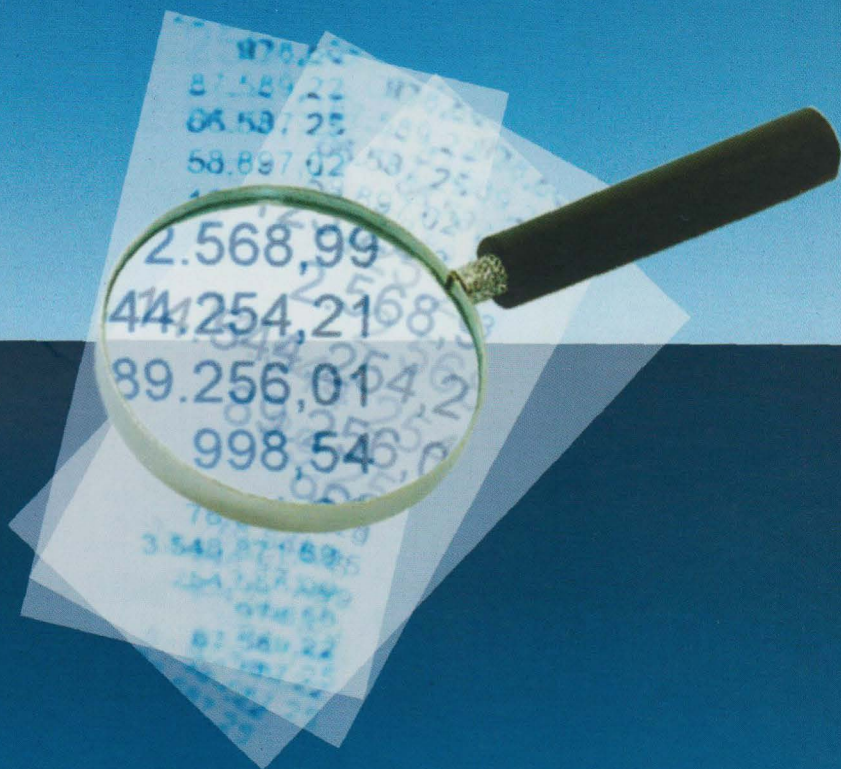


RACHUNKOWOŚĆ AUDYT I KONTROLA W ZARZĄDZANIU



pod redakcją

IRENY SOBAŃSKIEJ i MIKOŁAJA TURZYŃSKIEGO



Łódź 2011

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

ROZDZIAŁ 4

Wynik całościowy w sprawozdaniach finansowych spółek publicznych

Anna Szychta

Wprowadzenie

Problematyka pomiaru i prezentowania wyniku działalności spółek, nazwanego anglojęzycznym terminem „*comprehensive income*”, jest tematem rozważań w zagranicznej literaturze przedmiotu od kilku dziesięcioleci, a zwłaszcza od lat 90. XX w., kiedy to w Wielkiej Brytanii, Stanach Zjednoczonych i innych krajach anglojęzycznych wprowadzono obowiązek ustalania takiej kategorii wyniku przez spółki kapitałowe. Jest on określany w tym rozdziale jako wynik (zysk) całościowy. Zagadnienia zasad sporządzania i wartości informacyjnej tego typu wyniku stały się istotne także w Polsce¹, ponieważ spółki publiczne notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, tak jak i na giełdach w innych krajach Europejskiego Obszaru Gospodarczego, prezentują *comprehensive income* od 2009 r. w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych, sporządzanych zgodnie z zasadami MSR 1 *Prezentacja sprawozdań finansowych*.

Ustalanie i prezentowanie w sprawozdaniach finansowych spółek publicznych wyniku całościowego ogółem i jego elementów składowych stało się więc faktem w XXI w., w którym dominującymi pojęciami w sferze zarządzania i finansów są takie określenia, jak: „wartość”, „zarządzanie wartością”, „kreowanie wartości dla akcjonariuszy”, „ekonomiczna wartość dodana”. *Comprehensive income* jest bowiem kategorią wyniku działalności spółki związaną z koncepcją postrzegania zysku jako wzrostu bogactwa (dobrobytu, wartości) jej właścicieli.

Celem rozdziału jest objaśnienie istoty, zasad ustalania (pomiaru) i sposobów prezentowania w sprawozdawczości finansowej *comprehensive income* w świetle ram konceptualnych i standardu 130 w USA, Międzynarodowego Standardu Rachunkowości nr 1 i projektu jego nowelizacji, przedstawionego

¹ Problematyki *comprehensive income* dotyczą np. następujące publikacje w języku polskim: D. Crawford i in. (1999), M. Marcinkowska (2003), J. Gierusz (2005, s. 219–231), A. Szychta (2007, s. 456–458; 2010), E. Walińska (2009), P. Wójtowicz (2009).

przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB) w 2010 r. Ponadto, w rozdziale zestawiono wyniki całościowe i ich główne komponenty, wykazane za 2009 r. w skonsolidowanych sprawozdaniach największych spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, tzn. wchodzących w skład indeksu WIG 20.

Rozważania i opinie zawarte w artykule mogą być pomocne w poznaniu przesłanek, struktury i zasad prezentacji wyniku całościowego, a także w ocenie znaczenia informacyjnego tego wyniku dla użytkowników sprawozdania finansowego spółki publicznej.

1. Koncepcje zysku a pomiar wyniku działalności podmiotu gospodarczego

W teorii i praktyce rachunkowości uwzględnia się dwie koncepcje ekonomiczne jako punkt wyjścia w definiowaniu zysku podlegającego ustalaniu (pomiarowi) oraz przedstawianiu w sprawozdaniu finansowym jako wynik działalności podmiotu gospodarczego w danym okresie. Są to koncepcje zysku rozumianego jako (por. Hendriksen, van Breda 2002, s. 294–295 i 353; Newberry 2003, s. 327):

- 1) przyrost dobrobytu (bogactwa, wartości) właścicieli,
- 2) miara dokonań przedsiębiorstwa i jego zarządu w danym okresie, składająca do maksymalizacji zysku w określonych warunkach struktury rynku, popytu na produkt i kosztów.

W koncepcji zysku jako przyrostu dobrobytu² przyjmuje się, że kapitał stanowi zasób bogactwa (*wealth*) w danym okresie. „Zysk jest przepływem usług

² Rozumienie zysku jako przyrostu dobrobytu (bogactwa) jest oparte na poglądach ekonomistów Adama Smitha i Johna R. Hicksa. A. Smith jako pierwszy zdefiniował zysk jako wartość, która może być konsumowana bez naruszenia kapitału. J. R. Hicks (1975) doprecyzował pojęcie zysku, tzn. zdefiniował zysk danej osoby, jako „maksymalną kwotę, którą konsumuje ona w ciągu jednego tygodnia i oczekuje, że stan jej kapitału (majątku) będzie taki sam w końcu tygodnia, jak był na jego początku”. Następnie Hicks rozwinął trzy przybliżenia tej koncepcji zysku, które znalazły zainteresowanie ekonomistów i przedsiębiorców i są odnoszone do podmiotu gospodarczego. Według pierwszego przybliżenia, opartego na koncepcji nominalizmu pieniężnego, zysk stanowi „maksymalną kwotę, która może być wydana w danym okresie, jeśli zakłada się, że kapitałowa wartość przyszłych wpływów (w formie pieniężnej w jednostkach nominalnych) zostanie zachowana”. Drugie przybliżenie, które pozwala na uwzględnienie przewidywanych zmian w stopach procentowych, traktuje zysk jako „najwyższą kwotę, jaką dana osoba może wydać w danym tygodniu i nadal oczekiwać, że będzie mogła wydać tę samą kwotę w każdym następnym tygodniu”. Według trzeciego ujęcia, zysk jest definiowany jako: „najwyższa kwota pieniędzy, jaką dana osoba może wydać w danym tygodniu i stale oczekiwać, że będzie mogła wydać tę samą kwotę w realnej wartości w każdym następnym tygodniu”. To trzecie rozumienie zysku pozwala na uwzględnienie przewidywanych zmian zarówno w stopach procentowych, jak i w poziomie cen (Hicks 1975, s. 275). Zysk jest więc nadwyżką ponad zachowanie dobrobytu podmiotu, lecz przed konsumpcją (Hendriksen, van Breda 2002, s. 297).

kapitału w czasie. Kapitał jest wcieleniem przyszłych usług, a zysk to korzystanie z usług w pewnym okresie”³.

W odniesieniu do przedsiębiorstwa zysk stanowi korzyść płynącą z użycia kapitału. Przedsiębiorstwo nie funkcjonuje tylko i wyłącznie w celu pomnażania własnych korzyści, toteż zysk przedsiębiorstwa jest rozumiany jako przepływ majątku lub usług ponad to, co jest konieczne do zachowania kapitału na koniec okresu na takim poziomie, jaki miał na początku okresu. Ustalenie kwoty zysku oznaczającej wzrost bogactwa (wartości) przypadający na właścicieli przedsiębiorstwa za dany okres wymaga uwzględnienia określonej koncepcji kapitału i przyjęcia odpowiedniej koncepcji jego zachowania. W regulacjach i praktyce rachunkowości przyjmuje się zazwyczaj jako podstawę sprawozdawczą koncepcję zachowania kapitału finansowego w ujęciu nominalnym⁴.

Następna koncepcja zysku, do której następują odniesienia w teorii, regulacjach i praktyce rachunkowości, traktuje zysk jako miernik efektywności⁵ przedsiębiorstwa i jego zarządu. Wynik finansowy ustalony w rachunkowości za dany okres działalności podmiotu gospodarczego powinien wyrażać rezultat podejmowanych decyzji przez kierownictwo i skutek realizowanych procesów. Stanowi on podstawę oceny dokonań w danym okresie oraz podstawę do prognozowania przez inwestorów przyszłych korzyści z zainwestowanego kapitału.

W celu odwzorowania w sprawozdawczości tych dwóch koncepcji zysku księgowi przyjmują określone reguły pomiaru jego wielkości.

Niektórzy (np. Newberry 2003, s. 327; Godfrey i in., 2006, s. 520) uznają te koncepcje za przeciwstawne podstawy sprawozdawczości finansowej. Odpowiadają im dwie kategorie wyniku działalności podmiotu gospodarczego podlegające pomiarowi w rachunkowości:

1) bieżący wynik operacyjny, stanowiący składnik wyniku finansowego netto;

2) wynik całościowy (*comprehensive income*).

