

PRACE NAUKOWE

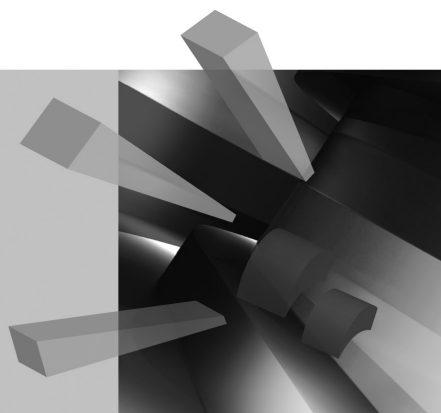
Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

261

Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem



Redaktorzy naukowi

Tadeusz Dudycz

Grażyna Osbert-Pociecha

Bogumiła Brycz



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2012

Recenzenci: Wojciech Dyduch, Aldona Frączkiewicz-Wronka, Tadeusz Juja,
Dorota Kuchta, Dagmara Lewicka, Monika Marcinkowska,
Elżbieta Mączyńska, Bronisław Micherda, Krystyna Poznańska,
Maria Sierpińska, Wanda Skoczylas, Henryk Sobolewski,
Agnieszka Sopińska, Waldemar Tarczyński, Grzegorz Urbanek,
Tomasz Wiśniewski, Mirosław Wypych, Dariusz Zarzecki

Redakcja wydawnicza: Elżbieta Kożuchowska, Barbara Majewska

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Barbara Cibis

Łamanie: Adam Dębski

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,

The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2012

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-238-3

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Agnieszka Bezat-Jarzębowska: Koncepcja pomiaru efektywności technicznej bazująca na zintegrowanym zastosowaniu metody SFA i metody DEA.....	11
Agnieszka Bieńkowska: Przejawy i uwarunkowania efektywności controlingu w przedsiębiorstwie.....	25
Marta Chudykowska: System pomiaru dokonań organizacji – przedmiot i narzędzie poprawy efektywności.....	38
Karolina Daszyńska-Żygadło, Jakub Marszałek: Analiza sektorowych uwarunkowań pojemności zadłużeniowej przedsiębiorstw – empiryczna weryfikacja modelu LKL.....	49
Magdalena Forfa: Opinie właścicieli gospodarstw rolnych dotyczące przydatności sprawozdania z przepływu pieniędzy.....	63
Józefa Monika Gryko, Marta Kluzek: Metodologiczne problemy pomiaru efektywności instrumentów wsparcia przedsiębiorstw.....	77
Jacek Jaworski: Charakter i dynamika zmian wybranych wyznaczników kondycji polskich małych przedsiębiorstw w warunkach kryzysu gospodarczego 2009–2010. Wyniki badań.....	89
Izabela Jonek-Kowalska: Racjonalizacja kosztów jako sposób poprawy efektywności działania w Spółce Restrukturyzacji Kopalń.....	103
Adam Kagan: Pomnażanie wartości właścicielskiej jako miara efektywności ekonomicznej funkcjonowania przedsiębiorstw rolnych.....	116
Tomasz Kijek: Pomiar efektywności kapitału innowacyjnego przedsiębiorstwa przy zastosowaniu metody DEA.....	132
Tomasz Kolakowski: Projekty turystycznego zagospodarowania obiektów dziedzictwa kulturowego na terenie województwa dolnośląskiego – efekty ekonomiczne i metody ich wyceny.....	141
Marzena Krawczyk: Gotowość inwestycyjna determinantą innowacyjności przedsiębiorstw – próba pomiaru.....	160
Iwa Kuchciak: Efektywność inwestowania w formie depozytów i inwestycji alternatywnych.....	173
Małgorzata Kwiedorowicz-Andrzejewska: Wybór formy opodatkowania a korzyści finansowe dla firm z sektora MSP.....	190
Grzegorz Łukasiewicz: Krytyczna analiza modeli pomiaru efektywności w zarządzaniu zasobami ludzkimi.....	202
Edyta Marcinkiewicz: Wpływ krótkiej sprzedaży na efektywność transakcyjną rynku kapitałowego w aspekcie płynności.....	218

Grzegorz Mikołajewicz: Luka wartości w kontekście sprawozdawczości przedsiębiorstwa	231
Anna Motylska-Kuźma: Rynkowe mierniki tworzenia wartości wybranych spółek notowanych na GPW – analiza krytyczna	245
Dariusz Nowak: Ocena i pomiar relacji w międzyorganizacyjnej kooperacji	263
Jarosław Nowicki: Dostosowanie metody skorygowanej wartości bieżącej do wyceny nie giełdowych przedsiębiorstw zarządzanych przez właścicieli	281
Mariusz Nyk: Efektywność wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw	294
Radosław Pastusiak: Efektywność systemów transakcyjnych zbudowanych w oparciu o analizę techniczną w świetle badań w latach 1960–2004	307
Artur Paździór: Zastosowanie modelu CAPM w warunkach kryzysu	321
Joanna Pioch: Wybrane aspekty wykorzystania macierzy A. Damodarana do analizy decyzji dywidendowych na przykładzie firm sektora chemicznego WGPW za rok 2010	331
Edward Radośniński: Przekształcanie bilansu według Ustawy o rachunkowości do postaci sprawozdania z sytuacji finansowej według taksonomii MSR (<i>IFRS Taxonomy</i>)	343
Józef Rudnicki: Impact of stock splits on trading liquidity – evidence from the New York Stock Exchange	360
Angelika Sabuhoro: Analiza porównawcza logitowych modeli prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw	371
Rafał Siedlecki: Teorie struktury kapitału a cykl życia przedsiębiorstwa	381
Wanda Skoczylas: Innowacje w raportowaniu wyników czynnikiem poprawy efektywności podejmowanych decyzji	390
Michał Soliwoda: Relacje majątkowo-kapitałowe, a rentowność i płynność finansowa spółdzielni mleczarskich	409
Artur Stefański: Zależność między wydatkami inwestycyjnymi a operacyjnymi przepływami pieniężnymi	424
Piotr Szymański: Jakie problemy napotykają eksperci przy wycenie przedsiębiorstw? Wyniki badań	435
Łucja Tomaszewicz, Joanna Trębska: Mnożnik <i>input-output</i> jako makroekonomiczny miernik efektywności inwestycji finansowych sektora przedsiębiorstw	449
Grzegorz Urbanek: Wpływ marki na wyniki przedsiębiorstwa na przykładzie wybranych spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie	466
Mirosław Wypych: Struktura aktywów a złote reguły finansowania (na przykładzie spółek giełdowych)	478

Summaries

Agnieszka Bezat-Jarzębowska: A concept of technical efficiency measurement based on the integrated use of the SFA and DEA methods	24
Agnieszka Bieńkowska: Results and determinants of controlling efficiency in an enterprise	37
Marta Chudykowska: The organisation's performance measurement system – a subject and a tool for the efficiency improvement.....	48
Karolina Daszyńska-Żygadło, Jakub Marszałek: Analysis of sector determinants of debt capacity – empirical verification of LKL model.....	62
Magdalena Forfa: Individual farmers' opinions on the usefulness of cash flow statement	76
Józefa Monika Gryko, Marta Kluzek: Methodological problems of measuring the effectiveness of support instruments for companies	88
Jacek Jaworski: Nature and dynamics of changes of selected determinants of small enterprises condition under the economic crisis 2009–2010. Research results.....	102
Izabela Jonek-Kowalska: Costs rationalization as a method of efficiency improvement in an Enterprise of Coal Mines Restructuring	115
Adam Kagan: Increase of shareholder's value as a measure of the economic efficiency of agricultural enterprises.....	130
Tomasz Kijek: Measurement of enterprise's innovation capital efficiency using DEA method	140
Tomasz Kołakowski: Tourism management projects of cultural heritage objects in Lower Silesia Voivodeship – economic effects and their valuation methods.....	159
Marzena Krawczyk: Investment readiness as a determinant of enterprises innovativeness – trial of measurement	172
Iwa Kuchciak: Efficiency of investment in the form of deposits and alternative investments	189
Małgorzata Kwiedorowicz-Andrzejewska: Choice of form of taxation and financial benefits for enterprises from SME sector	201
Grzegorz Łukasiewicz: Critical analysis of effectiveness measurement models in human resource management	217
Edyta Marcinkiewicz: Influence of short sale on the transactional efficiency of capital market in terms of liquidity	230
Grzegorz Mikołajewicz: Value gap in the context of financial reporting.....	244
Anna Motylska-Kuźma: Market measures of creating value of selected companies listed on the Stock Exchange. Critical analysis.....	262
Dariusz Nowak: Evaluation and measurement of interorganizational cooperation relation	280

