



Piotr Prewysz-Kwinto

Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu
Wydział Finansów i Zarządzania
Katedra Finansów i Rachunkowości
ppqq@poczta.onet.pl

Grażyna Voss

Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy
Wydział Zarządzania
Katedra Organizacji i Zarządzania
gvoss@wp.pl

**AKTYWA TRWAŁE PRZEZNACZONE
DO SPRZEDAŻY W SPRAWOZDANIACH
FINANSOWYCH NAJWIĘKSZYCH GRUP
KAPITAŁOWYCH NOTOWANYCH
NA GPW W WARSZAWIE**

Streszczenie: Obowiązek prezentacji aktywów trwałych, przeznaczonych do sprzedaży w sprawozdaniach finansowych podmiotów stosujących standardy międzynarodowe, pojawił się z momentem wejścia w życie MSSF 5 *Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży i działalność zaniechana*. W referacie przedstawiono najważniejsze zasady zawarte w MSSF 5 oraz wyniki badania dotyczącego prezentacji i ujawniania informacji dotyczących tego składnika w sprawozdaniach największych grup kapitałowych notowanych na GPW w Warszawie.

Słowa kluczowe: sprawozdanie finansowe, MSR/MSSF, aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży.

Wprowadzenie

Problematyka aktywów trwałych przeznaczonych do sprzedaży została szczegółowo uregulowana przez MSSF 5 *Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana*, który został przyjęty przez IASB w marcu 2004 r., z obowiązkiem zastosowania do sprawozdań za rok 2005. Są to rozwiązania nowe dla krajowych podmiotów, gdyż polskie regulacje prawne w zakresie rachunkowości [Ustawa o rachunkowości] w ogóle nie odnoszą się do tej problematyki. Oznacza to, że polskie podmioty gospodarcze muszą dostosować

plan kont do wymogów wynikających z MSSF [Świderska (red.), 2012]. Standard określa księgowo podejście do aktywów trwałych przeznaczonych do sprzedaży, czyli zasady wyceny, prezentacji i ujawniania informacji o tym składniku.

Celem artykułu jest przedstawienie wyników badania dotyczącego prezentacji i ujawniania informacji o aktywach trwałych przeznaczonych do sprzedaży w sprawozdaniach największych grup kapitałowych notowanych na GPW w Warszawie. Badanie miało dać odpowiedź na następujące pytania:

- Czy grupy prezentują w sprawozdaniu aktywa przeznaczone do sprzedaży, a jeśli tak, to w którym miejscu?
- Jakie informacje w tym zakresie są ujawniane w informacji dodatkowej i czy są zgodne z wymogami określonymi przez MSSF 5?
- Czy aktywa przeznaczone do sprzedaży stanowią istotną pozycję majątku grup kapitałowych?

W artykule dokonano analizy zapisów MSSF 5 oraz analizy sprawozdań finansowych wybranych grup kapitałowych notowanych na GPW w Warszawie.

1. Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży w świetle MSSF 5

1.1. Klasyfikacja aktywów trwałych jako przeznaczonych do sprzedaży

Zgodnie z MSSF 5 jednostka klasyfikuje składnik aktywów trwałych (lub grupę do zbycia)¹ jako przeznaczony do sprzedaży, jeśli jego wartość bilansowa zostanie odzyskana przede wszystkim w drodze transakcji sprzedaży. Oznacza to, że składnik nie będzie dalej wykorzystywany zgodnie z dotychczasowym przeznaczeniem, a sprzedaż jest natychmiast możliwa w obecnym jego stanie. Ponadto sprzedaż składnika jest wysoce prawdopodobna, co oznacza, że kierownictwo jednostki jest zdecydowane do zrealizowania planu sprzedaży i rozpoczęto już działania zmierzające do znalezienia nabywcy, a cena sprzedaży, po której składnik jest oferowany, jest zgodna z jego bieżącą wartością godziwą. Należy również oczekiwać, że sprzedaż zostanie zrealizowana w ciągu roku od dnia przekwalifikowania [MSSF, s. 236-237].