³ Jest to stwierdzenie I. Fischera w monografii *The Nature of Capital and Income*, Macmillan, New York 1906, s. 52, przytoczone w: E. Hendriksen, M. van Breda 2002, s. 295.

⁴ W razie stosowania tzw. rachunkowości inflacyjnej przyjmuje się jako podstawę sprawozdawczą koncepcję kapitału finansowego w ujęciu realnym albo koncepcję kapitału w ujęciu rzeczowym. Zgodnie z tym kryterium wyróżnia się dwie główne koncepcje rachunkowości inflacyjnej: 1) zachowania kapitału realnego, zwaną rachunkiem bieżącej siły nabywczej, 2) zachowania kapitału rzeczowego albo zachowania substancji majątkowej, zwaną też rachunkiem kosztów bieżących. Zob. np. *Założenia koncepcyjne...* (2007, par. 102–110), S. Szejna (1991).

⁵ Efektywność podmiotu gospodarczego nie jest pojęciem jednoznacznym. Wyróżnia się następujące podejścia do oceny efektywności podmiotu: celowościowe, systemowe, grup interesu (*stakeholders*) i wielokryterialnej oceny efektywności (zob. szerzej Bielski 2002, s. 54–67). Zdaniem E. Hendriksena i M. van Bredy (2002, s. 337 i 353), efektywność w sensie ekonomicznym jest rozumiana jako optymalne wykorzystanie ograniczonych zasobów. W szeroko rozumianym znaczeniu ekonomicznym odnosi się do prawidłowej kombinacji czynników produkcji – ziemi, siły roboczej, kapitału i zarządzania. Współcześnie należy dodać do tego zestawu czynników także szeroko rozumiane aktywa niematerialne (kapitał intelektualny).

Inni przyjmują (np. van Cauwenberge, de Beelde 2007), że obie koncepcje zysku są uwzględniane w rachunkowości wtedy, gdy ustala się i prezentuje w sprawozdaniu wynik całościowy.

Za miarę dokonań (efektywności) podmiotu gospodarczego w danym okresie uznaje się wynik (zysk lub stratę), będący rezultatem jego celowych, normalnych działań, zwłaszcza wymagających wykorzystania kapitału stałego (kapitału własnego i zobowiązań długoterminowych). Inne zyski i straty (*gains and losses*⁶), wyraźnie niezwiązane z celowymi działaniami, nie mogą składać się na tę kategorię zysku. Są też z niej wyłączone zmiany wartości kapitału własnego. Ustalanie wyniku celowej działalności jednostki następuje przy zastosowaniu do wyceny składników majątkowych i ich zużycia kosztu historycznego lub kosztu odtworzenia oraz zasady współmierności kosztów z przychodami (Newberry 2003, s. 328).

W przypadku opierania się na koncepcji zysku jako mierniku efektywności przy obliczaniu wyniku kładzie się więc szczególny nacisk na pojęcia: „zysk bieżący” i „zysk operacyjny”. Obliczając wynik działalności podmiotu gospodarczego, trzeba uwzględnić tylko te zmiany wartości i zdarzenia, które są zależne od zarządu i są rezultatem decyzji podejmowanych w bieżącym okresie, a należy wyłączyć zmiany faktycznie dokonane w poprzednich okresach, ale wtedy nieuznane lub nieodnotowane (Hendriksen, van Breda 2002, s. 338).

Koncepcja ta podkreśla, że istotne zmiany zachodzą tylko w rezultacie zdarzeń normalnych, typowych dla działalności danego podmiotu gospodarczego, i z tego względu w sprawozdaniu dotyczącym zysku należy dążyć do oddzielnego prezentowania wyników działań operacyjnych oraz pozaoperacyjnych. W konsekwencji kierowania się przy sporządzaniu sprawozdania koncepcją pomiaru efektywności jest w praktyce sporządzany rachunek zysków i strat w celu ustalenia zysku (straty) netto według struktury umożliwiającej odrębne wykazanie wyniku bieżącej działalności operacyjnej podmiotu gospodarczego oraz oddzielne wykazanie innych pozycji, w tym nadzwyczajnych.

Rachunkowość realizowana zgodnie z koncepcją kosztu historycznego unika niepewności związanej z wyceną w wartościach (cenach) bieżących na dzień bilansowy, stosując do wyceny składników bilansowych ceny (wartości) historyczne. Ujmowanie zysków i strat w rachunku zysków i strat jest więc

⁶ *Gains* to zwiększenia w kapitale własnym (aktywach netto) z tytułu pobocznych i przypadkowych transakcji jednostki gospodarczej oraz spowodowanych wszystkimi innymi transakcjami, innymi zdarzeniami i okolicznościami dotyczącymi jednostki z wyjątkiem tych, które skutkują powstaniem przychodów (*revenues*) lub inwestycjami właścicieli. *Losses* to zmniejszenia w kapitale własnym (aktywach netto) z tytułu pobocznych i przypadkowych transakcji jednostki gospodarczej oraz spowodowanych wszystkimi innymi transakcjami, innymi zdarzeniami i okolicznościami dotyczącymi jednostki z wyjątkiem tych, które skutkują poniesieniem kosztów (*expenses*) lub dystrybucją kapitału do właścicieli. Zob. par. 82 i 83 SFAC No. 6 *Elements of Financial Statements* (FASB Concepts Statements 1993).

odsunięte do momentu, gdy ta niepewność zostaje zniesiona poprzez zdarzenie realizacji (sprzedaży). Stosowanie zasady realizacji powoduje, że zysk (strata) netto, wykazywany za dany okres obrachunkowy, może obejmować wynik należący do tego okresu, lecz przypadający na okresy wcześniejsze. Stanowi to główną przyczynę krytyki rachunkowości opartej na koncepcji kosztu historycznego.

Pomiar i ujawnianie zysku (straty) netto jest nazywane rachunkiem zaciemnionej nadwyżki (*dirty surplus accounting*), ponieważ uwaga jest skierowana przede wszystkim na wynik powyżej zysku (straty) netto, tj. na wynik bieżącej działalności operacyjnej (van Cauwenberge, de Beelde 2007, s. 8). Wynik finansowy netto nabiera także charakteru zaciemnionej nadwyżki z powodu odnoszenia skutków niektórych transakcji o charakterze wynikowym w danym okresie bezpośrednio na kapitał własny (Wójtowicz 2009, s. 155).

Podęście sprawozdawcze oparte na zaciemnionej nadwyżce jest bardziej tradycyjne i stosowane w praktyce od dawna w porównaniu z rozwiązaniem opartym na koncepcji zysku jako przyrostu bogactwa (wartości). Koncepcja ta koncentruje się na zysku rozpatrywanym z perspektywy inwestora. Zysk jest różnicą między kwotą kapitału dostępną do podziału na koniec okresu sprawozdawczego a kwotą kapitału zainwestowanego na początek okresu. Zainwestowana kwota stanowi kapitał własny, tj. równowartość aktywów netto podmiotu gospodarczego. Nacisk w tej koncepcji zysku na przyrost bogactwa inwestorów powoduje, że kwestia wyceny jest tu ważna, a współmierność kosztów z przychodami nie jest tak istotna. Jak podkreśla S. Newberry (2003, s. 328), ten fakt implikuje zastosowanie wartości realizacji (*realizable value*) do wyceny wszystkich aktywów i zobowiązań.

Takie rozumienie zysku jest odwzorowywane w systemie rachunkowości poprzez ustalenie i prezentowanie wyniku całościowego (*comprehensive income*), który odzwierciedla całkowity wzrost wartości aktywów netto podmiotu gospodarczego w danym okresie. Wynik ten obrazuje tzw. czystą nadwyżkę (*clean surplus*) (Godfrey i in. 2006, s. 284).

Różnica między czystą nadwyżką a nadwyżką zaciemnioną polega na tym, iż wynik całościowy zawiera w sobie zysk (stratę) netto oraz skutki wszystkich innych transakcji, poza transakcjami z właścicielami kapitału własnego, kreujące wynik jednostki za dany okres, a odnoszone na składniki kapitału własnego.

Jak już wspomniano, w literaturze przedmiotu jest formułowana też opinia, że koncepcja zysku jako miary efektywności oraz koncepcja zysku jako przyrostu bogactwa mogą być łącznie uwzględnione w przypadku ustalenia i komunikowania interesariuszom przedsiębiorstwa wyniku całościowego. Zgodnie z tą propozycją sprawozdanie dotyczące zysku spółki powinno jednocześnie prezentować wynik na poziomie zysku (straty) netto oraz wynik całościowy. Daje to możliwość obliczenia dwóch wskaźników finansowych: zysk na jedną akcję

(EPS), tzn. wskaźnika EPS_1 , obrazującego zysk netto przypadający na jedną akcję, oraz wskaźnika EPS_2 , przedstawiającego zysk całościowy przypadający na jedną akcję (van Cauwenberge, de Beelde 2007, s. 21). Takie ujęcie może być pomocne w przewidywaniu zysku całościowego i jego części składowych.

Kategoria *comprehensive income* jest ściśle związana z coraz szerszym zastosowaniem w ostatnich latach wartości godziwej (*fair value*) jako podstawy wyceny składników aktywów i zobowiązań jednostek gospodarczych. Współcześnie systemy rachunkowości finansowej opierają się na mieszanym modelu wyceny – koszcie historycznym i wartości godziwej. W toczącej się dyskusji o istocie oraz przydatności decyzyjnej i prognostycznej wyniku całościowego kwestią kluczową jest wyjaśnienie relacji tych podstaw wyceny z nową kategorią wyniku i jego częściami składowymi. Wyrażany jest m. in. pogląd, że sprawozdanie dotyczące *comprehensive income* odwzorowuje jednocześnie te dwie podstawy wyceny, tzn. zawiera zysk (stratę) netto związany z wyceną w koszcie historycznym, a wynik całościowy ogółem łączy się z wyceną w wartości godziwej (van Cauwenberge, de Beelde 2007, s. 1).

Powyższe rozważania wskazują, że kwestia relacji koncepcji zysku w ujęciu semantycznym z pomiarem i prezentacją wyniku w sprawozdawczości finansowej nie jest jednoznacznie traktowana i nadal stanowi temat dyskusji na gruncie teorii rachunkowości. Problematyka ta jest ważna nie tylko z punktu widzenia teoretycznego, lecz także ze względu na bieżące regulacje i praktykę sprawozdawczości finansowej.

