

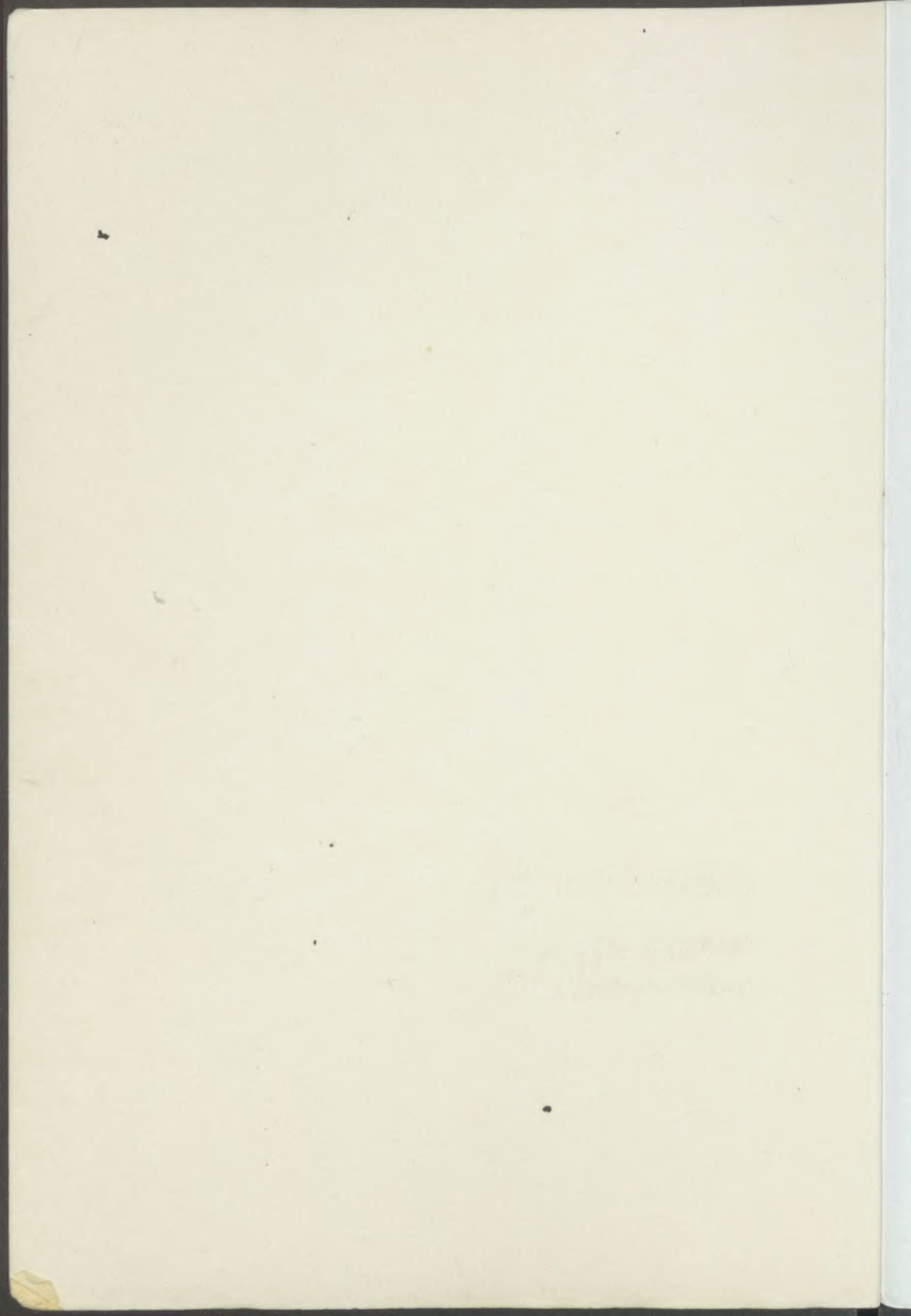


Rachunkowość

Wybrane problemy naukowo-badawcze

ph pod redakcją
Sławomira Sojaka

WYDAWNICTWO NAUKOWE
Uniwersytetu Ekonomicznego
MIKOŁAJA KOPERNIKA



Rachunkowość

Wybrane problemy

Rachunkowość

Wybrane problemy
naukowo-badawcze

WYDAWALNIA GOSPODARSTWA
KRAJOWA AKADEMII WIEDZ
TORUŃ 1983

Rachunkowość

Wybrane problemy
naukowo-badawcze

Rachunkowość

Wybrane problemy naukowo-badawcze

pod redakcją
Sławomira Sojaka

WYDAWNICTWO NAUKOWE
UNIwersytetu MIKOŁAJA KOPERNIKA

Toruń 2012



Recenzenci
Danuta Dziawgo
Lech Dziawgo
Bożena Kołosowska

Projekt okładki
Monika Pest

Na okładce wykorzystano fotografię: © Renaters – Fotolia.com

Korekta
Elżbieta Kossarzecka

© Copyright by Wydawnictwo Naukowe
Uniwersytetu Mikołaja Kopernika
Toruń 2012

ISBN 978-83-231-2855-7
ISBN 978-83-231-2909-7

WYDAWNICTWO NAUKOWE
UNIwersYTETU MIKOŁAJA KOPERNIKA

Redakcja: ul. Gagarina 5, 87-100 Toruń
tel. +48 56 611 42 95, fax +48 56 611 47 05
e-mail: wydawnictwoumk@umk.pl
Dystrybucja: ul. Reja 25, 87-100 Toruń
Tel./fax +48 56 611 42 38, e-mail: books@umk.pl

www.wydawnictwoumk.pl

Druk: Wydawnictwo Naukowe UMK
ul. Gagarina 5, 87-100 Toruń



D 362/2012

Spis treści

Wstęp	7
Ewa Wiktoria Babuška Ewolucja zakresu pojęciowego i struktury współczesnej rachunkowości	9
Renata Biadacz Plany kont w Polsce – zarys historyczny	23
Małgorzata Cieciora Analiza czynników kształtujących wartość firmy (<i>goodwill</i>) we współczesnej gospodarce	49
Maciej Frendzel Ujęcie kosztów transakcji w wartości początkowej i bilansowej składnika aktywów w kontekście podejścia bilansowego	63
Beata Gostomczyk Skuteczność przewidywania bankructwa wybranych modeli dyskryminacyjnych	77
Elżbieta Jaworska Dylematy moralne zawodowych księgowych w świetle wybranych teorii etycznych	95

Marcin Kędzior

Badania dotyczące rynków kapitałowych w rachunkowości 109

Jarosław Mielcarek

Wycena kosztów wytworzenia zapasów według rachunku kosztów
działań i MSR 2 – zapasy 123

Maciej Piechocki

Koszty nieodwracalne działalności gospodarczej 141

Lucyna Poniatowska

Wycena jako instrument polityki bilansowej 149

Grażyna Voss, Piotr Prewysz-Kwinto

Standardy sporządzania bilansu w latach 1934–1991 w Polsce . . . 165

Edward Wiszniowski

Pomiar ryzyka ekstremalnego w rachunkowości banków 185

Wstęp

Autorami zawartych w tej książce opracowań są pracownicy naukowcy katedr rachunkowości kilkunastu polskich uczelni. Przedstawiona tematyka stanowi zaledwie wycinek problemów badawczych, jakie absorbują środowisko naukowe na początku XXI wieku.

Autorzy poszczególnych rozdziałów poszukują odpowiedzi na szereg pytań, które w procesie badawczym stawia naukowiec pochyłający się czy to nad rozprawami naukowymi swoich kolegów i nauczycieli, czy to nad sprawozdaniami finansowymi wielkich korporacji międzynarodowych lub małych przedsiębiorstw. Są wśród tych kwestii zagadnienia podstawowe, mianowicie: jaka była, jest i będzie rachunkowość, jakie czynniki kształtowały i kształtują jej zakres pojęciowy, strukturę instytucjonalną, pomiar i wycenę podstawowych wielkości ekonomicznych, którymi zajmuje się rachunkowość.

Zastanawiają się nad tym, jakie konsekwencje dla rachunkowości mają gwałtowne zmiany życia gospodarczego, a jednocześnie stawiają pytanie, czy zmiany te są inspiracją dla nowych obszarów badawczych.

Próbują przeanalizować, jak zmieniały się podstawowe elementy systemu rachunkowości, plany kont i sprawozdania w ostatnich kilkudziesięciu latach w Polsce – czy kształtowały się one pod wpływem bieżących potrzeb praktyki, czy pod wpływem teorii naukowych.

Zawarte w tej książce opracowania skłaniają także do poszukiwania odpowiedzi nie tylko na pytania o to, co badać, ale także jak badać te zmiany, jakie teorie i metody wykorzystywać.

Czytając tę książkę z pewnością nie na wszystkie z tych pytań uzyska satysfakcjonujące odpowiedzi. To dobrze – będzie ona bowiem podstawą do nowych poszukiwań i stawiania nowych pytań badawczych.

Ostateczny kształt monografii jest kompromisem trzech grup osób: autorów, recenzentów i redaktora. Autorom dziękuję za nadesłane teksty, recenzentom – za wnikliwe uwagi i sugestie, większość których uwzględniłem przy redakcji tego tomu.

Sławomir Sojak

Ewa Wiktorja Babuška*

Ewolucja zakresu pojęciowego i struktury współczesnej rachunkowości

Wprowadzenie

Istota rachunkowości pozostaje niezmienna w toku jej wielowiekowego rozwoju, lecz zakres pojęciowy i struktura tej dyscypliny podlegają nieustannej ewolucji i wzbogaceniu. W obecnej dobie, w której rachunkowość została określona tyleż niekwestionowanym, co zaszczytnym mianem „języka biznesu” (*language of business*) należy podkreślić szczególną nobilitację tej nauki stosowanej, rozważanej zarówno jako teoria, praktyka oraz polityka. Zgadzać się ze stwierdzeniem, że rachunkowość jest jedna (Gmytrasiewicz, 2007, s. 84; Paszula, 2010, s. 109–117) i nie należy traktować jej przymiotnikowo (Sojak, 2011, s. 265–288), nie sposób nie zauważyć mnożących się dziedzin, obszarów, zagadnień i problemów badawczych wypływających z rachunkowości i organicznie z nią powiązanych, a aspirujących niejednokrotnie (jak np. sprawozdawczość finansowa) do rangi odrębnych dyscyplin. Należy wskazać na szczególnie rozkwit wielu spójnych z nią przedmiotów, sprawiających, że nie tylko tradycyjny podział rachunkowości na księgowość, kalkulację kosztów i sprawozdawczość, ale i wywodzący się z gospodarki rynkowej, a obejmujący podejście historyczne i planistyczne podział na rachunkowość finansową i zarządczą

* Dr Ewa Wiktorja Babuška, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Rachunkowości Finansowej, adiunkt, babuskae@uek.krakow.pl.

wydają się niewystarczające i nieprzystające do dzisiejszej rzeczywistości gospodarczej i społecznej. Muszą być wzięte pod uwagę aspekty globalne, które wyłoniły relatywnie obszerną i prężnie rozwijającą się dziedzinę rachunkowości międzynarodowej, aspekty polityczno-prawne kreujące coraz bardziej rozbudowującą się i komplikującą rachunkowość sektora publicznego i organizacji pożytku publicznego czy wynikającą z niezgodności prawa bilansowego i podatkowego rachunkowość podatkową. Nie można pominąć odmian rachunkowości wynikających ze specyfiki prowadzących ją jednostek branżowych, jak: rachunkowość banków, ubezpieczeń i funduszy emerytalnych, przemysłowa, handlowa, rolnicza, usług, gastronomii itp. Można wskazać na pokrewne przedmioty wywodzące się z rachunkowości, np.: rewizja finansowa, audyt wewnętrzny. Artykuł zwraca uwagę na wzrost rangi rachunkowości i jej znaczenia w dyscyplinarnej strukturze nauk ekonomicznych przez ukazanie rozszerzającego się zakresu pojęciowego oraz struktury rozważanych na tle jej rysu historycznego, istoty i pełnionych funkcji.

1. Rys historyczny i istota rachunkowości

Podstawowe zasady, normy, reguły, kanony, założenia, standardy na których oparta jest rachunkowość wykształciły się w toku jej wielowiekowego, historycznego rozwoju, notabene nadal trwającego. Istnieją trzy możliwe odpowiedzi na pytanie, kiedy powstała rachunkowość (Jaruga, 1997, s. 164–166): (1) 6 tysięcy lat temu, wraz z rozpoczęciem ukierunkowanej na cel rejestracji faktów życia gospodarczego, tj. praktycznej działalności księgowej, środka rozumienia procesu gospodarczego, jego języka; (2) 500 lat temu, wraz z dziełem Lucasa Pacioli¹, inicjującym opisywanie rachunkowości, tj. księgowości, przedmiotu opracowań literaturowych, fragmentu języka literatury fachowej; (3) 100 lat temu, z pojawieniem się pierwszych

¹ W traktacie XI „*Particularis de Computis et Scripturis*” będącym najbardziej znaną częścią wiekopomnego dzieła L. Pacioli „*Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita*”, poświęconym ściśle zasadom księgowości, został zawarty jako pionierski „...kompletny wykład reguł i logiki podwójnego zapisu na kontach księgowych, aktualnych do dziś” (Pogodzińska-Mizdrak E., 2005, s. 12–15)

teoretycznych konstrukcji rachunkowości, tj. nauki samodzielnej, środka rozumienia ewidencji, języka księgowości. Istnieje przekonanie, że nie należy umiejscawiać początków tego systemu ewidencji w zamierzchłej przeszłości, lecz fakt powstania rachunkowości odnosić do wieków średnich, do okresu renesansu oraz wiązać z wynalezieniem fundamentalnej do dzisiaj dla rachunkowości zasady podwójnego zapisu, tj. z narodzinami podwójnej księgowości (Skrzywan, 1971a, s. 657–659).

Pojawienie się księgowości podwójnej, opartej na założeniu kwantyfikacji, zdarzeń jest zbieżne z początkami rachunku ekonomicznego, dla którego warunki rodzące jego potrzebę wytworzyły się w rozwiniętej gospodarce towarowo-pieniężnej. Księgowość umożliwiając ocenę działalności gospodarstw i mając na celu mierzenie jej efektów, była pierwotną formą tego rachunku i miejscem jego uformowania się. Rachunek ekonomiczny i księgowość podwójna wywodzą się z życia gospodarczego, które stało się przesłanką i inspiracją do ich dalszej ewolucji w służbie praktyki przebiegającej paralelnie z rozwojem gospodarczym. Księgowość podwójna zyskała miano rachunkowości. Wspólność genezy przesądziła o komplementarnym charakterze rachunku ekonomicznego i rachunkowości, co oznacza postępowanie rozwoju rachunkowości w ślad za rosnącymi wymaganiami co do precyzji przeprowadzania rachunku w komplikujących się warunkach gospodarowania (Micherda, 2001, s. 16–17). Rachunkowość powstała jako zbiór sposobów, technik i metod praktycznego wyrażenia, opisanie czynności wytwórczych (rzemieślniczych) i handlowych prowadzonych przez indywidualnych uczestników życia gospodarczego u początków jego kształtowania się w gospodarce towarowo-pieniężnej. Początki rachunkowości w Polsce dotyczą kupców i rejestracji ich rozrachunków z dłużnikami (Wojciechowski, 1964, s. 30).

W tradycyjnym znaczeniu rachunkowość jest utożsamiana z działalnością praktyczną, polegającą na ewidencji księgowej operacji gospodarczych (zdarzeń, zjawisk, zaszczości, faktów, czynności, transakcji), występujących w jednostkach organizacyjnych, aby ustalić wynik ich działalności, którym może być zysk lub strata. Ewidencja księgowa polega na pomiarze i rejestracji zdarzeń, w tym operacji gospodarczych zachodzących w jednostkach według reguły podwójnego zapisu, tj. w systemie księgowości

podwójnej. Rachunkowość jest dziedziną mającą przede wszystkim zastosowanie praktyczne w działalności jednostek.

Mimo różnych koncepcji, stanowisk i podejść do istoty rachunkowości pozwalających na szersze jej rozumienie, wykraczające poza wymiar ewidencji gospodarczej i otwierające możliwość strukturalnego jej traktowania, a także mimo licznych prób odnoszenia się do wielu aspektów tego pojęcia i wielokrotnego definiowania rachunkowości, najczęściej jest ona uważana za system ewidencjonowania zmian zachodzących w składnikach majątku jednostki i źródłach ich pochodzenia w wyniku prowadzonej działalności pod wpływem procesów zakupu, produkcji, magazynowania, sprzedaży stanowiących jej istotę.

Praktyka rachunkowości oznacza techniczną stronę ewidencji gospodarczej i sprowadza się do wykorzystywania wszystkich dostępnych metod i środków w celu gromadzenia, przetwarzania i prezentowania danych księgowych i wyników działalności jednostek. Dziś rachunkowość traktowana jako język biznesu w wymiarze światowym podlega procesom standaryzacji i harmonizacji w skali międzynarodowej, mimo nadal istniejących krajowych systemów rachunkowości i ich swoistych rozwiązań (Surdykowska, 1999; Jaruga (red.), 2002; Messner (red.), 2007; Olchowicz, Tłaczała, 2009; Świdarska, Więclaw, 2009). Rachunkowość to pomiar zdarzeń gospodarczych i system informacyjno-kontrolny. Aktualne pojęcie rachunkowości obejmuje nie tylko praktykę, ale też teorię i politykę².

2. Teoria, praktyka i polityka rachunkowości

Na gruncie praktyki rachunkowości, jej wielowiekowych doświadczeń powstała teoria rachunkowości będąca wynikiem wyodrębnienia się rachunkowości jako nauki stosowanej. Oddzielenie się rachunkowości jako

² Takie rozróżnienie prezentują niektórzy autorzy, m.in. A. Szycha, która po przeprowadzeniu pogłębionej analizy poglądów na istotę rachunkowości zaproponowała jej podział na teorię, politykę i praktykę (Szycha, 1996, s. 26–27), i W. Brzezina, który rozważając politykę rachunkowości w kontekście rachunkowości jako nauki podkreśla, że polityka ta stanowi swego rodzaju pomost między teorią a praktyką rachunkowości (Brzezina, 1998, s. 22). Pogląd taki podziela także J. Płóciennik-Napierała (2003, s. 37–38, 2004, s. 27–39).

dyscypliny naukowej związanej z wykształceniem się teorii rachunkowości nastąpiło na przełomie XIX i XX wieku. Z chwilą jej objęcia regulacjami prawnymi zaczęto mówić o polityce rachunkowości. Rachunkowość jest więc rozważana w trzech wymiarach: praktycznym, jako wiedza mająca zastosowanie w działaniu jednostek; teoretycznym, jako nauka zajmująca należne jej miejsce pośród nauk ekonomicznych (w dyscyplinarnej strukturze nauk o kierowaniu organizacjami, por. Krzyżanowski, 1999, s. 137); i politycznym, jako zbiór zasad i regulacji prawnych odnoszących się do jej stosowania.

Teoria rachunkowości zajmuje się formułowaniem i analizą zasad leżących u podstaw praktyki rachunkowości i wspierających ją³. Jest określana jako spójny zbiór logicznych zasad, pozwalający na lepsze zrozumienie istniejącej praktyki rachunkowości, tworzy strukturę pojęciową służącą do oceny tej praktyki oraz nadaje kierunek tworzeniu nowych metod i procedur. Zasady rachunkowości stanowią jeden z wielu czynników kształtujących praktykę rachunkowości. Wśród innych znaczących sił wpływających na praktykę znajdują się m.in. polityka, ekonomia, prawo, statystyka itp. Celem teorii rachunkowości, obok kreacji zasad, jest rozpoznanie i zrozumienie tych sił (Hendriksen, van Breda, 2002, s. 43). Ale granice nauk są rozwodnione i nie da się dokładnie ustalić, gdzie rachunkowość kończy się, a zaczynają inne nauki. Rachunkowość jednak jest nauką samodzielną i nie może być sprowadzona do żadnej z nauk (Jaruga, 1997, s. 164). Rachunkowość jest nauką, gdyż opisuje istniejącą rzeczywistość gospodarczą i wyjaśnia ją przy użyciu swoistych metod: podmiotowej i bilansowej (Sojak, 2011, s. 267). Istnieją różne koncepcje tworzenia teorii rachunkowości: podatkowa, prawna, etyczna, ekonomiczna, behawioralna i strukturalna. Wszystkie te podejścia, znajdujące zastosowanie w procesie kreowania pojęć z zakresu rachunkowości, przyczyniły się do stworzenia

³ W USA są to ogólnie akceptowane zasady rachunkowości (*Generally Accepted Accounting Principles – GAAP*) (Delaney P.R. i in. 2003). W UE były to dyrektywy dotyczące rachunkowości: Dyrektywa IV, VII, VIII, lecz rok 2005 w UE był rokiem konwersji do Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, tzn. że od 1 stycznia 2005 r. ponad 7 tys. spółek publicznych w UE sporządza swe sprawozdania finansowe według MSR i międzynarodowych standardów sprawozdawczości finansowej (MSSF).

i oceny przyjętych w rachunkowości zasad, metod i sposobów postępowania. Nie ma jednej ogólnej teorii rachunkowości na obecnym etapie jej rozwoju, a to, co jest osiągalne i cenne w obecnym stadium, stanowi zbiór teorii (modeli) i subteorii wzajemnie się dopełniających lub wykluczających (Hendriksen, van Breda, 2002, s. 44). Rachunkowość jako teoria obejmuje „badania nad praktyką rachunkowości i wyniki badań w formie teorii, koncepcji, modeli i hipotez” (Jaruga, 1997, s. 164; Hendriksen, van Breda, 2002, s. 44 i s. III), a w końcu I dekadę XXI wieku rachunkowość zawiera relatywnie obszerny dorobek naukowy, prezentując teorie o różnym charakterze, zakresie i uszczegółowieniu przedmiotowym (Szychta, 2010, s. 245–265).

Polityka rachunkowości jest różnie definiowana. Składają się na nią sposoby, przy użyciu których przedsiębiorstwo prezentuje informację finansową o sobie. W takim sensie polityka rachunkowości (*policy of accounting*) została zdefiniowana w międzynarodowych standardach rachunkowości i utożsamiona z uznanymi zasadami rachunkowości, którymi są „konkretne zasady, metody, konwencje, reguły i praktyki przyjęte przez jednostkę w celu sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych” (IAS 8, 2004, s. 659 i MSR 1, 2001, s. 93). W innym opracowaniu polityka rachunkowości jest „zbiorem standardów, opinii, interpretacji, reguł i przepisów wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa w ich sprawozdawczości finansowej” (Hendriksen, Breda, 2002 s. 250). Polityka rachunkowości była obecna zawsze w Polsce, choć właściwą sobie rangę zyskała w roku wejścia w życie ustawy o rachunkowości (1995), zdefiniowana zaś została w 2002 roku w noweli do ustawy jako „...wybrane i stosowane przez jednostkę rozwiązania dopuszczone ustawą, w tym także określone w MSR, zapewniające wymaganą jakość sprawozdań finansowych” (art. 3, ust 1, pkt 11). Funkcjonujące w obiegu i w literaturze pojęcie „polityki bilansowej” jest jej synonimem na równi traktowanym przez niektórych autorów, chociaż niejednomyślnie. Pojęcie polityki rachunkowości jest rozpatrywane pod różnymi innymi względami (np. Sawicki, 2002; Jaruga, 2002; Walińska, Zakrzewska, 2003, s. 71).

Polityka rachunkowości obejmuje unormowania prawne odnoszone do rachunkowości, ustalane na zewnątrz i wewnątrz jednostki, na poziomie

makro- i mikroekonomicznym. Może być stanowiona na szczeblu państw lub organizacji o zasięgu międzypaństwowym i światowym i w konkretnej jednostce, jako regulacje wewnętrzne. Jej ustalenia mogą być fakultatywne (MSR-y) lub obligatoryjne (krajowe prawo bilansowe). Akcentuje się rozróżnienie między polityką rachunkowości ustalaną dla niektórych jej elementów przez władze i ośrodki prawodawcze usytuowane ponad jednostką a polityką indywidualną ustalaną w ramach pozostawionego jej przez ustawodawcę wyboru przez samą jednostkę. Sposób formułowania polityki rachunkowości budzi czasami kontrowersje ze względu na skutki ekonomiczne dla jednostek i użytkowników informacji finansowej. Są argumenty przemawiające za i przeciw regulacjom. Jest to wciąż problem niejednoznaczny i otwarty.

W gospodarce rynkowej polityka rachunkowości jest jednym z narzędzi zarządzania jednostką. Jej kształt zależy od ogólnych ram ustalonych w prawie bilansowym oraz od dostosowania do działalności jednostki. Może ona usprawnić zarządzanie tylko wówczas, gdy jednostka w odpowiedni sposób wykorzysta związane z nią instrumenty i możliwości jej tworzenia. Polityka rachunkowości przez ustanowione przepisy rzutuje znacząco na sposób realizacji funkcji rachunkowości, w tym funkcji kontrolnej, od spełnienia której zależy prawdziwość informacji pochodzących z rachunkowości. Polityka rachunkowości jest podstawą odniesienia, bazą porównawczą (stanem pożądanym, standardem, wzorcem) dla realizacji w jednostkach kontroli finansowo-księgowej.

3. Funkcje rachunkowości

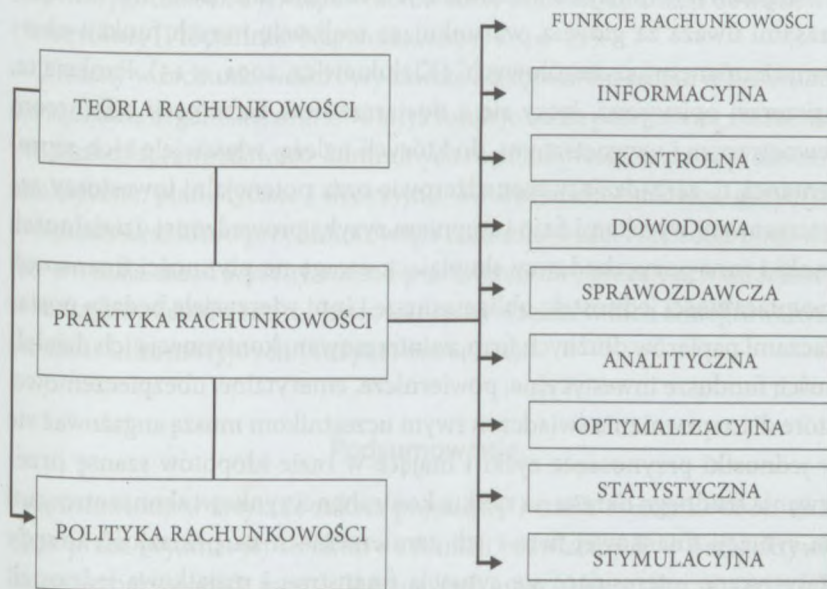
Rachunkowość rozumiana jest jako wiedza obejmująca praktykę, teorię i politykę. Funkcje rachunkowości mają swe miejsce w ramach pierwszego z członów tego układu, tj. w praktyce rachunkowości (Płóciennik-Napierała, 2003, s. 38). Funkcje z natury rzeczy wiążą się z praktyką rachunkowości, ich wyróżnianie jest charakterystyczne jedynie dla rachunkowości stosowanej w praktyce. Rachunkowość w rozumieniu praktyki ma do wykonania ustalone zadania i stosownie do nich pełni określone funkcje, które zostały rozpoznane i zdefiniowane w literaturze. W tej kwestii ist-

nieje duża zgodność poglądów, choć nie wszystkie funkcje opisywane są i eksponowane w jednakowym stopniu.

Powszechnie prezentowane i w miarę jednoznacznie rozumiane są trzy funkcje rachunkowości: informacyjna, kontrolna i analityczna. Ich znajomość pomaga tworzyć niezbędne informacje o sytuacji majątkowo-finansowej jednostki i korzystać z nich. Rozwój zadań i funkcji rachunkowości dyktowany jest przekształceniami gospodarki, za którymi następują przeobrażenia funkcji. Zmieniające się wraz z potrzebami praktyki zadania i wynikające z nich funkcje rachunkowości nie mogą być rozpatrywane statycznie, lecz dynamicznie. Kontrolna funkcja, obok dowodowej i informacyjnej, należy do najstarszych funkcji rachunkowości. Funkcje te wynikają z samej istoty rachunkowości. Realizuje się je przez fakt ewidencjonowania operacji. Zapisy księgowe dowodzą zaistnienia operacji, oznaczają ich kontrolę oraz stanowią źródło informacji o operacjach. Wszechstronny zakres możliwych działań kontrolnych wynika z charakteru rachunkowości jako dyscypliny rozpatrywanej w trzech wspomnianych wymiarach, tj. teorii, polityki i praktyki. W okresach późniejszych zaczęto wyróżniać inne funkcje rachunkowości, a m.in. (Płociennik-Napierała, 2003, s. 41–42; Sawicki, 2005, s. 15; Sojak, Stankiewicz (red.), 2004, s. 20; Winiarska (red.), 2001, s. 14–15; Misińska, 2000, s. 11):

- funkcję sprawozdawczą łączoną z opracowaniami sumarycznymi, pierwowzorami dzisiejszej sprawozdawczości, co miało miejsce na przełomie XVIII i XIX wieku, dziś funkcja ta przejawia się w możliwości sporządzania zbiorczych zestawień oraz sprawozdań dostosowanych do potrzeb odbiorców wewnętrznych i zewnętrznych,
- funkcję analityczną umożliwiającą rozważenie sytuacji ekonomicznej i finansowej jednostek na podstawie badania, rozpatrywania i interpretacji danych zestawianych w różnych układach w celu ustalenia powiązań przyczynowo-skutkowych,
- funkcję optymalizacyjną polegającą na wykorzystaniu danych z rachunkowości do podejmowania najkorzystniejszych decyzji dla przedsiębiorstwa w konkretnych warunkach i czasie, jej początki można datować na przełom XIX i XX wieku.

Rozróżnienie rachunkowości jako praktyki, teorii i polityki pozwala na wyznaczenie wzajemnych powiązań między wyróżnionymi składowymi i określenie miejsca funkcji rachunkowości w tym układzie. Zależności te odzwierciedla rysunek 1.



Rysunek 1. Podział rachunkowości na teorię, praktykę i politykę oraz ich wzajemne powiązania wraz z alokacją funkcji rachunkowości w ramach tego układu

Źródło: opracowanie własne.

Funkcje rachunkowości, będąc przypisanymi do jej praktycznego wymiaru, nie są na ogół szeroko omawiane w literaturze rachunkowości. Ich opisy i charakterystyki bywają dostępne w skryptach i podręcznikach przeznaczonych do nauczania rachunkowości oraz stosowania jej w praktyce. Na rysunku uwzględniono wyróżnianą dodatkowo w literaturze funkcję statystyczną, polegającą na tworzeniu podstaw liczbowych dla wycinkowych lub całościowych obrazów gospodarki narodowej (Skrzywan, 1971b, s. 24–25), a także funkcję stymulacyjną, będącą wyrazem współuczestnictwa rachunkowości w procesie zarządzania, m.in. przez oddziaływanie

motywacyjne, istotne dla racjonalizacji gospodarowania (Micherda, 1985 i 2001, s. 27–31). Funkcje rachunkowości uszeregowane zostały na rysunku w ciągu ich historycznego rozwoju. Wszystkie funkcje rachunkowości, choć są równorzędne, bywają różnie hierarchizowane.

Na pierwszym miejscu sytuowana jest funkcja informacyjna, którą się czasami uważa za główną, warunkującą realizację innych funkcji określanych mianem „szczegółowych” (Kiziukiewicz, 2001, s. 15). Funkcja ta, najszerzej opisywana, łączy się z dostarczaniem informacji odbiorcom zewnętrznym i wewnętrznym, do których należą: właściciele i ich reprezentanci, tj. zarządzający menedżerowie oraz potencjalni inwestorzy zainteresowani wynikami firm i stopniem ryzyka prowadzonej działalności; banki i inni pożyczkodawcy skupiający uwagę na płynności finansowej i wypłacalności jednostek; obligatariusze i inni wierzyciele będący posiadaczami papierów dłużnych firm, zainteresowani kontynuacją ich działalności; fundusze inwestycyjne, powiernicze, emerytalne, ubezpieczeniowe, które dla zapewnienia świadczeń swym uczestnikom muszą angażować się w jednostki przynoszące zyski i mające w razie kłopotów szansę przetrwania trudnego okresu na rynku; kontrahenci rynkowi skoncentrowani na sytuacji finansowej firm i ich zamierzeniach na przyszłość; urzędy statystyczne interesujące się sytuacją finansową i majątkową jednostek dla potrzeb statystyki, polityki gospodarczej i fiskalnej; urzędy skarbowe śledzące wyniki finansowe dla rozliczenia obciążeń podatkowych; pracownicy zainteresowani poziomem wynagrodzeń i perspektywami działania jednostek w aspekcie zatrudnienia i płac; władze lokalne obserwujące sytuację finansową i rozwój jednostek w kontekście pobieranych podatków lokalnych, problemów miejsc pracy, ochrony środowiska, subwencji i dotacji; jednostki konkurencyjne śledzące finansowo-organizacyjną działalność firm pod kątem rentowności, rozmiarów i kierunków sprzedaży dóbr i usług, poziomu kosztów, cen i marż handlowych.

Mimo niewątpliwie dużego znaczenia funkcji informacyjnej dla użytkowników danych pochodzących z rachunkowości istnieje konieczność równorzędnego traktowania funkcji, gdyż realizacja każdej z nich ma znaczenie dla prawidłowego wykonywania zadań rachunkowości w praktyce. Wszystkie funkcje są obecne w literaturze, ale najczęściej, jak wspomniano,

omawiane są: informacyjna, kontrolna i analityczna. Wyrażają one w pełni cele rachunkowości, pretendując do miana funkcji klasycznych. Kolejność wypełnianych funkcji powinna gwarantować poprawność i prawdziwość tworzonej informacji, co jest równoznaczne z wyposażeniem ich w cechę wiarygodności, a jej zapewnieniu służy realizacja funkcji dowodowej i kontrolnej (Płóciennik-Napierała, 2003, s. 41–42).

Zmiany w rachunkowości były zawsze następstwem zmian w systemach zarządzania organizacjami. Ewolucja funkcjonalna polegała na rozszerzeniu funkcji sprawozdawczo-kontrolnych rachunkowości o nowe procedury analityczne, planistyczne i decyzyjne. Ewolucja informacyjna dotyczyła zwiększenia zakresu przedmiotowego rachunkowości i sposobu ujmowania w czasie zasad wyceny, metod przetwarzania i prezentacji informacji w ramach systemów rachunkowości i na tworzeniu w nich zintegrowanych struktur informacyjnych (Turyna, 2008, s. 2).

Podsumowanie

Przedstawiony w artykule zakres pojęciowy i istota rachunkowości ukazane przez pryzmat jej struktury i funkcji rozważanych w perspektywie historycznej wskazuje na stabilną pozycję i umacniający się status tej nauki wśród innych nauk, a zarazem na wzrost jej rangi i znaczenia w aktualnej sytuacji gospodarczej świata i w skali międzynarodowej. Nie jest łatwo odpowiedzieć na pytanie, czym jest współczesna rachunkowość, która zawsze była i nadal jest powiązana z różnorodnymi organizacjami i której rozwój postępował w ślad za zmianami w ich systemach zarządzania. Rachunkowość jest pojęciem złożonym i wieloaspektowym. Ramy artykułu nie pozwalają na przedstawienie wszystkich jej walorów i znaczeń, lecz te które omówiono, potwierdzają ewolucję zakresu i wagi pojęcia rachunkowości oraz wskazują na nieuchronność dalszych przeobrażeń.

Literatura

Brzezina W. (1998), *Ogólna teoria rachunkowości*, Wyd. Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.

- Delaney P.R., Epstein B.J., Nash R., Weiss Budak S. (2003), *Wiley GAAP 2003 Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles*, Wiley&Sons, Inc., Hoboken, NJ, USA.
- Gmytrasiewicz M. (2007), *Rachunkowość globalna a teoria rachunkowości* [w:] J. Turyna (red.), *Finansowe uwarunkowania rozwoju organizacji gospodarczych. Informacja finansowa i jej wykorzystanie w warunkach stosowania MSR/MSSF*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Hendriksen E.A., van Breda M.F. (2002), *Teoria rachunkowości*, PWN, Warszawa.
- IAS 8 *Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors* [in:] *International Financial Reporting Standards (IFRSs™) including International Accounting Standards (IASs™) and Interpretations as at 31 March 2004*.
- Jaruga A. (1997), *Jarosław Władysławowicz Sokołow: „Rachunkowość. Od źródeł do naszych dni”*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej”, t. 42, SKWP, Warszawa.
- Jaruga A. (red.) (2002), *Międzynarodowe regulacje rachunkowości. Wpływ na rozwiązanie krajowe*, C.H. Beck, Warszawa.
- Kiziukiewicz T. (red.) (2001), *Rachunkowość zasady prowadzenia po nowelizacji ustawy o rachunkowości, część 1*, Ekspert Wydawnictwo i Doradztwo, Wrocław.
- Krzyżanowski L. J. (1999), *O podstawach kierowania organizacjami inaczej: paradygmaty, modele, metafory, filozofia, metodologia, dylematy, trendy*, PWN, Warszawa.
- Messner Z. (red.) (2007), *Rachunkowość finansowa z uwzględnieniem MSSF*, PWN, Warszawa.
- Micherda B. (1985), *Stymulacyjna funkcja rachunkowości*, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie”, nr 207, Kraków.
- Micherda B. (2001), *Analityczna funkcja rachunkowości*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Misińska D. (2000), *Podstawy rachunkowości*, PWN, Warszawa–Wrocław.
- MSR 1 *Prezentacja sprawozdań finansowych*, Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, IASC, London 2001.
- Olchowicz I., Tłaczała A. (2009), *Sprawozdawczość finansowa według krajowych i międzynarodowych standardów*, wydanie drugie, Difin, Warszawa.
- Paszula M., *Rachunkowość jest jedna – problem do dyskusji* [w:] *Perspektywy rozwoju rachunkowości, analizy i rewizji finansowej w teorii i praktyce*, t. 2, pod red. B. Micherdy, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.

- Płóciennik-Napierała J. (2003), *Istota kontrolnej funkcji rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 12 (68), SKwP, Warszawa.
- Płóciennik-Napierała J. (2004), *Mechanizmy kontrolne rachunkowości*, Wydawnictwo Uczelniane Politechniki Koszalińskiej, Koszalin.
- Pogodzińska-Mizdrak E. (2005), *Summa de Arithmetica Luca Pacioli i jej walory*, „Rachunkowość”, nr 1.
- Sawicki K. (2002), *Polityka bilansowa i analiza finansowa w zarządzaniu firmą*, Ekspert, Wrocław.
- Sawicki K. (red.) (2005), *Podstawy rachunkowości*, wydanie piąte zm., PWE, Warszawa.
- Skrzywan S. (1971a), *Rachunkowość* – hasło w *Małej Encyklopedii Rachunkowości*, *Mała Encyklopedia Rachunkowości*, PWE, Warszawa.
- Skrzywan S. (1971b), *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, PWE, Warszawa 1971, wyd. 3.
- Sojak S., Stankiewicz J. (red.) (2004), *Podstawy rachunkowości*, Dom Organizatora, Toruń.
- Sojak S. (2011), *Rachunkowość przymiotnikowa*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, tom 62 (118), SKwP, Warszawa.
- Surdykowska S. T. (1999), *Rachunkowość międzynarodowa*, Zakamycze, Kraków.
- Szychta A. (1996), *Teoria rachunkowości Richarda Mattesicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauki o rachunkowości. Studium metodologiczne*, FRR w Polsce, Warszawa.
- Szychta A. (2010), *Współczesne kierunki zainteresowania rachunkowości finansowej w świetle zarysu jej rozwoju*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 56 (112), SKwP, Warszawa.
- Świdarska G.K. i Więclaw W. (2009), *Sprawozdanie finansowe według polskich i międzynarodowych standardów rachunkowości*, MAC Consulting, Difin SA, Warszawa.
- Turyńska J. (2008), *Rachunkowość finansowa*, C.H. Beck, Warszawa.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, (tj. DzU Nr 199 z 2011 r., poz. 1175).
- Walińska E., Zakrzewska J. (2003), *Polityka rachunkowości a zarządzanie jednostką – wyniki badań ankietowych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 15 (71), SKwP, Warszawa.

- Winiarska K. (red.) (2001), *Podstawy rachunkowości*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Wojciechowski E. (1964), *Zarys rozwoju rachunkowości w dawnej Polsce*, PWN, Warszawa.

Streszczenie

W artykule przedstawiono ewolucję zakresu pojęciowego i struktury rachunkowości oraz zwrócono uwagę na wzrost rangi rachunkowości i jej znaczenia w strukturze nauk ekonomicznych i w świecie biznesu. Rozszerzający się zakres pojęciowy i strukturę rachunkowości ukazano na tle jej zarysu historycznego, istoty i pełnionych funkcji, opierając się na studiach literaturowych bieżących i przeszłych pozycji naukowych.

Słowa klucze: istota rachunkowości, struktura rachunkowości, teoria rachunkowości, praktyka rachunkowości, polityka rachunkowości, funkcje rachunkowości.

Evolution of the scope of conception and the structure of contemporary accounting

Summary

The paper presents evolution of the scope of conception and the structure of contemporary accounting and pays attention to an increase in the prestige of accounting and its importance in the structure of economic science and in the business world. The evolution of the scope of conception and the structure of contemporary accounting were presented on the basis of its historical development, its essence and performed functions and on the basis of study of current and previous science literature.

Keywords: essence of accounting, structure of accounting, theory of accounting, accounting practice, accounting policy, accounting functions.

Renata Biadacz*

Plany kont w Polsce – zarys historyczny

Wprowadzenie

Początków współczesnej rachunkowości należy upatrywać w konsekwentnym zastosowaniu podwójnego zapisu do rejestracji ogółu zdarzeń gospodarczych w zamkniętym zespole kont. Warunek ten został spełniony w księgach handlowych prowadzonych m.in. dla działalności handlowej Komuny Genuńskiej z 1340 roku. Występuje w nich zestaw dwustronnych kont, opartych na zastosowaniu podwójnego zapisu (Skrzywan, 1968, s. 23).

Pierwsze opracowania naukowe zasad prowadzenia księgowości powstały w XV wieku. Pionierem był tu Benedetto Cotrugli, który w 1458 roku ukończył rękopis dzieła pt. *O handlu i kupcu doskonałym*. Ze względu na opisanie przez niego podstaw księgowości podwójnej bez wnikania w ich istotę, jak i ogłoszenie jego pracy drukiem dopiero w 1573 roku za pierwsze i bardziej cenione uznaje się dzieło matematyka i zakonnika Lucasa Pacioliiego z 1494 roku pt. *Zasady arytmetyki, geometrii, proporcji i proporcjonalności*.

Rachunkowość przedsiębiorstw była od tego czasu prowadzona według systemów kont tworzonych przez praktyków rachunkowości (zob. Brzezina, 1995, s. 199; 2006, s. 269). Systemy kont musiały więc być dostosowane

* Dr Renata Biadacz, Politechnika Częstochowska, Wydział Zarządzania, Zakład Rachunkowości, adiunkt, rbiadacz@zim.pcz.pl.

do charakteru przedsiębiorstwa oraz jego wielkości. Zdaniem Włodzimierza Brzezina kierunek na dywersyfikację systemów rachunkowości doprowadził do wykształcenia systemów rachunkowości branżowych. W takich warunkach trudno było myśleć o ujednoczeniu rachunkowości (Brzezina, 1987). Dokonujące się przemiany ustrojowe, zmiany w systemie zarządzania gospodarką narodową powodowały zmiany w przepisach prawnych w zakresie rachunkowości po II wojnie światowej. Ważną rolę w ewolucji polskiej rachunkowości po 1945 roku odegrały plany kont, które kilkukrotnie podlegały reformom. Nasuwa się tutaj cytat z *Pana Tadeusza* „Podczaszyc zapowiedział, że nas reformować, cywilizować będzie i konstytuować...” (Mickiewicz, Pan Tadeusz, Ks. I)¹.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zarysu historycznego powstania planów kont w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem okresu powojennego. Podjęte rozważania nie wyczerpują tematu, mają na celu tylko przybliżenie przyczyn i wielkości zmian w polskich planach kont.

1. Zarys historyczny powstania planów kont

Idea ujednoczenia systemów kont pojawiła się u schyłku XIX wieku na kongresie Europejskiego Stowarzyszenia Księgowych w Paryżu, natomiast pierwsza koncepcja planów kont powstała w Europie Zachodniej około 1910 roku (Brzezina, 1975, s. 129). Pierwszy etap rozwoju planów kont polegał na możliwie wszechstronnym przeanalizowaniu możliwości ujednoczenia systemów kontowych. Prace w tym zakresie podjęto jednocześnie we Francji² i w Niemczech³. We Francji jednak zastosowanie planów kont w praktyce natrafiało na opory. Inaczej sytuacja kształtowała się w Niemczech, gdzie wdrożono je do praktyki stosunkowo wcześniej, dzięki dostrzeżeniu przez władze korzyści płynących z ujednoczenia ewidencji księgowej,

¹ Za: Skowroński, 1990, s. 203.

² Około 1911 r. ukazała się praca francuskiego teoretyka L. Batardona, w której podał on propozycję planu kont, zdaniem badaczy rachunkowości, może nieco mniej dojrzałą niż propozycje J.F. Schära, L. Batardon (1911).

³ J.F. Schär (1922), E. Schmalenbach (1927).

zarówno dla samych przedsiębiorstw, jak i dla władz państwowych (Peché, 1967, s. 116).

Pojęciowym instrumentarium, które mogło być wykorzystane w projektowaniu planu kont były rozwijane wówczas, głównie w Europie, teorie księgowe (dwóch czy trzech rzędów kont).

Najbardziej dojrzałym konstruktem teoretycznym w tym zakresie była teoria dwóch rzędów kont Johanna F. Schära (1922), który rozbudował tę teorię do postaci pięciu kręgów kont. Stanowiła ona przykład pięcioszczelowego systemu klasyfikacji kont (por. Brzezina, 1969, s. 15–18). Konstrukcja pięciu kręgów kont J.F. Schära wywarła duży wpływ na rosyjską, a następnie radziecką ideę planów kont⁴.

Dopiero jednak w 1927 roku powstała stosunkowo nowoczesna koncepcja planu kont Eugena Schmalenbacha, która wywarła wpływ na niemieckie, ale pośrednio i polskie plany kont (za: Brzezina, 2006, s. 269).

W związku z tym, że na powstanie i reformy planów kont w Polsce największy wpływ wywarły rozwiązania niemieckie i radzieckie, należałoby przybliżyć powstanie planów kont w tych krajach.

Plan kont zaprojektowany przez E. Schmalenbacha zawierał podział kont na klasy według dziesiętnego systemu klasyfikacyjnego (rys. 1).

Podstawą konstrukcyjną rozpatrywanego planu kont jest określony ruch środków. Oznacza to, że pogrupowanie kont w klasach następuje w kolejności odpowiadającej procesom zaopatrzenia, produkcji i sprzedaży (Górski, 1965, s. 21). Cechą charakterystyczną powyższego planu kont było wyodrębnienie grupy mało ruchliwych, czyli o niewielkiej częstotliwości zapisów (*ruhende Konten*). Celem planu Schmalenbacha była odpowiednia organizacja ewidencji kosztów i ich standaryzacja potrzeb wewnętrznych przedsiębiorstwa.

Plan kont ten stał się podstawą do dalszych opracowań.

⁴ Było to możliwe dzięki tłumaczeniu dzieła Schära na język rosyjski przez wybitnego teoretyka rachunkowości N.S. Łunskiego w pracy pt. *Buchgaltieria i balans*, pod red. N. Łunskiego, Moskwa 1925.

Konta mało ruchliwe	Konta ruchliwe								
	Konta finansowe	Konta nakładów i wyników							
		Konta nakładów i wyników neutralnych	Konta produkcji, kalkulacji i rachunku wyników						
			Konta dostarczające danych liczbowych o kosztach w układzie rodzajowym	Wolna klasa		Miejsce powstania kosztów		Przeznaczenie kosztów	Koszty sprzedaż, sprzedaż, wyniki
			Nakłady należące do innych klas	Konta magazynu i plac		Zakłady pomocnicze	Zakłady podstawowe		
KLO	KL.I	K1.2	K1.3	KL.4	K1.5	K1.6	K1.7	K1.8	K1.9
Księgowość finansowa			Księgowość fabryczna				Księgowość finansowa		

Rysunek 1. Plan kont E. Schmalenbacha

Źródło: Schmalenbach, 1935, s. 16, za: Brzezina, 1995, s. 200; Zob. też: Niemiński, 1948, s. 111.

Urzędowy plan kont został wprowadzony w Niemczech w 1937 roku⁵. Plan ten narzucono w okresie II wojny światowej krajom okupowanym przez III Rzeszę Niemiecką, między innymi ziemiom polskim, przez co w istotny sposób wpłynął na pierwsze powojenne rozwiązania polskie (Peché, 1967, s. 116).

⁵ Był to ramowy plan kont, który obejmował zespoły kont: 0 – konta majątku inwestycyjnego i kapitału, 1 – konta finansowe, 2 – konta rozgraniczające (neutralne nakłady i dochody), 3 – konta surowców, materiałów pomocniczych, materiałów na utrzymanie ruchu i zakupu towarów, 4 – konta rodzajów kosztów, 5 – konta rozliczeniowe, 6 – konta kosztów według miejsc ich powstawania, 7 – konta wyrobów gotowych i półgotowych, 8 – konta dochodów lub sprzedaży towarów, 9 – konta zamknięć (red. T. Peché, 1988, s. 214).

W Związku Radzieckim pierwsze plany kont pojawiły się w 1926 roku (Brzezina, 1969, s. 46), a powszechne ich wdrażanie do praktyki ewidencyjnej nastąpiło w latach 30., w okresie zasadniczego przeorganizowania rachunkowości. Istotne właściwości i potrzeby gospodarki socjalistycznej doprowadziły bowiem szybko do zrozumienia konieczności stosowania ogólnie obowiązujących i ujednoliconych planów kont (Pecze, 1973, s. 128). Plan kont z 1933 roku stanowił swego rodzaju uporządkowanie nomenklatury kont występujących w bilansie. Pojawiły się konta, które zostały utworzone pod wpływem zmian dokonanych w systemie finansowania przedsiębiorstw (Brzezina, 1978, s. 22).

