

Tomasz Spychała

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
e-mail: tomasz.spychala@ue.poznan.pl

**WARTOŚCI NIEMATERIALNE I PRAWNE
WYTWORZONE WE WŁASNYM ZAKRESIE
W SPRAWOZDANIU FINANSOWYM
NA PRZYKŁADZIE KLUBÓW PIŁKARSKICH**

**INTERNALLY GENERATED INTANGIBLE ASSETS
IN A FINANCIAL STATEMENT ON THE EXAMPLE
OF FOOTBALL CLUBS**

DOI: 10.15611/pn.2018.503.37

JEL Classification: M41

Streszczenie: Wartości niematerialne, ze względu na swoją specyfikę i indywidualny charakter, stanowią obecnie jedną z głównych determinant budowy przewagi konkurencyjnej, przez co warunkują rozwój i tworzą wartość jednostek gospodarczych. Jednak ze względu na trudności związane z ich wyodrębnieniem oraz wyceną powstają ograniczenia ujęcia ich w sprawozdaniach finansowych, które wynikają z obecnych regulacji. Szczególnie dyskusyjnym problemem jest prezentacja składników wytworzonych wewnątrz. Celem artykułu jest analiza uregulowań dotyczących ujmovania wewnątrz generowanych zasobów niematerialnych w sprawozdaniu finansowym. Interpretacji i porównaniu poddane zostaną regulacje polskie i międzynarodowe. Rozważania teoretyczne oparte są na przykładzie ze świata piłkarskiego, gdzie karty piłkarzy wychowanych w klubie spełniają warunki wartości niematerialnych wytworzonych wewnątrz.

Słowa kluczowe: wartości niematerialne, karty zawodnicze, regulacje w rachunkowości.

Summary: Intangible assets have a very specific and individual character. As a result, they are one of main determinants which build competitive edge and allow for company's development. However, there is a problem with separating and evaluating these assets as a consequence of current accounting standards. Particularly, recognition of internally produced intangible assets is a highly controversial problem. The aim of this dissertation is the analysis of accounting regulation about recording of internally generated intangible assets in a financial statement. The Polish and international standards will be interpreted and compared. The theoretical discussion will be proved by an empirical example from football industry, where cards of football players who were trained in the club meet intangible asset's criteria.

Keywords: intangible assets, football players cards, accounting regulations.

1. Wstęp

Świat sportu rozwija się dynamicznie i coraz częściej kluby sportowe zaczynają przypominać prosperujące na rynku jednostki gospodarcze. Widać to bardzo wyraźnie w branży piłkarskiej, gdzie kolejne kluby wchodzą na giełdę, np. Borussia Dortmund, Juventus Turyn czy polski Ruch Chorzów. Wiele osób prywatnych lub funduszy inwestycyjnych podejmuje się zakupu klubów w celu lokacji kapitału, np. zakup Chelsea przez Romana Abramowicza czy Paris Saint German przez katarski Qatar Sports Investments. Niestety olbrzymie kwoty transferów, kontraktów sponsorskich czy nagród meczowych otwierają możliwości nadużyć, co wiąże się z przestępstwami gospodarczymi [The Economist 2013]. Sytuacja ta zaostrza wymogi informacyjne, jakie muszą spełniać kluby dla zapewnienia odpowiedniej jakości i rzetelności danych o sytuacji klubu. W rezultacie sprawozdawczość finansowa musi uwzględnić nowe wyzwania w raportowaniu, zwłaszcza że znaczną część majątku stanowią wartości niematerialne wytworzone we własnym zakresie przez kluby.