Jarosław Nowicki: Adjusted present value method in valuation of non-stock enterprises managed by owners.....	293
Mariusz Nyk: Efficiency of wages in the enterprise sector	306
Radosław Pastusiak: Effectiveness of transaction systems built on the technical analysis in the light of research in 1960-2004.....	320
Artur Paździor: Application of CAPM model in conditions of crisis.....	330
Joanna Pioch: The selected issues in the dividend policy decisions' matrix by A. Damodaran on the example of the WSE chemical companies' in 2010	342
Edward Radosiński: A study based on the IASB Taxonomy on structural relations between a balance sheet and a statement of financial position....	359
Józef Rudnicki: Wpływ podziału akcji na płynność obrotu – przykład Nowojorskiej Giełdy Papierów Wartościowych	370
Angelika Sabuhoro: Comparative analysis of logit models for predicting corporate financial threat	380
Rafał Siedlecki: Capital structure theories vs. the company life cycle.....	389
Wanda Skoczylas: Innovations in results reporting as a factor of decision making efficiency improvement.....	408
Michał Soliwoda: Ratios concerning assets and capital vs. profitability and financial liquidity of dairy cooperatives	423
Artur Stefański: The relationship between investment expenditures and operating cash flows.....	434
Piotr Szymański: What kind of problems do experts face in business valuation? Survey results	448
Łucja Tomaszewicz, Joanna Trębska: Input-output multiplier as a macroeconomic measure of the efficiency of enterprises sector financial investments	465
Grzegorz Urbanek: The effect of brand on company's performance on the example of selected companies listed on the Warsaw Stock Exchange	477
Mirosław Wypych: Structure of assets and the golden financing rules (on the example of the stock listed exchange companies).....	488

Wstęp

„Naród, który najekonomiczniej rozporządzi swymi bogactwami i siłami oraz zastosuje je z najlepszym współczynnikiem wydajności, podniesie swój dobrobyt i wyprzedzi znacznie inne narody”. Jakkolwiek słowa te zostały wypowiedziane przez F. Neuhausena w 1913 roku, to są one niezmiennie aktualne. Efektywność była, jest i będzie podstawowym warunkiem wzrostu dobrobytu. I nie zmienia tego fakt, że jest ona różnie rozumiana. Samo słowo efektywność pochodzi od łacińskiego słowa *effectus*, oznaczającego wykonanie, skutek. W dzisiejszych natomiast czasach wielu autorów przypisuje mu dualne znaczenie definiowane jako sprawność i skuteczność. Taki dualny sposób pojmowania efektywności zdefiniował już w 1913 roku Harrington Emerson, współtwórca naukowego zarządzania i autor słynnych dwunastu zasad wydajności. Pisał on, że „efektywność jest właściwą rzeczą robioną we właściwy sposób”¹. Pogląd ten podzielał również P.F. Drucker, który uważał, że jakkolwiek „sprawność”, czyli robienie rzeczy we właściwy sposób, jest ważnym kryterium oceny kierownika, to jednak najistotniejsza jest skuteczność, czyli robienie właściwych rzeczy. Nieodzownym warunkiem robienia właściwych rzeczy jest planowanie ukierunkowane na realizację społecznie użytecznych celów. Natomiast warunkiem sprawności w realizacji tych celów jest pomiar efektów, bez którego nie można śledzić stopnia realizacji celów, a tym samym i zarządzać organizacją. Jakkolwiek ogólnie efektywność mierzy się relacją efektów do nakładów, to już pomiar – zarówno efektów, jak i nakładów – jest niejednokrotnie sprawą skomplikowaną, niejednoznaczną, a przez to i dyskusyjną. Powszechnie stosowana miara efektów, jaką jest zysk księgowy, wzbudza coraz więcej kontrowersji – ze względu na jego memoriałowy charakter oraz zależność od szeregu konwencji i przyjętych standardów. Natomiast pomiar nakładów wykorzystujący standardy księgowe również w coraz większym stopniu ulega napierającej krytyce. Przede wszystkim w standardach księgowych w niewielkim stopniu wykazuje się te aktywa, które we współczesnym świecie coraz częściej stanowią determinujący czynnik sukcesu gospodarczego. Mowa tutaj o aktywach intelektualnych, które z jednej strony trudno jest kwantyfikować, a z drugiej – są bardzo kruche. Ma to oczywiście wpływ na ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej.

Te i inne problemy pomiaru efektywności były przedmiotem kolejnej, już piątej konferencji z cyklu „Efektywność źródłem bogactwa narodów”, która odbyła się w dniach 23-25 stycznia 2012 roku w Piechowicach. Konferencja została zorgani-

¹ J. Supernat, *Zarządzanie*, Wydawnictwo Kolonia, Wrocław 2005, s. 174.

wana jako wspólne przedsięwzięcie dwóch uczelni: Politechniki Wrocławskiej oraz Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Jej głównym wyróżnikiem było interdyscyplinarne spojrzenie na efektywność, jej istotę oraz zasady pomiaru, a niniejsza publikacja jest wynikiem prowadzonych dyskusji.

Tadeusz Dudycz, Grażyna Osbert-Pociecha, Bogumiła Brycz

Edward Radosiński

Politechnika Wrocławska

PRZEKSZTAŁCANIE BILANSU WEDŁUG USTAWY O RACHUNKOWOŚCI DO POSTACI SPRAWOZDANIA Z SYTUACJI FINANSOWEJ WEDŁUG TAKSONOMII MSR (*IFRS TAXONOMY*)

Streszczenie: W artykule podjęto próbę porównania struktury bilansu sporządzanego według Ustawy o rachunkowości ze strukturą sprawozdania z sytuacji finansowej aprobowaną przez IASB poprzez umieszczenie w taksonomii MSR. Pokazano także, na przykładzie aktywów trwałych, zasady przekształcania bilansu sporządzonego według Ustawy o rachunkowości do postaci postulowanej w taksonomii MSR. Omówiono również znaczenie taksonomii MSR dla unifikacji, a zwłaszcza pełnej informatyzacji sporządzania sprawozdań finansowych według MSR. W końcowej części artykułu sformułowano kilka dyskusyjnych uwag co do poprawności terminów użytych w artykule, zwłaszcza tych, które zaczerpnięto z polskiego tłumaczenia rozporządzeń Komisji Wspólnot Europejskich nr 1126/2008 i 1274/2008.

Słowa kluczowe: sprawozdanie finansowe, Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, taksonomia MSR.

1. Wstęp

Celem artykułu jest porównanie struktury bilansu sporządzanego według Ustawy o rachunkowości (dalej jako Ustawa) ze strukturą sprawozdania z sytuacji finansowej, aprobowaną przez IASB, poprzez umieszczenie w taksonomii MSR. Na przykładzie aktywów trwałych zaproponowano też sposób przekształcania bilansu sporządzonego według Ustawy do postaci postulowanej w taksonomii MSR.

Podstawowym zadaniem IASB (International Accounting Standards Board) jest rozpowszechnianie, w formie Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, wzorców właściwego postępowania przy sporządzaniu sprawozdań finansowych. IASB jednoznacznie uznaje pełną suwerenność poszczególnych rządów w zakresie wprowadzania uregulowań w prawie bilansowym obowiązującym, pod groźbą sankcji, na terenie danego kraju (zob. założenia koncepcyjne MSR, *Framework*, www.iasb.org)¹. Postula-

¹ Mimo tych zastrzeżeń zdominowanie problematyki standardów rachunkowości przez instytucje typu IASB czy FASB wzbudza coraz więcej uwag ze strony praktyków i teoretyków rachunkowości, zwłaszcza wywodzących się ze środowisk amerykańskich. W trakcie panelu „What’s wrong with account-

tywny charakter MSR powoduje, że ujęte w nich wzorce postępowania cechuje wielowariantowość, dopuszczająca alternatywny, a niekiedy dowolny sposób postępowania, jeżeli tylko przygotowujący sprawozdanie finansowe uzna, iż właśnie takie postępowanie zapewni spełnienie warunku rzetelnej prezentacji (*fair presentation*). Przykładowo MSR 1 stwierdza, że jeżeli jednostka sporządza sprawozdanie finansowe według MSR, to zgodnie z par. 10 (*Complete set of financial statements*) powinno ono zawierać:

- a) sprawozdanie z sytuacji finansowej na koniec okresu (*a statement of financial position as at the end of the period*),
- b) sprawozdanie z całkowitych dochodów za dany okres (*a statement of comprehensive income for the period*),
- c) sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym za okres (*a statement of changes in equity for the period*),
- d) sprawozdanie z przepływów pieniężnych za okres (*a statement of cash flows for the period*),
- e) noty (*notes*) zawierające informację o polityce rachunkowości oraz inne informacje objaśniające (*a summary of significant accounting policies and other explanatory information*).