Podsumowanie długiej ewolucji, jaką przeżyła rachunkowość przedsiębiorstw radzieckich, stanowił radziecki plan kont z 1940 roku. Poprzedzany był uregulowaniem spraw klasyfikacji środków gospodarczych i źródeł ich pochodzenia. Równocześnie szczegółowe przepisy uregulowały sposób finansowania działalności przedsiębiorstw. Radziecki plan kont z 1940 roku wskazywał na daleko idącą rozbudowę kont, co zapewniało bardzo szczegółowe informacje dla celów zarządzania przedsiębiorstwami. Plan ten zbudowany był na zasadzie seryjno-porządkowej. Zasada ta pozwalała na grupowanie kont w rozdziały o dowolnej liczbie kont (Brzezina, 1978, s. 23). Na przestrzeni ich stosowania w ZSRR należy odnotować kilkakrotne ich reformy mające na celu ulepszenie ewidencji i dostosowanie jej do potrzeb systemu planistycznego.

Takie same tendencje rozwojowe charakteryzują plany kont w Polsce. Pierwsze rozwiązania lat 40., kształtowane pod wpływem niemieckich planów kont, ustąpiły, począwszy od 1952 roku tzw. ramowym planom kont dla poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej, w których wzorowano się z kolei na ówczesnie obowiązujących konstrukcjach radzieckich (Gmytrasiewicz, Pecze, Świdorska 1977, s. 105).

2. Rozwój planów kont w Polsce po drugiej wojnie światowej

Próby ujednolicenia rachunkowości w Polsce były podejmowane przed II wojną światową. W polskiej rachunkowości międzywojennej nie były

znane plany kont w obecnym znaczeniu. Przedsiębiorstwa indywidualnie ustalały rodzaje kont syntetycznych i analitycznych. Jednakże, z powodu zbyt niskich kwalifikacji wielu księgowych, klasyfikacja majątku i procesów gospodarczych na kontach analitycznych i syntetycznych była często nieprzydatna dla potrzeb analizy. W omawianym okresie powszechnie stosowano konta majątkowo-wynikowe. Nie było także ujednoliconych wzorów sprawozdawczych. Zdaniem Stanisława Skrzywana układ bilansu oraz rachunku strat i zysków był dowolny, z reguły nieprzejrzysty, ustalony w celu zachowania „tajemnicy handlowej”. Dopiero w roku 1934 pojawiły się przepisy normujące, w sposób zresztą niedoskonały, treść bilansu i rachunku zysków i strat w przedsiębiorstwach należących do spółek kapitałowych (Skrzywan, 1967, s. 10). W poszczególnych koncernach prowadzono księgowość według planów kont wzorowanych na zachodnich planach kont (Brzezina, 1969, s. 64). Jednak pełne ujednolicenie ewidencji księgowej nastąpiło dopiero po II wojnie światowej.

Zasadniczą rolę w ujednoliceniu rachunkowości odegrały polskie plany kont. Należy przy tym podkreślić, że wraz ze zmianami zachodzącymi w gospodarce, a co za tym idzie z ewolucją rozwiązań w zakresie prowadzenia rachunkowości w praktyce polskich przedsiębiorstw, ewoluowały również plany kont, podlegając kilkakrotnie reformom. Syntetyczne zestawienie kolejnych etapów reform polskich planów kont przedstawia rysunek 2.

W okresie od lipca 1944 roku do końca 1945 roku rachunkowość, wprowadzana w poszczególnych podmiotach gospodarujących, przyjęła za punkt wyjścia pierwsze spisy z natury ocalałych środków gospodarczych. Wiązało się to z podstawowym zadaniem, jakie stawiano przed rachunkowością na tym etapie, a mianowicie: zabezpieczenia mienia opuszczonego i porzuconego, a następnie zabezpieczenia majątku uspołecznionych przedsiębiorstw oraz ich ochrona przed kradzieżą. W związku z tym taka rachunkowość nie mogła być ani powszechna, ani jednolita, ani też dokładna (Skrzywan, 1967, s. 29). Prowadzono ją na podstawie wzorów, zwyczajów i norm prawnych z okresu gospodarki kapitalistycznej. Nic więc dziwnego, że sprawozdania finansowe z tego okresu były

niedoskonałe pod względem formy, treści i terminowości⁶ (Kołaczyk, 1976, s. 127).

W okresie powojennym budując zręby nowej gospodarki, tworzone jednocześnie od podstaw rachunkowość i to zarówno z metodologicznego punktu widzenia, jak również z punktu widzenia funkcji gospodarczych. Trzeba bowiem było, przy zachowaniu niezmiennych od wieków zasad: bilansowej, procesowej i kalkulacyjnej (Sowa, 1969), wprowadzić nowe elementy do wyceny składników majątków, nowe zasady grupowania zdarzeń zgodnie z treścią ekonomiczną procesów gospodarczych, tj. opracować systematykę kont księgowych jako podstawowych urządzeń do grupowania danych, a ponadto – określić formę i technikę prowadzenia bieżącej ewidencji zdarzeń gospodarczych (Kołaczyk, 1976, s. 127).

Oprócz tego rachunkowość miała i ma na każdym etapie historycznego rozwoju zmienne w czasie i w przestrzeni elementy dodatkowe, odnoszące się do zasad i form techniki (Wróblewski, 1965, s. 82–84).

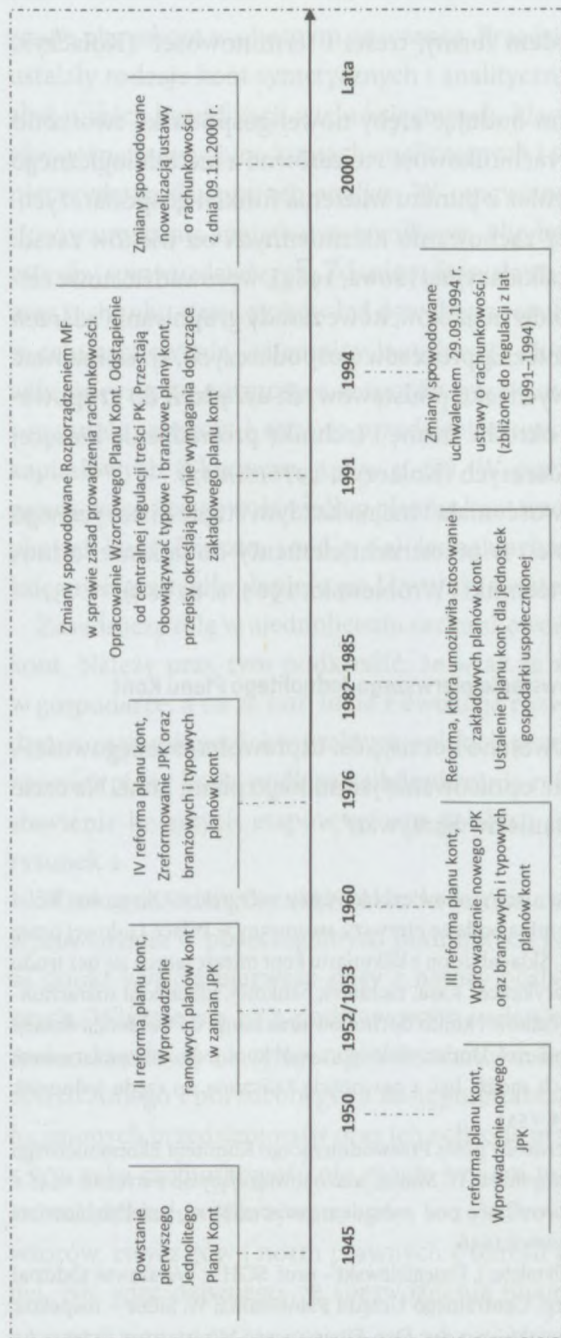
2.1. Rok 1945 – powstanie pierwszego Jednolitego Planu Kont

W kwietniu 1945 roku powołano komisję ds. usprawnienia księgowości⁷, której zadaniem było m.in. opracowanie jednolitego planu kont. Na czele komisji stanął profesor Stanisław Skrzywan⁸.

⁶ J. Doraczyński, pełniący w 1944 r. obowiązki kontysty w Dyrekcji Okręgowej Kolei Państwowych w Lublinie, wspomina bodajże pierwszy, stosowany w Polsce Ludowej przez jednostkę państwową plan kont. Składał się on z kilkunastu kont mieszczących się bez trudu w czternastokolumnowej „amerykance”. Kasa, rachunek bankowy, kilka kont rozrachunków, konto zasobów, konto wydatków i konto dochodów oraz konta do ewidencji dotacji budżetowych i kapitału to, zdaniem J. Doraczyńskiego, „ogół kont jednostki państwowej, która w ówczesnych warunkach mogła być z pewnością zaliczona do rzędu jednostek wielkich” (Doraczyński, 1974, s. 255).

⁷ Jednolity Plan Kont zatwierdzony przez Przewodniczącego Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów i Ministra Przemysłu ob. H. Minca, jako obowiązujący od 1 stycznia 1946 r. wszystkie państwowe, jak i pozostające pod zarządem państwowym, przedsiębiorstwa handlowe i przemysłowe, Warszawa 1946.

⁸ W skład Komisji wchodził także: J. Dzięgielewski – prof. SGH w Warszawie. Oddział w Łodzi; J. Pomorski – dyr. Dep. Centralnego Urzędu Planowania; W. Sidor – inspektor Ministerstwa Skarbu; M. Wiatrowski – p.o. dyr. Dep. Finansowego Ministerstwa Przemysłu;



Rysunek 2. Kalendarium zmian w polskich planach kont po 1945 roku

Źródło: opracowanie własne.

Na temat tego pierwszego jednolitego planu kont prof. S. Skrzywan pisał następująco:

W 1945 r. powstał pierwszy polski jednolity plan kont. Tworzony był on jakby w próżni: nie wiedzieliśmy, jaki będzie państwowy system finansowy, jakie będą podstawy planowania, jaka będzie organizacja całego życia gospodarczego: w jaki sposób będzie ona realizowana. Musieliśmy jednak stworzyć plan kont, przy pomocy którego przejmowane przedsiębiorstwa na terenie całego kraju mogłyby zorganizować rachunkowość. Nie można wówczas było opracować planu właściwego dla gospodarki socjalistycznej, a tym samym nie można było korzystać z wzorów z terenu Związku Radzieckiego (Skrzywan, 1948/1949).

Pierwszy Jednolity Plan Kont obowiązywał od 01.01.1946 roku i wzorowany był na niemieckich planach kont (Brzezin, 1969, s. 15). Za punkt wyjścia służył niemiecki plan kont i jego odpowiednik – uproszczony plan kont dla przedsiębiorstw w tzw. Generalnej Guberni. Plan ten posiadał na tyle charakter uniwersalny, że mógł być z powodzeniem zastosowany w przedsiębiorstwach państwowych. Zawierał on wykaz kont syntetycznych ugrupowanych w klasyfikacji dziesiętnej oraz zasady budowy kont analitycznych⁹. Wdrożenie do praktyki ewidencyjnej planu kont spowodowało podniesienie na wyższy poziom informacji księgowej, a ponadto przyczyniło się do ujednolicenia danych liczbowych w skali całej gospodarki narodowej. Ujednolicenie ewidencji, a następnie zbudowanie hierarchicz-

E. Wojciechowski – sędzia Sądu Okręgowego w Częstochowie; S. Wojciechowski – nacz. Wydziału Kontroli i Sprawozdawczości Ministerstwa Przemysłu – rzeczoznawca księgowości zaprzysiężony przy Sądzie Okręgowym i Izbie Przemysłowo-Handlowej w Warszawie

⁹ Podział kont w JPK z 1946 r. był następujący: wyodrębnionych zostało 10 klas, które miały swoje przeznaczenie: klasa 0 – konta majątku stałego, kapitałów własnych i sprawozdawcze, Klasa 1 – konta finansowe, Klasa 2 – konta pozaoperacyjne i rozliczeniowe, Klasa 3 – konta materiałów i towarów, Klasa 4 – konta kosztów, Klasa 5 – konta rozliczenia kosztów, Klasa 6 –, Klasa 7 –, Klasa 8 – konta wytworów i robót w toku, Klasa 9 – konta zbytu (sprzedaży) i obrotów. Każda klasa miała z kolei 10 grup, symbolizowanych od 0 do 9, przy czym symbol grupy stoi na drugim miejscu, licząc od początku symbolu, a więc tuż po klasie. W analogiczny sposób można było również każdą grupę rozczłonkować na podgrupy, stosując symbol trzyniejskowy: 017, 123, 981 itd.

nie zorganizowanego aparatu informacji księgowej, było nieodzownym warunkiem funkcjonowania gospodarki planowej¹⁰.

Zdaniem Skrzywana w tych warunkach, pierwszy plan kont, zabezpieczający w praktyce jednolitość grupowania zdarzeń gospodarczych, musiał być bardzo elastyczny i opierać się na rozwiązaniach znanych większości rejestratorów zdarzeń. Daleko posunięta jednolitość rozwiązań była pierwszą podstawową cechą pierwszego planu kont w powojennej Polsce. Mimo że plan dotyczył przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych, jego struktura wewnętrzna umożliwiła zastosowanie go również i w innych działach gospodarki. Drugą cechą wdrażanego planu była elastyczność, ułatwiająca przystosowanie planu do indywidualnego charakteru branż i przedsiębiorstw. Cecha ta umożliwiła stosowanie planu w ciągu czterech pierwszych lat wielkich przemian rewolucyjnych. Trzecią wreszcie cechą była celowość, prostota, a jednocześnie nowoczesność rozwiązań, w wielu przypadkach zupełnie oryginalnych (Skrzywan, 1967, s. 30, zob. też: Kołaczyk 1976, s. 127). JPK z 1946 roku nie określał zasad korespondencji, a tylko ich treść ekonomiczną. Zawierał wiele kont „wolnych”¹¹ i dawał pełną swobodę przedsiębiorstwom w zakresie pomiaru i ewidencji kosztów (szerzej patrz: Niemski, 1948, s. 108–138; Kalinowski, 1947, s. 17–21). Ważną cechą było powiązanie kont z ustalonymi wzorami pierwszych sprawozdań finansowych¹².

¹⁰ Szerzej patrz: Doraczyński, 1974, s. 256.

¹¹ Grupy niezajęte, czyli wolne, stanowiły np. w Klasie 0 – grupa 04, w Klasie 2 – grupy 26, 29, w Klasie 3 – grupy 31, 38, w Klasie 4 – grupa 48, Klasy 5, 6, 7 zarezerwowane na rozliczenia kosztów, w Klasie 8 – grupy 85, 86, 87, 88, 89, w Klasie 9 – grupy 94, 96, 97.

¹² Np. w Klasie 0 konta poszczególnych grup to: Grupa 00 – Tereny i budowle, Grupa 01 – Maszyny, urządzenia techniczne i środki transportowe, Grupa 02 – różne ruchomości i inwentarz żywy, Grupa 03 – Inwestycje rozpoczęte itd. – miały odzwierciedlenie w bilansie. Instrukcje dotyczące powiązania poszczególnych grup kont z bilansem i rachunkiem wyników zawiera Instrukcja w sprawie jednolitego planu kont [w:] Jednolity Plan Kont zatwierdzony przez Przewodniczącego Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów i Ministra Przemysłu ob. H. Minca, jako obowiązujący od 1 stycznia 1946 r. wszystkie państwowe, jak i pozostające pod zarządem państwowym, przedsiębiorstwa handlowe i przemysłowe, Warszawa 1946, s. 22 i dalsze.

Wdrożenie do praktyki przedsiębiorstw nowoczesnego planu kont stało się wielkim egzaminem o charakterze teoretycznym (komentarze do planu kont opracowane przez teoretyków rachunkowości) oraz dużym osiągnięciem praktyki rachunkowości¹³. Było to odrobienie zaległości w rozwoju rachunkowości o około 20–30 lat. Z drugiej jednak strony było to działanie, które podporządkowywało informację gospodarczą centralnemu organowi gospodarczemu. Rachunkowość stawiała się ważnym narzędziem realizacji przebudowy gospodarki na tory gospodarki socjalizmu etatystycznego. Od tego czasu normy prawne regulowały treść i metody stosowane w praktyce rachunkowości w sposób coraz bardziej drobiazgowy (Brzezina, 1969, s. 4–5; porównaj też: Bednarski, 1961, s. 185–197).

2.2. Rok 1950 – I reforma planu kont

W miarę umacniania się elementów gospodarki planowej, precyzowania podstawowych zasad ekonomicznych, rozwoju systemu finansowego, wyłoniła się potrzeba gruntownej przebudowy rachunkowości i dostosowania jej do nowych wymogów. Było to jednocześnie konsekwencją zmiany struktury organizacyjnej zarządzania, wyrażającą się w tworzeniu wielkiej liczby ogniw pośrednich, a ponadto wysokiego stopnia centralizacji zarządzania. Uniwersalny charakter JPK nie był w stanie uwzględnić pogłębiającej się specyfiki działów gospodarki narodowej, przy jednoczesnej i stale wzrastającej roli kalkulacji kosztów, centralizacji zarządzania oraz związanej z nią rozbudowie sprawozdawczości dla potrzeb jednostek nadrzędnych. W związku z tym rozwiązania te były stopniowo rozbudowywane. W wyniku reformy przygotowanej w latach 1948–1949 wprowadzono z dniem 1 stycznia 1950 roku nowe jednolite plany kont dla przemysłu kluczowego, budownictwa, rolnictwa, handlu i tzw. przemysłu drobnego¹⁴. Reforma

¹³ 10 lat..., 1954.

¹⁴ Jednolity Plan Kont dla państwowych przedsiębiorstw przemysłowych podległych Ministerstwom. Górnictwa i Energetyki, Przemysłu Ciężkiego, Przemysłu Lekkiego, Przemysłu Rolnego i Spożywczego, obowiązujący od dn. 1 stycznia 1950 r. (Warszawa 1949) oraz Jednolity Plan Kont dla przedsiębiorstw handlowych (Warszawa 1949).

planu kont miała na celu dostosowanie go do warunków gospodarki sterowanej centralnie. W zasadniczej konstrukcji jednak plan ten opierał się jeszcze na rozwiązaniach niemieckich.

Jednolity Plan Kont 1950 zerwał z nadmierną elastycznością rozwiązań JPK 1946, uwzględniając wymagania ówczesnego systemu finansowego, zwłaszcza w odniesieniu do działalności eksploatacyjnej od tak zwanych robót kapitalnych, czyli inwestycji i kapitalnych remontów oraz wyodrębnienie funduszy specjalnych. Określona została nie tylko treść ekonomiczna kont, ale również katagoryczny obowiązek zachowania ściśle wyznaczonej ich korespondencji.

Na podstawie JPK opracowano branżowe plany kont. Cechą charakterystyczną JPK 1950 było także, w przeciwieństwie do JPK 1946, położenie głównego nacisku na ewidencję kosztów według ich rodzajów (klasa 4). Ich rozliczenie natomiast na miejsca powstawania i nośniki kosztów następowały pozaksięgowo w arkuszu rozliczeniowym kosztów. Wadą tego planu kont było nadmierne rozbudowanie kont przy jednoczesnym słabym rozdzieleniu kont syntetycznych od analitycznych oraz skomplikowane i wielokrotne przeksięgowania kosztów.

Jednolity Plan Kont z 1950 obowiązywał najkrócej ze wszystkich planów kont. Już w 1951 roku ukazały się zarządzenia Ministra Finansów wprowadzające nowe ramowe plany kont z mocą obowiązującą od 01.01.1952 roku dla przedsiębiorstw handlowych, a od 01.01.1953 roku dla przedsiębiorstw przemysłowych.

2.3. Rok 1952 – II reforma planu kont

W wyniku szybko następujących i głębokich zmian związanych z przeobrażeniem gospodarki narodowej w gospodarkę socjalistyczną w latach 1951–1952 przygotowano kolejną reformę planu kont i postępujące w ślad za tym zmiany w sprawozdawczości finansowej i szczegółowych normach prawnych.

Wprowadzone na miejsce Jednolitego Planu Kont – Ramowe Plany Kont, dla poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej (w których wzorowano się w sposób bezpośredni na ówczesnych konstrukcjach radzieckich)

(Peché, 1973, s. 128), i na ich podstawie branżowe plany kont odpowiadały w zasadzie nowym warunkom rozwoju i kierowania życiem gospodarczym, zespołowi tych czynników, które w decydującej mierze określają treść i charakter planów kont, tj. systemowi planowania, finansowania (w tym także inwestycji), kredytowania, rozliczeń, a także systemowi płac itp. (Paryziński, 1959, s. 267).

Zasadnicze różnice między ramowym planem kont a dotychczasowymi planami kont obowiązującymi w Polsce do 1952 roku, polegały przede wszystkim na wyeliminowaniu klasyfikacji dziesiętnej i wprowadzeniu na jej miejsce klasyfikacji seryjno-porządkowej. Konta grupowano w jednorodne pod względem treści ekonomicznej rozdziały, których we wszystkich planach kont było po 17¹⁵. Każdy rozdział zawierał niejedolitą liczbę kont.

Ramowe plany kont wprowadziły prostsze zasady ewidencji i rozliczenia kosztów¹⁶, natomiast nadmiernie rozbudowywały konta wszelkich rozliczeń finansowych.

Wraz z reformą planów kont zostały zmienione wzory sprawozdań finansowych, zróżnicowanych dla działów gospodarki. Przyjęty wówczas układ sprawozdań w swej istocie utrzymał się do 1966 roku. Ponadto został wprowadzony obowiązek ustalania wzorów sprawozdań finansowych przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego w porozumieniu z Ministrem Finansów oraz obowiązek dostarczania do GUS wszystkim

¹⁵ Opracowano 9 ramowych planów kont dla przedsiębiorstw państwowych i banków oraz 2 plany dla przedsiębiorstw spółdzielczych (szerzej patrz Skrzywan 1967, s. 33)

Przykład ramowego planu kont z 1953 roku dla przemysłu: I – Środki trwałe, II – Inwestycje i remonty kapitałowe, III – Fundusze własne, IV – Środki pieniężne, V – Kredyty bankowe, VI – Rozrachunki, VII – Rozrachunki publiczno-prawne, VIII – Rozrachunki wewnętrzno-branżowe, IX – Fundusze specjalnego przeznaczenia, X – Rozliczenia międzykresowe, XI – Materiały, XII – Płace, XIII – Produkcja i gospodarka nieprzemysłowa, XIV – Wyroby gotowe, XV – Podatek obrotowy i koszty związane ze sprzedażą, XVI – Sprzedaż, XVII – Straty i zyski (za Brzezina 1969, s. 110).

¹⁶ Uproszczono ewidencję kosztów, likwidując ewidencję kosztów według rodzaju i wprowadzając obowiązek ich księgowej ewidencji w układzie kalkulacyjnym. Koszty rodzajowe ustalano pozaksięgowo.

jednostkom gospodarczym drukowanych wzorów sprawozdawczych z instrukcją dotyczącą ich wypełniania.

Zdaniem Brzezina ramowy plan kont z 1952 roku był najbardziej drastycznym przykładem narzucenia polskiej rachunkowości rozwiązań radzieckich. Wprowadził on zarówno inny układ zespołów kont, jak i całkowicie inną filozofię rachunkowości (Brzezina, 1995, s. 200). Do wad autor zaliczył m.in. niepotrzebną eliminację zasady JPK dla całej gospodarki, przejście na system klasyfikacji seryjno-porządkowej, eliminację układu rodzajowego kosztów oraz nadmierną rozbudowę kont rozrachunków¹⁷. Badania, jakie przeprowadził autor na ten temat, wykazały, że w przeciwieństwie do jednolitych planów kont, które stanowiły już pewne osiągnięcie w polskiej rachunkowości, ramowy plan kont z 1952 roku wzorowany był na radzieckim planie kont z 1940 roku, a więc na planie przestarzałym (Brzezina, 1978, s. 27). Oprócz zmiany planów kont, wprowadzono również zmianę formy techniki rachunkowości z przebitkowej na rejestrową, wzorowaną na radzieckiej technice dziennikowo-zleceniowej (Skrzywan, 1967, s. 33).

Rozwiązania radzieckie były w polskiej rachunkowości stopniowo eliminowane po 1956 roku. Objawiało się to zarówno w polityce (plany kont), w praktyce rachunkowości, a stopniowo również w teorii rachunkowości.

Wraz z rozwojem gospodarki i doskonaleniem systemu planowania i zarządzania dokonywane były kolejne reformy planów kont. Zarówno czynniki polityczne (marksistowski system pojęć ekonomicznych), jak i zmiany systemu finansowego musiały doprowadzić do zmiany planu kont¹⁸.

¹⁷ W układzie rozdziałów ramowego planu kont z 1953 roku 3 rozdziały dotyczyły rozrachunków: Rozdział VI – Rozrachunki, Rozdział VII – Rozrachunki publiczno-prawne, Rozdział VIII – Rozrachunki wewnętrzno-branżowe. Należy zauważyć, że przy następnych reformach planów kont rozdziały te zostały połączone w jednym zespole kont (klasie kont) bez uszczerbku dla jednorodności klasyfikacji kont (Brzezina, 1969, s. 111).

¹⁸ Szerzej na temat reformy planu kont i opracowania nowego planu zob. (Skrzywan, 1958, s. 3); S. Skrzywan pisał: „Nie sądzimy, aby były potrzebne daleko idące zmiany w tej dziedzinie, ale uporządkowanie przepisów, usunięcie sprawdzonych w praktyce niedociągnięć, uproszczenie niektórych wycinków ewidencji jest wielce wskazane, tym więcej, że zmiany w systemie finansowym i kredytowym prowadzą do zdezaktualizowania szeregu

2.4. Rok 1960 – III reforma planu kont

Począwszy od 1960 roku następuje okres, w którym stopniowo zostają opracowane oryginalnie polskie rozwiązania ewidencyjne, chociaż szereg koncepcji ewidencyjnych pozostało pod wpływem dawnych radzieckich rozwiązań (Brzezina, 1978, s. 15).

W 1960 roku na podstawie Zarządzenia Ministra Finansów z dnia 30 czerwca 1959 roku w sprawie planów kont dla jednostek gospodarki uspołecznionej¹⁹ został wprowadzony jednolity plan kont oparty na klasyfikacji dziesiętnej, który odbiegał w swej konstrukcji od rozwiązań radzieckich²⁰. Był to jednak plan kont, który w zakresie formy zbliżony był do rozwiązań zachodnich, natomiast w zakresie treści dostosowany do charakteru gospodarki sterowanej centralnie. Stwarzał on bowiem warunki i możliwości uwzględniania specyfiki organizacyjnej i technologicznej grup przedsiębiorstw, a nawet poszczególnych przedsiębiorstw, zabezpieczał jednolitość metodologiczną zbiorczych danych sprawozdawczych, zaspokajając tym samym potrzeby jednostek nadrzędnych, wynikające z zasady centralnego planowania, a jednocześnie pozwalał organizować ewidencję w przedsiębiorstwie z maksymalnym uwzględnieniem jego potrzeb i warunków (Paryziński, 1959, s. 271).

Jednolity Plan Kont stał się podstawą do opracowania branżowych planów kont. Przedsiębiorstwa uspołecznione były obowiązane prowadzić

dotychczasowych ustaleń i komentarzy. Uporządkowanie sprawy ramowych planów kont jest niezbędne i z tego względu, że w przeciwnym przypadku może grozić utrata jednolitości rozwiązań, stanowiącej zupełnie podstawowy warunek ewidencji w gospodarce socjalistycznej...”; (por. też: Skrzywan, 1960, s. 2).

¹⁹ Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 30 VI 1959 r. w sprawie planów kont dla jednostek gospodarki uspołecznionej („Monitor Polski” Nr 66, poz. 341 z 1959 r.); zmiany wprowadzono w 1965 r. („Monitor Polski” Nr 30, poz. 165 i nr 65, poz. 370).

²⁰ Obowiązujący od 01.01.1960 plan kont zawierał wykaz kont oraz komentarz określający ich treść ekonomiczną, charakter sald, a także zakres i strukturę ewidencji szczegółowej. Jakoszczegółowy układ klasyfikacyjny obejmował 48 kont syntetycznych (43 obligatoryjne i 5 fakultatywnych) zgrupowanych w 10 zespołach, a mianowicie: 0 – Środki trwałe, 1 – Środki pieniężne, 2 – Rozrachunki, 3 – Materiały i towary, 4 – Koszty do rozliczenia, 5 – Koszty działalności, 6 – Produkty, 7 – Sprzedaż, 8 – Wyniki i fundusze, 9 – Inwestycje i remonty kapitalne.

księgowość opartą na branżowych planach, opracowywanych przez zjednoczenia przedsiębiorstw lub jednostki równorzędne ze zjednoczeniami (Wojciechowski, 1970, s. 96).

Jednolity Plan Kont nie obowiązywał bezpośrednio w praktyce ewidencyjnej. Był on tylko podstawą, na której – przy zachowaniu jednolitości rozwiązań – utworzono tzw. branżowe plany kont dla poszczególnych zjednoczeń i jednostek równorzędnych. Branżowe plany kont zawierały około 100 lub więcej kont syntetycznych, a ich jednolitość w zakresie rozbudowy jednolitego planu kont osiągnięto, publikując rozwiązania wzorcowe, tzw. typowe plany kont (zob. Gmytrasiewicz, Peche, Świderska, 1977, s. 106; Peche, 1973, s. 128–130). Powyższe wzorcowe plany kont zostały nazwane typowymi planami kont, np. Typowy Plan Kont dla Państwowych Przedsiębiorstw Przemysłowych, Typowy Plan Kont dla Państwowych Przedsiębiorstw Handlu Wewnętrznego, Typowy Plan Kont dla Państwowych Przedsiębiorstw Wykonawstwa Inwestycyjnego (E. Wojciechowski, 1970, s. 97).

Plany kont lat 60. świadczyły o wysokim stopniu rozwoju ewidencji rachunkowej w naszym kraju. Niemniej jednak nie mogły stanowić rozwiązań zupełnie trwałych, zwłaszcza z uwagi na stale rosnące potrzeby informacyjne wszystkich szczebli zarządzania gospodarki narodowej. Pewne wynaturzenia polegały na zbyt szczegółowej rozbudowie niektórych zespołów (dawniej klas) kont. Jako przykład niech posłuży typowy plan kont z 1966 roku, w którym można przeanalizować na przykładzie tylko jednej grupy kont w zespole 2 – „Rozrachunki”, a mianowicie „Rozrachunki z tytułu wynagrodzeń”. Rozbudowa tej grupy kont była następująca:

- 250 Rozrachunki z tytułu wynagrodzeń
- 251 Rozliczenia osobowego funduszu płac
- 252 Rozliczenie premii pracowników umysłowych
- 253 Rozliczenie bezosobowego funduszu płac
- 254 Rozliczenie funduszu honorariów
- 255 Rozliczenie funduszu prowizji
- 258 Rozliczenie wynagrodzeń z funduszu zakładowego i funduszy o podobnym charakterze
- 259 Rozliczenie innych wynagrodzeń.

Rozbudowa tej grupy kont świadczy o bardzo skomplikowanym systemie płac, który w wybranych przedsiębiorstwach i w poszczególnych okresach rozrósł się do tak dużych rozmiarów, że rachuba płac musiała stanowić bardzo rozbudowaną pod względem osobowym komórkę organizacyjną. Taka rozbudowa kont świadczy równocześnie o nadmiernie rozbudowanej kontroli funduszu płac zarówno ze strony banku finansującego działalność przedsiębiorstwa, jak i jednostki nadrzędnej. Nadmiernie rozwinięta ewidencja wymusiła kolejną reformę planów kont.

2.5. Rok 1976 – IV reforma planu kont

Rozpoczęcie prac nad kolejną reformą planu kont nastąpiło w 1970 roku. Do przyczyn uzasadniających potrzebę reformy planów kont dla jednostek gospodarki uspołecznionej wszelkich typów w latach 70. Paryziński zaliczył konieczność skodyfikowania i uporządkowania rozwiązań planów kont, konieczność agregowania zarówno planistycznych, jak i sprawozdawczych danych według klasyfikacji gospodarki narodowej (KGN) poprzez stworzenie warunków ujednolicenia ewidencji dla zabezpieczenia zgodności metodologii planowania i sprawozdawczości we wszystkich typach jednostek, stworzenia możliwości zaspokojenia w przyszłości, potrzeb makroekonomicznych na podstawie ścisłych danych księgowości; informacje o przepływach rzeczowo-finansowych, liczby kontrolne dla weryfikacji tablic przepływów międzygałęziowych, dane o rozmiarach i strukturze produkcji globalnej, czystej, podziale dochodu narodowego itp., stworzenie warunków dla budowy jednolitego systemu ewidencji poprzez objęcie systemem ewidencji księgowej podatnych do tego działów rachunku operatywno-technicznego oraz stworzenie racjonalnych warunków dla należytego zastosowania i pełnego wykorzystania nowoczesnych środków do przetwarzania danych z maszynami elektronicznymi włącznie (Paryziński 1970a, 1970b)²¹.

²¹ W 1973 r. odbyły się specjalne konferencje poświęcone projektom nowego planu kont (m.in. w 1970 r. Konferencja naukowa w sprawie reformy planów kont, „Rachunkowość” 1970, nr 8, s. 321–328 oraz w 1973 r. Szerzej patrz: Gmytrasiewicz, 1973, s. 440–441.

W wyniku prowadzonych prac, wychodząc naprzeciw nowym potrzebom informacyjnym z dniem 01.01.1976 roku wszedł do powszechnego stosowania nowy jednolity plan kont dla jednostek gospodarki uspołecznionej. Stanowił wyraźny dowód przebudowy klasycznej koncepcji rachunkowości przedsiębiorstw w ogólną teorię ewidencji gospodarczej, przez ukierunkowanie jednostkowej rachunkowości podmiotów gospodarujących na dostarczanie informacji dla potrzeb zarządzania zarówno w skali mikro-, jak i makroekonomicznej.

Podobnie jak w przypadku JPK z roku 1960, tak i JPK z 1976 roku występował w praktyce w formie typowych i branżowych planów kont, dostosowanych do szczegółowych potrzeb określonych jednostek gospodarujących (Gmytrasiewicz, Peché, Świdarska, 1977, s. 106). Zastosowana budowa planów kont pozwalała na agregowanie danych wykazywanych w sprawozdawczości jednostek organizacyjnych gospodarki narodowej w różnorodnych przekrojach, a mianowicie: branżowym, gałęziowym, działowym i według sfer gospodarki narodowej.

2.6. Reforma planu kont w latach 80. (1982–1985)

Reforma gospodarcza lat 80. umożliwiła poszczególnym przedsiębiorstwom stosowanie od 01.01.1982 roku zindywidualizowanych zakładowych planów kont (ZPK), opracowanych na podstawie typowych planów kont. Kolejne rozporządzenie Ministra Finansów z 09.04.1985 roku ustaliło plan kont jednostek gospodarki uspołecznionej, z mocą obowiązującą od 01.01.1986.

3. Plany kont w latach 90.

Od początku lat 90., w okresie transformacji systemu politycznego i gospodarczego w Polsce, nastąpiła zmiana zewnętrznych i wewnętrznych uwarunkowań funkcjonowania jednostek gospodarczych.

Przejsie od gospodarki sterowanej centralnie do gospodarki rynkowej wymagało stworzenia systemu rachunkowości dostosowanego do standardów europejskich i światowych. Był to proces długotrwały, wymagający

stworzenia nowych paradygmatów rachunkowości. Zdaniem Brzezina polska teoria rachunkowości była do tego stosunkowo dobrze przygotowana z racji kontaktów polskich naukowców ze światowymi teoretykami rachunkowości, jak również dlatego, że pewne działy w ogólnej teorii rachunkowości mogą stanowić cenny wkład do światowej skarbnicy wiedzy z racji ich oryginalności i uniwersalności (np. nieznaną na zachodzie teoria modeli ewidencyjnych czy też dedukcyjna teoria planów kont) (Brzezin, 1995, s. 201).

3.1. Rok 1991 – opracowanie Wzorcowego Planu Kont

W pierwszym etapie okresu transformacji dokonano m.in. zmiany regulacji prawnych w zakresie rachunkowości. Rozporządzenie Ministra Finansów z 15.01.1991 r. w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości (DzU Nr 10, poz. 35) zmieniło stan prawny w zakresie rachunkowości. Miało to istotny wpływ na budowę planów kont. Przestały obowiązywać typowe i branżowe plany kont, opracowano natomiast Wzorcowy Plan Kont. Jednostki gospodarcze (poza należącymi do sfery budżetowej) miały swobodę w tworzeniu zakładowego planu kont, którego ramy wyznaczały jedynie ogólne wskazówki określające wymagania dotyczące przedmiotowego zakresu zakładowego planu kont²². Plan ten musiał być zatwierdzony przez kierownika jednostki²³.

3.2. Rok 1994 – zmiany spowodowane uchwaleniem 29.09.1994 roku

Ustawy o rachunkowości

W wyniku przemian zachodzących po roku 1990, które miały zasadniczy wpływ na zasady prowadzenia rachunkowości, 29.09.1994 uchwalono Ustawę o rachunkowości obowiązującą od 1.01.1995 r. (DzU Nr 121,

²² Pomocą metodyczną dla osób opracowujących w jednostkach zakładowe plany kont był przygotowany i opublikowany przez Stowarzyszenie Księgowych w Polsce w porozumieniu z Ministerstwem Finansów Wzorcowy Wykaz Kont.

²³ Szerzej aspekt ten omawia: Szychta, 2001, s. 119.

poz. 694). Po raz pierwszy aktem prawnym o najwyższej randze został określony sposób ewidencji księgowej. Ustawa z 29.09.1994 r. o rachunkowości, określała, że jednostka jest zobowiązana posiadać dokumentację opisującą przez nią zasady rachunkowości, m.in. dotyczące zakładowego planu kont (art. 10, ust. 1, pkt 1). Zgodnie z ustawą zakładowy plan kont jest ustalany i aktualizowany przez kierownika jednostki gospodarczej, przy czym zgodnie z art. 83, w celu ujednolicenia zasad grupowania operacji gospodarczych i ograniczenia nakładu pracy związanego z ustalaniem zakładowego planu kont mogą być stosowane wzorcowe plany kont.

Dokonywane nowelizacje ustawy o rachunkowości²⁴ wymagały dokonania w zakładowych planach kont modyfikacji niektórych kont syntetycznych²⁵, wprowadzenia dodatkowych kont²⁶, ustalenia zasad ewidencji nowych zagadnień określonych w ustawie lub zmodyfikowania dotychczasowych sposobów ewidencji. Nie wpłynęły jednak na zmianę podstawowego układu zespołów kont²⁷. Zmiany w wykazie kont syntetycznych związane były z przebudowaniem układu bilansu²⁸, rachunku zysków i strat oraz wprowadzeniem do sprawozdania finansowego nowego wzoru „Zesta-

²⁴ Ustawa o rachunkowości z dnia 29.09.1994 (nowelizacja ustawy z 02.11.2000).

²⁵ Np. „Rzeczowy majątek trwały” zastąpiony został nową nazwą „Rzeczowe aktywa trwałe”, „Finansowy majątek trwały” zastąpiono nazwą „Inwestycje długoterminowe”, do których włączono dotychczasowy finansowy majątek trwały oraz nieruchomości, tj. grunty, budynki, budowle, a także wartości niematerialne i prawne, które nie są używane przez jednostkę, a zostały nabyte w celu osiągnięcia z nich korzyści ekonomicznych, wynikających z przyrostu ich wartości lub innych pożytków. Konto „Inwestycje rozpoczęte” zastąpiono nazwą „Środki trwałe w budowie”.

²⁶ Np. w bilansie w grupie „Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe” wyodrębniono: „Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego” i „Inne rozliczenia międzyokresowe”. Ponieważ w wyniku nowelizacji do środków trwałych włączono: prawo wieczystego użytkowania gruntu i spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego, do wykazu kont syntetycznych wprowadzono nowe konta odpowiadające tym nazwom itp.

²⁷ Szerzej na temat regulacji prawnych w zakresie planów kont patrz: Czubakowska, 2003, s. 58–72; Chluska, 2008, s. 19–28.

²⁸ Np. występujące w bilansie 3 działy: A – Majątek trwały, B – Majątek obrotowy i C – Rozliczenia międzyokresowe zastąpiono dwoma: A – Aktywa trwałe i B – Aktywa obrotowe, występujące w pasywach 5 działów: A – Kapitał własny, B – Rezerwy, C – Zobowiązania długoterminowe, D – Zobowiązania krótkoterminowe i fundusze specjalne, E – Rozliczenia

wienie zmian w kapitale własnym”. Zmiany w ZPK konieczne były również w związku z nowymi regulacjami w zakresie: wyceny aktywów i pasywów²⁹, tworzenia rezerw, rozliczeń międzyokresowych kosztów i przychodów, kosztów i przychodów finansowych oraz pozostałych kosztów i przychodów operacyjnych.

Podsumowanie

Przedstawione w wielkim skrócie omówienie planów kont w Polsce po II wojnie światowej świadczyć może o tym, że stanowią one bardzo istotny czynnik wpływający na rozwój rachunkowości. Z przeprowadzonych rozważań wynika, że gospodarka sterowana centralnie stworzyła system rachunkowości o rozbudowanych funkcjach ewidencyjno-kontrolnych. System ten nie służył globalnej racjonalności mikroekonomicznej. Poszufladkowanie rodzajów działalności i sposobów finansowania różnych rodzajów działalności uniemożliwiało globalną racjonalność zarówno w praktyce działania gospodarczego, jak i w praktyce ewidencji. Z punktu widzenia stymulowania wyników działalności gospodarczej przedsiębiorstw system rachunkowości w gospodarce sterowanej centralnie był drogi i mało efektywny. „Plany kont były wówczas jednym z instrumentów ubezwłasnowolnienia przedsiębiorstw uspołecznionych oraz eliminacji realnego rachunku ekonomicznego” (Brzezina, 1998, s. 89).

W dobie transformacji wyeliminowano z rachunkowości te wszystkie mało przydatne i nadmiernie rozbudowane systemy rozliczeń wynikające z niepraktycznych zasad systemów finansowych. Ewolucja w zakresie planów kont zdąża w kierunku zwiększenia ich elastyczności i możliwości dostosowania do potrzeb sprawozdawczości finansowej, rachunkowości zarządczej, wymogów podatkowych i ubezpieczeniowych, a także specyfiki wynikającej z rodzaju i zakresu prowadzonej działalności gospodarczej.

międzyokresowe i przychody przyszłych okresów zastąpiono dwoma działami: A – Kapitał własny, B – Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania.

²⁹ Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości, DzU z 2002 r. Nr 76, poz. 694 ze zm., art. 10, ust. 1, pkt 2.

Literatura

- Batardon L. (1911), *Le tenue des livres sur feuillets mobile*, Bruxelles.
- Bednarski L. (1961), *System finansowy a system rachunkowości państwowych przedsiębiorstw przemysłowych Polski Ludowej*, „Zeszyty Naukowe WSE” w Sopocie, Sopot.
- Brzezina W. (1969), *Polskie plany kont w świetle teorii rachunkowości*, Warszawa (maszynopis pracy doktorskiej).
- Brzezina W. (1975), *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Brzezina W. (1978), *Z problematyki powstania i rozwoju radzieckich planów kont*, „Acta Universitatis Nicolai Copernici. Ekonomia VI”, Nauki humanistyczno-społeczne, z. 84, Toruń.
- Brzezina W. (1987), *Statyczne teorie bilansu*, „Zeszyty Naukowe WSP” w Opolu, Opole.
- Brzezina W. (1995), *Ogólna teoria rachunkowości*, Wydawnictwo PCz, Częstochowa.
- Brzezina W., *Powstanie i rozwój ogólnej teorii rachunkowości* [w:] *Rachunkowość u progu XXI wieku*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1998.
- Brzezina W. (2006), *Ogólna teoria współczesnej rachunkowości*, Częstochowskie Wydawnictwo Naukowe, Częstochowa.
- Chluska J. (2008), *Polityka rachunkowości małych i średnich przedsiębiorstw*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, nr 47 (103), SKWP, Warszawa.
- Czubakowska K. (2003), *Dostosowanie zakładowego planu kont do zmieniających się zasad rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 13 (69), SKWP, Warszawa.
- Doraczyński J. (1974), *Rozwój planów kont w PRL*, „Rachunkowość”, nr 7.
- Doraczyński J. (1970), *Nowe rozwiązania planu kont*, „Rachunkowość”, nr 8.
- Gmytrasiewicz M., Peché T., Świdorska G. (1977), *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, PWN, Warszawa.
- Gmytrasiewicz M. (1973), *Konferencje poświęcone nowemu jednolitemu planowi kont*, „Rachunkowość” 1973, nr 11.
- Górski J. (1965), *Klasyfikacja kont*, PWE, Warszawa.
- Kołączyk Z. (1976), *Kierunki ewolucji rachunkowości w trzydziestoleciu Polski Ludowej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 2.

- Jednolity Plan Kont zatwierdzony przez Przewodniczącego Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów i Ministra Przemysłu ob. H. Minca, jako obowiązujący od 1 stycznia 1946 r. wszystkie państwowe, jak i pozostające pod zarządem państwowym, przedsiębiorstwa handlowe i przemysłowe, Warszawa 1946.
- Jednolity Plan Kont dla państwowych przedsiębiorstw przemysłowych podległych Ministerstwu. Górnictwa i Energetyki, Przemysłu Ciężkiego, Przemysłu Lekkiego, Przemysłu Rolnego i Spożywczego, obowiązujący od dn. 1 stycznia 1950 r. (Warszawa 1949) oraz *Jednolity Plan Kont dla przedsiębiorstw handlowych* (Warszawa 1949).
- Kalinowski A. (1947), *Księgowość i kalkulacja przemysłowa na tle jednolitego planu kont*, Spółdzielcze Wydawnictwo „Czytelnik”, Katowice.
- Klimas M., Messner Z. (1980), *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, PWN, Warszawa.
- Lisiecka-Zajac B. (1990), *Reforma polskiej rachunkowości*, „Rachunkowość” nr 12.
- Łunski N.S. (1925), *Buchgaltieria i balans*, pod red. N. Łunskiego, Moskwa.
- Niemski K. (1948), *Teoria i technika księgowości przedsiębiorstw*, Spółdzielnia Wydawnicza „Książka”, Warszawa.
- Paryziński Z. (1959), *15 lat rachunkowości w PRL*, „Rachunkowość”, nr 7.
- Paryziński Z. (1970a), *Reforma planów kont*, „Rachunkowość”, nr 8.
- Paryziński Z. (1970b) *Cele i taktyka reformy kont* – Konferencja naukowa w sprawie reformy planów kont, „Rachunkowość”, nr 8.
- Peche T. (1967), *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, Wojskowa Akademia Polityczna, Warszawa.
- Peche T. (1973), *Podstawy współczesnej ewidencji gospodarczej*, PWE, Warszawa.
- Peche T.(red.) (1988), *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, SGPiS, Warszawa 1988.
- Sawicki K., Kiziukiewicz T., Pałka M. (2000), *Zmiany w rachunkowości od 2001 r. i 2002 r. Nowe regulacje w ustawie o rachunkowości*, Ekspert. Wydawnictwo i Doradztwo, Wrocław, część I i II.
- Schär J.F. (1922), *Buchhaltung und Bilans*, Berlin.
- Schmalenbach E. (1927), *Der Kontenrahmen und Kontenplane*, Zeitschrift für Handelswissenschaftlichen Forschung.
- Skowroński J. (1990), *Polska rachunkowość otwiera się na świat*, „Rachunkowość” nr 10.
- Skrzywan S. (1948/1949), *Na marginesie reformy Jednolitego planu kont*. Wybrane materiały i prace seminaryjne Zakładu Rachunkowości SGH, Warszawa.

- Skrzywan S. (1958), *Czego oczekujemy w roku 1958*, „Rachunkowość”, nr 1.
- Skrzywan S. (1960), *Perspektywy*, „Rachunkowość”, nr 1.
- Skrzywan S. (1967), *Rachunkowość w Polsce Ludowej* [w:] *Rachunkowość polska*, PWE, Warszawa.
- Skrzywan S. (1968), *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, Wydawnictwo PWE, Warszawa.
- Sowa K. (1969), *Nowe spojrzenie na dotychczasowy rozwój rachunkowości*, „Zeszyty Naukowe WSE”, nr 24, Kraków.
- Szychta A. (2001), *Zarys rozwoju planu kont w Polsce*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 6 (62), SKwP, Warszawa.
- Troszczyński T. (1991), *Zakładowy Plan Kont*, „Rachunkowość”, nr 3.
- Typowy Plan Kont dla Państwowych Przedsiębiorstw Przemysłowych* (1966), PWE, Warszawa.
- Typowy plan kont dla jednostek i zakładów budżetowych* (1975), PWE, Warszawa.
- Typowy plan kont dla państwowych przedsiębiorstw przemysłowych* (1985), PWE, Warszawa.
- Wilkosz Z. (1991), *Wzorcowy Plan Kont*, „Rachunkowość”, nr 3.
- Wojciechowski E. (1970), *Teoretyczne podstawy rachunkowości przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Wróblewski T. (1965), *Niektóre problemy teorii rachunkowości*, Warszawa.
- 10 lat rachunkowości w Polsce Ludowej* (1954), „Rachunkowość”, nr 7.
- Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 30 VI 1959 r. w sprawie planów kont 41a jednostek gospodarki społecznej („Monitor Polski” Nr 66, poz. 341 z 1959 r.); zmiany wprowadzono w 1965 r. („Monitor Polski” Nr 30, poz. 165 i nr 65, poz. 370).
- Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości, DzU z 2002 r. Nr 76, poz. 694 z późn. zm.

Streszczenie

Plany kont stanowią istotny czynnik wpływający na rozwój rachunkowości. Odegrały one ważną rolę w rozwoju rachunkowości w Polsce po II wojnie światowej. W okresie powojennym w Polsce rachunkowość podlegała ciągłym modyfikacjom w celu dostosowania jej do rozwiązań typowych dla gospodarki sterowanej centralnie. Ewoluowały również plany kont, które poddawane były

kolejnym reformom w celu ujednolicenia rozwiązań. Zmiany, jakie zaszły w Polsce po roku 1990, spowodowały ogromne modyfikacje w zakresie regulacji prawnych rachunkowości, a tym samym w zakresie ustalania zakładowych planów kont. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zarysu historycznego powstania planów kont w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem okresu powojennego.

Słowa kluczowe: teorie księgowe, plany kont, regulacje prawne.

Account charts in Poland – a historical outline

Summary

Accounts charts are an important factor influencing on the development of accounting. They have played an important role in the development of accounting in Poland after World War II. In the postwar period in Poland accounting was modified in order to adapt it to the solutions typical of a centrally controlled economy. Accounts charts have also developed and were subjected to further reforms in order to unification. Changes, occurred in Poland after 1990, caused massive changes in accounting regulations, and thus in settlement the accounts charts. The purpose of this article is to present the historical outline of accounts charts in Poland, with particular emphasis on the postwar period.

Keywords: accounting theory, accounts charts, law regulation.

