
Robert Patterson

Kompendium terminów z zakresu rachunkowości po polsku i angielsku

Compendium of Accounting in Polish & English



Robert Patterson

Kompendium terminów
z zakresu rachunkowości
po polsku i angielsku

Compendium of Accounting
in Polish & English

Tłumaczenie / Translation
Ewa Kieres

Opracowanie typograficzne / Typesetting
Wojciech Stukonis

Rysunki / Cartoons
Piotr Ziółkowski

Projekt graficzny okładki / Cover design
Janusz Fajto

Fotografia na okładce / Photo on the cover
CORBIS

Przygotowanie pliku PDF do wydania elektronicznego / PDF file preparation for this edition
Stämpfli Polska Sp. z o.o.

© Copyright by Robert Patterson

© Copyright for this edition by Ministerstwo Finansów by arrangement with the Swiss-Polish Cooperation Program – Financial Reporting Technical Assistance Program (FRTAP)

Warszawa 2015

Kompendium terminów z zakresu rachunkowości po polsku i angielsku zostaje udostępnione w serwisie Ministerstwa Finansów na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 3.0 Polska (CC BY-SA 3.0). Licencja pozwala, m.in., na kopiowanie (drukowanie), zmienianie, remiksowanie, rozprowadzanie, przedstawianie i wykonywanie utworu jedynie w celach niekomercyjnych. Pełny tekst licencji – w brzmieniu, w jakim jest ona wiążąca dla osób korzystających z niniejszej publikacji – znajduje się pod adresem: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/pl/legalcode>

The electronic publication of *Kompendium of Accounting in Polish and English* is financed by a grant from Switzerland through the Swiss Contribution to the Enlarged European Union / Elektroniczna publikacja *Kompendium terminów z zakresu rachunkowości po polsku i angielsku* została sfinansowana przez Szwajcarię w ramach szwajcarskiego programu współpracy z nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej

Project implementing entity / Instytucja implementująca projekt: The World Bank Centre for Financial Reporting Reform

Projekt: Financial Reporting Technical Assistance Program – Institutional and Regulatory Capacity Building for Corporate Sector Financial Reporting and Auditing at the National Level financed under The Swiss-Polish Cooperation Program / Program Pomocy Technicznej w Zakresie Sprawozdawczości Finansowej – Budowa Zdolności Instytucjonalnych i Prawnych na Poziomie Krajowym w Zakresie Sprawozdawczości Finansowej i Audytu w Sektorze Prywatnym



Jak korzystać z Kompendium

Publikacja elektroniczna *Kompendium terminów z zakresu rachunkowości po polsku i angielsku / Compendium of Accounting in Polish and English* składa się z dwóch części, polskiej i angielskiej. Każda z nich zawiera hasła w układzie alfabetycznym oraz, na końcu, ich indeks.

Każde hasło w języku polskim jest przetłumaczone na język angielski (podstawą do ich sporządzenia były hasła przygotowane w języku angielskim przez Autora). Przy hasle polskim od razu pojawia się jego odpowiednik w języku angielskim i podobnie w części angielskiej przy hasle angielskim znajduje się jego tłumaczenie na język polski.

Hasła w obu częściach językowych są interaktywne, tj. na przykład najeżdżając kursorem w części polskiej na tytuł hasła przetłumaczony na język angielski od razu przenosimy się do jego tłumaczenia w części angielskiej *Kompendium*.

Aktywa dostępne do sprzedaży • Available-for-Sale Assets • Kategoria aktywów – zazwyczaj aktywów finansowych – które są dostępne do sprzedaży po „odpowiedniej” cenie. W międzyczasie właściciel wykazuje je w bilansie w wartości godziwej, a niezrealizowane zyski lub straty powstające w każdym okresie obrotowym odnotowywane są na koncie kapitału rezerwowego. Sama kategoria aktywów dostępnych do sprzedaży jest niejednoznaczna. Każdy składnik aktywów można przecież sprzedać, jeżeli znajdzie się nabywca oferujący atrakcyjną cenę. Aktywa dostępne do sprzedaży są więc raczej odzwierciedleniem zadeklarowanych intencji właściciela. Patrz *inwestycje dostępne do sprzedaży i aktywa do zbycia*.

Available-for-Sale Assets • Aktywa dostępne do sprzedaży • A category of asset – typically a financial asset – that would be sold for the “right” price. However, in the meantime, the owner is willing and able to hold the asset at its fair value carrying value with unrealised gains or losses arising in each period flowing through a capital reserve. There is admittedly some ambiguity in the classification. Arguably, an opportunistic owner would sell any asset if offered a sufficiently attractive price. Available for sale assets are based in the owner’s declared intention. Compare to *available-for-sale investments* and contrast to *assets to be disposed*.

Indeksy haseł (pojęć) znajdujące się na końcu każdej części językowej *Kompendium* są również interaktywne. Znajdując dane hasło (pojęcie) w indeksie i najeżdżając na nie kursorem, od razu jesteśmy przenoszni do treści hasła (pojęcia) w *Kompendium* w odpowiedniej części językowej.

Aktywa długoterminowe 10
Aktywa do zbycia 11
Aktywa dostępne do sprzedaży 11
Aktywa finansowe w rachunku rozliczanie
w rachunku 11
Aktywa nieobrotowe przeznaczone
do sprzedaży 13



Aktywa dostępne do sprzedaży * Available-for-Sale Assets * Kategoria aktywów – zazwyczaj aktywów finansowych – które są do sprzedaży po „odpowiedniej” cenie. W międzyczasie właściciel wykazuje je w bilansie po wartości godziwej, a niezrealizowane zyski lub straty powstające w każdym okresie obrotowym odnotowywane są na koncie kapitału rezerwowego. Sama kategoria aktywów dostępnych do sprzedaży jest niejednoznaczna. Każdy składnik aktywów można przecież sprzedać, jeżeli znajdzie się nabywca oferujący atrakcyjną cenę. Aktywa dostępne do sprzedaży są więc raczej odzwierciedleniem zadeklarowanych intencji właściciela. Patrz *inwestycje dostępne do sprzedaży* i *aktywa do zbycia*.

