

Małgorzata Smoleń-Bojańczyk

Akademia Finansów i Biznesu Vistula

ORCID: 0000-0003-0605-0001

doi.org/10.34765/sp.0223.a06

KONTROWERSJE ZWIĄZANE Z WYCENĄ WEDŁUG WARTOŚCI GODZIWEJ

Streszczenie

W dynamicznym i turbulentnym środowisku gospodarczym szczególnie istotną rolę pełni aktualna, rzetelna, kompletna i wiarygodna informacja. Wysoka jakość tej informacji przesądza o zmniejszeniu asymetrii informacyjnej jej użytkowników. Rachunkowość ma za zadanie taką informację przygotować i dostarczyć do zainteresowanych odbiorców.

We współczesnej rachunkowości funkcjonuje ogromna liczba regulacji księgowych (różne standardy rachunkowości). Po każdym kryzysie widoczna jest nasilona skłonność do wprowadzania nowych regulacji, ale to nie rozwiązuje podstawowych problemów zapewnienia dobrej jakości informacji ekonomicznej. Szczególne problemy wiążą się jednak z wyceną aktywów i pasywów na podstawie wartości szacunkowych, w tym zastosowania wyceny według wartości godziwej. Jest to problem na tyle istotny, że wymagał wprowadzenia nowych uregulowań na poziomie międzynarodowych regulacji z zakresu prawa bilansowego. Niniejszy artykuł jest próbą naświetlenia najważniejszych wątpliwości związanych z jakością informacji finansowej, a szczególnie zastosowanie metody wyceny według wartości godziwej i jej wpływu na jakość informacji finansowej.

Słowa kluczowe: wycena aktywów i pasywów, wartość godziwa, mark-to-market, standardy sprawozdawczości finansowej.

Kody JEL: A19

CONTROVERSIES RELATED TO FAIR VALUE MEASUREMENT

Summary

In a dynamic and turbulent economic environment, current, reliable, complete and credible information plays a particularly important role. The high quality of this information reduces the information asymmetry of its users. Task of accounting is to prepare and deliver such information to interested recipients.

There are a huge number of accounting regulations in modern accounting (various accounting standards). After each crisis, there is an increased tendency to introduce new regulations, but this does not solve the basic problems of ensuring good quality and reliable economic information. However, particular problems arise with the valuation of assets and liabilities based on estimated values, including the use of fair value measurement. This problem is so important, that it required the introduction of new international regulations in the field of accounting law. This article is an attempt to highlight the most important doubts related to the quality of financial information, in particular the application of the fair value method and its impact on the quality of financial information.

Keywords: asset and liability valuation, fair value, mark-to-market, financial reporting standards.

JEL Codes: A19

Wprowadzenie

Współcześnie funkcjonuje wiele regulacji dotyczących rachunkowości. Zaliczamy do nich różne standardy rachunkowości, jak MSSF, US GAAP czy różne krajowe standardy. W następstwie każdego kryzysu finansowego widoczna jest tendencja do wprowadzania nowych regulacji, gdyż poprzednie nie nadążyły za dynamicznymi zmianami w gospodarce i nie są w stanie odpowiedzieć na jej aktualne wyzwania. Rozwiązuje to przynajmniej częściowo zaistniałe problemy, dopóki nie pojawią się nowe. W czym zatem tkwi problem? Odpowiedź na tak postawione pytanie wymaga przeanalizowania dwóch kwestii: zakresu tych regulacji oraz możliwości uregulowania tego, co jest bardzo niestabilne. Szczególnym problemem często okazuje się wycena aktywów i pasywów na podstawie wartości szacunkowych. W odpowiedzi na ten problem

wprowadzono możliwość wyceny metodą wartości godziwej (*fair value*). Czy jednak ta metoda wyceny jest rozwiązaniem problemów, czy też przyczyną powstawania kolejnych? W artykule podjęto próbę odpowiedzi na to pytanie.

Rachunkowość jako podstawowe źródło informacji finansowej

Nie ulega wątpliwości, że rachunkowość jest podstawowym źródłem informacji o przedsiębiorstwie. Powstaje jednak pytanie, czy jest to dobre źródło do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i podejmowania prawidłowych decyzji. Dlaczego duże firmy, które bankrutują na krótko przed upadłością uzyskały pozytywne opinie audytorów?

Rachunkowość można zdefiniować jako: „system informacyjny, służący użytkownikom do podejmowania informacji gospodarczych, zwłaszcza finansowych, oraz rozliczania kierownictwa z odpowiedniego i efektywnego zarządzania majątkiem” (Jarugowa 1993). Inną definicję rachunkowości podaje Charles T. Horngren, profesor Stanford University: „Rachunkowość jest systemem informacyjnym, który mierzy aktywność biznesową, przetwarza te informacje w formę raportów i dostarcza informacji o wynikach działalności osobom podejmującym decyzję. Rachunkowość jest często nazywana „językiem biznesu”. Im lepiej rozumiesz ten język tym lepsze będą twoje decyzje biznesowe” (Horngren i in. 1996).

Według Arnolda i Turleya: „Rachunkowość to proces identyfikowania, mierzenia i komunikatywnego przygotowania informacji ekonomicznych, który umożliwia podejmowanie decyzji oraz kontrolowanie tych decyzji” (Arnold, Turley 1996). Według R. Pattersona: „Rachunkowość to język używany do przekazywania informacji handlowych i ekonomicznych osobom zainteresowanym działalnością przedsiębiorstwa, to znaczy jego właścicielom zarządowi, akcjonariuszom, inwestorom, kredytodawcom, wierzycielom, pracownikom i organom państwa” (Patterson 2002). Według Amerykańskiego Stowarzyszenia Księgowych: „Rachunkowość jest procesem identyfikacji, mierzenia i komunikowania informacji ekonomicznej aby ułatwić osąd informacyjny i podejmowanie decyzji użytkownikom tej informacji” (American Accountants Association 1966).

Podstawową metodą stanowiącą podwaliny rachunkowości jest metoda bilansowa, która polega na ewidencjonowaniu, grupowaniu i przedstawianiu majątku jednostki oraz wszystkich zdarzeń gospodarczych, które zachodzą

w jednostce w sposób dwustronny i zrównoważony. Dotyczy to zarówno ujmowania w bilansie, jak i rejestrowania operacji gospodarczych na kontach księgowych. Zgodnie z metodą bilansową, wymagane jest chronologiczne ewidencjonowanie operacji gospodarczych oraz ujmowanie ich na właściwych kontach zgodnie z zasadą podwójnego zapisu.