Małgorzata Cieciora*

Analiza czynników kształtujących wartość firmy (*goodwill*) we współczesnej gospodarce

Wprowadzenie

Wartość firmy niewątpliwie należy do trudnych i kontrowersyjnych kategorii ekonomicznych. Jest to jednocześnie kategoria niezwykle ciekawa i ważna z punktu widzenia kreowania wizerunku przedsiębiorstwa i budowania jego wartości. Wielu autorów utożsamia obecnie wartość firmy z możliwością generowania ponadprzeciętnych zysków przez daną jednostkę gospodarczą. Wydaje się, że w dobie globalizacji, w erze informacji i wiedzy, w której niezwykle wzrasta znaczenie aktywów niematerialnych, umiejętne podejście do wartości firmy jest bardzo ważne. Jedną z kluczowych kwestii jest zidentyfikowanie elementów kształtujących tę specyficzną kategorię ekonomiczną. Z tego też względu za cel artykułu przyjęto analizę czynników budujących wartość firmy pod kątem oceny ich znaczenia we współczesnej gospodarce. Należy podkreślić, że określenie czynników tworzących wartość firmy jest obarczone pewnym poziomem subiektywizmu, który wynika ze złożoności omawianej kategorii i jej indywidualnego charakteru. Charakterystyczne jest to, że do tej pory nie wypracowano

* Dr inż. Małgorzata Cieciora, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Katedra Rachunkowości i Controllingu, asystent, m.cieciora@wp.pl, Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Ekonomiczny w Szczecinie. Praca naukowa finansowana ze środków budżetowych na naukę w latach 2010–2013 jako projekt badawczy nr NN 113 005839 realizowany przez Wyższą Szkołę Bankową w Poznaniu.

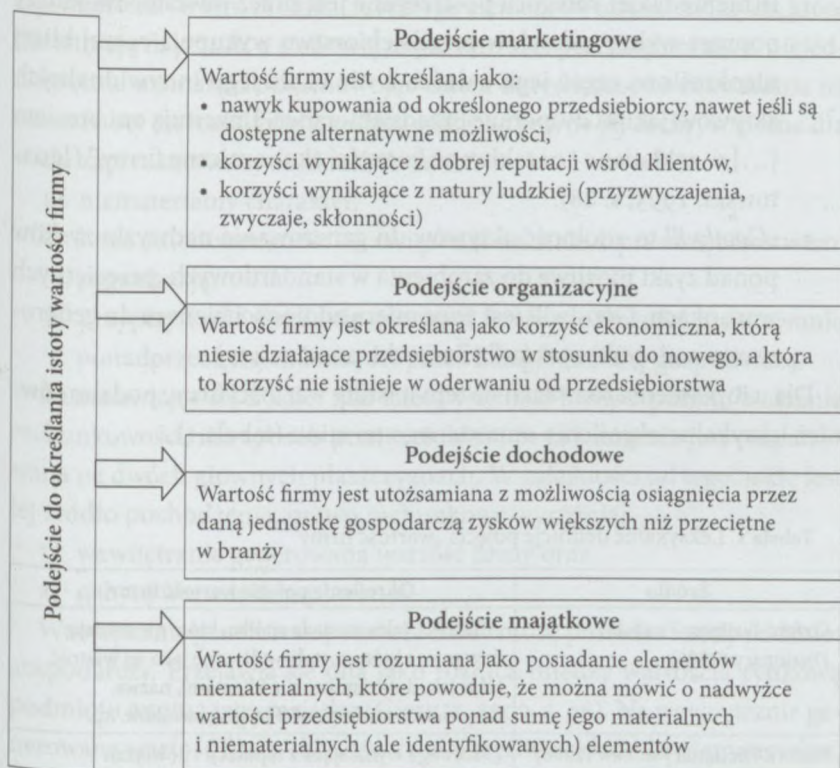
jednoznacznego, uniwersalnego stanowiska w tej kwestii¹. Niewątpliwym jedynie wydaje się fakt, że katalog czynników kształtujących wartość firmy jest otwarty.

1. Istota wartości firmy

Wartość firmy jest przedmiotem zainteresowania wielu dziedzin nauki. Autorzy zajmujący się zagadnieniem tej specyficznej kategorii ekonomicznej reprezentują różnorodne poglądy na jej temat, tworząc odmienne formalne określenia tego terminu w zależności od rodzaju zastosowanego podejścia (Zarzecki, 2004). Najczęściej spotykane determinujące sposób określania istoty wartości firmy można podzielić na cztery zasadnicze grupy: podejście marketingowe, organizacyjne, majątkowe oraz dochodowe. Charakterystykę istoty wartości firmy w ramach poszczególnych podejść przedstawia schemat 1.

Należy zwrócić uwagę na fakt, że większość zaprezentowanych podejść (marketingowe, organizacyjne i majątkowe) do określenia istoty wartości firmy nie ukazuje w bezpośredni sposób jej związku z zyskiem osiąganym przez daną jednostkę gospodarczą, odwołując się raczej do relacji podmiotu z otoczeniem czy też możliwości uzyskiwania przewagi konkurencyjnej jednego podmiotu nad drugim. Jednak w każdym z wymienionych podejść można znaleźć odniesienie do korzyści ekonomicznych, jakie osiąga jednostka mająca wartość firmy. Z czasem pojęcie goodwill zaczęto wprost utożsamiać z możliwością generowania ponadprzeciętnych zysków, co odzwierciedla podejście dochodowe, które obecnie stało się dominujące.

¹ E. A. Hendriksen, M. F. van Breda (Hendriksen, van Breda, 2002) piszą: „Kontrowersje w rachunkowości są oznaką jej żywotności. Zgoda w każdej sprawie byłaby oznaką jej obumierania. Krótko mówiąc, spory dotyczące tego, co powinno być ujawniane i w jakiej formie, będą się toczyć zawsze. Dzięki nim rachunkowość jest żywym, fascynującym przedmiotem”. Wydaje się, że przytoczone sformułowanie można odnieść bezpośrednio do wartości firmy, co potwierdza celowość podjęcia rozważań na temat tej kategorii ekonomicznej.



Schemat 1. Charakterystyka podejść do określania istoty wartości firmy

Źródło: opracowanie własne.

Analizując literaturę przedmiotu prowadzonych rozważań, można znaleźć szereg określeń wartości firmy, które zmierzają do uwypuklenia i wyjaśnienia jej istoty, nawiązując jednocześnie do identyfikacji jej elementów składowych:

1. „Wartość firmy jako kategoria ekonomiczna jest tworzona przez zespół identyfikowalnych, niedających się samodzielnie wycenić atrybutów przedsiębiorstwa, które funkcjonują niezależnie od identyfikowalnych jego aktywów” (Kamela-Sowińska, 1996, s. 73).
2. „[...] wartość firmy nie występuje jako niezależny, odrębny składnik aktywów – może istnieć jedynie łącznie z innymi aktywami. [...]

Istnienie takiej kategorii postrzegane jest przez inwestorów, którzy poprzez wykup udziałów przedsiębiorstwa wykupują raczej bliżej nieokreśloną część jego całości, a nie część jego indywidualnych aktywów, jakimi dysponuje przedsiębiorstwo. Inwestują oni bowiem [...] w zakładane i oczekiwane korzyści ekonomiczne firmy” (Ignatowski, 1995, s. 88).

3. „*Goodwill* to zdolność aktywów do generowania nadwyżki zysków ponad zyski możliwe do zarobienia w standardowych, przeciętnych warunkach. *Goodwill* jest więc miarą zdolności biznesu do generowania nadwyżki zysków” (Zarzecki, 2004, s. 427).

Dla uzupełnienia rozważań na temat istoty wartości firmy podano również leksykalne określenia omawianego terminu (tabela 1).

Tabela 1. Leksykalne definicje pojęcia „wartość firmy”

Źródło	Określenie pojęcia wartość firmy
Oxford Business English Dictionary (2006)	„Wartości, jakie posiada spółka, które nie istnieją fizycznie, a które zostały wyliczone jako jej wartość, takie jak: dobre stosunki z klientami, nazwa, znajomość i umiejętności jej pracowników, itp.”
Oxford Dictionary of Law (2006)	„Przewaga wynikająca z reputacji i powiązań handlowych przedsiębiorstwa, w szczególności prawdopodobieństwo, że obecni klienci będą nadal jej stałymi klientami. Wartość firmy jest podstawowym elementem, jaki należy wziąć pod uwagę przy sprzedaży przedsiębiorstwa”
Oxford Dictionary of Business and Management (2009)	„Wartości niematerialne odzwierciedlające związek przedsiębiorstwa z klientami, reputację i tym podobne czynniki”
Oxford Advanced Learner's Dictionary (2011)	„Dobre relacje przedsiębiorstwa z klientami, które stanowią część jego wartości przy sprzedaży”

Źródło: opracowanie własne.

Charakterystyczne jest to, że wśród zaprezentowanych określeń wartości firmy niemalże w każdym przypadku pojawia się odwołanie do związku wartości firmy z ceną sprzedaży danej jednostki gospodarczej i możliwością

„spieniężenia” w tym momencie szeregu elementów niematerialnych, które nie istnieją fizycznie, a stanowią część wartości przedsiębiorstwa, niejednokrotnie nie małą. Podsumowując zatem dotychczasowe rozważania na temat istoty wartości firmy, można wskazać pewne jej cechy, wspólne dla wielu zaprezentowanych określeń. Są to:

- 1) niematerialny charakter,
- 2) brak autonomiczności – związanie na stałe z przedsiębiorstwem, organizacją.
- 3) przypisywanie działaniu wartości firmy możliwości generowania ponadprzeciętnych korzyści przez daną jednostkę gospodarczą.

Zastanawiając się z kolei nad istotą wartości firmy z punktu widzenia rachunkowości, nie sposób pominąć faktu, że ta kategoria jest rozpatrywana na dwóch głównych płaszczyznach. W zależności od tego, jakie jest jej źródło pochodzenia, prawo rachunkowe wyróżnia:

- 1) wewnętrznie generowaną wartość firmy oraz
- 2) nabytą wartość firmy.

Wewnętrznie generowaną wartość firmy może posiadać każdy podmiot gospodarczy. Przejawia się ona jako różnica między wartością rynkową podmiotu a sumą jego majątku (Gierusz, 2000, s. 98). Na wewnętrznie generowaną wartość firmy składają się te wszystkie składniki niematerialne, które nie mogą być indywidualnie ujęte w sprawozdaniu, a są efektem funkcjonowania podmiotu i podnoszą znacznie jego wartość rynkową. Prawo rachunkowe nie zezwala jednak obecnie na wykazywanie w sprawozdaniu finansowym wewnętrznie generowanej wartości firmy. Oznacza to, że na dzień dzisiejszy jednostki gospodarcze nie mogą wykazywać w swoim bilansie szeregu zasobów niematerialnych, które w znacznej mierze tworzą jego wartość. Wśród niektórych autorów zajmujących się zagadnieniem wewnętrznie generowanej wartości firmy, jak i nabytej wartości firmy budzi to wątpliwości². Pojawia się bowiem uzasadnione pytanie

² W literaturze przedmiotu panuje pogląd, że przyczyną takiego stanu rzeczy jest definicja aktywów. Zgodnie z założeniami koncepcyjnymi Międzynarodowych Standardów Rachunkowości aktywa muszą spełniać następujące kryteria:

- a) muszą być kontrolowane przez jednostkę, co z reguły wymaga posiadania tytułu prawnego;

o użyteczność informacji wykazywanych w sprawozdaniu finansowym, które, jak się okazuje, nie odzwierciedlają rzeczywistej wartości danego podmiotu gospodarczego. Fakt, że w krajach o ukształtowanej gospodarce rynkowej wartość rynkowa podmiotu wielokrotnie przewyższa jego wartość bilansową świadczy o skali problemu i uzasadnia wątpliwości.

Nabyta wartość firmy jest skutkiem współczesnych procesów gospodarczych, w których towarem jest przedsiębiorstwo. Odzwierciedla ona dodatnią różnicę między ceną zapłaconą przez nabywającego za kupowaną jednostkę gospodarczą a wartością godziwą przejętych aktywów pomniejszoną o zobowiązania³. W kontekście prowadzonych rozważań istotny jest fakt, że nabyta wartość firmy, będąca przedmiotem badań rachunkowości, jest ujawniana jedynie w księgach nabywcy przedsiębiorstwa, podlega rozliczeniu i jest uznawana dla celów zewnętrznej sprawozdawczości. Ma to niebagatelne znaczenie informacyjne dla odbiorców sprawozdań finansowych przy ocenie przyszłego potencjału gospodarczego analizowanego przedsiębiorstwa, ponieważ „już sam fakt wykazania w bilansie wartości

b) muszą przynosić w przyszłości zamierzone korzyści ekonomiczne;

c) muszą być w precyzyjny sposób zmierzone.

W przypadku wewnętrznie generowanej wartości firmy spełnienie wymogu a i c jest bardzo trudne. Zakaz ujmowania wewnętrznie generowanej wartości firmy w sprawozdaniu finansowym analizuje, między innymi, A. Karmańska (2006, s. 309–310).

³ Należy zauważyć, że w nabytej wartości firmy zawiera się wewnętrznie generowana wartość firmy podmiotu, który został kupiony. Ponadto analizując czynniki tworzące nabytą wartość firmy, trzeba również zwrócić uwagę na fakt, że różnica między ceną nabycia przedsiębiorstwa jako całości a sumą wartości netto poszczególnych, dających się wydzielić składników aktywów, może w pewnym stopniu wynikać z nadpłaty ze strony jednostki przejmującej oraz błędów w wycenie aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych jednostki przejmowanej. Takie czynniki zalicza do elementów składowych wartości firmy I. Ziętowska (2006). O ile jest niewątpliwe, że błędy w wycenie składników majątkowych przejmowanej jednostki czy nadpłaty ze strony jednostki przejmującej mogą w pewnym zakresie kształtować poziom nabytej wartości firmy, o tyle wątpliwości budzi zaliczenie ich do elementów składowych tego specyficznego składnika majątku. Wydaje się, że wpływ wymienionych czynników na kształtowanie wartości firmy może być zminimalizowany przez spółkę przejmującą, dzięki odpowiedniemu, kompleksowemu przygotowaniu połączenia na każdym jego etapie.

firmy wiele mówi o strategii rozwoju realizowanej przez przedsiębiorstwo, w którego sprawozdaniu ta wartość figuruje (Karmańska, 2009, s. 2)⁴.

2. Analiza czynników kształtujących wartość firmy

Jak wspomniano na wstępie, czynniki, które tworzą wartość firmy są bardzo różnorodne i obarczone pewną dozą subiektywizmu. Wynika to z faktu, że sama natura wartości firmy zmienia się wraz ze zmianą środowiska, które ją tworzy. Z tego też względu elementy tworzące wartość firmy ulegają zmianie i nie można ich sklasyfikować w zamknięty katalog. Ustalenie części składowych tej specyficznej kategorii ekonomicznej jest więc sprawą bardziej arbitralną niż wynikającą z racjonalnych przesłanek.

Jak napisano, wykaz czynników budujących wartość firmy nie jest wykazem ani zamkniętym, ani skończonym. Niemniej jednak w literaturze przedmiotu wyróżnia się kilka grup przyczyn istnienia wartości firmy. Wśród teoretyków i praktyków rachunkowości panuje pogląd, że wartość firmy ma swoje źródło w:

- 1) niedoszacowaniu aktywów,
- 2) nieewidencjonowaniu aktywów,
- 3) efekcie synergii,
- 4) istnieniu tzw. samoistnej wartości towarzyszącej i niewidzialnej ręki rynku (Ignatowski, 1995, s. 83).

Pierwsza z wymienionych koncepcji istnienia wartości firmy, upatruje jej źródła w konsekwentnym stosowaniu przez rachunkowość kosztu historycznego. Powoduje to zaniżanie wartości składników majątku, przy czym niedoszacowanie aktywów wynika zarówno z nadwyżki wartości rynkowej danego składnika majątku ponad koszt jego nabycia, jak i z nadwyżki wartości użytkowej ponad wartość rynkową. Należy jednak zauważyć, że wpływ niedoszacowania aktywów na tworzenie wartości firmy zdecydowanie zmniejszy się, gdy przy wycenie składników majątkowych

⁴ A. Karmańska twierdzi (2009a, s. 2), że wykazywanie wartości firmy w sprawozdaniu finansowym sygnalizuje czytelnikowi sprawozdania finansowego zapowiedź korzystnych zmian w potencjale gospodarczym analizowanej jednostki gospodarczej.

posłużymy się wartością godziwą, która doprowadzi wartość księgową tych składników do wartości rynkowych. Dlatego też element tworzenia wartości firmy, jakim jest niedowartościowanie aktywów, wydaje się w czasach powszechnego stosowania wartości godziwej mało istotny.

W literaturze przedmiotu obok niedoszacowania aktywów, jako źródła wartości firmy, wymienia się aktywa nieewidencjonowane. Są dwie sytuacje, w których składnik majątku przyczynia się do tworzenia wartości firmy, a nie jest wykazywany w sprawozdaniu finansowym. Po pierwsze, może wystąpić sytuacja użytkowania składnika majątku, który jest już w pełni umorzony. Taki składnik będzie przedstawiał pewną wartość użytkową, podczas gdy jego wartość księgowa jest równa zeru. Druga sytuacja związana z nieujmowaniem składników w bilansie, zdaniem autorki dużo bardziej istotna, ma źródło w koncepcji rachunkowości, dla której ważny jest pomiar⁵. Nie znaleziono bowiem jak dotąd skutecznego i powszechnie akceptowalnego sposobu wyceny „tego czego nie widać”, a co przyczynia się do budowania wartości organizacji i jej przewagi konkurencyjnej. We współczesnej gospodarce do aktywów nieewidencjonowanych można, przykładowo, zaliczyć następujące elementy:

- a) efektywna, zdolna kadra zarządzająca,
- b) wykwalifikowana, lojalna załoga przedsiębiorstwa,
- c) odpowiedni system sprzedaży i promocji, zapewniający lojalność klientów oraz dobry zbył wyrobów,
- d) stabilna marka, zabezpieczona prawnie,
- e) sprawny system informacyjny,
- f) wypracowana pozycja na rynku powodująca posiadanie np. korzystnych warunków kredytowych,
- g) przedsiębiorczość, innowacyjność, tajemnica procesu technologicznego,
- h) działalność proekologiczna,
- i) odpowiednie stosunki z pracownikami,

⁵ Pomiar zjawisk i procesów jest sednem rachunkowości. „Mierzenie jest istotne, jeżeli nie można czegoś zmierzyć, nie można tym zarządzać” (Kaplan, Norton, 2001, s. 38).

- j) społeczna odpowiedzialność biznesu,
- k) przestrzeganie zasad etyki.

Następna koncepcja wskazuje na istnienie źródła wartości firmy w efekcie synergii⁶. Polega on na tym, że składniki aktywów działające razem tworzą wyższą wartość niż suma ich indywidualnych wartości. Efekt synergii oznacza możliwość uzyskiwania zwielokrotnionych korzyści dzięki umiejętnemu połączeniu części całości. Z kolei w odniesieniu do działań ludzkich przez synergizm rozumie się „potencjalną zdolność pojedynczych organizacji lub grup do bardziej produktywnego lub skutecznego działania w wyniku połączenia sił. Jest to również współdziałanie wielu organów w celu wykonania określonych funkcji” (Marcinkowska, 2000, s. 48). Synergia pojedynczego podmiotu gospodarczego skupia się natomiast głównie na efektywnym wykorzystaniu zasobów⁷, którymi dysponuje przedsiębiorstwo. Dokonuje się tego przez odpowiednią alokację już istniejących zasobów oraz właściwą strukturę zakupu nowych, w celu jak najlepszego wykorzystanie ich potencjału. Między efektem synergii a wartością firmy dochodzi do prostej zależności – im wyższy efekt synergii tym wyższa wartość firmy. Efekt synergii ma szczególne znaczenie przy przejściach i połączeniach przedsiębiorstw, ponieważ jednostka przejmująca (łącząca się) może spodziewać się korzyści wynikających z połączenia aktywów jednostki przejmowanej ze swoimi aktywami (przy założeniu odpowiedniego zarządzania tymi zasobami)⁸.

Kolejną przyczyną powstawania kategorii, jaką jest wartość firmy, jest istnienie „samoistnej wartości towarzyszącej” jako efektu działania „nie-widzialnej ręki rynku”. Do tej grupy czynników zalicza się przykładowo:

⁶ Efekt synergii ma swoje źródło w fizjologii i oznacza współdziałanie dwu lub kilku elementów organizmu w wykonywaniu określonych czynności, przez co osiąga się lepszy efekt niż suma efektów, jakie mogą osiągnąć poszczególne elementy działające pojedynczo. Efekt synergii służy wyjaśnianiu wielu zjawisk, m.in. ekonomicznych.

⁷ Zasoby są tu rozpatrywane w szerszym znaczeniu, czyli jako wyróżniające przedsiębiorstwo kompetencje, które przyczyniają się do powstawania przewagi konkurencyjnej.

⁸ Pogląd, że efekt synergii ma szczególne znaczenie w procesach fuzji i przejęć, w efekcie których dochodzi do ustalenia poziomu wartości firmy, reprezentuje wielu autorów (Nita, 2007, s. 205 oraz Tuzimek, 2008, s. 351).

- a) niekorzystne warunki rozwoju głównych konkurentów,
- b) korzystne warunki kredytowe,
- c) strategiczna lokalizacja, dostęp do zasobów,
- d) słaba konkurencja,
- e) korzystne regulacje prawno-podatkowe,

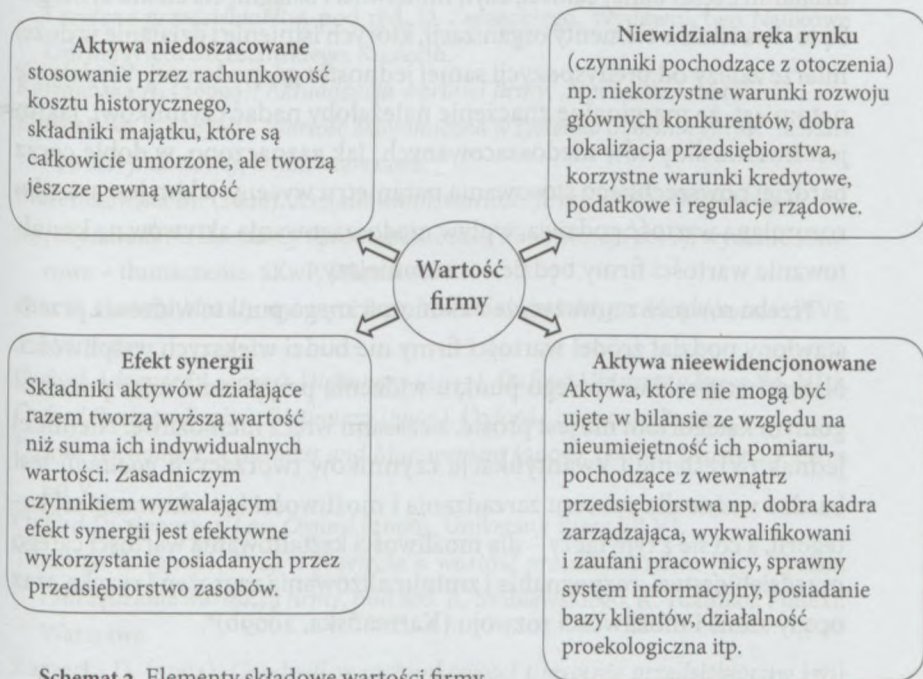
Wraz z rozwojem rachunkowości i pogłębianiem się badań nad wartością firmy podjęto próby szczegółowego określenia czynników, które mają wpływ na tworzenie tej kategorii. Ciekawego zestawienia czynników tworzących wartość firmy dokonała Monika Marcinkowska (Marcinkowska, 2000, s. 38), dzieląc źródła wartości firmy na:

- 1) czynniki związane z tradycyjnymi sprawozdaniami finansowymi, do których autorka zalicza: nieewidencjonowane aktywa, niedoszacowane aktywa, przeszacowane zobowiązania, efekt synergii, koszt kapitału, rentowność, ryzyko, wzrost,
- 2) czynniki niezwiązane z tradycyjnymi sprawozdaniami finansowymi:
 - a) zewnętrzne, m.in. takie jak: lokalizacja, dostęp do zasobów naturalnych, słaba konkurencja, pozycja monopolistyczna, rozwój infrastruktury,
 - b) wewnętrzne, wśród których autorka wymienia: kapitał ludzki, kapitał intelektualny, kulturę organizacyjną, misję przedsiębiorstwa, posiadanie lojalnych klientów, posiadanie marki i znaków towarowych, systemy informacyjne, alianse strategiczne, połączenia, przejęcia, wpływ na środowisko naturalne, efektywna reklama i public relations.

Według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSR 38, 2011) wartość firmy „... odpowiada zapłacie dokonanej przez stronę przejmującą w zamian za oczekiwane przyszłe korzyści ekonomiczne z aktywów, które nie mogą być pojedynczo zidentyfikowane oraz odrębnie ujęte. Przyszłe korzyści ekonomiczne mogą wynikać z synergii zachodzącej między możliwymi do zidentyfikowania przejętymi aktywami, lub z aktywów, które pojedynczo nie kwalifikują się do ujęcia w sprawozdaniu finansowym, ale za które strona przejmująca gotowa jest zapłacić w transakcji połączenia jednostek gospodarczych.” Z analizy definicji

wartości firmy zawartej w MSR 38 wynika zatem, że źródła wartości firmy upatruje się w efekcie synergii oraz posiadaniu (i odpowiednim zarządzaniu) aktywów, których nie można ująć osobno w sprawozdaniu finansowym, a które świadczą o konkurencyjności i atrakcyjności jednostki gospodarczej.

Podsumowanie rozważań na temat czynników tworzących wartość firmy ilustruje schemat 2.



Schemat 2. Elementy składowe wartości firmy

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Niewątpliwy jest fakt, że wartość firmy jako jedna z najstarszych kategorii ekonomicznych jest bardzo mocno związana ze współczesną teorią rachunkowości, jak i ze współczesną gospodarką. Analiza poglądów na temat elementów składowych wartości firmy prowadzi do wniosków, że

stanowiska w tej kwestii prezentowane przez różnych autorów różnią się jedynie sposobem sformułowania, segregacji oraz stopniem szczegółowości ujęcia lub pominięcia pewnych elementów składowych omawianej kategorii (Kamela-Sowińska, 1995, s. 71). Zastanawiając się nad znaczeniem czynników kształtujących wartość firmy we współczesnej gospodarce, należy, zdaniem autorki, największą wagę przypisać grupie czynników odzwierciedlających aktywa nieewidencjonowane oraz umiejętnemu współdziałaniu części danej całości, czyli możliwości osiągnięcia efektu synergii. Są to dwa istotne elementy organizacji, których istnienie i działanie w dużej mierze zależy od predyspozycji samej jednostki gospodarczej. Wydaje się natomiast, że marginalne znaczenie należałoby nadać czynnikowi, jakim jest kwestia aktywów niedoszacowanych. Jak zaznaczono, w dobie coraz bardziej powszechnego stosowania parametru wyceny, jakim jest szeroko rozumiana wartość godziwa, wpływ niedoszacowania aktywów na kształtowanie wartości firmy będzie coraz mniejszy.

Trzeba również zauważyć, że z ekonomicznego punktu widzenia przedstawiony podział źródeł wartości firmy nie budzi większych wątpliwości. Natomiast z rachunkowego punktu widzenia przypisanie miar poszczególnym kategoriom nie jest proste, a czasami wręcz niemożliwe. Niemniej jednak określenie i kwantyfikacja czynników tworzących *goodwill* jest bardzo ważne dla procesu zarządzania i możliwości kształtowania tej kategorii, a co się z tym łączy – dla możliwości kształtowania wartości całego przedsiębiorstwa, rozpoznania i zminimalizowania zagrożeń i ryzyka oraz oceny szans i możliwości rozwoju (Karmańska, 2009b)⁹.

Literatura

Gierusz J. (2000), *Wewnętrznie generowana wartość firmy w świetle definicji aktywów* [w:] *Normy prawne i zawodowe rachunkowości*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, nr 876, Wrocław.

⁹ A. Karmańska (2009) porusza w swojej pracy ciekawy temat dotyczący identyfikacji płaszczyzn ryzyka związanego z wartością ekonomiczną w rachunkowości finansowej. Jedną z tych płaszczyzn jest profesjonalizm wyceny wartości ekonomicznej, co ma w efekcie prowadzić do tworzenia rzetelnej i użytecznej informacji ekonomicznej. Można stwierdzić,

- Hendriksen E., A., van Breda M., F., (2002), *Teoria rachunkowości*, PWN, Warszawa.
- Ignatowski R. (1995), *Konsolidacja sprawozdań finansowych*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
- Kamela-Sowińska A. (1996), *Wartość firmy*, PWE, Warszawa.
- Kaplan R., Norton D. (2001), *Strategiczna karta wyników*, PWN, Warszawa.
- Karmańska A. (2006), *Wartość firmy w świetle międzynarodowych standardów prawa bilansowego* [w:] *Czas na pieniądz – Zarządzanie Finansami – Inwestycje i wycena przedsiębiorstw*, pod red. D. Zarzeckiego, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Karmańska A. (2009a), *Aktualizacja wartości firmy*, „Rachunkowość”, nr 2.
- Karmańska A. (2009b), *Wartość ekonomiczna w systemie informacyjnym rachunkowości finansowej*, Difin, Warszawa.
- Marcinkowska M. (2000), *Kształtowanie wartości firmy*, PWN, Warszawa.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej* (2011), wydanie zbiorowe – tłumaczenie, SKWP, Warszawa.
- Nita B. (2007), *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, PWE Warszawa.
- Oxford Advanced Learner's Dictionary* (2011), Oxford University Press Ed. VIII.
- Oxford Business English Dictionary* (2005), Oxford University Press.
- Oxford Dictionary of Business and Management* (2009), Oxford University Press Ed V.
- Oxford Dictionary of Law Oxford* (2006), University Press Ed VI.
- Tuzimek R. (2008), *Fuzje i przejęcia a wartość przedsiębiorstwa* [w:] *Wycena i zarządzanie wartością firmy*, pod red. A. Szablewskiego, R. Tuzimka, Poltext, Warszawa.
- Zarzecki D. (2004), *Goodwill w rachunkowości i wycenie przedsiębiorstw* [w:] *Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowe a polski rynek* [w:] *Prace Naukowe AE we Wrocławiu*, nr 1037, pod red. W. Ronki-Chmielowiec, K. Jajugi, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Ziętowska I. (2006), *Wartość firmy przejęta w ramach połączenia jednostek gospodarczych w ujęciu MSR/MSSF* [w:] *Standardy rachunkowości wobec wyzwań*

że profesjonalne określenie źródeł wartości firmy wpisuje się w teorię minimalizowania ryzyka związanego z wykazywaniem wartości ekonomicznej.

współczesnej gospodarki. Analiza standardów rachunkowości, t. 2, pod red. Z. Messnera, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.

Streszczenie

W dobie globalizacji wzrasta znaczenie aktywów niematerialnych, które trudno zidentyfikować i adekwatnie wymierzyć. Z rachunkowego punktu widzenia „reprezentantem” tego, co niewidzialne, a co przyczynia się do generowania wartości przedsiębiorstwa, jest kategoria ekonomiczna nazywana wartością firmy. W artykule zaprezentowano rozważania na temat czynników kształtujących wartość firmy. Podjęto próbę usystematyzowania informacji na temat elementów składowych tej kategorii ekonomicznej w kontekście ich znaczenia we współczesnej gospodarce. W artykule wykorzystano krytyczną analizę literatury. Wnioskując, wskazano dwie grupy czynników kształtujących wartość firmy jako najistotniejsze we współczesnej gospodarce – zdaniem autorki są to aktywa nieewidencjonowane i efekt synergii.

Słowa klucze: wartość firmy, czynniki kształtujące wartość firmy, aktywa nieewidencjonowane, efekt synergii.

Analysis of factors forming goodwill in the contemporary economy

Summary

In the time of globalization, the importance of intangible assets grows. They are difficult to identify and properly measure. From the accounting point of view, “the representative” of what’s not seen and what generates the value of corporation, is economic category called goodwill. In the article, there are shown thoughts about factors which form the goodwill. Attempts were made to systemize information about elements of this economic category in the context of their importance in the present economy. A critical analysis was also used in the article. While making conclusions, there were shown two groups of factors, which form the goodwill as the most important in the contemporary economy, which in opinion of the author are the unrecorded assets and the effect of synergy.

Keywords: goodwill, factors forming the goodwill, unrecorded assets, synergy effect.

Maciej Frendzel*

Ujęcie kosztów transakcji w wartości początkowej i bilansowej składnika aktywów w kontekście podejścia bilansowego

Wprowadzenie

Problematyka kosztów transakcyjnych jest obszarem zainteresowania wielu badaczy zarówno w Polsce, jak i na świecie. Zagadnienie to analizowane jest z perspektywy pomiaru i raportowania oraz w szerszym kontekście – jako czynnika wpływającego na efektywność funkcjonowania podmiotów na rynku i całej gospodarki¹. Niniejszy artykuł podejmuje problematykę kosztów transakcyjnych w bardzo wąskim zakresie – analizie poddano zasadność uwzględniania kosztów przeprowadzania transakcji w wartości pozycji wykazywanych w bilansie w kontekście podejścia bilansowego. W tym ujęciu rozważania ukierunkowano na uwzględnianie kosztów poniesionych przy pozyskaniu składnika oraz kosztów oczekiwanych, które należałoby ponieść w przypadku jego realizacji w drodze transakcji sprzedaży.

Celem niniejszego artykułu jest krytyczna analiza wybranych rozwiązań rachunkowości w zakresie uwzględniania kosztów transakcyjnych

* Dr Maciej Frendzel, Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, adiunkt, mfrendzel@o2.pl.

¹ Zob. np. M. Raulinajtys, G.K. Świderska (2011, s. 227–236), M. Schweitzer (1997, s. 207–222), I. Sobańska (2011a, s. 251–263; 2011b), O. Williamson, T. Ghani (2012, s. 74–85).

w kontekście podejścia bilansowego. Podstawą do napisania artykułu były interpretacja i analiza regulacji rachunkowości oraz metoda analizy i konstrukcji logicznej.

1. Istota kosztów transakcji i ich uwzględnienie w regulacjach rachunkowości

W literaturze koszty transakcyjne są różnie definiowane i klasyfikowane. W ogólnym ujęciu koszty transakcyjne to koszty związane z przygotowaniem, oceną, doprowadzeniem do transakcji wymiany i jej przeprowadzaniem, a także późniejszą oceną jej skutków. W szerokim podejściu koszty te, obok ponoszonych bezpośrednio z zawieraniem konkretnych transakcji, obejmują również część kosztów zarządzania czy koszty działań zabezpieczających zawierane transakcje (w tym instrumentów pochodnych) (Raulinajtys, Świdorska, 2011, s. 227–228; Sobańska, 2011a, s. 251–255). W wąskim spojrzeniu, pojawiającym się najczęściej w regulacjach rachunkowości, koszty transakcyjne traktowane są jako koszty bezpośrednio powiązane z zawartymi lub hipotetycznymi transakcjami pozyskania lub zbycia składnika².

W obowiązującej w Polsce ustawie o rachunkowości oraz przepisach wykonawczych, a także Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej koszty transakcyjne pojawiają się w różnym kontekście. Bezpośrednią definicję kosztów transakcyjnych zawierają jedynie regulacje dotyczące instrumentów finansowych. MSR 39 „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena” (MSR 39, MSSF, 2011, par. 9) i rozporządzenie Ministra Finansów (2001, par. 3, ust. 13) wskazują, że koszty transakcyjne³ to koszty poniesione bezpośrednio w związku z pozyskaniem, zbyciem lub emisją aktywów lub zobowiązań finansowych, przy czym MSR 39 dodatkowo wskazuje, że są to koszty krańcowe, czyli takie, które nie zostałyby

² W takim też ujęciu są one analizowane w niniejszym opracowaniu.

³ Zarówno rozporządzenie Ministra Finansów (2001), jak i tłumaczenie MSR 39 używają pojęcie „koszty transakcji”, a nie transakcyjne.

poniesione, gdyby jednostka nie przeprowadziła transakcji⁴. Analogiczna definicja, ukierunkowana jednak na sprzedaż aktywów (koszty sprzedaży), pojawia się w MSR 41 *Rolnictwo*, MSR 36 *Utrata wartości aktywów* czy MSSF 5 *Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana*.

Należy podkreślić, że koszty transakcyjne pojawiają się w regulacjach rachunkowości zazwyczaj w związku z ustalaniem parametrów wykorzystywanych do wyceny, głównie ceny nabycia oraz ceny sprzedaży netto. W tym ujęciu koszty transakcyjne nie są precyzyjnie wyodrębnione i stanowią element szerszej grupy kosztów poniesionych lub koniecznych do poniesienia.

Z perspektywy rozwiązań przyjętych w MSSF i regulacjach krajowych koszty transakcyjne to te, które są bezpośrednio przypisane i niezbędne do przeprowadzenia transakcji wymiany, czyli zakupu, sprzedaży, zaciągnięcia czy pozyskania składnika aktywów, zobowiązań lub kapitałów własnych (np. koszty, takie jak opłaty i prowizje płacone pośrednikom, agentom, dealerom itp.). Należy podkreślić, że koszty transakcyjne są charakterystyczne dla samej transakcji, w wyniku której jednostka pozyskuje składnik lub go zbywa. W związku z tym należy wskazać dwie cechy istotne dla dalszej analizy:

- 1) w analizowanym (wąskim) znaczeniu koszty transakcyjne nie stanowią kosztów związanych z przystosowywaniem składnika do sprzedaży. Koszty np. demontażu czy dostarczenia na rynek wiążą się z planowaną transakcją zbycia, jednak ich poniesienie wynika ze specyfiki składnika np. jego lokalizacji, stanu, połączenia z grupą aktywów itp. W odróżnieniu od nich koszty transakcyjne wiążą się z samą transakcją wymiany.
- 2) w wąskim znaczeniu koszty transakcyjne nie są częścią kosztów związanych z dostosowywaniem składnika do potrzeb jednostki. Powiązanie z samą transakcją powoduje, że koszty te nie przyczy-

⁴ W takim ujęciu koszty transakcyjne są kosztami zmiennymi i nie obejmują kosztów pośrednich ponoszonych w związku z zawieraniem wielu zbliżonych transakcji.

niąją się same w sobie do podwyższenia wartości pozyskiwanego składnika (z perspektywy korzyści możliwych do zrealizowania dzięki niemu) i nie stanowią wartości dodanej z perspektywy tego składnika⁵. Oczywiście poniesienie kosztów transakcyjnych jest konieczne dla pozyskania danego składnika i pozwala generować dzięki niemu korzyści ekonomiczne, jednak nie przyczynia się tym samym do zwiększenia jego potencjału ekonomicznego. W odróżnieniu od kosztów transakcyjnych, koszty np. montażu dodają wartości składnikowi, zwiększając np. jego potencjał użytkowy i przez to zwiększając jego przydatność dla przedsiębiorstwa. Jak wspomniano, koszty transakcyjne są konieczne dla pozyskania składnika – jednostka musi je ponieść, aby móc generować korzyści ekonomiczne ze składnika, jednak z tej perspektywy tworzą (wraz ze składnikiem) pewną wartość dodaną dla całego przedsiębiorstwa lub jego części (np. ośrodka generującego korzyści ekonomiczne), a nie dla nabytej pozycji.

2. Uwzględnienie kosztów transakcyjnych na moment początkowego ujęcia

Zarówno w regulacjach międzynarodowych, jak i ustawowych pojawiają się rozwiązania przewidujące konieczność ujęcia w wartości początkowej kosztów transakcyjnych. W tym kontekście należy rozważyć dwa podejścia – ujęcie rzeczywiście poniesionych kosztów jako zwiększenie wartości aktywów w momencie ich pozyskania oraz uwzględnienie potencjalnych, hipotetycznych kosztów transakcyjnych, które należałoby ponieść, zbywając daną pozycję. Od strony koncepcyjnej należy zatem rozważyć dwa wymiary – wejścia składnika do przedsiębiorstwa i jego realizację.

⁵ W odróżnieniu od nich koszty w postaci np. kosztów instalacji, które wynikają z potrzeb i założeń dotyczących użytkowania składnika, podwyższają jego potencjał ekonomiczny.

2.1. Koszty transakcyjne zwiększające wartość aktywów

Koszty transakcyjne ponoszone w momencie pozyskania składnika aktywów są zazwyczaj dodawane do wartości pozyskanej pozycji. Rozwiązanie takie, choć silnie zakorzenione w wycenie w koszcie historycznym, budzi istotne wątpliwości w kontekście podejścia bilansowego. W podejściu bilansowym sprawozdawczość finansowa ukierunkowana jest na odzwierciedlenie zasobów ekonomicznych przedsiębiorstwa oraz jego zobligowań i cel ten jest pierwotny wobec pomiaru wyniku finansowego. Takie rozwiązanie uwidacznia się w definicjach aktywów i zobowiązań, ściśle powiązanych z korzyściami ekonomicznymi, które jednostka może wygenerować lub które jest zobligowana przekazać. W zależności od regulacji definicja aktywów bezpośrednio utożsamia je z możliwymi do wygenerowania korzyściami (np. regulacje amerykańskie) bądź też pośrednio poprzez odniesienie do zasobów, które to dopiero przyczyniać się będą do generowania korzyści. W podejściu bilansowym pozycje wynikowe traktowane są jako pozycje pochodne wobec zasobów i zobowiązań, co wyraźnie odróżnia to rozwiązanie od podejścia wynikowego, w którym pomiar wyniku finansowego jest pierwotny wobec prezentacji sytuacji finansowej⁶.

Przyjęcie podejścia bilansowego oznacza od strony koncepcyjnej, że w momencie początkowego ujęcia wycenie podlegają pozyskane zasoby (aktywa) lub zobligowania do ich przekazania. Jak zauważono wcześniej, koszty transakcyjne są charakterystyczne dla przeprowadzanej transakcji i nie podwyższają potencjału ekonomicznego pozyskanego składnika aktywów. W związku z tym nie tworzą wartości ekonomicznego zasobu i ich ujęcie w jego wartości początkowej nie jest uzasadnione z perspektywy podejścia bilansowego. Rozwiązanie takie jest zasadne w kontekście podejścia wynikowego, które przewiduje odraczanie kosztów w bilansie

⁶ W podejściu wynikowym koszty (oraz przychody) niekwalifikujące się do ujęcia w wyniku finansowym danego okresu mogą na podstawie zasady współmierności kreować bilansowe pozycje aktywne i pasywne w postaci odraczanych w czasie kosztów lub przychodów, mimo że elementy te mogą nie spełniać definicji zasobów lub zobowiązań.

do dnia realizacji przychodów, w związku z którymi nakłady zostały poniesione.

Przedstawione powyżej rozumowanie można zilustrować na przykładzie nabywanych na rynku aktywów finansowych. Jeżeli jednostka kupuje, np. akcje po cenie rynkowej, to wielkość ta (wartość rynkowa) w momencie zakupu odzwierciedla korzyści ekonomiczne, które z perspektywy uczestników rynku można zrealizować z danego składnika w danym momencie. Powiększanie ceny zakupu o koszty transakcyjne powoduje, że składnik jest wyceniany w kwocie wyższej niż kwota możliwa z niego do zrealizowania. Przykładowo, kupując akcje na giełdzie za 100 zł i ponosząc koszty transakcyjne w kwocie 2 zł, jednostka może w tym momencie oczekiwać, że odzyska jedynie 100 zł. Wykazanie nabytych pozycji w kwocie 102 zł oznacza zatem zawyżenie ich wartości z perspektywy korzyści ekonomicznych możliwych do zrealizowania. Odroczenie poniesionych kosztów w wartości pozycji (do momentu jej realizacji lub wyceny bilansowej) wprowadza element współmierności, który w kontekście podejścia bilansowego nie jest uzasadniony.

W analogiczny sposób można rozważać wszystkie aktywa nabywane na rynku. Cena transakcyjna ustalana w transakcjach rynkowych, zwłaszcza zaś rynkowa cena równowagi, przy której następuje zrównoważenie popytu i podaży, odzwierciedla potencjał ekonomiczny danego składnika z perspektywy uczestników rynku. Cena ta jest zatem maksymalną kwotą, którą w danym momencie jednostka może zrealizować na rynku i jednocześnie ekonomiczną wartością składnika. Koszty transakcyjne dodane do wartości początkowej składnika, które nie podwyższają jego potencjału ekonomicznego, zawyżają w kontekście podejścia bilansowego tę wartość. Oczywiście ponosząc koszty transakcyjne, kierownictwo oczekuje (najprawdopodobniej), że zostaną one odzyskane w przyszłości z korzyści ekonomicznych generowanych przez dany składnik lub grupę aktywów, w ramach której będzie on użytkowany. W takim jednak przypadku należy rozważyć (w kontekście podejścia bilansowego) odrębne ujęcie dodatkowych, zazwyczaj nieujętych zasobów, np. wartości niematerialnych w postaci umiejętności i wiedzy, zasobów ludzkich itp. podmiotu, które pozwalają na realizowanie, zgodnie z oczekiwaniami kierownictwa, dodat-

kowych, wyższych niż rynek korzyści. Z takiej perspektywy przedmiotem wyceny i ujęcia byłyby jednak nie poniesione koszty transakcyjne, lecz możliwe do zrealizowania, oczekiwane przez jednostkę dodatkowe korzyści np. z nieujętych zasobów⁷.

2.2. Koszty transakcyjne zmniejszające wartość zasobów w momencie początkowego ujęcia

Kolejnym elementem, który należy rozważyć w kontekście podejścia bilansowego, jest konieczność wyceny niektórych pozycji w momencie początkowego ujęcia w wartości pomniejszonej o koszty transakcyjne, przy czym koszty te odzwierciedlają oczekiwane kwoty, które należałoby ponieść, aby sprzedać daną pozycję. W kontekście ustawy rozwiązanie takie przewidziane jest przede wszystkim w odniesieniu do aktywów, dla których nie istnieje cena nabycia lub koszt wytworzenia, np. aktywa pozyskane w formie darowizny, a w przypadku regulacji międzynarodowych dla nowo ujętych aktywów biologicznych i produktów rolniczych. Pierwsza wątpliwość pojawia się tutaj w związku z zasadnością uwzględniania kosztów transakcyjnych niezależnie od oczekiwanej formy realizacji korzyści ekonomicznych z danego składnika. Jeżeli dany składnik zostanie zrealizowany w toku jego dalszego użytkowania lub utrzymania, a nie zbycia, ujęcie w jego wartości początkowej oczekiwanych kosztów transakcyjnych jest nieuzasadnione, ponieważ koszty te nie zostaną poniesione w przyszłości.

Elementem wymagającym odrębnej analizy jest uwzględnienie przyszłych kosztów transakcyjnych w wartości składnika, gdy jednostka oczekuje jego sprzedaży. Zagadnienie to rozważono w dalszej części opracowania.

⁷ Z pewnej perspektywy aktywowanie kosztów transakcyjnych w wartości danego składnika oznacza aktywowanie pewnych oczekiwań kierownictwa jednostki odnośnie do możliwości odzyskania tych wielkości w przyszłości, przy czym biorąc rynek za punkt odniesienia, należałoby te oczekiwania zweryfikować negatywnie.

3. Wycena z uwzględnieniem kosztów transakcyjnych na dzień bilansowy

Wycena na dzień bilansowy oznacza w kontekście podejścia bilansowego wycenę zasobów ekonomicznych (aktywów) oraz zobligowanie do przekazania tych zasobów (zobowiązań). Od strony koncepcyjnej możliwe są tutaj różne podejścia np. wycena składnika w wartości korzyści ekonomicznych, które jednostka mogłaby zrealizować w danym momencie na rynku lub na podstawie wiążących ją umów, wartości korzyści ekonomicznych, które można oczekiwać w przyszłości w związku z dalszym użytkowaniem składnika, nakładów koniecznych na odtworzenie danego składnika w stanie, w jakim się znajduje, rzeczywiście poniesionych nakładów, z uwzględnieniem ich zmniejszenia wynikającego np. z zużycia itp. Należy podkreślić, że rozwiązania bazujące na bezpośrednim pomiarze korzyści ekonomicznych, a nie nakładów poniesionych lub możliwych do poniesienia, są bliższe istocie aktywów w przypadku podejścia bilansowego⁸.

Podobnie jak w przypadku wyceny, na moment początkowego ujęcia wycena składnika na dzień bilansowy w wartości powiększonej o poniesione koszty rodzi istotne wątpliwości koncepcyjne, gdy zadaniem sprawozdawczości finansowej jest odzwierciedlenie zasobów jednostki z perspektywy możliwości generowania przez nie korzyści ekonomicznych.

Drugim rozwiązaniem, które wymaga rozważenia, jest wycena w wartości pomniejszonej o oczekiwane koszty transakcyjne. Wycena taka jest charakterystyczna dla wielu rozwiązań i łączy się zarówno z ogólnymi zasadami wyceny niektórych składników (np. zapasów w świetle ustawy i MSSF, aktywów biologicznych w świetle MSSF), jak również wynika z określonych okoliczności – np. utraty wartości czy przeznaczenia składnika do sprzedaży (MSSF).

Jak zauważono wcześniej, wycena składnika aktywów w wartości pomniejszonej o koszty transakcyjne w przypadku, gdy składnik nie jest przeznaczony do sprzedaży i korzyści ekonomiczne związane z tą pozycją

⁸ Zob. szerzej: Frendzel, 2011.

zostaną zrealizowane w inny sposób (np. w drodze używania lub czerpania pożytków w formie dywidend lub tantiem), jest z perspektywy podejścia bilansowego nieuzasadniona – zniekształca wartość prezentowanych zasobów.

Jeżeli przedmiotem wyceny jest składnik, którego wartość zostanie zrealizowana w drodze sprzedaży (np. składnik towarów, produktów gotowych, składnik aktywów trwałych przeznaczony zgodnie z założeniami jednostki do sprzedaży, bądź też inny, który utracił swoją przydatność gospodarczą i będzie sprzedany) jego wycena w cenie sprzedaży pomniejszonej o koszty transakcyjne może być uzasadniana tym, że wielkość ta odzwierciedla maksymalną kwotę korzyści netto, które jednostka zrealizuje ze sprzedaży. Rozwiązanie takie, choć z pewnej perspektywy zasadne, stawia pytanie o ujęcie dwóch powiązanych ze sobą, lecz odrębnych elementów – danego składnika zasobów i przyszłej, oczekiwanej transakcji, w wyniku której nastąpi jego realizacja. Uwzględnienie na dzień bilansowy kosztów przyszłej, zaplanowanej lub racjonalnie oczekiwanej, lecz nieobligatoryjnej transakcji stawia pytanie o ich uwzględnienie w bieżącym sprawozdaniu finansowym. Generalnie przyszłe transakcje, choć zaplanowane, racjonalnie zasadne lub oczekiwane przez przedsiębiorstwo np. oczekiwany remont, rozbiórka składnika itp. nie kwalifikują się do ujęcia na dzień bilansowy, chyba że zostały spełnione określone warunki, w tym transakcja ma wynikać z istniejącego na dzień bilansowy umownego, prawnego lub zwyczajowego zobligowania⁹. Uwzględnienie kosztów transakcyjnych w wartości pozycji aktywów stanowi formę swoistej rezerwy na przyszłe, oczekiwane działanie jednostki, które to jednak nie wynika z bieżącego istniejącego zobligowania do przeprowadzenia takiej transakcji. Uwzględnienie analizowanych kosztów w kontekście podejścia bilansowego oznacza zatem ujęcie w wartości składnika kosztów transakcji, do przeprowadzenia której jednostka nie jest zobligowana i w związku z którą nie ma bieżącego zobowiązania (rezerwa). Ujęcie w wartości wycenianej pozycji wskazanych kosztów oznacza zatem ujęcie elementu

⁹ Istnienie takiego zobligowania jest warunkiem koniecznym, lecz niewystarczającym do ujęcia np. rezerwy.

transakcji, która nie kwalifikuje się do odrębnego ujęcia, co można uznać za zniekształcenie sytuacji finansowej podmiotu.