Ale już w paragrafie 10 zaznaczono, że jednocześnie MSR 1 dopuszcza stosowanie przez jednostkę innych niż zalecane nazw sprawozdań finansowych.

Z tych między innymi powodów MSR nie określają wzorcowych form poszczególnych typów sprawozdań finansowych, tak jak to uczyniono na przykład w załącznikach do Ustawy. Za pewną propozycję wzorcowych struktur sprawozdań finansowych sporządzonych zgodnie z MSR można uznać szablony sprawozdań finansowych umieszczone w tzw. taksonomii MSR (*IFRS Taxonomy*, www.iasb.org). Treść tej taksonomii jest oficjalnym dokumentem IASB, aczkolwiek niemającym rangi standardu MSR.

2. Bilans/sprawozdanie z sytuacji finansowej na koniec okresu (*A statement of financial position as at the end of the period*)

2.1. Układ bilansu/sprawozdania z sytuacji finansowej

Zgodnie z MSR 1 (wersja obowiązująca od 1 stycznia 2009), par. IN12 nazwa „bilans” (*balance sheet*) została zastąpiona nazwą „sprawozdanie z sytuacji finansowej” (*statement of financial position*). Według MSR 1 nowa nazwa lepiej opisuje rolę tego sprawozdania finansowego, choć *de facto* stanowi dostosowanie MSR do terminologii stosowanej od dawna przez US GAAP².

tants? ”, zorganizowanego w grudniu 2010 r. przez redakcję „New York Times”, William A. Niskanen, były szef Reagan’s Council of Economic Advisers, wyraził następującą opinię: „nie ma żadnej oczywistej przesłanki, z której wynikałoby, że jeden zbiór standardów będzie najlepszy dla każdej firmy z dowolnej branży czy notowanej na dowolnej giełdzie papierów wartościowych” (www.nytimes.com).

² Według US GAAP, p. CS 5, par. 26, sprawozdanie z sytuacji finansowej (*a statement of financial position*) informuje o aktywach, zobowiązaniach i kapitale własnym jednostki. W sprawozdaniu tym jest

Sposób sporządzaniu bilansu określa Ustawa bądź MSR, dotyczy to zwłaszcza definicji poszczególnych składników bilansu, sposobu ich ujęcia, wyceny, a następnie prezentacji w formularzu bilansu (szerzej zob. [Radościński 2010]). Natomiast perspektywiczny model struktury bilansu, uzgodniony wstępnie przez IASB i kodyfikatora US GAAP, czyli Financial Accounting Standards Board (FASB), został przedstawiony w *Discussion Paper – Preliminary Views on Financial Statement Presentation* (www.iasb.org). Według tego dokumentu (par. S8) tradycyjny podział bilansu na aktywa i pasywa powinien w najbliższej perspektywie zostać zastąpiony przez podział ze względu na rodzaj obsługiwanej działalności (operacyjna, inwestycyjna, finansowa). Obecnie układ taki jest stosowany w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych.

W MSR 1, par. 54, sformułowano pewne minimum, które powinno zawierać sprawozdanie z sytuacji finansowej jednostki. Niemniej w par. 55 wyraźnie stwierdzono, że jednostka może wprowadzać inne niż zalecane w par. 54 wielkości, jeśli uzna, że ich ujawnienie jest niezbędne, aby ocenić pozycję finansową jednostki. Przy czym (zob. par. 58) przy wyróżnianiu dodatkowych pozycji celem ich umieszczenia w bilansie jednostka powinna się kierować następującymi kryteriami:

- rodzajem i płynnością aktywów,
- funkcją aktywów w jednostce,
- wartością, rodzajem oraz okresem likwidacji zobowiązań.

Generalnie jednak w par. 57 wyraźnie stwierdzono, że „ten standard nie określa sposobu ani formatu prezentacji pozycji bilansowych“. Wziąwszy pod uwagę treść par. 10, 54, 57, 58 MSR 1, można uznać, że, literalnie ujmując, również bilans, w postaci określonej w zał. 1 do Ustawy, spełnia kryteria MSR.

Także zasady segregacji pozycji bilansowych są sformułowane bardzo szeroko. MSR 1 (par. 60) określa te zasady w sposób następujący:

„W sprawozdaniu z sytuacji finansowej jednostka dokonuje podziału aktywów i zobowiązań na krótkoterminowe i długoterminowe, zgodnie z paragrafami 66-76, z wyłączeniem przypadku, gdy prezentacja oparta na kryterium płynności jest bardziej wiarygodna i bardziej przydatna“. Z tym że (par. 61) „Niezależnie od przyjętej metody prezentacji jednostka ujawnia wartość składników, co do których oczekuje się, że będą rozwiązane (spłacone lub zapłacone) po upływie dwunastu miesięcy w odniesieniu do tych pozycji aktywów i zobowiązań, w których ujęto razem kwoty, których pozyskania lub wydatkowania oczekuje się (a) nie później niż dwanaście miesięcy po dniu bilansowym, a także (b) po upływie więcej niż dwunastu miesięcy po dniu bilansowym“. Przy czym: „Jeżeli jednostka dostarcza dobra lub świadczy usługi w ramach wyraźnie określonego cyklu operacyjnego, podział w sprawozdaniu sytuacji finansowej na aktywa i zobowiązania krótkoterminowe i długoterminowe dostarcza użytecznych informacji poprzez odróżnienie tych aktywów netto, które są w ciągłym obrocie jako kapitał pracujący, od tych, których jednostka używa długoterminowo. Pozwala to również wyodrębnić aktywa, które, według przewidywań,

rozdzielnie wykazywana struktura zasobów (*resources*) jednostki, czyli aktywów oraz struktura finansowania, czyli zobowiązania (*liabilities*) i kapitał własny (*equity*).

zrealizowane będą w trakcie bieżącego cyklu operacyjnego, oraz zobowiązania, których uregulowanie wymagane jest w tym samym okresie” (MSR 1, par. 62). A także „Przy stosowaniu paragrafu 60 jednostka może prezentować niektóre aktywa i zobowiązania, używając podziału na krótkoterminowe i długoterminowe, a pozostałe według kryterium płynności w przypadku, gdy taki podział dostarcza informacji, które są wiarygodne i bardziej przydatne. Potrzeba zastosowania prezentacji mieszanej może być spowodowana zróżnicowaną działalnością operacyjną jednostki” (MSR 1, par. 64).

Jak już wspomniano, w treści MSR, z powodów wyliczonych powyżej, nie określono wzorcowych postaci sprawozdania z sytuacji finansowej. Natomiast przykłady (szablony) takich sprawozdań, bez wątpienia w układzie zgodnym z MSR, podano w taksonomii MSR. W przypadku sprawozdania z sytuacji finansowej szablony takie zaprezentowano w podziale na sprawozdania³:

- skonsolidowane (*consolidated*),
- jednostkowe (*separate*).

Dla każdego z tych typów przedstawiono układ sprawozdania uporządkowany według kryterium:

- trwałe i obrotowe (*current – non-current*), (tab. 1),
- płynności (*order of liquidity*), (tab. 2).