Okres sprzedaży składnika aktywów może zostać wydłużony o ponad jeden rok, nie powodując zmiany jego klasyfikacji do aktywów przeznaczonych do

¹ Przez „grupę do zbycia” zgodnie z terminologią MSSF 5 rozumie się grupę aktywów, która jest w całości przeznaczona do zbycia w drodze pojedynczej transakcji sprzedaży lub transakcji o innym charakterze wraz z bezpośrednio powiązanymi z tymi aktywami zobowiązaniami, które zostają przekazane również w tej transakcji.

sprzedaży, jeśli spełnione zostały warunki opisane w §9 MSSF 5, tzn. że opóźnienie w sprzedaży powstało przez zdarzenia lub okoliczności znajdujące się poza kontrolą jednostki oraz istnieją wystarczające dowody, że jednostka jest zdecydowana zrealizować przyjęty plan sprzedaży.

1.2. Wycena aktywów trwałych przeznaczonych do sprzedaży

Składniki aktywów trwałych lub grup do zbycia ujętych jako przeznaczone do sprzedaży należy wycenić po niższej z dwóch wartości, tj.²:

- wartości bilansowej lub
- wartości godziwej pomniejszonej o koszty doprowadzenia do sprzedaży.

Wartość bilansową ustala się zgodnie z właściwym MSSF bezpośrednio przed dokonaniem klasyfikacji składników aktywów trwałych do grupy do zbycia. W sytuacji przeszacowania składnika aktywów lub grupy do zbycia do wartości godziwej pomniejszonej o koszty doprowadzenia do sprzedaży, dokonuje się odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości, jako różnicę między wartością bilansową składnika a wartością godziwą. Ponadto składnik aktywów trwałych, zaklasyfikowany jako przeznaczony do sprzedaży, nie podlega procesowi amortyzacji niezależnie od zastosowanej metody wyceny.

Jeżeli warunki klasyfikacji składnika do aktywów przeznaczonych do sprzedaży przestają być spełnione, jednostka zaprzestaje wykazywać go jako przeznaczony do sprzedaży, dokonuje reklasyfikacji oraz ponownej wyceny w kwocie niżej z (§ 27 MSSF 5):

- wartości bilansowej z dnia poprzedzającego klasyfikację do aktywów przeznaczonych do sprzedaży, skorygowanej o amortyzację lub aktualizację wyceny, która byłaby naliczona, gdyby składnik nie został zakwalifikowany do grupy do zbycia;
- jego wartości odzyskiwalnej z dnia podjęcia decyzji o jego niesprzedawaniu.

1.3. Prezentacja i ujawnianie aktywów trwałych przeznaczonych do sprzedaży

Zgodnie z MSSF 5 aktywa przeznaczone do zbycia należy prezentować w bilansie jako odrębną grupę aktywów (§ 38). Podobnie zobowiązania przypisane do grupy do zbycia prezentuje się oddzielnie od innych zobowiązań jednostki. Ponadto podmioty, które wykazują w sprawozdaniu finansowym aktywa

² Szerzej: [Hońko, s. 71].

przeznaczone do sprzedaży, są zobowiązane do ujawnienia w informacji dodatkowej następujących danych (§ 41):

- opisu składnika aktywów trwałych (lub grupy do zbycia);
- opisu faktów i okoliczności sprzedaży lub prowadzących do oczekiwanego zbycia oraz oczekiwanego sposobu i terminu tego zbycia;
- zysku lub straty w związku z odpisem aktualizującym z tytułu utraty wartości w momencie początkowego lub późniejszego przeszacowania wartości składnika do wartości godziwej lub późniejszym wzrostem wartości godziwej aktywów pomniejszonej o koszty zbycia oraz, jeśli nie zostało to przedstawione oddzielnie w rachunku zysków i strat, pozycję w rachunku zysków i strat, która uwzględnia ten zysk lub stratę;
- w stosownych przypadkach segment, w którym składnik aktywów trwałych (lub grupa do zbycia) jest prezentowany zgodnie z MSSF 8 *Segmenty operacyjne*.