Przyjmując za podstawę podejście bilansowe, możliwe jest jednak przyjęcie innej, szerszej perspektywy. Na składnik przeznaczony do sprzedaży i oczekiwaną transakcję można spojrzeć jako jeden fenomen ekonomiczny – korzyści do zrealizowania z danego składnika i koszty przyszłej transakcji sprzedaży są ze sobą ściśle powiązane i tworzą korzyści ekonomiczne netto, które wpłyną do jednostki w związku z danym składnikiem. Zasadniczym pytaniem jest to, czy jednostka powinna dwa wskazane elementy (składnik i przyszłą transakcję) wykazywać łącznie, czy analizować odrębnie. Wskazany problem pojawia się nie tylko w kontekście kosztów transakcyjnych. Przez analogię można spojrzeć na inną sytuację – jednostka posiada składnik, który może sprzedać na rynku za 100 zł, jednak w związku z zawartą wcześniej umową z kontrahentem musi go sprzedać za 70 zł. W przedstawionej sytuacji można przeanalizować dwa podejścia – wycenę posiadanego składnika w globalnej kwocie możliwej do zrealizowania 70 zł lub odrębne ujęcie dwóch elementów: posiadanego składnika w kwocie 100 zł oraz zawartego (niekorzystnego) kontraktu o wartości (-)30 zł. Obie możliwości wpisują się generalnie w podejście bilansowe – ukierunkowane są na odzwierciedlenie sytuacji finansowej podmiotu, przyjmują jednak różne perspektywy – rynku i jednostki gospodarczej. Przyjmując za punkt odniesienia rynek, jednostka powinna wykazać składnik aktywów w kwocie wyższej i ująć niekorzystny kontrakt po stronie zobowiązań. Z kolei z perspektywy jednostki ujęcie w łącznej kwocie 70 zł jest również zasadne, ponieważ ta kwota odzwierciedla globalne korzyści, które zostaną zrealizowane w przyszłości. Co ciekawe, w kontekście regulacji rachunkowości możliwe są oba rozwiązania w zależności od tego, jaki składnik aktywów jest analizowany. Jeśli rozważamy aktywa finansowe, to zarówno regulacje międzynarodowe, jak i krajowe (w postaci przepisów wykonawczych do ustawy o rachunkowości) nakazują odrębne ujęcie składnika i kontraktu. Jeśli przedmiotem są np. produkty lub towary, punktem odniesienia jest kwota 70 zł i ona ewentualnie służy jako podstawa do wyceny bilansowej (przy pominięciu odrębnego ujęcia kontraktu na sprzedaż).

Przedstawiony przykład obrazuje, że zasadność uwzględnienia kosztów transakcyjnych przy wycenie składników, które zgodnie z zamierzeniami jednostki zostaną sprzedane, może być pochodną przyjętej perspektywy i sposobu patrzenia na dany składnik oraz powiązane z nim transakcje. W przypadku gdy składnik i oczekiwana przyszła transakcja analizowane są odrębnie, jednostka nie ma podstaw do uwzględnienia kosztów transakcyjnych w wartości danej pozycji. Koszty takie nie zostaną uwzględnione również w formie rezerwy w związku z tym, że na jednostce nie ciąży zobligowanie do ich poniesienia. Przyjmując, że przyszła transakcja determinuje charakter globalnych korzyści ekonomicznych wynikających z danego składnika i przez to ten składnik, możliwe jest uwzględnienie kosztów transakcyjnych w wartości danej pozycji. W takim jednak przypadku, dla zachowania spójności należałoby rozważyć redefiniowanie zobowiązań (rezerw) jednostki, aby uwzględniały nie tylko wiążące jednostkę zobligowania (prawnie, umownie lub zwyczajowo), ale również te, które są przez nią oczekiwane.

Podsumowanie

Na podstawie przedstawionych w opracowaniu analiz można stwierdzić, że dodawanie poniesionych kosztów transakcyjnych do wartości pozyskanego składnika jest nieuzasadnione w kontekście podejścia bilansowego, w związku z tym, że koszty te nie podwyższają potencjału ekonomicznego danej pozycji. Pomniejszanie wartości składnika o koszty transakcyjne oczekiwane w przypadku jego potencjalnej sprzedaży budzi również wątpliwości, zwłaszcza gdy sprzedaż nie jest założona lub racjonalnie oczekiwana. W przypadku gdy wyceniany składnik jest przeznaczony do sprzedaży, wycena uwzględniająca oczekiwane koszty transakcyjne jest uzasadniona, gdy wyceniany składnik i przyszła transakcja są traktowane jako całość i z tej perspektywy określone są oczekiwane korzyści ekonomiczne netto, które mają wpłynąć do jednostki.

Literatura

- Frendzel M. (2011), *Przedmiot pomiaru wartości dla potrzeb sprawozdawczości finansowej w kontekście podejścia bilansowego*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, SKwP, t. 61 (117), s. 5–25.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (2011), SKwP-IASB, Warszawa.
- Raulinajtys M., Świdarska G.K. (2011), *Identyfikacja kosztów transakcyjnych przez rachunkowość*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 62 (118), s. 227–239.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metody wyceny, zasad ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych (DzU Nr 149, poz. 1674 z późn. zm.).
- Schweitzer M. (1997), *The scientific poverty of transaction cost theory*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, SKwP, t. 44 (100), s. 207–222.
- Sobańska I. (2011a), *Granice organizacyjne systemu rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, SKwP, t. 62 (118), s. 251–265.
- Sobańska I. (2011b), *Zmiany w rachunkowości zarządczej w kontekście teorii kosztów transakcyjnych [w:] Teoria i praktyka współczesnej rachunkowości. Zagadnienia wybrane*, pod red. A. Szychty, „Acta Universitatis Lodziensis Folia Oeconomica”, nr 319, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (DzU z 2009 r. Nr 152, poz. 1223 z późn. zm.).
- Williamson O., Ghani T. (2012), *Transaction cost economics and its uses in marketing*, „Journal of the Academy of Marketing Science”, vol. 40, Issue 1, s. 74–85.

Streszczenie

Artykuł podejmuje problematykę ujmowania kosztów transakcyjnych w wartości aktywów. Z wykorzystaniem metody analizy i konstrukcji logicznej krytycznej analizie poddano regulacje rachunkowości przewidujące dodawanie do wartości składnika aktywów poniesionych kosztów transakcyjnych, a także pomniejszanie tej wielkości o oczekiwane koszty transakcyjne. Przeprowadzone analizy wskazują, że w kontekście podejścia bilansowego dodawanie kosztów transakcyjnych związanych z transakcją wymiany składnika na rynku nie jest uzasadnione. Uwzględnienie oczekiwanych kosztów transakcyjnych budzi również poważne wątpliwości, gdy składnik nie jest przewidziany do sprzedaży, a także gdy skład-

nik jest przeznaczony do sprzedaży, lecz transakcję przyszłej wymiany traktuje się jako odrębne zdarzenie gospodarcze. Odejmowanie oczekiwanych kosztów transakcyjnych byłoby uzasadnione w przypadku szerszego spojrzenia na składnik aktywów i generowane dzięki niemu korzyści, lecz wymagałoby również rozszerzenia definicji zobowiązań jednostki o jej oczekiwania w odniesieniu do przyszłych transakcji.

Słowa klucze: koszty transakcyjne, wycena początkowa i bilansowa.

Recognition of transaction costs in initial value and carrying amount of an asset in context of balance sheet approach

Summary

An article undertakes an issue of recognition of transaction costs in value of assets. Using analysis method and reasoning there conducted a critical analysis of accounting regulations assuming adding incurred and subtracting hypothetical transaction costs to a value of an asset. The results show that under balance sheet approach the adding of costs relating to market exchange transaction to the value of an asset is unjustified. Similarly significant doubts there raise subtraction of expected transaction costs when the item is not intended to be sold as well as when the item is to be sold but the future transaction is treated as separate one. The reduction of expected cost may be justified when the item and the future transaction are considered altogether but would require redefinition of liabilities of an entity to include expectations of it to future transaction.

Keywords: transaction cost, initial and balance sheet measurement.

Beata Gostomczyk*

Skuteczność przewidywania bankructwa wybranych modeli dyskryminacyjnych

Wprowadzenie

Przedmiotem artykułu są modele wczesnego ostrzegania – ich możliwości predykcji bankructwa na podstawie danych empirycznych, określających kondycję przedsiębiorstwa. Zasoby informacyjne – związane ze sprawozdaniami finansowymi – stanowią bowiem dane empiryczne, które wykorzystywane są do budowania relatywnych wskaźników polskich i zagranicznych modeli, wybranych na potrzeby niniejszego artykułu.

Przedsiębiorstwa wykazują symptomy sytuacji kryzysowej dużo wcześniej – jeszcze na wiele lat przed ogłoszeniem upadłości. Pomimo sygnałów ostrzegawczych, wynikających z posiadanych zasobów informacyjnych, nie zawsze w odpowiednim czasie w przedsiębiorstwach podejmowane są odpowiednie działania naprawcze.

Celem artykułu jest wykazanie na przykładzie jednego przedsiębiorstwa oraz wybranych modeli predykcji, czy zachodzi zależność między posiadanymi informacjami o przedsiębiorstwie (wynikającymi z rocznego bilansu) a trafnością predykcji modeli wczesnego ostrzegania przed bankructwem. Autorka podejmie próbę potwierdzenia tezy – występującej w literaturze przedmiotu – że taka zależność nie musi zachodzić. Do badania wybrano

* Mgr Beata Gostomczyk, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Katedra Teorii Rachunkowości, asystent, beata.gostomczyk@wneiz.pl.

14 modeli dyskryminacyjnych, z czego 9 z nich to modele polskie. Zastosowaną metodą badawczą była analiza porównawcza.

1. Analiza dyskryminacyjna jako narzędzie wczesnego ostrzegania

Jakość funkcjonowania systemu wczesnego ostrzegania jest czynnikiem zaliczającym go do grupy metod zarządzania ryzykiem.

Dariusz Zarzecki (Zarzecki, 2000, s. 361 i n.) i Joanna Rutkowska (Rutkowska, 2006, s. 48) wskazują na podejścia metodyczne oceny zagrożenia działalności przedsiębiorstwa w dwóch przekrojach. W pierwszym, szerokim – jako te, które wykorzystując statystyczną analizę jednego parametru lub określonego zestawu wybranych wskaźników służą predykcji bankructwa, oraz w drugim, wąskim – jako wieloczynnikowe modele predykcji bankructwa oparte na statystycznej analizie danych.

Metoda statystyczna, jaką stanowi analiza dyskryminacyjna, jest wykorzystywana do rozwiązywania problemów klasyfikacyjnych zbiorów o zróżnicowanych cechach. Zgodnie z definicją Elżbiety Mączyńskiej „dla danego zbioru wielowymiarowych obserwacji z pewnej próby, o których wiemy, dokładnie z jakich populacji pochodzą, należy określić pewną regułę postępowania, która będzie przyporządkowywać dalsze jednostki właściwym populacjom z minimalnym prawdopodobieństwem popełnienia błędu” (Mączyńska, Zawadzki, 2006).

Pierwszym dyskryminacyjnym modelem przewidywania upadłości, opublikowanym w 1968 roku był model Edwarda I. Altmana. Powstał on na podstawie szerokiej bazy danych i z zastosowaniem techniki matematycznej (Mączyńska, Zawadzki, 2006, s. 6–7). Model ten ma następującą postać (Altman, 1968, s. 594–595):

$$Z = 0,12X_1 + 0,14X_2 + 0,33X_3 + 0,06X_4 + 0,999X_5,$$

gdzie:

Z – wskaźnik zagrożenia upadłością,

X_1 – kapitał obrotowy / aktywa,

X_2 – zyski zatrzymane / aktywa,

X_3 – wynik finansowy przed odsetkami i podatkiem / aktywa,

X_4 – wartość rynkowa kapitału własnego / wartość księgowa zobowiązań,

X_5 – przychody ze sprzedaży / aktywa.

Altman był prekursorem analizy dyskryminacyjnej – jego prace zapoczątkowały dynamiczny rozwój wielowymiarowych metod analizy kondycji przedsiębiorstw i przyczyniły się do tworzenia wielu modeli wczesnego ostrzegania przed bankructwem. Wszystkie modele opierały się na analizach finansowych tzw. zbioru pierwotnego przedsiębiorstw, na który składały się w porównywalnej liczbie przedsiębiorstwa upadłe (lub zagrożone) i niezagrożone upadłością – najczęściej kilkadziesiąt, czasem i kilkaset. W pierwszej fazie modelowania poddaje się analizie od kilku do kilkunastu zmiennych, które najlepiej charakteryzują takie cechy kondycji finansowej, jak: rentowność, zadłużenie, płynność i sprawność operacyjną. Do stworzenia wzoru funkcji dyskryminacyjnej wybiera się te, które cechują silniejsze tendencje do rozkładu normalnego. Jednym z ostatnich etapów jest badanie wrażliwości (zachowania) powstałego modelu w zależności od zmieniających się parametrów, wynikających np. ze zmiany zestawu przedsiębiorstw. Istotą każdego z tych modeli jest wyznaczenie tzw. punktu krytycznego, który oddziela wartości funkcji dyskryminacyjnej dla przedsiębiorstw zagrożonych i niezagrożonych upadłością.

2. Wybrane modele systemu wczesnego ostrzegania – ich wykorzystanie do ekstrapolacji bankructwa badanego przedsiębiorstwa

Do przeprowadzenia analizy porównawczej trafności modeli systemu wczesnego ostrzegania wybrano przedsiębiorstwo produkcyjno-handlowe, które zakończyło swoją działalność w 2005 roku. Analizie poddano okres 1994–2004. Przedsiębiorstwo było spółką akcyjną, a znaczny udział w jego przychodzie stanowił eksport produkowanych towarów.

W badaniach wykorzystano 14 modeli predykcji bankructwa, przy czym 9 z nich to modele polskie, pozostałe – zagraniczne. Kryterium wyboru

modeli stanowił czas, w jakim każdy z modeli sygnalizował upadłość. Wybór modeli polskich i zagranicznych pozwolił na porównanie ich trafności w odniesieniu do polskiego przedsiębiorstwa.

Tabela 1. Modele wykorzystane w badaniach

Modele polskie	Modele zagraniczne
Z_{BP1} – model B. Prusaka	Z_{AI} – model E. I. Altmana
Z_{BP4} – model B. Prusaka	Z_{A3} – model E. I. Altmana
Z_{HCP} – model M. Hamrola (przy współudziale B. Czajki i M. Piechockiego)	Z_{GG3} – model G. Gebhardta
$Z_{SINE-PAN}$ – Model E. Mączyńskiej	Z_{GLVS} – model G.L.V. Springate'a
Z_M – model funkcji multiplikacyjnej O. Jacobsa – E. Mączyńska	Z_{KB2} – model K. Beermana
Z_{AS1} – model D. Appenzeller i K. Szarzec	–
Z_{DH3} – model D. Hadasik	–
Z_{SSM3} – model P. Stępnia i T. Strąka	–
$Z_{GS5-GPW}$ – model J. Gajdki i D. Stosa	–

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2 przedstawia wzory funkcji dyskryminacyjnych dla poszczególnych modeli i kryteria pozwalające na zaklasyfikowanie przedsiębiorstwa jako upadłego lub niezagrożonego upadłością.

Tabela 2. Charakterystyka modeli wykorzystane w badaniach

	Model	Wzór funkcji dyskryminacyjnej	Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstwa
Modele polskie	Z_{BP1}	$Z_{BP1} = 6,5245 X_1 + 0,1480 X_2 + 0,4061 X_3 + 2,1754 X_4 - 1,5685$	$Z_{BP1} > 0,65$ przedsiębiorstwa niezagrożone upadłością $Z_{BP2} < (-0,13)$ przedsiębiorstwa zagrożone upadłością w perspektywie 1 roku <i>Cut off point</i> znajduje się na poziomie $(-0,13)$, natomiast szara strefa znajduje się w przedziale $< -0,13; 0,65 >$

Tabela 2. Charakterystyka modeli... (cd.)

	Model	Wzór funkcji dyskryminacyjnej	Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstwa
Modele polskie	Z_{BP4}	$Z_{BP4} = 3,7657 X_1 + 0,1049 X_2 - 1,6765 X_3 + 3,5230 X_4 - 0,3758$	$Z_{BP4} \leq 0$ przedsiębiorstwa zagrożone upadłością w perspektywie 1 roku $Z_{BP4} > 0$ przedsiębiorstwa niezagrożone upadłością <i>Cut off point</i> znajduje się na poziomie 0, a szara strefa nie występuje w przedziale zmienności
	Z_{HCP}	$Z_{HCP} = 3,562 X_1 + 1,588 X_2 + 4,288 X_3 + 6,719 X_4 - 2,368$	$Z_{HCP} \leq 0$ przedsiębiorstwa zagrożone upadłością w perspektywie 1 roku $Z_{HCP} > 0$ przedsiębiorstwa niezagrożone upadłością Punkt graniczny modelu znajduje się na poziomie równym 0, natomiast szara strefa w przedziale zmienności funkcji nie występuje
	$Z_{SINE-PAN}$	$Z_{SINE-PAN} = 9,004 WO/A + 1,177 KW/A + 1,889 (KW-KZ)/A + 3.134 (WN+ AM)/Z + 0,500 MO/ZKT + 0,160 KO/MT + 0,749 P/A - 1,962$	$Z_{SINE-PAN} \leq 0$ przedsiębiorstwa zagrożone upadłością w perspektywie 1 roku $Z_{SINE-PAN} \geq 0$ przedsiębiorstwa niezagrożone upadłością <i>Cut off point</i> wynosi we wszystkich modelach 0, a szara strefa w przedziale zmienności nie występuje
	Z_M	$Z_M = 1,5 X_1 + 0,08 X_2 + 10,0 X_3 + 5,0 X_4 + 0,30 X_5 + 10,0 X_6$	$Z_M \leq 0$ przedsiębiorstwo zagrożone upadłością w perspektywie 1 roku $0 < Z_M < 1$ przedsiębiorstwo „dość słabe”, ale niezagrożone upadłością $1 \leq Z_M \leq 2$ przedsiębiorstwo „dość dobre” $Z_M \geq 2$ przedsiębiorstwo „bardzo dobre”
	Z_{AS1}	$Z_{AS1} = 1,28644 X_1 - 1,30528 X_2 - 0,22633 X_3 + 3,01528 X_4 - 0,00538 X_5 - 0,00943 X_6 - 0,661$	$Z_{AS1} \leq 0$ przedsiębiorstwo zagrożone upadłością w perspektywie 1 roku, $Z_{AS1} > 0$ przedsiębiorstwo niezagrożone upadłością, <i>Cut-off point</i> = 0, natomiast szara strefa nie występuje
	Z_{DH3}	$Z_{DH3} = -2,40435 X_1 + 0,00230258 X_2 - 0,0127826 X_3 + 0,365425 X_5 - 0,765526 X_6 + 1,59079 X_7 + 2,41753$	$Z_{DH3} \leq -0,374345$ przedsiębiorstwa zagrożone upadłością w perspektywie 1 roku

Tabela 2. Charakterystyka modeli... (cd.)

	Model	Wzór funkcji dyskryminacyjnej	Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstwa
Modele polskie			$Z_{DH3} > -0,374345$ przedsiębiorstwa niezagrożone upadłością Punkt graniczny znajduje się na poziomie równym $-0,374345$, a szara strefa w przedziale zmienności nie występuje
	Z_{SSM3}	$Z_{SSM3} = 4,39 X_1 - 4,35 X_2 + 2,8$	$Z_{SSM3} \leq 0,5$ przedsiębiorstwa zagrożone upadłością w perspektywie 1 roku $Z_{SSM3} > 0,5$ przedsiębiorstwa niezagrożone upadłością <i>Cut off point</i> wynosi 0
	$Z_{GSS-GPW}$	$Z_{GSS-GPW} = 2,0552 X_4 + 1,7260 X_9 - 0,0005 X_{10} + 0,1155 X_{11}$	$Z_{GSS-GPW} < -0,49$ przedsiębiorstwa zagrożone upadłością w perspektywie 1 roku $(-0,49) \leq Z_{GSS-GPW} \leq$ szara strefa – brak interpretacji funkcji $Z_{GSS-GPW} > 0,49$ przedsiębiorstwa niezagrożone upadłością <i>Cut off point</i> znajduje się na poziomie 0
Modele zagraniczne	Z_{A1}	$Z_{A1} = -1,6108 + 0,23414X_1 + 0,62096X_2 + 0,89075X_3 + 0,65779X_4 + 0,50355X_5$	$Z_{A1} \leq 0$ oznacza przedsiębiorstwa zagrożone upadłością w perspektywie jednego roku. $Z_{A1} \geq 0$ definiuje przedsiębiorstwa niezagrożone upadłością. <i>Cut off point</i> jest w tym modelu określony na poziomie 0, natomiast szara strefa nie występuje w przedziale zmienności funkcji.
	Z_{A3}	$Z_{A3} = 6,56 X_1 + 3,26 X_2 + 6,72 X_3 + 1,05 X_4$	$Z_{A3} < 1,10$ strefa przedsiębiorstw niewypłacalnych $1,10 < Z_{A3} < 2,6$ szara strefa (brak interpretacji funkcji) $Z_{A3} > 2,60$ strefa przedsiębiorstw wypłacalnych
	Z_{GG3}	$Z_{GG3} = 0,0583 X_3 - 2,1716 X_4$	$Z_{GG3} \leq 0,8387$ przedsiębiorstwo niezagrożone upadłością $Z_{GG3} > 0,8387$ przedsiębiorstwo zagrożone upadłością w perspektywie roku <i>Cut off point</i> = 0,8387

Tabela 2. Charakterystyka modeli... (cd.)

Model	Wzór funkcji dyskryminacyjnej	Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstwa
Z_{GLVS}	$Z_{GLVS} = 1,03 X_1 + 3,07 X_2 + 0,66 X_3 + 0,40 X_4$	$Z_{GLVS} \leq 0,862$ przedsiębiorstwo zagrożone upadłością $Z_{GLVS} > 0,862$ przedsiębiorstwo niezagrożone upadłością <i>Cut off point</i> = 0,862
Z_{KB2}	$Z_{KB2} = -0,11899 X_1 + 0,17767 X_2 + 0,00114 X_3 - 0,06090 X_4 + 0,31465 X_5 - 1,00694 X_6 + 0,07427 X_7 + 0,04430 X_8 + 0,05573 X_9 - 0,12903 X_{10}$	<i>Cut off point</i> = 0,06401 $0,06401 > Z_{KB2}$ zagrożenie bankructwem w perspektywie 2 lat $0,06401 < Z_{KB2}$ brak zagrożenia bankructwem w perspektywie 2 lat

Źródło: opracowanie własne na podstawie Antonowicz (2007, s. 41–140).

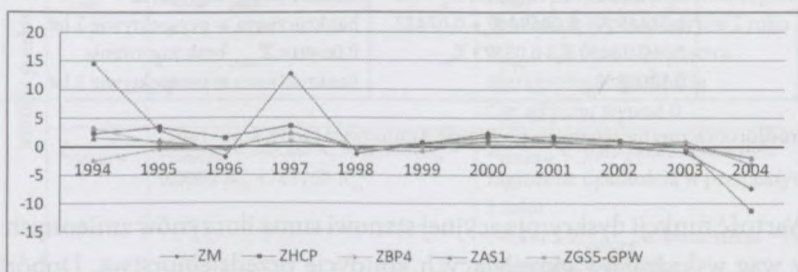
Wartość funkcji dyskryminacyjnej stanowi suma iloczynów zmiennych oraz wag wskaźników określających kondycję przedsiębiorstwa. Dobór zmiennych oraz waga wskaźników jest wynikiem prowadzonych badań nad modelami. W tabeli występują więc modele, które wykorzystują tylko 2 wskaźniki (np. Z_{SSM3} , Z_{GG3}), jak też takie, które mają nawet 10 wskaźników (np. model Z_{KB2}). Badania porównawcze wykazały, że nie ma to wpływu na trafność modeli.

Najczęściej w modelach – choć nie zawsze – punkt krytyczny, czyli *cut off* określony jest na poziomie 0. W niektórych modelach występuje także przedział niepewności, czyli tzw. szara strefa – jest to strefa niepewności, czyli nierozstrzygnięcia o kondycji przedsiębiorstwa, dla którego wartość funkcji dyskryminacyjnej należy do tego przedziału (np. modele Z_{BP1} , $Z_{GS5-GPW}$, Z_{A3}).

3. Analiza trafności przewidywania polskich i zagranicznych modeli dyskryminacyjnych

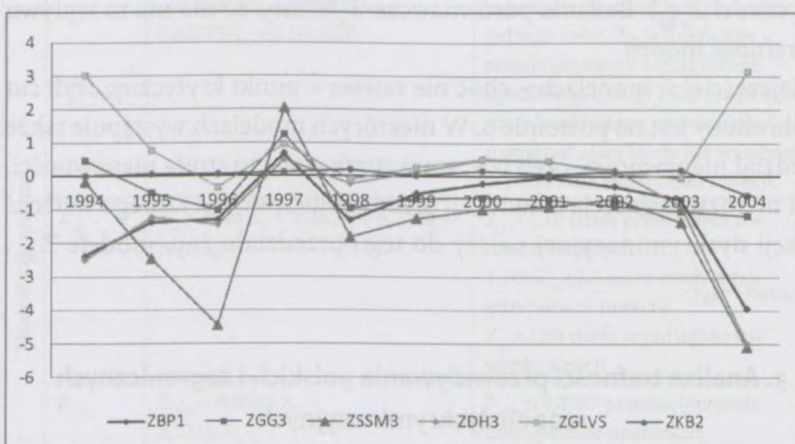
Podmiotem badawczym dla wybranych poniżej modeli predykcji bankructwa było przedsiębiorstwo produkcyjno-handlowe X. Opierając się na zasobach informacyjnych wymienionego przedsiębiorstwa, dla każdego z modeli wyznaczono wartości funkcji dyskryminacyjnych dla każdego

roku z okresu 1994–2004. Wyniki obliczeń przedstawiono jako wykresy funkcji – na dwóch rysunkach. Pierwszy z nich przedstawia polskie modele i przebieg ich funkcji dyskryminacyjnych o wartości granicznej równej 0. Drugi wykres obrazuje polskie i zagraniczne modele, których wartość *cut off point* była różna od 0 i która to wartość na potrzeby badań została dostosowana do jednakowej granicy wynoszącej 0. W przypadku gdy funkcja była destymulantą, została przekształcona na stymulantę.



Rysunek 1. Wykres funkcji dyskryminacyjnych o wartości *cut off point* wynoszącej 0

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 2. Wykres funkcji dyskryminacyjnych, dla których wartość graniczna została przyrównana do 0

Źródło: opracowanie własne.

Porównując wykresy 1 i 2, można zauważyć, że każdy z modeli predykcji bankructwa sygnalizuje symptomy jego zbliżania się w różnym czasie. Dla większości z nich krytyczny był rok 1996 oraz rok 1998 – sygnalizowane jest zbliżające się bankructwo bądź pogorszenie kondycji przedsiębiorstwa. Następne lata charakteryzują się względną poprawą sytuacji ekonomiczno-finansowej badanego przedsiębiorstwa – aż do roku 2000 lub 2001 (w zależności od modelu). Po tym okresie obserwujemy pogarszającą się z roku na rok kondycję przedsiębiorstwa.

Szczególnie widoczne jest to na wykresach na rysunku 1 – wszystkie polskie modele (z wyjątkiem Z_M) mają zbliżony przebieg funkcji dyskryminacyjnej. Model Z_M pokazuje w latach 1994 i 1996 bardzo dobrą kondycję przedsiębiorstwa (znacznie wyższe wartości funkcji dyskryminacyjnej w porównaniu z pozostałymi modelami). Z kolei wykresy wybranych modeli polskich i zagranicznych – zaprezentowane na rysunku 2 – dla większości z nich przyjmują wartości ujemne (z wyjątkiem 1997 roku), sygnalizując w ten sposób bankructwo przedsiębiorstwa. Niezależnie od wzrostu wartości wskaźników, są one ciągle poniżej wartości granicznej. Kształt wykresu jest prawie podobny jak na rysunku 1.

Można także zauważyć, że każdy z modeli wskazuje na poważny stan kryzysu przedsiębiorstwa już w latach 1996 i 1998, jak też na nieznaczną poprawę w latach 1999–2001. Uzupełnieniem wykresów mogą być dodatkowe informacje dotyczące trafności predykcyjnej zastosowanych modeli – w odniesieniu do badanego przedsiębiorstwa.

Model Z_{BP1} w swych założeniach zakładał predykcję bankructwa z rocznym wyprzedzeniem czasowym, natomiast w otrzymanych wartościach analizowanego okresu sygnalizuje on bankructwo jednostki z trzyletnim wyprzedzeniem czasowym. Natomiast model Z_M , który w założeniach miał sygnalizować upadłość przedsiębiorstwa z rocznym wyprzedzeniem czasowym, w rzeczywistości sygnalizował ją już z czteroletnim wyprzedzeniem – od roku 1998 przedsiębiorstwo otrzymywało sygnały o zbliżającym się bankructwie, a rok 1996 był tego zapowiedzią.

Modelem o najwyższej efektywności predykcyjnej dla przedsiębiorstwa X jest model Z_{SSM3} , który już od początku okresu poddanego analizie sygnalizował i ostrzegał kierownictwo jednostki o nadchodzącym kryzysie

finansowym, którego konsekwencją było bankructwo przedsiębiorstwa. Rok 1996 wyraźnie wskazywał na dramatycznie złą sytuację jednostki. Na podstawie tego właśnie modelu i prawidłowej interpretacji przesłanek kwaliatywnych oraz kwantytatywnych zbliżającego się kryzysu finansowego przedsiębiorstwa, kierownictwo jednostki mogło ustrzec się bankructwa.

Kolejne dwa polskie modele – Z_{BP4} oraz Z_{DH3} – charakteryzują się zbliżonym do siebie poziomem zdolności predykcyjnych. Wspólnym okresem sygnalizowanym przez przedsiębiorstwo jako czas złej kondycji są już lata 1994–1996.

Z kolei modele Z_{HCP} oraz Z_{AS1} wykazywały bardzo niską zdolność predykcyjną, a wyniki, jakie osiągały dane modele w analizowanym okresie oraz wskazanych latach, były do siebie bardzo zbliżone. Oba modele wysyłały tych sygnałów zbyt mało lub były one zbyt słabe. Także model $Z_{GS5-GPW}$ jedynie w ostatnim roku analizowanego okresu wysyłał dwukrotnie symptomy zbliżającego się bankructwa. W tym modelu jednostka została sklasyfikowana do dwuletnich okresów, w których jej działalność oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowo-ekonomiczne były odczytywane jako pozytywne oraz niezagrożające funkcjonowaniu przedsiębiorstwa.

Modele zagraniczne Z_{GG3} i Z_{KB2} mają bardzo niskie zdolności do ekstrapolacji bankructwa. Szczególnie w przypadku drugiego modelu widoczne są nieznaczne zmiany wartości funkcji dyskryminacyjnej w poszczególnych latach. Poza rokiem 2004 w całym badanym okresie model wskazywał na dobrą kondycję finansową przedsiębiorstwa. Większą zmiennością funkcji dyskryminacyjnej charakteryzuje się natomiast model Z_{GLVS} , który wskazuje na rok 2004, jako okres złej kondycji przedsiębiorstwa i sygnalizuje pojedyncze okresy złej kondycji przedsiębiorstwa (lata 1996, 1998, 2003).

Na rysunkach 1 i 2 nie przedstawiono wykresów funkcji dyskryminacyjnych dla modeli Altmana Z_{A1} i Z_{A3} oraz dla modelu Mączyńskiej $Z_{5\text{ INE PAN}}$.

W przypadku zagranicznego modelu Altmana Z_{Al} – pomimo założenia o rocznej predykcji – model ten sygnalizuje upadłość badanego przed-

siębiorstwa z czteroletnim wyprzedzeniem czasowym, a w roku 1994 upadłość zapowiadana jest na 11 lat przed jej wystąpieniem. Przy czym lata 1998–2000 zostały zasygnalizowane przez model jako okres dobrej kondycji przedsiębiorstwa. Podobne okresy dobrej i złej kondycji przedsiębiorstwa wskazuje model Altmana Z_{A3} .

Model Mączyńskiej $Z_{5\text{INEPAN}}$ to model o względnie niskich zdolnościach predykcyjnych, jednak zbliżonych do omawianych wcześniej modeli Z_{BP4} oraz Z_{DH3} . Przez długi okres (lata 1997–2002) model ten nie przynosił żadnych istotnych sygnałów o zbliżających się problemach finansowych – wartości funkcji dyskryminacyjnej wskazywały dobrą kondycję jednostki.

4. Dane empiryczne polskich i zagranicznych modeli dyskryminacyjnych – analiza krytyczna

W tabeli 3 przedstawiona została macierz danych empirycznych, jakie zostały wykorzystane do konstrukcji modeli systemu wczesnego ostrzegania przedsiębiorstwa przed bankructwem. Nazwy tych danych pogrupowano w kategorie: (I) dane z rachunku zysków i strat, (II) dane z aktywów bilansu, (III) dane z pasywów bilansu – część B (zobowiązania), (IV) dane z pasywów bilansu – część A (kapitał).

Tabela 3. Macierz danych empirycznych wykorzystanych w modelach poddanych analizie porównawczej

Modele Wartości	Z_{AI}	Z_{A3}	Z_{GG3}	Z_{GLYS}	Z_{KB2}	Z_{BP1}	Z_{BP4}	Z_{HCP}	$Z_{5\text{INEPAN}}$	Z_M	Z_{ASI}	Z_{DH3}	Z_{SSM3}	$Z_{GSS-GPW}$
Dane empiryczne z rachunku zysków i strat														
Przychody ze sprzedaży	X			X	X	X		X	X	X	X	X		X
Wynik netto	X	X	X					X			X		X	X
Wynik z działalności operacyjnej						X	X		X		X			

Tabela 3. Macierz danych... (cd.)

Modele Wartości	Z _M	Z _{A3}	Z _{G63}	Z _{GLV8}	Z _{KB2}	Z _{BP1}	Z _{BP4}	Z _{HCP}	Z _{SINE-PAN}	Z _M	Z _{AS1}	Z _{DH3}	Z _{SSM3}	Z _{G55-GPW}
Koszty operacyjne (bez pozostałych kosztów operacyjnych)						X	X							
Wynik ze sprzedaży							X	X						
Koszt wytworzenia produkcji sprzedanej														X
Zysk przed spłatą odsetek i opodatkowaniem		X		[x]										
Odsetki				X										
Wynik brutto	[x]			X	X	[x]	[x]	[x]	[x]	X	X	[x]	[x]	X
Dane empiryczne z aktywów bilansu														
Suma bilansowa	X	X								X		X		X
Majątek całkowity	[x]	X		X	X	[x]		X	X	[x]	[x]	X	X	
Wartość majątku trwałego					X				X					
Majątek obrotowy	X	X		X		X			X		X	X		
Przyrost majątku trwałego					X									
Zapasy					X			X		X	X	X		
Średnia wartość zapasów											X			
Należności krótkoterminowe											X	X		
Wartość średnia sumy bilansowej						X					X			
Dane empiryczne z pasywów bilansu (część B)														
Zobowiązania krótkoterminowe	X	X		X		X	X	X	X		X	X		X
Zobowiązania ogółem	X	X	X		X	[x]	[x]	[x]	X	X	[x]	X		X
Wartość średnia zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych oraz krótkoterminowych zobowiązań finansowych)						X	X							

Tabela 3. Macierz danych... (cd.)

Modele															
Wartości	Z_{A1}	Z_{A3}	Z_{GG3}	Z_{GLYS}	Z_{KB2}	Z_{BP1}	Z_{BP4}	Z_{HCP}	$Z_{ZINE-PAN}$	Z_M	Z_{ASI}	Z_{DHB}	Z_{SSM3}	$Z_{GSS-GPW}$	
Zobowiązania wobec banków			X		X										
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania											X				
Dane empiryczne z pasywów bilansu (część A)															
Kapitał własny	X								X						
Kapitał stały								X							
Kapitał zakładowy									X						
Kapitał obrotowy									X						
Kapitał obcy		X			X								X		
Inne															
Amortyzacja			X		X				X		X				
Net Cash flow (Wynik brutto + amortyzacja)					X					X					
Wartość księgowa kapitału własnego		X													
Nadwyżka finansowa netto (Zysk netto + amortyzacja)			X												

Źródło: opracowanie własne.

Legenda:

X – parametr ten został bezpośrednio uwzględniony w danym modelu

[x] – parametr ten w danym modelu został uwzględniony pośrednio poprzez inne parametry

Tabela 4 przedstawia zestawienie ilościowe danych empirycznych wykorzystanych w modelach, które zostały poddane analizie porównawczej.

Na jej podstawie możliwe jest określenie, które z wykorzystanych danych empirycznych charakteryzowały się najwyższą częstotliwością występowania w modelach analizy dyskryminacyjnej, wykorzystanych do

przeprowadzenia ich analizy porównawczej oraz oceny dostosowania do rzeczywistych warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Tabela 4. Zestawienie ilościowe danych empirycznych (parametrów) w modelach poddanych analizie porównawczej [wg kategorii]

Model / Wartości	Z_A	Z_{A3}	Z_{GG3}	Z_{GLYS}	Z_{RB2}	Z_{BP1}	Z_{BP4}	Z_{HCP}	$Z_{SINE-PAN}$	Z_M	Z_{AS1}	Z_{DH3}	Z_{SSM3}	$Z_{GSS-GPW}$
Liczba parametrów	7	9	5	6	11	7	5	7	11	6	12	8	3	7
Rachunek zysków i strat	2/9	2/9	1/9	3/9	2/9	3/9	3/9	3/9	2/9	2/9	4/9	1/9	1/9	4/9
Aktywa bilansu	2/9	3/9	0/9	2/9	4/9	2/9	0/9	2/9	3/9	2/9	5/9	5/9	1/9	1/9
Pasywa bilansu (B)	2/5	2/5	2/5	1/5	2/5	2/5	2/5	1/5	2/5	1/5	2/5	2/5	0/5	2/5
Pasywa bilansu (A)	1/5	1/5	0/5	0/5	1/5	0/5	0/5	1/5	3/5	0/5	0/5	0/5	1/5	0/5
Inne	0/4	1/4	2/4	0/4	2/4	0/4	0/4	0/4	1/4	1/4	1/4	0/4	0/4	0/4

Źródło: opracowanie własne.

Liczba wskaźników występujących we wzorach funkcji dyskryminacyjnych jest powiązana z liczbą wykorzystanych do ich wyznaczenia danych empirycznych. Dzięki temu możliwe jest przeprowadzenie analizy dostosowania modeli predykcji bankructwa do rzeczywistych warunków jego funkcjonowania. Można stwierdzić, że im większa liczba danych empirycznych użytych do wyznaczenia wskaźników, charakteryzujących dany model, tym większe są możliwości analizy kondycji przedsiębiorstwa w szerszym aspekcie i w różnych konfiguracjach. Specyfikę i doniosłość poszczególnych danych dla przedsiębiorstwa oraz zachodzące między nimi zależności zostały określone we wzorach funkcji dyskryminacyjnych poszczególnych modeli – poprzez wprowadzenie wag dla obliczanych zmiennych².

² Wagi te były zweryfikowane dla poszczególnych modeli poprzez analizy porównawcze między badanymi grupami przedsiębiorstw (tych o dobrej kondycji, czyli niebankrutów, tych o złej kondycji, czyli bankrutów).

Zaprezentowana poniżej tabela 5 przedstawia stopień wykorzystania danych empirycznych oraz zmiennych użytych do konstrukcji wskaźników, jakie występują w badanych modelach predykcji bankructwa.

Tabela 5. Wykorzystanie danych empirycznych w konstrukcji modeli predykcji bankructwa

Model / Wartości	Z_{A1}	Z_{A3}	Z_{GG3}	Z_{GLVS}	Z_{KB2}	Z_{BP1}	Z_{BP4}	Z_{HCP}	$Z_{5INE-PAN}$	Z_M	Z_{AS1}	Z_{DH3}	Z_{SSM3}	$Z_{GSS-GPW}$
Dane empiryczne (parametry) wykorzystane w modelu	7	9	5	6	11	7	5	7	11	6	12	8	3	7
Liczba zmiennych występujących we wzorze	5	4	2	4	10	4	4	4	7	6	6	7	2	2
Wartość stała występująca we wzorze	1	0	0	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1

Źródło: opracowanie własne.

Do modeli, które w swej konstrukcji wykorzystują największą liczbę danych empirycznych, należą dwa modele polskie (Mączyńskiej – $Z_{5INE-PAN}$ oraz Appenzellera i Szarzec – Z_{AS1}) oraz zagraniczny model Beermana Z_{KB2} .

Pierwszy ze wspomnianych polskich modeli predykcji bankructwa wykorzystuje 11 danych empirycznych, z czego aż 5 znajduje się w pasywach przedsiębiorstwa. Na drugi polski składa się z 12 danych empirycznych, z czego aż 5 znajduje się w aktywach bilansu, a 4 w rachunku zysków i strat. Dane te zostały użyte do konstrukcji odpowiednio 6 i 7 wskaźników. Wspomniany model zagraniczny Z_{KB2} zawiera aż 11 danych empirycznych, które umożliwiły stworzenie 5 wskaźników.

W konstrukcji modelu Z_{DH3} swoje zastosowanie miało 8 danych empirycznych, które umożliwiły utworzenie 7 wskaźników, a w modelu Z_M liczba danych empirycznych wykorzystanych w modelu wynosi 6 i jest

równa z liczbą zmiennych występujących we wzorze. Trzy spośród polskich modeli predykcji bankructwa posiadały identyczną liczbę danych empirycznych wynoszącą 7 – Z_{BP1} , Z_{HCP} oraz $Z_{GS5-GPW}$ – z czego 2 z nich (Z_{BP1} i Z_{HCP}) wykorzystywały dane empiryczne do wyznaczenia 4 wskaźników.

Wśród analizowanych modeli są także takie, które we wzorach funkcji wymieniają 2 wskaźniki – jak np. model $Z_{GS5-GPW}$ (wykorzystuje tu 7 danych empirycznych), model Z_{GG3} (5 danych), model Z_{SSM3} (3 dane).

Znaczną liczbę danych empirycznych wykorzystują modele E. I. Altmana. Model Z_{A3} zawiera w swej konstrukcji 9 danych empirycznych i wykorzystuje je do konstrukcji 4 wskaźników. Natomiast model Z_{A1} zbudowany jest z pięciu wskaźników, które utworzono z 7 danych empirycznych.

Liczba wykorzystanych danych empirycznych i liczba wskaźników występujących we wzorach funkcji dyskryminacyjnych modeli nie decyduje o trafności predykcji bankructwa badanego przedsiębiorstwa. Np. modele $Z_{5INE-PAN}$ i Z_{AS1} , które wykorzystują największą liczbę, wykazywały się jednak niskimi zdolnościami predykcyjnymi w odniesieniu do badanego przedsiębiorstwa. Dotyczy to także modeli Z_{HCP} i Z_{KB2} . Natomiast polski model Z_{SSM3} – pomimo posiadania najmniejszej liczby wskaźników – przewiduje upadłość z największym okresem predykcji. Może to wskazywać na słabe/niskie dostosowanie modelu do rzeczywistych warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa, np. niewykorzystanie wszystkich przesłanek empirycznych lub nieuwzględnienie dodatkowych wskaźników.

Podsumowanie

Każdy z wyżej analizowanych modeli wczesnego ostrzegania korzystał w różnym zakresie z danych empirycznych o charakterze ilościowo-jakościowym, wynikających z rocznych bilansów. Otrzymanym wskaźnikom zostały przypisane wagi, wynikające z analizy porównawczej przedsiębiorstw, których dane bilansowe wykorzystano.

Jednakże liczba wykorzystanych do konstrukcji funkcji dyskryminacyjnej danych empirycznych i wskaźników nie decyduje o trafności modelu w zakresie predykcji bankructwa.

Badania nad modelami predykcji bankructwa – na przykładzie wybranego przedsiębiorstwa – wskazują, że każdy z nich sygnalizował w różnym, lecz zbliżonym przedziale czasowym, możliwy do wystąpienia w krótkim okresie kryzys finansowy, którego efektem było bankructwo przedsiębiorstwa. I to niezależnie od ilości i jakości pobranych danych empirycznych do wzoru funkcji dyskryminacyjnej.

Z przeprowadzonych analiz wykresów funkcji dyskryminacyjnych można wysnuć wniosek, że w latach 1999–2003 istniał najlepszy moment do podjęcia działań naprawczych w zakresie sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa i utrzymania jego płynności finansowej. Działania te powinny zostać podjęte najpóźniej z początkiem 2001 roku (po 1–2 latach sygnalizowanych w badanych modelach jako „bez zagrożeń”).

Literatura

- Altman E. I. (1968), *Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy*, „The Journal of Finance”, vol. 23, no. 4, September.
- Antonowicz P. (2007), *Metody oceny i prognoza kondycji ekonomiczno-financej przedsiębiorstw*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o. o., Gdańsk.
- Mączyńska E., Zawadzki M. (2006), *Dyskryminacyjne modele predykcji bankructwa przedsiębiorstw*, „Ekonomista”, nr 2.
- Rutkowska J. (2006), *Ocena przydatności metod prognozowania bankructwa w warunkach polskich*, „Zeszyty Naukowe”, nr 683, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków.
- Zarzecki D. (2000), *O metodach oceny zagrożenia bankructwem i możliwościach ich wykorzystania*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2000.

Streszczenie

Tematyka artykułu dotyczy modeli systemu wczesnego ostrzegania przedsiębiorstwa przed bankructwem i ocenie zdolności predykcyjnych w zależności od zasobu pozyskiwanych informacji. Na przykładzie jednego przedsiębiorstwa analizowane są modele polskie i zagraniczne. Trafność przewidywania bankructwa danego przedsiębiorstwa – ze względu na lata lepszej lub słabszej kondycji – jest

dla większości modeli porównywalna. Jest ona niezależna od ilości danych empirycznych, niezbędnych do wyliczania wartości wskaźników, wykorzystywanych we wzorach funkcji dyskryminacyjnych tychże modeli.

Słowa klucze: modele dyskryminacyjne, przewidywanie bankructwa, funkcja dyskryminacyjna, kryteria klasyfikacji upadłości.

**Information resources and the prediction of selected Polish
foreign Prediction of Financial Distress Models
Summary**

This Article is dedicated to the Prediction of Financial Distress Models and their evaluation of predictive ability in respect to available information resource. On the example of one company there are analyzed Polish and foreign models. Accuracy of bankruptcy prediction of a company X – due to years of better or weaker condition – is comparable to most models. It is independent of the amount of empirical data necessary to calculate the indicators used in the model discriminant function of these models.

Keywords: Prediction of Financial Distress Models, bankruptcy prediction, discriminant function, criteria of bankruptcy classification.

Elżbieta Jaworska*

Dylematy moralne zawodowych księgowych w świetle wybranych teorii etycznych

Wprowadzenie

Etyka w rachunkowości odnotowuje niesłabnące zainteresowanie. Wiąże się to m.in. ze znanymi skandalami dotyczącymi rachunkowości, a także ogólnosięciowym kryzysem moralnym, zmianą systemu wartości, gdzie etykę spycha się na dalszy plan, uznawaniem w wielu dziedzinach etyki za niewygodne ograniczenie czy tworzeniem standardów działań z pominięciem lub naruszeniem zasad etyki w imię partykularnych interesów (Karmańska, 2005, s. 139). Wydaje się więc bezwzględnie konieczne zwracanie coraz większej uwagi na etykę w dziedzinie rachunkowości, a także poprawę edukacji w tym zakresie.

Osoby zajmujące się rachunkowością, w tym zawodowi księgowi¹ niejednokrotnie znajdują się w sytuacji trudnego wyboru. Stają więc przed dylematami, jak powinni postąpić. Wątpliwości te mogą dotyczyć określenia, czy motyw, którymi się kierują, są rzeczywiście słuszne.

* Dr Elżbieta Jaworska, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie, Katedra Rachunkowości, adiunkt, elzbieta.jaworska@zut.edu.pl.

¹ Zawodowi księgowi są osobami będącymi członkiem organizacji członkowskiej IFAC. Osoby te świadczą usługi wymagające posiadania umiejętności z dziedziny rachunkowości lub pokrewnych, w tym dotyczące prowadzenia ksiąg rachunkowych, rewizji finansowej, podatków, doradztwa z zakresu zarządzania oraz usług zarządzania finansowego (*Kodeks etyki zawodowych księgowych IFAC*, 2011, s. 106, 107).

Wśród przyczyn powstawania konfliktów moralnych można wymienić m.in. (Klimczak, 2002, s. 80–81):

- sprzeczności w systemie etycznym,
- trudności wyważenia i uporządkowania wartości w system hierarchiczny,
- sprzeczności między wartościami istotnymi dla podmiotu a wartościami cenionymi np. przez grupę czy społeczność,
- antynomie między postulatami moralnymi dotyczącymi różnych funkcji, pełnionych przez człowieka jednocześnie, np. członka rodziny, pracownika firmy i obywatela.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty dylematów moralnych oraz ukazanie założeń wybranych teorii etycznych, konkurujących ze sobą, które mogą kształtować postawy osób zajmujących się rachunkowością oraz oferując wsparcie w rozwiązywaniu dylematów moralnych.

1. Pojęcie dylematu moralnego oraz jego rodzaje

Termin „dylemat” pochodzi z języka greckiego od słowa *dīlēmma* (*dis* – dwa razy, *lambánō* – biore) (Encyklopedia PWN). W potocznym znaczeniu „dylemat” stanowi „problem, którego rozwiązanie polega na trudnym wyborze między dwiema tak samo ważnymi racjami” (Słownika Języka Polskiego PWN). Przedmiotem dylematów mogą być różne wartości, obowiązki, normy moralne bądź roszczenia podmiotów, których praw nie da się równocześnie respektować (Chyrowicz, 2008, s. 44)².