System rachunkowości charakteryzują następujące funkcje: kontrolna, dowodowa sprawozdawcza, analityczna i informacyjna. W warunkach szybko zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej szczególnie istotna jest funkcja informacyjna rachunkowości. Informacje tworzone w ramach rachunkowości skierowane są do szerokiego kręgu odbiorców zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych względem przedsiębiorstwa. Należy podkreślić, że inaczej ukierunkowana jest funkcja informacyjna rachunkowości finansowej i zarządczej. Rachunkowość finansowa koncentruje się na dostarczaniu informacji dla podmiotów zewnętrznych. Jest informacją historyczną, mocno sformalizowaną, często nieoddającą specyfiki funkcjonowania poszczególnych przedsiębiorstw. Rachunkowość zarządcza z założenia ma dostarczać periodyczne, szczegółowe informacje menadżerom odpowiedzialnym za zarządzanie poszczególnymi obszarami w firmie. W tym celu sporządzane są zróżnicowane raporty dostosowane do specyficznych wymagań każdego przedsiębiorstwa. Przykładem mogą tu być budżety sporządzone w podziale na wszystkie działy przedsiębiorstwa oraz budżet generalny, raporty dotyczące rotacji zapasów, rotacji i wiekowania należności w podziale na poszczególne grupy klientów oraz raporty dotyczące struktury kosztów pracowniczych. Należy tu podkreślić, że rachunkowość zarządcza opiera się głównie na rachunkowości finansowej. Historyczne informacje generowane przez rachunkowość w turbulentnym otoczeniu szybko się dezaktualizują. Sporządza się na ich podstawie budżety i plany finansowe. Oceny projektów inwestycyjnych i wyceny różnych aktywów nie mogą być w pełni wiarygodne, a tak właśnie są traktowane przez wielu użytkowników sprawozdań finansowych.

Jak wskazują różni autorzy, wiarygodność informacji płynących z rachunkowości musi być niepodważalna. W tym zakresie rachunkowość ma za zadanie chronić interesy majątkowe i podatkowe otoczenia przedsiębiorstwa i umożliwić uzyskanie użytecznych przesłanek do podejmowania różnorodnych decyzji (Gmytrasiewicz, Karmańska 2006). Takie sformułowanie w praktyce często okazuje się być myśleniem życzeniowym, rozmiągającym się z faktami. Różnice informacyjne i prezentacyjne sprawozdań finansowych mogą wynikać już z różnic na poziomie podstawowych zasad rachunkowości, a w szczególności ich rozumienia w świetle regulacji ustawy o rachunkowości

oraz MSSF. System MSR i MSSF stanowi część systemu prawnego Unii Europejskiej. Podstawa prawna do wprowadzania MSR/MSSF zawarta jest w Rozporządzeniu 1606/2002 Parlamentu Europejskiego oraz Rady w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości, a poszczególne MSR/MSSF włączane są do prawa UE w formie rozporządzeń wykonawczych Komisji Europejskiej.

Różnice w zakresie prezentacyjnym i informacyjnym danych finansowych zawartych w sprawozdaniach i raportach mogą wynikać już z samych różnic definicyjnych na poziomie podstawowych zasad rachunkowości.

W przypadku Polski podstawowe zasady rachunkowości zdefiniowane są zarówno w ustawie o rachunkowości, jak i w uregulowaniach Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości. Zasady te opisane są zarówno w założeniach koncepcyjnych, jak i MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych”. Warto podkreślić, iż uregulowania i definicje dotyczące podstawowych zasad rachunkowości według Ustawy o rachunkowości (Uor) i MSR/MSSF oraz standardów rachunkowości amerykańskiej (US GAAP) nie są tożsame, co już samo w sobie powoduje rozbieżności w zakresie prezentacji danych finansowych oraz trudności interpretacyjne.

Na straży wiarygodności informacji płynących z rachunkowości stoi zasada prawdziwego i rzetelnego obrazu (*true and fair view*). Jest zasadą nadrzędną. Wywodzi się ona z brytyjskiego prawa handlowego. W polskim prawie bilansowym zawarta jest w Art. 24.1 Uor. Zgodnie z tą zasadą, „księgi rachunkowe powinny być prowadzone rzetelnie, bezbłędnie, sprawdzalnie i bieżąco. Uznaje się za rzetelne, jeżeli dokonane w nich zapisy odzwierciedlają stan rzeczywisty”. Zasada ta zobowiązuje przedsiębiorstwa do przyjęcia i stosowania się do przyjętych zasad tzw. polityk rachunkowości, to jest zestawu rozwiązań z zakresu rachunkowości stosowanych w przedsiębiorstwie i dopuszczonych ustawą. Księgi rachunkowe i sprawozdania finansowe mają przedstawiać jasno i rzetelnie sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy jednostki. Zasada ta zawarta jest też w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 1 pkt 13: „Sprawozdanie finansowe rzetelnie przedstawia sytuację finansową jednostki, finansowe wyniki działalności i przepływy środków pieniężnych. Rzetelna prezentacja wymaga wiernego odzwierciedlenia efektów transakcji, innych zdarzeń i warunków, zgodnie z definicjami i warunkami ujęcia aktywów, zobowiązań, przychodów i kosztów, przedstawionymi w Założeniach koncepcyjnych. Zastosowanie MSSF, wraz z informacjami uzupełniającymi w uzasadnionych przypadkach, skutkuje tym, że sprawozdanie finansowe spełnia wymóg rzetelnej prezentacji”.

Ewidencja zdarzeń gospodarczych jest dokonywana z pewnym opóźnieniem. W momencie, gdy użytkownicy sprawozdań zaczynają analizować stan faktyczny, często jest on już inny. Wyraźnie trzeba podkreślić, iż pomimo takich zapisów nie da się w sposób rzetelny wszystkiego przedstawić. Kolejną jest zasada memoriału (*accrual basis of accounting*). Sprawozdania finansowe sporządzane są na zasadzie memoriałowej, a jedynym wyjątkiem jest rachunek przepływów pieniężnych sporządzany metodą kasową. Podstawą ujęcia zdarzenia gospodarczego w księgach jest fakt wystąpienia tego zdarzenia, a nie fakt otrzymania lub wypłaty środków pieniężnych z nim związanych. Zasada ta ujęta jest w art. 6.1. Ustawy o rachunkowości: „W księgach rachunkowych jednostki należy ująć wszystkie osiągnięte, przypadające na jej rzecz przychody i obciążające ją koszty związane z tymi przychodami dotyczące danego roku obrotowego, niezależnie od terminu ich zapłaty”.

W Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 1 zasada memoriału ujęta jest w pkt. 25: „Jednostka gospodarcza sporządza swoje sprawozdania finansowe, z wyjątkiem rachunku przepływów pieniężnych, zgodnie z zasadą memoriału”. Główną konsekwencją stosowania tej zasady jest fakt, że bardzo często zyskowi wypracowanemu w przedsiębiorstwie nie towarzyszy gotówka. To z kolei powoduje, że zyskowe przedsiębiorstwa mogą stracić płynność i zbankrutować. Można wręcz powiedzieć, że ten kto patrzy tylko na zysk ten nic nie widzi.

Trzecią jest zasada ciągłości definiowana w następujący sposób przez Ustawę o rachunkowości: „Przyjęte zasady (politykę) rachunkowości należy stosować w sposób ciągły, dokonując w kolejnych latach obrotowych jednakowego grupowania operacji gospodarczych, wyceny aktywów i pasywów, w tym także dokonywania odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych, ustalania wyniku finansowego i sporządzania sprawozdań finansowych tak, aby za kolejne lata informacje z nich wynikające były porównywalne. Wykazane w księgach rachunkowych na dzień ich zamknięcia stany aktywów i pasywów należy ująć w tej samej wysokości, w otwartych na następny rok obrotowy księgach rachunkowych” (Art. 5.1 Uor).