Wartości niematerialne oraz informacje na ich temat w gospodarce opartej na wiedzy stają się podstawą budowania przewagi konkurencyjnej. Technologie, *know-how*, kapitał ludzki czy nieformalne relacje z klientami i dostawcami wpływają w dużej mierze na wyniki jednostek gospodarczych, co powoduje wiele problemów z wyceną wspomnianych wartości niematerialnych ze względu na liczne obwarowania wprowadzone wraz z obecnie obowiązującymi standardami rachunkowości. Może to rodzić przesłanki do działań nieetycznych związanych z kreowaniem odpowiedniego wizerunku i wartości firmy. Celem artykułu jest analiza uregulowań dotyczących ujmowania wewnętrznie generowanych zasobów niematerialnych w sprawozdaniu finansowym oraz zaprezentowanie przykładów takich ujawnień w wybranych klubach piłkarskich.

2. Pojęcie i problemy ujmowania wartości niematerialnych

Jak już wspomniano wartości niematerialne stają się coraz ważniejszym nośnikiem wartości przedsiębiorstwa, ponieważ wpływają na budowanie przewagi konkurencyjnej. Związane jest to z ich niepowtarzalnym charakterem, co warunkuje funkcjonowanie i rozwój jednostki gospodarczej w dynamicznie zmieniającym się świecie rynkowym. Jednak wartości niematerialne są nadal w rachunkowości obszarem kontrowersyjnym. Wynika to z kilku czynników związanych z ich identyfikowaniem i niepewnością wyceny i okresu eksploatacji. Przekłada się to na rzetelność i porównywalność sprawozdań finansowych przedsiębiorstw, a w konsekwencji pojawienie się różnic wycen księgowych i rynkowych. Warto też podkreślić, że definicje wartości niematerialnych nie są jednolite we wszystkich regulacjach, co w rezultacie może powodować powstanie różnic w ujmowaniu różnych składników niematerialnych w zależności od zastosowanego przepisu krajowego lub międzynarodowego.

Polska ustawa o rachunkowości ściśle określa, jakie składniki mogą być ujmowane przez jednostki w bilansie pod pozycją: „wartości niematerialne i prawne”, nie

podając jednak wprost definicji wartości niematerialnych. Ustawa zalicza do tejże grupy prawa majątkowe, które muszą spełnić następujące kryteria:

- nabyte w drodze transakcji rynkowej,
- muszą nadawać się do gospodarczego wykorzystania,
- przewidywany okres ekonomicznej użyteczności to minimum 1 rok,
- muszą być przeznaczone na potrzeby własne jednostki.

Ustawa podaje także przykładowy katalog wartości niematerialnych i prawnych, a mianowicie: autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesje, prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych oraz wzorów użytkowych i zdobniczych, *know-how* rozumiane jako uzyskane informacje z zakresu wiedzy technicznej, przemysłowej, handlowej, naukowej bądź organizacyjnej, nabyta dodatnia wartość firmy. Jednak tak sformułowana definicja nastęrcza problem z odrzuceniem wszelkich składników, które nie zostały nabyte, lecz wytworzone we własnym zakresie. Jedynym wyjątkiem są zakończone koszty badań rozwojowych.

Odmienne podejście zastosował Komitet Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB) w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 38 „Wartości niematerialne”. MSR 38 podaje syntetyczną definicję wartości niematerialnych, określając je jako: „możliwe do zidentyfikowania niepieniężne składniki aktywów, nieposiadające postaci fizycznej, nad którymi jednostka sprawuje kontrolę i oczekuje przyszłych korzyści ekonomicznych”.

W MSR 38 podkreślono kilka znaczących kwestii warunkujących ujmowanie wartości niematerialnych w sprawozdaniu finansowym. Po pierwsze, składnik musi być możliwy do zidentyfikowania, czyli można go wyodrębnić z jednostki w celu sprzedaży czy oddania do użytkowania osobom trzecim. Warunek ten jest jednak rozszerzony poprzez identyfikację wartości niematerialnych na podstawie tytułu prawnego lub umownego, nawet bez wyodrębniania elementów. Drugie kryterium nakazuje kontrolowanie składnika, co przejawia się w wyniku uzyskania przyszłych korzyści ekonomicznych z danego aktywa z jednoczesnym ograniczeniem dostępu do tego aktywa osobom trzecim, najczęściej na podstawie tytułu prawnego. Ostatni warunek definicyjny uznania składnika za wartość niematerialną to osiągnięte przyszłe korzyści ekonomiczne. Ważne jest jednak ustalenie prawdopodobieństwa wystąpienia korzyści, do których można zaliczyć: przychody ze sprzedaży, oszczędności kosztów czy inne pożytki związane z używaniem elementu.