W literaturze przedmiotu dylematy moralne są zwykle definiowane jako „sytuacje, w których człowiek powinien przyjąć każdą z dwóch możliwości (opcji), ale nie może przyjąć obu” (Sinnott-Armstrong, 1985, s. 321). Klasyczna definicja dylematu moralnego koncentruje się zatem na równorzędności powinności działania, z których żadna nie może być przedłożona

² Obok pojęcia „dylemat” występuje również termin „konflikt”, który odnosi się do trudnego wyboru między większą liczbą wykluczających się możliwości (Statman, 1995, s. 5; Chyrowicz, 2008, s. 45). W związku z tym w niniejszej pracy terminy te będą używane zamiennie.

przed drugą (Sinnott-Armstrong, 1988, 29, za: Jaśtał, 2004, s. 21). Wybór któregośkolwiek rozwiązania nie wydaje się więc słuszny, wiąże się bowiem z poświęceniem jednej opcji na rzecz drugiej. Pojawia się zatem kolizja opcji (powinności) oraz doświadczenie bezsilności i niezdecydowanie podmiotu, a także poczucie winy, którego on doznaje po wyborze jednej opcji na niekorzyść drugiej (Chyrowicz, 2008, s. 53).

Biorąc pod uwagę kontekst działania podmiotu, przez dylemat należy rozumieć „sytuację, w której podmiot jest przekonany, że powinien zarazem X i Y, a równocześnie nie może spełnić powinności X bez naruszania powinności Y, ani też powinności Y bez naruszania powinności X, przy czym dla powinności X i Y (mogą one stanowić zarówno działanie, jak i powstrzymanie się od działania) znajduje racje na gruncie teorii etycznej, w której ramach próbuje rozstrzygnąć dylemat” (Chyrowicz, 2008, s. 70). Wybór opcji i podjęcie działania będą więc uzależnione od sytuacji, którą można różnie oceniać w zależności od kryterium, które zostanie wzięte pod uwagę.

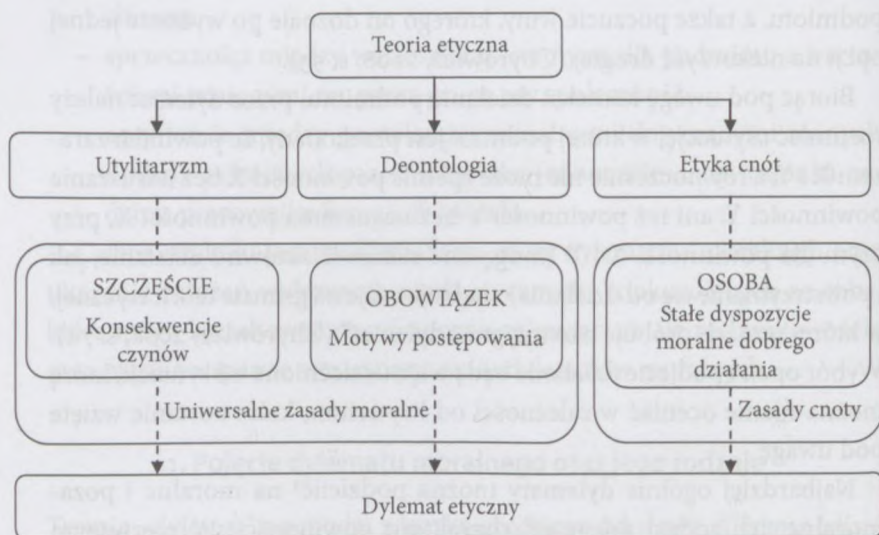
Najbardziej ogólnie dylematy można podzielić³ na moralne i pozamoralne. Ich rodzaj zależy od charakteru powinności. W pierwszym przypadku konkurują ze sobą dwie racje natury moralnej, a w drugim dwie racje natury pozamoralnej. Nie będzie jednak dylematem przypadek, w którym dochodzi do konfliktu racji moralnej i pozamoralnej, ponieważ pierwszeństwo należy przyznać racji moralnej. Przykładem takiej sytuacji może być przyjęcie przez księgowego łapówki z chęci wzbogacenia się.

2. Teorie etyczne i ich odniesienie do rachunkowości

Teorie etyczne pozwalają ujmować ludzi, ich działania oraz skutki tych działań we właściwe kategorie. Ludzi można oceniać według cnotliwości, działania przez pryzmat ich słuszności, natomiast skutki postępowania mogą być dobre lub złe. Mając na uwadze kryterium oceny wartości

³ Szerzej w literaturze przedmiotu kryteria podziału dylematów przedstawia Chyrowicz (2008, s. 75–169).

czynu, która wiąże się z różnym podejściem do dylematów, wyróżnia się etykę konsekwencjonalistyczną, etykę deontologiczną oraz etykę cnót (zob. schemat 1).



Schemat 1. Pryzmat postrzegania możliwości poszukiwania rozwiązania dylematów etycznych

Źródło: opracowanie własne.

Można zauważyć, że ze względu na teorie etyczne, dylematy poddaje się osądowi przez odwołanie się do:

- celu w utylityzmie (zasada: czynić to, co najlepsze dla największej liczby ludzi),
- reguł postępowania (powinności) w deontologii (zasada: postępuj według tego, co chciałbyś, aby stało się powszechną zasadą" (Kidder, 1995),
- dobrych moralnie dyspozycji człowieka w przypadku etyki cnót.

2.1. Utylitaryzm

Teorie konsekwencjalistyczne oceniają moralne dobro i zło w kategorii konsekwencji czynów człowieka (Chryssides, Kaler, 1999, s. 94). Najbardziej znaną teorią konsekwencjalistyczną jest utylitaryzm. Według utylitaryzmu moralny charakter działania jest determinowany przez jego użyteczność, a nie przez działanie jako takie. Użyteczne są te czyny, których podstawowym celem jest osiągnięcie dobra. Przez dobro należy rozumieć szczęście (pomyślność, dobrobyt), które wiąże się z odczuwaniem przyjemności. Szczęście jest jedyną rzeczą dobrą samą w sobie, wszystkie inne dobra, jak np. zdrowie, bogactwo, wiedza, są bowiem środkiem do osiągnięcia przyjemności lub czymś, czemu towarzyszy przyjemność. Działanie jest zatem moralnie słuszne, jeżeli prowadzi do maksymalizacji tego, co jest dobre, czyli szczęścia. W związku z tym o tym, czy czyn jest bądź nie jest moralny decyduje skutek (konsekwencja, następstwo) postępowania (Chmielecki, 2012).

W teorii tej wyróżnia się utylitaryzm czynów oraz utylitaryzm zasad. Utylitaryzm czynów zakłada, że dokonując wyboru sposobu działania powinno się zrealizować to, co da lepsze rezultaty, czyli co będzie bardziej użyteczne (Jackson, 1999, s. 141). Zgodnie z zasadą użyteczności działania są dobre w takiej mierze, w jakiej maksymalizują szczęście (korzyść, przyjemność, dobro), bądź minimalizują nieszczęście (szkodę, przykrość, zło) strony, której interesy są brane pod uwagę. Największym dobrem jest więc największa przyjemność największej ilości istot (Chryssides, Kaler, 1999, s. 98). Z tego punktu widzenia kłamstwo jest złe, jeśli ma złe skutki dla kłamcy albo dla innej osoby.

Jak zatem miałyby postąpić osoba, np. księgowy, w sytuacji gdy przedsiębiorstwo działające na rynku chińskim, aby uniknąć milionowej kary, której zapłacenie groziłoby poważnymi konsekwencjami finansowymi, musiałaby wręczyć urzędnikowi łapówkę w wysokości 20% wartości tej kary. Biorąc pod uwagę minimalizację nieszczęścia strony, której interesy są brane pod uwagę, czyli całego przedsiębiorstwa, jego właścicieli, pracowników w nim zatrudnionych, kontrahentów z nim powiązanych, można byłoby ją zapłacić, uniknęłoby się bowiem problemów finansowych.

W związku z zarzutami wobec utylitaryzmu czynów, że jest koncepcją dopuszczającą sytuacje, w których cel uświęca środki, została ona zastąpiona utylitaryzmem reguł. Zgodnie z założeniami tej teorii postępowanie jest moralnie dobre, gdy wiąże się z zastosowaniem reguły działania maksymalizującej uprzednio określone dobro. Zasada użyteczności odnosi się do ogólnych reguł postępowania, nie zaś do poszczególnych działań. Czyn nie jest moralny, jeżeli łamie regułę, której uznanie powoduje lepsze konsekwencje niż przyjęcie jakiejś innej lub żadnej. Przykładowo, kłamstwo nie będzie oceniane pozytywnie, mimo że przynosi pozytywne skutki, ponieważ właściwa reguła zakazuje kłamać (Chmielecki, 2012). Nadrzędnym celem, którym powinien kierować się podmiot w działaniu, jest więc dbanie o pomyślność największej liczby ludzi, przy jednoczesnym respektowaniu ogólnych norm moralnych. Takie podejście występuje w kodeksach etyki zawodu.

2.2. Etyka deontologiczna

Inne podejście do dylematów moralnych przedstawia teoria powinności. „To, co powinno być”, „obowiązek” są określane w języku greckim jako *déon* (Encyklopedia PWN). Podstawą etyki deontologicznej jest dobra wola, która zawiera się w pojęciu obowiązku (Kant, 2009, s. 16). Za czyn moralnie słuszny uznaje się takie działanie, w którym wykonująca je osoba kieruje się dobrą wolą, a moralnie niesłuszny, jeżeli się nią nie kieruje. Występowanie dobrej woli wiąże się z wykonywaniem działania z powodu jakiejś zasady, z poczucia obowiązku (Chryssides, Kaler, 1999, s. 105). Przedmiotem oceny nie jest zatem sama intencja działania, ale czyn jako taki. Można bowiem postępować zgodnie z obowiązkiem bądź z poczucia obowiązku. Czyn jest zgodny z obowiązkiem, jeżeli powoduje go zgodna z prawem moralnym naturalna skłonność człowieka. Za moralne postępowanie uznaje się natomiast tylko działanie z obowiązku, to jest takie, w którym spełnia się obowiązek nie ze względu na cel, ale dlatego, że tak należy (Kant, 2009, s. 20). Działanie takie musi być zgodne z normami, nakazami, przepisami. W przypadku etyki deontologicznej

motywem działania moralnego nie może być jednak interes własny czy też uprzejmość, sympatia, wierność.

Za czyn dokonany z poczucia obowiązku uważa się działanie zgodne z imperatywem kategorycznym sformułowanym przez niemieckiego filozofa Immanuela Kanta. Imperatyw ten przejawia się m.in. w dwóch maksymach. Pierwsza z nich stanowi, że należy postępować według takiej normy, którą chciałoby się, aby była uznana za powszechną. Wiąże się z takimi nakazami jak np. „Nie kłam”, „Nie łam obietnic”. Drugie sformułowanie głosi, że należy postępować tak, aby człowieczeństwo w danej osobie oraz innych ludziach było używane zawsze jako cel sam w sobie, nie jako środek do celu (Kant, 2009, s. 23, 63), opiera się więc na szacunku dla osoby. W maksymach tych przy określaniu tego, co jest słuszne lub nie, kluczowe znaczenie mają motywy postępowania, nie zaś konsekwencje czynów.

W rachunkowości istotne jest, aby postępować według zasad, które chcielibyśmy, aby były powszechnie uznane za słuszne. Zgodnie z imperatywem mówienie prawdy jest moralnym obowiązkiem. Kłamstwo jest niedopuszczalne, ponieważ narusza normę nakazującą uczciwość. Księgowy ma obowiązek przygotowywania i prezentowania w sprawozdaniu finansowym informacji prawdziwych, zgodnych z obowiązującym prawem, aby nie wprowadzały one w błąd użytkowników tych informacji (*Kodeks etyki zawodowych księgowych IFAC*, 2009, s. 7).

Krytycy etyki deontologicznej Kanta zwracają uwagę, że zasadniczym faktem etycznym są wartości oraz ich hierarchiczne uporządkowanie, a nie formalne, puste treściowo nakazy. Wskazują, że czyny są dobre i wartościowe nie dlatego, że są nakazane, ale że są dobre i wartościowe, więc powinno się ich dokonywać (*Powszechna Encyklopedia Filozofii*).

2.3. Etyka cnót

Przedmiotem zainteresowania etyki cnót jest osoba, jej charakter, kształtowanie jej intencji, moralnych postaw oraz motywacji. W etyce tej podkreśla się doskonalenie dobrych moralnie dyspozycji. Mają one bowiem decydujący wpływ na podejmowane działania oraz wydawane sądy pod-

miotu. To właśnie od jego kondycji moralnej będzie zależała treść jego czynów. Ponadto w etyce cnót dokonuje się oceny sprawców i ich czyny w kategoriach moralnego dobra, a nie moralnej słuszności. Zadaje się w niej pytanie etyczne, jaki powinien być człowiek? Poza tym w etyce tej zwykle nie uznaje się formułowania uniwersalnych zasad moralnych (jak w utylityzmie i etyce kantowskiej), a przyjmuje, że zasady, które powinno się respektować, to tzw. zasady cnoty, jak np. zasada bycia uczciwym, lojalnym, sprawiedliwym (Szutta, 2004, s. 72; Szutta 2007, s. 41).

Osoba zajmująca się rachunkowością wykonuje zatem swoją profesję nie tylko jako fachowiec, ale także jako człowiek. Nie można bowiem oddzielić tego, jakim jest ona pracownikiem, od tego, jakim jest człowiekiem. Określone cechy charakteru osoby zajmującej się rachunkowością, a także jej motyw i postawy, które kryją się w wypełnianiu przez nią funkcji związanych z rachunkowością, przesądzają o tym, czy jej czyny służą doskonaleniu jej moralnie dobrych dyspozycji oraz rozwojowi moralnemu, czy też może są wyrazem jej partykularnych interesów (Jaworska, 2011, s. 380).

W etyce cnót dylemat moralny nie jest więc określany jako dylemat powinności, ale jako konflikt właściwie uformowanych pragnień. W związku z tym ujęcie dylematów moralnych wiąże się z rozpatrywaniem indywidualnego doświadczenia moralnego osoby. Nie jest bowiem możliwe przewidzenie do końca moralnych reakcji i wyborów podmiotu. Może więc się zdarzyć, że w analogicznej moralnie sytuacji dwie osoby (w pełni dzielne etycznie) postąpią inaczej. Nie chodzi o przypadek, w którym jedna osoba staje wobec wyboru nierozstrzygalnego, ale o dwie osoby, które są w pełni wyposażone w cnoty i które dokonują różnych wyborów. W takiej sytuacji podmiot nie wie bowiem, jak uczynić, co wynika z jego cech charakteru, które nie będąc w idealnej zgodności, w pewnym sensie ciągną osobę w różne strony. Trudność w określeniu postępowania nie wynika z zaniedbania, czy też niepełnej wiedzy o zewnętrznych okolicznościach lub niemożliwości przewidzenia skutków działania, ale z braku możliwości ustalenia wagi i poprawności wewnętrznych pragnień, skłonności, motywów, które składają się na charakter podmiotu. Z tego względu pojawia się żal lub poczucie winy będące następstwem wyboru (Jaśtal, 2004, s. 32–34).

Cnota jest stanem charakteru, który sprawia, że człowiek jest dobry i wykonuje dobrze swoją pracę. Za „cnotliwą” osobę zajmującą się rachunkowością, należy uznać taką, która pomimo konsekwencji (np. utraty klienta czy pracy) wykonuje swoje obowiązki etycznie, zgodnie ze standardami zawodowymi, na najwyższym poziomie jakości, zapewniając rzetelność wyników prowadzonych działań, będąc przy tym dobrym człowiekiem.

3. Rozwiązywanie dylematów moralnych

Dylematy moralne nie dotyczą standardowych sytuacji. Z tego względu doświadczenie czy intuicja moralna bezpośrednio nie podpowiadają, która decyzja będzie słuszna. W przypadku dylematów trudno bowiem o jednoznaczne odpowiedzi. Przy rozwiązywaniu dylematów moralnych przyjmuje się założenie nadrzędności reguł moralnych wobec reguł innego typu (Jaśtał, 2004, s. 22). Dokonując wyboru, powinno się więc próbować ustalić hierarchię zobowiązań, a także słuszność (godziwość) środka, dobroć intencji (celu), a także proporcję środka do realizacji celu (Chyrowicz, 2008, s. 309).

W utylitaryzmie rozwiązywanie konfliktów powinno się wiąże z uzupełnianiem danego zbioru przepisów o przepisy formułujące wskazówki dla możliwych przypadków konfliktu między przepisami prostszymi. Może zdarzyć się, że przepisy służące rozstrzygnięciu konfliktów będą wzajemnie niezgodne. Aby uniknąć konfliktu między dwoma przepisami, można dołączyć do każdego z nich (z wyjątkiem przepisów najbardziej szczegółowych) zwrot „oprócz wyjątków wskazanych w bardziej szczegółowych regułach tego zbioru”. Można też przypisywać różnorodnym przepisom odmienne liczbowo wskaźniki ich wagi. Wagi te mogłyby być przypisywane na podstawie użyteczności. Następnie można przyjąć ogólną zasadę, że powinność danego podmiotu stanowi to działanie, którego wymaga przepis o najwyższej wadze. Niestety nie są znane idealne przepisy, które wyznaczają jego ogólne powinności, ponieważ zupełny zbiór takich przepisów może być nieograniczenie skomplikowany (Brandt, 1996, s. 675–676).

Przykładowo jedną z zasad *Kodeksu zawodowej etyki w rachunkowości* (2007, s. 36) jest zachowanie tajemnicy zawodowej. Kodeks jest tak skonstruowany, że dopuszcza możliwość ujawnienia tajemnicy informacji, jeżeli prowadziłoby to w sumie do większego dobra niż jej zachowanie. Tajemnica może być bowiem ujawniona na podstawie upoważnień wynikających z przepisów prawa, standardów zawodowych, umów i porozumień wzajemnych. Kodeks IFAC (2011, s. 11) wśród okoliczności, w których od zawodowych księgowych wymaga się z mocy przepisów prawa, wymienia m.in. przygotowanie dokumentów lub innej formy przekazania dowodów w toku procesu sądowego bądź ujawnienie odpowiednim władzom publicznym przypadków naruszenia prawa, napotkanych przez zawodowego księgowego.

Z punktu widzenia etyki deontologicznej osoby zajmujące się rachunkowością powinny działać z poczucia obowiązku. Zgodnie z Kodeksem etyki zawodowego księgowego IFAC (2009, s. 8) każdy zawodowy księgowy ma obowiązek postępowania w sposób otwarty i uczciwy we wszystkich kontaktach zawodowych i gospodarczych. Uczciwość oznacza również rzetelne postępowanie i prawdomówność. W tym kontekście księgowy powinien dokonywać wyborów moralnych w sytuacjach konfliktu opcji. Przykładowo, ujęcie w sprawozdaniu finansowym informacji o zagrożeniu kontynuacji działalności przez jednostkę gospodarczą może z jednej strony wpłynąć na decyzje potencjalnych kredytodawców oraz inwestorów, umożliwiając im zaoszczędzenie pieniędzy, z punktu widzenia przedsiębiorstwa może zaś wiązać się z zaprzestaniem funkcjonowania, co np. spowoduje, że pracownicy, w tym księgowy, stracą pracę. Biorąc pod uwagę, że powszechnie uznaje się za słuszne przedstawianie prawdy, taką informację należy ująć w sprawozdaniu.

W etyce cnót przy rozstrzyganiu dylematów moralnych, szczególnie gdy pojawiają się konflikty interesów, naciski i wpływy próbujące zniekształcić profesjonalny osąd, istotne znaczenie mają cnoty moralne osób zajmujących się rachunkowością, takie jak: uczciwość, prawdomówność, szczerłość, rzetelność, obiektywizm, niezawodność, prawość czy zaufanie. Uczciwość intelektualna wiąże się bowiem z mówieniem prawdy. Pełni ona ważną rolę zarówno w aspekcie zachowania tajemnicy zawodowej,

jak i przyznania się do pomyłek czy niewiedzy. Dzięki takim cnotom osoby te mogą niezależnie wyrażać swoje opinie w sprawach wymagających rozstrzygnięć przy jej udziale. Niezależność jest bowiem m.in. cechą uczciwości zawodowej.

Istotna jest również rzetelność, obiektywizm, niezawodność, prawość, które umożliwiają dobre, wysokiej jakości wykonywanie obowiązków. Cechy te pełnią bowiem istotną rolę w rozstrzyganiu sporów oraz w sytuacjach, w których może mieć miejsce konflikt interesów. Zaufanie jest podstawą wykonywania obowiązków w zakresie rachunkowości, szczególnie w aspekcie zachowania tajemnicy zawodowej, która wiąże się z nierozpowszechnianiem informacji mających wewnętrzny charakter, których obowiązek ujawniania nie wynika z przepisów prawa.

Osoba zajmująca się rachunkowością powinna też być wytrwała, pracowita i zdyscyplinowana w działaniu. Takie motywacje są niezbędne podczas dokonywania wyborów między różnymi opcjami działania, aby postępować zgodnie z określonymi standardami zawodowymi i normami etycznymi, a także zapewniać wysoką jakość tej pracy. Osoba taka powinna być również odważna i nieuginająca się pod presją klienta czy zwierzchnika, ale też ostrożna. Ma to szczególne znaczenie przy wyrażaniu opinii oraz zachowaniu niezależności w kwestiach wymagających rozstrzygnięć (Jaworska, 2011, s. 383–385).

Podsumowanie

Człowiek jako osoba wolna może dokonywać różnych wyborów. Ceną swobody wyboru są dylematy, które również weryfikują wierność wartościom wyznawanym przez osobę podejmującą decyzję. Pojawia się więc szereg wątpliwości, a oczekiwania wobec osób zajmujących się rachunkowością są wysokie.

Wytyczne właściwego zachowania w zawodzie są ujęte w kodeksach postępowania dla księgowych. Ze względu na złożoność problematycznych sytuacji, z którymi stykają się księgowi, często nie są one jednak wystarczające do rozwiązywania dylematów moralnych. Wsparcie w ich rozstrzyganiu oferują teorie etyczne. Wybór opcji postępowania może

być jednak różny, w zależności od ideałów konkurencyjnej teorii etycznej. Przy rozwiązywaniu dylematów moralnych należy zatem rzetelnie rozważyć argumenty za i przeciw oraz wziąć pod uwagę nie tylko znajomość i stosowanie zasad, ale również indywidualne dyspozycje zawodowych księgowych dokonujących moralnej oceny postępowania w konkretnych sytuacjach.

Literatura

- Brandt R.B. (1996), *Etyka. Zagadnienia etyki normatywnej i metaetyki*, tłum. B. Stanosz, PWN, Warszawa.
- Chmielecki A. (2012), *Wstęp do etyki*, http://www.ifsid.ug.gda.pl/filozofia/pracownicy/a_chmielecki/doc/wyklady/etyka.pdf, dostęp: 29.02.2012.
- Chryssides G.D., Kaler J.H. (1999), *Wprowadzenie do etyki biznesu*, PWN, Warszawa.
- Chyrowicz B. (2008), *O sytuacjach bez wyjścia w etyce*, Znak, Kraków.
- Encyklopedia PWN, <http://encyklopedia.pwn.pl>.
- Jackson J. (1999), *Biznes i moralność*, PWN, Warszawa.
- Jaśtał J. (2004), *Dylematy moralne. Przyczynek do debaty z Plutarchem w tle*, „Diametros”, nr 2, grudzień.
- Jaworska E. (2011), *Etyka cnót w etyce rachunkowości [w:] Kluczowe problemy teorii i praktyki rachunkowości*, pod red. B. Gierusza, P. Lecha, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, nr 1/2, t. 2, Gdańsk.
- Kant I. (2009), *Uzasadnienie metafizyki moralności*, Wyd. Antyk – Marek Derewiecki.
- Karmańska A. (2005), *Etyka w dydaktyce rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 26 (82), SKWP, Warszawa.
- Kidder R.M. (1995), *How Good People Make Tough Choices*, Morrow, New York.
- Klimczak B. (2002), *Etyka gospodarcza*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Kodeks etyki zawodowych księgowych* (2011), Międzynarodowa Federacja Księgowych (IFAC).
- Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości* (2007), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Powszechna Encyklopedia Filozofii*, Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu, Internetowa wersja PEF, <http://ptta.pl/pef>, dostęp: 29.02.2012.

- Sinnott-Armstrong W. (1985), *Moral Dilemmas and Incomparability*, „American Philosophical Quarterly”, Vol. 22, No. 4, October.
- Sinnott-Armstrong W. (1988), *Moral Dilemmas*, Basil Blackwell, Oxford.
- Słownik Języka Polskiego PWN, <http://sjp.pwn.pl>.
- Statman D. (1995), *Moral Dilemmas*, Radopi, Amsterdam-Atlanta.
- Szutta N. (2004), *Status współczesnej etyki cnót*, „Diametros”, nr 1, wrzesień.
- Szutta N. (2007), *Utylitaryzm wobec krytyki etyki cnót*, „Diametros”, nr 11, marzec.

Streszczenie

Zawodowi księgowi w swojej pracy mogą zetknąć się z wieloma pytaniami, na które trudno znaleźć odpowiedź. Przy wyborze właściwego działania może więc dochodzić do konfliktów powinności lub odpowiednio uformowanych pragnień. Opowiedzenie się za jakąkolwiek opcją działania nie wydaje się jednak satysfakcjonujące. Weryfikacja słuszności proponowanych rozstrzygnięć jest jednak możliwa dzięki teoriom etycznym.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty dylematów moralnych, a także ukazanie założeń wybranych teorii etycznych, które mogą kształtować postawy osób zajmujących się rachunkowością oraz oferują wsparcie w rozwiązywaniu dylematów moralnych.

Słowa kluczowe: dylematy moralne, utylitaryzm, deontologia, etyka cnót.

Moral dilemmas of professional accountants in the light of chosen ethics theories

Summary

Professional accountants may encounter at their work with many questions that are difficult to answer. The choice of action may involve a conflict of duty or properly regulated desires. However no option of actions is satisfying. Verification of the validity of the proposed settlements is possible thanks to the theories of ethics.

This article aims to highlight the essence of moral dilemmas. It also presents the assumptions of chosen ethics theories, which can form the attitude of persons responsible for the accounting and offer support in solving moral dilemmas.

Keywords: moral dilemma, utilitarianism, deontology, virtue ethics.

Marcin Kędzior*

Badania dotyczące rynków kapitałowych w rachunkowości

Wprowadzenie

Dorobek naukowy z zakresu rachunkowości należy podzielić na cztery podstawowe okresy (Henderson, Peirson, 1983). Pierwszy okres będący wprowadzeniem do teorii naukowych szacowany jest na lata 1494–1800. Drugi okres to czas ogólnych teorii naukowych w latach 1800–1955, na lata 1956–1970 datuje się rozwój ogólnej teorii normatywnej. Od 1970 roku do lat obecnych nastąpił zasadniczy rozwój teorii rachunkowości, który zawiera w sobie teorię normatywną oraz powstanie i rozwój wielu innych. Do najważniejszych teorii tego okresu należy zaliczyć (Kędzior, 2011, s. 112–129; por. Deegan, Unerman, 2006, p. 31–450; por. Godfrey, Hodgson, Holmes, Tarca, 2006, s. 255–368):

- klasyczną (normatywną) teorię rachunkowości (*normative accounting theory*),
- badania dotyczące rynków kapitałowych (*market-based research*),
- pozytywną teorię rachunkowości (*positive accounting theory*),
- badania behawioralne w rachunkowości (*behavioural research in accounting*).

* Dr Marcin Kędzior, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Rachunkowości Finansowej, adiunkt, kedziorm@uek.krakow.pl.

Teoria normatywna miała na celu przekazywanie pewnych zaleceń, wskazówek odnośnie do określonych problemów praktyki księgowej. Badania dotyczące rynków kapitałowych i pozytywna teoria rachunkowości próbują odpowiedzieć, dlaczego dane zjawisko zachodzi, podczas gdy behawioralne badania w rachunkowości badają sam proces podejmowania decyzji przez użytkowników sprawozdań finansowych.

Rozwój badań dotyczących rynków kapitałowych w rachunkowości wynika z licznych słabości teorii normatywnej. Zarzucano jej w dużej mierze subiektywne sądy, niepoparte dowodami, bez badań o charakterze empirycznym. Natomiast badania dotyczące rynków kapitałowych koncentrują się na ustaleniu faktycznej prawdy i zależności (często statystycznych) między określonymi kategoriami (Deegan, Unerman, 2006, s. 206).

Celem pracy jest próba przybliżenia genezy, założeń teoretycznych i badań empirycznych w zakresie badania rynków kapitałowych w rachunkowości (*capital market research*). Cel pracy będzie realizowany na podstawie analizy literatury przedmiotu.

1. Potrzeba badań łączących rachunkowość i rynki kapitałowe

Rozwój giełd papierów wartościowych i rachunkowości jest bardzo ściśle ze sobą powiązany. Można powiedzieć więcej, nie byłoby kapitalizmu bez giełd, a giełd bez rachunkowości (por. Riahi-Belkaoui, 2005, s. 12). Warunkiem koniecznym rozwoju rynków kapitałowych jest wysokiej jakości sprawozdawczość finansowa. Gdy podstawą inwestycji na giełdach jest szeroko rozumiane zaufanie dla podmiotów giełdowych, organów sprawujących nad nią nadzór, tak zaufanie do wysokiej jakości sprawozdawczości finansowej jest podstawą inwestowania wolnych zasobów środków pieniężnych w akcje określonego podmiotu. To właśnie na giełdach papierów wartościowych notowane są podmioty, o najwyższej jakości rachunkowości, które są swoistą wizytówką rachunkowości w ramach danego kraju. Z drugiej strony wszelkie nowe innowacje finansowe są podstawą i bezpośrednią przyczyną rozwoju praktyk księgowych. Między

giełdą a rachunkowością istnieje nieustanne sprzężenie zwrotne¹. Dynamiczny rozwój giełd papierów wartościowych, w szczególności w słabiej rozwiniętych państwach przyczynia się do poprawy jakości rachunkowości na świecie, wzmagając jej rozwój.

W literaturze przedmiotu występują cztery podstawowe źródła zapotrzebowania na badania dotyczące rynków kapitałowych w rachunkowości (Kothari, 2001, s. 105–231):

- analiza fundamentalna i wycena spółek,
- testowanie efektywności rynków kapitałowych,
- rola rachunkowości w monitorowaniu kontraktów i procesie politycznym,
- regulacje w zakresie ujawnień księgowych.

Jedną z podstawowych przyczyn rozwoju badań rynków kapitałowych w rachunkowości jest próba wyceny przedsiębiorstw giełdowych. Wszyscy uczestnicy gry rynkowej są zainteresowani właściwą bieżącą i przyszłą wyceną spółek. Przez wycenę należy rozumieć zdolność do generowania przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych przez odpowiednią klasę ryzyka. Sprawozdania finansowe są oczywiście istotnym elementem oceny przyszłych przepływów pieniężnych. Jednak stanowią one jedynie pewną bazę wyjściową do oceny przyszłych *cash flow*. Dlatego bardzo istotna dla wszystkich użytkowników sprawozdań finansowych jest próba znalezienia relacji między obecnymi wynikami finansowymi i przyszłymi przepływami pieniężnymi oraz między bieżącymi wynikami finansowymi a przyszłymi cenami akcji lub ich potencjalnymi zmianami.

Efektywność rynków kapitałowych jest zachowana, gdy ceny papierów wartościowych (akcji) w pełni odzwierciedlają wszystkie dostępne informacje. Efektywność giełd papierów wartościowych ma ogromne znaczenie dla bardzo wielu uczestników gry rynkowej, takich jak: inwestorzy, osoby zarządzające, organy stanowiące standardy rachunkowości itp. Waga oma-

¹ O powiązaniach rynków kapitałowych, sprawozdawczości finansowej i finansów można przeczytać: H. Boerner, *In a Blink: Research is Confirming Key Trends in Finance, Corporate Reporting, And Capital Markets*, „Corporate Finance Review” 2007, Vol. 12, No. 3, s. 41–43.

wianego zagadnienia wynika z faktu, iż ceny akcji, ich wahania, powodują przepływ bogactwa między wieloma stronami gry rynkowej. Z punktu widzenia rachunkowości istotne są odpowiedzi na pytanie, czy stosowanie różnorodnych metod, wariantów alternatywnych w sprawozdawczości finansowej przy założeniu braku bezpośredniego oddziaływania na przepływy pieniężne i braku efektu sygnalizacji kształtuje ceny papierów wartościowych.

Rola rachunkowości w monitorowaniu kontraktów i powiązanie procesu politycznego z rachunkowością była jednym z najważniejszych założeń pozytywnej teorii rachunkowości. W badaniach rynków kapitałowych w rachunkowości powyższe zjawiska są przedmiotem analizy w środowisku giełd papierów wartościowych. Badane są relacje między zmianami cen akcji a zmiennymi charakteryzującymi monitorowanie kontraktów czy koszty polityczne. Weryfikowane są również inne założenia pozytywnej teorii rachunkowości za pomocą zmian cen papierów wartościowych.

Badania rynków kapitałowych mogą ułatwić organom stanowiącym standardy rachunkowości wprowadzanie odpowiednich ujawnień księgowych wymaganych przez rynki finansowe. Umożliwiają weryfikację praktyczną szczegółowych rozwiązań księgowych. Pomagają odpowiedzieć na pytanie, czy sprawozdanie przygotowane na podstawie nowego standardu rachunkowości przyczynia się do większego powiązania danych finansowych i stopy zwrotu z akcji i cen akcji.

2. Wpływ teorii finansów na badania rynków kapitałowych w rachunkowości

Jedną z najistotniejszych teorii stanowiącą podwaliny rozwoju badań rynków kapitałowych na potrzeby rachunkowości jest wspomniana już teoria efektywności rynków kapitałowych, opracowana przez Eugene F. Fama (1970, s. 383–417). Teoria efektywności rynków może występować w trzech formach:

- słabej, oparte na niej ceny akcji w pełni odzwierciedlają informacje zawarte w historycznych cenach akcji,

- średniej, ma również formę słabą i zakłada, że w bieżących cenach akcji zawarte są wszystkie informacje dostępne publicznie oraz informacje dotyczące poprzednich (historycznych) cen akcji,
- mocnej, ma w sobie formę słabą i średnią, w ramach formy mocnej w cenach akcji zawarte są również informacje poufne, które posiadają głównie osoby z wewnątrz jednostki gospodarczej.

W teorii i praktyce gospodarczej na wyróżnienie zasługuje forma słaba i średnia efektywności rynków kapitałowych. Z punktu widzenia badań w zakresie rachunkowości najistotniejsza wydaje się średnia forma efektywności. Zakłada, że ujawnienia księgowe mają swoje odzwierciedlenie w cenach akcji. Warto zauważyć, że jeśli nie dochodziłoby do tego typu reakcji badania z zakresu rynków kapitałowych byłyby zasadniczo niemożliwe².

Teoria efektywnych rynków kapitałowych wpływa wielotorowo na badania z zakresu rachunkowości na giełdach papierów wartościowych (Beaver, 1973, s. 49–56). Po pierwsze, stosowana polityka rachunkowości przez spółki giełdowe nie wywiera istotnego wpływu na aktywne decyzje inwestorów dotyczące sprzedaży, zakupu akcji. Można ona kształtować wynik finansowy przedsiębiorstw, nie determinuje jednak przyszłych przepływów pieniężnych, w szczególności w długim okresie czasu. Po drugie, na efektywnych rynkach kapitałowych każda ujawniana informacja przez spółkę publiczną natychmiast znajduje swoje odbicie w cenach akcji. Stąd jednostki publiczne powinny dążyć do maksymalnej liczby ujawnień. Taka polityka ułatwia inwestorom szacowanie przyszłych przepływów pieniężnych, zwiększając zaufanie do jednostki gospodarczej i rynku. Mimo powszechnych opinii dane finansowe (księgowe) nie pozwalają jednoznacznie określić, czy ceny akcji jednostki są przewartościowane czy niedowartościowane. Należy zaznaczyć, że większość początkujących inwestorów giełdowych wierzy w ten pogląd. Istotne jest również, że system rachunkowości nie jest jedynym źródłem informacji dla inwestorów. Dlatego zmiany standardów rachunkowości powinny zmierzać w kierunku

² Więcej na ten temat: W. R. Scott, *Financial Accounting Theory*, Prentice Hall, Toronto 2003, s. 93.

wzmocnienia rachunkowości jako podstawowego źródła informacji dla inwestorów.

W praktyce gospodarczej mamy jednak często do czynienia z niedoskonałymi rynkami kapitałowymi, na których istnieje asymetria informacyjna. Zjawisko to zostało opisane przez Josepha E. Stiglitz (1969, s. 784–793). Zakładał on nierówny dostęp do informacji dla osób z zewnątrz i wewnątrz spółki. Powyższa hipoteza powoduje, że ceny akcji nie uwzględniają informacji, które nie są dostępne dla wszystkich zainteresowanych stron. Założenia te przeczą tezie o doskonale efektywnych rynkach kapitałowych. Z drugiej strony Milton Harris i Artur Raviv (1988, s. 55–85) uważają, że asymetria informacyjna występuje głównie dla nowego przedsięwzięcia inwestycyjnego podmiotu, gdyż stare mają już swoje odzwierciedlenie w cenach akcji. W zmniejszaniu asymetrii informacyjnej istotną rolę odgrywają pośrednicy informacyjni i finansowi. Pośrednicy informacyjni mają za zadanie przekazywanie informacji o sytuacji podmiotu na rynku kapitałowym do osób trzecich. Zaliczyć do nich można analityków finansowych, audytorów, agencje ratingowe, portale finansowe, telewizje biznesowe itp. Pośrednicy finansowi pełnią podobną rolę, ponadto pośredniczą między przekazywaniem wolnych środków od inwestorów indywidualnych do spółek giełdowych. W ramach tej grupy należy wymienić: banki, fundusze inwestycyjne, emerytalne, ubezpieczeniowe, fundusze typu venture capital itp.

Innym istotnym odkryciem z zakresu szeroko rozumianych finansów, który również wpłynął na teorię rachunkowości na giełdach papierów wartościowych jest model wyceny aktywów kapitałowych CAPM (*Capital Asset Pricing Model*). Model CAPM został stworzony i rozwinięty przez Johna Lintera (1965, s. 132–160) i Williama F. Sharpa (1964, s. 425–442). Założenia modelu przedstawiono poniżej:

$$r = \text{stopa wolna od ryzyka} + \text{premia za ryzyko} = r_f + \beta \times (r_m - r_f),$$

gdzie:

r – żądana stopa zwrotu,

r_m – stopa zwrotu z portfela rynkowego,

r_f – stopa wolna od ryzyka,

β – współczynnik beta dla akcji.

Z punktu widzenia badań rachunkowości na giełdach papierów wartościowych każde nowe ujawnienie księgowe oparte na teorii efektywności rynków kapitałowych i modelu CAPM będzie wywierało wpływ na ceny akcji poprzez zmianę oczekiwań co do wymaganej stopy zwrotu oraz współczynnika beta. Z drugiej strony ze względu na fakt, że ryzyko specyficzne można częściowo zdywersyfikować w ramach portfela inwestycyjnego a ryzyko systematyczne nie, stąd dla inwestora giełdowego pojedyncze sprawozdania finansowe spółek publicznych nie są tak istotne w szacowaniu ryzyka portfela. Istotniejsza jest próba oszacowania ryzyka systematycznego. Odkrycie to zmniejsza zatem użyteczność sprawozdania finansowego pojedynczego podmiotu dla szacowania ryzyka portfela dla inwestorów giełdowych.

Teoria agencji (Miller, 1972; Jensen, Meckling, 1976, s. 305–360) ma również zastosowanie w ramach omawianego nurtu badań. Zakłada ona istnienie potencjalnego konfliktu interesów na linii właściciele–osoby zarządzające i kredytodawcy–osoby zarządzające. Należy podkreślić, że do konfliktu dochodzi nawet w przypadku efektywnych informacyjnie rynków kapitałowych. Zależności między wymienionymi podmiotami wynikają z odmiennych motywacji wszystkich trzech grup, w której każda z nich dąży do maksymalizacji głównie własnych korzyści i realizacji przede wszystkim osobistych celów. Stąd monitorowanie działań, w szczególności menedżerów, ma istotne znaczenie dla zabezpieczenia interesów wszystkich trzech podmiotów. Precyzyjne, szczegółowe ujawnienia księgowe mogą zatem wpływać na ceny akcji przy wysokich kosztach agencji (monitorowania), nawet w przypadku efektywnych informacyjnie rynków.

3. Badania empiryczne dotyczące zależności między giełdami papierów wartościowych i rachunkowością

Za prekursorów badań łączących rynki kapitałowe i rachunkowość należy uznać pracę Raya Balla i Philipa Browna (1968, s. 159–178). Autorzy badali reakcje rynków kapitałowych na nienaturalnie pozytywne lub negatywne informacje pochodzące ze spółek publicznych w postaci zysków

księgowych. Wyniki badań wskazują, że uczestnicy rynkowi dokonywali dostosowań (sprzedając lub kupując akcje) w stosunku do przyszłych informacji o zyskach z dużym wyprzedzeniem czasowym (do roku). Jakość ujawnień księgowych wyników finansowych w rocznym rachunku zysków i strat została oceniona negatywnie. Wyższą wartość prognostyczną przypisano sprawozdawczości śródrocznej. Wyniki badań zwracają uwagę na fakt, że sprawozdawczość finansowa nie jest jedynym źródłem danych na potrzeby inwestorów giełdowych. Istnieje zatem potrzeba jeszcze częstszych ujawnień księgowych. Z jednej strony oznacza to dodatkowe koszty dla firm i obowiązki dla księgowych. Z drugiej strony jest niezbędne, aby rynki finansowe były bardziej efektywne i aby sprawozdawczość finansowa nie została zmarginalizowana jako istotne źródło informacji o sytuacji finansowo-majątkowej firmy.

Zależności między poziomem zysków a cenami akcji są pierwszoplanowym motywem badań w ramach omawianego nurtu. Relacje między cenami akcji a późniejszymi stopami zwrotu badali między innymi William D. Brown, Ray J. Pfeiffer (2007, s. 292–312). Zauważono ujemną zależność między bieżącymi cenami akcji a późniejszymi stopami zwrotu. Wynikać to może ze znanego zjawiska przewartościowanych akcji, których cena w przyszłości może ulec dostosowaniu do rynku, czyli zmniejszeniu. Możliwa jest również przeciwna sytuacja, czyli niedowartościowanie akcji i późniejsza ich aprecjacja, czyli wyższa stopa zwrotu. Relacje między omawianymi zmiennymi okazały się istotne statystycznie i stałe w dłuższym okresie. Badania łączące wartość rynkową kapitału własnego, jego wartość księgową i zyski przeprowadzili Mary E. Barth, Greg Clinch (2009, s. 253–288).

Na współcześnie rozwiniętych giełdach papierów wartościowych inwestorzy giełdowi mogą korzystać z usług wysokiej jakości specjalistów. Bardzo istotną rolę w ułatwianiu decyzji dotyczących zakupu, sprzedaży papierów wartościowych odgrywają analitycy giełdowi. Ich rekomendacje są uważnie śledzone przez wielu uczestników rynku kapitałowego. Badania empiryczne wskazują relatywnie precyzyjne prognozy analityków dotyczące ujawnianych zysków. Im większe rozproszenie opinii dotyczących przyszłych zysków, tym zmienność zysków cen akcji większa. Ponadto

jednostki gospodarcze charakteryzujące się większą zmiennością opinii analityków dotyczącą przyszłych zysków są narażone na duże ich wahania tuż przed ich ujawnieniem. Może to sugerować, że część inwestorów, analityków giełdowych posiada istotne informacje dotyczące przyszłych zysków jeszcze przed ich publikacją (Lobo, Tung 2000, s. 137–151). Badania dotyczące sposobu przekazywania przyszłych, nieobowiązkowych prognoz zarządu dla korzystnych i niekorzystnych dla jednostki gospodarczej informacji i powiązanie ich z cenami akcji przeprowadzili Stephen P. Baginski, John M. Hassell, William A. Hillison (2000, s. 371–389).

Jednym z najistotniejszych problemów ostatnich lat w ramach szeroko rozumianej rachunkowości jest stosowanie wartości godziwej w praktyce gospodarczej. Istotnym sposobem oceny użyteczności wartości godziwej dla inwestorów są badania rynków kapitałowych w rachunkowości (Landsman, 2007, s. 19–30). Wyniki wielu badań empirycznych w ramach omawianego nurtu potwierdzają jej użyteczność informacyjną dla inwestorów. Użyteczność ta zależy jednak od wielu czynników. Istotna jest wielkość błędów w wycenie, a także źródła jej szacowania: zarząd lub eksperci z zewnątrz. Ponadto wbrew obiegowym opiniom wartość godziwa na podstawie badań empirycznych jest określana jako wiarygodna i istotna w procesach inwestycyjnych. Wnioski te mogą skłonić zarówno IASB, jak i FASB do dalszego stosowania w niezmiennym zakresie wartości godziwej do wyceny aktywów oraz pasywów.

Wśród istotnych wniosków pierwszego etapu badań dotyczących rynków kapitałowych należy wyróżnić trzy podstawowe (Nichols, Wahlen, 2004, s. 263–286). Po pierwsze, roczne stopy zwrotu z akcji są istotnie statystycznie powiązane ze zmianą (znakiem) rocznych zmian zysków. Skala zmian zysków skorelowana jest w pewnym stopniu ze zmianą rocznych przepływów pieniężnych. Po drugie, stopa zwrotu z akcji zależna jest również od zjawiska trwałości zysków (*earnings persistence*). Stopień reakcji rynków na informacje pozytywne i negatywne jest tym większy, im większa jest „trwałość” niespodziewanych bieżących zysków. Inna reakcja będzie notowana dla zdarzeń jednorazowych, inna dla corocznie wpływających na wyniki finansowe. Po trzecie, ceny akcji reagują bardzo szybko w stosunku do nowych informacji ujawnianych w wynikach

kwartalnych. Duża część tych zmian następuje nawet na kilka tygodni przed ich ogłoszeniem.

W ostatniej dekadzie badania w omawianym nurcie koncertowały się głównie na efektywności rynków kapitałowych, rozwijaniu modelu Felthama–Ohlsona, badań dotyczących związku z wartością firmy, zachowań analityków oraz metod zarządzania zyskami (Beaver, 2002, s. 453–474). Model Felthama–Ohlsona zakłada stosowanie w badaniach wartości kapitału własnego definiowanego jako obecna wartość księgowa firmy oraz obecna wartość przyszłych ponadprzeciętnych zysków. Badania dotyczące zależności z wartością firmy koncentrują się na poszukiwaniach relacji między określonymi pozycjami księgowymi a cenami papierów wartościowych. Problematyka zarządzania zyskami i powiązanie jej z reakcją giełd papierów wartościowych sprowadza się przede wszystkim do badania motywów, sposobów zarządzania zyskami, określania ich komponentów i głównych wniosków w tej mierze.

Podsumowanie

Reasumując, należy podkreślić wagę badań rynków kapitałowych w ogólnym rozwoju teorii rachunkowości. Wśród najistotniejszych przyczyn rozwoju omawianego nurtu badań należy wyróżnić faktyczne potrzeby badawcze w zakresie: analizy fundamentalnej i wyceny spółek, testowania efektywności rynków kapitałowych, roli rachunkowości w monitorowaniu kontraktów i procesie politycznym, a także regulacji ujawnień księgowych. Nurt ten stanowi jeden z najistotniejszych (jeśli nie najistotniejszy) przedmiotów badań w rachunkowości na przestrzeni ostatnich czterdziestu lat. Szacuje się, że około jedna trzecia wszystkich badań empirycznych z rachunkowości w wiodących czasopismach o zasięgu światowym dotyczy właśnie tej problematyki. Badania mają szeroką podstawę teoretyczną, do których należy zaliczyć: teorię efektywnych rynków kapitałowych, teorię asymetrii, model CAPM czy teorię agencji. Istnieje dalsza obiektywna potrzeba łączenia badań z zakresu rachunkowości z funkcjonowaniem giełd papierów wartościowych. Można zaryzykować twierdzenie, że jed-

nym z istotnych źródeł dalszego rozwoju teorii rachunkowości są giełdy papierów wartościowych.

Literatura

- Baginski S. P., Hassell J. M., Hillison W. A. (2000), *Voluntary Causal Disclosures: Tendencies and Capital Market Reaction*, „Review of Quantitative Finance and Accounting”, vol. 15, no. 4, s. 371–389.
- Ball R., Brown P. (1968), *An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers*, „Journal of Accounting Research”, vol. 6, no. 2, s. 159–178.
- Barth M. E., Clinch G. (2009), *Scale Effects in Capital Markets-Based Accounting Research*, „Journal of Business Finance & Accounting”, vol. 36, no. 3, 4, s. 253–288.
- Beaver W. H. (1973), *What Should Be the FASB's Objectives?*, „The Journal of Accountancy”, vol. 36, s. 49–56.
- Beaver W. H. (2002), *Perspectives on Recent Capital Market Research*, „The Accounting Review”, vol. 77, no. 2, s. 453–474.
- Boerner, H. (2007), *In a Blink: Research is Confirming Key Trends in Finance, Corporate Reporting, And Capital Markets*, „Corporate Finance Review”, vol. 12, no. 3, s. 41–43.
- Brown W. D., Pfeiffer R. J. (2007), *Causes and Consequences of the Relation Between Split-Adjusted Share Prices and Subsequent Stock Returns*, „Journal of Business Finance & Accounting”, vol. 34, no. 1–2, s. 292–312.
- Deegan C., Unerman J. (2006), *Financial Accounting Theory*, McGraw Hill, London.
- Fama E. F. (1970), *Efficient Markets: Review of Theory and Empirical Work*, „Journal of Finance”, vol. 25, s. 383–417.
- Godfrey J., Hodgson A., Holmes S., Tarca A. (2006), *Accounting Theory*, John Wiley&Sons, Sidney.
- Henderson S., Peirson G. (1983), *Issues in Financial Accounting*, Longman Cheshire, Melbourne.
- Harris M., Raviv A. (1988), *Corporate Control Contest and Capital Structure*, „Journal of Financial Economics”, no. 20, s. 55–85.
- Jensen M.C., Meckling W. H. (1976), *Theory of the Firm Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics”, no. 3, s. 305–360.