Tabela 1. Sprawozdanie z sytuacji finansowej (*statement of financial position*) – układ „aktywa trwałe/aktywa obrotowe” (*non-current/current*) wg taksonomii MSR

Aktywa (<i>Assets</i>)	Kapitał własny i zobowiązania (<i>Equity and liabilities</i>)
1	2
Aktywa trwałe (<i>Non-current assets</i>)	Kapitał własny (<i>Equity</i>)
Rzeczowe środki trwałe (<i>Property, plant and equipment</i>)	Kapitał wyemitowany (<i>Issued capital</i>)
Nieruchomości inwestycyjne (<i>Investment property</i>)	Zyski zatrzymane (<i>Retained earnings</i>)
Wartość firmy (<i>Goodwill</i>)	Nadwyżka wartości akcji ponad ich cenę nominalną (<i>Share premium</i>)
Aktywa niematerialne z pominięciem wartości firmy (<i>Intangible assets other than goodwill</i>)	Odkupione akcje własne (<i>Treasury shares</i>)
Inwestycje w spółkach zależnych, typu <i>joint venture</i> i stowarzyszonych* (<i>Investments in subsidiary, joint venture and associates</i>)	Pozostałe zaangażowanie w kapitale własnym (<i>Other equity interest</i>)
Inwestycje rozliczane metodą praw własności** (<i>Investment accounted for using equity method</i>)	Pozostałe rezerwy (<i>Other reserves</i>)
Trwałe aktywa biologiczne (<i>Non-current biological assets</i>)	Kapitał własny właścicieli jednostki dominującej (<i>Equity attributable to owners of parent</i>) **

³ Taksonomia zawiera także szablony dla pozostałych sprawozdań sporządzonych przez jednostkę, tj. sprawozdania z dochodu całkowitego, sprawozdania z przepływów pieniężnych, zestawienie zmian w kapitale własnym itd.

Tabela 1, cd.

1	2
Należności długoterminowe (<i>Non-current receivables</i>)	Udziały mniejszościowe (<i>Non-controlling interests</i>)**
Aktywa trwale z tytułu odroczonego podatku dochodowego (<i>Deferred tax assets</i>)	Kapitał własny razem (<i>Total equity</i>)
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe (<i>Other non-current financial assets</i>)	Zobowiązania (<i>Liabilities</i>)
Pozostałe długoterminowe aktywa niefinansowe (<i>Other non-current non-financial assets</i>)	Zobowiązania długoterminowe (<i>Non-current liabilities</i>)
Aktywa trwale razem (<i>Total non-current assets</i>)	Rezerwy długoterminowe (<i>Non-current provisions</i>)
Aktywa obrotowe (<i>Current assets</i>)	Długoterminowe rezerwy na świadczenia pracownicze (<i>Non-current provisions for employee benefits</i>)
Zapasy (<i>Inventories</i>)	Pozostałe długoterminowe rezerwy (<i>Other long-term provisions</i>)
Należności handlowe i pozostałe (<i>Trade and other receivables</i>)	Rezerwy długoterminowe razem (<i>Total non-current provisions</i>)
Aktywa z tytułu bieżącego podatku (<i>Current tax assets</i>)	Zobowiązania długoterminowe (<i>Non-current payables</i>)
Obrotowe aktywa biologiczne (<i>Current biological assets</i>)	Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku (<i>Deferred tax liabilities</i>)
Pozostałe finansowe aktywa obrotowe (<i>Other current financial assets</i>)	Pozostałe długoterminowe zobowiązania finansowe (<i>Other non-current financial liabilities</i>)
	Pozostałe długoterminowe zobowiązania niefinansowe (<i>Other non-current non-financial liabilities</i>)
Pozostałe niefinansowe aktywa obrotowe (<i>Other current non financial assets</i>)	Zobowiązania krótkoterminowe (<i>Current liabilities</i>)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty (<i>Cash and cash equivalents</i>)	Krótkoterminowe rezerwy na świadczenia pracownicze (<i>Current provisions for employee benefits</i>)
Aktywa obrotowe ogółem z pominięciem pozostałych aktywów trwałych zakwalifikowanych do zbycia lub przekazania do właścicieli (<i>Total current assets other than non current assets or disposal groups classified as held for disposal or as held of distribution to owners</i>)	Pozostałe krótkoterminowe rezerwy (<i>Other short-term provisions</i>)
Pozostałe aktywa nieobrotowe zakwalifikowane do zbycia lub przekazania do właścicieli (<i>Non-current assets or disposal groups classified as held for disposal or as held of distribution to owners</i>)	Krótkookresowe zobowiązania handlowe i pozostałe (<i>Trade and other current payables</i>)
Aktywa obrotowe razem (<i>Total current assets</i>)	Zobowiązania dotyczące podatku bieżącego (<i>Current tax liabilities</i>)
Aktywa razem (<i>Total assets</i>)	Pozostałe krótkoterminowe zobowiązania finansowe (<i>Other current financial liabilities</i>)
	Pozostałe krótkoterminowe zobowiązania niefinansowe (<i>Other current non-financial liabilities</i>)
	Zobowiązania razem (<i>Total liabilities</i>)
	Kapitał własny i zobowiązania razem (<i>Total equity and liabilities</i>)

* – tylko dla sprawozdań jednostkowych, ** – tylko dla sprawozdań skonsolidowanych F15.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Sprawozdanie z sytuacji finansowej (statement of financial position) – układ według kryterium płynności (in order of liquidity) wg taksonomii MSR

Aktywa (Assets)	Kapitał własny i zobowiązania (Equity and liabilities)
Aktywa trwałe (Non-current assets)	Kapitał własny (Equity)
Rzeczowe środki trwałe (<i>Property, plant and equipment</i>)	Kapitał wyemitowany (<i>Issued capital</i>)
Nieruchomości inwestycyjne (<i>Investment property</i>)	Zyski zatrzymane (<i>Retained earnings</i>)
Wartość firmy (<i>Goodwill</i>)	Nadwyżka wartości akcji ponad ich cenę nominalną (<i>Share premium</i>)
Aktywa niematerialne z pominięciem wartości firmy (<i>Intangible assets other than goodwill</i>)	Odkupione akcje własne (<i>Treasury shares</i>)
Inwestycje w spółkach zależnych, typu joint venture i stowarzyszonych* (<i>Investments in subsidiary, joint venture and associates</i>)	Pozostałe zaangażowanie w kapitale własnym (<i>Other equity interest</i>)
Inwestycje rozliczane metodą praw własności** (<i>Investment accounted for using equity method</i>)	Pozostałe rezerwy (<i>Other reserves</i>)
Aktywa biologiczne (<i>Biological assets</i>)	Kapitał własny właścicieli jednostki dominującej (<i>Equity attributable to owners of parent</i>) **
Pozostałe aktywa nieobrotowe zakwalifikowane do zbycia lub przekazania do właścicieli (<i>Non-current assets or disposal groups classified as held for disposal or as held of distribution to owners</i>)	Udziały mniejszościowe (<i>Non-controlling interests</i>) **
Zapasy (<i>Inventories</i>)	Kapitał własny razem (Total equity)
Aktywa z tytułu bieżących podatków (<i>Current tax assets</i>)	Zobowiązania (Liabilities)
Aktywa trwałe z tytułu odroczonego podatku (<i>Deferred tax assets</i>)	Zobowiązania handlowe i pozostałe (<i>Trade and other payables</i>)
Należności handlowe i pozostałe (<i>Trade and other receivables</i>)	Rezerwy (<i>Provisions</i>)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty (<i>Cash and cash equivalents</i>)	Rezerwy na świadczenia pracownicze (<i>Provisions for employee benefits</i>)
Aktywa razem (Total assets)	Pozostałe rezerwy (<i>Other provisions</i>)
	Rezerwy ogółem (<i>Total provisions</i>)
	Pozostałe zobowiązania finansowe (<i>Other financial liabilities</i>)
	Pozostałe zobowiązania niefinansowe (<i>Other non-financial liabilities</i>)
	Zobowiązania z tytułu podatku bieżącego (<i>Current tax liabilities</i>)
	Odroczone zobowiązania podatkowe (<i>Deferred tax liabilities</i>)
	Zobowiązania związane z grupami postawionymi do dyspozycji, a przeznaczonymi do sprzedaży (<i>Liabilities included in disposal groups classified as held for sale</i>)
	Zobowiązania razem (Total liabilities)
	Kapitał własny i zobowiązania razem (Total equity and liabilities)

* – tylko dla sprawozdań jednostkowych, ** – tylko dla sprawozdań skonsolidowanych.

Źródło: opracowanie własne.