Należy jednak zaznaczyć, że nie wszystkie wartości niematerialne można ująć w bilansie. MSR 38 nakazuje, aby ująć tylko te elementy, które po pierwsze, spełniają warunki definicyjne wartości niematerialnych, a po drugie, możliwe jest zastosowanie wiarygodnych metod ich wyceny i szacowania korzyści ekonomicznych osiągniętych z nich w przyszłości.

Powyższe podejścia definicyjne, mimo różnych zapisów literalnych, prowadzą do podobnych problemów. Jednym z nich jest ujmowanie wartości firmy jako wartości niematerialnej i prawnej.

Wartość firmy to wartość niematerialna powstająca jako nadwyżka ceny nabycia danej spółki nad wartość godziwą przejętych aktywów netto w drodze przejęcia (tzw. dodatnia wartość firmy). Do obliczenia wartości godziwej aktywów netto przejmowanej spółki, zgodnie z międzynarodowymi standardami, wlicza się wszelkie możliwe do zidentyfikowania przejmowane aktywa pomniejszone o zobowiązania przejmowanej jednostki. W tym kontekście wartość firmy wskazuje na wszelkie pozabilansowe pozycje stanowiące nośnik wartości, w tym wartości niematerialne. Przykładem wpływu wartości niematerialnych na ustalenie wartości firmy może być próba zmiany właścicieli klubów sportowych. Jak podają Hendriksen i van Breda „jeśli kluby zmieniają właściciela, to aż 50% ceny zakupu zostaje przypisane zawodnikom” [Hendriksen, van Breda 2002, s. 644-645].

Drugim problemem związanym z wartościami niematerialnymi jest ustalenie ich ekonomicznego okresu użytkowania. Ma to niebagatelne znaczenie dla wyboru metody wyceny bilansowej oraz możliwości dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Uregulowania polskie i międzynarodowe także i do tej kwestii podchodzą w odmienny sposób. Polska ustawa o rachunkowości zakłada, iż wszystkie ujmowane wartości niematerialne i prawne mają określony okres użytkowania, minimum 1 rok. W ten sposób możliwe jest zakwalifikowanie do aktywów trwałych oraz ustalenie odpisów amortyzacyjnych, które w trakcie roku obrotowego zmniejszają wartość początkową wartości niematerialnych [Gabrusewicz, Remlein 2011, s. 70]. Tymczasem MSR 38 daje dwie możliwości ujmowania wartości niematerialnych: o określonym i nieokreślonym czasie użytkowania. To, do której grupy składnik zostanie zakwalifikowany, ustala jednostka w momencie wprowadzania do ksiąg rachunkowych, a kluczem podziału jest długość oczekiwanego okresu osiągnięcia korzyści ekonomicznych z tego aktywa po uwzględnieniu następujących kryteriów:

- oczekiwane wykorzystanie składnika,
- typowy cykl życia dla danego składnika,
- utrata przydatności z przyczyn technologicznych lub innych,
- stabilność branży i popytu na produkty,
- przewidywane zachowania konkurentów,
- poziom późniejszych nakładów na zapewnienie korzyści ekonomicznych,
- ograniczenia prawne użytkowania i kontroli,
- czy okres użytkowania jest zależny od używania innych aktywów [MSR 38, art. 90].

Jeśli jednostka uzna, iż daną wartość można ująć z określonym czasem użytkowania, wtedy ma obowiązek dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Odpisy amortyzacyjne nie są możliwe dla wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania. Dla zapewnienia zgodności z wyceną rynkową jednostka ma obowiązek wykonywać co roku test na utratę wartości zgodnie z wytycznymi zawartymi w MSR 36: „Utrata wartości aktywów”.

