

Maciej Gierusz

Uniwersytet Gdański

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8374-6585>

Analiza porównawcza kluczowych obszarów regulacji MSSF i US GAAP

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza porównawcza dwóch głównych źródeł regulacji sprawozdawczości finansowej, jakimi są MSSF oraz US GAAP. Od ponad dwudziestu lat ważnym trendem w rachunkowości na poziomie globalnym jest proces globalizacji, czyli zbliżania się tych tradycyjnie odmiennych zbiorów przepisów. Hipotezą postawioną przez autora jest to, że mimo ujednolicenia wielu rozstrzygnięć droga do całkowitej uniformizacji zasad sprawozdawczości finansowej okazuje się być ciągle daleka. Wykorzystane narzędzia badawcze obejmowały studia literaturowe oraz przegląd sprawozdań finansowych jednostek raportujących według MSSF oraz US GAAP.

Artykuł składa się z trzech części. Pierwszą część stanowi wprowadzenie, w którym nakreślono problematykę oraz historię procesu harmonizacji. W drugiej części przeanalizowane zostały najważniejsze obszary różnic. Zakres opracowania obejmuje zarówno prezentację sprawozdań finansowych, jak i kluczowe pozycje bilansowe: zapasy, rzeczowe aktywa trwałe, nieruchomości inwestycyjne, wartości niematerialne, utratę wartości aktywów, leasing, rezerwy i zobowiązania warunkowe.

Ostatnią, trzecią częścią jest podsumowanie przeanalizowanych różnic oraz próba prognozowania dalszego rozwoju procesu harmonizacji sprawozdawczości finansowej na poziomie globalnym.

Słowa kluczowe: MSSF, US GAAP, harmonizacja, sprawozdawczość finansowa

Kod klasyfikacji JEL: M4

1. Wprowadzenie

Rozwój sprawozdawczości finansowej w XX w. przebiegał w wymiarze międzynarodowym w sposób mało skoordynowany. Organizacje księgowo poszczególnych krajów były zainteresowane przede wszystkim tworzeniem regulacji, które będą służyły lokalnym odbiorcom [Helin, 2003, s. 27]. Takie podejście wpisywało się w realia biznesowe tamtych czasów, gdy rozwój środków komunikacji – przede wszystkim Internetu – był na zdecydowanie niższym poziomie niż obecnie. W praktyce oznaczało to ograniczenia w przepływie kapitału oraz transferze informacji. Zaledwie trzydzieści lat temu rodziła się koncepcja „globalnej wioski”; powiązania pomiędzy gospodarkami narodowymi nie były tak silne jak obecnie, a niewiele koncernów miało rzeczywiście światowy charakter. W efekcie można było mówić o nurtach w rachunkowości, a w szczególności kontynentalnym i anglosaskim. Różniły się one, jeżeli chodzi o wskazanie głównego użytkownika sprawozdania finansowego – czy jest to udziałowiec, który nabył na giełdzie akcje jednostki, czy też bank, który zapewnił finansowanie. Istotną kwestią był także wybór dopuszczalnych modeli wyceny majątku – do jakiego stopnia wartość godziwa, definiowana na ogół w odniesieniu do aktywnego rynku [MSSF 13, par. 9], może lub powinna stanowić alternatywę dla wyceny po cenie nabycia lub koszcie wytworzenia (model kosztu historycznego). Pomimo wielu lokalnych wariacji i nurtów pobocznych [Zyznarska-Dworczak, Mamic, Mokosova, 2020, s. 192] w sprawozdawczości finansowej zarówno wśród przygotowujących, użytkowników, jak i regulatorów coraz bardziej dojrzała świadomość, że przyszłością raportowania finansowego jest jeden wspólny zbiór regulacji w tym zakresie [Turyna, 2003, s. 31].

Celem artykułu jest analiza porównawcza dwóch głównych źródeł regulacji sprawozdawczości finansowej, jakimi są MSSF (Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej) oraz US GAAP (ang. United States Generally Accepted Accounting Practice). Hipoteza badawcza zakłada natomiast, że mimo ujednoczenia wielu rozstrzygnięć droga do całkowitej uniformizacji zasad sprawozdawczości finansowej okazuje się być ciągle daleka. W celu weryfikacji postawionej hipotezy wykorzystano narzędzia badawcze obejmujące studia literaturowe oraz przegląd sprawozdań finansowych jednostek raportujących według MSSF oraz US GAAP.

GAAP oznacza powszechnie uznane zasady rachunkowości. GAAP, tak samo jak cały działający w Stanach Zjednoczonych system prawny, oparty jest na precedensach – czyli *case law* lub *common law*. W wymiarze legislacyjnym oznacza to, że prawo tworzone jest przez sędziów w odróżnieniu od prawa stanowionego przez specjalnie w tym celu powołane ciała legislacyjne [Koszowski, 2009]. W praktyce księgowej oznacza to, że regulacje określane jako GAAP to nie tylko przepisy, lecz także interpretacje i implementacje postanowień przepisów przez podmioty gospodarcze, które są wiążące w sprawach przyszłych [Flood, 2016, s. 3]. Przeciwnieństwem takiego podejścia jest system prawa kontynentalnego (łac. *ius civile*), charakterystyczny dla większości krajów europejskich. Jego podstawową cechą jest wyłączność stanowienia prawa zarezerwowana dla organów władzy ustawodawczej (stąd także nazwa

systemu prawa stanowionego, ang. *statutory law* lub *statute law*) w odróżnieniu od systemu *case/common law*, który bazuje na precedensach [Koszowski, 2009].

W wymiarze praktycznym u progu XXI w. podstawowa różnica pomiędzy MSSF a US GAAP sprowadzała się do koncepcyjnych rozbieżności w zakresie dopuszczalnych modeli wyceny, odmiennego słownictwa oraz kryteriów ujmowania transakcji w sprawozdaniu finansowym, ale także skutkowała odmiennym wolumenem przepisów. MSSF-y powstawały w duchu reguł (ang. *principles-based*), czyli oparte zostały na ramowych założeniach, a użytkownikom zostawiały pole do własnej interpretacji i pewną dowolność w dostosowaniu wytycznych do specyfiki jednostki raportującej. W efekcie można mówić w tym przypadku o stosunkowo zwartej, ale przede wszystkim spójnej regulacji księgowej. Przepisy amerykańskie na przestrzeni wielu dziesięcioleci tworzone były przez różne podmioty – co ważne powstałe dokumenty charakteryzowały się różną szczegółowością oraz rangą prawną – co jest charakterystyczne dla prawodawstwa opartego na „twardych zasadach” (ang. *rules based*). W efekcie ilość obowiązujących wytycznych była bardzo duża, a użytkownicy napotykali trudności w implementacji niespójnych rekomendacji.

Proces harmonizacji sprawozdawczości finansowej przyspieszył z początkiem nowego tysiąclecia. Już w 2000 r. IASC (ang. *International Accounting Standards Committee*) zawarła porozumienie z amerykańską komisją giełdową (SEC), którego celem było umożliwienie podmiotom działającym w skali międzynarodowej i notowanym na więcej niż jednym rynku raportowania giełdowego na podstawie norm międzynarodowych zamiast z zastosowaniem przepisów lokalnych. W 2001 r. IASB (ang. *International Accounting Standards Board*) zastąpiła IASC i od tego czasu tworzone są MSSF.

Na mocy rozporządzenia przyjętego w 2002 r. wszystkie spółki UE notowane na rynkach regulowanych są zobowiązane do sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych zgodnie ze standardami wydanymi przez IASB za okresy obrotowe rozpoczynające się 1 stycznia 2005 r. i później. W październiku 2002 r. IASB osiągnęła konsensus z amerykańską FASB (ang. *Financial Accounting Standards Board*), określane mianem porozumienia z Norwalk, w sprawie podjęcia krótkoterminowego projektu konwergencji mającego na celu usunięcie szeregu różnic między US GAAP a MSSF. Pierwszym standardem wynikającym z tego projektu był MSSF 5 Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży i działalność zaniechana (opublikowany w marcu 2004 r.). W marcu 2003 r. uzgodniono podejście „identycznego stylu i brzmienia” w zakresie norm wydanych przez FASB i IASB w odniesieniu do wspólnych projektów. Była to niezwykle ważna inicjatywa, ponieważ mimo powszechnego stosowania angielskiego (amerykańskiego) jako języka biznesu istniały poważne rozbieżności w znaczeniu konkretnych pojęć rachunkowych. W wyniku zastosowania nowego podejścia w styczniu 2008 r. wydano zaktualizowany MSSF 3 Połączenia jednostek gospodarczych. FASB uznała również potrzebę oparcia się na ramowych regułach (ang. *principles based approach*) do tworzenia standardów (IASB czyniła tak od początku). Powodem była fala skandali korporacyjnych, które doprowadziły do krytyki podejścia opartego na „twardych zasadach”. Była to rewolucyjna zmiana w sposobie myślenia o sprawozdawczości

finansowej za oceanem, gdzie rachunkowość przez dziesięciolecia rozwijała się bez „założeń koncepcyjnych”.

W październiku 2004 r. IASB i FASB uzgodniły opracowanie wspólnych ram koncepcyjnych, które stanowiłyby znaczący krok w kierunku harmonizacji przyszłych norm. W lutym 2006 r. obie rady podpisały dokument nazwany „Memorandum of Understanding”. Określono w nim „mapę drogową konwergencji” między MSSF a amerykańskimi GAAP w celu usunięcia istotnych różnic w latach 2006–2008, aby umożliwić zniesienie wymogu uzgodnienia z amerykańskimi GAAP dla podmiotów spoza USA notowanych na tamtejszej giełdzie. W 2008 r. SEC wydał wstępną „mapę drogową”, która wskazywała na umożliwienie wszystkim emitentom stosowania MSSF zamiast amerykańskich GAAP oraz wyraziła swój cel pełnego przyjęcia MSSF (dla podmiotów zagranicznych) w USA do 2014 r. [Jeffers, Mengyu, Sidney, 2010, s. 48], mimo że rozstrzygnięcia MSSF różniły się znacznie od amerykańskich GAAP [Tysiąc, 2013].

Wspólne działania IASB oraz FASB przełożyły się w ostatnich latach na wiele, zakończonych sukcesem, projektów, które obejmowały swoim zakresem m.in.: aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechaną, segmenty operacyjne, koszty finansowania zewnętrznego, instrumenty finansowe, wycenę w wartości godziwej, przychody z umów z klientami oraz zagadnienia dotyczące konsolidacji sprawozdań finansowych.

Zakres wspólnych działań IASB oraz FASB był więc bardzo kompleksowy, obejmując swoim zakresem praktycznie wszystkie kluczowe obszary sprawozdawczości finansowej. Błędem byłoby jednak zakładać, że w związku z powyższym sprawozdawczość finansowa jest już tylko o krok od pełnej harmonizacji, a różnice pomiędzy MSSF a US GAAP, o ile w ogóle jeszcze istnieją, to mają charakter marginalny. Tak nie jest – pogłębiona analiza stanu faktycznego pozwala wskazać wiele istotnych rozbieżności, jeśli chodzi o podejście księgowo do ujmowania i prezentacji transakcji gospodarczych w tych dwóch źródłach regulacji, czemu poświęcony został ten artykuł. Zakres opracowania obejmuje zarówno prezentację sprawozdań finansowych, jak i kluczowe pozycje bilansowe: zapasy, rzeczowe aktywa trwałe, nieruchomości inwestycyjne, wartości niematerialne, utratę wartości aktywów, leasing, rezerwy i zobowiązania warunkowe.