Należy dodać, że skoro MSSF 5 określa zakres koniecznych ujawnień w zakresie aktywów przeznaczonych do zbycia, to ujawnienia wymagane przez inne MSSF nie obowiązują w stosunku do tej grupy aktywów, chyba że te standardy wymagają specyficznych ujawnień [Voss i Prewysz-Kwinto, 2015].

2. Metodyka badania i charakterystyka grupy badanej

Badaniem objęto największe grupy kapitałowe notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, tj. wchodzące w dniu 15 stycznia 2015 r. w skład dwóch indeksów giełdowych: WIG-20 oraz mWIG-40. Na potrzeby szczegółowej analizy podmioty te zostały podzielone według rodzaju prowadzonej działalności, a uzyskane wyniki zostały zaprezentowane w tab. 1.

Tabela 1. Badane podmioty według branży

Lp.	Branża	Liczba spółek	Udział
1	2	3	4
1	Budownictwo i deweloperzy	4	6,7%
2	Chemiczna i paliwowa	5	8,3%
3	Elektromaszynowa	2	3,3%
4	Energetyczna	5	8,3%
5	Finansowa	13	21,7%
6	Handel detaliczny i hurtowy	5	8,3%
7	Informatyczna	4	6,7%

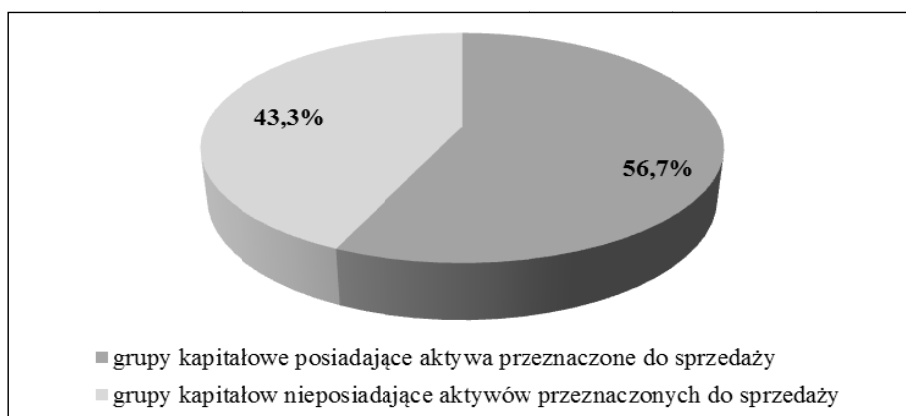
cd. tabeli 1

1	2	3	4
8	Metalowa	3	5,0%
9	Motoryzacyjna	2	3,3%
10	Spożywcza	2	3,3%
11	Telekomunikacyjna	4	6,7%
12	Wydobywcza	3	5,0%
13	Inna	8	13,3%
14	Razem	60	100,0%

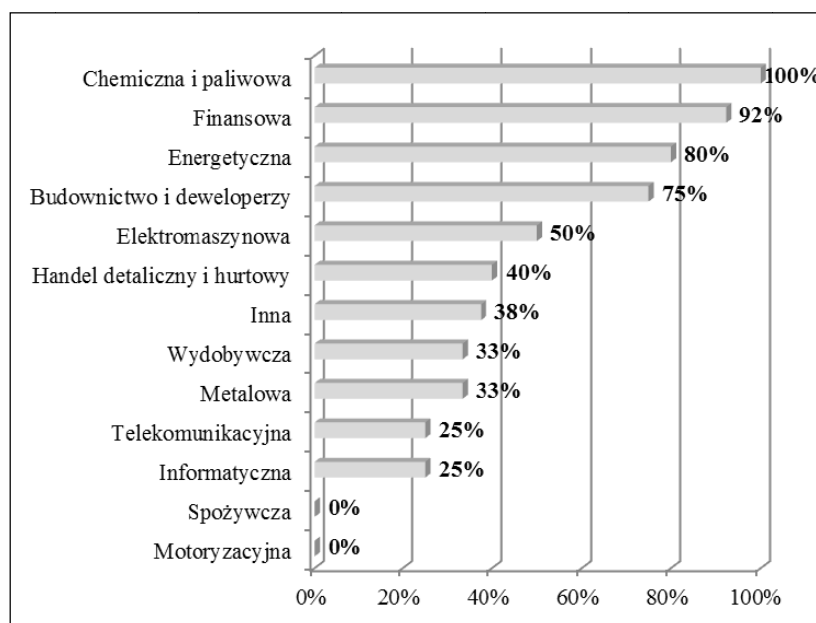
W badanej grupie największy udział miały podmioty prowadzące działalność finansową, wśród których dominowały banki komercyjne. W pozycji „inna” znalazły się grupy kapitałowe reprezentujące następujące branże: farmaceutyczną, gastronomiczną, hotelarską, medialną, przemysłu drzewnego oraz transportową. Wszystkie podmioty jako grupy kapitałowe notowane na GPW, zgodnie z ustawą o rachunkowości, sporządzały sprawozdania finansowe według MSR/MSSF, przy czym w analizie uwzględniono zarówno sprawozdania skonsolidowane, jak i jednostkowe za rok obrotowy 2014 lub kończący się w roku 2014. Ze względu na moment przygotowywania opracowania sprawozdania finansowe za cały rok 2015 nie były jeszcze dostępne.