Niniejsze *Kompendium* stanowi jedną z trzech publikacji udostępnianych Czytelnikowi w formie elektronicznego pliku PDF z interaktywną funkcjonalnością obejmujących rachunkowość, finanse i bankowość. Wcześniej wszystkie trzy publikacje były wydane w różnych latach przez różnych wydawców w wersji drukowanej. W hasłach niektóre kluczowe słowa i pojęcia posiadają odsyłacze (zapisane kursywą, bez funkcjonalności interaktywnej) do innych haseł znajdujących się albo w niniejszym *Kompendium*, albo w dwóch pozostałych.

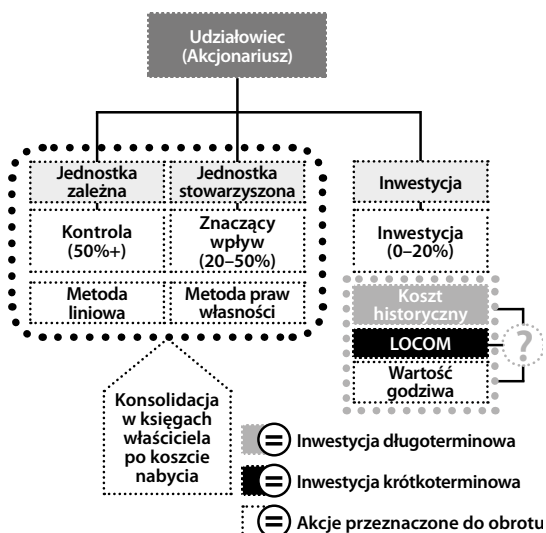
Kompendium terminów
z zakresu rachunkowości
po polsku

A

ACCA ► Stowarzyszenie Dyplomowanych Biegłych Rewidentów.

Akcje i udziały w innych jednostkach, rozliczanie w rachunkowości • Share Ownership, Accounting for • Ujmowanie inwestycji w innych jednostkach uzależnione jest od rodzaju i zakresu posiadanego w ich kapitale udziału. Jeżeli udział ten jest znaczny, spółka będąca przedmiotem inwestycji jest *konsolidowana* w bilansie właściciela zgodnie z logiką, że właściciel posiada wówczas albo bezpośrednią kontrolę, albo znaczący udział mniejszościowy pozwalający na aktywne uczestnictwo w zarządzaniu.

Akcje i udziały
w innych
jednostkach,
rozliczanie



Jeżeli jednostka dominująca posiada *kontrolę* nad jednostką *zależną*, konsolidacji dokonuje się metodą „pozycja po pozycji”, w celu lepszego odzwierciedlenia ekonomicznej istoty takiego połączenia. Jeżeli przedmiot inwestycji ma status *jednostki stowarzyszonej* (co ma miejsce typowo w przypadku posiadania 20–50% udziałów), konsolidacji dokonuje się *metodą praw własności*. Posiadanie udziału poniżej 20% oznacza, że inwestor nie bierze aktywnego udziału w zarządzaniu. Tradycyjnie w takim przypadku posiadane przez niego udziały/akcje wykazywane były albo po koszcie historycznym (w przypadku inwestycji długoterminowych), albo po *koszcie nie przekraczającym wartości rynkowej* (w przypadku inwestycji krótkoterminowych). Międzynarodowe standardy rachunkowości opowiadają się obecnie za wykazywaniem takich inwestycji w *wartości godziwej*. Patrz również *nabycie przedsiębiorstwa, rozliczanie w rachunkowości*.

Akcje własne • Treasury Shares (USA) • Own Shares (UK) • Akcje zwykle spółki akcyjnej wchodzące w skład kapitału zakładowego (statutowego), lecz nie będące w obiegu (tj. w posiadaniu zewnętrznych inwestorów). Istnienie tego rodzaju akcji może być uzasadnione dwoma powodami:

1. Jednostka celowo zatwierdza większy kapitał zakładowy niż jest to w danym momencie potrzebne – aby w przyszłości uniknąć czasochłonnych formalności związanych z uzyskaniem zgody *akcjonariuszy* na emisję nowych akcji.
2. W przypadku, gdy przedsiębiorstwo skupuje własne akcje w otwartym obrocie *gieldowym* (by np. spożytkować nadmiar środków pieniężnych przy braku korzystniejszych inwestycji, lub w ramach próby zwiększenia ceny akcji na giełdzie), odkupione akcje zostają wycofane z obrotu i złożone w „skarbcu”.

Akcje własne niosą ze sobą potencjalne niebezpieczeństwo rozcieńczenia własności dotychczasowych akcjonariuszy w przypadku ich ponownej emisji.

Akcje wyemitowane/subskrybowane • Issued Capital Stock/Subscribed Shares • Akcje, które spółka akcyjna sprzedała inwestorom. Zgromadzony w wyniku takiej sprzedaży kapitał wykazywany jest w *bilansie* jako suma *wartości nominalnej* akcji i nadwyżki ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej. Akcjonariusze są zbiorowym właścicielem *wartości netto (kapitału)* przedsiębiorstwa i przysługuje im prawo do *dywidendy*. Ilość wyemitowanych akcji jest istotna przy obliczaniu *zysku na jedną akcję*, a także przy ocenie ich wartości w oparciu o giełdowy *wskaźnik cena/zysk*. Łączną ilość akcji pozostających w rękach inwestorów określa się jako *akcje w obiegu*. Przedsiębiorstwo może podwyższyć swój kapitał w drodze emisji nowych akcji, co jednak prowadzi do *rozcieńczenia kapitału*. Liczba wyemitowanych akcji może również ulec zmniejszeniu, jeżeli przedsiębiorstwo wykupi je z rynku i umorzy. Porównaj z *kapitałem zatwierdzonym*.