W sposób następujący rozumiana jest ciągłość prezentacji w MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych” w pkt. 27: „Sposób prezentacji i grupowania pozycji sprawozdań finansowych utrzymuje się w niezmienionej formie w kolejnych okresach: a) w następstwie znaczącej zmiany charakteru prowadzonej przez jednostkę działalności lub analizy jej sprawozdań finansowych jest oczywiste, że inna prezentacja lub klasyfikacja byłaby bardziej odpowiednia, mając na uwadze kryteria wyboru i wprowadzania zasad rachunkowości zawarte w MSR 8;

lub b) potrzeba zmiany sposobu prezentacji wyniku ze standardu lub interpretacji”. Przedsiębiorstwa mają duży problem ze stosowaniem tej zasady, zwłaszcza, w sytuacji zmiany trendów i sytuacji rynkowej rynkowych.

Czwartą jest zasada istotności określona w sposób następujący w Ustawie o rachunkowości w Art. 8.1: „Określając zasady (politykę) rachunkowości należy zapewnić wyodrębnienie w rachunkowości wszystkich zdarzeń istotnych do oceny sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego jednostki, przy zachowaniu zasady ostrożności”. W MSR 1 istotność i agregowanie opisane są w pkt 29: „Każdą istotną kategorię podobnych pozycji prezentuje się w sprawozdaniu finansowym oddzielnie. Pozycje, których charakter lub funkcja są odmienne, prezentuje się oddzielnie, chyba że są nieistotne”.

Piąta zasada to zasada kontynuacji działania uregulowana w sposób następujący w Ustawie o rachunkowości: „Przy stosowaniu przyjętych zasad (polityki) rachunkowości przyjmuje się założenie, że jednostka będzie kontynuowała w dającej się przewidzieć przyszłości działalność w niezmnieszonym istotnie zakresie, bez postawienia jej w stan likwidacji lub upadłości, chyba że jest to niezgodne ze stanem faktycznym lub prawnym. Ustalając zdolność jednostki do kontynuowania działalności, kierownik jednostki uwzględni wszystkie informacje dostępne na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego, dotyczące dającej się przewidzieć przyszłości, obejmującej okres nie krótszy niż jeden rok od dnia bilansowego” (Art. 5.2).

W Polsce istnieje obowiązek złożenia przez zarząd firmy oświadczenia o kontynuacji działalności, które jest integralną częścią sprawozdania finansowego. W rocznym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z Ustawą o rachunkowości musi zostać ujęta informacja, czy jest ono sporządzane przy założeniu kontynuacji działalności, czy też nie, oraz czy istnieją przesłanki wskazujące na zagrożenie kontynuowania przez nią działalności. Oświadczenie to składane jest niezależnie od tego, czy jest sporządzane w zgodności z Ustawą o rachunkowości czy MSR/MSSF. Podobne oświadczenie składają zarządy wszystkich przedsiębiorstw sporządzających sprawozdania finansowe zgodnie z zasadami zawartymi w MSSF.

W sposób następujący rozumiana jest zasada kontynuacji działania w MSR 1 pkt. 23 i 24:

„23. Przy sporządzaniu sprawozdania finansowego kierownictwo jednostki dokonuje oceny zdolności jednostki do kontynuowania działalności. Sprawozdanie finansowe sporządza się przy założeniu kontynuacji działalności, z wyjątkiem sytuacji, gdy kierownictwo albo zamierza zlikwidować jednostkę, albo zaniechać prowadzenia działalności gospodarczej, albo gdy kierownictwo

nie ma żadnej realnej alternatywy dla likwidacji lub zaniechania działalności. Jeżeli w trakcie dokonywania oceny kierownictwo świadome jest występowania istotnej niepewności dotyczącej zdarzeń lub okoliczności, które nasuwają poważne wątpliwości co do zdolności jednostki do kontynuowania działalności, kierownictwo ujawnia istnienie takiej niepewności. Jeżeli sprawozdanie finansowe nie zostało sporządzone przy założeniu kontynuacji działalności, fakt ten ujawnia się, podając jednocześnie zasadę, na której opierano się sporządzając sprawozdanie finansowe, oraz powód, dla którego założenia o kontynuacji działalności przez jednostkę nie uznano za zasadne.

24. Oceniając, czy założenie kontynuacji działalności jest zasadne, kierownictwo bierze pod uwagę wszelkie dostępne informacje dotyczące przyszłości, która odpowiada przynajmniej dwunastu miesiącom od dnia bilansowego, choć nie musi się do tego okresu ograniczać”.

Można tu zauważyć, iż definicje zasady kontynuacji działalności w UoR i MSR są dość zbieżne. Należy jednak podkreślić, iż żadne polskie regulacje nie zawierają klasyfikacji zagrożeń ani procedur oceny zdolności jednostki gospodarczej do kontynuacji działalności. Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej również traktują zagadnienie dość ogólnie, nakreślając jedynie kilka przykładowych zagadnień, które kierownik jednostki powinien rozważyć przy ocenie, oraz jakie informacje należałoby ujawnić w związku ze zidentyfikowanymi zdarzeniami mogącymi stwarzać ryzyko dla kontynuacji działalności. Tylko Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej (St. Nr 570) zawierają bardzo ogólną klasyfikację podstawowych zdarzeń finansowych i operacyjnych, które mogą być symptomatyczne dla ryzyka utraty zdolności do kontynuacji działalności. Wskazują też na podstawowe procedury związane z ich oceną w procesie audytu finansowego. Standard 570 nie określa jednakże długości okresu objętego oceną ryzyka.

Kolejną jest zasada przewagi treści nad formą zdefiniowana w UoR (Art. 4.2) w sposób następujący: „Zdarzenia, w tym operacje gospodarcze, ujmuje się w księgach rachunkowych i wykazuje w sprawozdaniu finansowym zgodnie z ich treścią ekonomiczną”.

Z kolei zgodnie z założeniami koncepcyjnymi do MSR-ów, wierne odwzorowanie transakcji polega na ich przedstawieniu zgodnie z treścią ekonomiczną i rzeczywistością gospodarczą, a nie tylko formą prawną. Jak widać, w dotychczas przytoczonych definicjach występują pewne różnice pomiędzy regulacjami UoR i MSSF. Różnice te pogłębiają się jeszcze bardziej na tle analizy zasady współmierności przychodów i kosztów oraz zasady ostrożnej wyceny.

Jednym z największych problemów, z którym nie radzą sobie organy regulacyjne, księgowi i audytorzy w warunkach niestabilności, to **wyceny różnych aktywów i pasywów**. Manipulując wycenami, o co łatwo w niestabilnym świecie, można wpłynąć na wynik finansowy przedsiębiorstwa. Tu należy przytoczyć ważną z punktu widzenia problemu poruszanego w artykule **Zasadę ostrożnej wyceny**. Została ona zdefiniowana w Art. 7.1 Ustawy o rachunkowości: „Poszczególne składniki aktywów i pasywów wycenia się stosując rzeczywistość poniesione na ich nabycie (wytworzenie) ceny (koszty), z zachowaniem zasady ostrożności. W szczególności należy w tym celu w wyniku finansowym, bez względu na jego wysokość, uwzględnić:

- zmniejszenia wartości użytkowej lub handlowej składników aktywów, w tym również dokonywane w postaci odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych;
- wyłącznie niewątpliwe pozostałe przychody operacyjne i zyski nadzwyczajne;
- wszystkie poniesione pozostałe koszty operacyjne i straty nadzwyczajne;
- rezerwy na znane jednostce ryzyko, grożące straty oraz skutki innych zdarzeń”.