3. Wyniki przeprowadzonego badania

Badanie rozpoczęto od sprawdzenia, czy objęte nim podmioty wykazują w swoich sprawozdaniach finansowych aktywa (lub grupy do zbycia) przeznaczone do sprzedaży. Uzyskane wyniki zostały przedstawione na rys. 1 i 2.



Rys. 1. Odsetek badanych grup kapitałowych prezentujących aktywa przeznaczone do sprzedaży



Rys. 2. Odsetek badanych firm prezentujących aktywa przeznaczone do sprzedaży, według branży, w której działają

Aktywa przeznaczone do sprzedaży prezentowało w sprawozdaniach finansowych 56,7% badanych podmiotów, przy czym częściej wykazywały je jednostki duże wchodzące w skład indeksu WIG-20 (80%) niż indeksu mWIG-40 (45%). Analizując uzyskane wyniki ze względu na rodzaj prowadzonej działalności (rys. 2), należy wskazać, że największy odsetek podmiotów prezentujących aktywa przeznaczone do sprzedaży dotyczył branży chemicznej i paliwowej (100%), finansowej (92,3%) oraz energetycznej (80%). Aktywów przeznaczonych do sprzedaży nie posiadała natomiast żadna z grup kapitałowych branży motoryzacyjnej i spożywczej.

Zgodnie z MSSF 5 podmioty wykazujące grupy do zbycia przeznaczone do sprzedaży powinny zaprezentować po stronie pasywów zobowiązania związane z tymi aktywami. Ta grupa jednak w badanych sprawozdaniach finansowych występowała znacznie rzadziej. Odnaleziono ją w pasywach 21,7% badanych jednostek, przy czym 40% z nich należało do indeksu WIG-20, a 12,5% – do indeksu mWIG-40.

Wszystkie badane grupy kapitałowe zgodnie z MSSF 5 prezentowały aktywa (lub grupy do zbycia) przeznaczone do sprzedaży oraz odpowiadające im zobowiązania jako odrębną grupę, odpowiednio aktywów i pasywów. Należy w tym miejscu podkreślić, że w przypadku jednej trzeciej sprawozdań z sytuacji

finansowej (dotyczy to wszystkich banków) nie dokonano podziału aktywów na trwale i obrotowe, a zobowiązań – na krótko- i długoterminowe. W związku z tym badane składniki były jedną z wielu wyodrębnionych pozycji. W sprawozdaniach finansowych pozostałych podmiotów (67,6%), w których dokonano odrębnej prezentacji aktywów trwałych i obrotowych, aktywa przeznaczone do sprzedaży były prezentowane najczęściej (73,2%) jako ostatnia pozycja aktywów obrotowych. Natomiast w przypadku prawie jednej czwartej podmiotów (21,8%) aktywa przeznaczone do sprzedaży stanowiły odrębną grupę aktywów, ujętą poza aktywami trwałymi i obrotowymi. Na szczególną uwagę zasługuje grupa kapitałowa Emperia, która w sprawozdaniu z sytuacji finansowej w nietypowy sposób wyodrębniła oddzielnie aktywa trwale przeznaczone do zbycia (w aktywach trwałych) i aktywa obrotowe przeznaczone do zbycia (w aktywach obrotowych).