2. Analiza porównawcza MSSF i US GAAP

2.1. Prezentacja sprawozdań finansowych

MSR 1 pozostawia jednostkom raportującym dużą swobodę, jeśli chodzi o prezentację danych w bilansie czy też rachunku wyników. Zgodnie z regulacją MSSF nie mamy do czynienia z narzuconą przez regulatora zuniformizowaną formatką bilansu czy też rachunku wyników. Podmioty mają możliwość dowolnego ich kształtowania, pod warunkiem speł-

nienia wymogów dotyczących minimalnego zakresu ujawnień na „fejsie”¹. Przykładowo w kontekście prezentacji aktywów w bilansie minimalny zakres obejmuje około dwudziestu obligatoryjnych pozycji, do których należą m.in.: rzeczowe aktywa trwałe, nieruchomości inwestycyjne, wartości niematerialne, inwestycje rozliczane zgodnie z metodą praw własności. Innymi słowy jednostka ma obowiązek osobnej prezentacji na „fejsie” tych pozycji, o ile one występują na koniec okresu sprawozdawczego – nie ma możliwości zagregowania ich i stworzenia przykładowo jednej kategorii: „rzeczowe i niematerialne aktywa trwałe”. Z drugiej jednak strony możliwa jest dezagregacja rzeczowych aktywów trwałych na budynki, grunty, maszyny i sprzęt biurowy [MSR 1, par. 68]. Celem MSR 1 jest zwiększenie „elastyczności” w zakresie prezentacji danych, co pozwala lepiej oddać specyfikę jednostki oraz zwrócić uwagę użytkowników sprawozdania na najistotniejsze zdaniem spółki kwestie [Błażyńska i in., 2021, s. 72].

Chociaż w samym US GAAP także nie znajdziemy wymogu sporządzania bilansu i rachunku wyników w określonym formacie, to spółki publiczne są zobligowane to przestrzegania Regulacji S-X (ang. *Regulation S-X*) autorstwa SEC², która zawiera wymagania w kontekście prezentacji i określa formatkę, na podstawie której należy przygotować bilans czy rachunek wyników. W rezultacie mamy do czynienia ze standaryzacją „fejsa”, co też ma zalety. Jednolita prezentacja zwiększa porównywalność danych, pozwalając na ich analizę pomiędzy różnymi podmiotami, co może ułatwiać inwestorom analizę wskaźnikową i podejmowanie decyzji z zakresie alokacji dostępnych środków.

Nieco inaczej w obu regulacjach przedstawia się także kwestia samego uszeregowania kolejnych pozycji w bilansie. Zgodnie z MSR 1 w pierwszej kolejności prezentuje się aktywa trwałe, a potem obrotowe, w części pasywów natomiast najpierw pojawiają się kapitały własne, potem zobowiązania długoterminowe, a na końcu krótkoterminowe. W przypadku US GAAP wszystko jest dokładnie na odwrót, ponieważ aktywa uszeregowane są według kryterium malejącej płynności. W związku z tym pierwszą pozycją w bilansie będzie gotówka jako najbardziej płynny składnik aktywów obrotowych, a na końcu aktywów trwałych znajdą się nieruchomości. Również w pasywach kolejność jest odwrócona – od zobowiązań krótkoterminowych do kapitału własnego.

Kolejną istotną kwestią jest prezentacja danych porównywalnych. Zgodnie z minimalnym zakresem ujawnień MSR 1 jednostka jest zobligowana do zaprezentowania danych porównywalnych za poprzedni okres. Teoretycznie nic nie stoi na przeszkodzie, żeby kolumn z danymi za lata wcześniejsze było więcej, ale praktycznie żaden podmiot nie korzysta z takiej możliwości. W przypadku jednostek amerykańskich w grę ponownie wchodzi wymogi sprawozdawcze narzucone przez SEC, które nakazują prezentację bilansu za dwa ostatnie lata

¹ Określenie odnoszące się do angielskiego *face of financial statements*, czyli zbiorczego określenia bilansu, rachunku wyników, cash flow i zestawienia zmian w kapitale własnym. Pojęcie funkcjonujące w nomenklaturze angielskiej, które, choć w języku polskim może być odbierane jako element slangu księgowego, jest mocno ugruntowane przez praktykę, a jednocześnie nie posiada dobrego polskiego odpowiednika.

² Securities and Exchange Commission – regulator amerykańskiej giełdy.

obrotowe (tak jak MSR 1), podczas gdy wszystkie inne komponenty sprawozdania – rachunek wyników, cash flow – muszą obejmować prezentację za trzy lata.

Różnice dotyczą także kwestii związanych z samą nomenklaturą – w angielskiej terminologii na określenie kapitału akcyjnego używa się określenia *share capital*, a na nadwyżkę wynikającą ze sprzedaży akcji po cenie przekraczającej wartość nominalną walorów³ – *share premium*. W amerykańskim bilansie te pozycje nazwane będą odpowiednio *capital stock* oraz *additional paid in capital*.

W bilansie przygotowanym zgodnie z MSR 1 istnieje obowiązek kompensowania należności i zobowiązań względem tego samego podmiotu, o ile jednostka posiada tytuł prawny do przeprowadzenia takiego rozliczenia. W przypadku US GAAP nie ma możliwości zaprezentowania takiego rozrachunku w kwocie *per saldo* i konieczne jest pokazanie obu kwot w szyku rozwartym.

Co do zasady kryteria klasyfikacji zobowiązań jako krótkoterminowe i długoterminowe są w obu regulacjach analogiczne, wyjątek dotyczy natomiast sytuacji, gdy po dniu bilansowym, ale jeszcze przed publikacją sprawozdania finansowego, udało się jednostce uzyskać przedłużenie okresu finansowania. Z perspektywy MSSF takie zdarzenie ma charakter niekorygujący [MSR 10, par. 10] i jednostka mimo prolongaty terminu płatności prezentuje zobowiązanie jako krótkoterminowe, ewentualnie ujawniając w informacji dodatkowej fakt zaistnienia wspomnianej zmiany. W US GAAP takie zobowiązanie zostanie zaprezentowane jako długoterminowe pomimo faktu, że na dzień raportowy termin jego zapadalności był krótszy niż jeden rok, zdarzenie będzie więc miało charakter korygujący.

Jeżeli chodzi o filozofię przygotowywania rachunku wyników, to MSR 1 nakazuje analogiczne podejście do tego, z którym mamy do czynienia w bilansie, a więc oparte na minimalnym zakresie ujawnień. Do prezentowanych obligatoryjnie pozycji można zaliczyć m.in.: przychody, koszty finansowe, udział w zyskach lub stratach jednostek ujmowanych metodą praw własności i podatek dochodowy.

Warto podkreślić, że minimalny zakres ujawnień pozycji prezentowanych w pierwszej części rachunku – a więc do zysku netto – jest bardzo skromny. Jak wyjaśniono powyżej, spółki mają całkowitą swobodę, jeśli chodzi o prezentację kosztów operacyjnych – czy będzie to logika oparta w większym stopniu na układzie rodzajowym czy też funkcjonalnym. Jeżeli jednak zostanie wybrany sposób prezentacji kosztów według funkcji, wymagane są pewne ujawnienia w notach według układu rodzajowego. Elastyczność prezentacyjna obejmuje także zaliczenie wybranych transakcji do „pozostałych” przychodów/kosztów operacyjnych⁴ czy też podniesienie rangi wybranej transakcji i osobnej jej prezentacji na „fejsie” rachunku wyników – chociażby ze względu na jej nietypowy charakter lub istotną kwotę. Spółki mają więc możliwość indywidualnego zaprojektowania sposobu prezentacji swoich przychodów

³ Odnoszona w polskich realiach zazwyczaj na kapitał zapasowy lub rezerwy.

⁴ Należy w tym miejscu podkreślić, że rachunkowość międzynarodowa nie definiuje osobno pozostałych kosztów oraz przychodów operacyjnych, rozróżniając jedynie transakcje o charakterze operacyjnym i finansowym.

i kosztów, również jeżeli chodzi o dobór sum częściowych, co pozwala pokazać kolejne warstwy kształtowania się wyniku finansowego – możliwe jest więc stosowanie choćby kategorii kojarzonych mocniej z rachunkowością zarządczą jak EBIT czy EBITDA.

W przypadku podmiotów amerykańskich należy raz jeszcze przypomnieć Regulację S-X, która narzuca podmiotom notowanym określoną formatkę rachunku wyników opartą na grupowaniu kosztów według ich funkcji. Dodatkowo istnieje zakaz ujawniania tych miar / sum częściowych, które nie są zgodne ze standardami US GAAP w sprawozdaniu finansowym i w załączonych notach. Ponadto już w ogólniejszym kontekście – wychodząc poza krąg podmiotów giełdowych w USA – dozwolone jest w Ameryce przygotowywanie rachunku wyników w układzie określanym mianem *single step format*, na co nie zezwalają standardy międzynarodowe. Istotą tego podejścia jest zaprezentowanie w pierwszej kolejności wszystkich przychodów – zarówno operacyjnych, finansowych i pozostałych, a następnie zastawienie ich z ogółem kosztów, także podzielonych na najważniejsze kategorie. Charakterystyczną cechą takiego podejścia jest brak możliwości ujmowania sum częściowych, ponadto nie prezentuje ono kolejnych poziomów kreowania wyniku finansowego.

Jeżeli chodzi o inne całkowite dochody, a więc drugą część rachunku wyników, MSR 1 dopuszcza dwie alternatywy prezentacyjne. Możliwe jest podejście zakładające kontynuację obliczeń z rachunku zysków i strat, gdzie zysk netto jest traktowany jako kolejna suma częściowa w sprawozdaniu lub sporządzenie osobnego sprawozdania z innych całkowitych dochodów, gdzie zysk netto jest punktem startu do ustalenia kompleksowej miary zmiany aktywów netto w transakcjach innych niż z właścicielami – zysku całkowitego. Jeżeli chodzi o US GAAP to prezentowanie innych całkowitych dochodów odbywa się na analogicznych zasadach. Różnice między obiema regulacjami dotyczą kwestii podziału składników innych całkowitych dochodów na pozycje, które będą podlegały reklasyfikacji do zysku netto oraz takich, które tej reklasyfikacji nie podlegają. Podział na te dwie kategorie jest obligatoryjny w przypadku MSSF, nie ma natomiast takiego wymogu w US GAAP. Różnica dotyczy także pozycji prezentowanych w ramach innych całkowitych dochodów, np. przeszacowania środków trwałych do wartości godziwej nie są dozwolone w US GAAP, a możliwe w ramach modelu przeszacowania zgodnie z MSR 16. Bardziej szczegółowa analiza tych zagadnień pojawi się przy omawianiu tej pozycji bilansowej.

