

Rachunkowość

w procesie tworzenia wartości przedsiębiorstwa

Redakcja naukowa

IRENA SOBAŃSKA i TOMASZ WNUK-PEL



WYDAWNICTWO UNIwersYTETU ŁÓDZKIEGO • ŁÓDŹ 2009

Rozdział 1

*Irena Sobańska**, *Marcin Michalak***

SYSTEM RACHUNKOWOŚCI I SPRAWOZDAWCZOŚCI FINANSOWEJ ZORIENTOWANY NA WARTOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA

1. System rachunkowości i sprawozdawczości finansowej na tle zmian we współczesnych uwarunkowaniach funkcjonowania biznesu

Globalizacja, wzrost konkurencji w sferze realnej gospodarki oraz na rynkach kapitałowych, jak również gwałtowny rozwój technologii, wywołują dramatyczne zmiany w funkcjonowaniu większości przedsiębiorstw. W dążeniu do przetrwania i rozwoju przedsiębiorstwa przyczyniają się do dokonywania olbrzymich przeobrażeń niemalże w każdym obszarze swojego funkcjonowania. Zmianom podlegają: systemy zarządzania, struktury organizacyjne, sposoby prowadzenia działalności; koncepcje projektowania, wytwarzania i dostarczania nowych produktów; podejście do ryzyka czy relacje z innymi organizacjami. Na rynku liczą się przedsiębiorstwa, które orientują swoje działania, zasoby i kompetencje (potencjał) na klienta i jego potrzeby, dostarczając mu jak najwyższą jakość/użyteczność za określoną cenę. Orientacja na wartość dla klienta stanowi środek do realizacji nadrzędnego celu zarządzania przedsiębiorstwem, za który od lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku przyjmuje się maksymalizację jego wartości (dla właściciela/inwestora)¹.

* Dr hab. Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, Uniwersytetu Łódzkiego, prof. nadzw.

** Mgr Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, Uniwersytet Łódzki, asystent.

¹ W teorii zarządzania oraz wśród badaczy procesów tworzenia wartości toczą się dyskusje na temat nadrzędnego celu funkcjonowania i zarządzania podmiotem gospodarczym. Na tym tle ścierają się dwa przeciwstawne podejścia reprezentowane przez koncepcje wszystkich zainteresowanych stron – interesariuszy (*stakeholders*) oraz właścicieli kapitału (*shareholders*). Pierwsza z nich zyskała większe uznanie na kontynencie europejskim, druga w Stanach Zjednoczonych. Podstawową wadą koncepcji *stakeholders* jest bardzo duże rozproszenie celów funkcjonowania przedsiębiorstwa (niejednokrotnie sprzecznych ze sobą), co *de facto* eliminuje tę koncepcję jako podstawę zarządzania przedsiębiorstwem. Wady koncepcji wartości dla interesariuszy powodują,

Warunkiem zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstwa jest jednocześnie przyjęcie dwóch wymiarów wartości w zarządzaniu: wartości dla właściciela² oraz wartości dla klienta. Nie można bowiem maksymalizować wartości przedsiębiorstwa bez dbałości o interes (wartość) klienta³, gdyż w długim okresie grozi to przedsiębiorstwu utratą źródła generowania przepływów pieniężnych. Z drugiej zaś strony, maksymalizacja wartości dla klienta kosztem stopy zwrotu z kapitału dla właściciela prowadzi w długim okresie do utraty źródeł finansowania działalności, a w konsekwencji do zaprzestania funkcjonowania podmiotu.

Zmiana koncepcji prowadzenia biznesu oraz celu i sposobów zarządzania przedsiębiorstwem wywołuje zapotrzebowanie na zupełnie inny rodzaj informacji niezbędnych do podejmowania decyzji zarówno przez menedżerów, jak i właścicieli podmiotów. To z kolei powinno prowadzić do wprowadzania równoległych, a najlepiej wyprzedzających zmian w systemach informacyjnych podmiotów, w tym – rachunkowości i sprawozdawczości wewnętrznej i zewnętrznej (Wayne, Jr. (2001). Jak wskazuje P. Szczepankowski (2007, s. 15), „Realizacja strategii wzrostu wartości przedsiębiorstwa musi być stale monitorowana i kontrolowana, zarówno przez samych menedżerów, jak i właścicieli spółki”.

Celem tego rozdziału jest analiza oczekiwań i wymogów stawianych współczesnym systemom rachunkowości, a w szczególności systemom sprawozdawczości finansowej i raportowania wartości, w kontekście: dokonujących się zmian w otoczeniu, przyjęcia orientacji na wartość dla właściciela i wartość dla klienta, jak również dokonującej się ewolucji w regulacjach rachunkowości (na przykładzie *MSR 36...*, 2007).

2. Wartość przedsiębiorstwa jako podstawa budowy zintegrowanego systemu rachunkowości i sprawozdawczości wewnętrznej i zewnętrznej

Przyjęcie filozofii zarządzania wartością przedsiębiorstwa, czy też szerzej: filozofii zarządzania opartej na wartości⁴ (ang. Value Based Management –

ze teoria wartości przedsiębiorstwa dla akcjonariusza zyskuje coraz większą akceptację. Przyczynia się do tego także globalizacja, a w szczególności wynikająca z niej swoboda przepływu kapitału i dyspersja anglosaskiego wzorca funkcjonowania rynków kapitałowych. Koncepcję tę przyjmują również autorzy tego artykułu. Niemniej jednak należy zauważyć, że równoległe do teorii wartości dla akcjonariusza rozwija się koncepcja wartości dla klienta, która w opinii wielu powinna stanowić główny wyznacznik działań menedżerskich. Szerzej na ten temat m.in. w: Black, Wright, Bachman, 2000, rozdz. 1–2; Szycha, 2007, s. 105–109.

² W rozdziale tym sformułowania: wartość dla właściciela, wartość dla inwestora oraz wartość dla akcjonariusza używane są zamiennie.

³ Wyjątek stanowić mogą jedynie podmioty funkcjonujące w warunkach zbliżonych do monopolu.

⁴ Całokształt procesów i metod zarządzania zorientowanych na wzrost wartości przedsiębiorstwa wraz z instrumentami jej pomiaru określany jest w literaturze anglojęzycznej wspólnym

VBM), determinuje określone potrzeby informacyjne podmiotów zainteresowanych funkcjonowaniem przedsiębiorstwa, z których najważniejszą rolę odgrywają właściciele i zarządzający. Potrzeby te mają bezpośrednie przełożenie na rodzaj, zakres i horyzont czasowy generowanych informacji, narzędzia rachunkowości wykorzystywane w celu ich tworzenia, jak również na sposób ich komunikowania. Dodatkowo, potrzeby informacyjne właścicieli/inwestorów oddziałują na regulacje prawne i środowiskowe rachunkowości, które mają na celu zapewnić odpowiednią jakość sprawozdań finansowych, stanowiących główny nośnik informacji między inwestorami a zarządem. Stopień dostosowania regulacji rachunkowości do potrzeb informacyjnych inwestorów zależał jeszcze niedawno od dominującego w danym kraju modelu finansowania działalności przedsiębiorstw, przy czym był on większy w tzw. modelu anglosaskim, w którym dominującą rolę odgrywają rynki kapitałowe (inwestorzy/właściciele); mniejszy zaś w tzw. modelu niemiecko-japońskim, gdzie historycznie dominował udział kapitału wierzycielskiego (głównie bankowego)⁵. Aktualnie, na skutek m. in. coraz szerszej implementacji Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) w skali światowej, następuje proces globalnej reorientacji systemów rachunkowości i sprawozdawczości przedsiębiorstw w kierunku modelu anglosaskiego.

Zorientowanie procesu zarządzania przedsiębiorstwem na maksymalizowanie jego wartości oznacza konieczność wdrożenia i stosowania odpowiedniej kompozycji narzędzi i zasad strategicznej rachunkowości zarządczej, która będzie w stanie mierzyć, opisywać lub wyrażać w innej formie potencjał dochodowy przedsiębiorstwa, wykreowany przez menedżerów w danym czasie. Potencjał⁶ ten rozumiany jest jako wartość bieżąca przyszłego strumienia operacyjnych przepływów pieniężnych netto, po uwzględnieniu kosztu kapitału własnego

terminem Value Based Management (VBM). Według jednej z definicji, VBM to „podejście do zarządzania, w którym główne cele przedsiębiorstwa, techniki analityczne oraz procesy zarządzania zorientowane są na maksymalizację wartości przedsiębiorstwa poprzez ukierunkowanie procesu podejmowania decyzji zarządczych na kluczowe generatory wartości (value drivers)” (C o p e l a n d, 2000).

⁵ Wymienionym modelom finansowania przedsiębiorstwa odpowiadają odpowiednio ukształtowane modele systemów rachunkowości i sprawozdawczości zewnętrznej – model anglosaski, właściwy dla sprawozdawczości finansowej dostosowanej do potrzeb rynków kapitałowych oraz model kontynentalny, uwzględniający potrzeby i interesy banków i innych dostawców kapitału dłużnego. Model kontynentalny rachunkowości był do niedawna charakterystyczny przede wszystkim dla krajów leżących w obszarze kontynentu europejskiego (z wyjątkiem Wielkiej Brytanii i Holandii) oraz Japonii.

⁶ W ekonomii i finansach wartościowe wyrażenie tak zdefiniowanego potencjału dochodowego określane jest mianem wartości ekonomicznej lub wartości dochodowej. W rachunkowości, bieżąca wartość przyszłych operacyjnych przepływów pieniężnych netto, w zależności od okoliczności jej stosowania, określana jest mianem wartości odzyskiwanej, wartości użytkowej, wartości godziwej (por. np. *MSR 36...*, 2007).

i obcego⁷, które zarząd przedsiębiorstwa jest w stanie wygenerować na bazie istniejących i przyszłych zasobów podmiotu.