2. Istota i składniki *comprehensive income* w świetle standardów rachunkowości

Kategorię „*comprehensive income*” zdefiniowano w trzeciej części amerykańskich ram konceptualnych rachunkowości finansowej (w 1980 r.)⁷ pt. *Statement of Financial Accounting Concepts No. 3*, tj. w SFAC nr 3, który zastąpiono w 1985 r. przez SFAC nr 6 *Elements of Financial Accounting*.

Zgodnie z § 70 SFAC nr 6, *comprehensive income* jest zmianą w kapitale własnym jednostki gospodarczej w ciągu okresu spowodowaną przez transakcje

⁷ Rada Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB) w Stanach Zjednoczonych wydała w latach 1978–1985 sześć opracowań pt. *Statement of Financial Accounting Concepts* – SFAC (*Zestawienie koncepcji rachunkowości finansowej*) oraz w 2000 r. SFAC nr 7. Teksty te stanowią ramy konceptualne, które są próbą sformułowania przez FASB dokumentu o charakterze konstytucji rachunkowości. Ich opracowanie wymagało bowiem osiągnięcia konsensusu środowiska finansowego i gospodarczego w odniesieniu do tego, co powinno być uznane za koncepcje i zasady rachunkowości, z których powinny wynikać szczegółowe reguły i procedury rachunkowości (zob. szerzej Szychta 1996, s. 218–222).

oraz inne zdarzenia i sytuacje ze źródeł nienależących do właściciela. Obejmuje wszystkie zmiany w kapitale własnym w okresie, oprócz zmian wynikających z inwestycji dokonanych przez właścicieli oraz z dystrybucji kapitału dla właścicieli (*FASB Concepts Statements*, 1993, s. 1128).

Relacje zachodzące między bieżącym zyskiem operacyjnym, zyskiem netto i zyskiem całościowym objaśniają niżej podane równości, przy których formułowaniu zostały uwzględnione zasady i terminologia określone przez Radę Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB) w USA w ramach konceptualnych rachunkowości finansowej (SFAC)⁸.

Wynik obrazujący rezultat działalności operacyjnej w bieżącym okresie jest określany terminem „*earnings*” („dochody”).

Dochody (*earnings*) = bieżący zysk operacyjny + wynik z tytułu zdarzeń niepowtarzających się.

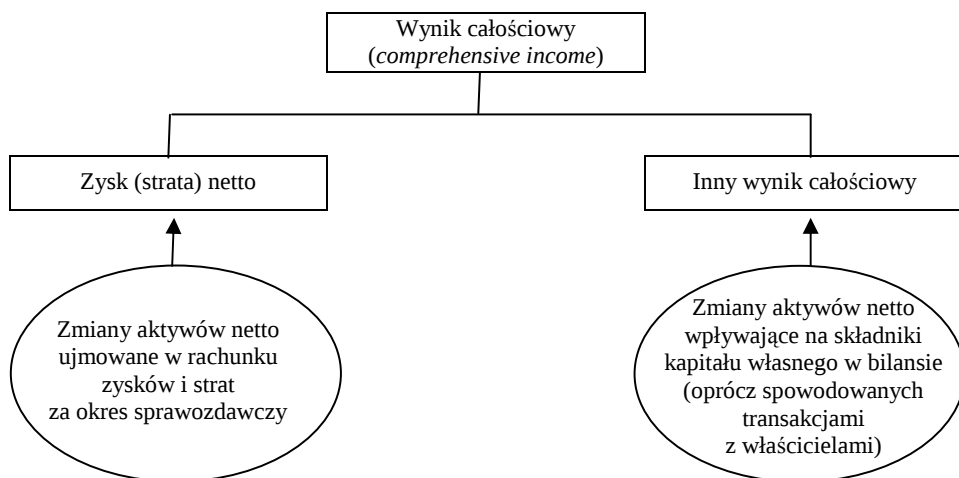
Zysk netto (*net income*) = dochody + pewne korekty dotyczące wcześniejszych okresów, które zostały uznane w bieżącym okresie (np. skumulowany skutek zmiany zasad rachunkowości).

Zysk całościowy (*comprehensive income*) = zysk netto + skumulowane dostosowania poprzednich okresów + pozostałe zmiany w kapitale własnym niedotyczące właścicieli.

Rada podkreśla, że jeśli jest potrzebna klasyfikacja pozycji operacyjnych i nieoperacyjnych lub powtarzających się i niepowtarzających się, to powinna zostać zawarta w rachunku zysków i strat przed pozycją „zysk netto za okres” (Hendriksen, van Breda 2002, s. 339).

Jak wynika z przytoczonych definicji i relacji, *comprehensive income* zawiera, oprócz zysku (straty) netto, także zmiany w aktywach i zobowiązaniach, czyli aktywach netto podmiotu gospodarczego, które nie są ujmowane w wyniku finansowym netto okresu, a zatem nie są prezentowane w rachunku zysków i strat, lecz bezpośrednio odnoszone na jakiś składnik kapitału własnego podmiotu (np. kapitał z aktualizacji wyceny, zysk zatrzymany), a ponadto nie wynikają z transakcji podmiotu gospodarczego z jego właścicielami. Na przykład, zysk z tytułu wzrostu wartości rynkowej (godziwej) aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, ustalony na dzień bilansowy nie jest zaliczany do rachunku zysków i strat, lecz jest ujmowany jako wielkość zwiększająca kapitał z aktualizacji wyceny. Ta przykładowa i inne pozycje „omijające” rachunek zysków i strat składają się na kategorię *other comprehensive income* (inny wynik całościowy), która łącznie z zyskiem (stratą) netto tworzy wynik całościowy ogółem (zob. rys. 1).

⁸ Relacje te przedstawiono przy uwzględnieniu: E. Hendriksen, M. van Breda (2002, s. 339) i SFAC 5 (*FASB Concepts Statements*, 1993, s. 1093–1095).

Rys. 1. Komponenty *comprehensive income*

Źródło: Opracowanie własne.

Istotne znaczenie we wdrożeniu do praktyki koncepcji pomiaru wyniku całościowego mają następujące standardy rachunkowości finansowej:

- standard FRS 3, *Reporting Financial Performance* (*Sprawozdawczość wyników finansowych*) wydany w Wielkiej Brytanii w 1992 r., a obowiązujący od 1993 r.;

- standard FRS 2 *Presentation of Financial Reports* (*Prezentacja raportów finansowych*), obowiązujący od 1995 r. w Nowej Zelandii;

- standard SFAS nr 130 *Reporting Comprehensive Income* (*Sprawozdanie z zysku całościowego*), promulgowany w Stanach Zjednoczonych w czerwcu 1997 r., a obowiązujący od roku obrotowego rozpoczynającego się po 15 grudnia 1997 r.;

- Międzynarodowy Standard Rachunkowości 1 *Prezentacja sprawozdań finansowych* (MSR 1), znowelizowany w 2007 r. oraz przyjęty do prawodawstwa Wspólnoty Europejskiej w 2008 r.; MSR 1 w znowelizowanej wersji stosuje się w odniesieniu do rocznych okresów obrotowych rozpoczynających się 1 stycznia 2009 r. i później (Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1274/2008).

Standardy te, a także odpowiednie regulacje w Australii i Kanadzie, wymagają od jednostek gospodarczych, zobowiązanych do stosowania tych zasad, ustalania i przedstawiania w sprawozdaniu finansowym kategorii wyniku *comprehensive income*.

Według standardu SFAS 130 *Sprawozdanie z zysku całościowego* (w USA) wynik całościowy składa się z wyniku finansowego netto oraz pozostałego wyniku całościowego, na który wpływają (Crawford i in. 1999, Chambers i in. 2007):

- 1) korekty związane z przeliczeniem pozycji wyrażonych w walutach obcych,

2) korekty minimalnych wymaganych zobowiązań z tytułu programów emerytalnych,

3) niezrealizowane zyski i straty z tytułu posiadania papierów wartościowych dostępnych do sprzedaży,

4) korekty wartości pochodnych instrumentów finansowych, zakwalifikowanych do rachunkowości zabezpieczeń przepływów pieniężnych lub waluty obcej.

Standard ten umożliwił spółkom prezentację wyniku całościowego w jednej z trzech form, tj. w (Crawford i in. 1999, s. 442):

1) rachunku zysków i strat,

2) oddzielnym sprawozdaniu z zysku globalnego (całościowego),

3) sprawozdaniu ze zmian w kapitale własnym.

Rada FASB zachęcała spółki do stosowania pierwszego lub drugiego wariantu sprawozdawczego, natomiast w praktyce w USA prezentowano najczęściej *comprehensive income* i jego składniki w sprawozdaniu ze zmian w kapitale własnym (Crawford i in. 1999, s. 442; Bamber i in. 2010, s. 98). W Wielkiej Brytanii, zgodnie ze standardem FRS 3, wynik całościowy, określany jako całkowicie ujmowane przychody i koszty, ujawniano w dodatkowym podstawowym sprawozdaniu. W Nowej Zelandii zaś wynik całościowy prezentowano od 1995 r. w oddzielnej części sprawozdania ze zmian w kapitale własnym (Cahan i in. 2000, s. 1278–1279).

W MSR 1 obowiązującym od 1 stycznia 2009 r. zdefiniowano *comprehensive income* (CI) nazwany w polskojęzycznej wersji standardu **całkowitymi dochodami ogółem**, jako zmianę w kapitale własnym, która nastąpiła w ciągu okresu na skutek transakcji oraz innych zdarzeń, inna niż zmiany wynikające z transakcji dokonywanych z właścicielami występującymi w charakterze udziałowców (akcjonariuszy).

Według zapisów MSR 1 (par. 7), **całkowite dochody ogółem** (czyli wynik całościowy) obejmują wszystkie składniki „zysków i strat” i „innych całkowitych dochodów” (innego wyniku całościowego).

Standard dopuszcza stosowanie innych terminów niż „zyski i straty” „całkowite dochody”, „inne całkowite dochody” w celu opisanego łącznych kwot, jeśli znaczenie stosowanych określeń jest zrozumiałe – np. można stosować termin „zysk netto” zamiast „zyski i straty”⁹.