Przykładem problemu ustalania wartości ekonomicznego okresu użytkowania wartości niematerialnych są karty zawodnicze. I choć zawodnicy podpisują zwykle

kontrakt na określony czas, to jednak powstaje wątpliwość w stosunku do zawodników grających na kontraktach amatorskich czy juniorskich, kiedy nie ma ściśle określonej długości kontraktów [Hendriksen, van Breda 2012, s. 645].

Kolejną kontrowersję wzbudzają wartości niematerialne, które nie zostały nabyte w drodze transakcji rynkowej, a wytworzone we własnym zakresie w jednostce gospodarczej. Omówienie niniejszego problemu zawiera kolejny rozdział.

3. Wartości niematerialne wytworzone we własnym zakresie

Cechą charakterystyczną wartości niematerialnych jest ich unikatowość oraz brak materialnego charakteru. Powoduje to wątpliwości, czy wytworzony we własnym zakresie element będzie w ogóle spełniał kryteria wartości niematerialnych, upoważniając do wykazania go w bilansie jednostki, a mianowicie identyfikacji, kontroli i przynoszenia przyszłych korzyści [Toborek-Mazur, Szafranec 2013]. Co więcej, problemem jest wiarygodne przyporządkowanie i oszacowanie nakładów na jego wytworzenie, które mają stanowić podstawę ujęcia kosztu jego wytworzenia jako wartości początkowej. Z procesem wytworzenia wiąże się też trudność ustalenia dokładnego momentu powstania wartości niematerialnej. Ze względu na wymienione kwestie regulacje polskie i międzynarodowe ściśle warunkują możliwości aktywowania wartości niematerialnych w sprawozdaniu finansowym.

Wartości niematerialne wytworzone we własnym zakresie związane są z dwoma odrębnymi etapami ich powstawania: etapem prac badawczych i etapem prac rozwojowych. MSR 38 w art. 7 definiuje prace badawcze jako „nowatorskie i zaplanowane poszukiwanie rozwiązań podjętych z zamiarem zdobycia i przyswojenia nowej wiedzy naukowej i technicznej”, a prace rozwojowe jako „praktyczne zastosowanie odkryć badawczych lub też osiągnięcie innej wiedzy w planowaniu lub projektowaniu produkcji nowych lub znacznie udoskonalonych materiałów, urządzeń, produktów, procesów technologicznych, systemów lub usług, które ma miejsce przed rozpoczęciem produkcji seryjnej lub zastosowaniem”.

Rozróżnienie to ma swoje praktyczne implikacje, gdyż nakłady poniesione w etapie badawczym nie mogą zostać włączone do kosztu wytworzenia wartości niematerialnych, a odnosi się je bezpośrednio na koszty okresu, w jakim zostały poniesione. MSR 38 w art. 55 tłumaczy, że „powstały w ramach prac badawczych składnik nie jest możliwy do identyfikacji oraz przyszłe korzyści z jego użytkowania nie są prawdopodobne”. Z kolei prace rozwojowe stanowią już zaawansowane stadium rozwoju wartości niematerialnej, dzięki czemu możliwe jest określenie prawdopodobnych przyszłych korzyści zgodnie z regulacjami MSR 36, co w chwili zakończenia prac upoważnia jednostkę do aktywacji poniesionych nakładów i wykazania nowego składnika w sprawozdaniu finansowym [MSR 38, art. 60].

Niezależnie od etapu prac MSR 38 art. 63 zabrania ujmowania następujących pozycji: znaków firmy, tytułów czasopism, tytułów wydawniczych, wykazów odbiorców i pozycji o podobnej istocie wytworzonych przez jednostkę we własnym

zakresie, ponieważ nie da się ich zidentyfikować osobno od prac rozwojowych jako całości. Nie można także ująć wartości niematerialnych, co do których niemożliwe jest ustalenie, czy powstały w ramach prac badawczych, czy rozwojowych.