W zakresie rachunku przepływów pieniężnych różnice dotyczą przede wszystkim prezentacji niektórych kategorii wpływów i wydatków. Zapłacone odsetki zgodnie z US GAAP muszą być prezentowane w działalności operacyjnej, podczas gdy MSR 7 umożliwia ich prezentację także alternatywnie w działalności finansowej [MSR 7, par. 31]. Oba rozwiązania mają uzasadnienie. Prezentacja w działalności operacyjnej służy wskazaniu, że na spłatę odsetek trzeba zarobić w ramach codziennej działalności jednostki, podczas gdy ujęcie tego wydatku w działalności finansowej podkreśla fakt, że jest to pochodna zaciągnięcia i spłat kwoty głównej zobowiązania. Analogiczne podejście prezentują US GAAP w zakresie odsetek otrzymanych – obowiązkowe ujęcie w działalności operacyjnej, podczas gdy MSR 7 zezwala alternatywnie na pokazanie tego wpływu w działalności inwestycyjnej.

Podobne rozbieżności można zaobserwować w kontekście prezentacji dywidend. Zapłacone kwoty zgodnie z MSR 7 ujmowane są albo w działalności operacyjnej albo finansowej [Gierusz, 2017, s. 204], podczas gdy w US GAAP musi być to element działalności finansowej. Analogicznie wygląda prezentacja dywidend otrzymanych, dla których regulacje międzynarodowe dopuszczają zarówno prezentację w działalności operacyjnej, jak i inwestycyjnej, rozstrzygnięcia amerykańskie natomiast dopuszczają jedynie tę pierwszą możliwość.

Pozostałe różnice w zakresie przepływów pieniężnych mają bardziej koncepcyjny charakter. Po pierwsze zgodnie z MSR 7 krótkoterminowy debet na rachunku bieżącym związany przykładowo z sezonowością prowadzonej działalności gospodarczej jest traktowany jako „ujemne” środki pieniężne⁵. W przypadku rozwiązań amerykańskich mamy natomiast do czynienia ze źródłem finansowania analogicznym do zaciągnięcia kredytu bankowego, co prezentowane jest jako wpływ w ramach działalności finansowej jednostki⁶. Kolejną kwestią jest prezentacja przepływów pieniężnych dotyczących transakcji składających się z kilku komponentów. Przykładem może być płatność raty leasingowej, która składa się z kwoty głównej oraz odsetek. Zgodnie z MSSF takie płatności powinny podlegać dezagregacji i osobnej prezentacji, np. odsetki w ramach działalności operacyjnej, a kwota główna – w działalności finansowej⁷. Logika US GAAP jest w tym zakresie nieco inna. Tego typu przepływy pieniężne mają być klasyfikowane na podstawie głównego tytułu transakcji. W analizowanym przykładzie byłaby to spłata zobowiązania leasingowego, a więc cała kwota zostałaby ujęta jako jedna pozycja w ramach działalności finansowej.

W kontekście prezentacji sprawozdań finansowych należy zwrócić także uwagę na zagadnienia związane ze sprawozdawczością śródroczną. W raportowaniu na podstawie zasad międzynarodowych kwestie te reguluje MSR 34, który nakazuje okres śródroczny traktować jako odrębny okres sprawozdawczy [MSR 34, par. 26]. W efekcie nakład, który na dzień raportowy nie spełnia kryteriów aktywowania, musi zostać w całości odniesiony na wynik. Analogicznie w przypadku, gdy jednostka nie jest w stanie udowodnić istnienia zobowiązania na dzień raportowy, to nie ma możliwości rozpoznania zaocznie kosztu. Przykładem może być utworzenie na koniec kwartału rezerwy na koszty audytu sprawozdania finansowego, które będzie faktycznie miało miejsce w przyszłości. Brak zdarzenia przeszłego (usługa wyświadczona przez spółkę audytorską) uniemożliwia zaprezentowanie takiej transakcji w sprawozdaniu finansowym. Takie podejście jest odzwierciedleniem bilansowego podejścia do zasady memoriału, które akcentuje konieczność poprawnego ustalenia aktywów netto na dzień sprawozdawczy i traktowanie przychodów i kosztów jako pochodnych zmiany wyceny pozycji bilansowych. Rozstrzygnięcia US GAAP idą natomiast w nieco innym kie-

⁵ W bilansie debet na rachunku bieżącym stanowi zobowiązanie o charakterze krótkoterminowym, gdyż saldo zazwyczaj zgodnie z zapisami umowy z bankiem jest wymagalne na żądanie.

⁶ Opisywana różnica nie dotyczy sytuacji, gdy mamy do czynienia z debetem na rachunku bankowym o charakterze trwałym – wówczas obie regulacje zgodnie nakazują ujmowanie tego jako źródło finansowania.

⁷ Nawet w przypadku prezentacji odsetek w działalności finansowej, co, jak zostało wcześniej opisane, jest dopuszczalne w MSR 7, konieczna jest osobna prezentacja od spłat kwot głównych.

runku, gdyż okres śródroczny jest tam postrzegany jako integralna część okresu rocznego. Otwiera to furtkę do rozliczania w czasie kosztów, które dotyczą całego okresu, choćby nie były jeszcze poniesione i/lub zapłacone [ASC 270–10-45-8]. Taka filozofia opiera się na zasadzie memoriału kierowanej rachunkiem wyników, gdzie kluczowe jest przypisanie kosztu do okresu sprawozdawczego.

W tabeli 1 zaprezentowano najważniejsze różnice dotyczące analizowanego obszaru.

Tabela 1. Prezentacja sprawozdań finansowych – główne różnice między MSSF a US GAAP

Zagadnienie	MSSF	US GAAP
Zuniformalizowana formatka dla „fejsa” sprawozdania	Nie, ale wymagany minimalny zakres ujawnień	Narzucona formatka dla podmiotów giełdowych
Kolejność ujmowania pozycji w bilansie	Najpierw aktywa trwałe potem obrotowe, najpierw kapitały potem zobowiązania	Najpierw aktywa obrotowe potem trwałe, najpierw zobowiązania potem kapitał własny
Zakres danych porównywalnych	Rachunek wyników i cash flow za roku ubiegły	Wymóg prezentacji w rachunku wyników i cash flow danych za dwa wcześniejsze lata
Kompensowanie rozrachunków	Wymagane, o ile jest tytuł prawny do kompensaty	Zakaz
Przedłużenie okresu finansowania po dniu bilansowym	Zdarzenie niekorygujące, prezentacja jako zobowiązanie krótkoterminowe	Zdarzenie korygujące, prezentacja jako zobowiązanie długoterminowe
Prezentacja w rachunku wyników „własnych” sum cząstkowych	Dozwolone	Zakazane
Osobna prezentacja innych całkowitych dochodów podlegających i niepodlegających reklasyfikacji do zysku netto	Obowiązkowe	Nie jest wymagane
Przygotowanie rachunku wyników zgodnie z podejściem <i>single step format</i>	Zakazane	Dozwolone
Prezentacja niektórych kwot w cash flow – przykładowo zapłacone odsetki	Działalność operacyjna lub finansowa	Działalność operacyjna
Raportowanie śródroczne	Traktowane jako osobny okres sprawozdawczy	Traktowane jako element sprawozdania rocznego

Źródło: opracowanie własne.

2.2. Zapasy

W przypadku regulacji międzynarodowych źródłem regulacji jest MSR 2, który nakazuje wycenę zapasów po cenie nabycia (towary) lub koszcie wytworzenia (wyroby gotowe) [Świdarska, 2017, s. 50]. Amerykański ASC 330 podziela pogląd, że podstawą wyceny powinien być koszt historyczny [MSR 2, par. 10]. Regulacje są też zgodne co do zakresu nakładów produkcyjnych, które powinny obejmować nie tylko koszty bezpośrednie, lecz także

koszty pośrednie/wydziałowe – zarówno stałe, jak i uzasadnioną część zmiennych. Wykluczone z tego zakresu są natomiast koszty ogólnego zarządu, sprzedaży czy też dystrybucji.

Jeżeli chodzi o najistotniejsze różnice, to należy podkreślić, że zgodnie z MSR 2 dla rozchodu magazynowego homogenicznego asortymentu dopuszczalne jest stosowanie metody FIFO [Patterson, 2008, s. 105] oraz średniej ważonej – nie ma natomiast możliwości stosowania metody LIFO. Uzasadnieniem takiego podejścia jest ukierunkowanie sprawozdawczości międzynarodowej na poprawne ustalenie aktywów netto w bilansie. W tym kontekście w czasach rosnących cen metoda LIFO może prowadzić do istotnego zaniżenia wartości stanu magazynowego ze względu na rotowanie w pierwszej kolejności ostatnio nabytych lub wytworzonych sztuk. Jak wspomniano, chociażby w kontekście sprawozdawczości śródrocznej, regulacje amerykańskie kładą nacisk na zasadę memoriału kierowaną rachunkiem wyników. W tym kontekście zasadne zdaje się dopuszczenie przez amerykański ASC 330 stosowania metody LIFO, która ze względu na wcześniejszy rozchód nowego asortymentu pozwala rzetelniej ustalić zysk brutto ze sprzedaży i w większym stopniu uniezależnić go od czynnika inflacyjnego.

Ponadto w MSR 2 pojawia się wymóg, żeby cały asortyment, który wykazuje istotne podobieństwa, był traktowany w ten sam sposób – innymi słowy o ile jednostka nie sprzedaje bardzo zdywersyfikowanych towarów i produktów, to co do zasady powinna stosować tylko jedną z metod: FIFO lub średnią ważoną. W regulacji US GAAP brak natomiast wyraźnego wymogu zastosowania spójnej formuły kosztowej dla wszystkich zapasów o podobnym charakterze.

W kontekście wyceny zapasów na kolejny dzień bilansowy MSR 2 nakazuje porównać koszt historyczny z ceną sprzedaży netto, która jest definiowana jako antycypowana cena sprzedaży bez podatku od towarów i usług pomniejszona dodatkowo o koszty niezbędne do zakończenia produkcji oraz koszty związane z techniczno-logistycznymi aspektami dostarczenia towaru/produktu do klienta [Bonham, Curtis, 2005, s.92]. W efekcie odpis z tytułu utraty wartości zapasu jest niezbędny w przypadku, gdy jednostka nie jest w stanie odzyskać dotychczas poniesionych nakładów na zakup lub wytworzenie zapasów. W US GAAP konstrukcja modelu wyceny zapasów wygląda nieco inaczej, ponieważ koszt wytworzenia porównywany jest z kosztem odtworzenia, czyli przykładowo w przypadku surowców ceną, po której możliwe byłoby nabycie ich na dzień przeprowadzenia testu [ASC 330–10–20]. Ważną kwestią jest to, że koszt odtworzenia musi mieścić się w pewnych zakresach, gdzie wartość maksymalną (ang. *ceiling*) stanowi cena sprzedaży netto – zdefiniowana tożsamo z MSR 2 – a wartość minimalną (ang. *floor*) określa cena sprzedaży netto dodatkowo pomniejszona o antycypowaną marżę. Jeżeli więc koszt odtworzenia nie mieściłby się w przedziale zdefiniowanym przez powyższe dwie wartości, to należy skorygować go do minimalnego lub maksymalnego poziomu. W rezultacie mogą pojawić się istotne rozbieżności w zakresie rozpoznawania utraty wartości zapasów. Gdyby cena rynkowa surowców znacząco spadła, a jednostka dzięki chociażby zapisom kontraktowym nie musiała obniżyć ceny wyrobu gotowego, to w przypadku MSR 2 nie dojdzie do utraty wartości zapasów. Nabyte surowce wyce-

niane po koszcie historycznym mogły zostać kupione jeszcze przed spadkiem ich cen, ale jednostka będzie w dalszym ciągu w stanie pokazać w sprawozdaniu finansowym zysk na ich finalnej sprzedaży⁸. W sprawozdawczości amerykańskiej konieczne byłoby ustalenie kosztu odtworzenia, który w analizowanym scenariuszu byłby niższy niż wartość minimalna, czyli cena sprzedaży netto pomniejszona o antycypowaną marżę. W kolejnym kroku należałoby więc skorygować w górę koszt odtworzenia do tego poziomu. Istnieje jednak spore prawdopodobieństwo, że tak ustalona wartość (cena bez marży) będzie niższa niż koszt historyczny, a więc pojawi się konieczność dokonania odpisu.