Warto również nadmienić, że poddane badaniu sprawozdania finansowe różniły się nie tylko ze względu na miejsce prezentacji aktywów i zobowiązań przeznaczonych do sprzedaży, ale również ze względu na stosowane nazwy tych grup. Pojawiały się więc następujące określenia: aktywa przeznaczone do sprzedaży, aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży, aktywa trwale przeznaczone do zbycia, aktywa (lub aktywa trwale) zaklasyfikowane (lub klasyfikowane) jako przeznaczone do sprzedaży, a nawet aktywa trwale zaklasyfikowane do grupy do zbycia czy aktywa trwale i aktywa grupy do zbycia jako zakwalifikowane do sprzedaży.

Podobnie w różny sposób określane były zobowiązania związane z wyodrębnioną grupą do zbycia. W sprawozdaniach pojawiały się następujące nazwy: zobowiązania dotyczące aktywów przeznaczonych do sprzedaży, zobowiązania bezpośrednio związane z aktywami klasyfikowanymi jako przeznaczone do sprzedaży, zobowiązania powiązane z aktywami przeznaczonymi do sprzedaży czy zobowiązania przypisane do grupy aktywów do zbycia.

Do aktywów przeznaczonych do sprzedaży klasyfikowane były najczęściej składniki środków trwałych, tj. grunty, budynki i budowle oraz urządzenia techniczne i maszyny³, ale również nieruchomości inwestycyjne oraz większościowe pakiety udziałów w innych podmiotach. W bankach natomiast prezentowano w tej grupie aktywa przejęte od klientów w wyniku windykacji niespłaconych kredytów.

³ Na przykład w PKO Cargo – 77 niewykorzystywanych już lokomotyw, w grupie Tauron – 4 farmy wiatrowe, w grupie GTC – 2 centra handlowe, a w grupie Lotos – 2 śmigłowce.

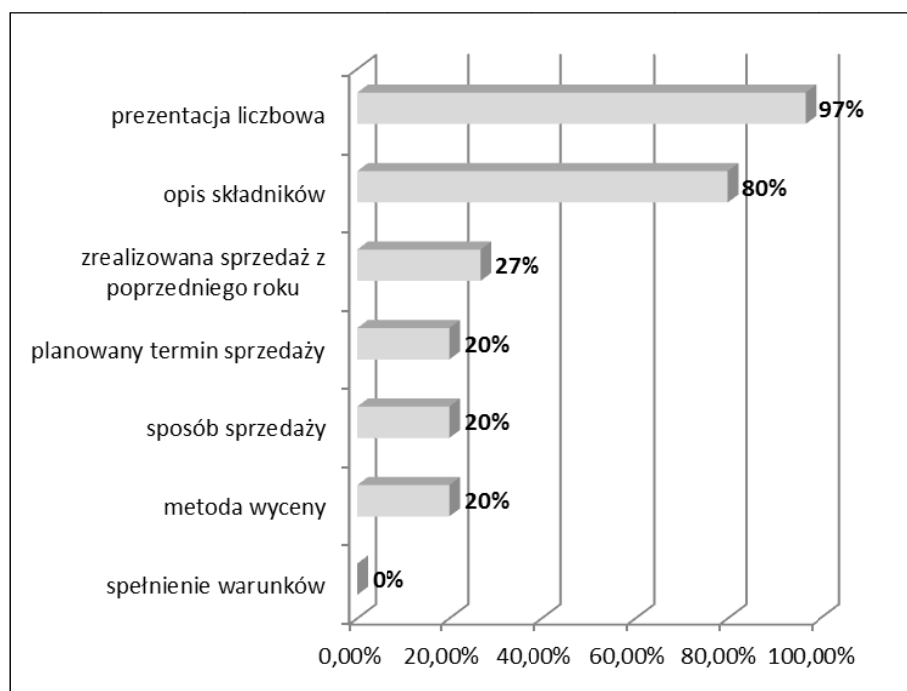
Należy wskazać, że w przypadku prawie 90% badanych podmiotów, aktywa przeznaczone do sprzedaży nie stanowiły istotnej pozycji w odniesieniu do całości aktywów obrotowych. Ich udział wahał się od 0,1% do 3%. Szczególną uwagę należy zwrócić na grupę Tauron, w której aktywa przeznaczone do zbycia stanowiły w 2014 r. aż 21% aktywów obrotowych, co musiało w istotny sposób wpłynąć na wyniki analizy finansowej, zwłaszcza w obszarze płynności finansowej.