Zasada ostrożnej wyceny jest też opisana we wspomnianym wcześniej Art. 8.1: „Określając zasady (politykę) rachunkowości należy zapewnić wyodrębnienie w rachunkowości wszystkich zdarzeń istotnych do oceny sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego jednostki, przy zachowaniu zasady ostrożności”.

Można więc przyjąć, że jest to podejście bardzo zachowawcze, a nawet konserwatywne, nakazujące zaliczyć do przychodów tylko przychody niewątpliwe oraz bardziej pesymistyczną wersję w zakresie kosztów, wskazującą na to, iż lepiej dziś wykazać wyższe koszty i rezerwy, niż zbyt optymistycznie zaprezentować wynik finansowy.

Należy zauważyć, iż standardy międzynarodowe nie zawierają zasady ostrożności w takim rozumieniu. Wymagają jednak podejścia zdroworozsądkowego w zakresie prezentacji obrazu finansowego przedsiębiorstwa i zachowania pewnej równowagi tak, aby ten obraz nie został zniekształcony w żadnym kierunku (zbyt optymistycznym lub zbyt pesymistycznym). Z założeń koncepcyjnych Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej usunięta została zasada ostrożnej wyceny. Tłumaczono to dążeniem do zapewnienia neutralności sprawozdań, rozumianej jako bezstronność przy wyborze i prezentacji informacji finansowych. Jest to jeden z warunków

wierności prezentacji informacji sprawozdawczej (MSSF 2011, C.J.14 Założenia koncepcyjne).

Ostatnią jest zasada współmierności przychodów i kosztów, mówiąca o tym, iż w księgach rachunkowych należy ująć wszystkie osiągnięte, przychody i obciążające przedsiębiorstwo koszty związane z tymi przychodami dotyczące danego roku obrotowego, niezależnie od terminu ich zapłaty. Zasadę niniejszą ujęto w Art. 6 Uor. Zasada współmierności przychodów i kosztów zwana w rachunkowości „*matching principle*” nie jest uregulowana ani w Dyrektywach UE, ani w Założeniach koncepcyjnych MSSF.

Zdaniem W. Gos i S. Hońko, pominięcie zasady współmierności przychodów i kosztów w Dyrektywie UE i w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej wynika z lansowania podejścia bilansowego do sprawozdawczości finansowej, w którym podstawowym elementem sprawozdania finansowego jest bilans, a wynik finansowy jest kategorią wtórną, zależną od zasad ujmowania i wyceny aktywów i zobowiązań (Gos, Hońko 2016).

Należy podkreślić, iż zasada współmierności przychodów i kosztów znajduje swoje zastosowanie również w standardach amerykańskich US GAAP. Zdefiniowana jest w sposób następujący: „koszty powinny być przyporządkowywane przychodom tak długo jak to jest zasadne”.

Niezwykle ważną kwestią w rachunkowości jest **sposób i zakres prezentacji danych finansowych**. Jest on uregulowany odmiennie w Ustawie o Rachunkowości i MSSF. W załącznikach do Ustawy o rachunkowości ściśle zdefiniowany jest format prezentacyjny raportów sprawozdania finansowego. Z kolei standardy międzynarodowe (MSSF) nie narzucają żadnego konkretnego wzoru bilansu, rachunku zysków i strat czy rachunku przepływów pieniężnych, pozostawiając jedynie pewne ramy, w których musi poruszać się przedsiębiorstwo.

Problemy związane z wyceną według wartości godziwej

Za jedną z przyczyn kryzysu finansowego uważa się szerokie zastosowanie wyceny według wartości godziwej. Na czym polega wycena w rachunkowości i co legło u podstaw stosowanych współcześnie metod wyceny?

W 1494 r. Luca Pacioli w książce pt. *Summa Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita* opisał zasady księgowości wykorzystywane przez

kupców weneckich. Najstarszą techniką prowadzenia księgowości jest metoda włoska, nazywana inaczej wenecką. Przyjmuje się, że w okresie od XII do XIV wieku ukształtowały się zasady współczesnej rachunkowości opartej na podwójnym zapisie w zamkniętym zespole kont. Jej narodziny wiążą się z koleją z zastosowaniem ewidencji należności i zobowiązań oraz zasady równowagi bilansowej (Banaszkiewicz 2013). Technika ta legła u podstaw do dziś stosowanej metody historycznej w rachunkowości (metody kosztu historycznego), która dominowała w rachunkowości do lat 90. XX wieku.

Aktualnie obowiązująca Ustawa o rachunkowości określa zasady wyceny składników majątku przedsiębiorstwa (Art. 34.1.) Materiały i towary wyceniane są w cenach zakupu. Inne elementy rzeczowych aktywów obrotowych mogą być na dzień nabycia lub wytworzenia ujmowane w cenach ewidencyjnych lub według kosztu wytworzenia. Na dzień bilansowy wartość aktywów obrotowych wycenia się według cen nabycia, zakupu lub kosztów wytworzenia nie wyższych od cen ich sprzedaży netto na dzień bilansowy (Art. 28 ust. 1 pkt 6). Odpisy aktualizujące wartość rzeczowych składników aktywów obrotowych dokonane w związku z utratą ich wartości zalicza się do pozostałych kosztów operacyjnych. Aktywa i pasywa wycenia się na dzień bilansowy według cen nabycia lub kosztów wytworzenia nie wyższych od cen ich sprzedaży netto na dzień bilansowy.

Metoda historyczna (kosztowa) polega na wycenie składników majątku według danych historycznych, czyli ceny zakupu czy nabycia lub kosztu wytworzenia. Jest to metoda bardzo logiczna, praktyczna, łatwa w zastosowaniu i dominująca w wielu obszarach rachunkowości. Jednakże jej niedoskonałość objawia się w zakresie wyceny bilansowej. Według metody kosztowej (historycznej), papiery wartościowe zakupione w celach inwestycyjnych przez firmę w kolejnych okresach sprawozdawczych należałoby prezentować w cenie zakupu, niezależnie od rzeczywistego poziomu ceny rynkowej. Zakładając znaczne wahania cen na dynamicznych rynkach finansowych, powodowałoby to znaczne odchylenie prezentowanych finansowych od rzeczywistości, co doprowadziłoby do zniekształcenia finansowego obrazu firmy. Oznaczałoby to też odejście od zasady prawdziwego i rzetelnego obrazu. W przypadku spadku rynkowej wartości aktywów wartość prezentowana w księgach byłaby zawyżona i odwrotnie – w przypadku wzrostu wartości tych aktywów mogłaby być znacznie niedoszacowana. Podobna sytuacja dotyczyłaby zapasów, należności czy środków trwałych. **Metoda historyczna to ujęcie statyczne oparte na danych rzeczywistych, ale jednak dotyczących stanów przeszłych.** Podejście takie uchodzi za konserwatywne i trudne do zaakceptowania w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej. Metoda wyceny według wartości

historycznej (kosztu historycznego) dopuszczona jest również przez MSSF, w których jest rozumiana w sposób bardzo podobny.