Należy także zwrócić uwagę na kwestię ewentualnego odwrócenia odpisu z tytułu utraty wartości zapasów. MSR 2 rozstrzyga, że jeśli w kolejnych okresach sprawozdawczych nastąpi wzrost antycypowanej ceny sprzedaży netto, to możliwe jest odwrócenie wcześniej utworzonego odpisu – do wysokości kosztu historycznego. W US GAAP, zgodnie z ogólną filozofią tej regulacji, odwrócenie raz ujętej utraty wartości nie jest możliwe. W tym kontekście należy zwrócić jeszcze uwagę na kwestie związane z raportowaniem śródrocznym. Zgodnie z MSSF odpis należy ująć także dla okresów śródrocznych, gdyż kluczowe jest poprawne ustalenie wartości aktywów netto na dzień raportowy i w tym zakresie MSR 34 nie przewiduje żadnych „ulg”. Zgodnie z US GAAP natomiast nawet w przypadku zidentyfikowania utraty wartości zapasów w trakcie roku jednostka powinna zbadać, czy można oczekiwać, że przesłanki ustąpią przed końcem roku / dniem bilansowym. Jeżeli tak jest, to nie ma konieczności ujmowania odpisu na zapasach – jak wcześniej wyjaśniono US GAAP traktują okres śródroczny jako integralną część okresu rocznego.

W tabeli 2 zaprezentowano najważniejsze różnice dotyczące analizowanego obszaru.

Tabela 2. Zapasy – główne różnice MSSF a US GAAP

Zagadnienie	MSSF	US GAAP
Stosowanie metody LIFO	Zakazane	Dozwolone
Wycena	Niższa z dwóch: koszt historyczny i cena sprzedaży netto	Koszt historyczny porównywany z kosztem odtworzenia
Odwracanie odpisów z tytułu utraty wartości	Dozwolone	Zakazane

Źródło: opracowanie własne.

2.3. Rzeczowe aktywa trwałe

Obie wspomniane regulacje bardzo podobnie, wręcz tożsamo, definiują zakres rzeczowych aktywów trwałych, podkreślając, że są to zasoby wykorzystywane w celach produkcyjnych, administracyjnych lub związanych z dystrybucją wyrobów gotowych, a więc nie zużywają

⁸ Zysk w wymiarze ekonomicznym, który zakładałby porównanie ceny sprzedaży z niższym kosztem odtworzenia zapasu, czyli aktualnej ceny rynkowej surowca, byłby w tym przypadku jeszcze wyższy.

się w ramach jednego cyklu operacyjnego przedsiębiorstwa. Bardzo podobnie kształtują się także kluczowe wytyczne, jeżeli chodzi o aktywowanie poniesionych nakładów – o ile są one bezpośrednie i racjonalnie uzasadnione, to zwiększają wartość składnika aktywów, który jest następnie amortyzowany przez okres ekonomicznej użyteczności. Głębsza analiza tego obszaru pozwala jednak na identyfikację istotnych różnic.

W kontekście ustalania wartości początkowej środka trwałego należy zaznaczyć różnice w zakresie aktywowania kosztów finansowania zewnętrznego. Zgodnie z MSR 23 aktywowaniu podlegają koszty finansowe ustalone zgodnie ze stopą efektywną w okresie budowy środka trwałego. Jeżeli natomiast jednostka wydatkowała pozyskane finansowanie sukcesywnie, to bardzo możliwe, że przejściowe nadwyżki płynności były lokowane na krótkoterminowych depozytach i wygenerowano z tego tytułu przychody odsetkowe. Zgodnie z rozstrzygnięciami MSR 23 takie przychody mają pomniejszyć finalną kwotę do aktywowania na kwalifikowanym składniku aktywów [MSR 23, par. 16]. Takiego rozwiązania nie przewidują natomiast US GAAP, które zakazują powyższej kompensaty. Różnica dotyczy także rozliczenia różnic kursowych. MSR 23 nakazuje aktywowanie ujemnych niezrealizowanych różnic kursowych w trakcie okresu budowy środka trwałego pod warunkiem, że ich wysokość (wraz z odsetkami od zobowiązania w walucie obcej) nie przekroczy teoretycznej wartości, którą jednostka mogłaby aktywować, gdyby zdecydowała się na zaciągnięcie analogicznego finansowania w walucie funkcjonalnej⁹ – wszelka nadwyżka różnic kursowych musi być bezwzględnie odniesiona na wynik okresu. Celem powyższej regulacji jest zapewnienie, że nie dojdzie do aktywowania kwot, które mogłyby być uznane za nieefektywne. Rozwiązania amerykańskie w ogóle nie zezwalają na aktywowanie jakichkolwiek ujemnych różnic kursowych, co będzie się przekładało na niższą wartość początkową środka trwałego [ASC 835–20].

Zgodnie z MSR 16 jednostki zobligowane są do stosowania podejścia opartego na komponentach środków trwałych, czyli dla istotnych kwotowo zasobów (przykładowo budynków, specjalistycznego sprzętu) wyodrębniać elementy składowe charakteryzujące się dużą wartością oraz odmiennym od innych części okresem ekonomicznej użyteczności. W rezultacie mamy zazwyczaj do czynienia ze wzrostem kwoty odpisów amortyzacyjnych w stosunku do wariantu, gdzie środek trwały traktowany byłby jako integralna całość¹⁰. Korzyścią ze stosowania rachunkowości komponentów jest natomiast większa możliwość aktywowania nakładów na wymianę elementu środka trwałego, a w alternatywnym podejściu do środka trwałego traktowanego jako integralna całość – taki nakład uznany by został za remont ujmowany w kosztach okresu. Amerykański ASC 360 nie akcentuje obligatoryjności stosowania podejścia komponentowego i w praktyce można określić je jako dopuszczalne, ale nie stosowane zbyt często przez jednostki raportujące.

⁹ W tym celu niezbędne jest znalezienie odpowiedniego benchmarku na rynku – finansowania na analogiczną kwotę i termin.

¹⁰ Wynika to z faktu, że komponent ma co do zasady krótszy okres amortyzacji niż cały środek trwały, np. komponent budynku (np. okna) zużywa się szybciej niż mury.

Drugą bardzo istotną różnicą jest wycena środków trwałych na kolejny dzień bilansowy. Obie regulacje dopuszczają stosowanie tradycyjnego modelu opartego na koszcie historycznym, który jest następnie korygowany o umorzenie, ulepszenia oraz ewentualną utratę wartości składnika aktywów. Różnica pojawia się natomiast w kontekście modelu przeszacowania środków trwałych do wartości godziwej, na co zezwala MSR 16 [MSR 16, par. 31]. Takie przeszacowania ujmowane są jako element innych całkowitych dochodów i odnoszone na kapitał z aktualizacji wyceny w bilansie. Przeszacowania mają być dokonywane z dostateczną regularnością na podstawie zasady MSSF 13 dla całych grup podobnych aktywów w ramach środków trwałych – możliwe jest więc korzystanie z obu modeli jednocześnie¹¹. Korzyścią stosowania tego modelu, w przypadku przeszacowań w górę, jest bardziej korzystna prezentacja sytuacji finansowej w bilansie spółki, dzięki wyższemu poziomowi aktywów netto. Ceną, którą przychodzi za to zapłacić, jest wzrost odpisów amortyzacyjnych w rachunku wyników, gdyż przeszacowania pozostają bez związku z okresem ekonomicznej użyteczności środka trwałego, którego długość amortyzacji powinna być regularnie weryfikowana także w modelu kosztu historycznego. Przeszacowania nie są natomiast dozwolone w US GAAP, czego wyraźnie zakazuje ASC 360.

Wartość rezydualna środka trwałego zgodnie z MSR 16 powinna być ustalana jako aktualna cena, po której składnik aktywów mógłby być dzisiaj sprzedany przy założeniu stanu technicznego na koniec okresu ekonomicznej użyteczności. US GAAP nakazują natomiast ustalenie zdyskontowanych przepływów związanych z jego sprzedażą – z racji uwzględnienia wartości pieniądza w czasie będzie więc to kwota niższa. Co więcej, ustalona pierwotnie wartość podlega korekcie tylko w dół, bez możliwości zwiększenia pierwotnie oszacowanej wartości.

W tabeli 3 zaprezentowano najważniejsze różnice dotyczące analizowanego obszaru.

Tabela 3. Rzeczowe aktywa trwałe – główne różnice między MSSF a US GAAP

Zagadnienie	MSSF	US GAAP
Przychody odsetkowe traktowane jako zmniejszenie aktywowanych kosztów odsetkowych w okresie budowy środka trwałego	Tak	Nie
Aktywowanie ujemnych różnic kursowych w okresie budowy środka trwałego	Dozwolone, ale z pewnymi ograniczeniami	Zakazane
Wyodrębnianie komponentów środka trwałego	Obligatoryjne	Dopuszczalne, ale rzadko stosowane
Model przeszacowania	Dozwolony	Zakazany
Ustalanie wartości rezydualnej środka trwałego	Kwota nominalna, podlegająca regularnej weryfikacji	Kwota zdyskontowana, możliwość korekty tylko w dół

Źródło: opracowanie własne.

¹¹ W praktyce model przeszacowania jest zazwyczaj wykorzystywany dla nieruchomości – gruntów i budynków.