Wartość przedsiębiorstwa, a co za tym idzie strategia jej tworzenia, mają to do siebie, że nie można nimi zarządzać wprost. Niezbędne w tym celu jest przeprowadzenie dekompozycji wartości przedsiębiorstwa na zmienne, miary i wielkości (tzw. generatory wartości), które będą bezpośrednio skorelowane ze wzrostem wartości przedsiębiorstwa. Przyjęte generatory wartości powinny być kwantyfikowalne, tak by poddawały się planowaniu i kontroli wykonania.

Proces szczegółowej identyfikacji generatorów wartości powinien rozpoczynać się od określenia specyficznych zmiennych wpływających w istotnym stopniu na trzy podstawowe komponenty wartości dochodowej (1):

- przyszłe operacyjne przepływy pieniężne netto,
- czas generowania przyszłych operacyjnych przepływów pieniężnych, w szczególności przy stopie zwrotu wyższej od kosztu kapitału,
- koszt kapitału.

Komponenty wartości przedsiębiorstwa

$$V = \sum_t \frac{FOCF}{(1+WACC)^t} \quad (1)$$

gdzie:

V – wartość przedsiębiorstwa,

$FOCF$ – przyszłe (wolne) operacyjne przepływy pieniężne, generowane w wyniku tworzenia i dostarczania wartości dla klienta,

$WACC$ – średni ważony koszt kapitału, odzwierciedlający zmianę wartości pieniądza w czasie (stopę wolną od ryzyka) oraz ryzyko wynikające z uwarunkowań prowadzonej działalności,

t – struktura czasowa (terminowość) generowania przyszłych przepływów pieniężnych.

Każdy z wyróżnionych powyżej komponentów wartości wymaga zidentyfikowania wiązki celów i mierników ich realizacji, powiązanych ze sobą w sposób przyczynowo-skutkowy, które tworzyć będą mapę realizacji strategii maksymalizowania wartości przedsiębiorstwa dla akcjonariusza i dla klienta. Pełne zdekomponowanie wartości przedsiębiorstwa dla właściciela na zrozumiałe i mierzalne komponenty wartości, które poddają się kontroli menedżerskiej, można osiągnąć w podmiocie za pomocą narzędzi strategicznej rachunkowości zarządczej zbliżonych koncepcyjnie do *balanced scorecard* (Kaplan, Norton, 2001).

⁷ Do ustalania wartości bieżącej (dyskontowania) przyszłych operacyjnych przepływów pieniężnych netto stosowany jest średni ważony koszt kapitału ($WACC$), odzwierciedlający przeciętny koszt kapitału własnego i kapitału wykorzystywanego do finansowania działalności podmiotu.

Wartość przedsiębiorstwa jest najsilniej determinowana przez strumień przyszłych operacyjnych przepływów pieniężnych możliwy do uzyskania w toku działalności przedsiębiorstwa. To z kolei implikuje konieczność zintegrowania systemu zarządzania wartością dla akcjonariusza z systemem zarządzania wartością dla klienta. Klient jest bowiem najważniejszym, jeśli nie jedynym, źródłem wpływów pieniężnych do jednostki. Dla skutecznego i efektywnego zarządzania wartością dla klienta niezbędne jest wdrożenie w przedsiębiorstwie narzędzi planowania, pomiaru i kontroli użyteczności (wartości) dostarczanych klientowi oraz kosztów jej zapewnienia. Instrumentami strategicznej rachunkowości zarządczej, które pozwalają integrować podejście oparte na wartości dla klienta z podejściem opartym na wartości dla właściciela, są w szczególności:

- rachunek kosztów celu (ang. *target costing*),
- strategiczna karta wyników.

W przeciwieństwie do *balanced scorecard* rachunek kosztów celu zorientowany jest bezpośrednio na wartościowe planowanie użyteczności dostarczanej klientowi w relacji do strumienia środków pieniężnych, jakie jest on skłonny w zamian zapłacić. Pełne wykorzystanie walorów informacyjnych i zarządczych rachunku kosztów celu wymaga zastosowania dodatkowych narzędzi rachunkowości zarządczej, zarówno na poziomie strategicznym, jak i operacyjnym. Elementami rachunkowości zarządczej tworzącymi wraz z rachunkiem kosztów celu zintegrowany system informacyjny, wspomagający proces tworzenia wartości przedsiębiorstwa, poprzez dostarczenie odpowiedniej wartości klientowi po akceptowanej przez niego cenie, są w szczególności⁸:

- rachunek kosztów działań (ABC) pozwalający na eliminację lub reorganizację działań lub procesów niezapewniających odpowiedniego poziomu wartości dodanej (ABM),
- rachunek cyklu życia, który pozwala na planowanie, modelowanie i kontrolę pełnego strumienia wartości, generowanego na danych: klasie produktów, grupie klientów czy na poziomie całego przedsiębiorstwa,
- rachunek ciągłej redukcji kosztów (ang. *kazien costing*), który pozwala osiągnąć docelowy poziom wartości dodanej dla przedsiębiorstwa z danej klasy produktów lub grupy produktów przy zachowaniu lub przekroczeniu poziomu oczekiwanej przez klientów użyteczności (wartości),
- planowanie i budżetowanie długookresowe, wraz z narzędziami analizy ryzyka prognozy (np. analiza wrażliwości, analiza scenariuszowa)⁹.

Wymienione powyżej narzędzia rachunkowości zarządczej, stosowane łącznie, tworzą skuteczny i efektywny system planowania, pomiaru i kontroli warto-

⁸ Wymienione narzędzia strategicznej rachunkowości zarządczej wspierane są dodatkowo szeregiem technik i metod zarządzania, w tym: inżynierii wartości, *benchmarkingu*-u *etc.*

⁹ Więcej na temat integracji metod rachunkowości zarządczej czytaj w: S o b a Ń s k a, 2003b, S z y c h t a, 2007.

ści dostarczanych klientowi, przy jednoczesnym zapewnieniu przez menedżerów oczekiwanego przez inwestorów wzrostu wartości przedsiębiorstwa.

Rosnący profesjonalizm i aktywność inwestorów oraz formułowane przez nich potrzeby informacyjne powodują, że coraz bardziej zacierają się różnice między informacjami generowanymi w systemie rachunkowości na potrzeby wewnętrzne (kierownictwa firmy) a informacjami oczekiwanymi przez użytkowników zewnętrznych (właścicieli i innych *stakeholders*). Wynika to z faktu, że współczesny inwestor, bardzo często instytucjonalny, ponoszący największe ryzyko związane z działalnością podmiotu, wymaga informacji o sytuacji finansowej i perspektywach rozwoju przedsiębiorstwa, tworzonych na tej samej bazie, a często wręcz w tym samym formacie, co informacje generowane na potrzeby menedżerów¹⁰. Wszak jedna i druga grupa interesariuszy powinna orientować swoje działania na ten sam cel – maksymalizację wartości przedsiębiorstwa. Zatem spełnienie potrzeb informacyjnych inwestora powinno prowadzić w konsekwencji do stopniowej konwergencji informacji tworzonych w rachunkowości zarządczej i w rachunkowości finansowej. Najlepszym tego dowodem jest fakt, iż nie sposób aktualnie zrealizować wielu wymogów MSSF¹¹, a tym samym zapewnić wysokiej jakości informacji generowanej w systemie rachunkowości finansowej, bez implementacji w przedsiębiorstwie zaawansowanych systemów operacyjnej i strategicznej rachunkowości zarządczej (rys. 1)¹².

Spełnienie potrzeb informacyjnych użytkowników sprawozdań finansowych (uczestników rynków kapitałowych) wymaga identyfikacji zmiennych (generatorów wartości), składających się na stosowany przez nich model wyceny przedsiębiorstwa. Należy przy tym zauważyć, że generatory wartości istotne z punktu widzenia właścicieli podmiotu (inwestorów) powinny być w dużej mierze spójne z tymi, które kierownictwo podmiotu gospodarczego identyfikuje na potrzeby budowy wewnętrznego systemu strategicznej rachunkowości zarządczej zorientowanej na wartość przedsiębiorstwa dla akcjonariuszy oraz na wartość dla klienta¹³. Jednocześnie powinny one stanowić determinantę zakresu, struktury i rodzaju dodatkowych ujawnień¹⁴, generowanych w ramach systemu raportowania wartości.