W dalszej części badania dokonano weryfikacji, czy podmioty wykazujące aktywa przeznaczone do sprzedaży ujawniają szczegółowe informacje na ich temat w odrębnej notce do sprawozdania finansowego, a jeśli tak, to jaki jest rodzaj oraz zakres ujawnień i czy jest on zgodny z wymaganiami narzuconymi przez MSSF 5.

Noty takie znalazły się w sprawozdaniach 88,2% jednostek, przy czym odsetek był wyższy w przypadku podmiotów należących do indeksu mWIG-40 (wyniósł 94,4%) niż WIG-20 (81,3%). Ponadto w przypadku jednej z grup kapitałowych (KGHM) informacje o przeklasyfikowaniu składników do grupy aktywów przeznaczonych do sprzedaży odnaleziono w notce dotyczącej nieruchomości inwestycyjnych⁴. Oznacza to, że nie wszystkie badane podmioty wywiązały się z obowiązku ujawnień, wynikającego z MSSF 5.

Analiza treści zawartych w notach pokazała, że zakres ujawnianych informacji jest bardzo zróżnicowany. Niektóre grupy bardzo szeroko (liczbowo i opisowo) prezentowały informacje oraz zmiany, jakie zaszły w badanym okresie, inne zaś ograniczyły się do ukazania samych liczb. Warto w tym miejscu wskazać, że w jednym z badanych podmiotów nota składała się tylko z dwóch krótkich zdań: „W pozycji tej wykazywane są w głównej mierze budynki i infrastruktura towarzysząca w XXX S. A. Wartość pozycji na dzień sprawozdawczy wynosi 16 mln”. Różny zakres prezentowanych informacji stał się powodem bardziej szczegółowej analizy not ze względu na wymagane przez MSSF 5 elementy, takie jak: dane liczbowe dotyczące badanego składnika, jego opis, zastosowaną metodę wyceny, spełnienie warunków umożliwiających dokonanie klasyfikacji, planowany sposób i termin sprzedaży oraz szczegółowe informacje o zrealizowanej sprzedaży z roku wcześniejszego. Uzyskane wyniki zostały zaprezentowane na rys. 3.

⁴ Była to jednak tylko informacja wartościowa i znajdowała się w tabeli prezentującej zmiany, jakie zaszły w roku bilansowym w tej grupie aktywów trwałych.



Rys. 3. Szczegółowe informacje dotyczące aktywów przeznaczonych do sprzedaży, prezentowane w notach do sprawozdań finansowych

Dane liczbowe dotyczące aktywów przeznaczonych do sprzedaży prezentowały w notach prawie wszystkie badane jednostki, a 80% z nich dokonało również opisu wchodzących w ich skład elementów. Pozostałe informacje były jednak ujawniane bardzo rzadko. Ponadto żaden z podmiotów nie odniósł się do spełnienia wymogów umożliwiających klasyfikację do grupy aktywów do zbycia.

Informacje dotyczące zrealizowanej sprzedaży z poprzedniego okresu zostały przedstawione przez zaledwie 27% podmiotów, z których dwie trzecie to grupy wchodzące w skład indeksu WIG-20. W przypadku 62,5% podmiotów (wszystkie z indeksu WIG-20) zostały przedstawione szczegółowe informacje o uzyskanych przychodach oraz osiągniętym wyniku. Pozostałe 37,5% przedstawiło tylko informację o samych przychodach lub nie podało danych liczbowych, ograniczając się do nazwy nabywcy i daty zawarcia transakcji.