Kolejną metodą wyceny, mającą rosnące znaczenie we współczesnej rachunkowości, jest metoda zwana wartością godziwą (*fair value*). Stała się ponownie popularna w Stanach Zjednoczonych na początku lat 90. XX wieku. Została wprowadzona do amerykańskich standardów rachunkowości US GAAP, stając się jednocześnie tzw. złotym standardem. Początkowo zastosowano ją do wyceny papierów dłużnych, stanowiących aktywa instytucji finansowych. Jej funkcjonowanie rozpoczęło wystąpienie Richarda C. Breedena, przewodniczącego Security Exchange Commission, we wrześniu 1990 r., gdy wezwał do wprowadzenia metody *mark-to-market* (rozumianej wtedy jako synonim wartości godziwej) w odniesieniu do wyceny papierów wartościowych, utrzymywanych przez instytucje finansowe jako aktywa inwestycyjne.

Wartość godziwa jest nieco inaczej definiowana w MSSF i UoR. Już różnice na poziomie definicyjnym mogą w konsekwencji powodować różnice w wycenie składników majątku oraz prezentacji danych według różnych standardów.

Według Ustawy o rachunkowości: za wartość godziwą przyjmuje się kwotę, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej pomiędzy zainteresowanymi, dobrze poinformowanymi, niepowiązanymi ze sobą stronami (Par. 6). Wartość godziwą instrumentów finansowych, znajdujących się w obrocie na aktywnym rynku stanowi cena rynkowa pomniejszona o koszty związane z przeprowadzeniem transakcji, gdyby ich wysokość była znacząca. Cenę rynkową aktywów finansowych oraz zobowiązań finansowych stanowi rynkowa bieżąca oferta kupna.

Według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości: wartość godziwa to cena, jaką można osiągnąć przy sprzedaży danego składnika aktywów (lub przekazaniu zobowiązania) uczestnikowi rynku podstawowego (tj. rynku o największej liczbie transakcji i najwyższym poziomie aktywności w odniesieniu to tego typu składników aktywów lub zobowiązań) w rutynowej transakcji na dzień wyceny. Jeżeli rynek podstawowy nie istnieje, stosuje się cenę z najkorzystniejszego rynku (tj. takiego, na którym jednostka mogłaby osiągnąć najlepszą cenę) (MSSF 13).

Mimo iż te definicje są w pewnym stopniu zróżnicowane, to ze wszystkich trzech wynika jak bardzo istotne dla prawidłowego ustalenia wartości godziwej jest istnienie otwartego i efektywnego rynku danych aktywów. Tu powstaje pytanie, co dzieje się w przypadku, kiedy nie istnieje aktywny rynek dla danych aktywów. Wówczas należy posłużyć się wiedzą ekspercką w zakresie wycen

danego aktywa (np. operaty szacunkowe, ekspertyzy dla nietypowych budynków, budowli lub maszyn, analizy aktuarialne). Jeśli i to nie jest możliwe, firmy sporządzają własne modele wyceny. Nie zawsze musi się to kończyć dobrze, jak w przypadku instrumentów ABS, MBS w czasie kryzysu finansowego. Mechanizmy, metody i modele wyceny instrumentów finansowych typu ABS (Assets Backed Securities), MBS (Mortgage Backed Securities) były znane tylko ich emitentom. Nawet badający księgi emitentów biegli rewidenci nie rozumieli modeli wyceny. Jak się okazało, wyceny były mocno „nadmuchane”, a konsekwencją tych wycen był globalny kryzys finansowy.

Wycena bilansowa według wartości godziwej pozostawia duży obszar elastyczności w zakresie doboru zmiennych modelu wyceny i co za tym idzie, może być powodem zniekształcenia informacji. Zniekształcenie to może być nieświadome, spowodowane brakiem refleksji przy doborze parametrów wyceny. Może również być całkowicie świadome i jako takie ma służyć celowemu manipulowaniu informacjami zawartymi w sprawozdaniach finansowych, czyli może prowadzić do wprowadzania w błąd użytkowników sprawozdań finansowych czy pospolitych przestępstw księgowych. W tej sytuacji sporządzający sprawozdania finansowe prezentują obraz firmy taki, jaki chcą przedstawić, a nie jaki jest w rzeczywistości. Dochodzi więc do naruszenia zasady *true and fair view*, czyli zasady rzetelnej i prawdziwej prezentacji, będącej jedną z podstawowych zasad rachunkowości.

Dynamicznemu wzrostowi rynków finansowych towarzyszyło pojawienie się na nich nowych produktów, w tym strukturyzowanych instrumentów finansowych. Pojawiło się także miejsce na skomplikowane modele matematyczne. Pod koniec lat 80. XX wieku skończył się wyścig zbrojeń i wielu matematyków oraz fizyków znalazło nowe miejsce pracy w instytucjach finansowych. Robili dalej to, na czym znali się najlepiej, czyli skomplikowane obliczenia, za co byli znacznie lepiej wynagradzani, stając się aktywnymi autorami lub współautorami skomplikowanych, matematycznych modeli wyceny. Często tylko autorzy lub współautorzy znali i rozumieli zasady wyceny zawarte w danym modelu. Oznacza to, że dla brokerów sprzedających instrumenty finansowe była to wiedza tajemna. W konsekwencji nie rozumieli tak naprawdę, co oferują i sprzedają inwestorowi i jakie mogą być konsekwencje tej transakcji. Przykładem dość powszechnie znanym takiego działania była firma Stratton Oakmont, której właścicielem był Jordan Belfort, znany jako Wilk z Wall Street. Wielokrotnie w wywiadach przyznawał, że nie rozumieli, co tak naprawdę sprzedają, a sprzedaż papierów była celem samym w sobie i nadrzędnym. Straty inwestorów Stratton Oakmont szacowano na około 200 mln USD (Luckerson 2014).

Modele matematyczne próbują ująć w sztywne ramy bardzo zmienną rzeczywistość. Zmiennych jest zbyt dużo, a warunki rynkowe zbyt dynamiczne, aby okazały się niezawodne. Tak stopniowo rola księgowych w zakresie wyceny aktywów uległa zredukowaniu do roli osób akceptujących i księgujących przedstawione przez analityków wyceny. Możliwość ich weryfikacji, przy rosnącym stopniu skomplikowania modeli wyceny stała się bardzo trudna lub wręcz niemożliwa. Brak aktywnego rynku i efektywnej weryfikacji modelu stwarza doskonałe możliwości do manipulacji wyceną aktywów. Brak możliwości weryfikacji wyceny według wartości godziwej i stworzenie możliwości kształtowania danych wejściowych modeli matematycznych wykorzystywanych do szacowania przyszłych wartości wprowadzały nieład w sprawozdawczość finansową, co w konsekwencji musiało mieć negatywny wpływ na decyzje inwestorów. Prowadziło to do wzrostu kosztów agencji, nie przyczyniając się do redukcji asymetrii informacyjnej.