Zysk lub strata (wynik netto) jest łączną kwotą, wynikającą z odjęcia kosztów od przychodów, z wyłączeniem składników innych dochodów całkowitych.

⁹ W dalszej części opracowania są stosowane zamiennie określenia „całkowite dochody ogółem” i „wynik całościowy”, ponieważ – zdaniem autorki – to drugie wyrażenie jest bardziej syntetyczne oraz wskazuje, iż *comprehensive income* może być wielkością dodatnią albo ujemną. Termin „całkowite dochody ogółem” sugeruje, że jest to wielkość dodatnia. Analogicznie zamiennie są stosowane określenia „inne całkowite dochody” i „pozostały (inny) wynik całościowy”.

Inne całkowite dochody (*other comprehensive income* – OCI, inny wynik całościowy) obejmuje pozycje przychodów i kosztów (w tym korekty wynikające z przekwalifikowania), które nie zostały ujęte jako zyski lub straty (wynik finansowy netto), zgodnie z tym, jak tego wymagają lub na co zezwalają inne MSSF. Ogólnie ujmując, składniki OCI stanowią niezrealizowane zyski i straty (*gains and losses*), wynikające z określonych działań jednostki gospodarczej.

Na inne całkowite dochody (pozostały wynik całościowy) składają się w szczególności (MSR 1, 2008, par. 7):

1) zmiany w nadwyżce z przeszacowania środków trwałych oraz wartości niematerialnych (w myśl MSR 16 *Rzeczowe aktywa trwałe* i MSR 38 *Wartości niematerialne*),

2) zyski i straty aktuarialne z tytułu programu określonych świadczeń ujęte zgodnie z MSR 19 *Świadczenia pracownicze* (par. 93A),

3) zyski i straty wynikające z przeliczenia pozycji sprawozdania finansowego jednostki działającej za granicą (według MSR 21 *Skutki zmian kursów wymiany walut obcych*),

4) zyski i straty z tytułu przeszacowania składników aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży (zgodnie z MSR 39 *Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena*),

5) efektywna część zysków i strat związanych z instrumentami zabezpieczającymi w ramach zabezpieczenia przepływów pieniężnych (zgodnie z MSR 39).

Zgodnie z zapisem w MSR 1 (par. 82 pkt 9), w sprawozdaniu z całkowitych dochodów należy prezentować każdy składnik innych całkowitych dochodów sklasyfikowanych według rodzaju. Ponadto MSR 1 nakłada obowiązek ujawniania korekt wynikających z przeklasyfikowania, odnoszących się do składników innych całkowitych dochodów. Korekta z tytułu przeklasyfikowania oznacza przeniesienie do zysków i strat bieżącego okresu kwot, które były ujęte w innych całkowitych dochodach w bieżącym lub w poprzednich okresach (MSR 1, 2008, par. 7 i 92).

Niezależnie od przyjętej nazwy, nowa kategoria wyniku CI wyraża zmianę w kapitale własnym przedsiębiorstwa w pewnym okresie spowodowaną przez transakcje i inne zdarzenia, lecz z pominięciem transakcji przedsiębiorstwa z właścicielami, tj. dotyczących wypłaty dywidend, nowej emisji kapitału, wniesienia dopłat do kapitału własnego. Wynik całościowy zawiera wynik finansowy netto (zysk lub stratę netto) oraz wszystkie osiągnięte w danym okresie przychody i poniesione koszty odnoszone bezpośrednio na kapitał własny przy sporządzaniu sprawozdania finansowego zgodnie z MSR/MSSF (aktualnie obowiązujące w Polsce przepisy prawa bilansowego także określają takie przypadki¹⁰).

¹⁰ Szczegółowy wykaz kosztów i strat oraz przychodów i zysków odnoszonych bezpośrednio na kapitał własny, zgodnie z regulacjami polskiego prawa bilansowego przedstawia np. J. Gierusz (2005, s. 200–203).

3. Zasady prezentacji całościowego wyniku spółki kapitałowej zgodnie z MSR 1

Zgodnie z MSR 1 w wersji obowiązującej w UE od 2009 r. pełne sprawozdanie finansowe składa się z¹¹:

- 1) sprawozdania z sytuacji finansowej na koniec roku (bilansu),
- 2) sprawozdania z całkowitych dochodów za dany okres (czyli z wyniku całościowego),
- 3) sprawozdania ze zmian w kapitale własnym za dany okres,
- 4) sprawozdania z przepływów pieniężnych za okres,
- 5) informacji dodatkowych o przyjętych zasadach (polityce) rachunkowości oraz innych informacji objaśniających,
- 6) sprawozdania z sytuacji finansowej (bilansu) na początek najwcześniejszego okresu porównawczego, w którym jednostka zastosowała zasady (politykę) rachunkowości retrospektywnie lub dokonała retrospektywnego przekształcenia pozycji w sprawozdaniu finansowym, albo przeklasyfikowała pozycje w swoim sprawozdaniu finansowym.

MSR 1 (par. 81) daje możliwość prezentowania wszystkich pozycji przychodów i kosztów ujętych w danym okresie, czyli składających się na *comprehensive income*, w formie:

- 1) pojedynczego sprawozdania z całkowitych dochodów;
- 2) dwóch sprawozdań, tj.:
 - a) jednostkowego rachunku zysków i strat, przedstawiającego składniki zysku (straty) netto,
 - b) sprawozdania z całkowitych dochodów, rozpoczynającego się od zysku (straty) netto i przedstawiającego składniki innych całkowitych dochodów.

Jednostka może prezentować składniki pozostałego wyniku całościowego (par. 91):

- 1) pomniejszone o odnośne skutki podatkowe (tj. po uwzględnieniu podatku dochodowego) albo
- 2) przed ujęciem odnośnych skutków podatkowych, wykazując łączną kwotę podatku dochodowego, dotyczącą tych składników.

Pojedyncze skonsolidowane sprawozdanie z wyniku całościowego za 2009 r. Grupy Kapitałowej KGHM Polska Miedź S.A., w którym wykazano składniki OCI w kwotach brutto i łączną kwotę podatku dochodowego dotyczącą wszystkich tych składników, przedstawia tab. 1¹².

¹¹ Jednostka gospodarcza może stosować inne nazwy dla sprawozdań niż użyte w MSR 1.

¹² W tej i w następnych tabelach liczby ujemne podano w nawiasach.

Tabela 1

Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów Grupy Kapitałowej KGHM Polska Miedź S.A. za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r. (w tys. zł)

Pozycja	Nota	Od 1 stycznia 2009 do 31 grudnia 2009 r.	Od 1 stycznia 2008 do 31 grudnia 2008 r.
Rachunek zysków i strat			
Działalność kontynuowana:			
Przychody ze sprzedaży	27	12 119 910	12 654 885
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	28	(7 923 233)	(8 489 581)
Zysk brutto ze sprzedaży		4 196 677	4 165 304
Koszty sprzedaży	28	(230 159)	(225 540)
Koszty ogólnego zarządu	28	(783 444)	(778 127)
Pozostałe przychody operacyjne	30	495 572	1 043 759
Pozostałe koszty operacyjne	31	(999 308)	(1 019 034)
Zysk z działalności operacyjnej		2 679 338	3 186 362
Koszty finansowe – netto	32	(45 259)	(57 494)
Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	35	270 072	267 579
Zysk przed opodatkowaniem		2 904 151	3 396 447
Podatek dochodowy	36	(544 981)	(630 581)
Zysk netto		2 359 170	2 765 866
Inne całkowite dochody z tytułu:			
Aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży		(10 384)	7 169
Instrumentów zabezpieczających przepływy środków pieniężnych		(472 524)	617 862
Podatek dochodowy związany z pozycjami prezentowanymi w innych całkowitych dochodach		91 753	(120 693)
Inne całkowite dochody za okres obrotowy – netto		(391 155)	504 338
Łączne całkowite dochody		1 968 015	3 270 204
Zysk przypadający:			
akcjonariuszom Jednostki Dominującej		2 358 602	2 766 179
udziałowcom mniejszościowym		568	(313)
Łączne całkowite dochody przypadające:			
akcjonariuszom Jednostki Dominującej		1 967 447	3 270 517
udziałowcom mniejszościowym		568	(313)
Zysk na akcję przypadający akcjonariuszom Jednostki Dominującej w trakcie okresu (wyrażony w zł na jedną akcję)	37		
– podstawowy		11,79	13,83
– rozwodniony		11,79	13,83

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok 2009 r. GK KGHM Polska Miedź S.A. (2010), www.kghm.pl/files/Report/report_skon_2009.pdf.

Wynik całościowy zaprezentowany za 2009 r. przy zastosowaniu dwóch sprawozdań: skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz skonsolidowanego sprawozdania z całościowego dochodu sporządzone dla Grupy Kapitałowej PGNiG przedstawiają tab. 2 i 3.

Tabela 2

Skonsolidowany rachunek zysków i strat GK PGNiG za okres zakończony
31 grudnia 2009 r. (w tys. zł)

Pozycja	Informacja dodatkowa	Od 1 stycznia 2009 do 31 grudnia 2009 r.	Od 1 stycznia 2008 do 31 grudnia 2008 r.
Przychody ze sprzedaży	3	19 290 441	18 432 048
Zużycie surowców i materiałów	4	(11 418 994)	(11 631 681)
Świadczenia pracownicze	4	(2 454 298)	(2 161 954)
Amortyzacja		(1 496 212)	(1 424 944)
Usługi obce	4	(3 067 370)	(2 789 154)
Koszt wytworzenia świadczeń na własne potrzeby		900 131	739 034
Pozostałe koszty operacyjne, netto	4	(419 925)	(362 671)
Koszty operacyjne razem		(17 956 668)	(17 631 370)
Zysk/Strata z działalności operacyjnej		1 333 773	800 678
Przychody finansowe	5	203 315	213 238
Koszty finansowe	5	(94 626)	(78 771)
Udział w wyniku finansowym jednostek wycenianych metodą praw własności	6	(359)	221
Zysk/strata przed opodatkowaniem		1 442 103	935 366
Podatek dochodowy	7	(238 497)	(69 624)
Zysk/strata netto		<u>1 203 606</u>	<u>865 742</u>
Przypisany:			
akcjonariuszom Jednostki Dominującej		1 201 959	865 297
udziałowcom mniejszościowym		1 647	445
Zysk/strata i rozwodniony zysk/strata na jedną akcję przypadający na zwykłych akcjonariuszy jednostki dominującej	9	0,20	0,15

Źródło: Roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok zakończony 31 grudnia 2009 r. PGNiG Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo S.A., www.pgnig.pl/pgnig/ri/7833/7836.

