodologiczne nauki rachunkowości*, Wyd. Uczelniane SGPiS, Warszawa.
- Śnieżek E. (2008a), *Sprawozdawczość przepływów pieniężnych. Krytyczna ocena i propozycja modelu*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Śnieżek E. (red.), (2008b), *System rachunkowości w nurcie wyzwań XXI wieku*, ODDK, Gdańsk.
- Świdarska G. (1989), *Bilans dynamiczny – teorie i aktualne znaczenie*, SGPiS, Warszawa.

- The FASB Stock Options Proposal: Its Effect on the U.S. Economy and Jobs, Hearings Before the Subcommittee on Capital Markets, Insurance and Government Sponsored Enterprises of the Committee on Financial Services*, (2004), Serial No. 180-80, U.S. Government Printing Office, Washington.
- Turyle S. (2008), *Discussion of Ronen*, „Abacus”, Vol. 44, No. 2.
- Turyna J. (2003), *Ramy koncepcyjne sprawozdawczości finansowej według MSR i US GAAP – analiza porównawcza*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 16 (72).
- Turyna J. (2005), *Koncepcje pomiaru i ustalania wyniku finansowego*, „Monitor Rachunkowości i Finansów”, nr 1 (69).
- Turzyński M. (2006), *Wycena środków trwałych na potrzeby MSR*, „Rachunkowość”, nr 4.
- Turzyński M. (2008), *Krajowy Standard Rachunkowości „Leasing, najem i dzierżawa” – wybrane problemy*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 42 (98).
- Tweedie D. (2007a), *Interview with Sir David Tweedie*, „Insight”, Q3.
- Tweedie D. (2007b), *Can Global Standards Be Principle Based?*, „Journal of Applied Research in Accounting and Finance”, Vol. 2, No. 1.
- Tweedie D., Seidenstein T. (2005), *Setting a Global Standard: The Case for Accounting Convergence*, „Northwestern Journal of International Law & Business”, Vol. 25, No. 3.
- Ustawa (1983), *Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn*, Dz. U., nr 45, poz. 2007 z późn. zm.
- Ustawa (1992), *Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych*, Dz. U., nr 21, poz. 86 z późn. zm.
- Ustawa (1997), *Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami*, Dz. U., nr 115, poz. 741 z późn. zm.
- Ustawa (2000a), *Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o rachunkowości*, Dz. U., nr 113, poz. 1186 z późn. zm.
- Ustawa (2000b), *Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych*, Dz. U., nr 86, poz. 959 z późn. zm.
- Ustawa (2004a), *Ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 r. o zmianie ustawy o rachunkowości oraz o zmianie ustawy o biegłych rewidentach i ich samorządzie*, Dz. U., nr 213, poz. 2155.
- Ustawa (2004b), *Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług*, Dz. U., nr 54, poz. 535 z późn. zm.
- Ustawa o rachunkowości (2009), *Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości*, Dz. U., nr 152, poz. 1223 z późn. zm.
- Veron N. (2008), *Fair Value Accounting Is the Wrong Scapegoat for this Crisis*, „Accounting in Europe”, Vol. 5.
- Vickrey D. (1975), *A Comment on the Larson-Schattke and Chambers Debate Over the Additivity of CCE*, „Accounting Review”, Vol. 50, No. 1.
- Vinals J. (2008), *Improving Fair Value Accounting*, „Financial Stability Review”, No. 12.
- Walczak M. (red.), (2003a), *Międzynarodowe i polskie regulacje rachunkowości w praktyce*, Difin, Warszawa.
- Walczak M. (red.), (2003b), *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa.
- Walińska E. (2003), *Rachunkowość podatków odroczonej, FRR w Polsce*, Warszawa.
- Walińska E. (2004), *Wartość bilansowa przedsiębiorstwa a alokacja podatku dochodowego*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Walińska E. (2006), *Sprawozdanie finansowe 2006 według MSR*, „Nowe Standardy Sprawozdawczości”, Wydanie specjalne, grudzień.
- Walińska E. (2007), *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości. Ogólne zasady pomiaru i prezentacji pozycji bilansu i rachunku wyników*, Wolters Kluwer, Warszawa.