Sytuacja na rynkach pod koniec 2008 r. wyglądała tak, że dopiero w momencie wybuchu kryzysu wielu inwestorów zwróciło uwagę na niebezpieczeństwa związane z transakcjami opcyjnymi, zwłaszcza o charakterze spekulacyjnym. Spółki nie do końca wiedziały, jak należy wyceniać instrumenty pochodne i w jaki sposób powinny ująć je w swoich sprawozdaniach finansowych. W 2007 r. wprowadzono wprawdzie MSSF 7 „Instrumenty finansowe: ujawnienia”, na podstawie którego informacje o instrumentach finansowych i ryzyku z nimi związanym powinny być szerzej ujawnione. Był to jednak pierwszy okres sprawozdawczy i wielu inwestorów nie w pełni wiedziało, jak go zastosować. Zresztą MSSF 7 okazał się niewystarczającą regulacją skomplikowanej materii instrumentów finansowych i po kryzysie rozpoczęto prace nad nowym, szerszym standardem MSSF 9 „Instrumenty finansowe”. Nowy standard zastąpił dotychczas obowiązujący Międzynarodowy Standard Rachunkowości 39 „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena”, który okazał się dalece niewystarczający i nie nadążający za rozwojem wymagań informacyjnych rynków finansowych.

Dość powszechny wydaje się pogląd, iż wprowadzenie wycen według wartości godziwej było jedną z przyczyn powstania kryzysu finansowego 2008 r. i znacznie przyczyniło się do zwiększenia skali tegoż kryzysu. Pogląd ten podziela kanadyjski naukowiec Michel Magnan, który wraz z zespołem przeanalizował przypadek Lehman Brothers pod kątem zastosowania wartości godziwej (Magnan 2009, s. 9). Doszli do następujących wniosków. W sprawozdaniu finansowym Lehman Brothers sporządzonym na 30 listopada 2007 r. aż 75,1% aktywów wycenianych według wartości godziwej zostało wycenionych nie według cen rynkowych, ale na podstawie hipotetycznych cen sprzedaży oraz skomplikowanych modeli matematycznych. Oznaczało to, że znacząca większość aktywów

wycenianych według wartości godziwej nie miała odniesienia do cen obserwowanych na rynkach, lecz została wyliczona na podstawie przyjętych przez menadżerów założeń. Do 31 maja 2008 r. ta proporcja jeszcze się zwiększyła do poziomu 81,7%, co oznaczało, że zaledwie 18% aktywów wycenianych według wartości godziwej zostało wycenionych na podstawie cen rynkowych.

Można postawić tezę, że wycena według wartości godziwej może się sprawdzić wtedy, gdy rynek dla danych aktywów jest efektywny. Natomiast w przypadku mniej płynnych aktywów wykorzystanie wartości godziwej do wyceny aktywów staje się niezrozumiałe i niejasne dla inwestorów. Szczególnie trudna jest wycena według wartości godziwej instrumentów dłużnych z powodu braku bezpośrednich informacji rynkowej, gdyż instrumenty dłużne często nie są przedmiotem obrotu rynkowego. Rynek na tego typu instrumenty nie jest wystarczająco efektywny, aby wyceniać je według wartości rynkowej. Dlatego też osoby sporządzające sprawozdania finansowe muszą w tym wypadku opierać się na opinii agencji ratingowych. Jest to również rozwiązanie dalece niedoskonałe, gdyż agencje ratingowe nie zawsze dysponują pełnymi i aktualnymi informacjami o spółce.

Przeprowadzone badania wykazują, że wprowadzenie wartości godziwej do rachunkowości miało wyraźny wpływ na wzrost zmienności wyników finansowych. W szczególności wpływ ten był dotkliwy, gdy porównywało się słabe wyniki finansowe z rekordowymi zyskami z lat wcześniejszych, które także były zasługą stosowania wartości godziwej. Widać zatem, że stosowanie wyceny według wartości godziwej w okresie ożywienia gospodarczego sztucznie zawyża wyniki finansowe, a w czasie kryzysu zaniża je jeszcze bardziej (Barth i in. 1995, s. 577–605).

Podsumowując, zdaniem niektórych badaczy (Wąsowski 2005; Białas 2016) przeciw stosowaniu wyceny według wartości godziwej przemawiają przede wszystkim następujące argumenty:

- subiektywizm wyceny w wielu przypadkach;
- niejednokrotnie wysokie koszty wyceny;
- duża zmienność w zyskach i kapitale, czyli tam, gdzie wykazywane są różnice z wyceny;
- brak tak dużych rynków zbytu, na których upłynnienie po cenie godziwej byłoby możliwe w każdej sytuacji.

Wielu badaczy i ekspertów z dziedziny finansów dochodzi do wniosku, że wprowadzenie wyceny według wartości godziwej wpłynęło na ograniczenie informacyjnej roli rachunkowości (Masoud, Daas 2014; Menicucci, Paolucci

2016). Wielki wpływ mają na to dynamiczne zmiany wartości aktywów. I tak cena akcji, udziałów funduszy inwestycyjnych jest codziennie inna, a efekty tych zmian nanoszone są na rachunek finansowy. Ujmowane są tam jako zyski lub straty niezrealizowane. Wahania cen na rynkach nieruchomości mają podobny wpływ na kształtowanie wyniku finansowego przy wycenie według wartości godziwej. Utrudnia to pracę organów nadzoru finansowego, gdyż w okresie koniunktury bilanse firm wyglądają bardzo dobrze, nie widać więc podstaw do interwencji. Można podać wiele takich przykładów: Enron Merrill Lynch, Lehman Brothers, Goldman Sachs czy ostatnio Tesco. We wszystkich tych i wielu innych przypadkach skandali finansowych aktywa wyceniane były według wartości godziwej.

Alan Greenspan, były Prezes Fed wypowiadał się o wartości godziwej w następującym tonie: „Kiedy wybuchły skandale najpierw dotyczące Enronu, a następnie World-Comu, poczułem pewną ulgę, że główną kwestią nie stała się autorytarna natura współczesnego ładu korporacyjnego, choć istniały poważne powody usprawiedliwiające obawy, że to autorytaryzm sprzyja korporacyjnym nadużyciom”. W centrum uwagi znalazły się jednak oszustwa księgowe. Każdy miał się wkrótce dowiedzieć, że współczesna korporacyjna księgowość jest oparta przede wszystkim na serii prognoz, które niekoniecznie muszą odzwierciedlać kondycję spółki. Oznacza to, że spora część raportów korporacji sporządzana jest według „elastycznych” wycen zbyt często podatnych na nadużycia. „Dla przykładu, skalkulowanie zobowiązań emerytalnych i wynikających z nich obciążeń dla zysku wymaga całej serii niepewnych założeń, które pozwalają na bardzo różne szacowanie kosztów emerytalnych, a te wszystkie bez wyjątku można racjonalnie uzasadnić. Jednak szybko staną się one (szacunki) przestarzałe za sprawą postępu technologicznego. Nic dziwnego, że zarządy wielu firm popadających w konkurencyjne trudności wybierały bardziej korzystną interpretację swoich wyników, ocierając się niekiedy o jawne oszustwo. Niektórzy zdecydowanie przekraczają tę granicę, ale księgowe manipulacje sprawdzają się tylko do pewnego momentu” (Greenspan 2008, s. 478).