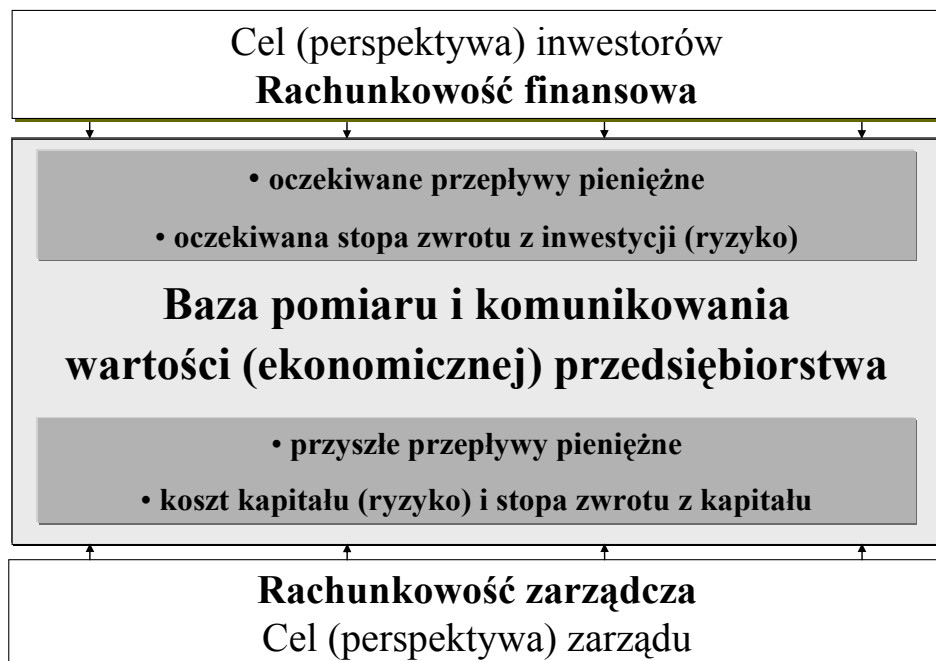
¹⁰ Potwierdzeniem tego jest stosowane coraz częściej w modernizowanych MSSF podejście menedżerskie do sprawozdawczości finansowej. Porównaj w szczególności MSSF 8.

¹¹ Do standardów takich zaliczyć można np.: MSR 2, MSR 11, MSR 36, MSR 37, MSSF 2, MSSF 3, MSSF 8 (MSR 14).

¹² Por. S o b a ń s k a, 2003a, s. 247–255.

¹³ Badania prowadzone m. in. przez PricewaterhouseCoopers wskazują, że nie ma pełnej spójności w obszarze identyfikowanych generatorów wartości oraz oceny stopnia ich istotności przez zarząd i właścicieli podmiotów lub działających w ich imieniu analityków rynków kapitałowych. Por. *Making Good...*, PwC, 2002, s. 3.

¹⁴ Tego typu badania prowadzone są m. in. przez: *Reporting...*, 1999, *Mooving...*, 2001; *Prospective...*, 2003, *New reporting ...*, 2004. Szerzej na ten temat zobacz także w: M a r c i n k o w s k a, 2004.



Rys. 1. Wspólna baza zintegrowanej rachunkowości zarządczej i rachunkowości finansowej
Źródło: opracowanie własne.

Obserwując jednak praktykę sprawozdawczości finansowej spółek publicznych w kontekście ich kapitalizacji rynkowej nie sposób nie zauważyć, że w erze postindustrialnej wartość księgowa przedsiębiorstwa odbiega istotnie od wyceny jego wartości dokonanej przez uczestników rynków kapitałowych. Wskazuje to jednoznacznie na niedoskonałości oraz ograniczoność stosowanych systemów rachunkowości i sprawozdawczości zewnętrznej¹⁵. Niedoskonałości te są najczęściej wypadkową trzech czynników:

¹⁵ Na problem rosnącego dysonansu między potrzebami użytkowników sprawozdań finansowych a dostarczaniem w nich informacjami zwraca uwagę m. in. tzw. raport Jankinsa opublikowany w 1994 r. przez AICPA. W raporcie tym postuluje się rozszerzenia tradycyjnych sprawozdań finansowych o informacje perspektywne o charakterze finansowych i niefinansowym, generowane dotychczas w systemach rachunkowości zarządczej przedsiębiorstw (np. miary dokonane zorientowane na wartość dla klienta i akcjonariusza, pomiar generatorów wartości, mierniki BSC). Raport Jankinsa wskazuje na zachowawczy charakter rachunkowości i sprawozdawczości finansowej, który w obliczu dokonujących się zmian w zasadach i uwarunkowaniach funkcjonowania biznesu powoduje utratę użyteczności generowanych w nich informacji. Problem ten od 2002 roku stanowi także przedmiot prac Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR), którego dotychczasowym efektem jest dokument dyskusyjny *Management Commentary...*, 2005. Porównaj także: *Reporting...*, 1999, *Mooving...*, 2001; *Prospective...*, 2003, *New reporting...*, 2004, Marcinkowska, 2004.

– braku w podmiocie odpowiednich narzędzi strategicznej rachunkowości zarządczej, które byłyby zorientowane na planowanie, pomiar i monitorowanie procesu tworzenia wartości dla właściciela i dla klienta,

– ograniczeń wynikających z obowiązujących regulacji rachunkowości finansowej, w postaci krajowych lub międzynarodowych zasad sprawozdawczości finansowej (np. MSSF),

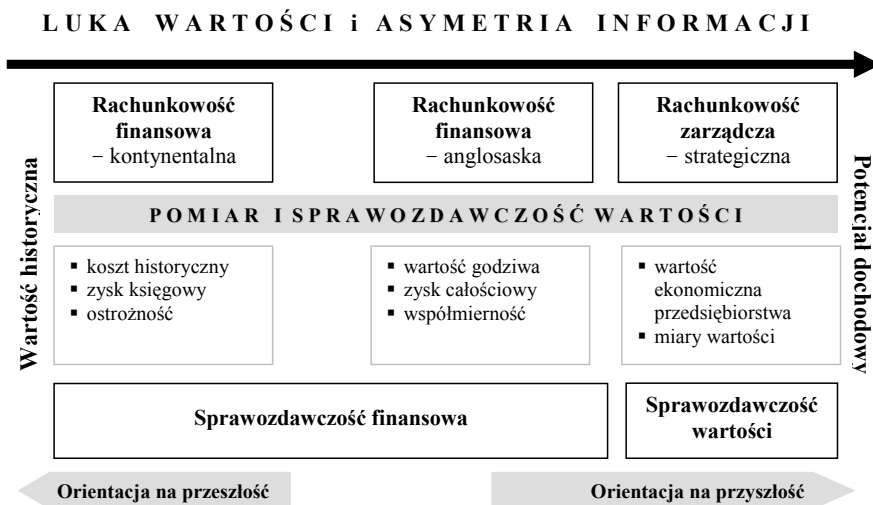
– niedostatecznych ujawnień w notach do sprawozdania finansowego (informacji dodatkowej) lub w raportach towarzyszących sprawozdaniu finansowemu (raportach zarządu z działalności, raportach o tworzonej wartości *etc.*).

Pierwsza przyczyna niedoskonałości informacyjnej systemu rachunkowości i sprawozdawczości zewnętrznej wynikać może z braku orientacji strategicznej w zarządzaniu podmiotem. Brak myślenia strategicznego w zarządzaniu przedsiębiorstwem wyklucza możliwość celowościowego i efektywnego zastosowania narzędzi pomiaru potencjału dochodowego przedsiębiorstwa, zarówno w ujęciu finansowym, jak i niefinansowym.

Druża przyczyna owych niedoskonałości związana jest z obowiązywaniem określonych konwencji i zasad (zewnętrznej) sprawozdawczości finansowej, w tym m. in.: orientacji retrospektywnej, wyceny w koszcie historycznym, zasady ostrożności czy restrykcyjnych zasad ujmowania aktywów i zobowiązań. Istotnym powodem rozbieżności w wycenie księgowej i w wycenie rynkowej wartości przedsiębiorstwa jest ostatni z wymienionych czynników, który zabrania ujmowania w bilansie (uwzględniania w wycenie księgowej) aktywów niematerialnych wytworzonych przez jednostkę we własnym zakresie. Dotyka to w szczególności przedsiębiorstwa działające w sferze innowacyjnej gospodarki, których potencjał oparty jest przede wszystkim na wiedzy i innych zasobach niematerialnych.

Na podkreślenie w tym kontekście zasługuje jednak fakt, że dominujący aktualnie pod wpływem MSSF model anglosaski rachunkowości jest znacznie bardziej dostosowany do oczekiwań inwestorów niż miało to miejsce w przypadku modelu kontynentalnego, ukształtowanego pod wpływem dominacji kapitału dłużnego (porównaj rys. 2).

Trzecia przyczyna niedoskonałości systemów rachunkowości i sprawozdawczości zewnętrznej dotyczy przedsiębiorstw, które dysponują wprawdzie systemami i narzędziami zarządzania strategicznego, w tym strategicznej rachunkowości zarządczej, zorientowanymi na wartość przedsiębiorstwa, niemniej jednak generowane w nich informacje wykorzystywane są jedynie na potrzeby wewnętrzne (zarządu) i nie podlegają ujawnieniom w raportach dodatkowych do sprawozdania finansowego, tworząc tym samym lub zwiększając asymetrię informacji między inwestorami a zarządzającymi.



Rys. 2. Potencjał dochodowy przedsiębiorstwa w wyróżnionych modelach i obszarach rachunkowości.

Źródło: opracowanie własne.

Syntetyczne zestawienie czynników różnicujących księgową i rynkową wartość przedsiębiorstwa zawarto w tab. 1.

Próba wyeliminowania wyróżnionych powyżej przyczyn niedoskonałości systemów rachunkowości i sprawozdawczości zewnętrznej prowadzi do wniosków wyrażonych m. in. przez S. U. Wayne'a, Jr. (2001), który uważa, że „W warunkach idealnych, sprawozdania finansowe powinny zawierać wszystkie kategorie bilansowe, które spełniają definicje aktywów i zobowiązań (por. pozycje 1–3 w tab. 1) oraz są źródłem informacji użytecznych dla podejmowania decyzji. Raporty biznesowe sporządzane poza sprawozdaniami finansowymi, jak również noty (informacja dodatkowa) do sprawozdań finansowych powinny dostarczać wskaźników o innych czynnikach wpływających na rynkową kapitalizację aktywów netto jednostki: generatorach (lub destruktorach) wartości, planach przedsiębiorstwa, jego szansach i zagrożeniach (ryzyku) – por. pozycje 4–5 w tab. 1)”. Ostatniego czynnika nie da się skwantyfikować ani nawet bardzo często opisać.