Sporna pozostaje także kwestia określenia kosztów związanych z wytworzeniem wartości niematerialnych. Polska ustawa o rachunkowości wymienia tylko koszt zakończonych prac rozwojowych jako możliwy do ujęcia koszt wytworzenia wartości niematerialnych ujmowanych w sprawozdaniu finansowym. Z kolei MSR 38 podaje konkretną listę kosztów, które stanowią podstawę do obliczenia wartości początkowej wytworzonego środka. Zalicza się tu zgodnie z art. 66 wszelkie bezpośrednie koszty tworzenia, produkcji i przystosowania do używania, które można przyporządkować do tworzonego aktywa, a w szczególności:

- nakłady na materiały i usługi wykonane lub zużyte,
- koszty z tytułu świadczeń pracowniczych wynikających bezpośrednio z wytworzenia,
- opłaty za rejestrację tytułu prawnego,
- amortyzację patentów i licencji wykorzystywanych przy wytwarzaniu.

Powyższe wątpliwości są szczególnie problematyczne dla osób sporządzających sprawozdania finansowe klubów sportowych ze względu na trudności związane z ujmowaniem kart zawodniczych wychowanków tych zespołów. Regulacje i standardy nie dają odpowiedzi m.in. na następujące pytania: czy proces szkolenia juniorów można uznać za fazę prac badawczych, czy rozwojowych? Jakie koszty w okresie szkolenia można odnieść na wartość początkową zawodnika, a jakie nie? Jak ewidencjonować juniorów, którzy przed debiutem w drużynie seniorskiej występowali też w innym klubie? Jak traktować szkolenie wychowanka w ramach wypożyczenia do innego klubu?

4. Problem ujmowania wartości niematerialnych wytworzonych we własnym zakresie w klubach piłkarskich

Żaden klub sportowy nie jest w stanie istnieć bez sportowców. Kluby stale szukają i zatrudniają najlepszych zawodników z całego świata. Wynikiem transferu jest pozyskanie karty zawodniczej, która stanowi prawo do gry danego zawodnika w barwach klubu na określony w kontrakcie czas [Wilczewski 2013, s. 161]. Kwestią wymagającą rozwiązania jest brak konkretnych regulacji prawnych kart zawodniczych, które jak zauważa W. Cajselski [2001], spełniają kryteria znaku legitymacyjnego według Kodeksu cywilnego, przez co podlegają przepisom dla papierów wartościowych [art. 921]. W ten sposób karta zawodnicza spełnia warunki ujęcia jako wartości niematerialne i prawne przez klub, gdyż można ją wiarygodnie wycenić, zidentyfikować i kontrolować. W rezultacie możliwe jest dokonywanie odpisów amortyzujących oraz dokonywanie odpisów z tytułu utraty wartości, które rzutują na wynik finansowy klubu.

W związku z umiędzynarodowieniem składów klubów, w których coraz częściej obcokrajowcy odgrywają kluczowe role, rośnie presja na wprowadzanie limitów transferowych i bazowanie na zawodnikach krajowych. Dlatego w 2010 r. Walne Zgromadzenie Europejskiego Stowarzyszenia Lig Zawodowych (EPFL) przyjęło rezolucję w sprawie limitu zawodników w drużynie, która powinna być przyjęta na szczeblu każdej ligi z zachowaniem lokalnych uwarunkowań, postulując wprowadzanie do składów wymaganej liczby młodych zawodników wyszkolonych w klubie. W polskiej Ekstraklasie kluby mają obowiązek zgłosić maksymalnie 25 zawodników, przy czym minimum 3 zawodników musi być szkolonych w danym klubie (zawodnicy w wieku od 15 do 21 lat, którzy przynajmniej przez trzy sezony występowali w danym klubie) [Regulamin Pro Junior System dla Ekstraklasy 2016].