Aktualizacja wyceny aktywów trwałych • Revaluation (of Fixed Assets) • Stosowana w *rachunkowości* metoda, odbiegająca od *zasady kosztu historycznego*, która ma na celu wykazanie przyrostu wartości *środków trwałych* – szczególnie nieruchomości. Przyrost taki może być rezultatem utrzymującej się przez dłuższy czas inflacji lub *zysków kapitałowych* wynikających ze wzrostu wartości rynkowej aktywów. *Niezrealizowany zysk*

z tego tytułu jest przenoszony do pozycji „kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny”, co sygnalizuje, że wzrost *wartości netto* aktywów trwałych nie wynika z normalnej działalności operacyjnej. Aktualizacja wyceny aktywów trwałych jest sytuacją odwrotną w stosunku do *utrąty wartości przez aktywa*. Choć bywa ona uzasadniona (a czasem wymagana przez *standardy rachunkowości*) w warunkach inflacji, może stanowić jeden ze sposobów zniekształcania obrazu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa (patrz *upiększanie wyników*). *Biegli rewidenci* wymagają więc korzystania z uznanych metod wyceny dokonywanych przez niezależnych rzeczoznawców majątkowych i wyszczególniania ich w *informacji dodatkowej*. Patrz również *rachunkowość oparta na wartości godziwej i wartość odtworzenia*.

Aktuarialne zyski/straty (przy wycenie zobowiązań z tytułu świadczeń emerytalnych) • Actuarial Gains/Losses (Pension Plans) •

Niezrealizowane zyski/straty powstające w wartości zobowiązań emerytalnych w wyniku: 1) zmian w dotyczących przyszłości *założeniach aktuarialnych*, i/lub 2) korekt odzwierciedlających przeszłe doświadczenia (wynikające ze zmian w spodziewanej rotacji pracowników, inflacji itp.). Źródłosłów: z łacińskiego „actuarium” – ‘księgowy’ i „actus” – ‘zdarzenie’; obecne znaczenie z XIX wieku. Zobacz także *dochód z emerytury*.

Aktywa (w rachunkowości) • Assets (Accounting) • Figuruje w *bilansie* przedsiębiorstwa środki posiadające *wartość ekonomiczną*. Termin aktywa spokrewniony jest z francuskim słowem „assez” oznaczającym ‘dosyc’ (w znaczeniu „wystarczająco”). Choć idea zasobów ekonomicznych przedsiębiorstwa jest sama w sobie zrozumiała, definicja aktywów w ujęciu księgowym jest nieco bardziej skomplikowana. *Zasada kosztu historycznego* narzuca nam trzy zasadnicze kryteria:

- ◆ Aktywa mają zapewniać przedsiębiorstwu przyszłe korzyści ekonomiczne
- ◆ Aktywa muszą być własnością przedsiębiorstwa lub znajdować się pod jego kontrolą
- ◆ Posiadanie aktywów musi być wynikiem dokonanej transakcji lub zdarzenia gospodarczego.

Patrząc na powyższe kryteria możemy zauważyć, że ograniczają one możliwości uznania niektórych zasobów ekonomicznych za aktywa księgowe. Idea „przyszłych korzyści ekonomicznych” często wymaga subiektywnego osądu dotyczącego przyszłości. Warunek prawnego posiadania oznacza, że wiele rzeczy wartościowych dla przedsiębiorstwa – jak reputacja, czy pracownicy – nie może zostać uznanych za aktywa. Również warunek nabycia w wyniku określonego zdarzenia gospodarczego uniemożliwia uznanie pewnych aktywów, jak np. wewnętrznie wypracowana wartość firmy. Aktywa podzielić można na dwie podstawowe kategorie:

1. *aktywa obrotowe*, takie jak *zapasy* i *należności*, które w wyniku *konwersji aktywów* lub *cyklu operacyjnego* zamieniają się w środki pieniężne w ciągu jednego roku;
2. *aktywa trwałe*, które – dostarczając zdolności produkcyjnych lub umożliwiając świadczenie usług – są źródłem gotówki w długim (przekraczającym rok) okresie, ponieważ dzięki nim funkcjonuje proces *sprzedaży*. Aktywa trwałe dzielą się na *rzeczowe aktywa trwałe* oraz *wartości niematerialne i prawne*.

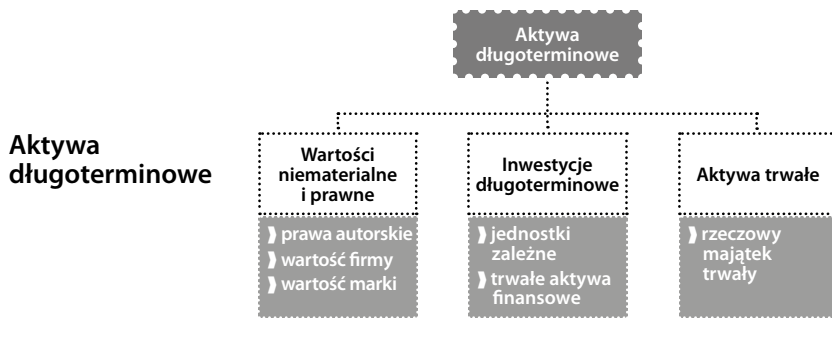
Chociaż samo istnienie aktywów może być dyskusyjne (np. „czy zapasy są nadal w magazynie?” lub „czy istnieje *bezsportny tytuł* własności do nieruchomości?”), znacznie bardziej istotna jest kwestia wartości majątku. Ponieważ wartość – jak uroda – jest kwestią subiektywnej oceny, istnieją rozmaite miary wartości majątku:

- ◆ *wartość księgową netto* (czyli *koszt historyczny* pomniejszony o umorzenie) w przypadku przedsiębiorstwa o zapewnionej *kontynuacji działalności*;
- ◆ *wartość bieżąca netto*, obliczana na podstawie zdyskontowanych przyszłych przepływów pieniężnych, czyli wartości ekonomicznej;
- ◆ *wartość odtworzeniowa*, czyli aktualny koszt nabycia danego składnika majątku (przydatna w warunkach inflacyjnych);
- ◆ *wartość rynkowa* wynikająca ze sprzedaży na warunkach rynkowych;
- ◆ *wartość sprzedaży netto* (wartość likwidacyjna), przyjmowana w przypadku przymusowej likwidacji przedsiębiorstwa, które jest niezdolne do kontynuacji działalności.



Wycena aktywów jest w znacznej mierze uzależniona od podejścia przyjętego przez danego *użytkownika*. Inwestorzy zainteresowani są każdą rzeczą mogącą przynieść przyszłe korzyści ekonomiczne. Z kolei banki – które przede wszystkim interesuje spłata *kredytu* – zazwyczaj dokonują wyceny na podstawie przyszłych wpływów środków pieniężnych lub (w przypadkach pesymistycznych) na podstawie wartości sprzedaży netto ustanowionego *zabezpieczenia*.