Na gruncie powyższego istnieją propozycje, wskazujące na potrzebę nowego paradygmatu sprawozdawczości finansowej, tak by możliwe było uchwycenie i raportowanie procesu kreowania wartości. Wymagałoby to jednak pełnej integracji systemów sprawozdawczości wewnętrznej i zewnętrznej przedsiębiorstwa (por. rys. 2).

Tabela 1

Wartość księgową a wartość rynkowa przedsiębiorstwa – czynniki różnicujące

1	Wartość księgową przedsiębiorstwa	XXX \$
2	+/- rynkowa ocena różnicy między księgową wyceną aktywów i zobowiązań ujętych w sprawozdaniu finansowym a ich realną wartością	XX
3	+/- rynkowa ocena realnej wartości składników, które co do zasady spełniają definicje aktywów lub zobowiązań, ale nie zostały ujęte w sprawozdaniu finansowym (np. wypracowane we własnym zakresie opatentowane wyniki prac badawczo-rozwojowych)	XX
4	+/- rynkowa ocena niematerialnych generatorów wartości lub destruktorów wartości, które nie spełniają definicji aktywów i zobowiązań (np. morale pracowników)	XX
5	+/- rynkowa ocena przyszłych planów przedsiębiorstwa, szans oraz ryzyka gospodarczego	XX
6	+/- inne czynniki, w tym euforia, pesymizm oraz psychologia rynku	XX
7	Wartość rynkowa przedsiębiorstwa	XXXX \$

Źródło: Wayne, Jr. 2001, s. 2.

Obserwując zmiany dokonujące się w ostatnich kilkunastu latach w sprawozdawczości finansowej na świecie, można zaryzykować twierdzenie, że zmiana paradygmatu w sprawozdawczości finansowej już się po części dokonuje. Przyczynkiem do tego jest chociażby harmonizacja zasad rachunkowości finansowej w skali globalnej na bazie MSSF, które coraz silniej ewoluują w kierunku stosowania różnych odmian wartości dochodowej (np. wartości odzyskiwalnej, łączącej w sobie zarówno wartość użytkową, jak i wartość godziwą) oraz podejścia menedżerskiego w sprawozdawczości finansowej.

3. Orientacja na wartość przedsiębiorstwa w sprawozdawczości finansowej opartej na MSSF

Implementacja MSSF do praktyki rachunkowości i sprawozdawczości spółek publicznych notowanych na rynkach kapitałowych państw członkowskich UE oznacza odejście od kontynentalnego modelu rachunkowości na rzecz modelu anglo-amerykańskiego, w którym wiodącą rolę odgrywa właściciel kapitału (inwestor)¹⁶. Jest to zatem zmiana o charakterze fundamentalnym, wymagająca

¹⁶ Zmiana modelu sprawozdawczości finansowej na rynkach kapitałowych Unii Europejskiej, będąca kolejnym krokiem na drodze budowy jednolitego i wysoce konkurencyjnego rynku usług finansowych w tej części świata, stanowi naturalną konsekwencję obserwowanej od kilkudziesięciu lat w gospodarce globalnej wyraźnej dyspersji kultury własności charakterystycznej dla wysoko rozwiniętych rynków kapitałowych (opisywanych jako anglo-amerykański model) na kraje i podmioty zaliczane tradycyjnie do niemiecko-japońskiego modelu finansowania. Proces ten stanowi rezultat rosnących potrzeb kapitałowych przedsiębiorstw, związanych ze zmianami za-

od kierownictwa podmiotu zmiany filozofii spojrzenia na cele sprawozdawczości finansowej w kontekście zredefiniowanych potrzeb informacyjnych jej głównego użytkownika oraz konkurencji na rynkach kapitałowych.

Zmiana modelu sprawozdawczego nie może pozostać bez wpływu na organizację i strukturę systemu rachunkowości przedsiębiorstw oraz na rodzaj i zakres generowanych w nim informacji. Pełne i prawidłowe wdrożenie MSSF wymaga w pierwszej kolejności zrozumienia celów i potrzeb informacyjnych głównych użytkowników sprawozdań finansowych, tj. uczestników rynków kapitałowych – inwestorów i analityków finansowych. Jak już wskazywano w punkcie poprzednim, użytkownicy ci postrzegają przedsiębiorstwo głównie przez pryzmat jego potencjału dochodowego, mierzonego zdolnością do generowania odpowiedniej wielkości przyszłego strumienia środków pieniężnych, przy określonym koszcie kapitału (*WACC*).

Warunkiem koniecznym zrozumienia istoty i prawidłowego stosowania wymogów wielu MSSF w praktyce staje się zatem ich rozpatrywanie w kontekście zmian, jakie zaszły na poziomie celów, zasad i warunków prowadzenia biznesu opisanych w punkcie pierwszym tego rozdziału. Silna orientacja na inwestora, przyjęta w regulacjach międzynarodowych, znajduje potwierdzenie już w *Założeniach koncepcyjnych* do MSSF, które podkreślając wprowadzie „ogólne przeznaczenie” sprawozdań finansowych, wskazują jednoznacznie na ich dominującego użytkownika – właściciela kapitału (*Założenia koncepcyjne...*, 2007, par. 10). To jego potrzebom informacyjnym, skoncentrowanym wokół wyceny wartości przedsiębiorstwa oraz pomiaru procesu jej tworzenia, podporządkowany jest system rachunkowości i sprawozdawczości finansowej podmiotu. Jakość tego systemu warunkowana jest użytecznością tworzonych w nim informacji, zdolnych do wspomagania procesu podejmowania decyzji ekonomicznych przez inwestorów na podstawie:

- przyszłego strumienia przyszłych przepływów pieniężnych generowanych w wyniku dalszego funkcjonowania podmiotu,
- terminowości generowania powyższych strumieni pieniężnych,
- ryzyka i niepewności towarzyszących procesowi generowania tychże przepływów pieniężnych (MSR 1, par. 7).

Nie trudno jest zauważyć, że wymienione powyżej oczekiwania co do pojemności informacyjnej systemu sprawozdawczości finansowej pokrywają się dokładnie z podstawowymi komponentami wartości przedsiębiorstwa omówionymi w punkcie poprzednim (por. (1)).

chodzącymi w bliższym i dalszym otoczeniu podmiotów gospodarczych, a związanych m. in. z globalizacją, zmianami w technologii, dominacją wiedzy i informacji, rosnącymi potrzebami kapitałowymi przedsiębiorstw, coraz silniejszą konkurencją przy skracającym się systematycznie cyklu życia produktów, zmianami w sferze zarządzania podmiotami oraz w systemach *corporate governance etc.*

Zdefiniowanie potrzeb informacyjnych użytkowników sprawozdań finansowych w kategoriach prospektywnych wywarło wpływ na ogólne założenia MSSF oraz wiele ich regulacji szczegółowych. Na poziomie założeń koncepcyjnych standardów międzynarodowych na uwagę zasługuje w szczególności odejście od rachunkowości transakcyjnej na rzecz rachunkowości bilansowej, opartej na teorii wartości (Sobańska, 2003a), w której na plan pierwszy wysuwa się problem wiarygodnej wyceny kapitału własnego podmiotu. Wyraża się to m. in. poprzez modyfikację zasad identyfikacji oraz wyceny aktywów i zobowiązań¹⁷. Wynik finansowy staje się w tej sytuacji wielkością wtórną wyrażającą zmiany w potencjale dochodowym aktywów netto jednostki.

Rozwiązania szczegółowe MSSF również wskazują na coraz szerszą orientację prospektywną systemu rachunkowości i sprawozdawczości finansowej. Do rozwiązań tych należy zaliczyć w szczególności:

- wprowadzenie wyceny w postaci wartości godziwej, co daje możliwość przedstawienia rzeczywistego potencjału dochodowego i jego zmian w odniesieniu do wielu pozycji bilansowych, w tym przede wszystkim inwestycji rzeczowych i finansowych;

- wprowadzenie parametru wyceny w postaci wartości użytkowej (ekonomicznej) przy szacowaniu wartości operacyjnych aktywów trwałych jednostki¹⁸ – miara potencjału dochodowego majątku przedsiębiorstwa zorientowana na przyszłość,

- uwzględnienie zmian wartości pieniądza w czasie oraz ryzyka operacyjnego i finansowego poprzez wprowadzenie do wyceny technik dyskontowych na potrzeby: ustalenia wartości godziwej, wartości użytkowej¹⁹, oszacowania wartości rezerw itp.;

- konieczność identyfikacji i oceny ryzyka działalności podmiotu w różnych obszarach (segmentach) jego działalności oraz uwzględnienia go w oszacowaniach wartości aktywów i zobowiązań, a pośrednio także wynikach działalności spółki.

¹⁷ Jednym z kluczowych warunków definicyjnych aktywów, którymi dysponuje podmiot, jest utożsamianie ich z potencjałem przyszłych korzyści ekonomicznych, jakich oczekiwać można z tytułu ich dalszego użytkowania w podmiocie. Analogiczny element definicyjny występuje w przypadku zobowiązań, tyle tylko, iż dotyczy wpływu w przyszłości określonego potencjału korzyści ekonomicznych z jednostki na skutek uregulowania tychże zobowiązań.