3. Propozycja transformacji bilansu według Ustawy do sprawozdania z pozycji finansowej według taksonomii MSR na przykładzie aktywów trwałych

Metodykę transformacji bilansu według Ustawy do postaci sprawozdania z pozycji finansowej pokazano na przykładzie aktywów trwałych. Przykład ten unaocznia, że, wbrew podnoszonym niekiedy głosom, przeliczenie bilansu w części dotyczącej aktywów trwałych, sporządzonego według Ustawy, do postaci sprawozdania z pozycji finansowej nie jest zbyt skomplikowane. Także nie wydaje się zadaniem złożonym przeliczanie pozostałych składników bilansu, tj. aktywów obrotowych, pasywów do postaci ich odpowiedników w sprawozdaniu z pozycji finansowej. Dotyczy to zarówno przekształceń do postaci sprawozdania z sytuacji finansowej w układzie „aktywa trwałe/aktywa obrotowe” (*non-current/current*), jak i w układzie według płynności aktywów (*in order of liquidity*). To samo można powiedzieć o operacji odwrotnej, tj. przekształcaniu sprawozdania z sytuacji finansowej do postaci bilansu według Ustawy. Operacje te można w pełni z informatyzować, posługując się stosunkowo nieskomplikowanymi procedurami komputerowymi.

3.1. Charakterystyka aktywów trwałych w ujęciu MSR oraz Ustawy o rachunkowości

Poniżej przeprowadzono analizę poszczególnych kategorii bilansowych wchodzących w skład grupy „aktywa trwałe” poprzez porównanie sposobu ich definiowania przez MSR oraz Ustawę. Celem porównania jest ocena możliwości przeliczenia bilansu sporządzonego według Ustawy, w części obejmującej aktywa trwałe, do postaci sprawozdania z sytuacji finansowej według MSR. Kolejność prezentacji poszczególnych pozycji aktywów trwałych odpowiada porządkowi przyjętemu w sprawozdaniu z sytuacji finansowej w układzie „aktywa trwałe/aktywa obrotowe” (*non-current/current*) według taksonomii MSR⁴.

Aktywa trwałe (*Non-current assets*) są definiowane zarówno w Ustawie, jak i w MSR 1 (par. 66) w sposób pośredni jako te aktywa, nad którymi przedsiębiorstwo sprawuje kontrolę, a które nie zostały zaliczone do aktywów obrotowych. Dodatkowo par. 67 wyjaśnia, że „stosuje się termin »trwały« [*de facto* „nieobrotowy” (*non-current*) – przyp. E.R.] obejmujący te aktywa materialne, wartości niematerialne i aktywa finansowe, które są z natury długotrwałe. Nie wyklucza to stosowania innych określeń, pod warunkiem że ich znaczenie jest jasne”. MSR nie określa sposobu prezentacji aktywów trwałych.

C.1. Rzeczowe aktywa trwałe (*Property, plant and equipment*). Są to, według standardu MSR 16 „Rzeczowe środki trwałe”, par. 16, „środki materialne:

⁴ Numeracja pozycji bilansowych została wprowadzona przez autora artykułu wyłącznie na potrzeby tego tekstu, w oryginalnym tekście *IFRS Taxonomy* pozycje te nie są numerowane.

a) które są utrzymywane w celu wykorzystania ich w procesie produkcyjnym lub przy dostawach dóbr i świadczeniu usług, w celu oddania do używania innym podmiotom na podstawie umowy najmu lub w celach administracyjnych oraz

b) którym towarzyszy oczekiwanie, iż będą wykorzystywane przez czas dłuższy niż jeden okres”⁵.

W sposób podobny rzeczowe środki trwałe definiuje Ustawa (art. 3 ust. 1 pkt 15). Należy jednak zwrócić uwagę, że MSR, w przeciwieństwie do Ustawy, nie zawierają wymogu kompletności środka trwałego.

Można uznać, że grupa C.1. „Rzeczowe aktywa trwałe” (*Property, plant and equipment*) w sprawozdaniu z pozycji finansowej odpowiada wartości grupy A.II. „Rzeczowe aktywa trwałe” w bilansie.

C.2. Nieruchomości inwestycyjne (*Investment property*). Zagadnienia nieruchomości są definiowane przez MSR 40 „Nieruchomości inwestycyjne” (*Investment property*). Przy czym standard definiuje dwa typy nieruchomości:

- nieruchomość inwestycyjna (*investment property*),
- nieruchomość zajmowana przez właściciela (*owner occupied property*).

Zgodnie ze standardem (MSR 40, par. 5) „Nieruchomość inwestycyjna to nieruchomości (grunt, budynek lub część budynku albo oba te elementy), które właściciel lub leasingobiorca w leasingu finansowym traktuje jako źródło przychodów z czynszów lub utrzymuje w posiadaniu ze względu na przyrost ich wartości, ewentualnie obie te korzyści, przy czym nieruchomość taka raczej nie jest:

a) wykorzystywana przy produkcji, dostawach dóbr, świadczeniu usług lub czynnościach administracyjnych ani też

b) przeznaczona na sprzedaż w ramach zwykłej działalności jednostki”.

Ustawa definiuje nieruchomość inwestycyjną podobnie (art. 3 ust. 1 pkt 17), jako te nieruchomości, które nie są użytkowane przez jednostkę, lecz zostały nabyte w celu osiągnięcia z nich korzyści ekonomicznych wynikających z przyrostu ich wartości.

Można uznać, że grupa C.2. „Nieruchomości inwestycyjne” (*Investment property*) w sprawozdaniu z pozycji finansowej odpowiada wartości grupy A.IV.1. „Inwestycje długoterminowe. Nieruchomości” w bilansie.

C.3. Wartość firmy (*Goodwill*). Zgodnie z par. 11 MSR 1 wartość firmy (*Goodwill*) „przejęta w transakcji połączenia jednostek gospodarczych odpowiada zapłacie dokonanej przez jednostkę przejmującą w zamian za oczekiwane przyszłe korzyści ekonomiczne z aktywów, które nie mogą być pojedynczo zidentyfikowane oraz odrębnie ujęte. Przyszłe korzyści ekonomiczne mogą wynikać z synergii zachodzącej między możliwymi do zidentyfikowania przejętymi aktywami lub z aktywów, które – pojedynczo – nie kwalifikują się do ujęcia w sprawozdaniu finanso-

⁵ Przy czym literalnie „*Property, plant and equipment*” należy tłumaczyć jako „nieruchomość, maszyny, wyposażenie”, niemniej w sensie merytorycznym ta kategoria odpowiada rzeczowym środkom trwałym.

wym, ale za które strona przejmująca gotowa jest zapłacić w transakcji połączenia jednostek gospodarczych”. Natomiast według Ustawy (art. 33 ust. 4) wartość firmy stanowi różnicę pomiędzy ceną nabycia firmy lub zorganizowanej jej części a niższą od niej wartością godziwą przejętych aktywów netto. Jeżeli cena nabycia firmy lub jej wydzielonej części jest niższa od wartości godziwej przejętych aktywów netto, to różnica ta stanowi ujemną wartość firmy i jest ujmowana jako element pasywów. Zwraca uwagę to, iż zachodzą rozbieżności pomiędzy sposobem definiowania wartości firmy przez MSR i Ustawę. Niemniej, choć wymaga to niewątpliwie szerszej dyskusji, można przyjąć, że różnica pomiędzy ceną nabycia firmy lub zorganizowanej jej części a niższą od niej wartością godziwą przejętych aktywów netto zdefiniowana w Ustawie odpowiada wartości „przyszłych korzyści ekonomiczne z aktywów, które nie mogą być pojedynczo zidentyfikowane oraz odrębnie ujęte” (MSR 1, par. 11).

Można zatem uznać, że pozycja C.3. „Wartość firmy” (*Goodwill*) w sprawozdaniu z pozycji finansowej odpowiada pozycji A.I.2. „Wartości niematerialne i prawne. Wartość firmy” w bilansie.

C.4. Aktywa niematerialne z pominięciem wartości firmy (*Intangible assets other than goodwill*). MSR 38 „Aktywa niematerialne” (*Intangible assets*) definiuje aktywa niematerialne, określa zasady ich ujmowania i wyceny przy sporządzaniu sprawozdań finansowych. Zgodnie z par. 8: „Aktywo niematerialne jest to możliwy do zidentyfikowania, niepieniężny składnik aktywów, pozbawiony postaci fizycznej”. W Ustawie brakuje jednoznacznej definicji aktywów niematerialnych. Z tym, że w art. 3 ust. 1, ust. 14 wymieniono te składniki aktywów (przede wszystkim prawa majątkowe), które można zaliczyć do wartości niematerialnych i prawnych. W bilansie mogą być aktywowane tylko te wartości niematerialne i prawne, które spełniają ogólną definicję aktywów, czyli że są kontrolowane przez jednostkę, mają wiarygodnie określoną wartość, a w przyszłości przyniosą przedsiębiorstwu wymierne korzyści ekonomiczne. Z tym że Ustawa dopuszcza aktywowanie jedynie składników niematerialnych i prawnych nabytych przez jednostkę, natomiast MSR takiego zastrzeżenia nie formułują⁶.