Tabela 3

Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitego dochodu Grupy Kapitałowej PGNiG
za okres zakończony 31 grudnia 2009 r. (w tys. zł)

Pozycja	Informacja dodatkowa	Od 1 stycznia 2009 do 31 grudnia 2009	Od 1 stycznia 2008 do 31 grudnia 2008
Zysk/strata netto		1 203 606	865 742
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych		(12 102)	(8 849)
Wycena instrumentów zabezpieczających		–	–
Wycena instrumentów finansowych		31 880	(50 320)
Podatek odroczony dotyczący innych całkowitych dochodów		(6 057)	9 561
Inne		–	(868)
Inne całkowite dochody netto		13 721	(50 476)
Całkowite dochody razem		1 217 327	815 266
Przypisane:			
akcjonariuszom jednostki dominującej		1 215 680	814 821
udziałowcom mniejszościowym		1 647	455

Źródło: Roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok zakończony 31 grudnia 2009 r., PGNiG Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo S.A. www.pgnig/pgnig/ri/7833/7836.

Ze względu na treść ekonomiczną oraz sposób ujawniania należy zwrócić uwagę na możliwą w sprawozdaniu z wyniku całościową pozycję „korekty wynikające z przeklasyfikowania”. Należy je uwzględniać razem z odnośnym składnikiem innych całkowitych dochodów w okresie, w którym daną korektę przenosi się do rachunku zysków i strat. Korekty wynikające z przeklasyfikowania powstają np. (MSR 1, 2008, par. 94):

- 1) w wyniku zbycia jednostki działającej za granicą,
- 2) po wyłączeniu aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży,
- 3) gdy zabezpieczana planowana transakcja wpływa na rachunek zysków i strat w związku z zabezpieczeniem przepływów pieniężnych.

Drugi z wymienionych przypadków wystąpi wtedy, gdy zostanie osiągnięty np. zysk ze sprzedaży aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży. Jest on wówczas ujmowany w rachunku zysków i strat bieżącego okresu. Kwota ta mogła być ujęta w innych dochodach całkowitych (OCI) jako niezrealizowany zysk w bieżącym okresie lub w okresach poprzednich. Ten niezrealizowany zysk

musi zostać odjęty od innych całkowitych dochodów w okresie, w którym zrealizowany zysk zostaje przeniesiony do rachunku zysków i strat – aby uniknąć ich podwójnego ujęcia w całkowitych dochodach ogółem.

MSR 1 pozwala (par. 94) jednostce zaprezentować korekty wynikające z przeklasyfikowania w sprawozdaniu z całkowitych dochodów lub w informacjach dodatkowych. Jeśli jednostka prezentuje te korekty w informacjach dodatkowych, to wykazuje składniki innych całkowitych dochodów po uwzględnieniu wszelkich odnośnych korekt wynikających z przeklasyfikowania.

Korekty wynikające z przeklasyfikowania nie wystąpią natomiast (MSR 1, par. 96):

1) na skutek zmian w nadwyżce z przeszacowania dotyczącego środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych,

2) z tytułu aktuarialnych zysków i strat związanych z programami określonych świadczeń.

Wymienione składniki ujmuje się w innych całkowitych dochodach i nie przenosi się ich do rachunku zysków i strat w następnych okresach. Zmiany w nadwyżce z przeszacowania mogą być natomiast w późniejszych okresach przeniesione do zysków zatrzymanych, gdy składnik aktywów (np. środków trwałych) zostaje zużyty lub wyłączony. Zyski i straty aktuarialne wykazuje się w zyskach zatrzymanych w okresie, w którym są ujmowane jako inne całkowite dochody (MSR 1, par. 96).

4. Propozycje IASB i FASB dotyczące modyfikacji sposobu prezentacji innego wyniku całościowego

Ujmowanie i prezentacja innego wyniku całościowego w sprawozdaniu finansowym stanowią kwestie, które mogą sprawiać trudności interpretacyjne wielu użytkownikom sprawozdań, a w konsekwencji utrudnić zrozumienie finansowych dokonań spółki. Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB) stwierdziła, w następstwie konsultacji z użytkownikami i sporządzającymi sprawozdanie z całkowitych dochodów, że wymagania w MSR 1 dotyczące OCI nie zostały oparte na spójnej podstawie. Z tego powodu IASB przedłożyła w maju 2010 r. projekt, w którym zawarła propozycje zmian odnoszące się do prezentacji OCI. Propozycje te zostały opracowane razem z amerykańską Radą FASB, która również przedstawiła projekt zmian do publicznej dyskusji. Dążąc do konwergencji MSSF i US GAAP, obie Rady chcą, aby po przyjęciu zmian do MSR 1 i SFAS 130, prezentacja OCI była taka sama w sprawozdaniu finansowym zarówno spółki stosującej MSSF, jak i spółki postępującej zgodnie z US GAAP (*Presentation*, 2010).

W projekcie zaproponowano (*Exposure Draft...*, 2010, s. 7):

1) zmianę nazwy sprawozdania prezentującego wynik całościowy na *Statement of Profit or Loss and Other Comprehensive Income* (*Sprawozdanie z zysku lub straty i pozostałego zysku całościowego*), zawierającego dwie sekcje:

- a) zysk lub strata;
- b) inny wynik całościowy;

2) prezentowanie w OCI większej liczby pozycji (wynikających z MSSF 9 i proponowanych zmian w MSR 19);

3) prezentowanie w obszarze OCI składników w dwóch grupach:

- a) pozycje, które nigdy nie będą reklasyfikowane do zysku lub straty netto;
- b) pozycje, które podlegają reklasyfikacji do zysku lub straty netto w późniejszych okresach;

4) wykazywanie podatku dochodowego dotyczącego pozycji OCI w rozliczeniu na pozycje, które będą później reklasyfikowane do wyniku finansowego netto oraz pozycje, które nie będą reklasyfikowane, jeśli składniki OCI są prezentowane przed opodatkowaniem.

Sposób prezentacji składników innego wyniku całościowego w sprawozdaniu z zysku lub straty i innego wyniku całościowego, zgodnie z propozycją IASB i FASB zawartą w projekcie z 2010 r., obrazuje przykład zamieszczony w tab. 4.

Tabela 4

Fragment sprawozdania z zysku lub straty i innego wyniku całościowego za 20X1 r. – przykład dotyczący struktury OCI

Pozycja innego wyniku całościowego	20X1	20X0
Pozycje nigdy później niereklasyfikowane do zysku lub straty:		
Zyski z przeszacowania wartości środków trwałych	650	1 545
Zyski/straty aktuarialne z programów emerytalnych określonych świadczeń	(170)	655
Podatek dochodowy związany ze składnikami innego wyniku całościowego	<u>(92)</u>	<u>(418)</u>
	388	1 782
Pozycje, które mogą być następnie reklasyfikowane do zysku lub straty:		
Różnice kursowe z przeliczenia sprawozdań finansowych jednostek działających za granicą	3 250	6 540
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	(14 300)	12 360
Zabezpieczenie przepływów pieniężnych	(210)	(1 500)
Udział w innym wyniku całościowym jednostek stowarzyszonych	150	(240)
Podatek dochodowy związany z innym wynikiem całościowym	<u>2 111</u>	<u>(3 260)</u>
	(13 221)	13 390
Inny wynik całościowy po opodatkowaniu	(12 833)	15 682

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Exposure Draft...* (2010, s. 15 i 16).

Zgodnie z ideą wspólnego projektu, po przyjęciu proponowanych zmian spółki stosujące US GAAP nie miałyby możliwości (jak dotychczas) wyboru formy prezentacji wyniku całościowego, lecz byłyby zobowiązane do sporządzania sprawozdania z zysku lub straty i pozostałego zysku całościowego, kończącego się wynikiem całościowym ogółem (*total comprehensive income for the year*). Umożliwiłoby to zwiększenie porównywalności informacji finansowych. Rady IASB nie planują wyeliminowania zysku (straty) netto jako miary dokonań jednostki gospodarczej. Zysk będzie nadal punktem wyjścia do ustalania wskaźnika EPS (zysk na jedną akcję) (*Exposure Draft...*, 2010).

Po otrzymaniu i analizie ponad 70 opinii od zainteresowanych osób i instytucji z całego świata, dotyczących propozycji zawartych we wspólnym projekcie, Rady IASB i FASB m. in. zdecydowały (zob. *IASB/FASB Meeting...*, 2010):

1) procedować projekt zgodnie z pierwotnym planem, choć w wielu opiniach wskazywano, że zmienione rozwiązania w obszarze OCI powinny zostać oparte na spójnych koncepcyjnych podstawach, które należy ująć w modernizowanych *Ramach koncepcyjnych sprawozdawczości finansowej*¹³;

2) dopuścić, aby jednostki prezentowały zysk (stratę) netto i inny wynik całościowy w pojedynczym ciągłym sprawozdaniu, albo w dwóch oddzielnych, lecz połączonych sprawozdaniach, czyli tak, jak dotychczas przewiduje to obowiązujący MSR 1;

3) przyjąć zmiany określone w projekcie do MSR 1 i SFAS 130, tak aby obowiązywały jednostki odpowiednio od roku obrotowego rozpoczynającego się 1 stycznia 2012 r. (MSR 1) i od 15 grudnia 2011 r. (SFAS 130).

Celem proponowanych przez Rady IASB i FASB modyfikacji dotyczących prezentowania OCI jest dążenie do wzrostu przejrzystości komponentów wyniku całościowego, aby użytkownicy sprawozdania finansowego łatwiej zrozumieli wszystkie zmiany w kapitale własnym inne niż wynikające z transakcji jednostki z jej właścicielami. Nowa forma prezentacji może im być bardziej pomocna w ocenie istotności poszczególnych składników OCI oraz w oszacowaniu potencjalnych skutków, jakie OCI może mieć dla zysku (straty) netto w przyszłych okresach sprawozdawczych.