Aktywa długoterminowe • Long Lived/Term Assets • Bardzo szeroka kategoria, obejmująca wszelkie *aktywa bilansowe* o długim okresie użytkowania. Należą do niej *środki trwałe*, takie jak *rzeczowe aktywa trwałe*, *finansowe aktywa trwałe* oraz *wartości niematerialne i prawne*.

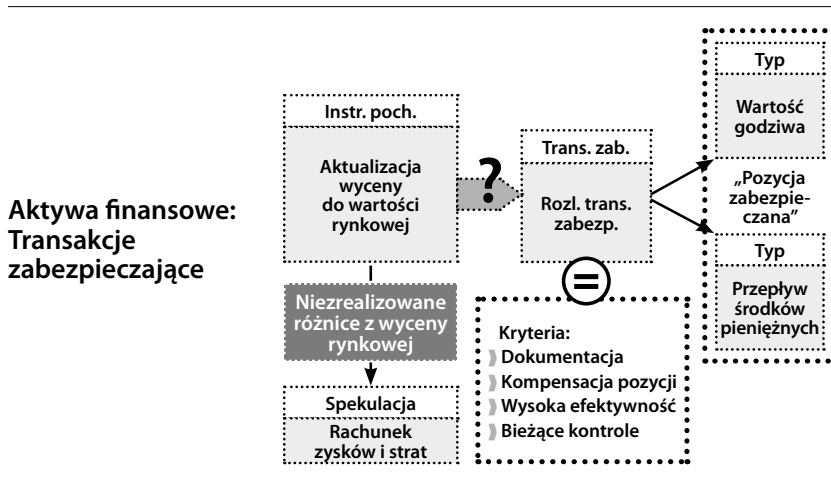


Aktywa do zbycia • Assets to be Disposed • Kategoria bilansowa aktywów, które właściciel postanowił przy najbliższej okazji sprzedać po wartości likwidacyjnej. Aktywa takie nie mają już wartości użytkowej; natomiast ich *wartość bilansowa* staje się *wartością sprzedaży netto* (tzn. rynkową ceną sprzedaży pomniejszoną o koszty zbycia). Zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny, wszelkie *niezrealizowane straty* z tytułu *utrąty wartości aktywów* są ujmowane natychmiast jako koszt w rachunku wyników. (Z kolei ujęcie spodziewanych zysków, tj. wpływów przekraczających wartość księgową netto, musi czekać do faktycznej sprzedaży.). Aktywa do zbycia są często nieekonomiczne i stanowią obciążenie dla firmy. Naturalną decyzją jest więc pozbycie się ich, niezależnie od ceny – co jest powszechną taktiką w przypadku *restrukturyzacji*. Zobacz także *szybka sprzedaż* i *aktywa dostępne do sprzedaży*.

Aktywa dostępne do sprzedaży • Available-for-Sale Assets • Kategoria aktywów – zazwyczaj *aktywów finansowych* – które są do sprzedaży po „odpowiedniej” cenie. W międzyczasie właściciel wykazuje je w bilansie po *wartości godziwej*, a *niezrealizowane zyski lub straty* powstające w każdym okresie obrotowym odnotowywane są na koncie *kapitału rezerwowego*. Sama kategoria aktywów dostępnych do sprzedaży jest niejednoznaczna. Każdy składnik aktywów można przecież sprzedać, jeżeli znajdzie się nabywca oferujący atrakcyjną cenę. Aktywa dostępne do sprzedaży są więc raczej odzwierciedleniem zadeklarowanych intencji właściciela. Patrz *inwestycje dostępne do sprzedaży* i *aktywa do zbycia*.

Aktywa finansowe, rozliczanie w rachunkowości • Financial Assets, Accounting For • Składnik aktywów finansowych to dowolny instrument (np. pożyczka, akcja lub instrument pochodny), który pochodzi z instytucji finansowej lub rynku kapitałowego. Tradycyjnie, standardy rachunkowości wprowadzały rozróżnienie na aktywa finansowe przeznaczone do obrotu i utrzymywane do terminu zapadalności. Te pierwsze były wyceniane w wartości rynkowej, podczas gdy te drugie w cenie zakupu nie przekraczającej wartości zaktualizowanej (po *utracie wartości*). Coraz szersze zastosowanie instrumentów *pochodnych* (określonego rodzaju aktywów finansowych) dało podstawy do zastrzeżeń, ponieważ wartość księgową kontraktów mogła ukrywać ogromne niezrealizowane straty. Po kilku niepokojących *skandalach księgowych*,

organy regulacyjne zaczęły skłaniać się ku bardziej ostrożnym standardom rachunkowości. W związku z tym, od 2005 międzynarodowe standardy rachunkowości wymagają, by wszystkie aktywa finansowe wyceniane były do *wartości rynkowej* bez względu na uzasadnienie ich posiadania. Niezrealizowane zyski i straty są następnie wykazywane w rachunku zysków i strat lub, jeśli składnik aktywów finansowych stanowi element faktycznej transakcji zabezpieczającej, zyski/straty ujmuje się bezpośrednio w kapitale własnym. W ten sposób instrumenty pochodne utraciły swój potencjał do nieprzyjemnego „zaskakiwania” użytkowników sprawozdań finansowych. Takie ujęcie księgowe budzi jednak kontrowersje. Ponieważ niezrealizowane zyski lub straty ujmuje się mimo zachowania instrumentu finansowego do terminu zapadalności (gdy następuje ostateczna eliminacja wszystkich zysków lub strat), powstaje nieistniejąca wcześniej niestabilność. Niezrealizowane zyski lub straty – przynajmniej w przypadku zabezpieczeń – ukryte zostaną w kapitale własnym (a nie wpłyną na zysk). Poza tym pozostaje inna kontrowersja dotycząca przedsiębiorstw takich jak banki, które posiadają istotne kwoty aktywów finansowych w formie instrumentów pochodnych zabezpieczających pozycje bilansowe wykazywane po koszcie historycznym. Podczas gdy zakwalifikowanie do ujęcia jako zabezpieczenie umożliwi ukrycie zmienności bezpośrednio w kapitale własnym, akcjonariusze i organy regulacyjne (patrz *adekwatność kapitałowa*) wciąż mają podstawy do niepokoju. Jednym z rozwiązań tej sytuacji byłoby wykazywanie wszystkich pozycji w wartości rynkowej (patrz *rachunkowość oparta na wartości godziwej*). Inwestorzy mogą jednak wykazywać niechętnie nastawienie do tego rozwiązania ze względu na nieuniknioną niemiarodajność szacunków wartości godziwych wielu aktywów i zobowiązań instytucji finansowych. Dla takich przedsiębiorstw, MSSF można uznać za „półrodek” dający mniej atrakcyjne rezultaty.