Można uznać, że pozycja C.4. „Aktywa niematerialne z pominięciem wartości firmy” (*Intangible assets other than goodwill*) w sprawozdaniu z pozycji finansowej odpowiada pozycji A.I. „Wartości niematerialne i prawne” pomniejszonej o pozycję A.I.2. „Wartość firmy” w bilansie.

C.5. „Inwestycje w spółkach zależnych, typu *joint venture* i stowarzyszonych” (*Investments in subsidiary, joint venture and associates*). Występuje w przypadku jednostkowego sprawozdania z pozycji finansowej. Można uznać, że C.5. „Inwestycje w spółkach zależnych, typu *joint venture* i stowarzyszonych” (*Investments in subsidia-*

⁶ Według Gabrusewicza i Remlein [2011, s. 66], jeżeli będziemy przestrzegali postulowanej w Założeniach Koncepcyjnych MSR zasady ostrożnej wyceny, to także według MSR aktywowanie składników niematerialnych i prawnych samodzielnie wytworzonych przez jednostkę jest niedopuszczalne.

ry, *joint venture and associates*) odpowiada pozycji C.IV.1. „Udziały w jednostkach podporządkowanych” w bilansie jednostkowym.

C.6. „Inwestycje rozliczane metodą praw własności” (*Investments accounted for using equity method*). Występuje jedynie w przypadku skonsolidowanego sprawozdania z pozycji finansowej. W przypadku MSR metoda praw własności została zdefiniowana w MSR 31 „Udziały we wspólnych przedsięwzięciach” (*Interests in join ventures*), natomiast w Ustawie opis metody praw własności umieszczono w art. 3 ust. 1 pkt 47.

Można uznać, że pozycja C.6. „Inwestycje rozliczane metodą praw własności” (*Investments accounted for using equity method*) odpowiada pozycji C.IV.1. „Udziały w jednostkach podporządkowanych według metody praw własności” w skonsolidowanym bilansie.

C.7. Aktywa biologiczne (*Biological assets*). Według MSR 41 „Rolnictwo” (*Agriculture*) par. 5 „są to żyjące zwierzęta lub rośliny”. Ustawa nie definiuje pojęcia „aktywa biologiczne”, tym samym pozycja ta nie występuje w bilansie.

C.8. Należności długoterminowe (*Non-current receivables*). Zgodnie z ogólną definicją aktywów trwałych za należności długoterminowe należy uznać te należności, które nie spełniają kryteriów należności krótkoterminowych. Można przyjąć, że pozycja C.8. „Należności długoterminowe” (*Non-current receivables*) w sprawozdaniu z pozycji finansowej odpowiada pozycji A.III. „Należności długoterminowe”.

C.9. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego (*Deferred tax assets*). Wynikają z konieczności rozliczenia różnic pomiędzy wymiarem podatku dochodowego liczonego od podstawy księgowej wyniku finansowego a podstawy rzeczywistej wynikającej z ustawodawstwa podatkowego. Na poziomie Międzynarodowych Standardów Rachunkowości zagadnienia związane z aktywami z tytułu odroczonego podatku dochodowego reguluje standard MSR 12 „Podatek dochodowy” (*Income taxes*), (zob. par. 5 i 24). Zgodnie z ogólną definicją aktywów trwałych za aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego (*Deferred tax assets*) zaliczane do grupy C.9 należy uznać te aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, które nie spełniają kryteriów aktywów krótkoterminowych.

Można przyjąć, że pozycja C.9. „Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego” (*Deferred tax assets*) w sprawozdaniu z pozycji finansowej odpowiada pozycji A.V.1. „Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego” według Ustawy.

C.10. Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe (*Other non-current financial assets*). Obejmują długoterminowe inwestycje finansowe, które nie mogą być ujęte jako inwestycje rozliczane metodą praw własności (*investment accounted for using equity method*). Na poziomie Międzynarodowych Standardów Rachunkowości zagadnienia związane z definiowaniem, wyceną i prezentacją aktywów finansowych, a zwłaszcza instrumentów finansowych regulują następujące dokumenty⁷:

⁷ W listopadzie 2009 r. został opublikowany standard IFRS 9 *Financial Instruments*, który zastąpił MSR 39 „Instrumenty finansowe – ujmowanie i wycena” (*Financial Instruments: Recognition and Measurement*).

- MSR 32 „Instrumenty finansowe – prezentacja” (*Financial Instruments: Presentation*),
- MSR 39 „Instrumenty finansowe – ujmowanie i wycena” (*Financial Instruments: Recognition and Measurement*),
- MSSF 7 „Instrumenty finansowe – ujawnianie informacji” (*Financial Instruments: Disclosures*).

Można uznać, że pozycja C.10. „Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe” (*Other non-current financial assets*) w sprawozdaniu z pozycji finansowej odpowiada pozycji A.IV.3. „Długoterminowe aktywa finansowe” w bilansie.

C.11. Pozostałe długoterminowe aktywa niefinansowe (*Other non-current non-financial assets*). Obejmują długoterminowe aktywa o charakterze materialnym, wcześniej nieuwzględnione jako C.1. „Rzeczowe środki trwałe” (*Property, plant and equipment*) ani jako C.2. „Nieruchomości inwestycyjne” (*Investment property*).

Można uznać, że pozycja C.11. „Pozostałe długoterminowe aktywa niefinansowe” (*Other non-current non-financial assets*) w sprawozdaniu z pozycji finansowej odpowiada pozycji A.IV.4. „Inne inwestycje długoterminowe” według Ustawy.

C. Aktywa trwałe razem (*Total non-current assets*). Można uznać, że dział C. „Aktywa trwałe razem” (*Total non-current assets*) w sprawozdaniu z pozycji finansowej odpowiada wartości działu A. „Aktywa trwałe razem” w bilansie, pomniejszonej o wartość pozycji C.12. „Pozostałe aktywa nieobrotowe zakwalifikowane do zbycia lub przekazania do właścicieli” (*Non-current assets or disposal groups classified as held for disposal or as held of distribution to owners*). Zgodnie z MSR pozycja C.12 jest traktowana jako składnik aktywów obrotowych.

Przypomnijmy, że aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży lub wytypowane jako przeznaczone do przekazania właścicielom (*the total non-current assets classified as held for sale or as held for distribution to owners*) ujmuje się zgodnie z kryteriami zawartymi w MSSF 5, par. 38 „Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana” (*Non-current assets held for sale and discontinued operations*). Aktywa trwałe i grupy do zbycia klasyfikuje się jako przeznaczone do sprzedaży, jeśli ich wartość bilansowa zostanie odzyskana raczej w wyniku transakcji sprzedaży niż w wyniku ich dalszego użytkowania. Domniemanie takie jest uprawnione tylko wówczas, gdy:

- zajęcie transakcji sprzedaży jest bardzo prawdopodobne,
- składnik aktywów (lub grupa do zbycia) jest dostępny do natychmiastowej sprzedaży w swoim obecnym stanie,
- przedsiębiorstwo zamierza dokonać transakcji sprzedaży w ciągu 12 miesięcy.