2.4. Nieruchomości inwestycyjne

Zgodnie z MSR 40, gdy intencje jednostki związane z nieruchomością nie dotyczą jej użytkowania dla celów prowadzonej działalności gospodarczej tylko nastawione są na czerpanie korzyści z najmu (krótkoterminowo) i/lub wzrostu wartości (długoterminowo), to należy ją klasyfikować jako nieruchomość inwestycyjną [MSR 40, par. 8]. W takim przypadku możliwa jest jej wycena na kolejny dzień bilansowy zgodnie albo z modelem kosztu historycznego, albo z modelem wartości godziwej. W przeciwieństwie do modelu wartości przeszacowanej, znanego choćby z MSR 16, korekta wartości nie jest odnoszona na inne całkowite dochody i kapitał z aktualizacji wyceny, tylko trafia do pierwszej części rachunku wyników i jest elementem zysku netto, a w bilansie trafia na zysk zatrzymany. Ponadto MSR 40 nie przewiduje, w przeciwieństwie do modelu kosztu historycznego, amortyzowania majątku ujmowanego modelem wartości godziwej. Powyższe rozstrzygnięcia są bardzo korzystne dla jednostek posiadających takie aktywa w swoim bilansie¹², ponieważ w latach prosperity na zysk netto mogą odnosić przychody z najmu oraz wzrost wartości nieruchomości bez konieczności obciążania wyniku odpisami amortyzacyjnymi [Barden i in., 2009, s. 280].

Regulacje amerykańskie nie definiują osobno takiej kategorii bilansowej jak nieruchomości inwestycyjne, w efekcie nie przewidziały dla nich osobnych, specyficznych regulacji księgowych. Są one traktowane jako aktywa przeznaczone do użytkowania (ang. *held for use*) albo do sprzedaży (ang. *held for sale*). W przypadku pierwszej kategorii mamy do czynienia ze zwykłymi środkami trwałymi i ujmowaniem na podstawie zasad, które zostały już wcześniej omówione. Druga kategoria – aktywów trwałych dostępnych do sprzedaży – jest tożsama z rozstrzygnięciami definiowanymi w regulacji międzynarodowej przez MSSF 5. Takie aktywa, których – jak sama nazwa wskazuje – wartość ma być odzyskana nie w drodze dalszego użytkowania, ale spieniężenia wartości, mają być na dzień przeklasyfikowania wyceniane po wartości niższej z dwóch: wartość księgową lub wartość godziwą minus koszty sprzedaży [MSSF 5, par. 15]. Zastosowanie tej kategorii w przypadku US GAAP jest jednak stosunkowo mało prawdopodobne, ponieważ ma ona charakter przejściowy. Wymagane jest w tym przypadku uprawdopodobnienie sprzedaży składnika majątku w ciągu kolejnych dwunastu miesięcy, a w przypadku jej braku – reklasyfikacja z powrotem na „zwykłe” środki trwałe wraz z naliczeniem zaległej amortyzacji¹³. W praktyce zgodnie z US GAAP nieruchomości inwestycyjne będą więc co do zasady traktowane jako środki trwałe.

W tabeli 4 zaprezentowano najważniejsze różnice dotyczące analizowanego obszaru.

¹² Do nieruchomości inwestycyjnych zalicza się w MSSF m.in. hotele oraz centra handlowe.

¹³ Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży zarówno według MSSF 5, jak i amerykańskich ASC 205 oraz ASC 360 nie podlegają amortyzacji

Tabela 4. Nieruchomości inwestycyjne – główne różnice między MSSF a US GAAP

Zagadnienie	MSSF	US GAAP
Kategoria bilansowa osobno zdefiniowana i uregulowana	Tak	Nie
Wycena modelem wartości godziwej	Tak	Nie
Amortyzacja	Nie, o ile wybrano model wartości godziwej	Tak

Źródło: opracowanie własne.

2.5. Wartości niematerialne

Obie regulacje definiują tę kategorię jako zasoby niepieniężne, które nie posiadają fizycznej postaci, kładąc jednocześnie nacisk na kryterium identyfikowalności. Zgodnie z nim wartość niematerialna może być nabyta lub sprzedana bez konieczności sprzedaży całej jednostki gospodarczej (ang. *separable*) lub stanowi prawnie wiążący kontrakt – w przeciwnym razie nie ma możliwości zaprezentowania zasobu w sprawozdaniu finansowym. Zarówno ASC 350, jak i MSR 38 duży nacisk kładą na kwestie związane w transakcją, w wyniku której jednostka pozyskała wartość niematerialną. Gdy została ona nabyta (indywidualnie lub w ramach połączenia jednostek gospodarczych) i jest identyfikowalna, spełnione są zarówno wymogi związane z definicją składnika aktywów, jak i kryteriami jego ujmowania – nie ma przeszkód do prezentacji takiej pozycji w bilansie jednostki w cenie nabycia lub wartości godziwej¹⁴ [Gierusz, Gierusz, 2019, s. 77]. Spektrum możliwych do ujęcia pozycji jest dosyć szerokie: od bazy danych, przez prawa autorskie czy też długoterminowe kontrakty na dostawę i znaki towarowe [Gierusz, 2020, s. 140].

Nieco inaczej przedstawia się kwestia z wartościami niematerialnymi wytworzonymi we własnym zakresie. MSR 38 wprowadza kategorię prac rozwojowych i badawczych (ang. *reserach and development*). Nakłady poniesione w pierwszej z tych dwóch faz muszą być bezwzględnie ujmowanie w kosztach okresu, a aktywowaniu podlegają jedynie nakłady na rozwój. Kryteria pozwalające precyzyjnie wyznaczyć granicę pomiędzy tymi dwoma pojęciami przewidują m.in. możliwość wiarygodnego pomiaru nakładów na samodzielne wytworzenie wartości niematerialnej. W praktyce oznacza to zakaz prezentowania w bilansie pozycji innych niż oprogramowanie komputerowe, w tym witryny internetowe oraz patenty i receptury. W przypadku rozwiązań amerykańskich nakłady poniesione zarówno na badania, jak i na rozwój muszą zostać ujęte w kosztach okresu. W efekcie zakres wartości niematerialnych wytworzonych wewnątrznie jest jeszcze węższy i ogranicza się wyłącznie do oprogramowania i stron internetowych. Ma to szczególne znaczenie dla podmiotów z branż, które wydają istotne środki na innowacje, np. z branży farmaceutycznej lub motoryzacyjnej. W realiach

¹⁴ W przypadku połączeń jednostek gospodarczych.

amerykańskich nie mają one możliwości zaprezentowania swoich innowacyjnych technologii – patentów czy receptur – w sprawozdaniu z sytuacji finansowej.

Kolejną ważną kwestią jest wycena wartości niematerialnych na kolejny dzień bilansowy. MSR 38 dopuszcza możliwość stosowania modelu wartości przeszacowanych dla wybranych wartości niematerialnych, o ile istnieje dla nich aktywny rynek [MSR 38, par. 75] – rozumiany jako duży wolumen transakcji dotyczący homogenicznych przedmiotów. Wartości niematerialne ze swojej natury mają bardzo często unikalny charakter – trudno spodziewać się na rynku dwóch identycznych znaków towarowych czy patentów. W rezultacie zakres stosowania tego modelu jest stosunkowo wąski, ale mimo wszystko regulacje międzynarodowe nie zamykają się na taką ewentualność. W przypadku przepisów US GAAP przeszacowanie wartości niematerialnych do wartości godziwej nie jest dopuszczalne na kolejny dzień bilansowy.

W tabeli 5 zaprezentowano najważniejsze różnice dotyczące analizowanego obszaru.

Tabela 5. Wartości niematerialne – główne różnice między MSSF a US GAAP

Zagadnienie	MSSF	US GAAP
Aktywowanie nakładów na prace rozwojowe	Tak	Nie
Możliwość prezentacji patentów i receptur opracowanych we własnym zakresie	Tak	Nie
Przeszacowanie do wartości godziwej	Tak, o ile istnieje aktywny rynek	Zakazane

Źródło: opracowanie własne.

2.6. Utrata wartości aktywów trwałych

Obie regulacje kładą duży nacisk na kwestie związane z wyceną aktywów na dzień bilansowy w taki sposób, żeby nie była ona zawyżona. Zarówno w międzynarodowych, jak i amerykańskich przepisach punktem wyjścia jest identyfikacja przesłanek mogących świadczyć o tym, że zasoby utraciły zdolność do generowania korzyści ekonomicznych dla jednostki gospodarczej. Procedury związane z samym testem, choć zgodnie zakładają konieczność ich przeprowadzania na poziomie ośrodków generujących gotówkę – CGU (ang. *cash generating unit*), to wykazują jednak dosyć istotne różnice.

MSR 36 rozstrzyga, że istotą testu jest porównanie wartości księgowej z wartością odzyskiwalną CGU [MSR 36, par. 18] i wycena majątku na poziomie niższej z dwóch. Logika ustalania wartości odzyskiwalnej kładzie nacisk na dostępne dla jednostki sprawozdawczej opcje, jeśli chodzi o dalsze wykorzystanie zasobów – analizowane są w związku z tym dwa skrajne scenariusze zakładające natychmiastową sprzedaż oraz użytkowanie przez pozostały okres ekonomicznej użyteczności. Ewentualny odpis ujmowany jest w zysk netto lub też w inne całkowite dochody¹⁵. Regulacja międzynarodowa nie przewiduje osobnej konstrukcji

¹⁵ W przypadku dokonania wcześniejszego przeszacowania składnika aktywów zgodnie z modelem przeszacowania.

samego testu dla rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych – są one testowane w ten sam sposób w ramach CGU.

ASC 360 poświęcony rzeczowym aktywom trwałym reguluje także kwestie związane z utratą wartości. Procedura w tym przypadku, w przeciwieństwie do MSR 36, ma charakter dwustopniowy [ASC 360–10–35–23]. W pierwszym etapie wartość księgową porównywana jest z przyszłymi przepływami pieniężnymi, ale w kwocie niezdykontowanej. Brak uwzględnienia wartości pieniądza w czasie zdecydowanie zmniejsza prawdopodobieństwo, że tak ustalona wartość będzie niższa i konieczne będzie przejście do kroku drugiego¹⁶. Jego celem jest ustalenie wartości godziwej testowanego składnika aktywów / CGU. US GAAP określa, że najbardziej rzetelnym jej wyznacznikiem jest wartość pochodząca z aktywnego rynku – nie jest ona natomiast pomniejszana o koszty związane ze sprzedażą, jak ma to miejsce w przypadku MSR 36. Gdyby nie było możliwości ustalenia wyceny w ten sposób, należy skorzystać z technik opartych na zdyskontowanych przepływach jako najlepszej dostępnej w tej sytuacji aproksymacji wartości godziwej. Warto zauważyć, że w etapie drugim wartość godziwa [ASC 820] będzie zawsze równa lub niższa niż kwota niezdykontowanych przepływów w kroku pierwszym, tak więc jest to już faza ustalania kwoty samego odpisu.