- Walińska E. (2008), *Źródła finansowania jako obszar pomiaru i prezentacji w systemie rachunkowości – artykuł dyskusyjny*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 44 (100).
- Walińska E. (2009), *Bilans jako fundament sprawozdawczości finansowej w kontekście zmian współczesnej rachunkowości*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Walińska E. (2010), *Przychody jako kategoria pomiaru dokonań jednostki – potrzeba nowych rozwiązań*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”.
- Walińska E. (red.), (2005), *Meritum. Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Walińska E. (red.), (2008), *Polska praktyka rachunkowości w kontekście procesu harmonizacji międzynarodowej sprawozdawczości finansowej*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Walińska E., Czajor P. (2002), *Aktywa i zobowiązania finansowe – zasady klasyfikacji, wycena i ujęcie jej skutków*, „Przegląd Podatkowy”, nr 5 (133).
- Walker R. G. (2003), *Objectives of Financial Reporting*, „Abacus”, Vol. 39, No. 3.
- Walker R. G., Jones S. (2003), *Measurement: A Way Forward*, „Abacus”, Vol. 39, No. 3.
- Wallace M. (2004), *Performance Reporting under Fair Value Accounting*, „North American Actuarial Journal”, Vol. 6, No. 1.
- Wallace M. (2006), *The Problem with Current Accounting. A Critique of SFAS 115 and SFAS 133 Using an Equity-Indexed Annuity Example*, „North American Actuarial Journal”, Vol. 10, No. 1.
- Wallace M. (2008), *Stock Valuation Using Fair-Value Accounting Data*, „Bank Accounting & Finance”, April–May.
- Wallace W. (2008), *The Need for a Touchstone: Historical Cost and Transaction Basis*, „Accounting Today”, April–May.
- Walton P. (2004), *IAS 39: Where Different Accounting Models Collide*, „Accounting in Europe”, Vol. 1.
- Wartość i cena. Wypisy z dzieł autorów polskich i obcych (1919), Nakład Gebethnera i Wolfa, Warszawa.
- Watts R. (2003a), *Conservatism in Accounting. Part I: Explanations and Implications*, „Accounting Horizons”, Vol. 17, No. 3.
- Watts R. (2003b), *Conservatism in Accounting. Part II: Evidence and Research Opportunities*, „Accounting Horizons”, Vol. 18, No. 4.
- Whittington G. (2007), *The Adoption of International Accounting Standards in the European Union*, „European Accounting Review”, Vol. 14, No. 1.
- Whittington G. (2008a), *What the ‘Old Guys’ Can Tell Us: Edwards and Bell’s the Theory and Measurement of Business Income*, „Irish Accounting Review”, Vol. 15, No. 1.
- Whittington G. (2008b), *Fair Value and the IASB/FASB Conceptual Framework Project: An Alternative View*, „Abacus”, Vol. 44, No. 2.
- Wier H. (2009), *Fair Value or Conservatism: The Case of the Gold Industry*, „Contemporary Accounting Research”, Vol. 26, No. 4.
- Więclaw W. (2009), *Zabezpieczenie w rachunkowości w świetle MSSF i Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczególnych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych*, [w:] Sobańska I., Wnuk-Pel T., *Rachunkowość w procesie tworzenia wartości przedsiębiorstwa*, Wyd. UŁ, Łódź.
- Williams S. (2003), *Assets in Accounting: Reality Lost*, „The Accounting Historians Journal”, December.
- Wolk H. (1970), *Current Value Depreciation: A Conceptual Clarification*, „Accounting Review”, Vol. 45, No. 3.
- Woźniak P., Seredyński R. (2009), *Rachunkowość zabezpieczeń*, ODDK, Gdańsk.

- Wright F. (1965), *A Theory of Inventory Measurement*, „Abacus”, Vol. 1, No. 2.
- Wright F. (1970), *Dual Valuation in Inventory Measurement*, „Accounting Review”, Vol. 45, No. 1.
- Wstępne wnioski (*Preliminary views*) (2008), *Conceptual Framework for Financial Reporting: The Reporting Entity*, IASB–FASB, London–Norwalk.
- Wycena nieruchomości (2000), Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych – Appraisal Institute, Warszawa.
- Yamamoto T. (2008), *Asset Impairment Accounting and Appraisers: Evidence from Japan*, „Appraisal Journal”, Vol. 76, No. 2.
- Young M. (2008), *The Role of Fair Value Accounting in the Subprime Mortgage Meltdown*, „Journal of Accountancy”, May.
- Zeff S. (1962), *Replacement Cost: Member of the Family, Welcome Guest, Or Intruder?*, „Accounting Review”, Vol. 37, No. 4.
- Zeff S. A. (2005), *The Evolution of U.S. GAAP*, „CPA Journal”, Vol. 75, No. 1.
- Zeff S. A. (2007), *The SEC Rules Historical Cost Accounting: 1934 to the 1970s*, „Accounting and Business Research”, Special issue.
- Zielke C., Starkie M., Seeberg T. (2008), *Reporting Move Could Break the Write-down Spiral*, „Financial Times”, 2 April.
- Zijl T. van, Whittington G. (2005), *Deprival Value and Fair Value: A Reinterpretation and a Reconciliation*, „Centre for Accounting, Governance and Taxation Research”.