3.2. Reguły transformacji

Na podstawie charakterystyki aktywów trwałych według MSR oraz według Ustawy zaproponowano reguły transformacji (zob. tab. 3) bilansu sporządzonego zgodnie z Ustawą do postaci sprawozdania z pozycji finansowej w układzie „aktywa trwałe/

Tabela 3. Aktywa trwałe (Non-current assets)

Bilans według Ustawy		Sprawozdanie z sytuacji finansowej (<i>Statement of financial position</i>) – układ „aktywa trwałe/aktywa obrotowe” (<i>non-current/current</i>) wg taksonomii MSR	Reguły przekształcania bilansu wg Ustawy do posta- ci sprawozdania z sytuacji finansowej (<i>Statement of financial position</i>) – układ „aktywa trwałe/aktywa obro- towe” (<i>non-current/current</i>) wg taksonomii MSR
A.	AKTYWA TRWAŁE	Aktywa trwałe (<i>Non-current assets</i>)	
I.	Wartości niematerialne i prawne	C.1. Rzeczowe środki trwałe (<i>Property, plant and equipment</i>)	C.1 = A.II
1.	Koszty zakończonych prac rozwojowych	C.2 Nieruchomości inwestycyjne (<i>Investment property</i>)	C.2 = A.IV.1
2.	Wartość firmy	C.3. Wartość firmy (<i>Goodwill</i>)	C.3 = A.I.2
3.	Inne wartości niematerialne i prawne	C.4. Aktywa niematerialne z pominięciem wartości firmy (<i>Intangible assets other than goodwill</i>)	C.4 = A.I+ A.IV.2 – A.I.2
4.	Zaliczki na wartości niematerialne i prawne	C.5. Inwestycje w spółkach zależnych, typu <i>joint venture</i> i stowarzyszonych* (<i>Investments in subsidiary, joint venture and associates</i>)	C.5 = C.IV.1
II.	Rzeczowe aktywa trwałe	C.6. Inwestycje rozliczane metodą praw własności** (<i>Investment accounted for using equity method</i>)	C.6 = C.IV.1
1.	Środki trwałe	C.7. Trwałe aktywa biologiczne (<i>Non-current biological assets</i>)	C.7 = 0
2.	Środki trwałe w budowie	C.8. Należności długoterminowe (<i>Non-current receivables</i>)	C.8 = A.III
3.	Zaliczki na środki trwałe w budowie	C.9. Aktywa trwałe z tytułu odroczonego podatku dochodowego (<i>Deferred tax assets</i>)	C.9 = A.V.1
III.	Należności długoterminowe	C.10. Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe (<i>Other non-current financial assets</i>)	C.10 = A.IV.3 + A.V.2
IV.	Inwestycje długoterminowe	C.11. Pozostałe długoterminowe aktywa niefinansowe (<i>Other non-current non-financial assets</i>)	C.11 = A.IV.3
1.	Nieruchomości	C. Aktywa trwałe razem (<i>Total non-current assets</i>)	C = A
2.	Wartości niematerialne i prawne		
3.	Długoterminowe aktywa finansowe		
4.	Inne inwestycje długoterminowe	C.12. Aktywa nieobrotowe (trwałe) zakwalifikowane do zbycia lub przekazania do właścicieli (<i>Non-current assets or disposal groups classified as held for disposal or as held of distribution to owners</i>)	C.12 = 0
V.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe		
1.	Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego		
2.	Inne rozliczenia międzyokresowe		

* – tylko dla sprawozdań jednostkowych, ** – tylko dla sprawozdań skonsolidowanych F15.

Źródło: opracowanie własne.

aktywa obrotowe” (*non-current/current*) według taksonomii MSR dla grupy „aktywa trwałe” (*non-current assets*).

Przeliczeń dokonano przy założeniu, że pozycja C.12. „Aktywa nieobrotowe (trwałe) zakwalifikowane do zbycia lub przekazania do właścicieli” (*Non-current assets or disposal groups classified as held for disposal or as held of distribution to owners*) jest równa zero. Jeżeli założenie to nie jest spełnione, wówczas należy dokonać odpowiednich korekt w poszczególnych pozycjach sprawozdania z pozycji finansowej, odejmując wartości tych aktywów, które są uwzględnione w pozycji „Aktywa nieobrotowe (trwałe) zakwalifikowane do zbycia lub przekazania do właścicieli”. Założono także, że przedsiębiorstwo sporządzające bilans nie zajmuje się działalnością rolniczą, a tym samym wartość pozycji C.7. „Trwałe aktywa biologiczne” (*Non-current biological assets*) jest równa zero.

Założono także, że metody wyceny aktywów są zgodne zarówno z zasadami MSR, jak i wymaganiami Ustawy. Zasadniczo taka zgodność powinna zachodzić, jednakże przypomnijmy, że Ustawa preferuje wycenę aktywów po koszcie historycznym, natomiast MSR postulują, by wycena ta była dokonana według wartości godziwej.

4. Taksonomia MSR

IASB za jeden ze swoich priorytetowych celów uznaje pełną informatyzację sprawozdawczości finansowej. Podstawę informatyzacji MSR stanowi taksonomia MSR (*IFRS Taxonomy*), przy czym IASB definiuje pojęcie taksonomii jako „komputerowo odczytywalne słowniki XBRL” (www.iasb.org). Głównym narzędziem informatycznym umożliwiającym sprawną analizę standardów jest system xIFRS, czyli IFRS z XBRL, gdzie XBRL (eXtensible Business Reporting Language) jest rozszerzalnym językiem sprawozdawczości finansowej. Według IASC język „XBRL szybko przekształca się w standardowy sposób elektronicznego zapisu informacji finansowej, w szczególności informacji rozpowszechnianej w formie Międzynarodowych Standardów Rachunkowości” (www.iasb.org).

Język XBRL jest biznesową wersją uogólnionego języka znaczników (SGML – Standard Generalized Markup Language). Przy czym znaczniki (*markups*), zwane też tagami, to pewien sposób organizacji komputerowej bazy danych, w której określone słowa, czyli tagi, przypisane są do określonego zbioru informacji, na przykład pliku tekstowego lub multimedialnego. Przykładowo wszystkie pozycje w szablonach sprawozdań finansowych ujętych w taksonomii MSR są tagami zarządzanymi przez program napisany w języku XBRL, zanurzony w środowisku xIFRS. Oznacza to, że operator, klikając na daną pozycję w sprawozdaniu, np. „wartość firmy” (*goodwill*), wywołuje fragmenty tekstu, zwykle są to paragrafy odpowiednich standardów MSR, charakteryzujące daną pozycję. W przypadku „wartości firmy” będą to standardy MSR 1.54 c, MSR 36.134 b, MSR 36.135 b, MSR 38.118.e. W efekcie użytkownik taksonomii MSR otrzymuje narzędzie „umożliwiające:

- zdefiniowanie danego pojęcia stosowanego przez MSR,
- pobranie wszystkich tekstów ujętych w MSR, a odnoszących się do danego pojęcia,
- określenie relacji pomiędzy danym pojęciem a innymi pojęciami tworzącymi strukturę definicyjną MSR” (www.iasb.org).

Należy przypomnieć, że pełny zbiór tekstów noszących rangę dokumentów IASB liczy kilkanaście tysięcy stron. Korzystanie z tak obszernego, rozproszonego i systematycznie poszerzanego zbioru informacji jest możliwe jedynie przez osoby posługujące się skomputeryzowanymi systemami kwerendalnymi, jakim jest taksonomia MSR oraz system xIFRS.

5. Uwagi terminologiczne

Aby nie wprowadzać chaosu terminologicznego, w artykule posłużono się określeniami zaczerpniętymi z polskiego tłumaczenia Rozporządzenia Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. oraz nr 1274/2008 z dnia 17 grudnia 2008 r. Zdaniem autora artykułu niektóre terminy w tych rozporządzeniach zostały przetłumaczone w sposób dyskusyjny.

5.1. Bilans/sprawozdanie z sytuacji finansowej na koniec okresu (A statement of financial position as at the end of the period)

W przypadku nazw pozycji bilansowych występujących w rozporządzeniach zastrzeżenie autora wzbudza tłumaczenia określić:

- *goodwill* = wartość firmy,
- *provisions/reserves* = rezerwy.

Wartość firmy/goodwill. Według renomowanych słowników języka angielskiego (Webster, Collins) *goodwill* oznacza „wartość reputacji firmy”⁸, a nie „wartość firmy”. Także ze względu na swą treść ekonomiczną nie wydaje się, aby pojęcie *goodwill* odpowiadało wartości firmy. Przypomnijmy, że zgodnie z Ustawą wartość firmy stanowi różnicę pomiędzy ceną nabycia firmy lub zorganizowanej jej części a niższą od niej wartością godziwą przejętych aktywów netto. Nawet w sensie zdroworozsądkowym nie wydaje się, aby tylko ta różnica była wartością firmy. Podawane w piśmiennictwie dotyczącym tematyki wyceny wartości firmy definicje „wartości firmy” (oparta na wartości nakładów, ekonomiczna, rynkowa), np. definicje Borowieckiego i in. [2002] czy Dudycza [2001], nie odpowiadają definicji ustawowej pojęcia „wartość firmy” (zob. art. 33 ust. 4) ani definicji *goodwill* w rozumieniu MSR (zob. MSR 1, par. 11). To, że w definicji wartości firmy podanej w art. 33 ust. 4 ujmuje się *de facto* wartość reputacji firmy, potwierdzają w sposób pośredni Gabrusewicz i Remlein [2011, s. 36],

⁸ Przykładowo według Collinsa [1990]: „goodwill – the popularity and good reputation of a successful business that forms part of its financial worth”.

pisząc, że jest to „marka firmy, jej wysoka pozycja na rynku, zespół doświadczonych pracowników”.