W przypadku testowania wartości niematerialnych ASC 350 przewiduje osobne procedury dla wartości niematerialnych o określonym i nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności. Te pierwsze podlegają tym samym procedurom co rzeczowe aktywa trwałe, natomiast druga kategoria ma swoje własne procedury. Po pierwsze należy co roku weryfikować, czy okres ekonomicznej użyteczności jest w dalszym ciągu nieokreślony. Ponadto takie wartości niematerialne należy oceniać pod kątem utraty wartości indywidualnie, chyba że funkcjonują wspólnie z innymi wartościami niematerialnymi o nieokreślonym okresie użytkowania jako jedna jednostka rozliczeniowa (ang. *unit of accounting*), wówczas należy testować je wspólnie [ASC 350–20–35]. Ma to zastosowanie między innymi w przypadku, gdy wartości niematerialne zostaną wykorzystane łącznie do budowy składnika aktywów lub strategia marketingowa lub brandingowa podmiotu traktuje je jako nierozłączne (np. znak towarowy + przepisy + formuły)

Wartości niematerialne o nieokreślonym okresie użytkowania nie mogą być natomiast łączone z pozostałymi składnikami aktywów (np. składnikiem wartości niematerialnych o określonym okresie użytkowania lub wartością firmy) na potrzeby testu na utratę wartości. Jeżeli chodzi natomiast o samą logikę testu, to w przeciwieństwie do aktywów trwałych należy od razu przejść do kroku drugiego i porównywać wartość księgową z wartością godziwą, dla której najlepszym wyznacznikiem jest wartość rynkowa, a w przypadku jej braku sięga się po techniki oparte na zdyskontowanych przepływach pieniężnych.

Jeżeli chodzi o ujmowanie odpisów z tytułu utraty wartości, to regulacje międzynarodowe rozstrzygają, że po rozliczeniu kwoty odpisu ustalonej dla całego CGU na poszczególne elementy wchodzące w jego skład, należy przywrócić się stosowanemu modelowi wyceny.

¹⁶ Gdy niezdykontowane przepływy są większe od wartości księgowej, nie następuje utrata wartości.

Jeżeli składnik aktywów był wyceniany po koszcie historycznym, to odpis prezentowany jest na poziomie zysku netto. Gdyby natomiast wycena odbywała się przy zastosowaniu modelu wartości przeszacowanych¹⁷, to w pierwszej kolejności należy wykorzystać powstałą w okresach wcześniejszych nadwyżkę z przeszacowania¹⁸ i odnieść ją na inne całkowite dochody, a dopiero w dalszej kolejności, po wyczerpaniu nadwyżki, ujmować na poziomie zysku netto. Zgodnie z US GAAP przeszacowania majątku trwałego, jak zostało to już wcześniej opisane, są zabronione, a więc odpis musi zostać ujęty w całości w pierwszej części rachunku wyników.

Ostatnią kwestią jest możliwość odwracania odpisów z tytułu utraty wartości ujętych w poprzednich okresach sprawozdawczych. MSR 36 dopuszcza taką ewentualność w przypadku ustąpienia zidentyfikowanych wcześniej przesłanek i wzrostu wartości odzyskiwalnej. Rozliczenie przyrostu wartości musi odbywać się z uwzględnieniem stosowanego modelu wyceny. O ile dla modelu przeszacowania nie ma żadnych ograniczeń i korekta wartości w górę jest traktowana jako wzrost wartości rynkowej, to istnieją ograniczenia przy modelu kosztu historycznego. Odpis można cofnąć maksymalnie do kwoty, która byłaby ustalona w danym okresie, gdyby pierwotnej utraty wartości nigdy nie było, a więc należy ustalić teoretyczną amortyzację za analizowany okres. W regulacjach amerykańskich odwracanie raz ujętych odpisów nie jest możliwe – dotyczy to wszystkich kategorii bilansowych.

W tabeli 6 zaprezentowano najważniejsze różnice dotyczące analizowanego obszaru.

Tabela 6. Utrata wartości aktywów trwałych – główne różnice między MSSF a US GAAP

Zagadnienie	MSSF	US GAAP
Logika testu	Zawsze jednostopniowa	Dwustopniowa lub jednostopniowa w zależności od rodzaju składnika aktywów
Dyskontowanie przepływów pieniężnych w ramach wartości użytkowej	Tak	Nie, co obniża ryzyko konieczności odpisu
Testowanie wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania	Wspólnie z innymi aktywami w ramach CGU	Testowane indywidualnie, ewentualnie wspólnie z innymi wartościami niematerialnymi o nieokreślonym okresie użytkowania
Ujęcie odpisu	W zysk netto lub inne całkowite dochody w zależności od modelu wyceny	Zawsze w zysk netto
Odwracanie odpisów z tytułu utraty wartości	Możliwe w określonych okolicznościach	Zakazane

Źródło: opracowanie własne.

¹⁷ Zezwala na to choćby MSR 16 dotyczący rzeczowych aktywów trwałych.

¹⁸ Równą kwotę ujętej na kapitale z aktualizacji wyceny w bilansie.

2.7. Leasing

Zgodnie z regulacjami międzynarodowymi dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się po 1 stycznia 2019 r., jednostki zobowiązane są raportować na podstawie MSSF 16. Standard nakazuje ujmować w bilansie leasingobiorcy wszystkie umowy, które spełniają definicję leasingu w sposób zbliżony do zakupu składnika majątku na kredyt, a więc poprzez prezentację elementu aktywów i odpowiadającej mu pozycji zobowiązań¹⁹ [MSSF 16, par. 22]. Takie rozwiązanie przyjęte przez IASB ma służyć ograniczeniu zjawiska finansowania pozabilansowego, które oznacza, że jednostka nie prezentuje w ramach swojej sytuacji finansowej wszystkich długów, przez co użytkownicy sprawozdań finansowych nie mają pełnego obrazu skali przyszłych strumieni pieniężnych, jeżeli chodzi o wydatki jednostki. Amerykański ASC 842 nakazuje natomiast, żeby leasingodawca na dzień zawarcia umowy leasingowej dokonał jej klasyfikacji jako leasing operacyjny lub leasing finansowy [ASC 840–20–25]. Właściwa kwalifikacja leasingu zależy od okoliczności towarzyszących transakcji.

Zgodnie z ASC 842, jeśli zasadniczo wszystkie korzyści i ryzyka związane ze składnikiem majątku zostały przeniesione na leasingobiorcę, leasingobiorca ujmuje umowę jako leasing finansowy w momencie jego rozpoczęcia. Zasadniczo uznaje się, że wszystkie ryzyka i korzyści wynikające z własności zostały przeniesione, jeśli spełnione jest chociaż jedno z kilku kryteriów:

- 1) leasing przenosi tytuł własności na leasingobiorcę na koniec okresu leasingu;
- 2) umowa najmu zawiera opcję wykupu przedmiotu leasingu po okazyjnej, niższej od rynkowej cenie, co daje uzasadnione przypuszczenie, że zostanie ona wykorzystana;
- 3) okres najmu stanowi 75% lub więcej szacowanego ekonomicznego okresu użytkowania nieruchomości, a początek okresu leasingu nie przypada na ostatnie 25% całkowitego ekonomicznego okresu użytkowania dzierżawionej nieruchomości;
- 4) wartość bieżąca (zdyskontowana) minimalnych opłat leasingowych na początku okresu leasingu wynosi 90% lub więcej wartości godziwej przedmiotu leasingu; wymóg ten nie może być stosowany, jeśli rozpoczęcie umowy leasingu ma miejsce w ostatnich 25% okresu użytkowania przedmiotu leasingu.

Umowa klasyfikowana jest wtedy jako leasing finansowy.

Jeśli umowa nie spełnia żadnego z czterech powyższych kryteriów, to jest klasyfikowana jako leasing operacyjny.

W regulacji międzynarodowej istnieje możliwość odstępstwa od ujmowania w bilansie leasingowanego składnika aktywów (oraz odpowiadającemu mu zobowiązania), o ile wartość kontraktu nie przekracza kwoty 5000 USD. Wspomniane uproszczenie może być w niektórych przypadkach problematyczne, gdyż jeśli jednostka posiadałaby bardzo wiele tego typu umów, to brak ich ujęcia w bilansie mógłby doprowadzić do istotnego wpływu na

¹⁹ MSSF 16 nakazuje więc ujmowanie od strony leasingobiorcy wszystkich umów jako leasing finansowy, znośząc tym samym możliwość prezentowania zgodnego z logiką leasingu operacyjnego.

obraz jednostki prezentowany w bilansie. W US GAAP nie przewidziano natomiast żadnych uproszczeń związanych z progami wartościowymi. Ponadto zgodnie z MSSF 16 istnieje także możliwość zastosowania wspomnianego uproszczenia, gdy umowa leasingu zawarta jest na okres krótszy niż rok, czyli jej istota ekonomiczna zbliżona jest do krótkoterminowego najmu, chyba że zawarty jest w kontrakcie zapis związany z wykupem składnika majątku przez leasingodawcę – bez względu na to, jak jednostka ocenia prawdopodobieństwo skorzystania z tej możliwości. W przypadku US GAAP taka opcja musiałaby być prawdopodobna do wykorzystania²⁰.

Rozstrzygnięcia przewidziane przez MSSF 16 stosuje się do wszystkich leasingowanych składników majątku, w tym wartości niematerialnych z wyłączeniem jedynie praw objętych umowami licencyjnymi, do których stosuje się zapisy MSR 38 Wartości niematerialne – w praktyce będą to prawa do filmów, nagrań wideo, sztuk, scenariuszy, patentów czy praw autorskich. Zgodnie z ASC 842 natomiast wszystkie wartości niematerialne wyłączone są z zakresu regulacji dotyczących leasingu.

Wiele umów leasingowych, szczególnie w czasach wysokiej inflacji oraz rosnących stóp procentowych, konstruowanych jest na podstawie zmiennych rat leasingowych, np. w polskich realiach opartych na stopie WIBOR²¹. Zgodnie z MSSF 16 zmiana stopy procentowej powinna skutkować ponownym przeliczeniem zobowiązania leasingowego oraz odniesieniem zmiany na wartość objętego umową składnika aktywów. W US GAAP korekta wartości aktywów i zobowiązań leasingowych nie byłaby możliwa w tym przypadku – jest natomiast konieczna w razie zmiany wynikającej z innych czynników, np. zmiany okresu umowy.

Jak wcześniej wyjaśniono, MSSF 16 nakazuje, żeby leasingobiorca co do zasady prezentował w swoim bilansie wszystkie umowy leasingowe, o ile przekraczają próg wartościowy 5000 USD oraz gdy okres leasingu przekracza 12 miesięcy. W związku z powyższym nie ma znaczenia, czego umowa leasingu dotyczy, o ile nie jest to wartość niematerialna o charakterze licencyjnym. Rozstrzygnięcia amerykańskiego ASC 842 przedstawiają się natomiast nieco inaczej. W przypadku leasingu samego gruntu, jeżeli umowa przewiduje transfer prawa własności lub zawiera opcję wykupu po atrakcyjnej cenie, to umowę należy zaklasyfikować jako leasing finansowy. Jeżeli natomiast nie przewidziano żadnej z powyższych opcji to – bez względu na ewentualne spełnienie innych opisanych wcześniej kryteriów dotyczących leasingu finansowego – umowa musi zostać zaklasyfikowana jako leasing operacyjny. Wyjaśnieniem takiego rozwiązania jest brak okresu ekonomicznej użyteczności gruntu, która sprawia, że umowa zawsze będzie miała charakter krótkoterminowy.

Jeżeli natomiast jedna umowa leasingu obejmowałaby zarówno grunt, jak i budynek oraz przewidywała opcję wykupu lub transferu prawa własności, to ASC 842 nakazuje rozdzielanie tych dwóch komponentów tak jakby zawarto dwie osobne umowy. Alokacja kwot do

²⁰ Porównaj opisane wcześniej cztery warunki klasyfikacji leasingu jako finansowy zgodnie z US GAAP.