Aktywa finansowe: wpływ wyceny do wartości godziwej
Zmiana w stosunku do wartości rzeczywistej [%]

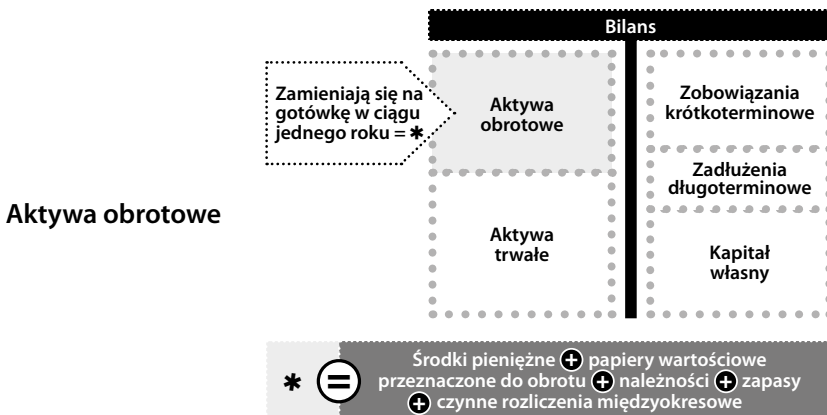
Szacunkowy wpływ MSR 32/39 na wyniki roku 2003 wybranych banków europejskich

	Kapitał własny	Zysk netto
ABN-Ambro	14	0
Barclays	4	-34
BBVA	12	-7
HSBC	3	-18
ING	28	4
Lloyds TSB	1	4
Royal Bank of Scotland	1	7

Źródło: Morgan Stanley, „The Economist”, 21 października 2004

Aktywa nieobrotowe przeznaczone do sprzedaży • Non-current Assets Held for Sale • Oddzielna kategoria *bilansowa* obejmująca *aktywa trwałe*, które spółka zamierza zbyć w drodze sprzedaży na rzecz strony trzeciej. Aktywa te powinny być wykazywane albo w *wartości księgowej netto* opartej na koszcie historycznym, albo w *wartości godziwej* (tj. spodziewanej cenie sprzedaży), w zależności która z tych wartości jest niższa, minus koszty dokonania sprzedaży.

Aktywa obrotowe • Current Assets • Aktywa płynne, które w ciągu jednego roku zamienią się w *środki pieniężne*. Obejmują one środki pieniężne, *papiery wartościowe* (przeznaczone do obrotu)*, należności, zapasy i czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów. Patrz również *zobowiązania krótkoterminowe*, wskaźnik płynności I, *cykl operacyjny* i *kapitał obrotowy*.



Aktywa trwałe • Fixed Assets • *Bilansowa* kategoria *aktywów* będących relatywnie trwałymi składnikami majątku przedsiębiorstwa. Aby zakwalifikować się do tej

* Chodzi o papiery wartościowe, które są dostępne do sprzedaży w krótkim okresie – jednego roku.

kategorii, aktywa muszą pozostawać w przedsiębiorstwie przez ponad rok – w odróżnieniu od *aktywów obrotowych* (czyli składników *kapitału obrotowego*), będących w obrocie w ramach *cyklu operacyjnego*. Aktywa trwałe przedstawiają dla przedsiębiorstwa wartość użytkową w dłuższym okresie, ponieważ dostarczają mocy produkcyjnych lub zdolności do świadczenia usług. Można wśród nich wyróżnić dalsze podkategorie: rzeczowe aktywa trwałe, *wartości niematerialne i prawne*, oraz *finansowe aktywa trwałe*.

Rzeczowe aktywa trwałe:

- ◆ urządzenia produkcyjne
- ◆ sprzęt komputerowy
- ◆ środki transportu
- ◆ budynki i inne nieruchomości
- ◆ *nieruchomości, urządzenia i wyposażenie techniczne (property, plant and equipment – nazwa stosowana w USA)*
- ◆ prawa własności do zasobów naturalnych.

Zmniejszanie się wartości rzeczowych aktywów trwałych, wynikające ze stopniowego zużycia w eksploatacji, wykazywane jest jako *koszt* w postaci *amortyzacji* (lub jako koszt wyczerpywania się zasobów – w przypadku zasobów naturalnych). Rzeczowe aktywa trwałe mogą zawierać w sobie także pewne wartości niematerialne – za przykład mogą tu posłużyć *skapitalizowane odsetki*, lub rozliczane w *rachunku kosztów pełnych* potencjalne złoża zasobów naturalnych, które po zbadaniu okazały się puste.

Wartości niematerialne i prawne:

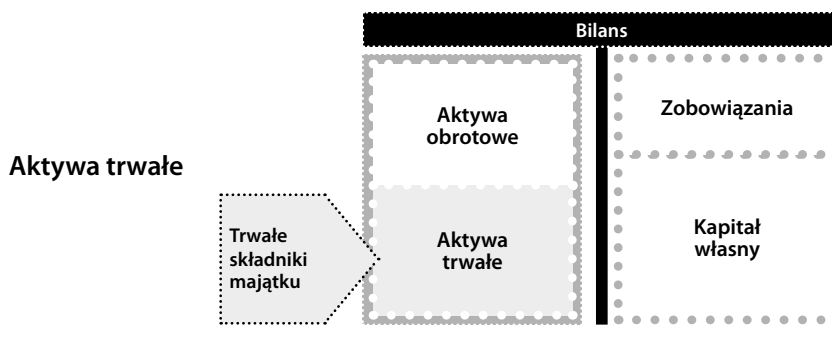
- ◆ oprogramowanie komputerowe
- ◆ rozliczane w czasie koszty rozpoczęcia lub rozszerzenia działalności – o ile zezwalają na to obowiązujące standardy rachunkowości
- ◆ kwalifikujące się koszty prac rozwojowych
- ◆ nabyte licencje, marki, patenty i prawa autorskie
- ◆ *wartość firmy*.