¹⁸ Miara ta, chociaż znajduje odzwierciedlenie w wycenie bilansowej operacyjnych aktywów trwałych w warunkach utraty ich wartości, to wymaga od jednostki „wyprzedzającego” wdrożenia narzędzi umożliwiających jej pomiar i warunkujących wiarygodność tego pomiaru jeszcze zanim wystąpią przesłanki utraty wartości. Stąd też należy przyjąć, że jednostki stosujące MSSF dysponują informacją na temat szacunkowej kwoty wartości użytkowej ogółu operacyjnych aktywów trwałych.

¹⁹ Przy ustalaniu wartości użytkowej wykorzystuje się stopę dyskontową na poziomie średniego ważonego kosztu kapitału (*WACC*), co powoduje, że metodyka szacowania wartości użytkowej jest w podstawowych założeniach zbieżna z metodami wyceny wartości przedsiębiorstwa.

Pomimo przyjęcia dotychczas wielu elementów prospektywnego podejścia do wyceny i ujmowania pozycji bilansowych w sprawozdawczości opartej na MSSF nie doprowadzono do pełnej spójności z rynkową wyceną potencjału dochodowego przedsiębiorstwa²⁰.

Brak pełnego odejścia od zasady kosztu historycznego, w tym głównie w odniesieniu do aktywów operacyjnych jednostki²¹, jest postrzegany przez wielu autorów jako ostoja i gwarancja zachowania integralności systemu rachunkowości oraz zapewnienia bezpieczeństwa obrotu gospodarczego i interesu właściciela, wyrażonego w funkcji rozliczeniowej oraz w koncepcji zachowania kapitału nominalnego²². W tym miejscu można by postawić pytanie czy współczesna rachunkowość i sprawozdawczość finansowa, ze swoim względnie jednorodnym zbiorem zasad, jest w stanie służyć różnym potrzebom informacyjnym, np. z jednej strony ostrożnej ocenie zachowania kapitału właściciela, z drugiej zaś ocenie potencjału dochodowego jednostki? Może czas pogodzić argumenty obydwu stron dyskusji poprzez usankcjonowanie maksymy przyjętej na gruncie rachunkowości zarządczej – różne zasady wyceny dla różnych potrzeb?

Wydaje się, że zgoda na takie dualne podejście w praktyce już nastąpiła, przy czym obydwie kierunki zmian dokonywane są na różnych płaszczyznach: pierwszy, umiarkowany, realizowany jest poprzez powolne zmiany regulacyjne rozwiązań rachunkowości (w tym MSSF); drugi zaś, zmierzający do pełnego przedstawienia wartości przedsiębiorstwa realizowany jest poprzez dokonywanie dobrowolnych ujawnień prospektywnych informacji finansowych i niefinansowych, służących użytkownikom raportów spółek publicznych jako zmienne

²⁰ *Założenia koncepcyjne...*, IASB w par. 13 identyfikują wprawdzie potrzeby informacyjne użytkowników sprawozdań finansowych z punktu widzenia zdolności jednostki do generowania przyszłego strumienia środków pieniężnych (strumieniu wartości), składającego się na jej wartość ekonomiczną, oraz potencjał trwania i rozwoju, niemniej jednak zastrzegają, że nie wszystkie z tych potrzeb, lub nie w pełnym zakresie, będą mogły być zaspokojone poprzez informacje ujawniane w sprawozdaniach finansowych. W celu zniwelowania różnicy między oczekiwaniami informacyjnymi użytkowników sprawozdań finansowych a zakresem i rodzajem informacji dostarczanych aktualnie w sprawozdaniach finansowych RMSR, wspólnie z kilkoma krajowymi organami regulacyjnymi rachunkowości, realizuje prace nad regulacjami/wytocznymi dotyczącymi ujawniania informacji prospektywnych, finansowych lub niefinansowych w części raportu określanej mianem *Komentarza zarządu (Management Commentary)*, 2005). Dodatkowym nośnikiem informacji o wartości przedsiębiorstwa są dobrowolne ujawnienia dokonywane przez zarządzających niektórymi przedsiębiorstwami, w postaci różnego rodzaju raportów opisujących sposób tworzenia wartości i jej determinanty (por. *Reporting...*, 1999, *Mooving...*, 2001; *Prospective...*, 2003, *New reporting ...*, 2004, *M a r c i n k o w s k a*, 2004).

²¹ Argumentem na rzecz utrzymania zasady kosztu historycznego do wyceny aktywów operacyjnych jest fakt, że motywem ich utrzymywania w jednostce nie jest sprzedaż i korzyść wyrażona w postaci wartości godziwej, lecz ich zużycie w procesie realizacji działalności statutowej celu wygenerowania przychodów ze sprzedaży powstałych przy ich udziale produktów/usług, w następstwie czego nastąpi odtworzenie wartości tych składników majątkowych.

²² Por. *K a m e l a - S o w i ń s k a*, 2007; *G m y t r a s i e w i c z*, 2007.

wejściowe (generatory wartości) w ich własnych modelach wyceny przedsiębiorstw²³.

Standardem międzynarodowym, który w sposób bezpośredni implementuje zasady pomiaru potencjału dochodowego zasobów operacyjnych jednostki gospodarczej, łączenie z korzyściami płynącymi z nieujawnionych zasobów niematerialnych, poprzez zastosowanie niemalże klasycznego modelu wyceny wartości (ekonomicznej) przedsiębiorstwa jest MSR 36 „Utrata wartości aktywów”.

4. System rachunkowości i sprawozdawczości finansowej zorientowany na wartość przedsiębiorstwa na przykładzie MSR 36 „Utrata wartości aktywów”

Motywnym przyjęcia MSR 36 za przedmiot analizy w tym rozdziale jest jego znaczenie dla konstrukcji zorientowanego prospektywnie systemu rachunkowości jednostki, uwzględniającego wartość przedsiębiorstwa. Standard ten, mimo swojego ograniczonego zastosowania tylko do specyficznej sytuacji, jaką jest utrata wartości aktywów, wymaga od jednostki dysponowania systemem informacyjnym rachunkowości, który będzie zdolny do generowania danych niezbędnych do oszacowania potencjału dochodowego (wartości odzyskiwanej²⁴) jej zasobów w ramach wyróżnionych obszarów tworzenia wartości – ośrodków wypracowujących środki pieniężne.

Celem MSR 36 jest niedopuszczenie do sytuacji, w której wartość księgowa składników majątkowych jednostki przewyższałaby ich potencjał dochodowy, tj. wartość możliwą do odzyskania w wyniku dalszego użytkowania (wartość użytkową) lub poprzez sprzedaż (wartość godziwą pomniejszona o koszty zbycia).

²³ W ciągu ostatnich kilku lat możemy obserwować silny rozwój inicjatyw pozaregulacyjnych, zmierzających do ujawnienia jak najszerszego zakresu informacji użytecznych dla inwestorów przy wycenie potencjału dochodowego podmiotów gospodarczych i podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Celem tych inicjatyw nie jest całkowite wyłączenie inwestorów z ich zadań w zakresie wyceny obiektów inwestycyjnych, ale dostarczenie im takiego zakresu danych, które będą istotne i możliwie kompletne z punktu widzenia stosowanych przez nich modeli wyceny. Być może skuteczną drogą opracowania i ostatecznego wdrożenia systemu pomiaru potencjału dochodowego spółek będzie proces dobrowolnego stosowania najlepszych praktyk sprawozdawczości zorientowanej na pomiar wartości przedsiębiorstwa. Na uwagę w tym miejscu zasługują trwające już prace IASB w zakresie opracowania koncepcji zasad prezentowania dodatkowych ujawnień w *Komentarzu zarządu*, które wychodzą naprzeciw opisanym powyżej oczekiwaniom użytkowników zewnętrznych.

²⁴ Wartość odzyskiwana według MSR 36 to większa z dwóch wartości godziwej pomniejszonej o koszty zbycia lub wartości użytkowej. Z kolei wartość użytkowa definiowana jest jako bieżąca, szacunkowa wartość przyszłych przepływów pieniężnych, których uzyskania oczekuje się z tytułu dalszego użytkowania składnika(-ów) aktywów. W swej zasadniczej konstrukcji miara ta odpowiada w pełni wartości dochodowej przedsiębiorstwa, opisywanej w części drugiej niniejszego rozdziału.

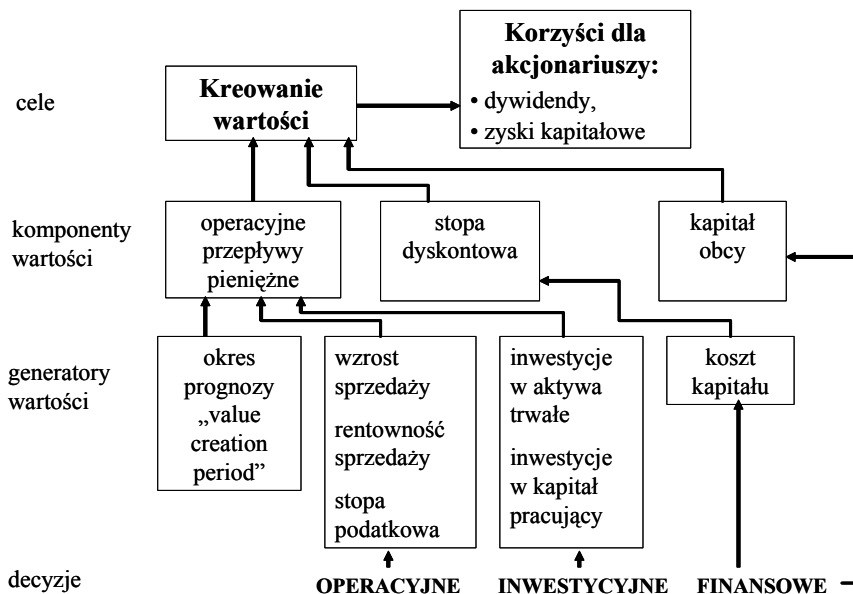
Z uwagi na fakt, że pomiar wartości godziwej dokonywany jest na zewnątrz przedsiębiorstwa, poprzez zestawienie rzeczywistych lub hipotetycznych relacji popytu i podaży, autorzy tego rozdziału obrali za przedmiot swojego zainteresowania parametr wyceny w postaci wartości użytkowej, który stanowi odzwierciedlenie potencjału dochodowego majątku jednostki oraz sposobów jego tworzenia w warunkach turbulentnego otoczenia, rosnącej presji konkurencyjnej, zmieniających się potrzeb i oczekiwań klientów oraz zmiennych form prowadzenia biznesu.