Także Polski Związek Piłki Nożnej podaje definicje wychowanka: „Młodzieżowiec zarejestrowany w klubie, z przerwami lub nie, przez okres trzech pełnych sezonów lub przez 36 kolejnych miesięcy pomiędzy 12 rokiem życia (lub rozpoczęciem sezonu, podczas którego zawodnik kończył 12 rok życia) i 21 rokiem życia (lub końcem sezonu, podczas którego zawodnik kończył 21 rok życia) [art. 2. Komunikatu Zarządu PZPN V/2016]. Na gruncie przedstawionych wcześniej regulacji rachunkowości przytoczone definicje rodzą wątpliwości co do ujmowania kart zawodniczych wychowanków ze względu na wyszkolenie młodzieżowców wewnątrz danego klubu. Co więcej, ze względu na kryterium wieku i gry przez okres 3 lat w klubie mogą pojawić się dwie kategorie wychowanków: zawodnicy, którzy zostali wyszkoleni w danym klubie, oraz zawodnicy, którzy przeszli z innego klubu w wieku juniorskim. Powstaje kolejne pytanie, czy obie grupy powinny być ujmowane łącznie, czy oddzielnie?

O znaczeniu wychowanków dla klubów piłkarskich może świadczyć ich wpływ na prosperowanie klubów. Zawodnicy przysparzają korzyści ekonomicznych klubom w postaci wpływów ze sprzedaży gadżetów z ich podobiznami, kontraktów reklamowych czy premii meczowych i wpływów transferowych. W ten sposób od-

Tabela 1. Liczba wychowanków w składach wybranych klubów piłkarskich w sezonie 2016/2017

Klub	Liczba wychowanków	Liczba zawodników pierwszej drużyny	Udział procentowy wychowanków
Partizan Belgrad	13	26	50
Ajax Amsterdam	11	27	41
FC Barcelona	10	29	34
Sporting Lizbona	9	27	33
Zagłębie Lubin	8	25	32
Jagiellonia Białystok	6	25	24
Feyenoord Rotterdam	5	30	17

Źródło: opracowanie własne na podstawie [www.transfermarkt.de].

działają na wyniki finansowe i strukturę majątku, powodując zamazanie rzetelności i wiarygodności danych finansowych. To, jakie znaczenie w dzisiejszym futbolu mają wychowankowie, pokazuje przykład ich liczby w składach w sezonie 2016/2017.

Najlepszym przykładem problemu ujmowania kart zawodniczych wychowanków jest FC Barcelona. Jak pokazuje sprawozdanie finansowe za rok 2015, klub FC Barcelona posiadał aktywa o wartości 437 mln EUR, z czego 228 mln EUR stanowiły wartości niematerialne i prawne, a 223 mln EUR to wartość kart zawodniczych. W kwocie tej nie zostali jednak wykazani wychowankowie klubu, jak choćby najdroższy piłkarz na świecie Lionel Messi, który generuje dla klubu liczne korzyści ekonomiczne w postaci kontraktów reklamowych, premii meczowych, sprzedaży gadżetów klubowych czy sprzedaży praw telewizyjnych. O skali problemu świadczy wartość rynkowa wychowanków notowana przez portal transfermarkt.de (tabela 2). Wartość rynkowa Messiego, Busquetsa i Iniesty to ok 210 mln EUR, co stanowi prawie równowartość wykazanych kart innych zawodników. Brak amortyzacji wskazanych kart zawyża także wynik finansowy klubu, co może prowadzić do pokusy kreowania lepszego wizerunku.

Tabela 2. Przykład wyceny kart zawodniczych wychowanków klubów piłkarskich sezonie 2016/2017

Zawodnik	Klub	Wycena (w mln EUR)
Lionel Messi	FC Barcelona	120
Thomas Mueller	Bayern Monachium	60
Sergio Busquets	FC Barcelona	60
Koke	Atletico Madryt	55
Alexandre Lacazette	Olympic Lyon	40
Andres Iniesta	FC Barcelona	30
Claudio Marchisio	Juventus Turyn	28
William Carvalho	Sporting Lizbona	28

Źródło: opracowanie własne na przykładzie wyceny rynkowej zawodników na portalu www.transfermarkt.de.