Rezerwy/provisions/reserves. Należy zwrócić uwagę, że MSR jako *reserves* określiła tylko rezerwy ujmowane w ramach grupy „kapitał własny” (*equity*). Natomiast rezerwy ujmowane w grupie „zobowiązania” (*liabilities*) noszą nazwę *provisions*, czyli „zabezpieczenia”. Według uznanych słowników, np. Collins, Webster, słowo *provisions* oznacza: „zabezpieczenie na wypadek zajścia określonego zdarzenia”. W tłumaczeniu MSR dołączonym do rozp. nr 1274/2008 rozróżnienie to zignorowano, tłumacząc zarówno określenie *reserves*, jak i *provisions* jako „rezerwy”.

5.2. Rachunek zysków i strat/sprawozdanie z całkowitych dochodach za dany okres (*A statement of comprehensive income for the period*)

W przypadku polskiego tłumaczenia rozp. nr 1274/2008 w odniesieniu do pojęć dotyczących rachunku zysków i strat/sprawozdania z całkowitych dochodach za dany okres (*a statement of comprehensive income for the period*) zastrzeżenia autora wzbudzają tłumaczenia:

- *comprehensive income* = dochód całkowity,
- sprawozdanie z całkowitych dochodów *by nature/by function* = rachunek zysków i strat w układzie porównawczym/kalkulacyjnym.

Comprehensive income – dochód całkowity. Zdaniem autora tłumaczenie *comprehensive income* jako „dochód całkowity”, a tym samym nazwy *a statement of comprehensive income for the period* jako „sprawozdanie z całkowitych dochodach za dany okres” nie jest poprawne. Problem z właściwym tłumaczeniem słowa *comprehensive* wynika z faktu, że słowo to nie ma swego odpowiednika w języku polskim, a tym samym słowo to należy tłumaczyć dosłownie, czyli „komprehensywny”, a raczej „skomprehensowany”, a tym samym „dochód skomprehensowany” i dalej „sprawozdanie z dochodu skomprehensowanego”⁹. Alternatywą jest tłumaczenie opisowe¹⁰. Tą drogą słowo *comprehensive* oznacza „wszystko co najważniejsze, ale z pewnymi wyjątkami”. Przykładowo określenie *comprehensive insurance* oznacza pełne ubezpieczenie samochodu, ale np. z wyjątkiem ubezpieczenia od kradzieży. Natomiast rzeczywiście pełne, bezwyjątkowe, ubezpieczenie samochodu nosi nazwę *fully comprehensive insurance*. Analogiczny kontekst językowy występuje w przypadku *comprehensive*

⁹ Przymiotnik „komprehensywny” jest używany w polskich tekstach naukowych, zwłaszcza z zakresu nauk humanistycznych.

¹⁰ Trudności w dokładnym tłumaczeniu tekstów w języku angielskim, co widać na przykładzie słowa *comprehensive*, wynikają przede wszystkim z faktu, że język ten należy do grupy języków syntaktycznych, a więc o bardzo bogatym słownictwie, w przeciwieństwie do polskiego, który jest językiem fleksyjnym. Dodatkowo w języku angielskim występują liczne zapożyczenia z łaciny. Przykładem jest tu właśnie słowo *comprehensive* (łac. *comprehensio, onis* – zebranie razem, zadziernięcie, połączenie [ale nie „całkowity” – przyp. E.R.], [Kumaniecki 1979]. W przeciwieństwie do Wielkiej Brytanii kraj nad Wisłą nie był nigdy rzymską prowincją. W konsekwencji wiele terminów angielskich nie jest dokładnie przetłumaczalnych, gdyż nie mają swych odpowiedników w języku polskim.

income, gdzie określenie to oznacza zsumowanie najważniejszych elementów składających się na dochód (*income*) przedsiębiorstwa, ale z wyjątkiem zwiększenia lub zmniejszenia dochodu z tytułu transferów do i od właścicieli firmy. Natomiast rzeczywiście pełny dochód, już z uwzględnieniem transferów do i od właścicieli, nosi nazwę pełnego, zsumowanego po najważniejszych składnikach, dochodu, czyli *total comprehensive income*. Rozważania te mogą wydawać się zbyt szczegółowe, niemniej podstawą każdej nauki jest prawidłowy, ogólnie akceptowany system pojęć. Jeżeli system ten jest niedoskonały, to każde wnioskowanie czy rozważania naukowe oparte na tym systemie są z założenia obarczone pierwotnym błędem definiowania i prowadzą do sprzeczności, co widać wyraźnie na przykładzie dalszych tłumaczeń określeń zawierających *comprehensive income*. Określenie *total comprehensive income* zostało przetłumaczone jako „dochód całkowity ogółem”. „Całkowity” jest synonimem słowa „ogółem”, określenie „dochód całkowity ogółem” jest zatem obciążone błędem tautologicznym. Z kolei określenie *the other comprehensive income* przetłumaczono jako „inny dochód całkowity”. A przecież jeśli coś jest „całkowite”, to nie może być jednocześnie „inne”. Określenie „inny dochód całkowity” nosi zatem znamiona językowego błędu logicznego.

By nature/by function – w układzie porównawczym i kalkulacyjnym. Zdaniem autora pochope jest traktowanie kalkulacji zysków lub strat podanych w MSR 1 par. 102, 103 (*by nature, by function*) jako odpowiedników rachunku zysków i strat w układzie porównawczym i kalkulacyjnym. W systematyce MSR kryteria klasyfikacji według rodzaju (*by nature*) i według funkcji (*by function*) mają zasięg ogólny i odnoszą się zarówno do kategorii bilansowych, jak i wynikowych. Natomiast w systematyce Ustawy klasyfikacja układów rachunku zysków i strat na porównawczy i kalkulacyjny ma zasięg lokalny, ograniczony do kategorii wynikowych. W tym kontekście traktowanie podziału „porównawczy/kalkulacyjny” jako tożsamego z podziałem *by nature/by function*, tak jak przyjęto w polskim tłumaczeniu rozp. nr 1274/2008, należy uznać za co najmniej dyskusyjne.

W odniesieniu do rachunku zysków i strat zastrzeżenia autora wzbudza także zignorowanie przez tłumaczących rozp. nr 1274/2008 kluczowego dla zrozumienia logiki rachunku wynikowego podziału kosztów na *costs* i *expenses*. W polskiej wersji językowej rozp. nr 1274/2008 obu tym kategoriom wynikowym nadano jednolitą nazwę „koszty”. Ze względu na ograniczoną objętość tego artykułu szersza dyskusja tej kwestii została pominięta.

Literatura

- Borowiecki R., Czaja J., Jaki A., Kulczycki M., *Metody i systemy wyceny przedsiębiorstw*, Twigger, Warszawa 2002.
- Collins English Language Dictionary*, Collins, London – Glasgow 1990.
- Dudycz T., *Finansowe narzędzia zarządzania wartością przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2001.

- Gabrusewicz W., Remlein M., *Sprawozdania finansowe przedsiębiorstwa jednostkowe i skonsolidowane*, PWE, Warszawa 2011.
- Kumaniecki K. (opr.), *Słownik łacińsko-polski*, PWN, Warszawa 1979.
- Radosiński E., *Wprowadzenie do sprawozdawczości, analizy i informatyki finansowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

Akty prawne

- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1274/2008 z dnia 17 grudnia 2008 r. 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 Standardu Rachunkowości (MSR) 1.
- The IFRS® Taxonomy Illustrated, International Accounting Standards Committee Foundation®, London 2010.

A STUDY BASED ON THE IASB TAXONOMY ON STRUCTURAL RELATIONS BETWEEN A BALANCE SHEET AND A STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

Summary: In the paper on the base of the IASB Taxonomy a comparison is carried out between a balance sheet and a statement of financial position. For fixed assets section it is shown how to transform a balance sheet into a statement of financial position. It was pointed out that IASB Taxonomy plays a crucial role in the unification process of financial statements. In the final part of the paper a terminology used in the balance sheet is discussed.

Keywords: financial statements, International Accounting Standards, IFRS Taxonomy.