¹³ Od kilku lat Rady IASB i FASB realizują wspólny projekt zmierzający do stworzenia udoskonalonych, jednolitych i globalnych *Założeń (Ram) koncepcyjnych sprawozdawczości finansowej* jako normatywnej podstawy pojęciowej i koncepcyjnej dla formułowania Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), zbieżnych z rozwiązaniami przyjętymi w US GAAP. W 2010 r. zostały zakończone prace na etapie A projektu, których rezultatem są dwa rozdziały *Ram koncepcyjnych*, tj.: Rozdział 1 – *Cel sprawozdawczości finansowej*, Rozdział 3 – *Cechy jakościowe użyteczności informacji finansowej*. Zob. np. A. Szychta (2010, s. 256–257).

5. Wynik całościowy w sprawozdaniach finansowych spółek publicznych WIG 20

Z dokonanego przeglądu skonsolidowanych sprawozdań finansowych spółek objętych WIG 20 notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie wynika, że pojedyncze sprawozdania z całkowitych dochodów za 2009 r. sporządzono dla pięciu grup kapitałowych: KGHM Polska Miedź, PGE Polska Grupa Energetyczna, Grupa Lotos, PKN Orlen i Grupa Getin Noble Bank. Pozostałe spółki (15) wchodzące w skład WIG 20 sporządziły dwa sprawozdania: rachunek zysków i strat oraz sprawozdanie z całkowitych dochodów, rozpoczynające się od zysku (straty) netto i przedstawiające składniki OCI.

Spośród 20 spółek, w sprawozdaniu finansowym 19 wystąpiły kwoty pozostałego wyniku całościowego (OCI). Jedynie w GK Cyfrowy Polsat zysk całościowy był równy zyskowi netto zarówno w 2008, jak i w 2009 r.

Zestawienie w tab. 5 zysku (straty) netto (ZN), innego wyniku całościowego (OCI) i wyniku całościowego ogółem (CI), wykazanych w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych za 2009 r. spółek tworzących WIG 20, pokazuje, że 18 grup kapitałowych osiągnęło w 2009 r. zysk całościowy ogółem, a 2 (BIOTON i Globe Trade Centre) odnotowały ujemny wynik całościowy. W 2008 r. ujemny CI wykazały trzy grupy kapitałowe: BIOTON, LOTOS i PKN Orlen. Wszystkie te podmioty poniosły także straty netto za 2008 r. Podmioty te nie powiększyły zatem na koniec wymienionych lat bogactwa swoich akcjonariuszy. W przypadku PKN Orlen strata netto w 2008 r. była znacząco wyższa od straty całościowej ogółem, na której poziom miała wpływ dodatnia kwota innego wyniku całościowego. Na kwotę OCI, wynoszącą 1 389 458 tys., złożyły się (w tys. zł)¹⁴:

- a) wycena pochodnych instrumentów zabezpieczających (120 954),
- b) rozliczenie pochodnych instrumentów zabezpieczających (108 125),
- c) różnice kursowe z konsolidacji 1 572 553,
- d) podatek dochodowy od składników innych całkowitych dochodów 45 984.

W 2009 r. Grupa Kapitałowa PKN Orlen osiągnęła zysk całościowy w kwocie 1 211 414 tys. zł różniący się od zysku netto 1 300 167 tys. zł o ujemną kwotę OCI, wynoszącą (88 753) tys. zł.

¹⁴ Por. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Polski Koncern Naftowy ORLEN Spółka Akcyjna za rok zakończony 31.12.2009 r., www.orklen.pl.

Tabela 5

Zysk całościowy i jego komponenty w 2008 i 2009 r. w spółkach objętych WIG 20 (w tys. zł)

Nazwa grupy kapitałowej	Rok	Zysk (strata) netto (ZN)	OCI	Ogółem CI	OCI/ ZN × 100%	Dynamika (%)	
						ZN	CI
1	2	3	4	5	6	7	8
ASSECO Poland	2009	437 866	(31 198)	406 668	(7,13)	109,61	83,53
	2008	399 460	87 404	486 864	21,88		
BIOTON	2009	(599 878)	(8 057)	(607 935)	1,34	268,96	762,13
	2008	(223 033)	143 265	(79 768)	(64,23)		
BRE Bank	2009	130 523	99 454	229 977	76,20	14,68	37,65
	2008	889 344	(278 443)	610 901	(31,31)		
Bank Zachodni WBK	2009	940 156	88 271	1 028 427	9,39	98,52	111,27
	2008	954 286	(22 986)	924 300	(2,41)		
Grupa CEZ	2009	51 855	851	52 706	1,64	109,51	147,41
	2008	47 351	(11 596)	35 755	(24,49)		
Cyfrowy Polsat	2009	230 319	0	230 319	0,00	85,38	85,38
	2008	269 763	0	269 763	0,00		
Grupa Getin Noble Bank	2009	174 913	(6 116)	168 797	(3,50)	112,20	106,90
	2008	155 896	2 011	157 907	1,29		
Globe Trade Centre (GTC)	2009	(571 193)	(121 067)	(692 260)	21,20	(181,68)	(154,54)
	2008	699 325	569 949	1 269 274	81,50		
KGHM Polska Miedź	2009	2 359 170	(391 155)	1 968 015	(16,58)	85,30	60,18
	2008	2 765 866	504 338	3 270 204	18,23		

Tabela 5 (cd.)

1	2	3	4	5	6	7	8
Grupa LOTOS	2009	911 812	16 849	928 661	1,85	334,15	356,14
	2008	(389 415)	26 856	(362 559)	(6,90)		
	2009	222 040	96 040	318 080	43,25	118,58	905,77
PBG	2008	187 254	(152 137)	35 117	(81,25)		
Bank Pekao	2009	2 421 345	(147 862)	2 273 483	(6,11)	68,38	60,40
	2008	3 540 936	223 225	3 764 161	6,30		
	2009	4 337 223	(40 715)	4 296 508	(0,94)	162,43	159,10
Polska Grupa Energetyczna PGE	2008	2 670 247	30 187	2 700 434	1,13		
	2009	1 203 606	13 721	1 217 327	1,14	139,03	149,32
	2008	865 742	(50 476)	815 266	(5,83)		
PKN Orlen	2009	1 300 167	(88 753)	1 211 414	(6,83)	151,46	206,53
	2008	(2 526 626)	1 389 458	(1 137 168)	(54,99)		
	2009	2 311 784	89 430	2 401 214	3,87	73,64	76,50
PKO Bank Polski	2008	3 139 187	(288)	3 138 899	(0,01)		
	2009	175 282	48 386	223 673	27,60	124,81	232,73
	2008	140 439	(44 331)	96 108	(31,57)		
PZU	2009	3 762 911	201 518	3 964 429	5,36	161,52	178,88
	2008	2 329 718	(113 409)	2 216 309	(4,87)		
	2009	1 282 000	42 000	1 324 000	3,28	58,54	60,57
Telekomunikacja Polska (TP S.A.)	2008	2 190 000	(4 000)	2 186 000	(0,18)		
	2009	346 156	(1 110)	345 046	(0,32)	95,18	94,74
	2008	363 676	541	364 217	0,15		
TVN	2008						

Źródło: Opracowanie własne na podstawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych za 2009 r. spółek WIG 20, zamieszczonych na stronach internetowych tych spółek.

Wyliczone w tab. 5 (w kolumnie 6) relacje innego wyniku całościowego do wyniku finansowego netto dla roku 2008 i 2009 wskazują, że OCI w spółkach WIG 20:

1) stanowił w wielu przypadkach istotną kwotę, kształtującą się w stosunku do zysku (straty) netto w 2009 r. w przedziale od (16,58%) (w KGHM Polska Miedź) do 76,20% (w BRE);

2) charakteryzował się znaczną zmiennością poziomu w tych dwóch latach w większości spółek, np. ASSECO, BIOTON, BRE, Grupa CEZ, Globe Trade Centre, PBG, PKN Orlen, POLIMEX Mostostal.

Duża zmiana poziomu innego wyniku całościowego w 2009 r. w porównaniu z poziomem tego wyniku w 2008 r. była przyczyną istotnych różnic między wskaźnikiem dynamiki wyniku całościowego (kolumna 8 w tab. 5) a wskaźnikiem dynamiki zysku (straty) netto (kolumna 7 w tab. 5) przede wszystkim w następujących grupach kapitałowych: BIOTON, CEZ, GTC, PBG, PKN Orlen i POLIMEX Mostostal.

Dane w tab. 6 pokazują, że wartości innego wyniku całościowego w 2009 r. w przykładowych spółkach o globalnej skali działalności, sporządzających sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF, są jeszcze bardziej istotne. Relacja OCI do zysku (straty) netto w tych spółkach kształtuje się od (330) do 311%.

Tabela 6

Zysk (strata) netto i inny wynik całościowy za 2009 r. niektórych spółek zagranicznych
(wartości w mln)^a

Nazwa grupy kapitałowej	Zysk (strata) netto (ZN)	Inny wynik całościowy (OCI)	Wynik całościowy ogółem (CI)	OCI/ZN × 100%
Alcatel Lucent	(504)	(573)	(1 077)	114%
Allianz	4 345	3 816	8 161	88%
Anglo American	2 912	3 097	6 009	106%
Barclays	10 289	547	10 836	5%
BMW	330	(1 088)	(758)	(330%)
BP	16 759	3 503	20 226	21%
British Airways	(358)	(1 042)	(1 400)	291%
EADS	(752)	407	(345)	(54%)
Fiat	(848)	822	(26)	(97%)
HSBC	6 694	20 799	26 493	311%
Lufthansa	(100)	35	(65)	(35%)
RBS	(2 323)	(3 835)	(6 158)	165%

^a Wartości są wyrażone w: mln \$ USA dla Anglo American, BP i HSBC, mln £ w przypadku Barclays, Banku RBS i British Airways, a w pozostałych przypadkach w mln euro.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *IASB/FASB Meeting November 17 or 18* (2010, s. 19) oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych wymienionych podmiotów zamieszczonych na stronach internetowych [5.01.2011].

Na przykład, ujemna wartość OCI w przypadku spółki BMW ponad trzykrotnie (3,3 razy) przekroczyła kwotę zysku netto tej spółki, a dodatni OCI w HSBC był 3,1 razy wyższy od zysku netto tej spółki. Największe zmniejszenie wartości dla akcjonariuszy nastąpiło w przypadku grup RBS (The Royal Bank of Scotland Group) i British Airways. W drugiej z tych firm ujemny OCI był prawie 3 razy wyższy od ujemnego zysku netto (strata całościowa ogółem wyniosła 1400 mln £). Największy przyrost bogactwa (w wartościach bezwzględnych) zapewnił w 2009 r. swoim akcjonariuszom bank HSBC Holdings (zysk całościowy ogółem wyniósł 26 493 mln \$) oraz grupa BP (zysk całościowy ogółem równy 20 226 mln \$).