Według większości standardów rachunkowości, wartości niematerialne i prawne wytworzone przez przedsiębiorstwo (w odróżnieniu od nabytych w transakcjach rynkowych) muszą spełnić określone wymogi, aby można je było aktywować w bilansie. Przykładowo, nie wszystkie koszty prac badawczych i rozwojowych uznaje się za posiadające trwałą wartość (patrz MSR 38). Zmniejszającą się wartość wartości niematerialnych i prawnych odzwierciedla się przede wszystkim przy pomocy *amortyzacji*. Choć okres amortyzacji jest tu trudniejszy do określenia niż w przypadku aktywów rzeczowych, większość standardów rachunkowości zakłada, że wartości niematerialne i prawne będą wykorzystywane przez czas ograniczony.

Inwestycje długoterminowe:

- ◆ akcje/udziały w *jednostkach zależnych*
- ◆ udziały we wspólnych przedsięwzięciach.

Ta kategoria aktywów trwałych obejmuje zwykle udziały w kapitale własnym innych jednostek, rozliczane metodą praw własności lub metodą kosztową (z wyjątkiem udziałów przeznaczonych do obrotu lub odsprzedaży – patrz MSR 39 oraz FAS 133 i 115). Ponieważ aktywa trwałe nie są przeznaczone na sprzedaż, ich *wartość godziwa* nie jest szczególnie istotna. Zgodnie z zasadą *kosztu historycznego*, dopóki *kontynuacja działalności* pozostaje niezagrażona, aktywa trwałe figurują w księgach według *wartości księgowej netto*. W innych przypadkach, aktywa trwałe wyceniane są według *wartości sprzedaży netto* lub *wartości likwidacyjnej*, zazwyczaj ze znacznym dyskontem w przypadku aktywów o specjalistycznym przeznaczeniu. Obecnie obserwuje się ogólny trend do wyceny aktywów trwałych według wartości godziwej, szczególnie jeżeli ich wartość godziwa wzrosła w sposób istotny i trwały. Przykładowo, MSR 40 (wprowadzony w życie 1 stycznia 2001) zezwala na wykazywanie nieruchomości przeznaczonych do osiągnięcia zysków z tytułu wzrostu wartości lub dzierżawy według wartości godziwej lub kosztu (w tym ostatnim przypadku, wartość godziwą należy ujawnić w *informacji dodatkowej*).



Aktywa warunkowe • Contingent Assets • Potencjalne składniki aktywów mogące wyniknąć ze zrealizowanych transakcji gospodarczych, pod warunkiem spełnienia określonych przesłanek nie będących w pełni pod kontrolą spółki. Przykładem może być umowa sprzedaży przedsiębiorstwa przewidująca część *zapłaty jako procent zysku* – faktyczne wpływy z takiej umowy zależą będą od przyszłej rentowności sprzedanego przedsiębiorstwa. Aktywa warunkowe pociągają za sobą kwestię *ujmowania przychodu* – nie możemy bowiem „dzielić skóry na niedźwiedziu”. Międzynarodowe standardy rachunkowości (MSR 37) oraz *zasada ostrożnej wyceny* nie zezwalają na uznawanie aktywów warunkowych do momentu, gdy ich *realizacja* stanie się praktycznie pewna. Do tego czasu ich istnienie i charakter powinno się ujawniać w *informacji dodatkowej*. Patrz również *zobowiązania warunkowe*.

Aktywa wyczerpujące się • Wasting Assets • Nieodnawialne zasoby naturalne (np. złoża węglowodorów), których wielkość maleje wraz z upływem czasu oraz wydobywaniem i wykorzystaniem w procesie produkcji. W rachunkowości malejącą wartość ekonomiczną tych aktywów odzwierciedla się przez *rozliczanie wyczerpywania zasobów naturalnych*.

Aktywa wymienne (jednorodne) • Fungibles • Aktywa, które mogą zostać wymienione na inne o takiej samej wartości. Do kategorii tej przykładowo należą *środki pieniężne* i *papiery wartościowe* na okaziciela. W *rachunkowości* aktywa wymienne mogą być przedstawiane w postaci zagregowanej, bez konieczności prowadzenia odrębnej ewidencji dla każdego ich rodzaju. Z kolei w dziedzinie finansów określenie „emisja wymienna” oznacza obligację wyemitowaną na takich samych warunkach jak obligacja poprzedniej emisji. Choć stopy zwrotu takich obligacji mogą się różnić, stosowanie jednego rodzaju instrumentu pomaga w zwiększeniu jego *płynności* i *głębokości* rynku.



Aktywa wywłaszczone • Expropriated Assets • Aktywa prywatne, które zostały przejęte przez władze publiczne w celu realizacji publicznych celów, takich jak budowa powszechnie dostępnej infrastruktury lub nacjonalizacja. Zakładając, że władze chcą szanować *prawa własności*, powinny one zaoferować w zamian uczciwe wynagrodzenie, co z kolei wiąże się z kwestią wyceny aktywów i *rachunkowością opartą na wartości godziwej*. Kwestie te nie mają znaczenia, jeżeli wywłaszczenie nie ma charakteru sprawiedliwej wymiany, lecz „zalegalizowanej kradzieży dokonanej przez państwo” – której ofiarą padają czasem inwestorzy zagraniczni w pozbawionych skrupułów reżimach (patrz *ryzyko polityczne*).

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego • Deferred Tax Assets • Kwoty pomniejszające przyszły podatek dochodowy. Ich źródła to:

- ◆ Ujemne różnice przejściowe
- ◆ Przenoszenie niewykorzystanych strat podatkowych na przyszłe okresy
- ◆ Przenoszenie nie wykorzystanych *ulg podatkowych* na przyszłe okresy.

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego to *wartości niematerialne i prawne*, których wartość zależy od zdolności spółki do osiągnięcia w przyszłości wystarczająco dużego dochodu do opodatkowania, aby możliwe stało się skorzystanie z oszczędności podatkowych.