Ze względu na niemożność bezpośredniego wykazywania wartości kart wychowanków zasadne jest stworzenie dodatkowego raportu, który uzupełni dane finansowe i da pełny obraz majątku oraz wyników finansowych klubów. Wycena kart zawodniczych mogłaby być dokonana, podobnie jak wycena marki, w oparciu o dane rynkowe, koszty historyczne lub metodą dochodową [Sikorska 2015, s. 261-264]. Zdaniem autora wartość karty zawodniczej można określić za pomocą rynkowej wartości piłkarzy wycenianych przez specjalistyczne portale transferowe po uwzględnieniu pozycji zawodnika, wieku oraz ligi, w jakiej występuje dany klub piłkarski.

5. Zakończenie

Wartości niematerialne stanowią ważny element świata gospodarczego opartego na wiedzy. Dynamiczne przemiany świata biznesu powodują wzrost ich znaczenia jako nośnika kreującego wartość. Niestety znaczna ich część nadal nie jest ujmowana w sprawozdaniu finansowym, co powoduje problem pogłębiającej się różnicy wyceny księgowej i rynkowej. Problemy identyfikacji i wyodrębnienia kosztów wytworzenia wartości niematerialnych wewnątrz jednostki zaciemniają obraz majątkowo-finansowy jednostek gospodarczych, co odbija się na wiarygodności sprawozdań finansowych, a w efekcie może prowadzić do nadużyć księgowych. Szczególnie narażona jest branża piłkarska, której rozwój i znaczne kwoty transakcji wymagają ostrożności w wykazywanych danych finansowych ze względu na ich wagę w procesie decyzyjnym. Z jednej strony federacje piłkarskie wymagają wprowadzania do składów większej liczby wychowanków, z drugiej regulacje rachunkowości nie dopuszczają ujmowania kart tych graczy w sprawozdaniu, co odbija się na ich rzetelności i wiarygodności.

Literatura

- Cajsel W., 2001, *Charakter prawny karty zawodniczej (karty zgłoszenia)*, Sport Wyczynowy 2001, nr 5-6.
- FC Barcelona annual report, www.fcbarcelona.com.
- Gabrusewicz W., Remlein M., 2011, *Sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa jednostkowe i skonolidowane*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Hendriksen E., van Breda M., 2012, *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Komunikat zarządu PZPN V/2016 z dnia 24 maja 2016 r., www.pzpn.pl.
- MSR 38 *Wartości niematerialne i prawne*, Dz.Urz. UE L 320/252, IASB.
- Sikorska M., 2015, *Uchwycić nieuchwytnie – sprawozdanie finansowe a marka jako kategoria wpływająca na wartość przedsiębiorstwa*, [w:] Ostaszewski J. (red.), *Nowy ład gospodarczy w Polsce. Rekomendacje dla animatorów życia gospodarczego*, SGH, Warszawa.
- The Economist, 2013, *Welcome to the beautiful game*, www.economist.com.
- Toberek-Mazur J., Szafranec A., 2013, *Kontrowersje wokół aktywów niematerialnych w sprawozdaniu finansowym*, [w:] Micherda B., Andrzejewski M. (red.), *Sprawozdawczość i rewizja finansowa. Problemy kwantyfikacji wartości*, red., Kraków.
- Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r., tekst jedn., Dz.U. z 2016 r. poz. 1047.
- Wilczewski M., 2013, *Wpływ wyceny kart zawodniczych na bilans klubu piłkarskiego*, Prace Naukowe UE we Wrocławiu nr 313, Wrocław.
- www.ekstraklasa.org.
- www.pzpn.pl.
- www.transfermarkt.de.