Z danych przedstawionych w tab. 5 i 6 wypływa wniosek, że pomiar i prezentowanie w sprawozdaniu finansowym spółek kapitałowych dwóch kategorii wyniku, opisujących ich finansowe rezultaty działalności w danym okresie sprawozdawczym, stanowi dla użytkowników sprawozdań tych podmiotów jednocześnie podstawę do oceny dokonania spółki i jej zarządu w danym okresie oraz do sformułowania wniosków odnoszących się do wpływu wyniku całościowego ogółem i jego komponentów na wzrost wartości dla akcjonariuszy spółki, a także umożliwia prognozowanie zmiany zysku (straty) netto w następnych okresach. Nowa kategoria wyniku wraz z jej komponentami rozszerza zakres przedmiotowy zainteresowania analizy sprawozdań finansowych.

6. Zalety i wady oraz znaczenie informacyjne *comprehensive income*

Jak wcześniej wskazano, wynik całościowy koresponduje z koncepcją postrzegania zysku jako wzrostu bogactwa (dobrobytu) jego właścicieli. Zwolennicy tej koncepcji, w tym Rady IASB i FASB, opowiadają się zatem za pomiarem i prezentowaniem użytkownikom sprawozdań finansowych spółek notowanych na giełdach (a zwłaszcza ich inwestorom) wielkości i elementów składowych *comprehensive income*.

Zwolennicy kategorii wyniku całościowego wysuwają m. in. niżej wymienione argumenty za jej pomiarem i sprawozdawaniem (zob. Hendriksen, van Breda 2002, s. 339–341; Alexander, Nobes 2004, s. 128; Chambers i in. 2007, s. 561).

1. Ustalanie zysku (straty) netto okresu obrachunkowego charakteryzuje subiektywność; wynik netto jest w najlepszym wypadku oszacowaniem opartym na osądach, ma charakter tymczasowy i podlega weryfikacji w okresach późniejszych, co wiąże się z faktem, że użytkowa trwałość aktywów wykracza zazwyczaj poza dany okres sprawozdawczy, a transakcje przynoszące zyski nie są w takim samym stopniu realizowane na koniec poszczególnych okresów.

2. Roczne zyski netto zsumowane dla całkowitego okresu działalności przedsiębiorstwa powinny być równe zyskowi netto ogółem przedsiębiorstwa w całym jego cyklu życia. Jeżeli zostaną pominięte straty wynikające ze zdarzeń nadzwyczajnych oraz wielkości korekt wyniku za lata poprzednie, o charakterze zmniejszającym wynik, to dochodzi do przeszacowania zysku netto dla wielu lat.

3. Pomijanie niektórych wielkości przy obliczaniu zysku (straty) netto może prowadzić do manipulowania lub wygładzania wielkości rocznych zysków netto.

4. Ujawnianie wyniku całościowego podmiotu gospodarczego i jego zmian umożliwia użytkownikom dokonanie właściwych reklasyfikacji i obliczanie lepszej wielkości zysku netto niż czynią to księgowi i zarząd przygotowujący rachunek zysków i strat.

5. Wszystkie informacje, które mają znaczenie dla ustalania bogactwa (*wealth*) jednostki gospodarczej, a zatem i dla bogactwa jej właścicieli, bezpieczeństwa kredytodawców itp., powinny być łatwo dostępne dla użytkowników sprawozdań w sposób, który nie preferuje tylko jednego aspektu i nie pomija innych. Sporządzanie rachunku zysków i strat stwarza bowiem możliwość prezentowania pewnych składników całkowitych rezultatów działalności podmiotu w danym okresie w bardziej widoczny sposób, jeśli pozytywnie wpływają one na ocenę wartości dla właścicieli, albo w sposób mniej widoczny, gdy ich wpływ nie jest tak korzystny.

6. Wynik całościowy stanowi jedyną miarę, która obejmuje wszystkie źródła tworzenia wartości i odpowiednio odróżnia kreowanie od podziału wartości.

7. Wynik całościowy ogółem jest miarą, która zwiększa dyscyplinę menedżerów, ponieważ systemy wynagrodzeń oparte na wyniku całościowym będą wymagały od kierowników rozważenia wszystkich czynników, które dotyczą tworzenia wartości – w celu zarządzania zyskiem (*earnings management*).

8. *Comprehensive income* jest uważany za miernik bardziej spójny z teorią wyceny przedsiębiorstwa opartą na danych z rachunkowości (model zysku rezydualnego może być wyprowadzony z modelu dyskontowania wtedy, gdy wynik jest ustalany jako całościowy).

Ujawnianie wyniku całościowego ma także swoich przeciwników, którzy jednoznacznie opowiadają się za skupianiem uwagi przez użytkowników sprawozdań na zysku operacyjnym podmiotu gospodarczego. Uważają oni w szczególności, że (por. Chambers i in. 2007, s. 561):

1) składniki innego wyniku całościowego (OCI) mają charakter przejściowy, nie stanowią rdzenia dochodów (*earnings*), dlatego nie powinny być istotne w przewidywaniu przyszłych przepływów pieniężnych, tzn. kluczowych zmiennych przy wycenie wartości przedsiębiorstwa;

2) pozycje zaliczane do OCI wprowadzają wiele „szumu” do sprawozdania dotyczącego zysku, co sprawia, że dochody trudniej się prognozuje;

3) pozycje OCI składają się w dużym zakresie z niezrealizowanych zysków i strat; są one rezultatem wpływu czynników rynkowych, nad którymi zarządzająca jednostką nie mają kontroli, dlatego OCI nie jest dobrą podstawą do oceny dokonań procesu zarządzania jednostką.

Ważnym sprawdzianem przewagi jednej kategorii wyniku nad drugą są rezultaty badań empirycznych dotyczących wartości informacyjnej oraz istotności decyzyjnej zysku (straty) netto i wyniku całościowego. Badania takie były prowadzone zarówno przed, jak i po wprowadzeniu obowiązku prezentowania wyniku całościowego w USA, Wielkiej Brytanii i innych krajach. W okresie przed wprowadzeniem tego obowiązku uwzględniano w badaniach dane szacowane.

Wartość predykcyjna nowego miernika wyniku nie jest jednak oceniana jednoznacznie pozytywnie. Wiele badań empirycznych sprawdzających statystyczną zależność między wynikami całościowymi a ceną akcji spółek dostarczyło słabego potwierdzenia, że wynik ten jest silniej skorelowany niż zysk netto z ceną akcji (por. O'Hanlon 2000, s. 1304–1305). Przegląd rezultatów szeregu badań empirycznych, dokonany przez F. Thinggaard i in. (2006), również wskazuje, że zysk netto jest często bardziej użyteczną miarą dla inwestorów w sensie istotności decyzyjnej niż zysk całościowy (zob. też Wójtowicz 2009, s. 162–163).

Realizowano także inne badania empiryczne, które dotyczyły np. ustalenia, czy inwestorzy uwzględniają inny zysk całościowy (OCI) przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych o zakupie akcji spółek. Badania dokonywane przed wprowadzeniem SFAS 130 w USA w 1997 r. wskazywały, że OCI nie jest spójnie wartościowany przez inwestorów. Mogło to być spowodowane m. in. faktem, że składniki OCI nie były wprost wykazywane w jednej zwartej części sprawozdania finansowego przed wprowadzeniem tego standardu, choć wówczas można było określić ich charakter i wartość na podstawie analizy różnych pozycji sprawozdania finansowego. D. Chambers i in. (2007) przeprowadzili natomiast badania dotyczące spółek objętych indeksem S&P 500, po wprowadzeniu SFAS 130, które potwierdzają, że inwestorzy pozytywnie wartościują dwa składniki OCI: korekty z przeliczenia w walutach obcych oraz niezrealizowane zyski i straty z tytułu wyceny bilansowej w wartości godziwej papierów wartościowych dostępnych do sprzedaży. Ponadto ustalili oni, że inwestorzy przykładają większą wagę do informacji o OCI w przypadku ich prezentowania w sprawozdaniu ze zmian w kapitale własnym niż w jednym z dwóch możliwych wariantów sprawozdania o dokonaniach finansowych spółki (Chambers i in. 2007, s. 558–559). Może to wynikać z faktu, że dominującym miejscem prezentacji wyniku całościowego i jego składników przez spółki w USA jest właśnie sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym, co sprawia, że inwestorzy są bardziej obeznani z tym sposobem prezentacji wyniku całościowego.

Przeprowadzano także badania empiryczne w celu objaśnienia, dlaczego duża część spółek nie postępuje zgodnie z preferencjami FASB i nie prezentuje *comprehensive income* w jednym z wariantów sprawozdania z dokonań finansowych. Z punktu widzenia modeli rynków finansowych i racjonalnie działających inwestorów nie powinno mieć znaczenia, w jakiej części sprawozdania finansowego jest wykazywany wynik całościowy i jego składniki (przy każdej formie prezentacji są to te same składniki i kwoty). Na przykład, zdaniem L. S. Bamera i in. (2010, s. 97), zarządzający spółkami działają tak, jakby uważali, że miejsce prezentowania tego wyniku ma znaczenie dla inwestorów. Z badań tych autorów wynika, iż wybór sprawozdania ze zmian w kapitale własnym do prezentacji wyniku całościowego jest dokonywany w tych spółkach, w których prezesi (CEO) mają wynagrodzenia silniej oparte na kapitale własnym oraz mniejsze gwarancje dalszego zatrudnienia w spółce (Bamber i in. 2010, s. 99).

W świetle przeglądu wyników niektórych badań empirycznych należy podkreślić, że ustalanie i prezentowanie wyniku całościowego w sprawozdaniu finansowym przez spółki publiczne z Unii Europejskiej, a więc w szerszym zakresie podmiotowym w skali światowej niż przed 2009 r., dostarczy danych do dalszych badań empirycznych nad przydatnością i istotnością decyzyjną pomiaru i prezentowania wyniku całościowego i zysku (straty) netto, a także spotęguje dyskusje dotyczące przejrzystości prezentacji oraz przydatności informacyjnej tych dwóch kategorii zysku.