Pomiar wartości użytkowej dokonywany jest najczęściej na poziomie tzw. ośrodków generujących środki pieniężne (niezależne strumienie wartości), co w praktyce oznacza wycenę wartości całych jednostek biznesowych, segmentów operacyjnych, przedsiębiorstw czy wręcz grup kapitałowych wraz ze wszystkimi tego implikacjami dla konstrukcji systemu rachunkowości zarządczej podmiotu gospodarczego. Kategoria wartości użytkowej, a w szczególności parametry (zmienne) i metodyka dokonania jej oszacowań, winny odzwierciedlać podejście kierownictwa podmiotu do zarządzania strategią i procesem tworzenia wartości dla klienta i akcjonariusza (ang. *management approach*), co w rezultacie pozwala na ujawnienie informacji o specyficznej wartości przedsiębiorstwa oraz o generatorach i obszarach jej tworzenia.

System rachunkowości służący potrzebom pomiaru wartości użytkowej wykorzystuje narzędzia zorientowane na strategiczne zarządzanie wartością przedsiębiorstwa, co jednocześnie wskazuje na ciągły charakter procesu planowania i kontroli tworzenia wartości, zaś sama metodyka oszacowania wartości użytkowej jest spójna z metodyką pomiaru wartości przedsiębiorstwa (por. rys. 3).

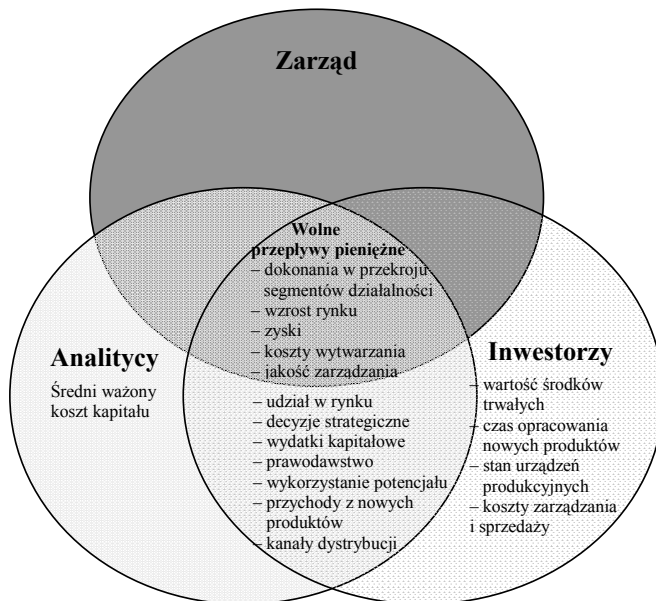
Informacje generowane na potrzeby oszacowania wartości użytkowej składników aktywów, których ujawnienie w sprawozdawczości finansowej spółek publicznych jest wymagane lub postulowane zgodnie z wymogami MSR 36, pokrywają się z zakresem informacji oczekiwanych przez inwestorów i innych użytkowników sprawozdań finansowych zainteresowanych wzrostem wartości przedsiębiorstwa. Jak wskazywano wcześniej, oczekiwania te były przedmiotem badań i identyfikacji różnych inicjatyw instytucjonalnych zorientowanych na raportowanie wartości przedsiębiorstwa²⁵. Wyniki jednego z takich badań, przedstawione na rys. 3, stanowiącą mogą wskazówki przy budowie systemu rachunkowości zorientowanego na pomiar wartości użytkowej, służąc jako lista kontrolna istotnych generatorów wartości, które należy uwzględnić w procesie zarządzania wartością, jak również jej pomiaru oraz komunikowania w raportach jednostki.

²⁵ *Reporting ...*, 1999, *Mooving...*, 2001; *Prospective ...*, 2003, *New reporting ...*, 2004, *Mar-cinkowska*, 2004, *Management Commentary*, 2005; *Corporate Reporting*, 2007.



Rys. 3. Maksymalizacja wartości firmy jako nadrzędny cel zarządzania strategicznego

Źródło: Rappaport, 1986.



Rys. 4. Mierniki uważane za najbardziej istotne z punktu widzenia oceny przyszłej sytuacji finansowej (wartości) przedsiębiorstwa przez zarząd, inwestorów i analityków

Źródło: Making..., 2002.

Autorzy rozdziału poddali analizie podejście zarządów wybranych spółek publicznych do kwestii oszacowania wartości użytkowej niefinansowych aktywów trwałych, narzędzia rachunkowości wykorzystanego do tego celu, jak również parametry (zmienne) i metodykę dokonania tych oszacowań. Podstawą analizy, przeprowadzonej na próbie 40 skonsolidowanych sprawozdań finansowych za lata 2005–2006 należących do 20 spółek publicznych, wchodzących w skład portfela WIG 20, były odpowiedzi na następujące pytania:

1) co stanowiło podstawę oszacowania kwoty odpisów z tytułu utraty wartości – wartości użytkowej czy „wartości godziwej” składników niefinansowych aktywów trwałych?

2) jaki był zakres ujawnień dotyczących oszacowania wartości użytkowej składników aktywów:

a) jaki był zakres ujawnień dotyczących sposobów i parametrów oszacowania *FCF*?

b) jaki był zakres ujawnień dotyczących sposobów i parametrów oszacowania *WACC*?

Tabela 2

Zakres i sposób ujawniania informacji o przesłankach utraty wartości, obiektach analizy oraz parametrach oszacowania kwoty odpisów z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych

	2005		2006	
	liczba spółek	% (20 spółek = 100%)	liczba spółek	% (20 spółek = 100%)
Spółki, które ujęły odpis z tytułu utraty wartości NAT*	15	75	14	70
Spółki, które wskazały przesłanki utraty wartości aktywów	1	5	2	10
Spółki, które ujawniły informacje o podstawie oszacowania wartości odzyskiwalnej (odpisu z tytułu utraty wartości NAT*)	5	25	7	35
Spółki, które ujawniły informacje na temat zmiennych stanowiących podstawę oszacowania wartości odzyskiwalnej: prognozowanych przepływów pieniężnych lub WACC**	4	20	6	30
Spółki, które ujawniły informację na temat zasad identyfikacji OWŚP***	3	15	4	20

* NAT – niefinansowe aktywa trwałe, z wyjątkiem inwestycji w aktywa niefinansowe.

** WACC – średni ważony koszt kapitału.

*** OWŚP – ośrodek wypracowujący środki pieniężne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych spółek publicznych za lata 2005–2006.

Poszukiwanie odpowiedzi na pierwsze z postawionych pytań miało pośrednio na celu zidentyfikowanie podmiotów, które są zdolne do pomiaru specyficznego potencjału dochodowego (wartości użytkowej) ich aktywów lub grup aktywów, samodzielnie lub przy współudziale firm doradczych. Zastosowanie wartości użytkowej w teście na utratę wartości aktywów świadczy o tym, że jednostka dysponuje narzędziami rachunkowości zarządczej (np.: planowanie/budżetowanie długookresowe, rachunek cyklu życia produktów, wielowymiarowe analizy rentowności, modele finansowe, pomiar ryzyka, analizy wrażliwości, analizy scenariuszowe *etc.*), uwzględniającymi kluczowe dla niej generatory wartości. Generatory te, oprócz tego, że stanowią podstawę wyceny, powinny być dodatkowo przedmiotem raportowania zewnętrznego, co wpłynęłoby pozytywnie na użyteczność informacji prezentowanych w sprawozdaniach finansowych.

Drugie z postawionych pytań miało na celu identyfikację szczegółowych ujawnień dokonywanych przez badane spółki w zakresie zmiennych i założeń (komponentów wartości), stanowiących podstawę przeprowadzonych oszacowań wartości użytkowej. Ujawnienia te są istotne z punktu widzenia poprawy wiarygodności danych prospektywnych prezentowanych w sprawozdaniach finansowych.

Analiza rocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych badanych spółek za lata 2005–2006 wykazała, że spośród wszystkich badanych podmiotów odpisów z tytułu utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych dokonało 15 spółek w 2005 r. oraz 14 spółek w roku 2006. Są to jednocześnie spółki, które musiały przeprowadzić analizę i wycenę utraty potencjału dochodowego swoich aktywów, czyli destrukcji wartości przedsiębiorstwa. Przesłanki dokonania tych odpisów (okoliczności destrukcji wartości) ujawnił tylko 1 podmiot w 2005 r., zaś w 2006 r. 2 podmioty.