Należy w tym miejscu podkreślić, że zaledwie 20% podmiotów wskazało, którą metodę wyceny musiało zastosować zgodnie z zapisami zawartymi w MSSF 5. Na podstawie tych informacji należy stwierdzić, że częściej (w 80%) była stosowana wycena w wartości bilansowej.

Niewiele podmiotów prezentowało również informacje dotyczące sposobu sprzedaży lub jej planowanego terminu. Te, które tego dokonały, wskazywały na zastosowanie przetargu lub zaproszenia do negocjacji.

Szczegółowa analiza not pokazała również, że część podmiotów, które wyodrębniały aktywa przeznaczone do sprzedaży, nie dokonała ostatecznie ich zbycia, lecz podjęła decyzję o ponownej reklasyfikacji składnika do aktywów trwałych. Taką informację odnaleziono w notach czterech podmiotów, co stanowi 11,8%. Jednostki wskazywały, w stosunku do jakich składników dokonano procesu reklasyfikacji, a trzy z nich podały również jej przyczyny, ujęte w następujący sposób:

- w związku z przedłużającym się procesem poszukiwania nabywców (nieruchomości) spółka wycofała się z zamiaru sprzedaży;
- w związku ze zmianą strategii działania Grupy, uwzględniającą trudną sytuację gospodarczo-polityczną na Ukrainie;
- spółka nie otrzymała wiążących ofert kupna; w związku z brakiem realnego zainteresowania ze strony potencjalnych nabywców Grupa wstrzymała realizację aktywnych działań zmierzających do sprzedaży.

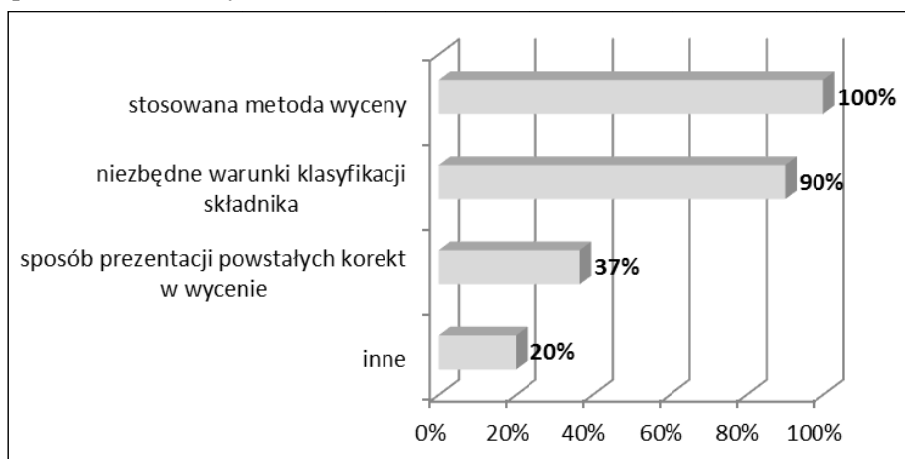
W notach nie odnaleziono natomiast informacji o zastosowanej metodzie wyceny przy reklasyfikacji składników.

Na koniec analizy sprawozdań finansowych pod kątem prezentacji aktywów przeznaczonych do sprzedaży, dokonano również przeglądu przedstawianych we wstępie do sprawozdania finansowego stosowanych zasad rachunkowości (polityka rachunkowości).

Zasady prezentacji i wyceny aktywów przeznaczonych do sprzedaży odnaleziono w sprawozdaniach finansowych połowy wszystkich grup kapitałowych objętych badaniem. Znalazły się one w sprawozdaniach 45% spółek z indeksu WIG-20 oraz 52,5% z indeksu mWIG-40. Bardziej szczegółowa analiza wykazała, że opis zasad prezentacji i wyceny tej grupy aktywów znalazł się w polityce rachunkowości 70% spółek, które je posiadają. Oznacza to, że prawie jedna trzecia podmiotów, prezentujących te składniki, nie opisała zasad, według których tego dokonuje.