²¹ Wzrost WIBOR jako „bazy” do liczenia odsetek przekłada się wówczas, podobnie jak w przypadku kredytu bankowego, na wzrost przyszłych rat, a co za tym idzie – wartości bieżącej zdyskontowanych pozostałych jeszcze rat leasingowych.

obu składowych powinna odbywać się na podstawie ich wartości godziwej. Uzasadnieniem takiego podejścia jest konieczność amortyzowania – w przeciwieństwie do gruntu – budynku przez okres jego ekonomicznej użyteczności, co w przeciwnym razie nie byłoby możliwe.

Gdy umowa leasingu obejmuje grunt i budynek, ale nie przewiduje transferu własności, należy porównać w pierwszej kolejności wartość gruntu do wartości całej nieruchomości²². W tym kontekście należy rozważyć dwa przypadki:

- 1) gdy wartość gruntu nie przekracza 25%, to uznaje się ten komponent za nieistotny i można rozliczać umowę jako jedną całość – grunt i budynek stanowią wspólną jednostkę rozliczeniową,
- 2) gdy wartość gruntu będzie wyższa niż 25%, to trzeba oba komponenty potraktować osobno dla celów księgowych, zgodnie z wcześniej zaprezentowanymi zasadami.

W tabeli 7 zaprezentowano najważniejsze różnice dotyczące analizowanego obszaru.

Tabela 7. Leasing – główne różnice między MSSF a US GAAP

Zagadnienie	MSSF	US GAAP
Podział na leasing operacyjny i finansowy (leasingobiorca)	Nie, wszystkie umowy traktowane tak samo	Tak
Uproszczenia związane z niską wartością umowy oraz okresem leasingu poniżej roku	Tak	Nie
Wyłączenie wartości niematerialnych z zakresu regulacji	Nie dotyczy, poza umowami licencyjnymi	Tak, wartości niematerialne poza zakresem leasingu
Korekta pozycji bilansowych w związku ze zmianą stóp procentowych	Tak	Nie
Leasing gruntu i budynków	Zasady ogólne	Osobne rozstrzygnięcia

Źródło: opracowanie własne.

2.8. Rezerwy i zobowiązania warunkowe

Kwestia ujmowania i wyceny rezerw jako „niepewnych” zobowiązań jest niezwykle istotna z perspektywy poprawnego zaprezentowania sytuacji finansowej jednostki, szczególnie w kontekście rzetelnej wyceny aktywów netto. Zarówno US GAAP, jak i MSSF wskazują na prawdopodobieństwo jako kluczowe kryterium identyfikacji takich pozycji. Ponadto oba źródła regulacji akcentują konieczność ujawniania w informacji dodatkowej szczegółów dotyczących transakcji, dla których prawdopodobieństwo uznano za więcej niż znikome.

Kluczową kwestią w tym kontekście jest klasyfikacja zdarzenia jako „prawdopodobne”. Zgodnie z MSSF oznacza to, że zdarzenie jest bardziej możliwe niż mniej – innymi słowy zwykło się ten zapis interpretować jako poziom przekraczający 50%. W US GAAP termin „prawdopodobny” oznacza natomiast przyszłe zdarzenie, które może wystąpić [ASC 450-

²² Będzie to więc łączna kwota gruntu i budynku.

20-25-2]. Różnica semantyczna jest dostrzegalna – przyjmuje się, że progiem granicznym w przypadku regulacji amerykańskich jest 75%. W regulacjach międzynarodowych ustanowiono więc niższy poziom ujmowania dla zobowiązań.

Wiele rezerw może mieć charakter długoterminowy, a termin realizacji wypływów środków pieniężnych odroczone w czasie; wtedy jeżeli kwota jest istotna, należy każdorazowo to uwzględnić. MSR 37 dotyczący rezerw nakazuje więc dyskontowanie tego typu pozycji – stosowana stopa ma być wartością przed opodatkowaniem. Powinna jednocześnie uwzględniać aktualną wartość pieniądza w czasie i ryzyko specyficzne dla analizowanego zobowiązania. W kolejnych okresach sprawozdawczych wzrost wartości rezerwy, będący skutkiem odwracania się naliczonego uprzednio dyskonta, klasyfikowany jest jako koszt odsetkowy. Według US GAAP scenariusze, gdy dyskonto byłoby wymagane, są co do zasady rzadsze. Rezerwy są dyskontowane tylko wtedy, gdy termin i kwota płatności są możliwe do ustalenia w wiarygodny sposób²³ lub zobowiązanie wyceniane jest do wartości godziwej. Ważną kwestią jest również to, że zgodnie z MSR 37 stosowana stopa dyskonta powinna na każdy dzień sprawozdawczy podlegać ponownej weryfikacji i ewentualnemu przeliczeniu. Takiej procedury nie przewidują natomiast rozstrzygnięcia amerykańskie.

Wiele rezerw dotyczy pozycji, które mają charakter masowy, czyli obejmują wiele identycznych transakcji. Przykładem może być rezerwa tworzona na naprawy gwarancyjne sprzedawanych produktów. Zgodnie z wytycznymi MSR 37 należy w takim przypadku, na cele wyceny bilansowej, wyznaczyć wartość oczekiwaną zobowiązania. Oznacza to zidentyfikowanie możliwych wyników, przypisanie do każdego ze scenariusza odpowiedniego prawdopodobieństwa oraz wyznaczenie sumy iloczynów dla obu powyższych. Nieco inaczej wygląda ta kwestia w przypadku US GAAP, które nakazują tworzenie rezerwy na jeden, uznany za najbardziej prawdopodobny, wynik w ramach analizowanych scenariuszy. Gdyby wszystkie scenariusze w zidentyfikowanym przedziale charakteryzowały się identycznym prawdopodobieństwem, to w przeciwieństwie do MSSF²⁴, należałoby wybrać dla celów wyceny bilansowej najmniejszą możliwą wartość. Podsumowując: kwota rozpoznanego zobowiązania może się istotnie różnić ze względu na kwantyfikację ryzyka.

Charakterystyczną kategorią rezerw zidentyfikowaną przez MSR 37, są rezerwy na kontakty rodzące obciążenia [MSR 37, par. 66]. W sytuacji identyfikacji kontraktu, który z powodu zmiany parametrów ekonomicznych²⁵ przestał być rentowny, standard nakazuje identyfikację takiej umowy jako spełniającej definicję zobowiązania, zgodnie z ramami wyznaczonymi przez Założenia Konceptyjne MSSF. Co ważne, wycena powinna być ustalona na poziomie najtańszej opcji „wyjścia” z umowy. Należy podkreślić, że ustalona w ten sposób kwota jest ujmowana od razu w całości i nie podlega rozliczaniu w czasie przez przykładowo pozostały

²³ Natura rezerwy wskazuje na to, że zarówno kwota, jak i termin są niepewne, tak więc wiarygodne ustalenie musi być elementem szacunku księgowego.

²⁴ W takim przypadku nadal należałoby sięgnąć po wartość oczekiwaną.

²⁵ Przykładowo, sztywno zdefiniowana cena jednostkowa sprzedaży produktu w sytuacji wzrostu ich kosztów produkcji.

okres trwania umowy [Gierusz, 2016, s. 238]. Ponadto wycena odbywa się w oderwaniu od rzeczywistych intencji jednostki raportującej²⁶. Ujmowanie tego typu rezerwy jest natomiast niedopuszczalne zgodnie z US GAAP, które nakazują w tym przypadku kierować się logiką rachunku wyników a nie bilansu i ujmować powstałe na kontrakcie straty, w miarę jak będą się materializować, w postaci ujemnych przepływów pieniężnych.

Odmienne podejście obu źródeł regulacji można zaobserwować także w przypadku rezerw na restrukturyzację. MSR 37 zezwala na ujmowanie tego typu rezerw jako zobowiązań o charakterze zwyczajowym, związanych ze wzbudzeniem oczekiwań u strony trzeciej w inny sposób niż prawnie wiążący kontrakt. Rezerwa jest prezentowana w całej kwocie w sprawozdaniu finansowym pod warunkiem, że szczegółowy plan restrukturyzacji został ogłoszony do publicznej wiadomości przed końcem danego okresu sprawozdawczego. Zakres prezentowanego zobowiązania obejmuje nakłady związane z wypłatami na rzecz zwalnianych pracowników, odszkodowania dla klientów z tytułu niedotrzymanych kontraktów oraz nakłady niezbędne na demontaż i likwidację zbędnego majątku trwałego. Według amerykańskiego ASC 420 natomiast samo ogłoszenie planu nie byłoby wystarczające, żeby ująć rezerwę w bilansie. Jest to możliwe dopiero wtedy, gdy zostaną podjęte takie kroki, które nie dają jednostce praktycznie możliwości wycofania się z planu. Następnie zarząd, po przyjęciu planu restrukturyzacji, zobligowany jest do analizy natury kosztów w celu prawidłowego odzwierciedlenia ich ujęcia w sprawozdaniu finansowym. Koszty zwolnień pracowniczych zostaną ujęte jednorazowo w całości (tak jak przewiduje MSR 37), pod warunkiem, że pracownicy zostaną natychmiast zwolnieni z obowiązku dalszego świadczenia pracy, lub będą ujmowane stopniowo w przypadku, gdyby pracowników obowiązywał okres wypowiedzenia. Innymi słowy, jeżeli jednostka oczekuje, że w przyszłości otrzyma korzyści ekonomiczne, to koszt w US GAAP ma być rozliczany w czasie. Podsumowując, można powiedzieć, że MSR 37 pozwala w wielu przypadkach na szybsze ujęcie nakładów restrukturyzacyjnych w sprawozdaniu finansowym.

Warto zwrócić jeszcze uwagę na wytyczną dotyczącą ujawnień. Gdy jednostka raportująca znajduje się w sporze prawnym ze stroną trzecią, MSR 37 zezwala na ograniczenie zakresu ujawnień – zarówno dla rezerwy, jak i zobowiązania warunkowego, jeżeli zawarcie takich informacji mogłyby niekorzystnie wpłynąć na sytuację spółki w postępowaniu sądowym. Możliwe jest wówczas ograniczenie się do załączenia wyjaśnień na temat toczącego się postępowania, które mają bardzo ogólny charakter. US GAAP nie przewidziały w tym kontekście żadnych ulg – jednostka powinna ujawnić wszystkie szczegóły przewidziane przez przepisy.

W tabeli 8 zaprezentowano najważniejsze różnice dotyczące analizowanego obszaru.

²⁶ Można wyobrazić sobie sytuację, w której jednostka wybiera droższą opcję związaną z wypełnieniem kontraktu zamiast go zrywać, w celu utrzymania dobrych relacji z kontrahentem.