Aktywa zamrożone • Frozen Assets • Aktywa, które nie mogą być wykorzystane i są niedostępne dla ich właściciela. Lokaty bankowe mogą być często zamrożone na skutek wykonania uprawnień przez władze. Ujęcie księgowe tych aktywów obejmuje ujawnienie ich statusu i potencjalnie ich *odpis w koszty*. Patrz również *konto zablokowane*.



Aktywny rynek • Active Market • Rynek, na którym swobodnie działający kupujący i sprzedający utrzymują powszechnie dostępną cenę odzwierciedlającą równowagę między popytem a podażą standardowego produktu. Rynki są „aktywne” w różnym stopniu. Do najbardziej aktywnych należą rynki towarów masowych, np. ropa naftowa, pszenica lub złoto. Mniejszą aktywnością odznacza się np. rynek nieruchomości mieszkaniowych. W zależności od głębokości i płynności rynku, cena rynkowa może być rzetelną miarą *wartości rynkowej*. Istnienie aktywnego rynku stanowi realną alternatywę dla stosowania *kosztu historycznego* jako wartości księgowej, ponieważ zawsze można znaleźć obiektywną i sprawdzalną cenę.

Aktywowane koszty zwiększenia zdolności produkcyjnych • Own Work Capitalised • Poniesione w celu zwiększenia zdolności produkcyjnych koszty, które są aktywowane (kapitalizowane) w *aktywach trwałych* (patrz *nakłady na środki trwałe*) i podlegają amortyzacji.

Aktywowanie (kapitalizowanie) czy zaliczanie wydatków w koszty • Capitalise-versus-Expense Decision • Rozstrzygnięcie, czy dany *wydatek* powinien zostać zakwalifikowany do *aktywów* (jeżeli mają się z nim wiązać przyszłe korzyści), czy *zaliczony w poczet kosztów* danego okresu (jeżeli jego wartość została całkowicie wykorzystana). W przypadku aktywów rzeczowych, *nakłady inwestycyjne* raczej nie wzbudzają wątpliwości: stanowią pozycję *bilansową*, podlegającą *amortyzacji* w czasie. Z kolei *wartości niematerialne i prawne* to przypadki mniej klarowne. Choć stosuje się w stosunku do nich te same kryteria inwestycyjne, trudno jest w sposób wymierny

określić płynące z nich korzyści, gospodarczo uzasadniony okres używania i wartość rynkową. Typowe przykłady wartości niematerialnych i prawnych obejmują:

- ◆ koszty *prac rozwojowych*
- ◆ patenty i prawa autorskie
- ◆ prawa z tytułu koncesji i użytkowania licencji
- ◆ *marki* i znaki towarowe
- ◆ koszty reklamy
- ◆ koszty rozpoczęcia działalności (uzyskanie zezwoleń, opłaty sądowe itp.)
- ◆ odsetki płacone od nie zakończonych inwestycji
- ◆ *wartość firmy*.

Standardy rachunkowości, bazujące na *zasadzie ostrożnej wyceny*, generalnie skłaniają się ku zaliczaniu tego rodzaju wydatków w koszty okresu. Podejście takie przyjmuje się przede wszystkim ze względu na *użytkowników sprawozdań finansowych*. Wierzyciele na przykład zwykle odnoszą się do wartości niematerialnych i prawnych nieufnie, ponieważ nie da się ich upłynnić, a ich wartość uzależniona jest od możliwości *kontynuacji działalności* w przyszłości. Akcjonariusze mogą podejrzewać, że subiektywizm – nieodłącznie związany z wyceną wartości niematerialnych i prawnych – prowadzić może do *zarządzania zyskiem*. Niemniej jednak z perspektywy *wartości ekonomicznej*, wartości niematerialne i prawne przedstawiać mogą znaczącą wartość (która w pewnych przedsiębiorstwach może nawet przekraczać wartość aktywów rzeczowych). Za pewną niekonsekwencję należy uznać fakt, że wiele wartości niematerialnych i prawnych można umieścić w bilansie, jeżeli zostały nabyte od osoby trzeciej, a nie wypracowane w ramach działalności przedsiębiorstwa. Jednym z zadań *analizy finansowej* jest więc uwzględnienie tego, co zostało przez księgowych wyłączone z bilansu.

Aktywowanie kosztów efektywnych poszukiwań zasobów naturalnych (w firmach eksploatujących zasoby naturalne) • Successful Efforts (Exploration) Accounting

• Stosowana w firmach eksploatujących zasoby naturalne *zasada rachunkowości*, zgodnie z którą pełne koszty nieefektywnych poszukiwań zasobów naturalnych traktuje się jako *koszt obciążający bezpośrednio rachunek zysków i strat*. Jeżeli np. spółka naftowa dokona „suchego odwiertu” (tzn. nie znajdzie rezerw), odpisze związane z tym wydatki bezpośrednio w koszty. Jedynie w przypadku znalezienia rezerw, których eksploatacja jest opłacalna, koszty poszukiwań są aktywowane i podlegają amortyzacji przez okres eksploatacji rezerwy. Aktywowanie kosztów efektywnych poszukiwań zasobów uznaje się za podejście konserwatywne w porównaniu do podejściem polegającym na *aktywowaniu pełnych kosztów poszukiwań zasobów*. Ta pierwsza metoda preferowana jest zwłaszcza przez największych potentatów sektora naftowego, w przeciwieństwie do firm mniejszych. Kontrowersje związane z nią związane były na tyle duże, że lobby amerykańskiego sektora naftowo-gazowego przekonało w 1978 roku Kongres do powstrzymania Komisji Papierów Wartościowych i Giełd od narzucenia aktywowania kosztów efektywnych poszukiwań jako preferowanego podejścia księgowego. Obecnie spółki nadal mają wybór pomiędzy tymi dwoma metodami. Zob. *wskaznik uzupełniania rezerw zasobów (w firmach eksploatujących zasoby naturalne)*.