Podsumowanie

Znajomość wielkości i źródeł zysku przedsiębiorstwa jest niezwykle istotna dla podejmowania decyzji przez kierownictwo, inwestorów i innych interesariuszy oraz trafnego prognozowania rozwoju przedsiębiorstwa i szacowania jego wartości. Z pomiarem zysku w systemie rachunkowości i prezentowaniem w sprawozdaniu finansowym wiąże się jednak szereg problemów koncepcyjnych i praktycznych. Dwie koncepcje zysku, tj. koncepcja zysku jako miernika dokonań podmiotów gospodarczych oraz jako czynnika wzrostu bogactwa (wartości) jego właścicieli, znajdują odzwierciedlenie w rachunkowości poprzez pomiar i prezentowanie w sprawozdaniu finansowym dwóch wielkości, tj.:

- 1) zysku (straty) netto, którego składnikiem jest bieżący zysk operacyjny;
- 2) wyniku całościowego (*comprehensive income*).

Potrzeba ustalania oraz zasady i sposób prezentowania tych kategorii w sprawozdaniu finansowym wzbudzają liczne dyskusje, zwłaszcza w środowiskach teoretyków i instytucji wydających regulacje rachunkowości, aczkolwiek zmiany w regulacjach i praktyce sprawozdawczości finansowej spółek w ostatnich dwóch dekadach potwierdzają, że zwiększa się zakres podmiotów prezentujących w sprawozdaniu finansowym wynik całościowy i jego komponenty.

Przedstawione w rozdziale rozważania i dane za 2009 r. dotyczące dużych grup kapitałowych wskazują, że pomiar i prezentowanie w sprawozdaniu finansowym spółek kapitałowych dwóch kategorii wyniku, opisujących finansowe rezultaty ich działalności w danym okresie sprawozdawczym, stanowi dla użytkowników sprawozdań tych podmiotów jednocześnie podstawę do oceny dokonania spółki i jej zarządu w danym okresie oraz do sformułowania wniosków odnoszących się do wpływu wyniku całościowego ogółem i jego składników na wzrost wartości dla akcjonariuszy spółki, a także umożliwia prognozowanie zmiany zysku (straty) netto w następnych okresach. Nowa kategoria wyniku wraz z jej komponentami rozszerza zakres przedmiotowy zainteresowania analizy sprawozdań finansowych. Ważną kwestią, wymagającą dalszych badań, jest analiza istotności zysku (straty) całościowego dla decyzji inwestorów na rynku kapitałowym.

LITERATURA

- Alexander D. Nobes Ch. (2004), *Financial Accounting, An International Introduction*, 2nd ed., Person Education Limited, Harlow.
- Bamber L. S., Jiang J., Petroni K. R., Wang I. Y. (2010), *Comprehensive Income: Who's Afraid of Performance Reporting?*, „The Accounting Review”, vol. 85, no. 1.
- Bielski M. (2002), *Podstawy teorii organizacji i zarządzania*, Wyd. C. H. Beck, Warszawa.
- Cahan S. F., Courtenay S. M., Gronewoller P. L., Upton D. R. (2000), *Value Relevance of Mandated Comprehensive Income Disclosures*, „Journal of Business & Accounting”, vol. 27(10).
- Chambers D., Linsmeier T. J., Shakespeare C., Sougiannis T., (2007), *An Evaluation of SFAS No. 130 Comprehensive Income Disclosure*, „Review of Accounting Studies”, no. 12.
- Crawford D., de la Rosa D. M., Franz D. R. (1999), *Nowy miernik wyniku finansowego*, „Rachunkowość”, nr 7.
- Exposure Draft Presentation of Items of Other Comprehensive Income (Proposed Amendments to IAS 1)* (2010), ED/2010/5, IASCF, London.
- FASB Concepts Statements* (1993), [w:] *Original Pronouncements Accounting Standards, 1993/94 Edition*, vol. II, FASB, Irwin, Burr Ridge.
- Gierusz J. (2005), *Koszty i przychody w świetle nadrzędnych zasad rachunkowości*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2005.
- Godfrey J., Hodgson A., Holmes S., Tarce A. (2006), *Accounting Theory*, 6th ed., John Wiley&Sons Australia, Ltd, Milton.
- Hendriksen E., van Breda M. (2002), *Teoria rachunkowości*, PWN, Warszawa.
- Hicks J. R. (1975), *Wartość i kapitał*, PWN, Warszawa.
- IASB/FASB Meeting November 17 or 18, 2010, Staff Paper, Project Statement of Comprehensive Income*, www.ifrs.org/Current+Project/IASB+Projects [5.12.2010].
- Marcinkowska M. (2003), *Istota wyniku „całościowego” i jego ujmowanie w sprawozdawczości finansowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 17(33).
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2007*, IASB, Londyn.

- Międzynarodowy Standard Rachunkowości 1 Prezentacja sprawozdań finansowych, MSR 1 (2008), [w:] Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1274/2008 z 17 grudnia 2008 zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Sztandaru Rachunkowości (MSR) 1, „Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej”, L 339/3.
- Newberry S. (2003), *Reporting Performance: Comprehensive Income and Its Components*, „ABACUS”, vol. 39, no. 3.
- O’Hanlon J. (2000), *Discussion of Value Relevance of Mandated Comprehensive Income Disclosure*, „Journal of Business Finance & Accounting”, vol. 27, no. 9 & 10.
- Presentation of Items of Other Comprehensive Income* (2010), www.iasb.org [25.05.2010].
- Szejna S. (1991), *Część III Rachunkowość w warunkach inflacji*, [w:] *Współczesne problemy rachunkowości*, red. A. Jaruga, PWE, Warszawa.
- Szychta A. (1996), *Teoria rachunkowości Richarda Mattessicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauki rachunkowości. Studium metodologiczne*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1996.
- Szychta A. (2007), *Etapy ewolucji i kierunki integracji metod rachunkowości zarządczej*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.
- Szychta A. (2010), *Współczesne kierunki zainteresowania teorii rachunkowości finansowej w świetle zarysu jej rozwoju*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 56 (112).
- Thinggaard F., Wagenhofer A., Evans L., Gebhard G., Hoogendoorn M., Marton J., Di Pietra R., Mora A., Peasnell K. (2006), *Performance Reporting – The IASB’s Proposed Formats of Financial Statements in the Exposure Draft of IAS 1*, „Accounting in Europe”, vol. 3.
- Van Cauwenberge P., de Beelde I. (2007), *On the IASB Comprehensive Income Project: An Analysis of the Case for Dual Income Display*, „ABACUS”, vol. 43, no. 1.
- Walińska E. (2009), *Koncepcja zysku całościowego a wartość bilansowa przedsiębiorstwa*, [w:] *Zasoby i procesy w rachunkowości jednostek gospodarczych*, red. T. Kiziukiewicz, Difin, Warszawa.
- Wójtowicz P. (2009), *Czy wynik całościowy jest potrzebny rynkowi kapitałowemu?*, [w:] *Rachunkowość w procesie tworzenia wartości przedsiębiorstwa*, red. I. Sobańska, T. Wnuk-Pel, Wydawnictwo UŁ, Łódź.
- Założenia koncepcyjne sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych* (2007), [w:] *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 2007*, IASB, Londyn.

www.inwestor.assco.com
www.bioton.pl
www.brebank.com.pl
www.pkobp.pl
www.pekao.com.pl
www.kghm.pl
www.orlen.pl
www.tp.pl
www.Pgnig.pl
www.gtc.com.pl

www.inwestor.bzwbk.pl
www.getinbank.pl
www.pbg-sa.pl
www.cez.cz
www.brebank.com.pl
www.investor.tvn.pl
www.polimex-mostostal.pl
www.cyfrowypolsat.pl
www.lotos.pl
www.pzu.pl

STRESZCZENIE

Celem rozdziału jest objaśnienie istoty, zasad pomiaru i sposobów prezentowania w sprawozdawczości finansowej spółki publicznej wyniku całościowego (*comprehensive income*) w świetle regulacji rachunkowości dotyczących wyniku całościowego, a przede wszystkim Międzynarodowego Standardu Rachunkowości 1 *Prezentacja sprawozdań finansowych* i projektu jego nowelizacji, przedstawionego przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości w 2010 r. Ponadto, w rozdziale zestawiono i wstępnie przeanalizowano wyniki całościowe i ich główne komponenty, wykazane za 2009 r. w skonsolidowanych sprawozdaniach największych spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, tzn. wchodzących w skład indeksu WIG 20.

Rozważania i opinie zawarte w rozdziale mogą być pomocne w poznaniu przesłanek, struktury i zasad prezentacji wyniku całościowego, a także w ocenie znaczenia informacyjnego tego wyniku dla użytkowników skonsolidowanych sprawozdań finansowych spółek publicznych w UE, które są zobowiązane od 2009 r. do prezentowania *comprehensive income* w formie:

- 1) pojedynczego sprawozdania z całkowitych dochodów albo
- 2) dwóch sprawozdań, tj.:
 - a) jednostkowego rachunku zysków i strat, przedstawiającego składniki zysku lub straty netto,
 - b) sprawozdania z całkowitych dochodów, rozpoczynającego się od zysku (straty) netto i przedstawiającego składniki innych całkowitych dochodów.

SUMMARY

Comprehensive income in financial statements of public companies

The chapter explains the nature, measurement and presentation of comprehensive income in financial reporting of public companies in the light of relevant accounting regulations, especially IAS 1 *Presentation of Financial Statements* and proposal for its amendment prepared by the IASB in 2010. It also reviews comprehensive income and its main components reported in financial statements of the largest companies listed on the Warsaw Stock Exchange, i.e. those included in WIG 20 index.

The analysis and conclusions provided in this chapter can be helpful in understanding the rationale, structure and principles of comprehensive income presentation, as well as in evaluating the usefulness of this information to users of consolidated financial statements of companies publicly traded on EU financial markets, which are required since 2009 to present their comprehensive income either;

- 1) in a single statement of comprehensive income, or
- 2) in two statements:
 - a) an income statement presenting all items of income and expense recognized in the period in profit or loss,
 - b) a statement of comprehensive income beginning with net profit (loss) and presenting items included in other comprehensive income.

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

ISBN 978-83-7525-552-2