Zakres informacji prezentowanych w polityce rachunkowości był dość zróżnicowany. W niektórych przypadkach ograniczał się tylko do 2-3 zdań, w innych opis był wyczerpujący i szczegółowo przedstawiał możliwe sytuacje. Dlatego też przedstawione zasady prezentacji i wyceny aktywów przeznaczonych do sprzedaży poddano bardziej szczegółowej analizie pod kątem zawartych w nich informacji. Zweryfikowano, czy zawierają odniesienie do metod wyceny, warunków, jakie muszą zostać spełnione, aby możliwe było ujęcie składnika czy

sposobu odniesienia różnic powstałych przy wycenie. Uzyskane wyniki zostały zaprezentowane na rys. 4.



Rys. 4. Szczegółowe informacje o sposobie prezentacji i wyceny aktywów przeznaczonych do sprzedaży, zawarte w sprawozdaniu finansowym

Wszystkie podmioty przedstawiły zasady wyceny aktywów przeznaczonych do sprzedaży, a 90% z nich także warunki, jakie muszą być spełnione, aby dokonać klasyfikacji do tej grupy. Znacznie rzadziej wskazywano natomiast na sposób odniesienia różnic powstałych w wycenie. Te informacje zostały ujęte przez zaledwie 37% badanych jednostek. Należy również wskazać, że ponad jedna piąta badanych przedstawiła w polityce rachunkowości informacje dotyczące zasad reklasyfikacji w przypadku odstąpienia od sprzedaży składnika zaklasyfikowanego wcześniej jako przeznaczony do zbycia. Zawierały one opis możliwych do zastosowania w takiej sytuacji metod wyceny oraz sposób ujęcia powstałych różnic w wycenie.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonego badania dotyczącego zasad prezentacji i ujawnień aktywów przeznaczonych do sprzedaży w sprawozdaniach największych grup kapitałowych notowanych na GPW w Warszawie, można wyciągnąć następujące wnioski:

- wszystkie badane podmioty prezentowały aktywa (grupy do zbycia) przeznaczone do sprzedaży jako odrębną pozycję aktywów, jednak najczęściej były one składową aktywów obrotowych;

- badane podmioty używają w sprawozdaniu finansowym różnych określeń do nazwania aktywów przeznaczonych do sprzedaży;
- aktywa przeznaczone do sprzedaży nie stanowią istotnej grupy w majątku badanych podmiotów; w 90% z nich udział w aktywach obrotowych wahał się od 0,01% do 3%;
- nie wszystkie badane podmioty wywiązały się z obowiązku ujawniania informacji w odpowiedniej nocie, a te które to robiły nie ujawniały wszystkich informacji wymaganych przez MSSF 5;
- w notach najczęściej są prezentowane tylko dane liczbowe i opis składników, rzadko zaś planowany sposób i termin sprzedaży, przyjęta metoda wyceny czy informacje o zrealizowanej sprzedaży z poprzedniego roku.

Literatura

Hońko S., *Zasady kwalifikacji, wyceny i prezentacji aktywów trwałych przeznaczonych do zbycia*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, tom 49 (105).

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, SKwP, Warszawa 2014.

Sprawozdania finansowe (jednostkowe i skonsolidowane) spółek wchodzących w skład indeksu WIG-20 i mWIG-40.

Świdarska G.K., red. (2012), *Wzorcowy plan kont z komentarzem do ustawy o rachunkowości i Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2015 r., poz. 1893.

Voss G., Prewysz-Kwinto P. (2015), *Assets Held for Sale and Discontinued Operations – Evaluation of Liquidity – Determination of Ratio – or Necessity of Adjustment?*, “Eurasian Journal of Economics and Finance”, 3(1).

NON-CURRENT ASSETS HELD FOR SALE IN THE FINANCIAL STATEMENTS OF CAPITAL GROUPS QUATED ON WARSAW STOCK EXCHANGE

Summary: This article presents the most important rules related to presentation and disclosure of non-current assets held for sale included in IFRS 5 and the results of a study, conducted by the authors, on the presentation and disclosure of this component in the financial statements of the largest capital groups listed on the Warsaw Stock Exchange.

Keywords: financial statements, MSR/MSSF, assets held for sale.