Opcje na akcje a wartość godziwa

Jedną z powszechnie znanych i stosowanych manipulacji księgowych było ujawnianie albo nieujawnianie menadżerskich opcji na akcje. Była to kluczowa kwestia dla boomu lat 90. Interesował się nią też szeroko Warren Buffet. Odniósł się

też do niej Alan Greenspan przytaczając przykład firmy Intel. Wypowiedział się o tym istotnym problemie księgowym w sposób następujący: „Zwłaszcza firmy z sektora zaawansowanych technologii przodowały w odchodzeniu od wypłacania tradycyjnych pensji, które trzeba odjąć od zysku netto, na rzecz przyznawania opcji na akcje, niepodlegających w owym czasie takiemu ograniczeniu. To powodowało znaczne różnice w wynikach niektórych spółek. Dla przykładu, Intel w 2005 r. wykazał się zyskiem netto w wysokości 8,7 mld USD, jednak gdyby wzięto pod uwagę koszty opcji, to według szacunków samej firmy, wynik byłby o 1,3 mld USD niższy. Twierdziłem, że opcje, które przyciągają do korporacji utalentowanych ludzi – czyli realne zasoby – trudno w zasadzie odróżnić od płac w gotówce lub innych form wynagradzania” (Greenspan 2008).

Zmiany w wycenach bilansów opartych na niepewnych prognozach stały się coraz ważniejszym elementem oceny, czy konkretna strategia korporacyjna odnosi sukces. Korporacje twierdziły, że utrzymanie opcji na akcje jest wyjątkowo cennym mechanizmem wynagradzania pracowników. Jednocześnie nie ujawniano ich i nie uważano ich za koszty wynagrodzeń. Wysokość wynagrodzeń w opcjach na akcje była niejednokrotnie liczona w dziesiątkach czy nawet setkach mln USD, więc powszechnie uznano, że ujęcie ich jako koszt lub zobowiązanie wpłynęłoby negatywnie na wycenę akcji spółek. **Podnoszono też argument, że bardzo trudno jest oszacować dokładnie koszty opcji na akcje, gdyż cena akcji jest wysoce zmienna.** Co za tym idzie, opcji nie można wiarygodnie zaprezentować w sprawozdaniu finansowym. Opierając się na powyższej argumentacji, w ogóle ich nie prezentowano i co ciekawe, **często w ogóle nie ujawniano w informacji dodatkowej ich istnienia.** Z punktu widzenia księgowego opcje na akcje traktowano tak jakby nie miały żadnej wartości, a ich występowanie w spółce jako fakt nieistotny, a przez to niepodlegający ujawnieniu. Była to sytuacja powszechna wśród firm technologicznych. Uważano ją nawet za swoiste wsparcie kapitałowe dla rozwoju nowych technologii. Dopiero w grudniu 2004 r. amerykańska Rada Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB) nakazała ujawnianie w sprawozdaniach opcji na akcje, które były w tym czasie niezwykle popularnym elementem wynagrodzeń menadżerskich. Wcześniej Kongres USA próbował zablokować tę regulację FASB, prawdopodobnie na skutek lobbingu spółek technologicznych.

Kolejnym elementem aktywów finansowych, który na podstawie metody wartości godziwej okazał się być wyceniany nierealistycznie i błędnie, były zabezpieczone obligacje dłużne (Collateralized Debt Obligations – CDO). Na tym polu wyróżnił się Citigroup, co wzbudziło szczególne zainteresowanie regulatorów.

W dokumencie z 2008 r. OCC (Office of the Comptroller of the Currency – USA) wyraziło obawy dotyczące nierealistycznej wyceny przez Citigroup jego nie płynnych, zabezpieczonych instrumentów dłużnych (CDO), w następstwie której bank doświadczył znacznej straty, głównie z powodu zastosowanego do nich wadliwego modelu wyceny. Powinna to być wycena według wartości godziwej. Ostatecznie dług został wykupiony przez rząd federalny. Wymagało to nakładów w kwocie 45 mld USD pokrytych z kieszeni podatnika. Jednak o żadnych obawach odnośnie do wyceny CDO nie wspomniano ani w raportach finansowych Citigroup, ani w raporcie biegłego rewidenta (Kranacher 2011).

Dlaczego nie ujawniono obaw OCC w raporcie finansowym Citigroup za 2007 r.?

Sekcja 302 ustawy Sarbanes-Oxley'a (SOX) wyraźnie określa obowiązki dyrektorów korporacyjnych w zakresie sprawozdawczości finansowej. Obowiązki te obejmują oświadczenie, że sprawozdanie finansowe firmy „nie zawiera żadnych nieprawdziwych informacji co do zdarzeń uznanych za istotne lub że nie pominięto żadnego zdarzenia istotnego w świetle składanego oświadczenia i nie zatajono też zdarzeń istotnych, aby wprowadzić w błąd. Czy obawy regulatora odnośnie do rzetelności i wiarygodności modelu wyceny CDO przez Citigroup nie były tego typu informacją? Czy dyrektor generalny (CEO) i dyrektor finansowy (CFO) naprawdę wierzyli w to, że ta informacja była nieistotna? Czy może koszty ujawnienia okazałyby się zbyt uciążliwe? Czy Citigroup naruszyła co najmniej regulacje prawne? Tylko na ostatnie pytanie należy odpowiedzieć twierdząco.

Wycena według wartości godziwej – zmiany regulacyjne po kryzysie lat 2008–2009

Kryzys finansowy był początkiem niezwykle istotnych zmian regulacyjnych, zarówno w zakresie standardów MSSF, jak i US GAAP. Za jeden z istotnych powodów kryzysu uznano niewłaściwe podejście do wartości godziwej oraz niedostatecznie efektywne jej regulacje. W 2013 r. wprowadzono MSSF 13 „Wycena wartości godziwej” (IFRS 13 Fair Value Measurement), który doprecyzował i uporządkował podejście do wycen według wartości godziwej.

Wartość godziwą zdefiniowano w nim następująco: „wartość godziwa jest ceną, którą można by otrzymać za sprzedaż składnika aktywów lub ceną, którą trzeba by zapłacić za przeniesienie zobowiązania w zwykłej transakcji

pomiędzy uczestnikami rynku na dzień pomiaru [wyceny]” (IFRS [no. 13 *Fair value measurement*] defines fair value as the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement day).

Według załącznika A do MSSF 13 uczestnicy rynku dla danego składnika aktywów i pasywów) muszą jako strony transakcji muszą spełniać cztery warunki:

1. są stronami niepowiązanymi;
2. są stronami posiadającymi odpowiednią wiedzę i racjonalne (rozsądne) zrozumienie w odniesieniu do składników aktywów i zobowiązań oraz transakcji przy wykorzystaniu wszelkiej dostępnej informacji, włączając w to informację, którą można by uzyskać poprzez wysiłki *due diligence*, a które są zwykłe i zwyczajowe;
3. są władne dokonać transakcji;
4. są chętne do dokonania transakcji, ale nie są do niej zmuszone.