Z punktu widzenia użytkowników sprawozdań finansowych istotną informację stanowi przyjęta podstawa oszacowania wartości odzyskiwalnej niefinansowych aktywów trwałych – czy była nią wartość użytkowa lub wartość godziwa pomniejszona o koszty zbycia. Ujawnienie takiej informacji wskazuje:

- na zamiary kierownictwa jednostki (zarządu), co do dalszego przeznaczenia danego składnika aktywów – sprzedaż lub dalsze wykorzystanie w podmiocie,
- czy przedsiębiorstwo posiada odpowiednie kompetencje i wynikającą z nich przewagę konkurencyjną, by na zbiorze zasobów, którymi dysponuje, wygenerować wyższą wartość niż inne przedsiębiorstwa (potencjalni nabywcy tychże zasobów)?

Na podniesienie użyteczności informacji finansowych dotyczących oszacowań wartości użytkowej decydujący wpływ ma ujawnienie informacji o wielkości, terminowości oraz ryzyku wystąpienia przyszłych przepływów pieniężnych oczekiwanych z tytułu dalszego użytkowania składnika aktywów lub grupy

aktywów²⁶. Ujawnienie informacji o wartości zmiennych (generatorach wartości) stanowiących podstawę oszacowania wartości bieżącej przyszłych przepływów pieniężnych, spodziewanej do realizacji z tytułu sprawowania kontroli nad danym składnikiem aktywów lub ośrodkiem wypracowującym środki pieniężne pozwala odbiorcom sprawozdań finansowych na weryfikację i ocenę wiarygodności szacunków przeprowadzonych przez zarząd spółki. Dysponując informacją o przyjętych założeniach odnośnie do poziomu generatorów wartości, użytkownicy sprawozdań finansowych mogą wykorzystać je bezpośrednio lub po odpowiednich korektach do własnych oszacowań wartości odzyskiwanej, bazujących na stosowanych przez nich modelach wyceny (por. rys. 1).

Informacje o przyjętej szacunkowej wielkości najistotniejszych generatorów wartości zostały zaprezentowane tylko przez 4 spośród 20 badanych spółek (20%) w 2005 r. oraz 6 spółek (30%) w roku 2006. Spółki te ujawniły co najmniej jedną z następujących informacji:

- wielkość, rozkład czasowy lub długość szeregu czasowego szacowanych przepływów pieniężnych;
- prognozowaną dynamikę zmian szacowanych przepływów pieniężnych,
- przyjętą w oszacowaniach stopę dyskontową (*WACC*).

Tabela 3

Liczba spółek ujawniających informacje o zmiennych stanowiących podstawę oszacowania wartości odzyskiwanej

Zmienne – podstawowe oszacowania	Liczba spółek	
	2005	2006
Wielkość, rozkład czasowy lub długość szeregu czasowego szacowanych przepływów pieniężnych	4	6
Prognozowana dynamika zmian szacowanych przepływów pieniężnych	3	6
Przyjęta do oszacowań stopa dyskontowa (<i>WACC</i>)	4	6

Źródło: jak do tab. 2.

Na podniesienie jakości i wiarygodności informacji szacunkowych dotyczących kwoty wartości odzyskiwanej (użytkowej) wpływa ujawnienie wyników przeprowadzonej analizy wrażliwości lub analizy scenariuszowej. Metody te pozwalają na identyfikację odpowiednio:

- generatorów wartości, które w największym stopniu wpływają na determinanty wartości (przepływy pieniężne, stopę dyskontową, czas),

²⁶ Por. Andrews, 2006.

– łącznego wpływu odchyleń od oszacowanych wartości szeregu generatorów wartości na wartość użytkową aktywów.

Metody te wskazują zatem, w jakim stopniu na wartość użytkową, a pośrednio także na przyszłe wyniki spółki, wpłyną odchylenia prognozowanych wartości poszczególnych zmiennych stanowiących podstawę oszacowania wartości bieżącej przyszłych strumieni środków pieniężnych lub łączny efekt odchyleń wszystkich zmiennych. Informacje takie ujawnione zostały przez 1 spółkę w roku 2005 oraz 3 spółki w roku 2006. Użyteczność tych informacji potwierdzić może przykład jednej z analizowanych spółek, która w roku 2005 zakładała wzrost prognozowanych przepływów pieniężnych w kolejnych latach w tempie 3%. W roku 2006 ta sama spółka ujawniła prognozowaną dynamikę wzrostu przyszłych przepływów pieniężnych w wysokości 3,5% rocznie, wskazując jednocześnie, że przy tych założeniach oszacowana kwota wartości odzyskiwalnej przewyższa kwotę wartości bilansowej, a zatem nie występuje utrata wartości niefinansowych aktywów trwałych. Jako uzupełnienie tych informacji spółka podała wyniki analizy wrażliwości, które wskazują, że zmiany przyjętych założeń odnośnie do dynamiki zmian przepływów pieniężnych o ok. 0,12 pkt proc. skutkowałyby zrównaniem wartości bilansowej ośrodka wypracowującego środki pieniężne z jego wartością użytkową. Wnikliwy użytkownik sprawozdań finansowych powinien w tym przypadku ze szczególną uwagą sprawdzić zasadność wzrostu prognozowanych przepływów pieniężnych o 0,5 pkt proc.

Kolejnym aspektem związanym z utratą wartości niefinansowych aktywów trwałych, odzwierciedlającym sposób podejścia menedżerskiego do zarządzania podmiotem i jego majątkiem jest identyfikacja obiektu analizy. Również i w tym aspekcie obszarze zakres ujawnień dokonywanych w raportach finansowych badanych podmiotów można uznać za mało satysfakcjonujący. Jedyne 3 spółki w roku 2005 oraz 4 w roku 2006 ujawniły informacje o zasadach wyodrębniania ośrodków wypracowujących środki pieniężne lub bezpośrednio wskazały na zidentyfikowane ośrodki wypracowujące strumień wartości. Bez tych informacji analiza potencjału dochodowego jednostki pozostaje niepełna, bowiem nie można wskazać obiektu stanowiącego niezależny ośrodek odpowiedzialności za generowanie strumieni wartości w przedsiębiorstwie.

Zaprezentowane powyżej wyniki badania wskazują na niską jakość informacji dotyczących sposobów ustalania wartości dochodowej (aktywów) przedsiębiorstwa. Niski poziom ujawnień odnośnie do sposobów i parametrów oszacowania wartości użytkowej może stanowić pośredni dowód na słaby stopień rozwoju systemów strategicznej rachunkowości zarządczej w wielu spółkach publicznych w Polsce (lub ich brak).

5. Cechy jakościowe informacji prospektywnych w sprawozdawczości finansowej zorientowanej na wartość przedsiębiorstwa

Coraz szersze wykorzystanie informacji prospektywnych dla potrzeb wyceny i pomiaru wyniku w rachunkowości i sprawozdawczości finansowej wymaga zastosowania relatywnie dużego stopnia osądów i oszacowań odnośnie do przyszłej sytuacji finansowej podmiotu i jego dokonań, co niewątpliwie przekłada się na wzrost odpowiedzialności zarządu za prezentowane dane finansowe, jak również prowokuje dyskusje na temat ich wpływu na fundamentalne dotąd cechy zewnętrznej informacji finansowej, do jakich należą m. in.: wiarygodność, sprawdzalność i ostrożność.

Przeciwnicy prospektywnego podejścia do wyceny dokonywanej na potrzeby sprawozdawczości finansowej podkreślają przede wszystkim niską wiarygodność takiego systemu informacyjnego, jego podatność na manipulacje, ignorowanie zasady ostrożności oraz trudności weryfikacyjne (atestacyjne)²⁷. Argumenty te są prawdziwe, ale tylko w sytuacji, kiedy podmiot generujący takie informacje nie ma wdrożonego systemu zarządzania strategicznego, sterującego ciągłym procesem kreowania wartości dla klienta i akcjonariusza oraz wspomagane przez system strategicznej rachunkowości zarządczej, służący do planowania, kontroli i korygowania przyjętych do realizacji poziomów generatorów wartości²⁸.

Sprawozdawczość finansowa oparta na danych prospektywnych, zorientowanych na wartość przedsiębiorstwa, wymaga ponownego zdefiniowania niektórych cech jakościowych ujawnianych w niej informacji. Do takich cech należy **wiarygodność**, która w relacji do informacji zorientowanych na przyszłość przejawiać się będzie m. in.:

- funkcjonującym w jednostce systemem zarządzania strategicznego, w którym następuje: zdefiniowanie kluczowych celów strategicznych, objaśniających sposób tworzenia wartości dla klienta i akcjonariusza; ich kontrola powiązana z systemem motywacyjnym oraz bieżące korygowanie planów strategicznych w oparciu o generowane informacje o odchyleniach (pętla sprzężenia wyprzedzającego) – por. rys. 5;

- istniejącym w jednostce systemem strategicznej rachunkowości zarządczej, obejmującym kluczowe determinanty wartości określone w strategii podmiotu, wraz z ich dekompozycją na generatory wartości przypisane do poszczególnych osób w firmie, odpowiedzialnych za tworzenie wartości w różnych jej obszarach,

- w zbiorze zasobów niematerialnych, które podmiot kontroluje i które wpływają na jego pozycję konkurencyjną, zmniejszając tym samym ryzyko

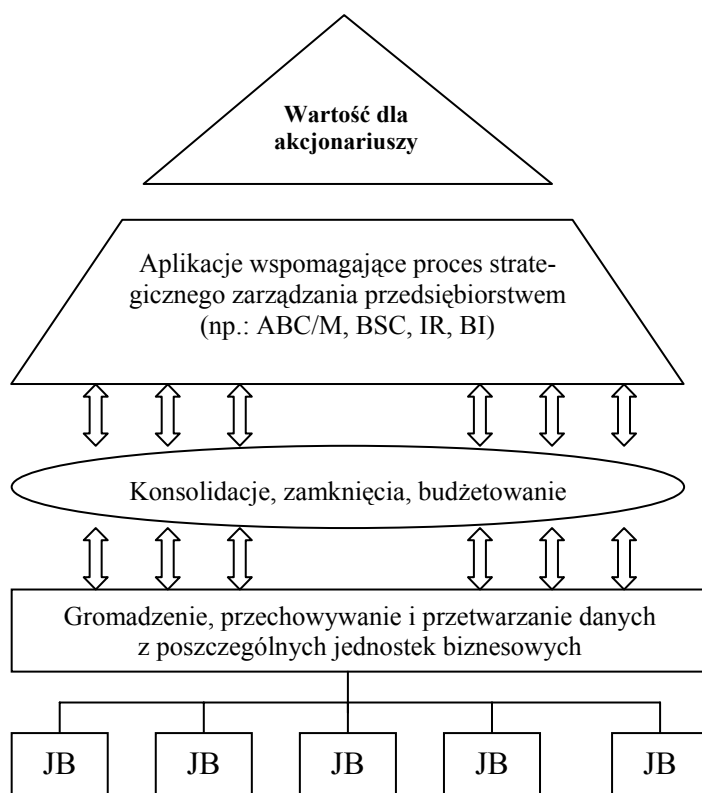
²⁷ K a m e l a - S o w i ń s k a, 2007.