Tabela 8. Rezerwy – główne różnice między MSSF a US GAAP

Zagadnienie	MSSF	US GAAP
Definicja pojęcia „prawdopodobne” w kontekście zobowiązania	Powyżej 50%	Powyżej 75%
Dyskonto rezerw długoterminowych	Zawsze	Tylko w określonych przypadkach
Szacowanie kwoty w warunkach niepewności dla transakcji o charakterze masowym	Oparte na wartości oczekiwanej	Oparte na najbardziej prawdopodobnym wyniku
Rezerwa na kontrakty rodzące obciążenia	Obligatoryjna	Zakazana
Rezerwa restrukturyzacyjna	Ujmowana w momencie ogłoszenia planu do publicznej wiadomości	Ujmowana, gdy jednostka nie ma możliwości wycofania się z planu
Ujawnienia dla rezerw w przypadku sporu prawnego	Możliwe odstąpienie, jeśli mogłoby to pogorszyć sytuację jednostki w postępowaniu	Brak zwolnień

Źródło: opracowanie własne.

3. Podsumowanie

Z powyższej analizy wynika, że mimo daleko posuniętej harmonizacji zasad rachunkowości pomiędzy MSSF a US GAAP w dalszym ciągu istnieją znaczące różnice w podejściu księgowym do wyceny i prezentacji wielu transakcji gospodarczych. Obejmują one właściwe wszystkie omówione kategorie bilansowe i dotyczą często podstawowych kwestii, takich jak: szczegółowość regulacji, ujednoczenie wymogów dla wszystkich podmiotów objętych danymi ramami sprawozdawczymi, oparcie na zasadzie memoriału kierowanego bilansem czy rachunkiem wyników, dezagregacja pojedynczych formalnie transakcji na ich elementy składowe, przeszacowanie aktywów do wartości godziwej, metodologia ustalania kwoty odpisu z tytułu utraty wartości majątku, odwracanie wcześniej ujętych odpisów utraty wartości.

Prześledzenie procesu harmonizacji oraz analiza wciąż istniejących różnic pozwala na kilka ważnych spostrzeżeń, umożliwiających wnioskowanie co do przyszłego rozwoju rachunkowości w skali globalnej.

Wygląda na to, że impuls z początku XXI w., którym było podpisanie Norwalk Agreement, stracił w znacznej mierze swoją dynamikę. IASB oraz FASB cały czas, rzecz jasna, ściśle ze sobą współpracują przy nowych projektach i inicjatywach, jednakże w większej mierze służy to temu, żeby nie powstawały nowe różnice pomiędzy obiema regulacjami niż usuwaniu już istniejących. Jeśli mowa o eliminacji różnic, to dzieje się to raczej przy okazji realizowanych aktualnie projektów – nie wydaje się natomiast być głównym priorytetem IASB oraz FASB. Wygląda więc na to, że całkowite ujednoczenie zasad rachunkowości nie jest procesem, który zakończy się w najbliższym dziesięcioleciu. Można odnieść wrażenie, że użytkownicy sprawozdań finansowych oswoili się z istnieniem dwóch zbiorów regulacji, które funkcjonują równolegle. Jednocześnie należy podkreślić, że choć przeanalizowane powyżej różni-

ce są bardzo istotne z perspektywy teorii rachunkowości finansowej, to dla użytkowników sprawozdań w wielu przypadkach mogą one mieć jedynie drugoplanowe znaczenie. Spotyka się głosy, że MSSF i US GAAP to „prawie to samo”, co z pewnością zdejmuje część presji z regulatorów, żeby dążyć do jak najszybszego dalszego zbliżenia.

Turbulencje w światowej gospodarce ostatnich piętnastu lat – przede wszystkim kryzys zapoczątkowany bankructwami w sektorze bankowym w 2008 r. oraz pandemia koronawirusa, której szczyt w wymiarze ekonomicznym przypadł na 2020 r., były paradoksalnie czynnikami, które nie przyczyniły się do zintensyfikowania prac nad harmonizacją międzynarodowej rachunkowości oraz tworzeniem nowych regulacji. Najlepszym dowodem niech będzie fakt, że w ciągu ostatnich 10 lat opublikowano jedynie cztery nowe standardy MSSF²⁷, z czego dwa można określić mianem branżowych, a więc posiadających stosunkowo wąskie spektrum oddziaływania. Czy można zatem powyższe interpretować w ten sposób, że standardy zbliżyły się do perfekcji i ich dalsze zmiany nie są już możliwe? Wydaje się, że nie. Zdaniem autora powody są dwa. Po pierwsze w zgodniej opinii wielu użytkowników sprawozdań finansowych regulacje księgowe są już w tej chwili zbyt rozbudowane i wymagające. Dalsze śrubowanie wymogów może więc odnosić skutek odwrotny do zamierzonego. Po drugie podmioty zmagające się z turbulencjami na rynkach, walcząc o zachowanie płynności finansowej oraz rentowności sprzedaży, nie są w stanie alokować dodatkowych zasobów na śledzenie i adaptację nowych wymagań sprawozdawczości finansowej. Podsumowując: możliwe, że w najbliższych latach obserwować będzie można tendencję do zachowywania większej stabilności rozstrzygnięć sprawozdawczości finansowej niż nałożenie większego nacisku na promowanie i zrozumienie już istniejących regulacji. Taki trend byłby czynnikiem hamującym dalsze zbliżenie MSSF i US GAAP.

Skoro szybka harmonizacja może okazać się niemożliwa, to kluczowe znaczenie może mieć kwestia prawnego uregulowania koegzystencji MSSF i US GAAP. W tym kontekście warto przypomnieć, że już od wielu lat podmioty europejskie, raportujące zgodnie z MSSF, mogą raportować swoje dane na giełdę w USA bez konieczności przekształcania do tamtejszych przepisów. Na ten moment analogicznie rozwiązanie w drugą stronę, a więc raportowanie w Unii Europejskiej zgodnie z US GAAP, nie jest możliwe. Być może jest to perspektywa na kolejne lata.

W artykule udało się zweryfikować postawioną na wstępie hipotezę badawczą, która zakładała, że pomimo ujednolicenia wielu rozstrzygnięć droga do całkowitej uniformizacji zasad sprawozdawczości finansowej okazuje się być ciągle daleka. Wiele wskazuje na to, że w skali globalnej użytkownicy muszą przyzwyczaić się do przynajmniej kolejnej dekady dwóch ram sprawozdawczości finansowej. Takie rozwiązanie przy wielu negatywnych konsekwencjach, takich jak choćby ograniczenia w dostępie do finansowania na rynkach globalnych, ma jednak pozytywy – MSSF i US GAAP mogą stanowić dla siebie nawzajem źródło inspiracji w poszukiwaniu najlepszych jakościowo rozwiązań księgowych.

²⁷ Wydano również zaledwie trzy nowe interpretacje IFRIC.

Bibliografia

1. ASC 270 Interim Reporting.
2. ASC 330 Inventory.
3. ASC 350 Intangibles – Goodwill and Other.
4. ASC 360 Property, Plant, and Equipment.
5. ASC 450 Contingencies.
6. ASC 450–20 Contingencies – Loss Contingencies.
7. ASC 820 Fair value measurement.
8. ASC 835–20 Interest – Capitalization of Interest.
9. ASC 840 Leases.
10. Barden P., Poole V., Hall N., Rigelsford K., Spooner A. [2009], *iGAAP*, LexisNexis, UK.
11. Błażyńska J., Hońko S., Rówińska-Kral M., Gierusz M. [2021], *Wybrane aspekty sprawozdawczości finansowej w czasach pandemii i kryzysu gospodarczego*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk.
12. Bonham M., Curtis M. [2005], *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej w interpretacjach i przykładach*, LexisNexis, Warszawa.
13. Flood J.M. [2016], *Wiley GAAP*, Wiley, Somerset.
14. Gierusz A., Gierusz M. [2019], *Konsolidacja sprawozdań finansowych według MSSF*, ODDK, Gdańsk.
15. Gierusz J. [2017], *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej w teorii i praktyce*, ODDK, Gdańsk.
16. Gierusz M. [2016], *Prospektywne ukierunkowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej*, „Zarządzanie i Finanse”, 14.
17. Gierusz M. [2020], *Ujęcie i wycena nabytej wartości firmy w kontekście użyteczności sprawozdania finansowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
18. Helin A. [2003], *Skonsolidowane sprawozdania finansowe*, ODDK, Gdańsk.
19. Jeffers A., Mengyu W., Sidney A. [2010], *The Switch from U.S. GAAP to IFRS*, Proceedings of the Northeast Business & Economics Association.
20. Koszowski M. [2009], *Anglosaska doktryna precedensu. Porównanie z polską praktyką orzecznictwem*, Wydawnictwo CM, Warszawa.
21. MSR 1 Prezentacja sprawozdań finansowych, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego.
22. MSR 2 Zapasy, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego.
23. MSR 7 Rachunek przepływów pieniężnych, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego.

24. MSR 10 Zdarzenia następujące po dniu bilansowym, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego.
25. MSR 16 Rzeczowe aktywa trwałe, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego.
26. MSR 23 Koszty finansowania zewnętrznego, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego.
27. MSR 34 Śródroczna sprawozdawczość finansowa, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego.
28. MSR 36 Utrata wartości aktywów, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego.
29. MSR 37 Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego.
30. MSR 38 Wartości niematerialne, Rozporządzenie Komisji (WE) NR 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego.
31. MSR 40 Nieruchomości inwestycyjne, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego.
32. MSSF 5 Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego.
33. MSSF 13 Ustalanie wartości godziwej, Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1255/2012 z dnia 11 grudnia 2012 r.
34. MSSF 16 Leasing, Rozporządzenie Komisji (UE) 2017/1986 z dnia 31 października 2017 r.
35. Patterson R. [2008], *Kompendium terminów z zakresu rachunkowości po polsku i angielsku*, Polska Akademia Rachunkowości, Warszawa.
36. Świdarska G. [2017], *Controlling kosztów i rachunkowość zarządcza*, Difin, Warszawa.
37. Turyna J. [2003], *Standardy rachunkowości MSR-US GAAP – polskie ustawodawstwo*, Difin, Warszawa.
38. Tysiac K. [2013], *New Mechanisms Eyed by FASB, IASB in Long March Towards Global Comparability*, journalofaccountancy.com
39. Zyznarska-Dworczak B., Mamic I., Mokošova D. [2020], *Accounting Systems in Croatia, Poland and Slovakia – a Comparative Study*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 109.

Comparative analysis of key IFRS and US GAAP regulations

Summary

The article is dedicated to a comparative analysis of the two main sources of financial reporting regulation, which are the IFRS and US GAAP. For more than twenty years the process of globalization, i.e., the convergence of these traditionally different sets of regulations, has been an important trend in accounting at the global level. Despite the unification of many provisions, the road to complete uniformity of financial reporting guidelines still turns out to be long. The article consists of three parts. The first part is an introduction, in which the issue and history of the harmonization process are outlined. In the second part, the most important areas of differences are analyzed. The scope of the study includes both the presentation of financial statements and key balance sheet items: inventories, property, plant and equipment, investment property, intangible assets, impairment of assets, leases, provisions and contingent liabilities.

The last, third part is a summary of the analyzed differences and an attempt to forecast the further development to the harmonization process of financial reporting at the global level.

Keywords: IFRS, US GAAP, harmonization, financial reporting