W konsekwencji wprowadzenia MSSF 13 nowa definicja wartości godziwej zastąpiła dotychczasowe definicje ujęte w następujących standardach MSR: 2, 16, 18, 19, 20, 21, 32, 40 oraz MSSF: 1, 3, 4, 5, 9 (MSSF 13, Załącznik D). Wprowadzono też 3-poziomową hierarchię technik stosowanych do wyceny według wartości godziwej

Poziom 1. Wycena oparta na danych w pełni obserwowalnych (kwotowania aktywnego rynku)

Poziom 1 zawiera dane wejściowe pochodzące z aktywnego rynku i jest traktowany jako źródło najbardziej wiarygodnych danych. Jest to cena notowań aktywa na aktywnym rynku w dniu wyceny. Jest to najbardziej wiarygodny dowód wartości godziwej i należy go wykorzystywać, gdy tylko takie informacje są dostępne. Jeżeli występuje rozpiętość cen kupna i sprzedaży, należy zastosować cenę najbardziej reprezentatywną dla wartości godziwej składnika aktywów lub zobowiązań. Techniki z tego poziomu powinny być stosowane zawsze, gdy tylko jest to możliwe.

Poziom 2. Techniki wyceny oparte na obserwowalnych danych

Aktywa i zobowiązania, których wartość godziwa jest wyceniana za pomocą modeli wyceny w przypadkach, w których wszystkie znaczące dane wejściowe

są obserwowane na rynku w sposób bezpośredni (jako ceny) lub pośredni (bazujące na cenach). Na przykład instrumenty finansowe, dla których brak jest aktywnego rynku (np. transakcje FX Forwrd, FX Swap, opcje walutowe).

Poziom 3. Pozostałe techniki wyceny

Aktywa i zobowiązania, których wartość godziwa jest wyceniana za pomocą modeli wyceny w przypadkach, w których dane wejściowe nie są oparte na możliwych do obserwowania danych rynkowych. Wyceny oparte na wewnętrznych modelach wyceny (np. obligacje korporacyjne).

Warto zauważyć, że w standardach nadal funkcjonują pewne wyjątki w zakresie definiowania wartości godziwej, a mianowicie: MSR 19, MSR 36 oraz MSSF 2.

Wprowadzenie nowego standardu jednak nie tylko ujednoliciło definicję wartości godziwej (zastępując definicje zawarte w wielu standardach), ale również ograniczyło uznaniowość wyceny tych składników aktywów i pasywów w sprawozdaniach finansowych.

Z punktu widzenia porównywalności danych finansowych istotnym wydaje się być fakt, że w ramach US GAAP (SFAS 157) wprowadzono identyczną definicję wartości godziwej jak w IFRS 13.

W SFAS 157 Fair Value Measurements: „Wartość godziwa to cena, jaką otrzymano by za sprzedaż składnika aktywów lub zapłacono by za przeniesienie zobowiązania w normalnej transakcji pomiędzy uczestnikami rynku na dzień wyceny” („Fair value is the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date”).

Ponadto SFAS 157 był podstawą do wprowadzenia definicji i regulacji MSSR 13.

Wnioski

Istnieje kilka metod wyceny majątku przedsiębiorstwa. Coraz częściej jest wykorzystywana metoda wartości godziwej. W warunkach rosnącej niestabilności występują duże trudności z jej wykorzystaniem. Często jest ona wykorzystywana do manipulacji.

Pomimo że wycena według wartości godziwej budzi wiele kontrowersji, trzeba być świadomym, że oparcie wycen tylko na metodzie wartości historycznej w dzisiejszych czasach nie jest możliwe. Mamy do czynienia ze zbyt dynamicznym i turbulentnym środowiskiem ekonomicznym. Szybko zmieniające się ceny rynkowe czynników produkcji czy papierów wartościowych powodują, że mamy do czynienia z postępującą marginalizacją wycen według metody historycznej (kosztu historycznego). Zastępująca ją metoda wyceny według wartości godziwej jest lepiej dostosowana do dynamiki zmian, ale w znacznej mierze opiera się na profesjonalnym osądzie menedżerów, a także ich uczciwości. Jak widać to ostatnie niejednokrotnie okazuje się być podstawowym problemem prowadzącym do manipulacji.

Bibliografia

- Arnold J., Turley S. (1996), *Accounting for Management Decisions*, Prentice Hall, London, New York, Toronto.
- Barth M.E., Landsman W.R., Lang M.H. (2008), *International Accounting Standards and accounting quality*, "Journal of Accounting Research", Vol. 46, No. 3.
- Białas M. (2016), *Wartość godziwa a kryzys*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie, Karków.
- Gmytrasiewicz M., Karmańska A. (2006), *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa.
- Gos W., Hońko S. (2016), *Współmierność kosztów i przychodów – zapomniana nadrzędna zasada rachunkowości?*, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, Vol. 4, no. 11.
- Greenspan A. (2008), *Era zawirowań*, Wydawnictwo Muza SA, Warszawa.
- Horngren Ch., Harrison W., Bamber L. (1996), *Accounting*, Prentice Hall International.
- Jarugowa A., (1993), *Rachunkowość finansowa*, RAFiB, Łódź.
- Kranacher Mary-Jo. (2011), *Full Disclosure: All investors Need to Know*, "The CPA Journal", <https://www.nysscpa.org/news/publications/the-cpa-journal/article-detail?ArticleID=10806#sthash.1gcCYKcS.dpbs> [dostęp: 15.05.2023].
- Luckerson V. (2014), *The Wolf of Wall Street Says He Is Making \$100 Million This Year*, <https://time.com/104734/jordan-belfort-real-wolf-of-wall-street/> [dostęp: 15.05.2023].

- Magnan M. (2009), *Fair Value Accounting and the Financial Crisis: Messenger or Contributor?*, Cirano, Montreal.
- Masoud N., Daas A. (2014), *Fair-Value Accounting's Role in the Global Financial Crisis? Lessons for the Future*, "International Journal of Marketing Studies", Vol. 6, No. 5.
- Menicucci E., Paolucci G. (2016), *Fair value accounting and the financial crisis: a literature-based analysis*, "Journal of Financial Reporting and Accounting", <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JFRA-05-2014-0049/full/html> [dostęp: 15.05.2023].
- Wąsowski W. (2005), *Kreatywna rachunkowość. Fałszowanie sprawozdań finansowych*, Difin, Warszawa.

Wykaz aktów prawnych

- Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994, 1994 (Dz.U. 1994 nr 121, poz. 591).
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (2023), <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias1> [dostęp: 15.05.2023].
- United States Generally Accepted Accounting Principles (2023), <https://fasb.org/page/PageContent?pageId=/reference-library/superseded-standards/summary-of-statement-no-157.html&bcpath=tff> [dostęp: 15.05.2023].
- Concerning issues involving financial institutions and accounting principles (2023), https://test.sechistorical.org/collection/papers/1990/1990_0910_BreedenAccounting.pdf [dostęp: 15.05.2023].

Afiliacja: dr Małgorzata Smoleń-Bojańczyk

Akademia Finansów i Biznesu Vistula
ul. Stokłosa 3
02-787 Warszawa
e-mail: m.smolen-bojanczyk@vistula.edu.pl