- Kędzior M. (2011), *Międzynarodowa struktura kapitału przedsiębiorstw. Ujęcie rachunkowości i finansów*, C.H. Beck, Warszawa.
- Kothari S.P. (2001), *Capital Markets Research in Accounting*, „Journal of Accounting & Economics”, vol. 31, s. 105–231.
- Landsman W. R. (2007), *Is Fair Value Accounting Information Relevant and Reliable? Evidence from Capital Market Research*, „Accounting and Business Research”, Special Issue: International Accounting Policy Forum, s. 19–30.
- Linter J. (1965), *Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets*, „Review of Economics and Statistics”, no. 47, s. 132–160.
- Lobo G. J., Tung S. S. (2000), *Financial Analysts' Earnings Forecast Dispersion and Intraday Stock Price Variability Around Quarterly Earnings Announcements*, „Review of Quantitative Finance and Accounting”, vol. 15, no. 2, s. 137–151.
- Miller M., Fama E. F. (1972), *The Theory of Finance*, Holt, Rinehard and Wolson, New York.
- Nichols D. C., Wahlen J. M. (2004), *How Do Earnings Numbers Relate to Stock Returns? A Review of Classic Accounting Research with Updated Evidence*, „Accounting Horizons”, vol. 18, no. 4, s. 263–286.
- Riahi-Belkaoui A. (2005), *Accounting Theory*, Thomson Learning, London.
- Scott W. R. (2003), *Financial Accounting Theory*, Prentice Hall, Toronto.
- Sharpe W. F. (1964), *Capital Asset Process: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk*, „Journal of Finance”, vol. 19, s. 425–442.
- Stiglitz J. E. (1969), *A Re-Examination of the Modigliani-Miller Theorem*, „American Economic Review”, vol. 59, no. 5, s. 784–793.

Streszczenie

W pracy przedstawiono podstawowe teorie rachunkowości w literaturze światowej ze szczególnym uwzględnieniem badań dotyczących rynków kapitałowych w rachunkowości. Zwrócono uwagę na powiązania rachunkowości i giełd papierów wartościowych. Omówiono najważniejsze przyczyny powstania omawianego nurtu badań: analizę fundamentalną i wycenę spółek, testowanie efektywności rynków kapitałowych, rolę rachunkowości w monitorowaniu kontraktów i procesie politycznym, regulacje w zakresie ujawnień księgowych. Przedstawiono podstawowe teorie istotne w ramach omawianego nurtu badań: teorię efektywnych rynków kapitałowych, teorię asymetrii, model CAPM oraz teorię agencji.

W ostatniej części pracy zaprezentowano najistotniejsze prace empiryczne w ramach omawianej problematyki.

Słowa klucze: badania rynków kapitałowych, rachunkowość, giełdy papierów wartościowych.

Capital market research in accounting

Summary

In the article the most significant accounting theories were presented with special focus on capital market research. The relations between accounting and stock exchanges were elaborated. There are four most important reasons of capital market research development: fundamental analysis and valuation, tests of market efficiency, role of accounting in contracts and in the political process, disclosure regulation. A theoretical foundations of capital market research were discussed: efficient market theory, asymmetry theory, Capital Asset Pricing Model and theory of agency. In the final part of the article significant empirical research were presented.

Keywords: capital market research, accounting, stock exchanges.

- Epstein, D. (1988). *Capital and the Future of the Firm*. Cambridge, MA: Ballinger.
- Kobrin, S. B. (1983). Capital Markets Research in Accounting. *Journal of Accounting Management*, 1(1), 1-10.
- Landman, W. H. (1987). *The Value of the Firm*. London: Routledge.
- Levinson, R. (1988). Capital Markets Research: Accounting and Business Research. *Journal of Accounting Management*, 1(1), 1-10.
- Lucas, J. (1975). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 57(1), 1-10.
- Lucas, J. (1980). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 62(1), 1-10.
- Lucas, J. (1985). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 67(1), 1-10.
- Lucas, J. (1990). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 72(1), 1-10.
- Lucas, J. (1995). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 77(1), 1-10.
- Lucas, J. (2000). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 82(1), 1-10.
- Lucas, J. (2005). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 87(1), 1-10.
- Lucas, J. (2010). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 92(1), 1-10.
- Lucas, J. (2015). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 97(1), 1-10.
- Lucas, J. (2020). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 102(1), 1-10.
- Lucas, J. (2025). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 107(1), 1-10.

References

- W. J. Baumol (1986). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 68(1), 1-10.
- W. J. Baumol (1991). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 73(1), 1-10.
- W. J. Baumol (1996). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 78(1), 1-10.
- W. J. Baumol (2001). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 83(1), 1-10.
- W. J. Baumol (2006). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 88(1), 1-10.
- W. J. Baumol (2011). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 93(1), 1-10.
- W. J. Baumol (2016). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 98(1), 1-10.
- W. J. Baumol (2021). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 103(1), 1-10.
- W. J. Baumol (2026). *The Economics of the Firm*. The Selection of *Industry Investment* in the Market and Capital Budgeting. *Review of Economics and Statistics*, 108(1), 1-10.

Jarosław Mielcarek*

Wycena kosztów wytworzenia zapasów według rachunku kosztów działań i MSR 2 – zapasy

Wprowadzenie

Omawiając zagadnienie zmian w sposobie wyceny zapasów historycznie, dostrzeżemy, że wyraźny wpływ na powstanie i przekształcenia MSR 2 miało wprowadzone przez Robina Coopera i Roberta S. Kaplana w 1991 roku rozróżnienie na koszty zasobów dostarczonych i koszty zasobów wykorzystanych¹. Niejako przy okazji ujawnione zostało w ten sposób przyjmowane w rachunkowości *implicite* założenie, że koszt zasobów wykorzystanych równa się kosztowi zasobów dostarczonych.

Ekonomiczno-społeczne impulsy, a w szczególności duża turbulentność warunków działania na poziomie mikro i wahania koniunkturalne na poziomie makro są dodatkowym, istotnym źródłem krystalizowania się poglądów dotyczących zmian sposobu wyceny zapasów. Jaką postawę zatem powinniśmy zająć wobec rozwiązania, zaproponowanego w MSR 2 § 13 (*Rozporządzenie (WE) Komisji, 2008, L 320/23*)? Czy w opisanym kontekście społeczno-ekonomicznym należy uznać je za odpowiednie, czy raczej przyjąć krytyczne stanowisko wobec próby odpowiedzi na wyzwa-

* Dr hab., Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Katedra Rachunku Kosztów i Rachunkowości Zarządczej, prof. nadzw., kierownik katedry, mielcarek1@poczta.onet.pl.

Rozróżnienie to zostało podane w: Cooper, Kaplan, 1991, s. 130–135, 1992, s. 1–13.

nie związane z niemożnością dalszego utrzymywania założenia, że koszty zasobów wykorzystanych równają się kosztom zasobów dostarczonych? Podstawowy problem, podjęty w opracowaniu, może być sformułowany w pytaniu, czy zmiana sposobu wyceny zapasów, zawarta w MSR 2 § 13, może być uznana za udaną. Jego rozwiązanie będzie wymagało określenia, dla jakiej produkcji rzeczywistej, zgodnie z MSR 2 § 13, następuje pełne wykorzystanie zasobów.

Udzielenie odpowiedzi na te pytania będzie wymagało posłużenia się przekształconym, podstawowym równaniem koncepcji ABC jako narzędziem badawczym, a także rekonstrukcją sformalizowaną konsekwencji zastosowania MSR 2 § 13 do wyceny zapasów, a precyzyjniej kosztów pośrednich przypisanych zapasom. Dla celów porównawczych odwołano się do teorii ograniczeń (*Theory of Constraints* – w skrócie TOC) oraz stanowiska Komitetu Standardów Rachunkowości. Rozważania teoretyczne zilustrowano przykładem liczbowym, w którym zastosowano trzy podejścia do kalkulacji stałych kosztów pośrednich, zaliczanych do kosztów wytworzenia – na podstawie MSR 2 § 13, TOC i ABC.

1. Podstawowe równanie koncepcji ABC (ABC fundamental equation) a wycena zapasów

Robert S. Kaplan i Robin Cooper przedstawili podstawowe równanie koncepcji ABC tylko w postaci najogólniejszej, podanej na schemacie 1.

Koszt dostarczonych zasobów (<i>Cost of Resources Supplied</i>)	=	Koszt wykorzystanych zasobów (<i>Cost of Resources Used</i>)	+	Koszt niewykorzystanej zdolności produkcyjnej (<i>Cost of Unused Capacity</i>)
---	---	--	---	--

Schemat 1. Podstawowe równanie koncepcji ABC

Źródło: Kaplan, Cooper, 2000, s. 154.

Równanie to opiera się na rozróżnieniu między kosztami zasobów dostarczonych i kosztami zasobów wykorzystanych. Przedstawiona przez nich definicja ABC zmienia sposób jej postrzegania (Kaplan, Cooper, 2000, s. 145): „Mierzenie i tworzenie niewykorzystanych zdolności produkcyjnych, jak również zarządzanie nimi stanowi podstawę rachunku kosztów działań. Całą metodę ABC można postrzegać jako źródło informacji dla kadry kierowniczej na temat istnienia, tworzenia i rozmieszczania zdolności produkcyjnych, zarówno wykorzystanych, jak i niewykorzystanych”. Nie jest to zatem przede wszystkim rachunek kosztów, lecz głównie koncepcja zarządzania zasobami.

Chcąc określić źródło powstawania kosztów niewykorzystanej zdolności produkcyjnej, niezbędne jest odpowiednie przekształcenie podstawowego równania w jego ogólnej postaci, z którego wynika, że koszty niewykorzystanej zdolności produkcyjnej są różnicą między kosztami zasobów dostarczonych a kosztami zasobów wykorzystanych:

$$K_n = K_s - K_u \quad (1).$$

Koszt zasobów dostarczonych są sumą kosztów doraźnych zasobów dostarczonych i kosztów dedykowanych zasobów dostarczonych:

$$K_s = K_{fs} + K_{cs} = K_{fs} + K_{css} + K_{czs} \quad (2).$$

Koszt zasobów wykorzystanych dzielą się na koszty dedykowanych zasobów (*committed resources*) wykorzystanych i koszty doraźnych zasobów (*flexible resources*) wykorzystanych:

$$K_u = K_{fu} + K_{cu} \quad (3),$$

a koszty dedykowanych zasobów wykorzystanych równają się sumie dedykowanych stałych zasobów wykorzystanych i dedykowanych zasobów

wykorzystanych, które mogą być zmienione w wyniku decyzji racjonalnych menedżerów¹:

$$K_{cu} = K_{csu} + K_{czu} \quad (4),$$

gdzie: K_s – koszty zasobów dostarczonych, K_u – koszt zasobów wykorzystanych, K_n – koszt niewykorzystanej zdolności produkcyjnej, K_{cs} – koszty dedykowanych zasobów dostarczonych, K_{fs} – koszty doraźnych zasobów dostarczonych, K_{fu} – koszty doraźnych zasobów wykorzystanych, K_{css} – koszty stałych dedykowanych zasobów dostarczonych, K_{csu} – koszty stałych dedykowanych zasobów wykorzystanych, K_{czs} – koszty zmiennych dedykowanych zasobów dostarczonych, K_{czu} – koszty zmiennych dedykowanych zasobów wykorzystanych.

Stość części kosztów dedykowanych zasobów dostarczonych wynika z niepodzielności części dedykowanych zasobów dostarczonych (np. budynków, urządzeń czy ciągów technologicznych oraz zasobów osobowych, których zmniejszenie wymaga długiego okresu wypowiedzenia, albo ze względu na unikalne kwalifikacje niemożliwych do odzyskania po zwolnieniu). Zmienna część dedykowanych zasobów dostarczonych jest podzielna, lecz nie ulega automatycznej zmianie pod wpływem zmian popytu i jej ograniczenie lub zwiększenie wymaga podjęcia decyzji przez menadżerów. Koszty dedykowanych zasobów wykorzystanych są stałymi kosztami pośrednimi zaliczanymi do kosztów wytworzenia.

Pośrednie koszty stałe, przypisane do każdej jednostki produkcji, wynoszą:

$$k_{cu} = \frac{K_{cu}}{P_r} = \frac{K_{csu} + K_{czu}}{P_r} \quad (5),$$

¹ Termin racjonalni menedżerowie w tym opracowaniu odnosi się do menedżerów, którzy posiadają wiedzę dotyczącą zarządzania zasobami i wykorzystują ją do podejmowania racjonalnych decyzji. Posługują się w zarządzaniu zasobami koncepcją ABC i potrafią zlokalizować oraz określić wielkość zmiennych kosztów niewykorzystanych, dedykowanych zasobów dostarczonych, a następnie dopasować wielkość zmiennych kosztów dedykowanych zasobów dostarczonych do wielkości zmiennych kosztów dedykowanych zasobów wykorzystanych.

gdzie: k_{cu} – pośrednie koszty stałe, przypisane do każdej jednostki produkcji, P_r – wolumen produkcji rzeczywistej, czyli równe są relacji kosztów stałych dedykowanych zasobów wykorzystanych i kosztów dedykowanych zasobów wykorzystanych, które mogą być zmienione decyzjami menedżerów do produkcji rzeczywistej.

Pozostaje jeszcze wyznaczenie kosztów niewykorzystanej zdolności produkcyjnej. Po wstawieniu (2), (3) i (4) do (1) otrzymujemy²:

$$K_n = K_{fs} + K_{css} + K_{czs} - K_{fu} - K_{csu} - K_{czu} \quad (6).$$

Koszty doraźnych zasobów dostarczonych równają się kosztom doraźnych zasobów wykorzystanych. Koszty zmiennych dedykowanych zasobów dostarczonych są równe kosztom zmiennych dedykowanych zasobów wykorzystanych, ponieważ racjonalni menedżerowie podejmują decyzje o ograniczeniu rozmiarów kosztów zmiennych zasobów dostarczonych do wielkości kosztów zmiennych dedykowanych zasobów wykorzystanych.

Po uwzględnieniu opisanych prawidłowości można uprościć (6) i przedstawić nową formułę na koszty niewykorzystanej zdolności produkcyjnej:

$$K_n = K_{css} - K_{csu} \quad (7).$$

W formule tej koszty niewykorzystanej zdolności produkcyjnej równe są różnicy między stałymi kosztami dedykowanych zasobów dostarczonych a stałymi kosztami dedykowanych zasobów wykorzystanych. Wielkość tych kosztów zaliczana jest do kosztów okresu, w którym zostały poniesione. Koszty dedykowanych zasobów wykorzystanych są stałymi kosztami pośrednimi zaliczanymi do kosztów wytworzenia.

Schemat 2 zawiera podsumowanie dotychczasowych rozważań.

² Pełniejsze przekształcenie podstawowego równania ABC można znaleźć w: Mielcarek, 2005, s. 180–183.

Stałe koszty pośrednie	
Koszty zasobów dedykowanych	
Koszty stałych zasobów dedykowanych dostarczonych	Koszty dostarczonych zasobów dedykowanych, zmienianych decyzjami racjonalnych menedżerów
Koszty stałych dedykowanych zasobów niewykorzystanych	Koszty dedykowanych zasobów wykorzystanych
Składnik kosztów okresu	Składnik kosztów wytworzenia

Schemat 2. Stałe koszty pośrednie w koncepcji ABC

Źródło: opracowanie własne.

Koncepcja ABC uzmiennia część stałych kosztów pośrednich. Koszty dedykowanych zasobów wykorzystanych, na które składa się część kosztów stałych zasobów dedykowanych, oraz całość kosztów zasobów dedykowanych zmienianych decyzjami racjonalnych menedżerów są stałymi kosztami pośrednimi, zaliczanymi do kosztów wytworzenia. Koszty stałych dedykowanych zasobów niewykorzystanych ujmuje się jako koszty okresu, w którym zostały poniesione. Wielkość stałych kosztów pośrednich, przypisana do każdej jednostki produkcji (w tym zapasów) równa się kosztom dedykowanych zasobów wykorzystanych.

2. Przypisanie kosztów stałych pośrednich do kosztów przetworzenia zapasów na podstawie MSR 2 § 13

W MSR 2 § 13 podana jest definicja normalnej zdolności produkcyjnej urządzeń produkcyjnych i wyróżnia się trzy sytuacje produkcyjne. Normalna zdolność produkcyjna określona jest przez produkcję na średnim poziomie. Średni poziom to taki, którego oczekuje się w typowych okolicznościach w kilku okresach lub sezonach. Dodatkowo uwzględnia się jeszcze planowane konserwacje, które powodują częściową utratę zdolności produkcyjnej.

Punktem odniesienia dla rzeczywistej produkcji jest produkcja odpowiadająca normalnej zdolności produkcyjnej (w skrócie produkcja normalna). Może ona być większa, równa lub mniejsza od tej drugiej.

Przyjmowane jest *implicite* kontrfaktyczne założenie, że pełne wykorzystanie zasobów, których zużywanie powoduje powstawanie stałych pośrednich kosztów, następuje dla produkcji rzeczywistej nie mniejszej niż normalna. Dla produkcji rzeczywistej mniejszej od normalnej wielkość jednostkowych, stałych kosztów pośrednich nie zmniejsza się, a dla produkcji większej spada zgodnie ze wzrostem aktualnego wykorzystania zdolności produkcyjnych. Funkcja jednostkowych, pośrednich kosztów stałych dla każdej z trzech sytuacji produkcyjnych przedstawia się następująco:

$$k_{sp} = \left\{ \begin{array}{ll} \frac{K_s}{P_r} & \text{dla } P_r > P_n \\ \frac{K_s}{P_n} & \text{dla } P_r = P_n \\ \frac{K_s}{P_n} & \text{dla } P_r < P_n \end{array} \right\} \quad (8).$$

Na skutek przyjętych założeń jednostkowe, stałe koszty pośrednie są stałe dla produkcji rzeczywistej nie większej niż normalna. Ich wielkość wyznacza relacja całkowitych, pośrednich kosztów stałych i produkcji normalnej. Dla produkcji rzeczywistej większej niż normalna jednostkowe, stałe koszty pośrednie są malejącą funkcją rzeczywistej produkcji. Funkcja wielkości stałych pośrednich kosztów przypisanych do każdej jednostki produkcji (8) umożliwia opracowanie formuły na nieprzypisane koszty pośrednie:

$$K_{nzp} = \left\{ \begin{array}{ll} 0 & \text{dla } P_r > P_n \\ 0 & \text{dla } P_r = P_n \\ (P_n - P_r) \frac{K_s}{P_n} & \text{dla } P_r < P_n \end{array} \right\} \quad (9).$$

W rezultacie przyjęcia założenia o pełnym wykorzystaniu zasobów, których zużywanie powoduje powstawanie stałych kosztów pośrednich dla produkcji rzeczywistej nie mniejszej niż normalna, nieprzypisane stałe koszty pośrednie są równe zero. Natomiast dla produkcji rzeczywistej mniejszej od normalnej nieprzypisane stałe koszty pośrednie są równe iloczynowi jednostkowych, stałych kosztów pośrednich z (8) i różnicy między produkcją normalną a rzeczywistą. Nieprzypisane stałe koszty pośrednie są ujmowane jako koszty okresu, w którym powstały.

Formuła na wielkość pośrednich kosztów stałych przypisanych każdej jednostce produktu podana jest poniżej:

$$K_{sp} = \left\{ \begin{array}{ll} K_s & \text{dla } P_r > P_n \\ K_s & \text{dla } P_r = P_n \\ \frac{P_r}{P_n} K_s & \text{dla } P_r < P_n \end{array} \right\} \quad (10),$$

gdzie:

k_{sp} – stałe pośrednie koszty przypisane do każdej jednostki produkcji, K_s – całkowite stałe pośrednie koszty, P_n – produkcja odpowiadająca normalnej

zdolności produkcyjnej, K_{nep} – nieprzypisane stałe koszty pośrednie, P_r – produkcja rzeczywista, K_{sp} – przypisane stałe koszty pośrednie.

Przypisane stałe koszty pośrednie zwiększają wielkość kosztów wytworzenia. Dla produkcji nie mniejszej niż normalna do kosztów wytworzenia zalicza się całkowite pośrednie koszty stałe. Dla produkcji mniejszej niż normalna za koszty wytworzenia uznaje się tylko część stałych kosztów pośrednich zgodnie z relacją produkcji rzeczywistej do normalnej.

Kluczową kategorią dla obliczenia każdego z omówionych rodzajów kosztów jest zdolność produkcyjna. Ale kiedy zostanie zadane pytanie, czym są zdolności produkcyjne i odpowiadający im stopień wykorzystania zasobów, których zużywanie powoduje powstawanie stałych kosztów pośrednich, odpowiedź nie będzie prosta. Poprawność takiego poglądu może być uznana nawet wówczas, gdy dla uproszczenia rozważań przyjmiemy założenie, że badamy przedsiębiorstwo wytwarzające jeden asortyment.

W MSR 2 § 13 prezentowane jest stanowisko, że już od produkcji rzeczywistej, równej normalnej należy do kosztów wytworzenia zaliczyć całkowite, stałe koszty pośrednie. Trafniejsze podejście do tego zagadnienia prezentowane jest przez Komitet Standardów Rachunkowości (2007), który w stanowisku do art. 28 ust. 3 ustawy z 29 września 1994 r. o rachunkowości, zwanej później ustawą (DzU z 2002 r. Nr 76, poz. 694 z późn. zm.) podaje następującą formułę na wielkość kosztów niewykorzystanej zdolności produkcyjnej:

$$K_{NZP} = (M - X) \frac{K_s}{M} \quad (11),$$

gdzie:

K_{NZP} – koszty niewykorzystanych zdolności produkcyjnych, M – normalny poziom wykorzystania zdolności produkcyjnych (wyrażony w określonych jednostkach pomiaru), X – rzeczywisty poziom wykorzystania zdolności produkcyjnych, K_s – koszty stałe.

Po pierwsze, normalny poziom wykorzystania zdolności produkcyjnych został zdefiniowany dla formuły (11) odmiennie jako odpowiadający pełnemu wykorzystaniu praktycznych zdolności produkcyjnych. Po drugie,

koszt niewykorzystanych zdolności produkcyjnych uznawanych za koszty okresu pojawia się już dla produkcji mniejszej niż odpowiadającej pełnemu wykorzystaniu praktycznych zdolności produkcyjnych, a nie dla produkcji mniejszej od normalnej.

Dodatkowa słabość podejścia zaprezentowanego w MSR 2 § 13 związana jest z nieuwzględnieniem osiągnięć TOC. W koncepcji tej zwraca się uwagę na to, że nawet dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych nie następuje pełne wykorzystanie wszystkich zasobów. Występuje wówczas najczęściej jedno lub dwa ograniczenia zasobowe jako ograniczenia wiążące, a reszta zasobów nie jest w pełni wykorzystana (Goldratt, 1990a, s. 54, 112–114; 1990b, 4; Noreen i in., 1995, s. 32). W związku z tym po stosownej modyfikacji formuły (9) na nieprzypisane koszty pośrednie przyjmuje ona postać:

$$K_{nzp} = \left\{ \begin{array}{ll} K_{sTOC} & \text{dla } P_r > P_n \\ K_{sTOC} & \text{dla } P_r = P_n \\ (P_n - P_r) \frac{K_s - K_{sTOC}}{P_n} + K_{sTOC} & \text{dla } P_r < P_n \end{array} \right\} \quad (12),$$

gdzie:

K_{sTOC} – koszt zasobów niewykorzystanych dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych zgodnie z TOC.

Przedstawiona modyfikacja oznacza, że minimalna wielkość stałych kosztów pośrednich nieprzypisanych równa się kosztowi zasobów niewykorzystanych dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych zgodnie z TOC. Dla produkcji rzeczywistej mniejszej od normalnej wielkość ta jest większa od minimalnej o iloczyn różnicy między produkcją normalną a rzeczywistą i jednostkowego stałego kosztu pośredniego dla produkcji

normalnej, nieuwzględniającego kosztów zasobów niewykorzystanych dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych zgodnie z TOC.

Część stałych kosztów pośrednich, zaliczana do kosztów okresu jest znacznie większa zarówno po uwzględnieniu TOC, jak i dla wytycznych stosowania art. 28 ust. 3 ustawy, przedstawionych przez Komitet Standardów Rachunkowości.

Niezbędne jest również przedstawienie różnic, które zachodzą między MSR 2 § 13 a koncepcją ABC. Ta druga nie przyjmuje żadnych założeń dotyczących normalnego wykorzystania zdolności produkcyjnych. W związku z tym za jej pomocą można określić koszty zasobów wykorzystanych, które zostaną zaliczone do kosztów wytworzenia i posłużą do wyceny zapasów w sposób najbardziej zbliżony do rzeczywistości. Koszt zasobów niewykorzystanych dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnej nie będzie zerowy, lecz dodatni. Wówczas bowiem tylko niektóre zasoby będą w pełni wykorzystane (najczęściej tylko jeden)³. Część stałych kosztów pośrednich, odpowiadająca kosztom dedykowanych zasobów dostarczonych, które mogą być zmienione decyzją racjonalnych menedżerów przestaje być kosztami stałymi. W rezultacie dla każdego poziomu produkcji stałe koszty pośrednie obliczone za pomocą ABC osiągają najniższą wartość w porównaniu z obliczonymi zgodnie z MSR 2 § 13 czy ich modyfikacją wynikającą z TOC.

3. Przykład liczbowy**

Przedmiotem analizy, dla uproszczenia rozważań będzie przedsiębiorstwo wytwarzającym jedno asortyment, w którym zostaną zastosowane trzy podejścia do kalkulacji stałych kosztów pośrednich, zaliczanych do kosztów wytworzenia – MSR 2 § 13, podejście zmodyfikowane na podstawie TOC

** W ekonomii najczęściej eksperyment jest niemożliwy i w związku z tym przykład odgrywa taką rolę, jak eksperyment w fizyce. Szerzej na ten temat zob. Mielcarek, 2005, s. 67–71.

³ Istnieje daleko idąca zgodność między ABC a teorią ograniczeń, że w gospodarce rynkowej nawet dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych istnieją w przedsiębiorstwach niewykorzystane zasoby.

i ABC. Uwzględnione są cztery warianty wykorzystania zdolności produkcyjnych – produkcja rzeczywista mniejsza, równa i większa od produkcji normalnej oraz dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych.

Dane początkowe są następujące:

- normalna zdolność produkcyjna w sztukach 1 500,
- normalna zdolność produkcyjna – stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych 75%,
- stałe koszty pośrednie w zł 300 000,
- stałe koszty pośrednie zasobów wykorzystanych dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych wg TOC w zł 240 000,
- koszty niewykorzystanych zasobów dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych wg TOC w zł 60 000,
- stała wielkość wolumenu zapasu w sztukach 1 000.

Przyjęto, że koszty zasobów dostarczonych są równe kosztom zasobów wykorzystanych dla produkcji nie mniejszej niż odpowiadająca normalnej zdolności produkcyjnej.

W tabeli 1 przedstawiona jest wycena zapasów dla czterech wariantów zgodnie z MSR 2 § 13.

Tabela 1. Wycena zapasów zgodna z MSR 2 § 13

Wyszczególnienie	R < N	R = N	R > N	R max
Koszty stałe pośrednie	300 000	300 000	300 000	300 000
Wolumen produkcji	1 200	1 500	1 800	2 000
Jednostkowy koszt stały pośredni	200	200	167	150
Stale koszty pośrednie przypisane wyrobom gotowym	240 000	300 000	300 000	300 000
Nieprzypisane koszty pośrednie – koszty okresu	60 000	0	0	0
Zapasy	1 000	1 000	1 000	1 000
Wycena zapasów	200 000	200 000	166 667	150 000

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 1 nieprzypisane pośrednie koszty stałe pojawiają się tylko dla produkcji rzeczywistej niższej od produkcji normalnej zgodnie z formułą (9). Stałe koszty pośrednie przypisane każdej jednostce produktu są identyczne dla produkcji nie większej niż normalna i wynoszą 200 zł. Dla produkcji większej są one malejącą funkcją liniową wielkości produkcji i osiągają minimalną wielkość 150 zł dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych zgodnie z (8). Z tego powodu wycena zapasów, uwzględniająca wyłącznie stałe koszty pośrednie też jest malejącą funkcją rozmiarów produkcji⁴.

W tabeli 2 znajduje się wycena zapasów uwzględniająca modyfikację, wynikającą z TOC.

Tabela 2. Wycena zapasów zgodna z MSR 2 § 13 z modyfikacją TOC

Wyszczególnienie	R < N	R = N	R > N	R max
Koszty stałe pośrednie zmodyfikowane	240 000	240 000	240 000	240 000
Wolumen produkcji	1 200	1 500	1 800	2 000
Jednostkowy koszt stały pośredni	160	160	133	120
Koszty stałe pośrednie przypisane wyrobom gotowym	192 000	240 000	240 000	240 000
Nieprzypisane koszty pośrednie – koszty okresu	48 000	0	0	0
Koszty niewykorzystanych zasobów dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych – koszty okresu	60 000	60 000	60 000	60 000
Całkowite koszty niewykorzystanych zasobów – koszty okresu	108 000	60 000	60 000	60 000
Zapasy	1 000	1 000	1 000	1 000
Wycena zapasów	160 000	160 000	133 333	120 000

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 2 wyłączono ze stałych kosztów pośrednich tę ich część, która jest określona przez niepełne wykorzystanie większości zasobów

⁴ Przykład ten jest zgodny z przykładami liczbowymi w: Helin, 2006, s. 238–239, Olchowicz, Tłaczała, 2008, s. 63–69.

dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych dla występujących ograniczeń wiążących. Ponieważ po modyfikacji są one niższe o 20%, to jednostkowe stałe koszty pośrednie i wycena zapasów maleją również o 20%.

W tabeli 3 znajduje się wycena zapasów zgodna z ABC. Obliczenia przeprowadzono dla założenia przyjmowanego przez E. Noreena (1991, s. 164), że koszty zasobów dla każdego działania są kosztami zmiennymi. Dodatkowo zostało przyjęte założenie, że liczba działań zależy wprost proporcjonalnie od wolumenu produkcji.

Dane początkowe uwzględniające to, że ABC jest koncepcją zarządzania zasobami są następujące:

- udział kosztów stałych dedykowanych zasobów dostarczonych w stałych kosztach pośrednich przed zastosowaniem ABC 60%,
- wielkość kosztów zasobów niewykorzystanych dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych 60 000,
- wielkość kosztów stałych zasobów dedykowanych niewykorzystanych dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych 36 000,
- wielkość kosztów zmiennych zasobów dedykowanych niewykorzystanych dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych i wyeliminowanych 24 000.

Tabela 3. Wycena zapasów zgodna z ABC

Wyszczególnienie	R < N	R = N	R > N	R max
Wolumen produkcji	1 200	1 500	1 800	2 000
Koszty stałych dedykowanych zasobów dostarczonych	180 000	180 000	180 000	180 000
Koszty zmiennych zasobów dedykowanych dostarczonych i wykorzystanych	57 600	72 000	86 400	96 000
Koszty dedykowanych zasobów dostarczonych	237 600	252 000	266 400	276 000
Koszt stałych zasobów dedykowanych wykorzystanych	86 400	108 000	129 600	144 000

Tabela 3. Wycena zapasów... (cd.)

Wyszczególnienie	R < N	R = N	R > N	R max
Koszt zasobów dedykowanych wykorzystanych	144 000	180 000	216 000	240 000
Jednostkowy koszt zasobów dedykowanych wykorzystanych	120	120	120	120
Koszty stałe pośrednie przypisane wyrobom gotowym	144 000	180 000	216 000	240 000
Nieprzypisane koszty pośrednie – koszty okresu	93 600	72 000	50 400	36 000
Zapasy	1 000	1 000	1 000	1 000
Wycena zapasów	120 000	120 000	120 000	120 000

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 3 dla każdego stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych dzięki odpowiednim działaniom racjonalnych menedżerów koszty zmienne zasobów dedykowanych dostarczonych równają się kosztom zasobów wykorzystanych. Koszty stałych dedykowanych zasobów wykorzystanych są kosztami zmiennymi. W rezultacie również całkowite koszty zasobów wykorzystanych są kosztami zmiennymi. Koszty niewykorzystanych zdolności produkcyjnych, czyli koszty okresu, są różnicą między kosztami stałych dedykowanych zasobów dostarczonych a kosztami stałych dedykowanych zasobów wykorzystanych zgodnie z (7).

Jednostkowe koszty wykorzystanych zasobów dedykowanych są stałe i wynoszą dla każdego stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych 120 zł. Wycena zapasów też jest wartością stałą, która równa się dla każdego stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych 200 000 zł. Jest ona niższa, niż dla MSR 2 § 13 i jego modyfikacji z jednym wyjątkiem dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych. Wówczas koszt jednostkowy stałych kosztów pośrednich i koszty przypisane wyrobom gotowym są takie same dla ABC i zmodyfikowanego MSR 2 § 13. Ostatecznie dla ABC koszty wytworzenia produktów sprzedanych są najniższe, a ich rentowność najwyższa.

Podsumowanie

Zmiana sposobu wyceny zapasów, zawarta w MSR 2 § 13, dokonana niewątpliwie pod wpływem osiągnięć rachunkowości zarządczej oraz z uwzględnieniem cyklicznych wahań aktywności gospodarczej nie może być niestety uznana za udaną. Całkowicie zostało pominięte odkrycie TOC, że dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych przeważająca część zasobów, których zużywanie powoduje powstawanie stałych kosztów pośrednich, nie jest w pełni wykorzystana. Odpowiadająca im część stałych kosztów pośrednich nie powinna być uwzględniana w kalkulacji kosztów wytworzenia i należałoby ją zaliczyć do kosztów okresu.

Wprowadzone przez ABC fundamentalne rozróżnienie na koszty zasobów dostarczonych oraz koszty zasobów wykorzystanych i zbudowanie na nim koncepcji zarządzania zasobami zostało uwzględnione w formie minimalnej. Na przeszkodzie stanęło przyjęcie *implicite* założenie, że pełne wykorzystanie zasobów następuje dla produkcji rzeczywistej nie mniejszej od produkcji normalnej. Koszt zasobów wykorzystanych może stać się mniejszy od kosztów zasobów dostarczonych tylko dla produkcji rzeczywistej, mniejszej od produkcji normalnej. W tym zakresie znacznie lepsze jest stanowisko Komitetu Standardów Rachunkowości, dotyczące art. 28 ust. 3 ustawy.

W efekcie stosowanie MSR 2 § 13 prowadzi do zawyżenia wyceny zapasów. Następuje również zawyżenie stałych kosztów pośrednich, przypisanych wyrobom gotowym i zaniżenie tej części stałych kosztów pośrednich, które zostają uznane jako koszty okresu. Ostatecznie dochodzi do zaniżenia rentowności produktów w porównaniu z kalkulacją przeprowadzoną za pomocą ABC.

Literatura

- Cooper R., Kaplan R.S. (1991), *Profit Priorities from Activity-Based Costing*, „Harvard Business Review”, May–June.
- Cooper R., Kaplan R.S. (1992), *Activity-Based Systems: Measuring the Costs of Resource Usage*, „Accounting Horizons”, September.

- Goldratt E.M. (1990a), *The Haystack Syndrome. Sifting Information Out of The Data Ocean*, North River Press, Great Barrington,
- Goldratt E.M. (1990b), *What is this thing called Theory Of Constraints and how should it be implemented?*, The North River Press, Great Barrington,
- Helin A. (2006), *Sprawozdanie finansowe według MSSF. Zasady sporządzania i prezentacji*, C.H.Beck, Warszawa 2006.
- Kaplan R.S., Cooper R. (2000), *Zarządzanie kosztami i efektywnością*, Dom Wydawniczy ABC, Kraków.
- Mielcarek J. (2005), *Teoretyczne podstawy rachunku kosztów i zasobów – koncepcji ABC i ABM*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Noreen E. (1991), *Conditions Under Which Activity-Based Cost Systems Provide Relevant Cost*, „Journal of Management Accounting Research”, Fall.
- Noreen E., Smith D., Mackey J.T. (1995), *The Theory of Constraints And Its Implications For Management Accounting*, The North River Press, Great Barrington.
- Olchowicz I., Tłaczała A. (2008), *Rachunkowość w przykładach według Ustawy o rachunkowości i MSR*, wyd. drugie, Difin, Warszawa.
- Rozporządzenie (WE) Komisji Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, DzU UE, 29.11.2008, L 320.
- Stanowisko Komitetu Standardów Rachunkowości w sprawie ustalania kosztu wytworzenia dla celówbilansowej wyceny zapasów (2007), Dziennik Urzędowy Ministra Finansów Nr 2.
- Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, DzU z 2002 r. Nr 76, poz. 694 z późn. zm.

Streszczenie

Analiza zmiany sposobu wyceny zapasów, zawartej w MSR 2 § 13, doprowadziła do wniosku, że nie można uznać ją za udaną. Nie zostało uwzględnione odkrycie teorii ograniczeń, że dla pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych przeważająca część zasobów, których zużywanie powoduje powstawanie stałych kosztów pośrednich, nie jest w pełni wykorzystana, a odpowiednia część stałych kosztów pośrednich nie powinna być uwzględniana w kalkulacji kosztów wytworzenia. Konsekwencje dla wyceny zapasów wprowadzonego przez ABC fundamentalnego rozróżnienia na koszty zasobów dostarczonych oraz koszty zasobów wykorzystanych zostały uwzględnione w stopniu minimalnym. Koszt zasobów wykorzy-

stanych może stać się mniejszy od kosztów zasobów dostarczonych dopiero dla produkcji rzeczywistej, mniejszej od produkcji normalnej. W rezultacie stosowanie MSR 2 § 13 prowadzi do zawyżenia wyceny zapasów, zawyżenia stałych kosztów pośrednich, przypisanych wyrobom gotowym i zaniżenia tej części stałych kosztów pośrednich, które zostają uznane jako koszty okresu.

Słowa klucze: wycena zapasów, MSR 2, normalna zdolność produkcyjna, koszt zasobów dostarczonych, koszt zasobów wykorzystanych, koszt niewykorzystanej zdolności.

The Valuation of Inventories under ABC and IAS2 Conditions

Summary

Analysis of change in the valuation of inventories according to amendments to IAS 2, § 13 in 2008 led to the conclusion that it can't be considered as successful. The one of the main discovery of the theory of constraints, that for the fullutilization of capacity most of the fixed indirect costs resources are not fullyutilized was not included. The corresponding part of the fixed production overheads should not be allocated to the costs of conversion. Consequences for the valuation of inventories introduced by ABC fundamental distinction between cost of resources supplied and cost of resources used were included at the minimum level. The cost of resources used can be less than the cost of resources supplied only for the actual production level lower than normal production level. As a result, the application of IAS 2, § 13 leads to an overstatement of inventories valuation, over statement of fixed production overheads allocated to each unit of production and underestimate the fixed production overheads, which are recognized as an period expense.

Keywords: inventories valuation, IAS 2, normal capacity, cost of resources supplied, cost of resources used, cost of unused capacity.

Maciej Piechocki*

Koszty nieodwracalne działalności gospodarczej

Wprowadzenie

Znaczne odroczenie przeniesienia nakładów pieniężnych w ciężar kosztów wywołuje powstawanie nieodwracalnych (utopionych) kosztów działalności gospodarczej. Koszty te nie są ujawniane w systemie rachunkowości w sposób odrębny, w związku z tym ich identyfikacja wymaga analizy pozaewidencyjnej. Do grupy tych kosztów, czy wręcz strat proceduralnych, zalicza się dodatkowy podatek dochodowy niewynikający z klasycznej różnicy przychodów i kosztów na różnych poziomach identyfikacji określonych rachunkiem zysków i strat. Ponadto do kosztów nieodwracalnych należy zaliczyć nadpłaty podatku dochodowego, które wywołują efekt utraconych korzyści z powodu zamrożenia okresowego inwestycji krótkoterminowych (Piechocki, 2008, s. 239).

1. Uwarunkowania historyczne rozliczania kosztów w czasie

Autor sugeruje ujęcie w tymże pojęciu zarówno amortyzacji środków trwałych, jak i wartości niematerialnych i prawnych oraz długo- i krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych kosztów czynnych. Skutki tych zdarzeń są dla podmiotów gospodarczych takie same. Za istotny moment

* Dr Maciej Piechocki, Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy, Zakład Finansów i Rachunkowości, kierownik zakładu, m.piechocki@op.pl.

należy uznać rok 1924, kiedy to z inicjatywy Władysława Grabskiego zniesiono konieczność amortyzowania aktywów trwałych. Okres powojenny to w zasadzie amortyzowanie liniowe, z niewielkimi modyfikacjami. Praktyka gospodarcza wybierała dość powszechnie tę formę amortyzowania. W następnych okresach zaczynają funkcjonować rmk oraz różne metody amortyzowania, do których zalicza się zgodnie z Uor, Uopd oraz MSR 16 (por. Martyniuk 2008, s. 43–75):

- metodę liniową,
- metodę degresywną,
- metodę naturalną,
- metodę przyspieszoną $\times 2$ lub $\times 3$ oraz przypadki szczególne w zakresie aktywów trwałych używanych,
- metodę spowolnienia,
- metodę odpisu w różnych cyklach rocznych, półrocznych, kwartalnych lub miesięcznych.

Należy w tym miejscu dodać, że niektóre państwa Unii Europejskiej zareagowały na sytuację kryzysową 2009 roku zmniejszeniem ciężaru kosztów amortyzowania oraz obniżeniem podatku VAT (Eksperci Deloitte 2009, nr 80/2009).

2. Łagodzenie skutków kosztów nieodwracalnych

Zjawisko dodatkowego podatku dochodowego oraz zjawisko nadpłaty podatku dochodowego są przedmiotem kilkuletnich badań autora. Mechanizm działania kosztów nieodwracalnych był diagnozowany we wcześniejszych publikacjach autora (Piechocki 1999, s. 77; 2002, s. 219; 2004, s. 273; 2005, s. 415; 2008, s. 237; 2009, s. 289) oraz w wielu publikacjach uznanych autorów (Sojak 2003, s. 225; Kiziukiewicz 1997, s. 144; Wermut 2004, s. 51).

Kolejne złagodzenie kosztów nieodwracalnych wprowadza art. 22k ust. 4 i dalsze Uopdof, który od roku 2012 dopuszcza 30% odpis początkowy, a pozostałą część według wcześniej wybranej metody. 30% odpis początkowy dotyczy tylko fabrycznie nowych środków trwałych gr. 3–6 i 8 z wyjątkiem samochodów osobowych. Należy nadmienić, że mali po-

datnicy nie korzystają z tej formy amortyzowania, wybierając wcześniejszą formę jednorazowego odpisu.

3. Symulacje procesu amortyzowania

Do symulacji omawianego zjawiska przyjęto następujące założenia:

nakład inwestycyjny (I)	120 000,
stopa amortyzacji	20%,
amortyzacja roczna liniowa (A_m)	24 000,
stopa podatku dochodowego (p)	19%.

3.1. Amortyzacja liniowa miesięczna

Chcąc ustalić kwotę dodatkowego podatku należnego (P) za okres 5 lat, można posłużyć się poniższym wzorem (Piechocki 2004, s. 187):

$$P = \sum_{i=1}^n (I - A_m) \times p\%$$

$$P = \sum_{i=1}^5 (120\,000 - 24\,000) \times 19\% = 45\,600.$$

Suma zaliczek na podatek dochodowy przy amortyzacji liniowej miesięcznej będzie kształtowała się następująco:

$$P = \sum_{i=1}^{60} (120\,000 - 2000) \times 19\%$$

$$P = \sum 3\,540\,000 \times 19\% = 672\,600.$$

W tym najpopularniejszym w dalszym ciągu sposobie amortyzowania nakład pieniężny w wysokości 120 000 zł na środki trwałe powoduje dwa strumienie kosztów nieodwracalnych:

- dodatkowy (utopiony) podatek dochodowy 45 600,
- sumę zamrożonych okresowo nadpłat podatku dochodowego $(672\,000 - 45\,600) = 626\,400$.

Stosowanie wariantów amortyzowania w innych cyklach niż miesięczne prowadzi do eskalacji poziomu kosztów nieodwracalnych.

3.2. Amortyzacja liniowa z 30% odpisem początkowym

Wykorzystując możliwość jednorazowego odpisu 30% i amortyzacji liniowej, wyniki będą następujące:

$$120\ 000 - 36\ 000 = 84\ 000 : 5 = 16\ 800$$

Tabela 1. Symulacja przewartościowanego zysku i dodatkowego podatku (metoda liniowa)

Rok	Odpis amortyzacji	Zysk przewartościowany	Podatek
1	52 800	67 200	12 768
2	16 800	50 400	9 576
3	16 800	33 600	6 384
4	16 800	16 800	3 192
5	16 800	–	–
Razem	120 000	168 000	31 920

Źródło: opracowanie własne.

3.3. Amortyzacja z wykorzystaniem 30% i degresywnej metody sumy cyfr

$$1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15$$

$$84\ 000 : 15 = 5\ 600$$

Tabela 2. Symulacja przewartościowanego zysku i dodatkowego podatku (metoda degresywna)

Rok	Ustalenie amortyzacji	Odpis amortyzacji	Zysk przewartościowany	Podatek
1	$36\ 000 + 5 \times 5\ 600$	64 000	56 000	10 640
2	$4 \times 5\ 600$	22 400	33 600	6 384

Tabela 2. Symulacja przewartościowanego rynku... (cd.)

Rok	Ustalenie amortyzacji	Odpis amortyzacji	Zysk przewartościowany	Podatek
3	$3 \times 5\,600$	16 800	16 800	3 192
4	$2 \times 5\,600$	11 200	5 600	1 064
5	$1 \times 5\,600$	5 600	–	–
Razem	–	120 000	112 000	21 280

Źródło: opracowanie własne.

Jak wykazano w powyższych symulacjach, kwota utopionego podatku należnego maleje przy wykorzystaniu metody liniowej z 30% odpisem początkowym o 13 680, czyli o 30%. Przy zastosowaniu degresji skalnej kwota podatku maleje o dalsze 10 640, czyli 33,33%. Dalsze złagodzenie nieodwracalnego kosztu jako efektu rozliczania go w czasie daje metoda odpisu degresywnego skokowego ustalonego dla okresów miesięcznych.

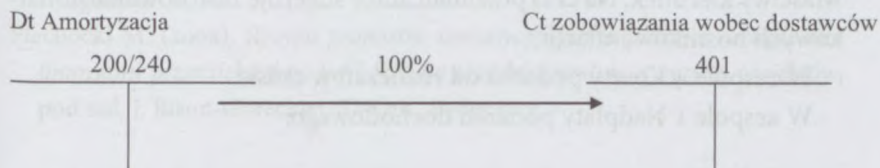
4. Rozliczenie ewidencyjne procesu amortyzacji

W praktyce ewidencyjnej autor nie natknął się na próby ujęcia kosztów nieodwracalnych. Stosowane powszechnie stopniowe umarzanie i amortyzowanie nie oddaje „treści zjawiska i jest przejawem chowania głowy w piasek” pomimo tego, że zjawisko jest znane od dawna.

W przypadku jednorocznego amortyzowania logiczną propozycją wydaje się następujące rozważanie:

Księgowanie związane z przyjęciem środka trwałego do eksploatacji.

Efekt finansowy



Dt Koszty ogólnego zarządu

401

100%

Ct Amortyzacja

550

Efekt rzeczowy

Dt środki trwałe

800

100%

Ct Kapitały własne

010/020

Księgowanie zmniejszenia się wartości środków trwałych (umarzanie) na logicznym poziomie faktycznego zużycia.

Dt kapitał własny

010/020

cyklicznie

Ct Umorzenie

771/773

Do czasu wprowadzenia powszechnej praktyki jednorazowego amortyzowania można zastosować rozwiązanie przejściowe poprzez wprowadzenie konta „rozliczenie amortyzacji” i umiejscowienie go pomiędzy zobowiązaniami i amortyzacją.

Zachodzące powolne przeobrażenia w klasyfikacji amortyzacji środków trwałych oraz rozliczeniach międzyokresowych czynnych wskazują na właściwy kierunek. Na czas przemian autor sugeruje zastosowanie dodatkowych nośników inflacji:

W zespole 4 Koszty podatku od rozliczeń w czasie.

W zespole 1 Nadpłaty podatku dochodowego.

Podsumowanie

Niniejszy artykuł jest kontynuacją badań autora z zakresu kosztów generowanych przez proces rozliczenia kosztów w czasie ze szczególnym uwzględnieniem procesu amortyzowania.

Wykazano skutki występowania zjawiska kosztów nieodwracalnych, które stanowią dwie grupy pod względem mierzalności.

Do kosztów mierzalnych należy zaliczyć dodatkowy podatek. Do kosztów trudno mierzalnych – zamrożenie okresowe inwestycji krótkoterminowych z tytułu nadpłat podatku dochodowego, które stanowią (do wyczerpania) zaliczkę na podatek roku następnego.

Literatura

- Ekspersi Deloitte (2009), *Polska znajduje się daleko w tyle*, „Puls Biznesu”, nr 80[2941].
- Kiziukiewicz T. (1977), *Rachunkowość zarządcza*, Expert, Wrocław.
- Martyniuk T. (2008), *Rachunek amortyzacji środków trwałych w przedsiębiorstwie*, ODDK, Gdańsk.
- Piechocki M. (1999), *Próg rentowności [w:] Rachunkowość zarządcza*, pod red. J. Kozłowskiego, WSM, Gdynia.
- Piechocki M. (2002), *Wskaźnik płynności bieżącej jako wieloaspektowa miara ryzyka finansowego [w:] Ryzyko wewnętrzne i w otoczeniu*, pod red. J. Bizon-Góreckiej, TNOiK, Bydgoszcz.
- Piechocki M., Poziemska B. (2004), *Ryzyko nieproporcjonalnego rozwoju przedsiębiorstwa [w:] Ryzyko a bezpieczeństwo organizacji*, pod red. J. Bizon-Góreckiej, TNOiK, Bydgoszcz.
- Piechocki M. (2005), *Ryzyko amortyzacji w procesie inwestowania [w:] Strategie zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie*, pod red. J. Bizon-Góreckiej, TNOiK, Bydgoszcz.
- Piechocki M. (2008), *Ryzyko projektów inwestycyjnych w procesie zarządzania finansami przedsiębiorstw [w:] Ryzyko przedsiębiorstwa a ryzyko projektów*, pod red. J. Bizon-Góreckiej, TNOiK, Bydgoszcz.

- Piechocki M. (2009), *Bariery funkcjonowania sektora budownictwa w obliczu dekonstrukcji gospodarczej* [w:] *Wyzwania restrukturyzacyjne w obliczu globalnego kryzysu gospodarczego*, pod red. R. Borowieckiego, A. Jakiego, UE, Kraków.
- Sojak S. (2003), *Rachunkowość zarządcza*, TNOiK, Toruń.
- Wermut J. (2004), *Rachunkowość zarządcza*, ODDK, Gdańsk.

Streszczenie

Działalność gospodarcza wiąże się z koniecznością ponoszenia kosztów nieodwracalnych, których nie wyodrębnia system rachunkowości. Wynika to z konieczności amortyzowania wybranych grup /składników/ aktywów trwałych oraz stosowania rozliczeń międzyokresowych czynnych. Praktycy wciąż poszukują metod łagodzenia skutków ponoszenia kosztów nieodwracalnych.

Słowa kluczowe: koszty nieodwracalne, amortyzacja, międzyokresowe rozliczenia kosztów.

Irreversible cost of economic activity

Summary

Economic activity involves the need to incur irreversible costs, that the accounting system does not distinguish. This follows from the need to amortize selected groups of assets and the use of prepaid expenses. Practitioners are still looking for ways to mitigate the effects of irreversible cost.

Keywords: sunk cost, amortization, prepayments.