²⁸ W tym miejscu odrzucamy możliwość celowego działania zarządu zmierzającego do ujawniania nieprawdziwych lub zmanipulowanych informacji, co jest możliwe w każdym porządku prawnym czy regulacyjnym.

funkcjonowania (kompetencje, kapitał intelektualny, relacje z klientami, przewaga technologiczna, systemy zarządzania, powiązania kooperacyjne – sieci, *etc.*),

– zaufaniem do zarządu, budowanym chociażby poprzez tworzenie efektywnych kanałów komunikacji z inwestorem (relacje inwestorskie) i innymi interesariuszami, jak również przez szeroki zakres ujawnień prezentowanych w sprawozdaniach finansowych, objaśniający stopień realizacji planów strategicznych.

Inną cechą, która w kontekście sprawozdawczości zorientowanej na przyszłość, nie tyle podlega redefinicji, co zmienia się sposób jej realizacji w praktyce, jest **ostrożność**. Zasada ostrożności w sprawozdawczości finansowej zorientowanej prospektywnie realizowana jest w wyniku stosowania technik dyskontowych, uwzględniających oprócz zmiany wartości pieniądza w czasie także ryzyko działalności podmiotu w różnych jego wymiarach. Innym sposobem realizacji zasady ostrożności jest uwzględnianie ryzyka w szacowanych strumieniach środków pieniężnych czy poprzez zastosowanie opisywanych w punkcie poprzednim analizy wrażliwości i analizy scenariuszowej, wraz z całym zapleczem metod probabilistycznych.



Rys. 5. Techniczna/technologiczna perspektywa strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem

Źródło: *Improving...*, 2003, s. 7.

Ze względu na objętość opracowania nie sposób opisać tutaj wszystkich konsekwencji przyjęcia orientacji prospektywnej w rachunkowości dla cech jakościowych sprawozdawczości finansowej.

Kończąc należałoby wskazać, że niezależnie od zastosowania najlepszych metod czy technik opisu przyszłości informacja prospektywna nigdy nie będzie pokrywać się w pełni z informacją historyczną, niemniej jednak w dzisiejszym, zmiennym i nieciągłym otoczeniu, spełnia podstawową cechę jakościową – użyteczność. To na informacjach prospektywnych opierają się decyzje inwestycyjne zarówno inwestorów, jak i menedżerów. Pytaniem wciąż aktualnym pozostaje to, czy rachunkowość i sprawozdawczość finansowa powinna dostarczać informacji o potencjale dochodowym jednostki wyrażonym w postaci wartości przedsiębiorstwa? Tym, co nie budzi raczej wątpliwości jest fakt, że w systemie raportowania jednostki powinny się znaleźć informacje prospektywne opisujące główne czynniki wpływające na tę wartość – informacje, które powinny być generowane w sposób ciągły w systemie strategicznej rachunkowości zarządczej podmiotu, a nie tworzone *ad hoc* na potrzeby chwili. Tylko wtedy będzie można zapewnić właściwą ich wiarygodność i weryfikowalność. Na bazie takich informacji użytkownicy sprawozdań finansowych czy raportów przedsiębiorstwa będą w stanie dokonać własnych oszacowań wartości jednostki i jej zasobów, albo też zweryfikować wyceny dokonane i ujawnione przez zarząd.

Literatura

- A step by step illustration of transition to IFRS* (2003), PwC, Adopting IFRS.
- Andrews R. (2006), *Impairment of assets: measurement without disclosure?*, The Association of Chartered Certified Accountants, London, Research Report No. 92.
- Black A. Wright P., Bachman J. (2000), *W poszukiwaniu wartości dla akcjonariuszy*, Dom Wydawniczy ABC.
- Bunsis H. (1997), *A Description and Market Analysis of Write-off Announcement*, "Journal of Business Finance and Accounting", **24**, s. 385–400.
- COM(2000)359, *EU Financial Reporting Strategy: The way forward (2000)*, Brussels, 13.06.2000, Communication from the Commission to the Council and the European Parliament.
- Copeland T (2000) *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*, John Wiley and Sons.
- Francis J., Hanna J. Vincent L. (1996), *Causes and Effects of Discretionary Asset Write-offs*, "Journal of Accounting Research", **34**, s. 91–119.
- Gill S., Gore R. Rees L. (1996), *An Investigation of Asset Write-downs and Concurrent Abnormal Accrual*, "Journal of Accounting Research", **34**, s. 157–70.
- Gmytrasiewicz M. (2007), *Teoria rachunkowości a Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej*, (red.) Cebrowska T., Kowalik A., Stępień R., *Rachunkowość – wczoraj, dziś, jutro*, SKWP, Warszawa.
- Improving Corporate Disclosure in the Manufacturing Industry* (2002), PwC, Making Good.
- Kamela-Sowińska A. (2007), *Rachunkowość na zakręcie*, (red.) T. Cebrowska, A. Kowalik, R. Stępień, *Rachunkowość – wczoraj, dziś, jutro*, SKWP, Warszawa.

- Kaplan R.S., Norton D.P. (2001), *Strategiczna karta wyników. Jak przełożyć strategię na działanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Management Commentary – Discussion Paper* (2005), IASB.
- Marcinkowska M. (2004), *Roczny raport z działań i wyników przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna, Warszawa.
- Michalak M. (2002), *Utrata wartości aktywów trwałych – nowe zadania dla rachunkowości zarządczej i controlling*, „Controlling i rachunkowość zarządcza w przedsiębiorstwie”, **12**, Infor.
- Michalak M. (2004), *Utrata wartości aktywów – wymogi polskiego prawa bilansowego na tle rozwiązań międzynarodowych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, **18** (Rada Naukowa SKwP, Warszawa).
- Michalak M. (2005), *Utrata wartości niefinansowych aktywów trwałych – wybrane problemy*, Cebrowska T., Doktuś W. (red.), *Rachunkowość krajów w drodze do Unii Europejskiej – Utrata wartości aktywów*, „Prace Naukowe AE im. O. Langego we Wrocławiu” **1082** (Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław).
- Michalak M. (2006), *Utrata wartości aktywów trwałych według regulacji krajowych i międzynarodowych*, Sobańska I., Nowak W. A. (red.), *Międzynarodowe i krajowe regulacje rachunkowości i ich implementacja – wyzwania i bariery*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Moving Beyond the Earnings Game* (2001), PricewaterhouseCoopers, The ValueReportingTM Revolution.
- MSR 36 „Utrata wartości aktywów” (2007), „Międzynarodowe Standardy Rachunkowości”, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- New Directions in Accounting*, ACCA, www. accaglobal.com.
- New reporting models for business* (2004), The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Information for Better Markets.
- Prospective Financial Information – Guidance for UK Directors* (2003), The Institute of Chartered Accountants in England and Wales.
- Rappaport A. (1986) *Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance*. The Free Press, New York (NY).
- Ready to take – off?* (2004), PWC, International Financial Reporting Standards.
- Reporting on Shareholder Value* (1999), The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Inside Out.
- Improving decision making in your organization*, (2003), CIMA, SEM.
- Sobańska I. (2007), *Nowa orientacja systemu rachunkowości w praktyce polskiej w kontekście wdrażania MSR/MSSF*, [w:] *Rachunkowość – wczoraj, dziś, jutro*, praca zbiorowa z okazji 100-lecia SKwP, Warszawa.
- Sobańska I. (2003a), *Wpływ MSR na integrację rachunkowości: rachunkowość finansowa i rachunkowość zarządcza*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” **69**, 13, Warszawa.
- Sobańska I. (2003b i nowsze), *Współczesne systemy rachunku kosztów i metody zarządzania kosztami*, [w:] *Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza – najnowsze tendencje, procedury i ich zastosowanie w przedsiębiorstwie*, C.H. Beck, Warszawa.
- Szczepekowski P. (2007), *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szycha A. (2007), *Etapy ewolucji i kierunki integracji metod rachunkowości zarządczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Wayne S. U., Jr. (2001), *Business and Financial Reporting, Challenges from the New Economy*, „Financial Accounting Series”, No. 219-A, April, FASB.
- Założenia koncepcyjne sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych, IASB, 2007.

Wydawnictwo UŁ zaprasza www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

ISBN 978-83-7525-263-7