Lucyna Poniatowska*

Wycena jako instrument polityki bilansowej

Wprowadzenie

Globalizacja i złożoność procesów zachodzących we współczesnej gospodarce powodują, że podjęcie właściwych decyzji przez zarządzających jednostkami gospodarczymi wymaga coraz szerszej informacji. Głównym źródłem informacji o działalności podmiotów gospodarczych ich sytuacji majątkowo-finansowej i osiągniętych wynikach jest rachunkowość. Generowane przez system rachunkowości sprawozdania finansowe pozwalają na komunikację pomiędzy jednostkami gospodarczymi i odbiorcami sprawozdań finansowych, pozwalając tym drugim na ocenę sytuacji ekonomicznej jednostki i podjęcie właściwych decyzji.

Ogromne znaczenie informacji pochodzących z rachunkowości wymaga, aby były one rzetelne i wiarygodne. W tym celu prawo rachunkowości poprzez wydawane przepisy reguluje funkcjonowanie rachunkowości. Obowiązujące w Polsce prawo rachunkowości obok przepisów bezwzględnie obowiązujących, dotyczących prowadzenia rachunkowości, zawiera także przepisy zezwalające na wybór określonych sposobów postępowania, dających ramy prawne tworzenia własnej polityki bilansowej, poprzez którą realizują one określone cele. Polityka ta jest częścią składową rachunkowości, ale jako część ogólnej polityki ekonomicznej

* Dr Lucyna Poniatowska, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Rachunkowości, adiunkt, lucyna.poniatowska@ue.katowice.pl.

firmy jest także determinantem skutecznego zarządzania firmą i realizacji wytyczonych celów.

Polityka bilansowa realizowana jest poprzez różne formy i instrumenty. Jednym z instrumentów polityki bilansowej o ogromnej sile oddziaływania, prawnie dozwolonym, a nawet zalecanym, są przyjęte przez jednostkę zasady wyceny aktywów i pasywów. Alternatywność różnych metod wyceny powoduje, że jednostki mogą świadomie, poprzez wybór konkretnej zasady wyceny, kreować różne obrazy sytuacji majątkowo-finansowej. Zastosowane przez jednostkę gospodarczą metody wyceny wpływają bowiem bezpośrednio na wartości prezentowane w jej sprawozdaniu finansowym, a przede wszystkim wynik finansowy.

Artykuł poświęcony jest problematyce wyceny rozpatrywanej w aspekcie polityki bilansowej jednostki. Celem opracowania jest przedstawienie możliwości wykorzystania wyceny w kształtowaniu polityki bilansowej oraz wpływu przyjętych zasad wyceny na sprawozdanie finansowe. Podstawową metodą badawczą zastosowaną w niniejszym opracowaniu jest analiza literatury przedmiotu oraz regulacji prawnych w zakresie wyceny aktywów i pasywów.

1. Wycena w rachunkowości a polityka bilansowa

Rachunkowość jest systemem, którego głównym celem jest odzwierciedlenie rzeczywistości gospodarczej jednostki. Realizacja tego celu dokonuje się poprzez pomiar, który w rachunkowości dotyczy dwóch obszarów: dokonań i sytuacji finansowej. Dokonania to działania kształtujące dynamiczny obraz jednostki (kategoriami pomiaru są tutaj rentowność i płynność), natomiast sytuacja finansowa związana jest ze stanem zasobów i źródeł ich pochodzenia na dany dzień (Walińska, 2009, s. 56). Precyzując pomiar w rachunkowości należy go rozumieć jako pomiar wyniku finansowego i wycenę (Mazur, 2011, s. 49). W tym kontekście można przyjąć, że wycena w rachunkowości jest pomiarem polegającym na przyporządkowaniu wielkości pieniężnych obiektom lub zdarzeniom powiązanych z jednostką gospodarczą (Piątek, 2007, s. 98).

Pojęcie wyceny określone jest w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej¹. Według definicji zawartej w Założeniach koncepcyjnych wycena to proces zmierzający do ustalenia kwot pieniężnych, w jakich składniki sprawozdania finansowego mają zostać ujęte i wykazane w bilansie oraz rachunku zysków i strat (par. 99 Założenia koncepcyjne). Takie określenie wyceny odnosi się jednak do jednego z rodzajów wyceny w rachunkowości, a mianowicie wyceny bilansowej (Poniatowska, 2009, s. 162). Obok wyceny bilansowej w rachunkowości można wyróżnić także wycenę bieżącą, dokonywaną przy początkowym ujęciu składnika majątku. Konieczność dokonywania dwóch rodzajów wycen w rachunkowości spowodowana jest zmiennością wartości kategorii ekonomicznych opisujących działalność gospodarczą określonej jednostki (Hejnar, 2011, s. 17). Wycena bilansowa pozwala na urealnienie wartości, ustalonych w wyniku wyceny wstępnej. Z punktu widzenia odbiorcy sprawozdania finansowego zasadnicze znaczenie ma wycena bilansowa. Zastosowane przez jednostkę gospodarczą metody wyceny bilansowej mają bowiem istotny wpływ na wartości prezentowane w jej sprawozdaniu finansowym oraz jej wynik finansowy, a tym samym kształtują obraz sytuacji majątkowo-finansowej jednostki prezentowany w sprawozdaniu finansowym i w tym aspekcie na wycenę bilansową należy patrzeć przez pryzmat polityki bilansowej.

Polityka bilansowa, określana często w literaturze przedmiotu zamiennie jako polityka rachunkowości², jest integralną częścią systemu rachunkowości, ale także częścią ogólnej polityki firmy. Traktowana jest jako narzędzie realizacji nadrzędnych celów firmy, koordynator polityk składających się na politykę firmy. Stanowi ogół, zgodnych z prawem decyzji podmiotu gospodarczego, mających na celu takie ukształtowanie wykazywanych w sprawozdaniu finansowym: wyniku finansowego, majątku, kapitałów własnych, zobowiązań i innych pozycji, aby zapewnić optymalną realizację założeń gospodarczych. Są to wszystkie przedsięwzięcia podejmowane w trakcie roku obrotowego i podczas sporządzania rocznego sprawozdania

¹ Zwanych w dalszej części MSSF.

² Należy zaznaczyć, że stanowiska dotyczące utożsamiania terminu polityki bilansowej z określeniem polityki bilansowej prezentowane w literaturze przedmiotu są różne.

finansowego, mające na celu wpływ na ocenę adresata bilansu i skłonienie go do pożądaných przez jednostkę zachowań (Sawicki, 2000a, s. 173). W definicji polityki bilansowej można doszukać się trzech następujących aspektów:

- polityka bilansowa to kształtowanie sprawozdań finansowych jednostki w sposób zgodny z jej celami,
- celem polityki bilansowej jest oddziaływanie na odbiorców sprawozdań finansowych,
- wszystkie przedsięwzięcia dokonywane w ramach polityki bilansowej muszą być zgodne z obowiązującym prawem i zasadami rachunkowości.

Polityka bilansowa kształtowana jest za pomocą określonych instrumentów i przy wykorzystaniu różnych jej form i rodzajów. Tworzą one zbiór narzędzi, za pomocą których przedsiębiorstwo może modyfikować zachowania odbiorców sprawozdań finansowych i w konsekwencji osiągać zamierzone cele.

Instrumenty polityki bilansowej można klasyfikować na wiele sposobów. Jednym z nich jest podział na instrumenty:

- materialne,
- formalne,
- czasowe.

Wycena zaliczana jest do grupy materialnych instrumentów polityki bilansowej. Jej wykorzystanie w polityce bilansowej związane jest z kształtowaniem wartości aktywów i pasywów oraz wyniku finansowego w rocznym sprawozdaniu finansowym.

Wycena jako instrument polityki bilansowej bazuje na świadomości przyznanych przez prawodawcę prawach wyboru ustalania wartości i wyceny. Z formalnego punktu widzenia prawo wyboru występuje wówczas, gdy w odniesieniu do określonego stanu faktycznego można przyjąć co najmniej dwa różne, ściśle ustalone rozwiązania, które się wzajemnie wykluczają (Sawicki, 2009, s. 34). Wykorzystanie wyceny w polityce bilansowej związane jest z prawami wyboru zasad wyceny poszczególnych składników sprawozdań finansowych, np. środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych, zapasów, inwestycji, rezerw itp.

Obok praw wyboru w polityce bilansowej wykorzystuje się także „pola swobodnego działania”, czyli tzw. wolny obszar, pozostawiony sporządzającym sprawozdanie finansowe. Jego granice nie są ściśle oznaczone, a ujawniają się w sytuacjach, w których ustawodawca określa miarę wartości, lecz nie specyfikuje każdorazowo elementów składowych tej wartości lub metod bilansowej jej ujęcia. „Pola swobodnego działania” wynikają z praktycznej niemożliwości pełnego ujęcia wszystkich obszarów rachunkowości (Sawicki, 2009, s. 36). W ramach wyceny bilansowej pola swobodnego wyboru dotyczą głównie określania treści i zakresu parametrów wyceny, dokonywania i metod szacowania wartości odpisów aktualizujących i rezerw, zaliczania kosztów zakupu do kosztów okresu bądź ich aktywowania.

2. Możliwości wykorzystania wyceny bilansowej jako instrumentu polityki bilansowej

Wykorzystanie wyceny bilansowej w kształtowaniu obrazu sytuacji majątkowej i finansowej prezentowanej w sprawozdaniu finansowym związane jest przede wszystkim z względnością pomiaru kategorii ekonomicznych, zmiennością jego zakresu oraz podejściem do sprawozdawczości (wynikowym lub bilansowym). Ramy wykorzystania wyceny bilansowej w kształtowaniu polityki bilansowej jednostki wyznaczają nadrzędne zasady rachunkowości oraz regulacje prawa rachunkowości. Ze względu na wagę i znaczenie prawidłowej wyceny przepisy prawa rachunkowości określają parametry i zasady wyceny poszczególnych pozycji aktywów i pasywów oraz ustalają górne i dolne granice ich wartości. Złożoność i duży stopień skomplikowania procesu wyceny powodują jednak, że prawo rachunkowości stanowiące zasady w tym obszarze opiera się na rozwiązaniach alternatywnych, pozostawiając jednostkom prawo wyboru.

Istota procesu wyceny powoduje konieczność stosowania różnych podstaw wyceny, którymi według par. 100 Założeń koncepcyjnych MSSF są:

- koszt historyczny,
- aktualne ceny nabycia,

- wartość realizacji (możliwa),
- wartości bieżąca.

Najbardziej obiektywnym parametrem wyceny jest koszt historyczny, którym najczęściej jest historyczna cena nabycia lub koszt wytworzenia, natomiast wycena aktywów oparta na aktualnych cenach nabycia, wartości możliwej do uzyskania, wartości bieżącej, czyli wartościach w głównej mierze hipotetycznych, określanych przez jednostkę, narażona jest na subiektywizm, szczególnie przy szacowaniu wartości (Rówińska, 2011, s. 18).

W celu zachowania jednakowych warunków wyceny i zapobieżenia powstawaniu dużych rozbieżności pomiędzy rezultatami wyceny a realną wartością regulacje rachunkowości definiują treść i zakres stosowanych w wycenie cen, jednak i w tym zakresie istnieją możliwości wyboru. Podstawowymi parametrami stosowanymi przy wycenie aktywów i pasywów są:

- cena nabycia,
- cena zakupu,
- koszt wytworzenia,
- wartość nominalna,
- wartość godziwa,
- cena sprzedaży netto,
- kwota możliwa do uzyskania,
- skorygowana cena nabycia,
- uzasadniona, wiarygodnie określona wartość,
- trwała utrata wartości,
- kurs waluty obcej.

Na bazie podstawowych zasad i parametrów wyceny w teorii i praktyce rachunkowości ukształtowały się dwa podejścia do wyceny aktywów i pasywów: podejście historyczne, opierające się na koszcie historycznym i podejście futurystyczne, oparte na cenach bieżących. W konsekwencji można wyróżnić dwa podstawowe modele wyceny bilansowej stosowane w rachunkowości:

- model kosztu historycznego,
- model wartości godziwej.

W modelach kosztu historycznego podstawą kategorii wyceny jest cena nabycia lub koszt wytworzenia pozyskanych składników majątku, jest to ich wartość początkowa. W modelu tym, ze względu na obowiązującą w rachunkowości zasadę ostrożnej wyceny dokonuje się odpisów umorzeniowych i odpisów z tytułu utraty wartości, jeżeli dochodzi do takiej sytuacji. Odpisy te powodują zmniejszenie wartości aktywów prezentowanych w bilansie. Specyficzną odmianą modelu kosztu historycznego jest model oparty na zamortyzowanym koszcie (skorygowanej cenie nabycia).

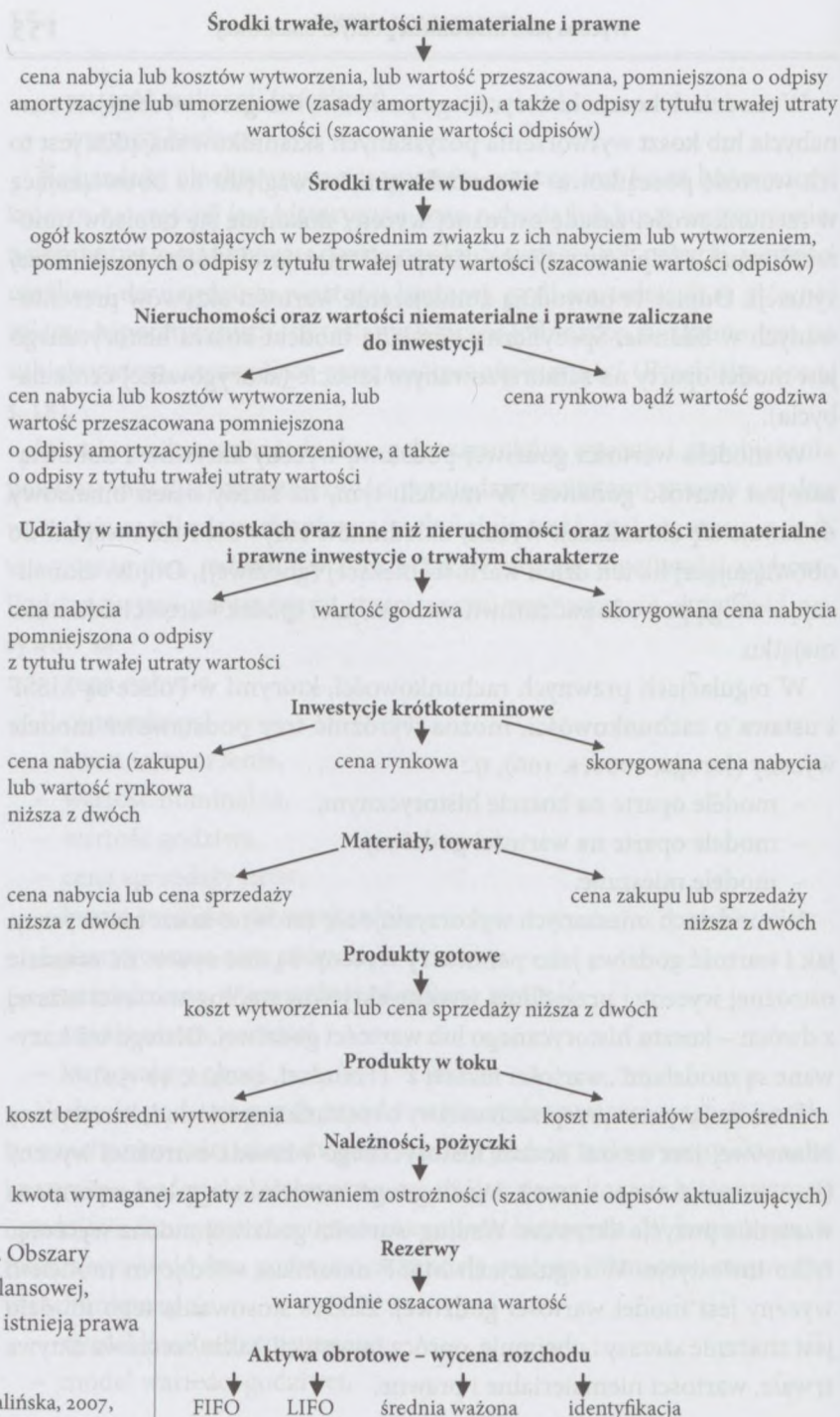
W modelu wartości godziwej podstawą wyceny aktywów i zobowiązań jest wartość godziwa. W modelu tym, na każdy dzień bilansowy dokonuje się aktualizacji wyceny składników aktywów i zobowiązań do obowiązującej na ten dzień wartości bieżącej (godziwej). Odpisy aktualizujące mogą powodować zarówno wzrost, jak i spadek wartości składnika majątku.

W regulacjach prawnych rachunkowości, którymi w Polsce są MSSF i ustawa o rachunkowości, można wyróżnić trzy podstawowe modele wyceny (Jaruga, 2006, s. 106), tj.:

- modele oparte na koszcie historycznym,
- modele oparte na wartości godziwej,
- modele mieszane.

W modelach mieszanych wykorzystuje się zarówno koszt historyczny, jak i wartość godziwą jako parametry wyceny. Są one oparte na zasadzie ostrożnej wyceny i przewidują wycenę aktywów według wartości niższej z dwóch – kosztu historycznego lub wartości godziwej. Dlatego też nazywane są modelami „wartości niższej z” (Frendzel, 2005, s. 49–50).

Dominującym w przepisach ustawy o rachunkowości modelem wyceny bilansowej jest model kosztu historycznego i zasada ostrożnej wyceny (Poniatowska 2009, s. 172). Według tego modelu mogą być wyceniane wszystkie pozycje aktywów. Według wartości godziwej można wyceniać tylko inwestycje. W regulacjach MSSF natomiast wiodącym modelem wyceny jest model wartości godziwej. Zakres stosowania tego modelu jest znacznie szerszy i obejmuje, oprócz inwestycji, także rzeczowe aktywa trwałe, wartości niematerialne i prawne.



Rysunek 1. Obszary wyceny bilansowej, w których istnieją prawa wyboru

Źródło: Walińska, 2007, s. 1083.

Szczegółowe zasady wyceny bilansowej aktywów i pasywów określone są w art. 28 ustawy o rachunkowości. Obszary wyceny bilansowej, w których ustawa o rachunkowości dopuszcza wybór rozwiązań, prezentuje rysunek 1.

Wykorzystanie wyceny bilansowej jako instrumentu polityki bilansowej zależy od jej celów, a tym samym zamierzeń przedsiębiorstwa. Cele polityki bilansowej muszą być zbieżne z celami polityki firmy³. W zależności od celów, jakie chce osiągnąć kierownictwo firmy, wagi i znaczenia poszczególnych odbiorców sprawozdań finansowych, rzeczywistej sytuacji przedsiębiorstwa i jego otoczenia, cele polityki bilansowej będą formułowane w sposób zapewniający jak najlepszą realizację celów nadrzędnych firmy.

3. Wpływ przyjętych zasad wyceny na obraz sytuacji majątkowej i finansowej jednostki

Polityka bilansowa związana jest z kształtowaniem sprawozdania finansowego jednostki w sposób zgodny z jej celami i ukierunkowana jest na oddziaływanie na odbiorców sprawozdania finansowego. Kształtowanie obrazu jednostki, prezentowanego w jej sprawozdaniu poprzez wycenę głównie związane jest z możliwością określania wartości przyjętego parametru wyceny, wyborem określonej przez prawo rachunkowości zasady wyceny (modelu wyceny), jak również koniecznością szacowania wartości odpisu aktualizującego. Przedsięwzięcia te rodzą w praktyce określone skutki sprawozdawcze (wynikowe lub kapitałowe), poprzez które jednostka może wpływać na zachowania użytkowników sprawozdania. Skutki sprawozdawcze, będące konsekwencją wyboru określonego sposobu wyceny aktywów i pasywów są różne, mogą powodować wzrost lub spadek wartości aktywów bądź pasywów, wzrost lub spadek wyniku finansowego, powstanie kosztów bądź przychodów kapitałowych uwzględnianych przy

³ W literaturze przedmiotu występuje wiele rozbieżności dotyczących formułowania celów przedsiębiorstwa. Celem tym może być maksymalizacja wartości firmy, przetrwanie i rozwój czy wzrost zysku. szerzej na ten temat (Gajdka, Walińska, 1998, s. 23; Gos, 1998, s. 23).

ustalaniu całkowitego dochodu jednostki. Największe znaczenie mają tutaj dokonywane odpisy aktualizujące. Zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami regulującymi zasady wyceny bilansowej w odniesieniu do każdej grupy aktywów (z wyjątkiem aktywów pieniężnych) istnieje konieczność dokonywania na dzień bilansowy aktualizacji wartości. Odpisy aktualizujące służą urealnieniu wartości aktywów, stanowiąc korektę ich wartości. Biorąc pod uwagę wykorzystywane przez prawo rachunkowości modele wyceny, można wyróżnić dwa rodzaje odpisów aktualizujących:

- odpisy z tytułu utraty wartości – w modelu kosztu historycznego,
- odpisy z tytułu przeszacowania do wartości godziwej – w modelu wartości godziwej.

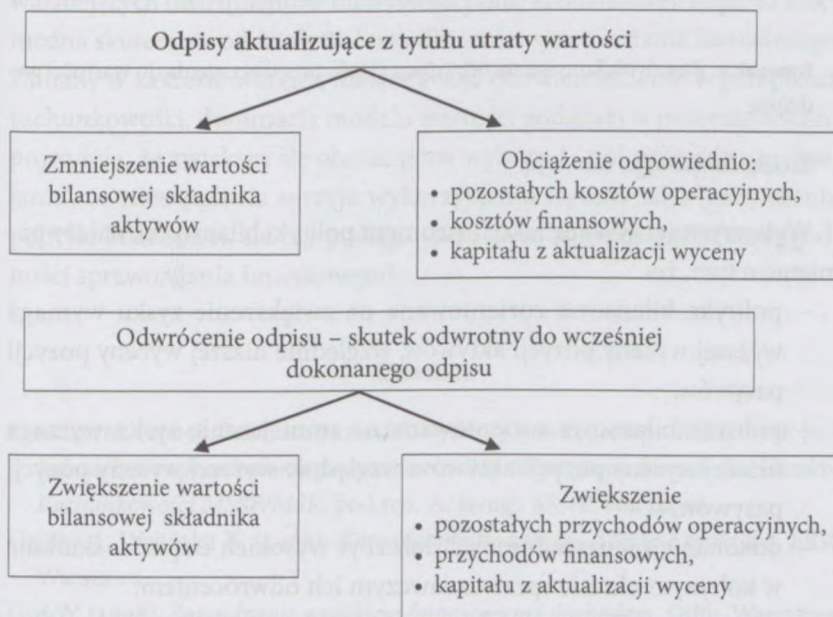
Odpis z tytułu utraty wartości (w tym trwałej) jest nadwyżką wartości składnika aktywów wynikającą z ksiąg rachunkowych na dzień wyceny bilansowej nad jego wartością odzyskiwaną (pkt 2.14 KSR 4). Wartość odzyskiwalna z kolei odpowiada cenie sprzedaży netto składnika aktywów lub jego wartości użytkowej w zależności od tego, która z nich jest wyższa (par 6 MSR 36). Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości zawsze powodują zmniejszenie wartości bilansowej składnika aktywów, z drugiej strony skutkują obniżeniem wartości wyniku finansowego poprzez powstanie kosztów lub zmniejszeniem wartości wcześniej utworzonego kapitału z aktualizacji wyceny. W przypadku ustania przyczyny, dla której dokonano odpisu, należy go odwrócić, co powoduje skutki odwrotne do tych, które powstały przy jego dokonywaniu.

Odpisy z tytułu przeszacowania wartości księgowej aktywów do wartości godziwej mogą powodować zarówno zmniejszenie wartości składnika aktywów na dzień bilansowy, jak i jej zwiększenie. Dokonywana korekta w zależności od tego, która z wartości aktywów jest wyższa (księgowa czy godziwa), powoduje zwiększenie wartości bilansowej składnika aktywów, w przypadku gdy wartość księgowa składnika majątku na dzień bilansowy jest niższa od jego wartości godziwej na ten dzień bądź zmniejszenie wartości bilansowej składnika aktywów, gdy wartość księgowa składnika majątku na dzień bilansowy jest wyższa od jego wartości godziwej na ten dzień. Dokonanie odpisów aktualizujących w związku z przeszacowaniem do wartości godziwej skutkuje korektą wartości aktywów oraz powstaniem

przychodów (odpis zwiększający wartość) lub kosztów (odpis zmniejszający wartość) albo wpływa na kapitał z aktualizacji wyceny.

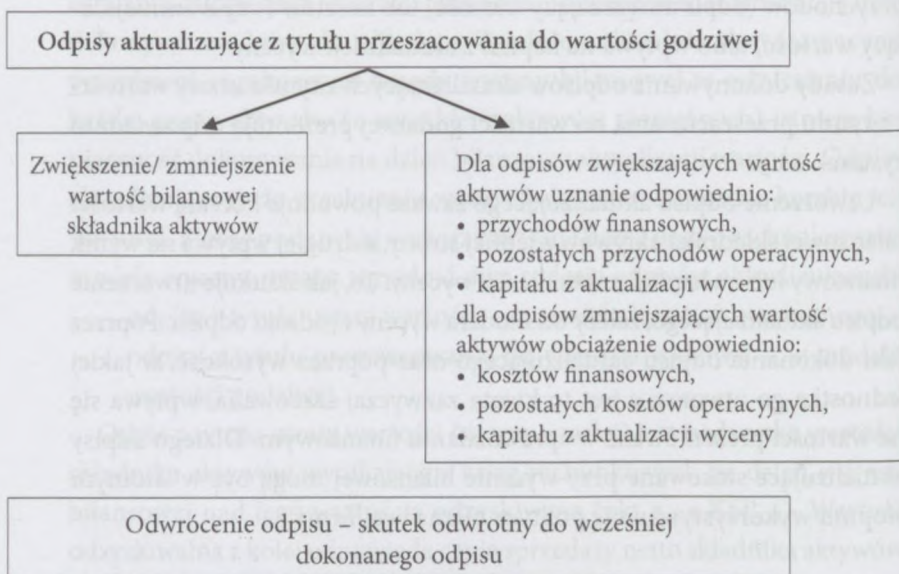
Zasady dokonywania odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości i z tytułu przeszacowania do wartości godziwej prezentują odpowiednio rysunek 2 i 3.

Utworzenie odpisu aktualizującego zawsze powoduje korektę wartości bilansowej składnika aktywów z jednej strony, z drugiej wpływa na wynik finansowy lub na kapitał z aktualizacji wyceny. To, jak skutkuje utworzenie odpisu aktualizującego, zależy od modelu wyceny i rodzaju odpisu. Poprzez fakt dokonania odpisu aktualizującego oraz poprzez wysokość, w jakiej jednostka go utworzy, a jest to kwota zazwyczaj szacowana, wpływa się na wartości prezentowane w sprawozdaniu finansowym. Dlatego odpisy aktualizujące stosowane przy wycenie bilansowej mogą być w istotnym stopniu wykorzystywane w polityce bilansowej firmy.



Rysunek 2. Zasady dokonywania odpisów z tytułu utraty wartości

Źródło: Poniatowska, 2008, s. 94.



Rysunek 3. Zasady dokonywania odpisów z tytułu przeszacowania do wartości godziwej

Źródło: Poniatowska, 2008, s. 94.

Wykorzystując wycenę jako instrument polityki bilansowej, należy pamiętać o tym, że:

- polityka bilansowa zorientowana na zwiększenie zysku wymaga wyższej wyceny pozycji aktywów, względnie niższej wyceny pozycji pasywów,
- polityka bilansowa zorientowana na zmniejszenie zysku wymaga niższej wyceny pozycji aktywów, względnie wyższej wyceny pozycji pasywów,
- dokonanie nieuzasadnionych lub zbyt wysokich odpisów skutkuje w kolejnym okresie sprawozdawczym ich odwróceniem,
- przyjęte metody wyceny nie mogą być zmieniane w ciągu roku obrotowego, a skutki przejścia na inne metody należy umieścić w informacji dodatkowej.

Podsumowanie

Znaczenie poprawnej wyceny we współczesnej rachunkowości jest olbrzymie. Wycena stanowi najważniejszy i zarazem najtrudniejszy obszar rachunkowości, a w ostatnich czasach przedmiot licznych dyskusji, sporów i kontrowersji, zarówno w teorii, jak i praktyce. Jest to efektem m.in. zmian w podejściu do wyceny z wynikowego na podejście bilansowe, historycznego na futurystyczne oraz fundamentalnych zmian w regulacjach prawnych dotyczących wyceny. Wprowadzenie i uznawanie w coraz szerszym stopniu wartości godziwej, przyjmującej wiele odmian, opartej na szacunkach i przewidywaniach jako podstawowej kategorii wyceny, daje jednostkom coraz większe możliwości kształtowania wartości prezentowanych w sprawozdaniu finansowym. Jest to szczególnie istotne w aspekcie wiarygodności sprawozdań finansowych i polityki bilansowej. Wycena aktywów i pasywów, szczególnie bilansowa, jest bowiem zaliczana do najważniejszych instrumentów materialnej polityki bilansowej, poprzez który można skutecznie oddziaływać na odbiorców sprawozdania finansowego. Zmiany w zakresie wyceny, mające swoje odzwierciedlenie w przepisach rachunkowości, dominacja modelu wartości godziwej w procesie wyceny powodują, że zwiększa się obszar praw wyboru i „pól swobodnego działania”, co niewątpliwie sprzyja wykorzystaniu wyceny jako instrumentu polityki bilansowej, ale czy pociąga także za sobą zwiększenie wiarygodności sprawozdania finansowego?

Literatura

- Frendzel M. (2005), *Podstawowe modele wyceny pojawiające się w MSSF/MSR* [w:] *Jednostkowe sprawozdanie finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości MSSF/MSR*, pod red. A. Jarugi, SKWP, Warszawa.
- Gajdka J., Walińska E. (1998), *Zarządzanie finansowe. Teoria i praktyka*, FRR, Warszawa.
- Gos W. (1998), *Zarządzanie wynikiem finansowym i dochodem*, Difin, Warszawa.
- Hejnar J. (2011), *Zarys teorii wyceny bilansowej* [w:] *Prawo bilansowe a prawo podatkowe*, pod red. B. Micherdy, Difin, Warszawa.

- Jaruga A. (2006), *Geneza i rozwój międzynarodowej harmonizacji zasad rachunkowości* [w:] Jaruga A., Frendzel M., Ignatowski R., Kabalski P. (2006), *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej. Kluczowe zagadnienia i rozwiązania praktyczne*, SKWP, Warszawa.
- Krajowy Standard Rachunkowości nr 4 „Utrata wartości aktywów”. Załącznik do uchwały nr 6/07 Komitetu Standardów Rachunkowości z dnia 26 czerwca 2007 r.
- Mazur A. (2011), *Wartość godziwa – potencjał informacyjny*, Difin, Warszawa.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2011 (2011), SKWP, Warszawa.
- Piątek E. (2007), *Polityka bilansowa grupy kapitałowej*, CeDeTu, Warszawa.
- Poniatowska L. (2009), *Metody i modele wyceny bilansowej aktywów i pasywów*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 53 (109), SKWP, Warszawa.
- Poniatowska (2008), *Odpisy aktualizujące według MSSF i ustawy o rachunkowości* [w:] *Problemy identyfikacji i pomiaru w rachunkowości*, pod red. A. Kostur, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej” w Katowicach „Studia Ekonomiczne”.
- Rówińska M. (2011), *Wartość godziwa w rachunkowości finansowej i osłonowej w zakresie instrumentów finansowych*, UE, Katowice.
- Sawicki K. (2000a), *Polityka rachunkowości i polityka bilansowa – teoria i praktyka* [w:] *Podstawowe problemy rachunkowości jako dyscypliny naukowej i działalności praktycznej*, pod red. J. Wojtyły, AE, Katowice.
- Sawicki K. (2009), *Polityka bilansowa jako element polityki ekonomicznej w zarządzaniu w przedsiębiorstwie* [w:] *Wykorzystanie polityki bilansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, pod red. K. Sawickiego, Ekspert, Wrocław.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości. Tekst jednolity, DzU z 2009 r. Nr 152, poz. 1223.
- Walińska E. (2009), *Bilans jako fundament sprawozdawczości finansowej*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Walińska E. (2007), *Polityka rachunkowości jako narzędzie kształtowania sprawozdania finansowego*, [w:] *Rachunkowość. Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa*, pod red. E. Walińskiej, ABC a Wolters Kluwer business, Warszawa.

Streszczenie

Artykuł poświęcony jest problematyce wyceny aktywów i zobowiązań, rozpatrywanej w kontekście polityki bilansowej jednostki. Celem opracowania jest przedstawienie możliwości wykorzystania wyceny jako instrumentu polityki bilansowej. Wskazano na zakres zastosowania wyceny w polityce bilansowej i jej wpływ na sprawozdanie finansowe. Metodą badawczą zastosowaną w niniejszym opracowaniu jest analiza krytyczna literatury przedmiotu oraz regulacji prawnych.

Słowa kluczowe: wycena, polityka bilansowa, koszt historyczny, wartość godziwa, sprawozdanie finansowe.

The valuation as a tool of accounting policy

Summary

The article deals with the issue of assets and liabilities valuation in terms of accounting policy. The aim of the article is to present the possibility of using the valuation as tools of accounting policy. Emphasis has been put of role of value in accounting policy and its influence of financial statement. The method of critical analysis of literature and accounting standards were used to prepare this article.

Keywords: valuation, accounting policy, historical cost, fair value, financial statement.

Grażyna Voss*, Piotr Prewysz-Kwinto**

Standardy sporządzania bilansu w latach 1934–1991 w Polsce

Wprowadzenie

Sprawozdawczość finansowa jest integralną częścią rachunkowości, a jednostki gospodarcze, które prowadzą księgi rachunkowe, zobowiązane są do sporządzania go zgodnie z ustawą o rachunkowości (DzU Nr 113, poz. 1186 z 2000 roku z późn. zm.) na dzień bilansowy, za który uważa się:

- dzień zamknięcia ksiąg rachunkowych, np. dzień kończący rok obrotowy, dzień zakończenia prowadzonej działalności,
 - inny dzień, na który jednostka sporządza sprawozdanie finansowe.
- Zgodnie z ustawą o rachunkowości do elementów sprawozdania na-

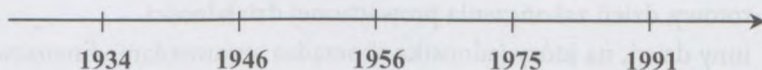
leżą:

- bilans,
- rachunek zysków i strat,
- informacja dodatkowa,
- rachunek przepływów pieniężnych,
- zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym.

* Dr Grażyna Voss, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu, Katedra Rachunkowości, adiunkt, gvoss@wp.pl.

** Dr Piotr Prewysz-Kwinto, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu, Katedra Finansów i Bankowości, adiunkt, piotr.kwinto@wsb.torun.pl.

Bilans jest najstarszym elementem sprawozdania finansowego, a zasady jego sporządzania zostały określone przez Luca Pacioliego w roku 1494 w pracy pt. *Zasady arytmetyki, geometrii, proporcji i proporcjonalności*, która została uznana za dzieło o fundamentalnym znaczeniu dla rachunkowości. Ważnym etapem w historii bilansu jest 1673 rok, w którym we Francji został wydany kodeks handlowy. Wprowadził on obowiązek prowadzenia ksiąg handlowych przez kupców, sporządzania co dwa lata inwentarza i bilansu oraz przechowywania dokumentów i ksiąg przez 10 lat (Gmytrasiewicz, Karmańska, Olchowicz, 1999, s. 452). Od tego czasu regulacje dotyczące zasad sporządzania bilansu uległy zmianom, jednak stale obowiązuje zasada równowagi bilansowej. Celem artykułu jest zaprezentowanie zasad sporządzania bilansu w świetle obowiązujących regulacji prawnych w latach 1934–1991 oraz przedstawienie różnic wynikających ze zmian we wprowadzanych przepisach. Dobór przedziału czasowego został dokonany na podstawie wprowadzanych przepisów prawnych w Polsce po 1918 roku i do 1994 roku, w którym opublikowano ustawę o rachunkowości. Szczegółowo daty kolejnych zmian przepisów regulujących zasady sporządzania bilansu zostały zaprezentowane na rysunku 1.



Rysunek 1. Daty zmian w przepisach regulujących sporządzanie bilansu

Źródło: opracowanie własne.

1. Zasady sporządzania bilansu – założenia Kodeksu handlowego

Kodeks handlowy z dnia 27 czerwca 1934 roku zakłada w art. 246, że: §1. Zarząd spółki obowiązany jest w ciągu dwóch miesięcy po upływie roku obrotowego sporządzić i udostępnić wspólnikom oraz złożyć organom

nadzorczym bilans na ostatni dzień roku obrotowego (dzień bilansowy), rachunek zysków i strat za rok ubiegły oraz dokładne pisemne sprawozdanie z działalności spółki w tym okresie. §2. Dokumenty te powinny być podpisane przez wszystkich członków zarządu. Odmowa podpisu powinna być udokumentowana. §3. Jeżeli spółka rozpoczęła działalność w drugiej połowie roku obrotowego, można rachunki i sprawozdania za ten okres połączyć z rachunkami za rok następny.

W czasie obowiązywania regulacji prawnych zawartych w Kodeksie handlowym przy sporządzaniu bilansu należało stosować następujące zasady określone w art. 247:

- „1. Kapitał zakładowy i wszelkiego rodzaju fundusze zapasowe i rezerwowe umieszcza się w pasywach;
2. Koszty organizacji i administracji nie mogą być umieszczane w aktywach;
3. Zysk lub stratę wykazuje się w bilansie jako osobną pozycję;
4. Roszczenia o dopłaty mają być wstawione do aktywów dopiero po powzięciu uchwały wspólników, zarządzającej dopłaty, a jednocześnie równa suma powinna być wstawiona do pasywów, sumy te powinny być umieszczone w osobnych pozycjach zarówno w aktywach, jak i w pasywach;
5. Dopłaty wykazuje się w pasywach dopóty, dopóki nie będą użyte w sposób uzasadniający ich odpisanie;
6. Poręczenia (gwarancje), zastawy i kaucje wykazuje się w dodatku do bilansu, przy czym podaje się ogólną sumę każdego rodzaju;
7. W bilansach odrębnie wykazuje się środki płynne, zobowiązania krótkoterminowe i długoterminowe”.

W myśl cytowanego kodeksu (art. 253) założono, że jeżeli bilans sporządzony przez zarząd wykaże straty przewyższające sumą kapitałów zapasowego i rezerwowego oraz połowę kapitału zakładowego, to zarząd obowiązany jest bezzwłocznie zwołać zgromadzenie wspólników celem powzięcia uchwały co do dalszego istnienia spółki (Kodeks handlowy 1934).

Pomimo że Kodeks handlowy zawierał zasady sporządzania bilansu, nie było w nim wzoru takiego sprawozdania. W latach 30. podjęto jedną z pierwszych prób ustawowego uregulowania zasad sporządzania bilansu

dla przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych. Było to rozporządzenie Prezydenta RP z dnia 27 października 1933 roku o zasadach sporządzania bilansów, zamknięć rocznych i sprawozdań osób prawnych obowiązanych do prowadzenia ksiąg handlowych. W sprawie wykonania tego rozporządzenia wydano rozporządzenie Ministrów: Przemysłu i Handlu oraz Skarbu z dnia 20 kwietnia 1934 r., które nakazywało sporządzenie bilansów z podziałem na następujące pozycje: (DzU 1933 Nr 84, poz. 610).

PO STRONIE AKTYWÓW

I. Majątek stały.

Grunty.

Budynki:

- 1) fabryczne,
- 2) gospodarcze,
- 3) mieszkalne.

Urządzenia techniczne (maszyny, kolejki, bocznice, tabor kolejowy, statki itp.).

Inwentarz zakładowy i biurowy:

- 1) żywy,
- 2) martwy (ruchomości).

Koncesje i patenty, licencje itd.

II. Majątek płynny.

Gotówka w kasie i bankach.

Papiery wartościowe.

Weksle w portfelu i inkasie.

Akcje i udziały w innych przedsiębiorstwach.

Materiały:

- 1) surowce,
- 2) pomocnicze i pędne.

Półfabrykaty.

Gotowe wyroby i towary.

Dłużnicy:

- 1) akcjonariusze lub udziałowcy
 - a) zaległe wpłaty na kapitał zakładowy lub udziałowy,
 - b) należności z tytułu kredytów finansowych,
- 2) należności z tytułu umów kredytowych:
 - a) z tytułu operacji handlowych,
 - b) z tytułu innych operacji finansowych,
- 3) odbiorcy,
- 4) dostawcy,
- 5) różni,
- 6) wątpliwe należności:
 - a) wekslowe protestowane,
 - b) należności w postępowaniu rewindykacyjnym,
 - c) inne.

Inne aktywa (z wyszczególnieniem ważniejszych).

Sumy przechodnie:

- 1) wydatki dotyczące okresu przyszłego,
- 2) inne (wyszczególnić ważniejsze)

Sumy pozabilansowe (gwarancje, żyra, kaucje itd.).

PO STRONIE PASYWÓW

I. Kapitały własne.

Kapitał zakładowy.

Wpłaty akcjonariuszów lub udziałowców na powiększenie kapitału zakładowego przed zarejestrowaniem.

Kapitał zapasowy:

- 1) saldo z roku ubiegłego,
- 2) dopisano w roku sprawozdawczym lub odpisano na pokrycie strat.

Kapitały rezerwowe (z wyszczególnieniem).

II. Kapitał amortyzacyjny:

- 1) saldo z roku ubiegłego,
- 2) odpisano w roku sprawozdawczym.

III. Kapitał obligacyjny.

IV. Zobowiązania.

Wierzyciele:

- 1) akcepty,
- 2) banki,
- 3) kredyty hipoteczne,
- 4) zaległe podatki,
- 5) dostawcy,
- 6) odbiorcy,
- 7) różni.

Zobowiązania z tytułu umów kredytowych:

- 1) z tytułu operacji handlowych,
- 2) z tytułu operacji finansowych,

Fundusze i zobowiązania specjalne (z wyszczególnieniem).

Sumy przechodnie:

- 1) dotyczące okresu przyszłego,
- 2) inne (wyszczególnić ważniejsze).

Sumy pozabilansowe (różni za gwarancje, żyra, kaucje, depozyty itd.).

Czysty zysk lub strata powinny być wykazywane w bilansie w oddzielnej pozycji.

2. Regulacje prawne z 1946 roku

W Dzienniku Ustaw z 30 listopada 1946 roku o księgach handlowych, uproszczonych i podatkowych zostały opublikowane zasady i sposób prowadzenia ksiąg handlowych, a także wzór bilansu i rachunku wyników. (tab. 1).

Tabela 1. Bilans i rachunek wyników za 194.....r

[illegible]

Tabela 1. Bilans i rachunek... (cd.)

KONTO	Bilans na 1 I 194...r		Obroty za 194...r		RAZEM		Bilans na 1 I 194...r		Wyniki za 194...r	
	aktywa	pasywa	winięć	ma	winięć	ma	aktywa	pasywa	koszty	wpływy
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Wierzyciele										
Rachunek właściciela										
Banki										
Majątek stały										
Koszty										
Robocizna										
Amortyzacja										
Zysk lub strata										
Razem										

Źródło: DzU z 1946 r. Nr 65, poz. 365.

Wzór załączonego bilansu sporządzają podatnicy, którzy zgodnie z cytowaną ustawą nie mieli obowiązku prowadzenia ksiąg handlowych. Przedsiębiorstwa, które je prowadziły, sporządzały bilans w formie tabelarycznej według zamieszczonego wzoru przedstawionego w tabeli 2.

W Rozporządzeniu Ministra Skarbu z dnia 31 października 1946 roku określono również zasady sporządzania bilansu oraz sposób, w jaki należało opracować sprawozdanie. Wśród szczegółowych zasad prowadzenia rachunkowości można przytoczyć następujące zasady:

- przedmioty całkowicie zamortyzowane w okresie jednego lub więcej okresów obrachunkowych należy przedstawić w bilansie w wartości jednego złotego, jeżeli przedmiot ten bez względu na stan, w jakim się znajduje, pozostaje w przedsiębiorstwie,
- okresem obrachunkowym jest rok kalendarzowy,
- księgi należy prowadzić w języku polskim i walucie polskiej,

- osiągnięty zysk lub poniesioną stratę w poprzednim okresie obrotowym należy przy wpisaniu danych z inwentarza do arkusza bilansu i rachunku wyników włączyć do rachunku właściciela, powiększając sumę wpłaconą o osiągnięty zysk lub zmniejszając o poniesioną stratę.

Tabela 2. Bilans

AKTYWA	PASywa
I. Majątek stały 1. Place, grunty, tereny 2. Budynki, budowle i zabudowania 3. Maszyny, urządzenia techniczne i środki transportu 4. Różne nieruchomości i inwentarz żywy 5. Inne materialne składniki majątku stałego (z wyszczególnieniem) 6. Wartości niematerialne i prawne 7. Udziały w innych przedsiębiorstwach II. Majątek obrotowy 1. Środki płatnicze a) gotówka w kasie b) banki c) чеки d) weksle obce 2. Papiery wartościowe 3. Należności a) odbiorcy b) dostawcy c) inne należności krótkoterminowe d) należności długoterminowe 4. Zapasy a) materiały do wytwarzania b) materiały techniczne ruchu i inne c) opakowania d) wyroby gotowe i półgotowe e) roboty w toku f) towary handlowe III. Inne aktywa 1. Pozostałe wyżej nie wymienione aktywa 2. Rozliczenia międzyokresowe czynne	I. Kapitały własne 1. Kapitał zakładowy (majątek objęty przez Zarząd Państwowy) 2. Rezerwy kapitałowe (z wyszczególnieniem) II. Umorzenia i rezerwy 1. Umorzenie wartości majątku stałego 2. Rezerwy różne (z wyszczególnieniem) III. Kapitały obce 1. Odbiorcy 2. Dostawcy 3. Akcepty 4. Inne zobowiązania krótkoterminowe (z wyszczególnieniem) 5. Zobowiązania długoterminowe (z wyszczególnieniem) IV. Inne pasywa 1. Pozostałe osobno nie wymienione pasywa 2. Rozliczenia międzyokresowe bierne V. Zyski 1. Z poprzednich okresów rozrachunkowych 2. Za okres bieżący (sprawozdawczy) VI. Sumy pozabilansowe

Tabela 2. Bilans (cd.)

AKTYWA	PASYWA
IV. Straty	
1. Z poprzednich okresów obrachunkowych	
2. Za bieżący okres	
V. Sumy pozabilansowe	

Źródło: DzU z 1946 r. Nr 65, poz. 365.

3. Układ bilansu w 1956 roku

W świetle Rozporządzenia Ministra Skarbu z dnia 31 października 1946 zasady sporządzania bilansu w 1956 roku regulują wydane w tym czasie instrukcje Ministra Finansów w sprawie sprawozdawczości statystycznej. Bilans stanowił zestawienie sporządzane na określony dzień, w którym przedstawione zostały środki gospodarcze przedsiębiorstwa (aktywa) oraz źródła ich pochodzenia (pasywa). W celu uzyskania lepszej przejrzystości różnorodne pozycje aktywów i pasywów ujmowane były w grupy o podobnym (jednorodnym) składzie. Poza tym bilans został tak ułożony, że poszczególne grupy aktywów przeciwstawiał odpowiadającym im grupom pasywów. Tak skonstruowany bilans miał pozwalać na szybkie powiązanie składników ze źródłami ich finansowania oraz ułatwić analizę sytuacji finansowej. Poszczególne grupy dzieliły się na rozdziały i pozycje, które sumowane były oddzielnie w celu ułatwienia analizy. Wzór bilansu oznaczony był symbolem DSp – 18 i został przedstawiony w tabeli 3.

Tabela 3. Bilans

AKTYWA	PASYWA
A. Środki trwałe wpłaty na poczet zysku, środki wyłączone oraz straty	A. Fundusze własne, dotacje otrzymane, zobowiązania długoterminowe, zyski i pasywa stałe
I. Środki trwałe	I. Fundusze własne
II. Wpłaty na poczet zysku	1. Fundusz udziałowy
1. Przelewy z zysku na poczet doch.	2. Fundusz zasobowy
2. Odpisy z zysku na fundusze celowe	

Tabela 3. Bilans (cd.)

AKTYWA	PASywa
3. 4. Inne..... Ogółem rozdział II III. Środki wyłączone IV. Straty 1. Wynik działalności za rok ubiegły 2. Wynik działalności za rok bieżący Ogółem grupa A B. Środki normowane 1. Materiały w drodze 2. Materiały w przerobie 3. Materiały w magazynie 4. Przedmioty nietrwałe 5. Razem od 1 do 4 6. Produkcja w toku 7. Gospod. działów pomocniczych 8. Wyroby gotowe 9. Towary 10. Usługi wykonane 11. Towary w sieci handlowej 12. Rozliczenia międzyokresowe Razem pozycje od 6 do 12 Ogółem grupa B C. Inne aktywa I. Środki pieniężne 1. Kasa 2. Rachunek rozliczeniowy 3. Inne rachunki bankowe i pozostałe środki Ogółem rozdział I	3. Fundusz w niefinansowych inwestycjach i kapitałach remontowych Ogółem rozdział I II. Dotacje na pokrycie strat Ogółem rozdział II III. Zobowiązania długoterminowe 1. Pożyczki na ubezpieczenie funduszy własnych w obrocie: a) na niedobór funduszy własnych w obrocie b) na uzupełnienie funduszu zasobowego c) inne Ogółem rozdział III IV. Zyski 1. Wynik działalności za rok ubiegły 2. Wynik z działalności za rok bieżący V. Pasywa stałe 1. Pracownikom za płace 2. Rozrachunki z tytułu ubezpieczeń społecznych Ogółem rozdział V Ogółem grupa A B. Kredyty na środki normatywne I. Kredyt normatywny II. Kredyty ponadnormatywne 1. Na zapasy materiałów 2. Na zapasy wyrobów gotowych 3. Na zapasy półfabrykatów i produkcji w toku 4. Na zapasy towarów 5. Na nakłady przyszłych okresów 6. Na nadzwyczajne potrzeby Ogółem rozdział II C. Inne pasywa I. Kredyty bankowe 1. Kredyty inkasowe 2. Inny kredyt 3. Kredyt przeterminowany Ogółem rozdział I

Źródło: DzU z 1946 r., Nr 065, poz. 365.

4. Zasady sporządzania bilansu w 1975 roku

W roku 1975 zadaniem bilansu było przedstawienie w syntetycznej formie aktywów i pasywów jednostki gospodarczej na dzień bilansowy. Składniki te w bilansie były wykazywane według stanu na początek i na koniec okresu sprawozdawczego. Zakładano, że na początek okresu sprawozdawczego przyjmowany będzie pierwszy dzień roku kalendarzowego. W obowiązujących wzorach bilansu poszczególne grupy aktywów i pasywów zostały w odpowiedniej kolejności uszeregowane, co miało ułatwić tzw. czytanie bilansu, które miało na celu ustalenie prawidłowego wyposażenia jednostki gospodarczej w środki gospodarcze i źródła finansowania (Rozporządzenie Ministra Finansów z 15 kwietnia 1975r zmieniające rozporządzenie w sprawie ksiąg handlowych, DzU 1975 r. Nr 12, poz. 71).

Tabela 4. Bilans

AKTYWA	PASYWA
A. Środki trwałe i inwestycje	A. Fundusze w środkach trwałych i inwestycjach
Środki trwałe	Fundusz w środkach trwałych
Umorzenie środków trwałych	Fundusze na inwestycje
Rachunek środków na inwestycje	Zobowiązania działalności inwestycyjnej
Inwestycje rozpoczęte	Razem grupa A
Razem grupa A	B. Fundusze własne w obrocie i kredyty na zapasy
B. Rzeczowe środki obrotowe	Fundusz w środkach obrotowych
Materiały w drodze	Zysk netto
Materiały na składzie	Strata netto
Koszty zakupu	Podział wyniku
Odchylenia od cen ewidencyjnych	Finansowanie działalności eksploatacyjnej
Wyroby gotowe	Kredyt na zapasy
Odchylenia od kosztów planowanych	Razem grupa B
Produkcja nie zakończona	C. Inne pasywa
Nakłady przyszłych okresów	Kredyty inkasowe
Razem grupa B	Dostawy niefakturowane
C. Inne środki obrotowe	Zobowiązania wobec dostawców
Kasa	Zobowiązania wobec pracowników
Rachunek rozliczeniowy	Pozostałe zobowiązania
Należności u odbiorców	Rezerwy finansowe
Należności u pracowników	Razem grupa C
Pozostałe należności	
Roszczenia	

Tabela 4. Bilans... (cd.)

AKTYWA	PASYWA
Razem grupa C	D. Fundusze specjalne
D. Środki funduszy specjalnych	Fundusze specjalne
Razem grupa D	Razem grupa D
BILANS (A+B+C+D)	BILANS (A+B+C+D)

Źródło: DzU 1975 r. Nr 12, poz. 71.

5. Regulacje prawne z 1991 roku

W rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 roku w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości w rozdziale 5 określone zostały zasady sporządzania sprawozdań finansowych. Zgodnie z obowiązującymi przepisami jednostki sporządzały sprawozdania na dzień zamknięcia ksiąg rachunkowych. Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjne dodatkowo obowiązane były dołączyć do sprawozdania finansowego pisemne sprawozdanie z działalności spółki, które powinno zawierać informacje dotyczące:

- sytuacji gospodarczej i finansowej,
- przewidywanych kierunków rozwoju spółki,
- stanu i kierunku zmian w zakresie wyposażenia spółki w składniki majątku trwałego,
- wartości nominalnych nabytych własnych akcji/udziałów,
- możliwości płatniczych spółki,
- sytuacji kadrowej.

Sprawozdanie finansowe i załączona do niego informacja z działalności spółki powinny być sporządzone w sposób rzetelny i jasno przedstawiać obraz stanu i sytuacji finansowej spółki. Jednostki przekazywały sprawozdania finansowe właściwemu dla ich siedziby urzędowi skarbowemu. Jednostki, które prowadziły działalność gospodarczą na niewielką skalę, mogły sporządzać uproszczony bilans i rachunek wyników, podając informacje oznaczone literami i cyframi rzymskimi. Za jednostki prowadzące dzia-

łałość na niewielką skalę uważane były te, które spełniały równocześnie dwa z trzech warunków:

- 1) liczba zatrudnionych przez jednostkę nie przekracza 50 osób,
- 2) łączna suma aktywów lub pasywów w poprzednim roku obrotowym była niższa od 3000-krotnej kwoty wyznaczonej jako dolna granica zaliczania składników majątkowych do środków trwałych,
- 3) przychód osiągnięty przez jednostkę ze sprzedaży produktów i towarów w poprzednim roku obrotowym nie był większy od 10-krotnej kwoty ustalonej przepisem, która wynosiła 2 500 000,00

Pozycje bilansowe powinny być przedstawione z uwzględnieniem wartości za poprzedni i bieżący rok obrotowy w następującej kolejności:

AKTYWA

A. Aktywa zmniejszające kapitały własne.

- I. Należne wpłaty na poczet kapitału.

B. Majątek trwały.

- I. Rzeczowe i zrównane z nimi składniki majątku trwałego.

1. Grunty.
2. Budynki i budowle.
3. Urządzenia techniczne, maszyny, wyposażenie produkcyjne i handlowe.
4. Środki transportu.
5. Inne środki trwałe.
6. Wyposażenie.
7. Inwestycje rozpoczęte.
8. Należności z tytułu zaliczek na inwestycje.

- II. Wartości niematerialne i prawne.

1. Nabyte koncesje, patenty, licencje, znaki towarowe i podobne wartości.
2. Wartości firmy.
3. Należności z tytułu zaliczek na wartości niematerialne i prawne.

- III. Finansowe składniki majątku trwałego.

1. Udziały w obcych jednostkach.
2. Długoterminowe papiery wartościowe.
3. Udzielone pożyczki długoterminowe.
4. Inne finansowe składniki majątku trwałego.

C. Majątek obrotowy.**I. Zapasy.**

1. Materiały.
2. Produkcja nie zakończona.
3. Produkty gotowe.
4. Towary.
5. Zaliczki na poczet dostaw zapasów.

II. Należności i roszczenia.

1. Należności z tytułu dostaw, robót i usług.
2. Należności od budżetów.
3. Należności wewnątrzzakładowe.
4. Pozostałe należności.
5. Roszczenia sporne.

III. Środki pieniężne.

1. Środki pieniężne w kasie.
2. Środki pieniężne w banku.
3. Inne środki pieniężne.

IV. Krótkoterminowe papiery wartościowe.**V. Rozliczenia międzyokresowe.****D. Inne aktywa.****I.****PASYWA****A. Kapitały (fundusze) własne.****I. Kapitały.****1.****II. Kapitał za sprzedaży akcji własnych powyżej ich wartości nominalnej.****III. Fundusze****1.****IV. Zmiany kapitałów (funduszy) na skutek przeszacowania aktywów lub pasywów.****V. Nierozliczony wynik finansowy z lat ubiegłych.**

1. Zysk.
 2. Strata.
- B. Kredyty i pożyczki.
- I. Długoterminowe kredyty i pożyczki.
 1. Kredyty bankowe.
 2. Pożyczki.
 - II. Pozostałe kredyty i pożyczki.
 1. Kredyty bankowe.
 2. Pożyczki.
 - III. Kredyty bankowe i pożyczki przeterminowane.
- C. Zobowiązania, fundusze specjalne i rozliczenia międzynarodowe.
- I. Zobowiązania.
 1. Zobowiązania z tytułu dostaw, robót i usług.
 2. Zobowiązania wekslowe.
 3. Zobowiązania wobec budżetów.
 4. Zobowiązania z tytułu wynagrodzeń.
 5. Zobowiązania wewnątrzzakładowe.
 6. Pozostałe zobowiązania.
 - II. Fundusze specjalne.
 1. Zakładowy fundusz socjalny.
 2. Zakładowy fundusz mieszkaniowy.
 3. Inne fundusze specjalne.
 - III. Rozliczenia międzyokresowe.
 1. Przychody przyszłych okresów.
 2. Rozliczenia międzyokresowe.
- D. Rezerwy i inne pasywa.
- I. Rezerwy.
 1.
 - II. Inne pasywa.
 1.
- E. Wynik finansowy.
- I. Wynik netto.
 1. Zysk (wielkość dodatnia).
 2. Strata (wielkość ujemna).

Jednostki do sporządzonego bilansu musiały podać dane uzupełniające:

- 1) wartość umorzenia podlegających amortyzacji aktywów oznaczonych cyframi rzymskimi w dziale B bilansu,
- 2) kwotę należności, roszczeń i zobowiązań z podziałem na krótko- i długoterminowe,
- 3) kwotę wszystkich zobowiązań warunkowych z ewidencji pozabilansowej,
- 4) wartość aparatury badawczej zaliczanej do kosztów związanych z wykonaniem prac badawczo-rozwojowych.

Podsumowanie

Sprawozdania finansowe stanowią finalny produkt rachunkowości, jednak na przestrzeni lat zmieniały się zasady ich sporządzania, struktura i treść. Zmiany zachodzące w sprawozdaniu wynikały ze zmian, jakie zachodziły w gospodarce, jak i wciąż nowych potrzeb użytkowników sprawozdań. Celem sprawozdania finansowego jest przedstawienie informacji dotyczącej stanu składników majątkowych i źródeł ich finansowania, a także przebiegu procesów gospodarczych oraz osiągniętych rzeczowych i finansowych wyników działalności. Każde sprawozdanie miało być sporządzone w sposób rzetelny i odzwierciedlać rzeczywistą sytuację jednostki. Dane wynikające ze sprawozdań były wykorzystywane na użytek wewnętrzny i stanowiły podstawę zarządzania. Analizując treść i strukturę bilansu, można doszukać się zarówno podobieństw, jak i różnic. Na przykład określenia poszczególnych grup składników w bilansie. Ogólnie majątek jednostki dzieli się na trwały i obrotowy. Nazwy tych grup zmieniały się w czasie zgodnie z tabelą 5.

Tabela 5. Stosowane określenia majątku trwałego i obrotowego

Rok	Nazwa	
1934	majątek stały	majątek płynny
1946	majątek stały	majątek obrotowy

Tabela 5. Stosowane określenia... (cd.)

Rok	Nazwa	
1956	środki trwałe	środki normowane
1975	środki trwałe i inwestycje	rzeczowe i inne środki obrotowe
1991	majątek trwały	majątek obrotowy

Źródło: opracowanie własne.

Pozycje wykazywane w bilansie zmieniały swoje nazwy, kolejność oraz strony w bilansie. Jeżeli jednostka wskutek prowadzonej działalności poniosła stratę, to w latach 1934, 1946 i 1956 przedstawiano wielkość straty po stronie aktywów, i stanowiła ona pozycję kontrpasywną zwiększającą sumę bilansową. W roku 1975 i latach późniejszych strata wykazywana była po stronie pasywów, a jej wielkość zmniejszała sumę bilansową.

Sposób oznaczania w bilansie poszczególnych pozycji dokonywany był za pomocą cyfr rzymskich i arabskich, a od roku 1956 pojawiło się również oznaczenie literowe (duże litery).

W 1934 roku po stronie aktywów wyszczególniono pozycję „inwentarz żywy” jako składnik majątku trwałego. W późniejszych latach pozycja ta nie była przedstawiana w bilansie jako osobny składnik majątkowy. Warto również zwrócić uwagę na zastosowanie metody brutto i netto w prezentacji składników majątkowych, do roku 1956 majątek był prezentowany w bilansie w wartości brutto, uwzględniając po stronie aktywów wartość majątku stałego, a po stronie pasywów umorzenie wartości majątku stałego. W roku 1975 po stronie aktywów prezentowano wartość brutto środków trwałych, podając następnie po tej samej stronie wartość ich umorzenia. Od 1991 roku w bilansie nie podaje się wartości umorzenia środków trwałych, do ich wyceny bilansowej stosowana jest wartość netto.

W 1946 roku pierwszy raz w bilansie pojawiają się informacje na temat rozliczeń międzyokresowych, wyodrębniając po stronie aktywów rozliczenia międzyokresowe czynne, a po stronie pasywów rozliczenia międzyokresowe bierne. W 1956 roku po stronie aktywów mamy do czynienia z rozliczeniami międzyokresowymi bez określenia ich charakteru, natomiast po stronie pasywów pojawiają się Kredyty ponadnormatywne na nakłady przyszłych okresów. Od 1975 do 1991 roku nie występują

rozliczenia międzyokresowe, co jest uwarunkowane charakterem polskiej gospodarki.

Ze względu na formę własności można zwrócić uwagę na stosowane nazewnictwo dotyczące własnych źródeł finansowania. Określenie „kapitały własne” funkcjonowało do 1956 roku, po czym zostało zamienione na „fundusze własne”, powrót do nazwy „kapitał własny” nastąpił w 1991 roku.

Przyczyny różnic mają złożony charakter i dla przykładu można wymienić kilka z nich, a wynikają one:

- ze zmian zachodzących w gospodarce,
- zmian wynikających z nazewnictwa,
- sposobu grupowania poszczególnych składników,
- dostosowania przepisów prawnych do regulacji międzynarodowych,
- zmieniających się oczekiwań użytkowników sprawozdań finansowych.

Sprawozdanie finansowe jednostek gospodarczych stanowi podstawę przeprowadzenia analizy sytuacji finansowej, która może być dokonana w czasie i przestrzeni. Jednak z przedstawionych informacji wynika, że zasady sporządzania bilansu różnią się i nie można ich uznać za porównywalne.

Literatura

- Błaszkieicz A., Bogdanowicz M. (1956), *Sprawozdania finansowe i wybrane zagadnienia analiz działalności gospodarczej*, Zakład Doskonalenia Rzemiosła, Stalinogród.
- Górniak S. (1948), *Zasady nauki o bilansach*, Wydawnictwo „Horyzont”, Kraków.
- Gmytrasiewicz M., Karmańska A., Olchowicz I. (1999), *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa.
- Matuszewicz J. (1977), *Rachunkowość przedsiębiorstw przemysłowych*, PWE, Warszawa.
- Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 czerwca 1934 r, Kodeks handlowy, DzU z 1934 r. Nr 84, poz. 610.
- Rozporządzenie Ministra Skarbu z 31 października 1946, o księgach handlowych uproszczonych i podatkowych, DzU z 1946 r. Nr 65, poz. 365.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991, w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości, DzU z 1991 r. Nr 10, poz. 35.

Streszczenie

W artykule scharakteryzowano elementy sprawozdania finansowego, sporządzonego przez jednostki gospodarcze w świetle obowiązujących przepisów prawnych. W dalszej części opisano zasady sporządzania bilansu w wybranych latach w okresie 1934–1991 roku. Zasady te przedstawiono na podstawie obowiązujących wówczas przepisów prawnych. W artykule określono metody prezentacji bilansu oraz wykaz składników w nim zawartych. W podsumowaniu przedstawiono podobieństwa i różnice w sporządzaniu bilansu oraz wskazano przyczyny powstawania różnic.

Słowa kluczowe: bilans, sprawozdanie finansowe, regulacje prawne.

Rules of preparing balance in Poland – in chosen years – from 1934–1991

Summary

The article characterizes of the finance statement, prepared by economic units in accordance with existing legal regulations. In further parts rules of forming the property – balance in the chosen years in the period from 1934 to 1991 has been described. These rules were presented on the basis of the then existing legal regulations. The article defines methods of the introduction of the balance and the list of its components. In the recapitulations and differences in preparing the balance has been presented and reasons of formation of differences has been shown.

Keywords: balance, finance statement, legal regulations.

Edward Wiszniowski*

Pomiar ryzyka ekstremalnego w rachunkowości banków

Wprowadzenie

Jednym ze skutków światowego kryzysu finansowego, a jednocześnie działaniem zapobiegającym podobnym zjawiskom w przyszłości jest ukierunkowanie badań naukowych i działań praktycznych na ryzyko, którego jedną z przyjętych definicji jest mierzalna niepewność (Knight, 1921). Pomiar wartości należy do podstawowych zadań rachunkowości, co w sytuacji konieczności prezentowania pełnej i wiarygodnej informacji ekonomicznej stawia przed nią nowe zadania i wyzwania. W przypadku banków, uznawanych powszechnie za sprawców kryzysu, znaczenie takiej informacji trudno przecenić (*Raport o stabilności...* 2010). Jak zauważa Bronisław Micherda (2010, s. 9), podstawowym zadaniem rachunkowości, jako pragmatycznego systemu informacyjno-kontrolnego jest tworzenie wiarygodnego obrazu działalności jednostek gospodarczych, prezentowanego w postaci sprawozdania finansowego oraz ocen i opinii z nim związanych. Z kolei A. Karmańska (2008, s. 15–16) stwierdza, że współczesne badania naukowe w dziedzinie rachunkowości muszą być interdyscyplinarne, obejmując nie tylko ewidencję i analizę, ale także metodykę wykorzystywania z tej analizy obserwacji, jako systemu wczesnego

* Dr inż. Edward Wiszniowski, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Katedra Rachunkowości Finansowej i Kontroli, adiunkt, e-mail: edward.wiszniowski@ue.wroc.pl.

ostrzegania, zarówno poprzez użycie narzędzi rachunkowości zarządczej, jak i koncepcji rachunkowości finansowej.

Jednym z obszarów analizy ryzyka bankowego jest test warunków skrajnych (*stress test*), będący systemem wczesnego ostrzegania przed zagrożeniem bytu ekonomicznego, a zarazem prawnego banku. Jest to narzędzie badające wytrzymałość instytucji finansowej na zjawiska ekstremalne, a jego działanie polega na przyjęciu skrajnie niekorzystnych parametrów ekonomicznych i obserwacji skutków tych zmian.

Zarówno międzynarodowe, jak i krajowe normy prawne, w sposób bezpośredni lub pośredni, zobowiązują banki do przeprowadzania testów warunków skrajnych i raportowania ich wyników. Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej nr 7 wymaga, aby przeprowadzenie analizy wrażliwości pokazywało wpływ czynników ryzyka na wynik finansowy i kapitały własne (MSSF 7, §18). Krajowe normy rachunkowości nie podają wprost konieczności badania ekstremalnego banków, ale regulacje prawne wydawane przez Komisję Nadzoru Finansowego (np. uchwały nr 385/2008 i 76/2010 KNF oraz rekomendacje S i T KNF) w sposób jednoznaczny wymuszają ich przeprowadzanie i raportowanie.

Praktyka gospodarcza pokazuje, że większe banki posiadają wyodrębnione jednostki organizacyjne zajmujące się badaniem ryzyka, natomiast w bankach mniejszych, do których należy zaliczyć banki spółdzielcze, zadania związane z analizą i raportowaniem ryzyka są realizowane przez komórki rachunkowości, a niejednokrotnie, z uwagi na niedobory kadrowe (koszty), proces ten jest realizowany przez głównych księgowych.

Inspiracją do napisania niniejszego artykułu były wyniki badań ankietowych, prowadzonych podczas szkoleń pracowników banków spółdzielczych w latach 2009–2011. Szkolenia te związane były ze zmianami w rachunkowości banków, a badania ankietowe przeprowadzono na jednym ze szkoleń i dotyczyły one stosowania testów warunków skrajnych w praktyce. Jednocześnie, wobec braku wzorców i praktycznych rozwiązań, uczestnicy szkoleń (łącznie około 350 osób reprezentujących około 150 banków spółdzielczych) otrzymywali opracowane przez autora niniejszego artykułu, aplikacje informatyczne, które umożliwiały dokonywanie symulacji i analiz wytrzymałościowych. Obecnie, modele te stosowane

są w około 100 bankach spółdzielczych, co potwierdza ich skuteczność i przydatność.

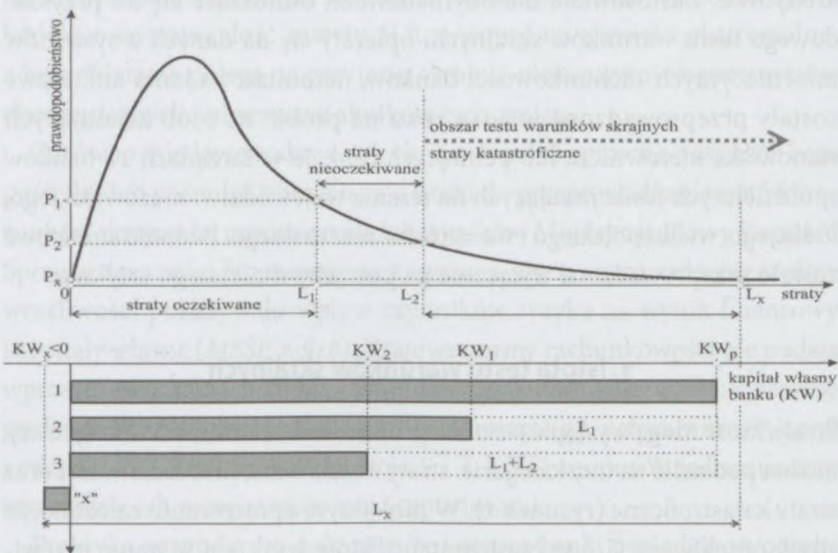
Celem artykułu jest pokazanie istoty testu warunków skrajnych oraz prezentacja propozycji testowania ekstremalnego ze względu na ryzyko kredytowe. Zastosowane metody badawcze, odnoszące się do przykładowego testu warunków skrajnych, opierały się na danych z systemów informacyjnych rachunkowości banków, natomiast badania ankietowe zostały przeprowadzone w 2011 roku na próbie 22 osób zajmujących stanowiska kierownicze lub pełniących funkcje w zarządach 10 banków spółdzielczych funkcjonujących na terenie województw: mazowieckiego, łódzkiego, wielkopolskiego i warmińsko-mazurskiego. Badanie ankietowe zostało przeprowadzone wyłącznie na potrzeby niniejszego artykułu.

1. Istota testu warunków skrajnych

Straty, które mogą wystąpić wskutek prowadzenia działalności kredytowej, można podzielić na trzy kategorie: straty oczekiwane, nieoczekiwane i oraz straty katastroficzne (rysunek 1). W niniejszym opracowaniu założono, że straty oczekiwane (L_1) są tymi stratami, które bank jest w stanie przewidzieć. Prawdopodobieństwo ich wystąpienia jest wysokie, a perspektywne wyznaczanie wielkości tych strat (L_1) może odbywać się na podstawie danych historycznych. Cechą strat oczekiwanych powinna być możliwość ich pełnej absorpcji przez bieżący lub planowany wynik finansowy.

Jeżeli przyjąć, że kapitały (fundusze) własne banku obejmują także bieżący wynik finansowy, co w dolnej części rysunku 1 w sytuacji 1 oznaczono jako KW_p , wówczas buforem zabezpieczającym bank przed stratami oczekiwanymi jest różnica: $L_1 = KW_p - KW_1$. Z kolei oddziaływanie strat nieoczekiwanych na kapitały własne powinno być na tyle ograniczone, aby współczynnik wypłacalności banku nie spadł poniżej minimalnego poziomu 8%, co stanowi dolną dopuszczalną jego granicę wymaganą prawem bankowym. Prawdopodobieństwo wystąpienia strat nieoczekiwanych jest niższe niż w przypadku strat oczekiwanych, a górna wartość absorpcji tych strat powinna wynosić: $KW_2 = KW_p - (L_1 + L_2)$. Straty przewyższające łączną wartość strat oczekiwanych i nieoczekiwanych są stratami katastro-

ficznymi i prawdopodobieństwo ich wystąpienia jest najniższe. W takich okolicznościach wysokość kapitałów własnych jest niewystarczająca do prowadzenia dalszej działalności. Poziom strat katastroficznych oznaczono symbolem L_x , a ich niedobór jako „x”.



Rysunek 1. Rozkład strat w ryzyku kredytowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Iwanicz-Drozdowska, 2005.

Badanie górnej wartości strat nieoczekiwanych, które odpowiadają dolnej wielkości strat katastroficznych, należy uznać za istotny element zarządzania ryzykiem. Brak znajomości takiej granicy uniemożliwia wyznaczanie limitów dla poszczególnych rodzajów ryzyka i oznacza nieokreśloną charakterystykę banku ze względu na występujące zagrożenia.

2. Wyniki badania ankietowego w zakresie stosowania stress testów

W celu określenia stopnia znajomości problematyki oraz wykorzystywania testów warunków skrajnych przy badaniu ryzyka w sektorze banków spółdzielczych autor niniejszego artykułu przeprowadził badania ankietowe

z zapewnieniem ich anonimowości. Pytania zostały podzielone na kilka kategorii: ogólne – dotyczące wykorzystania, znajomości oraz stosowania testów warunków skrajnych, częstotliwości i rodzaju testowanego ryzyka bankowego, stosowanych modeli oraz ujawnienia wyników testów w ramach rocznych sprawozdań finansowych lub odrębnych raportów, np. na stronach internetowych banków.

Tabela 1. Wyniki badania ankietowego dotyczącego testów warunków skrajnych

Kategoria pytań	Tak	Nie	Nie wiem lub brak odpowiedzi
1. Wykonywanie testów warunków skrajnych w bankach	72,7%	27,3%	–
2. Potrzeba udoskonalenia modeli	72,7%	–	27,3%
3. Określenie dolnej lub górnej granicy symulowanych parametrów	22,7%	40,9%	36,4%
4. Potrzeba i sens stosowania	77,3%	9,1%	13,6%
5. Znajomość problematyki	40,9%	45,5%	13,6%
6. Zastosowanie do ekspozycji kredytowych finansujących nieruchomości oraz zabezpieczonymi hipotecznie	45,5%	22,7%	31,8%
7. Zastosowanie w odniesieniu do detalicznych ekspozycji kredytowych	31,8%	27,3%	40,9%
8. Zastosowanie przy sporządzaniu planów finansowych	13,6%	27,3%	40,9%
9. Potrzeba opracowania jednolitego modelu dla banków spółdzielczych	81,8%	–	18,2%
10. Uszczegółowienie wytycznych przez KNF	81,8%	–	18,2%
11. Ujawnienia wyników testu warunków skrajnych interesariuszom zewnętrznym	18,2%	45,5%	36,3%

Źródło: opracowanie własne.

Ponad jedna czwarta badanych banków nie wykonywała w ogóle stress testów i prawie taka sama część nie widziała potrzeby lub nie wiedziała, czy jest sens stosowania tego typu analiz. Zaledwie 45,5% banków wykorzystywało testy przy analizie ekspozycji kredytowych. Niepokojącym

zjawiskiem jest bardzo niski, bo wynoszący zaledwie 13,6%, udział banków przeprowadzających testy warunków skrajnych przy sporządzaniu planów finansowych. Może to dać podstawy do twierdzenia o niedostatecznym przygotowaniu banków spółdzielczych na nagłe i nieoczekiwane zmiany otoczenia. Dominująca część ankietowanych jednostek (81,8%) oczekiwała od KNF wydania szczegółowych wytycznych oraz wskazywała potrzebę opracowania jednolitego modelu analitycznego dla sektora. Te banki, które wskazały stosowanie testów warunków skrajnych, podały, że częstotliwość wykonywanych analiz jest następująca:

- jeden raz w roku – 9,1%,
- co pół roku – 13,6%,
- co kwartał 40,9%,
- na bieżąco – 4,5%,
- „nie wiem” lub brak odpowiedzi – 31,8%.

Prawie połowa ankietowanych stwierdziła, że nie ujawnia danych o wynikach testów, a ponad jedna trzecia nie wiedziała, czy dane takie są ujawniane. Żaden z banków nie ujawniał wyników stress testów w ramach informacji dodatkowej do rocznego sprawozdania finansowego, natomiast te banki, które ujawniały wyniki (18,2%), dokonywały tego w ramach odrębnych raportów o ryzyku, zamieszczając wybrane informacje na swoich stronach internetowych.

Badania zostały przeprowadzone na losowej próbie banków spółdzielczych i nie upoważniają do postawienia ogólnych wniosków opisujących sektor bankowości spółdzielczej. Dane te są jednak sygnałem nakazującym podejmowanie działań wspierających pomiar ryzyka kredytowego w warunkach ekstremalnych.

3. Konstrukcja testu warunków skrajnych

W niniejszym artykule symulację warunków ekstremalnych ograniczono do ryzyka kredytowego, które jest zdefiniowane w § 45 MSSF 7 i oznacza sytuację, w której jedna ze stron instrumentu finansowego, niewywiązując się ze swoich zobowiązań, spowoduje poniesienie strat finansowych przez drugą ze stron.

Podstawowym i najważniejszym miernikiem w ocenie bezpieczeństwa banków jest współczynnik wypłacalności. O istotności tego wskaźnika świadczy fakt, że istnieje obowiązek podawania jego wartości na formularzu bilansu rocznego banku. Zgodnie z art. 128 ust. 1 pkt 3 prawa bankowego, wartość współczynnika wypłacalności dla banku funkcjonującego powyżej dwóch lat nie może być niższa niż 8%, a jego matematyczna formuła jest ilorazem, którego licznikiem jest suma funduszy własnych powiększonych o kapitał krótkoterminowy, a mianownikiem pomnożony przez 12,5 całkowity wymóg kapitałowy (uchwała nr 76/2010 KNF, § 10):

$$SR = \frac{FW + KK}{12,5 \cdot CWK} \geq 8\% \quad (1),$$

gdzie:

FW – fundusze własne banku,

KK – kapitał krótkoterminowy,

CWK – całkowity wymóg kapitałowy.

Chcąc dokonać identyfikacji zmiennych kształtujących współczynnik wypłacalności, niezbędna jest jego dekompozycja oraz określenie istotności zmiennych kształtujących wartość.

Tabela 2. Struktura zmiennych kształtujących współczynnik wypłacalności w sektorze bankowym za lata 2009–2011

Wyszczególnienie	31.12.1009	31.12.2010	31.12.2011
1. Fundusze własne i kapitał krótkoterminowy, w tym:	100,0%	100,0%	100,0%
a) kapitał krótkoterminowy	0,3%	0,3%	0,3%
2. Wymogi kapitałowe (CWK) z tytułu ryzyka:	100,0%	100,0%	100,0%
a) kredytowego	87,2%	87,5%	88,4%
b) operacyjnego	11,0%	10,4%	9,4%
c) rozliczenia-dostawy	0,1%	0,1%	0,0%
d) cen kapitałowych papierów wartościowych	0,5%	0,8%	0,6%

Tabela 2. Struktura zmiennych (cd.)

Wyszczególnienie	31.12.1009	31.12.2010	31.12.2011
e) ogólnego stóp procentowych	1,1%	0,9%	0,9%
f) inne	0,1%	0,3%	0,7%
3. Razem 2a) + 2b)	98,2%	98,0%	98,8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie (KNF, 2012).

Wielkość kapitału krótkoterminowego w znikomym stopniu oddziałuje na wartość licznika ułamka we wzorze (1), a więc jego pominięcie nie spowoduje istotnego błędu obliczeń. W strukturze CWK istotnymi pozycjami są wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kredytowego oraz operacyjnego, których udział w CWK w latach 2009–2011 wynosił średnio ponad 98%, przy czym dominującą i rosnącą pozycję zajmował wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kredytowego, a jego udział w całkowitym wymogu kapitałowym na koniec 2011 roku wynosił 88,4%. Można więc założyć, że współczynnik wypłacalności zależy od wymogów kapitałowych na ryzyko kredytowe i ryzyko operacyjne. Zmodyfikowany wzór na obliczenie współczynnika wypłacalności przybierze zatem postać:

$$\begin{aligned}
 SR &= \frac{FW + (KK \approx 0)}{12,5 \cdot WKRK + 12,5 \cdot WKRO + 12,5 \cdot (WKPR \approx 0)} = \\
 &= \frac{FW}{12,5 \cdot WKRK + 12,5 \cdot WKRO} \geq 8\% \quad (2),
 \end{aligned}$$

gdzie:

WKRK – wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kredytowego, który jest równy aktywom ważonym ryzykiem (AWR) pomnożonym przez 8%,

WKRO – wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka operacyjnego.

Ostatecznie, zależność na współczynnik wypłacalności przybierze postać:

$$SR = \frac{FW}{AWR + 12,5 \cdot WKRO} \geq 8\% \quad (3).$$

Aktywa ważone ryzykiem są obliczane jako iloczyn wartości bilansowych poszczególnych pozycji aktywów i nadzorczych wag ryzyka, natomiast wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka operacyjnego w bankach spółdzielczych jest obliczany metodą podstawowego wskaźnika, która sprowadza się do wyznaczenia średniej arytmetycznej nieujemnych wyników z ostatnich trzech lat, obliczonych według algorytmu nadzorczego (uchwała nr 76/2010 KNF). W związku z powyższym, WKRO jest wielkością stałą, bo odwołuje się do wartości historycznych, a to oznacza, że testowaniu podlegają aktywa ważone ryzykiem.

4. Przykład testu warunków skrajnych

Obliczenia przeprowadzono w odniesieniu do części portfela kredytowego, obejmującego ekspozycje kredytowe stanowiące co najmniej 5% funduszy własnych banku i jednocześnie zabezpieczone hipotekami na nieruchomościach lub w formie przewłaszczeń bądź zastawów rejestrowych na rzeczach ruchomych, natomiast symulacje odporności jednostki na pogarszające się parametry wejściowe przeprowadzono w ramach dwóch scenariuszy przy zastosowaniu metody Monte Carlo z użyciem arkusza kalkulacyjnego Excel.

Pierwszy scenariusz zakładał jednocześnie pogarszanie się analizowanej części portfela kredytowego oraz spadek cen na rynku zabezpieczeń (punktowy przedział zmian wynosił 1%). W ramach drugiego scenariusza, zakładającego niezmienną jakość portfela kredytowego (pogorszenie o 32% badanej grupy w stosunku do stanu wyjściowego), przeprowadzono test wpływu zmiany cen na rynku zabezpieczeń na wynik finansowy, kapitały własne banku oraz współczynnik wypłacalności. Wszystkie symulacje przeprowadzono w pełnym przedziale zmian, tj. od 0 do 100%.

Tabela 3. Parametry wyjściowe banku

Wyszczególnienie	Wartość w tys. zł
1. Dolna wartość progowa ekspozycji kredytowej	805,46
2. Stan bilansowy badanych ekspozycji	52 618,80

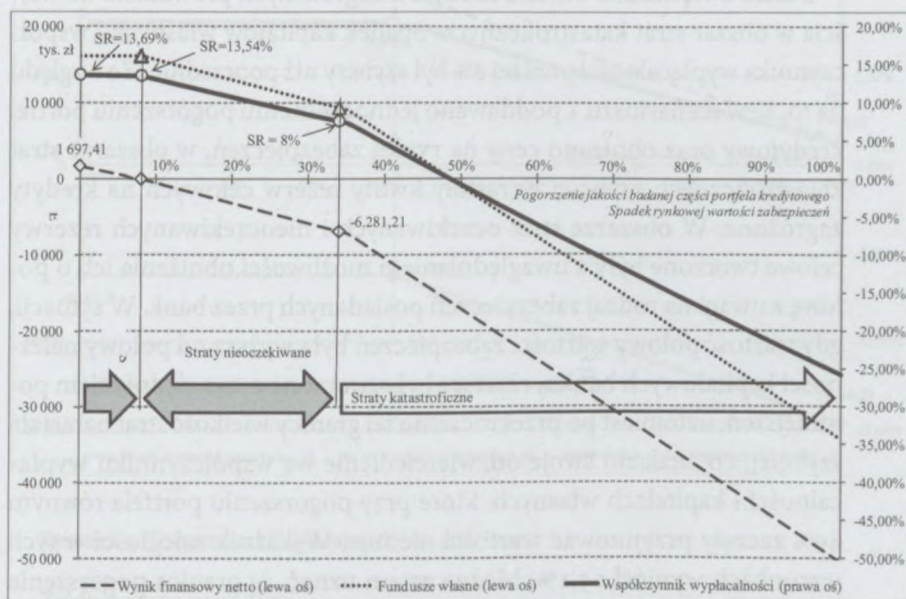
Tabela 3. Parametry wyjściowe... (cd.)

Wyszczególnienie	Wartość w tys. zł
3. Wartość rynkowa zabezpieczeń	28 600,00
4. Fundusze własne banku	16 109,10
5. Wynik finansowy netto na dzień analizy	+1 697,41
6. Współczynnik wypłacalności	+13,69%
7. Wskaźnik zaległości (stosunek kredytów zagrożonych do kredytów ogółem)	3,10%
8. Ekspozycje niekredytowe ważone ryzykiem, z tego:	63 876,60
8.1. ważone ryzykiem 0%	4 047,90
8.2. ważone ryzykiem 20%	53 315,40
8.3. ważone ryzykiem 50%	0,00
8.4. ważone ryzykiem 100%	6 486,30
9. Ekspozycje kredytowe ogółem, z tego:	109 746,90
9.1. wobec jednostek samorządu terytorialnego (waga 20%)	6 351,90
9.2. zabezpieczone na nieruchomościach mieszkalnych (waga 35%)	21 999,90
9.3. zabezpieczone na nieruchomościach komercyjnych (waga 50%)	2 560,80
9.4. detaliczne ekspozycje kredytowe (waga 75%)	25 140,30
9.5. pozostałe ekspozycje kredytowe	50 141,10
10. Zagrożone ekspozycje kredytowe	3 372,90
11. Wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kredytowego	99 805,35
12. Wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka operacyjnego	17 906,25
13. Całkowity wymóg kapitałowy	117 711,60

Źródło: opracowanie własne.

Obszar strat oczekiwanych, rozumiany jako przedział pomiędzy rzeczywistym wynikiem finansowym banku (+1 697,41 tys. zł) a efektem symulowanej wartości pogarszającego się portfela kredytowego, przy której wynik finansowy jest równy (lub bliski) zero, odpowiada 8,15%, co w kwotach bezwzględnych wynosi 4 209,50 tys. zł. Dla tej wartości wskaźnik zaległości wynosił 6,9%, co przy pierwotnym wskaźniku 3,1% oznaczało ponaddwukrotny wzrost. Współczynnik wypłacalności dla tych warunków wynosił 13,54%. Początkowy, wolny spadek współczynnika wypłacalności z pier-

wotnych 13,69% należy tłumaczyć brakiem obciążeń kapitałów własnych (strata jeszcze nie występowała) i wolno oddziałującą na współczynnik zmianą wartości aktywów ważonych ryzykiem (wzrost AWR).



Rysunek 2. Test warunków skrajnych – scenariusz 1

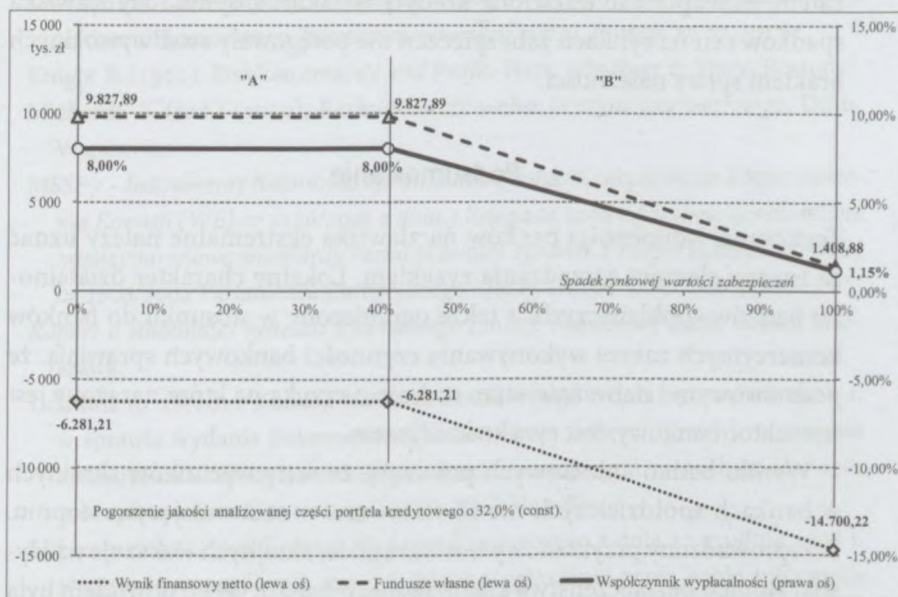
Źródło: opracowanie własne.

Dalsze pogarszanie portfela kredytowego banku miało na celu uchwycenie sytuacji, w której współczynnik wypłacalności osiągnie minimalną wartość 8%. Stało się to w przedziale pomiędzy 32 a 33-procentowym pogorszeniu jakości wybranej części portfela. Wartość strat nieoczekiwanych wyniosła -6 281,21 tys. zł, a wskaźnik zaległości 18,4%. Górna wartość strat nieoczekiwanych stwarzała realne zagrożenie dla dalszego funkcjonowania banku. Wartość zysku narażonego na ryzyko wynosiła 7 978,41 tys. zł, co odpowiadało 49,5% wartości początkowej kapitałów własnych. Analizowany bank posiadał wystarczająco wysoki bufor w po-

staci bieżącego wyniku finansowego i kapitałów własnych, aby w porę zapobiec niekorzystnym zjawiskom, np. poprzez wzmocnienie zabezpieczeń ekspozycji kredytowych.

Dalsze zwiększanie udziału kredytów zagrożonych prowadziło do wejścia w obszar strat katastroficznych. Spadek kapitałów własnych i współczynnika wypłacalności poniżej 8% był szybszy niż poprzednio. Ze względu na to, że w scenariuszu 1 poddawano jednoczesnemu pogorszeniu portfel kredytowy oraz obniżano ceny na rynku zabezpieczeń, w obszarze strat katastroficznych szybciej wzrastały kwoty rezerw celowych na kredyty zagrożone. W obszarze strat oczekiwanych i nieoczekiwanych rezerwy celowe tworzone były z uwzględnieniem możliwości obniżenia ich o połowę z uwagi na rodzaj zabezpieczeń posiadanych przez bank. W sytuacji, gdy wartość połowy wartości zabezpieczeń była wyższa od połowy należności kapitałowych banku, rezerwy były tworzone z uwzględnieniem pomniejszych, natomiast po przekroczeniu tej granicy wielkość strat narastała szybciej, co znalazło swoje odzwierciedlenie we współczynniku wypłacalności i kapitałach własnych, które przy pogorszeniu portfela równym 49% zaczęły przyjmować wartości ujemne. Wskaźnik zaległości w tych warunkach wyniósł 25,1%. Można zatem uznać, że granica pogorszenia portfela kredytowego równa 49% jest realną granicą strat katastroficznych. Jeżeli bowiem założyć, że banki nie podlegałyby przepisom nadzorczym, przekroczenie powyższej granicy wywołałoby wystąpienie ujemnych kapitałów własnych, co zmusiłoby zarząd takiej instytucji do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości w myśl obowiązujących przepisów prawa upadłościowego i naprawczego.

Celem drugiego scenariusza było pokazanie sposobu oddziaływania spadku wartości zabezpieczeń na sytuację banku. O ile banki mogą mieć wpływ na jakość portfela kredytowego, to można przyjąć, że ceny na rynku zabezpieczeń pozostają poza obszarem ich oddziaływania. Rodzi się więc pytanie, w jakim stopniu zjawiska kryzysowe na rynku zabezpieczeń mogą oddziaływać na sytuację banków?



Rysunek 3. Test warunków skrajnych – scenariusz 2

Źródło: opracowanie własne.

Spadek rynkowej wartości zabezpieczeń powoduje konieczność tworzenia rezerw w kwotach wyższych, gdyż rośnie wówczas zagrożenie niez uzyskania kwot według pierwotnie określonych wartości. Aby w pełni zaprezentować to zjawisko, założono, że analizowany portfel kredytowy uległ pogorszeniu o 32% w stosunku do wartości pierwotnej. W tej sytuacji dochodziło bowiem do zrównania połowy wartości zadłużenia kredytobiorców z połową wartości rynkowej zabezpieczeń. Zakładając, że jakość portfela kredytowego nie będzie podlegała żadnym zmianom, dokonano symulacji wartości zabezpieczeń od momentu ich pierwotnej wartości rynkowej do wartości równej zero. Górna granica spadku była wprawdzie stanem nierealnym, ale jak wspomniano wcześniej, w przykładzie chodziło wyłącznie o pokazanie sposobu oddziaływania rynku na sytuację banku. Dla powyższych założeń analizowany bank wykazywał rosnącą stratę oraz spadek kapitałów własnych i współczynnika wypłacalności. Banki powinny

zatem, zabezpieczać udzielone kredyty w takim stopniu, aby zjawiska spadków cen na rynkach zabezpieczeń nie potęgowały strat wywołanych brakiem spłaty należności.

Podsumowanie

Testowanie odporności banków na zjawiska ekstremalne należy uznać za istotny element zarządzania ryzykiem. Lokalny charakter działalności banków spółdzielczych, a także ograniczony w stosunku do banków komercyjnych zakres wykonywania czynności bankowych sprawiają, że podstawowym i najważniejszym rodzajem ryzyka na które narażony jest ten sektor bankowy, jest ryzyko kredytowe.

Wyniki badań ankietowych pokazują, że testy warunków skrajnych w bankach spółdzielczych nie są stosowane w zadowalającym stopniu. Przeprowadzony przykładowy test warunków skrajnych wskazuje na wysoki stopień bezpieczeństwa analizowanego banku, czego dowodem była zdolność absorpcji strat przez bieżące wyniki i kapitały własne. Bez względu jednak na to, jak pozytywne byłyby rezultaty badań, banki powinny dokonywać okresowego testowania swojej sytuacji ekonomiczno-finansowej w warunkach ekstremalnych. Przemawia za tym brak stabilności na rynkach finansowych oraz chwiejność gospodarki globalnej. Stosowanie testów warunków skrajnych w ramach zarządzania ryzykiem poprawia nie tylko kwantyfikację skutków incydentalnych zdarzeń, ale podwyższa kulturę zarządzania ryzykiem, co wynika z konieczności stosowania różnych narzędzi pomiaru oraz zrozumienia przez praktykę zasad oddziaływania ryzyka bankowego. Zauważyć przy tym należy otwierające się przed rachunkowością nowe obszary badawcze i analityczne.

Literatura

- Iwanicz-Drozdowska M. (2005), *Zarządzanie finansowe bankiem*, PWE Warszawa.
- Karmańska A. (red.) (2008), *Ryzyko w rachunkowości*, Difin, Warszawa.

- KNF (2012), *Dane dotyczące sektora bankowego – grudzień 2011 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa, www.knf.gov.pl, dostęp: 12.02.2012 r.
- Knight F. (1921), *Risk Uncertainty and Profit*, Hart, Schaffner & Marx, Boston.
- Micherda B. (red.) (2010), *Rachunkowość wobec kryzysu gospodarczego*, Difin, Warszawa.
- MSSF 7 – Instrumenty finansowe: ujawnianie informacji, załącznik do Rozporządzenia Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, DzUrz UEL 2008.320.1.
- Raport o stabilności systemu finansowego (2010), Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Uchwała nr 18/2011 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 25 stycznia 2011 r. w sprawie wydania Rekomendacji S dotyczącej dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi finansującymi nieruchomości oraz zabezpieczonymi hipotecznie, DzUrz KNF Nr 3 poz. 6.
- Uchwała nr 385/2008 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 17 grudnia 2008 r. w sprawie szczególnych zasad i sposobu ogłaszania przez banki informacji o charakterze jakościowym i ilościowym dotyczącym adekwatności kapitałowej oraz zakresu informacji podlegających ogłaszaniu, DzUrz KNF Nr 8 poz. 39 z późn. zm.
- Uchwała nr 52/2010 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 23 lutego 2010 r. w sprawie wydania Rekomendacji T dotyczącej dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych, DzUrz KNF Nr 2 poz. 12.
- Uchwała nr 76/2010 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 10 marca 2010 r. w sprawie szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka, DzUrz KNF Nr 2 poz. 11.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, tekst jedn. DzU Nr 72 poz. 665 z 2002 r. z późn. zm.

Streszczenie

Jednym z narzędzi wspomagających zarządzanie ryzykiem bankowym jest test warunków skrajnych, informujący o ekonomicznej wytrzymałości banku na istniejące bądź potencjalne zagrożenia w warunkach ekstremalnego ryzyka. Pod-



stawowym ryzykiem w działalności banków jest ryzyko kredytowe, rozumiane w niniejszej publikacji jako ryzyko niewywiązania się z płatności przez jedną ze stron kontraktu. W artykule omówiono istotę testu warunków skrajnych, a także zaprezentowano zasadę jego budowy, rozpatrując zmianę wartości współczynnika wypłacalności jako funkcję ryzyka kredytowego. Może to stanowić istotne uzupełnienie modeli wczesnego ostrzegania przed niewypłacalnością lub bankructwem.

Słowa klucze: test warunków skrajnych, ryzyko, analiza ryzyka.

Measurement of extreme risk in bank accounting

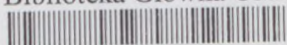
Summary

One of the tools supporting the banking risks management is stress testing, which informs about the economic strength of the bank's existing or potential risks in instances of extreme risk. The basic risk associated with banks activity is credit risk, approached in this publication from a negative perspective, in particular as a threat of a non-repayment of credit granted by the bank. This article discusses the nature of the stress test, and presents the principle of its construction, taking into consideration the change in value of the solvency ratio as a function of credit risk. As a result stress tests may serve as an important addition to models of early warning against the insolvency or bankruptcy.

Keywords: stress test, credit risk, risk analysis.



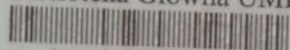
1917
JAN 10
LIBRARY



1817
1818
1819
1820
1821
1822
1823
1824
1825
1826
1827
1828
1829
1830
1831
1832
1833
1834
1835
1836
1837
1838
1839
1840
1841
1842
1843
1844
1845
1846
1847
1848
1849
1850
1851
1852
1853
1854
1855
1856
1857
1858
1859
1860
1861
1862
1863
1864
1865
1866
1867
1868
1869
1870
1871
1872
1873
1874
1875
1876
1877
1878
1879
1880
1881
1882
1883
1884
1885
1886
1887
1888
1889
1890
1891
1892
1893
1894
1895
1896
1897
1898
1899
1900



Biblioteka Główna UMK



300047081724

Biblioteka

Główna

UMK Toruń

1138442



Autorzy poszczególnych rozdziałów poszukują odpowiedzi na szereg pytań, które w procesie badawczym stawia naukowiec pochyłający się czy to nad

rozprawami naukowymi swoich kolegów i nauczycieli, czy to nad sprawozdaniami finansowymi wielkich korporacji międzynarodowych lub małych przedsiębiorstw. Są wśród tych kwestii zagadnienia podstawowe, mianowicie: jaka była, jest i będzie rachunkowość, jakie czynniki kształtowały i kształtują jej zakres pojęciowy, strukturę instytucjonalną, pomiar i wycenę podstawowych wielkości ekonomicznych, którymi zajmuje się rachunkowość.

Zastanawiają się nad tym, jakie konsekwencje dla rachunkowości mają gwałtowne zmiany życia gospodarczego, a jednocześnie stawiają pytanie, czy zmiany te są inspiracją dla nowych obszarów badawczych.

Próbują przeanalizować, jak zmieniały się podstawowe elementy systemu rachunkowości, plany kont i sprawozdania w ostatnich kilkudziesięciu latach w Polsce – czy kształtowały się one pod wpływem bieżących potrzeb praktyki, czy pod wpływem teorii naukowych.

Zawarte w tej książce opracowania skłaniają także do poszukiwania odpowiedzi nie tylko na pytania o to, co badać, ale także jak badać te zmiany, jakie teorie i metody wykorzystywać.

Ze Wstępu

Biblioteka Uniwersytecka UMK



300047081724

1138442

www.wydawnictwoumk.pl