Aktywowanie pełnych kosztów poszukiwań zasobów (w eksploatacji zasobów naturalnych) • Full Cost (Exploration) Accounting •

Opcja *zasady rachunkowości* dla sektora zajmującego się eksploatacją zasobów naturalnych, umożliwiająca aktywowanie pełnych kosztów zarówno efektywnych, jak i nieefektywnych poszukiwań zasobów jako składnika aktywów. W związku z tym, nawet jeśli spółka naftowa wywierci „suchy odwiert” (tj. nie znajdzie żadnych zasobów) poniesione na to nakłady ujęte zostaną jako składnik aktywów, ponieważ stanowią nieodłączny koszt ostatecznego znalezienia nowych zasobów. Poza tym, zakładając, że firma może prowadzić poszukiwania w innym miejscu, suchy odwiert ma faktycznie pewną „wartość”, ponieważ prawdopodobieństwo istnienia zasobów gdzie indziej jest większe (zakładając, że założenia geologiczne są prawidłowe). Uznaje się, że aktywowanie pełnych kosztów poszukiwań jest mniej konserwatywnym ujęciem kosztów poszukiwania zasobów, niż *aktywowanie kosztów efektywnych poszukiwań zasobów naturalnych*. Wydaje się, że tę pierwszą metodę preferują producenci ropy naftowej i gazu o krótszym stażu na rynku. Patrz również *wskaźnik uzupełniania rezerw zasobów*.

Alokacja a rozliczanie kosztów • Allocation vs. Apportionment •

Różnica znaczeniowa pomiędzy *alokacją* a *rozliczaniem* jest subtelna; czasem słów tych używa się jako synonimów. Koszty są „alokowane” w oparciu o dość oczywiste podstawy – na przykład rachunek za ogrzewanie według powierzchni wydziałów. „Rozliczanie” natomiast kojarzy się z podziałem na zasadach uczciwości, rozsądku i (w możliwym do ustalenia zakresie) związku przyczynowego. Rozliczanie (a w przypadku ujmowania kosztów wzajemnych – „powtórne rozliczanie”) najczęściej kojarzy się z *wydziałami pomocniczymi*, ponieważ ich powiązania z podstawowymi kosztami produkcji są często dość luźne.

Alokacja kosztów • Cost Allocation/Attribution •

Klasyfikacja ponoszonych przez przedsiębiorstwo *kosztów* przeprowadzana w ramach *rachunkowości zarządczej*. Decyzje podejmowane w tym zakresie najczęściej dotyczą *kosztów wytworzenia produktów*. Poniesione koszty można albo zaliczyć w poczet *kosztów okresu*, albo przypisać poszczególnym produktom i przenosić w czasie jako składnik *zapasów*. Wykorzystuje się przy tym *rachunek kosztów pełnych* lub *rachunek kosztów krańcowych*. Alokacja kosztów jest jednym z kilku rodzajów *rozliczeń* dokonywanych w rachunkowości. Powiązane przykłady obejmują *biernie rozliczenia między okresowe kosztów i umorzenie*.

Alokacja zasobów (a wyniki księgowe) • Resource Allocation Decisions (& Accounting) •

Rozplanowanie podziału zasobów przedsiębiorstwa w oparciu o poziom *wyników finansowych*. Konkurencja na *rynkach kapitałowych* zmusza przedsiębiorstwa do modyfikowania działalności, w zależności od osiągniętych *wyników księgowych*. Jednocześnie, w krótkim okresie, *zarząd* może podejmować próby usprawnienia działalności i poprawy wyników. Istnieje zasadniczy związek przyczynowy między wynikami finansowymi a pozycją na rynku. Przedsiębiorstwa osiągające dobre wyniki utrzymują swoją pozycję i rozwijają się dalej. Te natomiast, które wyników nie osiągają, ograniczają działalność lub zupełnie znikają z rynku.

Opcje alokacji zasobów	
Wyniki księgowe	Implikowane działanie
Deficyt środków pieniężnych z działalności operacyjnej (rozchody gotówkowe > wpływy gotówkowe) – innymi słowy niewypłacalność. Nie można spłacić dostawców, co prawdopodobnie doprowadzi do ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa. Działalność operacyjna przynosi straty	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Restrukturyzacja przedsiębiorstwa w drodze sprzedaży aktywów, do momentu zlikwidowania deficytu środków pieniężnych. W przypadku, gdy wierzyciele nie idą na współpracę – sprzedaż wszystkich aktywów i wycofanie się z rynku
Przepływ środków pieniężnych na granicy opłacalności (strata w rachunku zysków i strat = amortyzacja). Zobowiązania wobec dostawców są spłacane, ale przedsiębiorstwo nie jest w stanie spłacić dodatkowych inwestycji (zadłużenia lub kapitału własnego) wymaganych do wymiany wyeksploatowanych aktywów	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Eksploatacja istniejących aktywów, bez zastępowania ich nowymi. Stopniowe wycofanie się z branży, ograniczenie poziomu produkcji ◆ Jednocześnie można próbować dokonać finansowego uzdrowienia przedsiębiorstwa
Rentowność na granicy opłacalności – przedsiębiorstwo może utrzymać obecny poziom produkcji wymieniając aktywa, ale nie jest w stanie zapewnić zwrotu akcjonariuszom, ani przyciągnąć dodatkowego kapitału	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Wymiana wybranych środków trwałych w celu dostosowania zdolności produkcyjnych. Utrzymanie dotychczasowego poziomu produkcji ◆ Poszukiwanie poziomu lub asortymentu produkcji, który przywróci zadowalającą rentowność
Zadowalająca rentowność (stopa zwrotu z kapitału równa stopie zwrotu osiągniętej przez przedsiębiorstwa o podobnych uwarunkowaniach) – przedsiębiorstwo na bieżąco spłaca zadłużenie i zapewnia odpowiedni zwrot swoim akcjonariuszom, przyciągając tyle samo dodatkowego kapitału, co przedsiębiorstwa o podobnych uwarunkowaniach	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Poszukiwanie dróg rozszerzenia działalności w celu dostosowania się do rynkowej stopy wzrostu, a tym samym utrzymania udziału w rynku ◆ Jednocześnie należy próbować wprowadzać innowacje i zwiększać stopę zwrotu z kapitału
Ponadprzeciętna rentowność (stopa zwrotu z kapitału większa niż u przedsiębiorstw o podobnych uwarunkowaniach) – zwrot przynoszony przez przedsiębiorstwo przewyższa oczekiwania inwestorów; akcjonariusze osiągają nadspodziewany zwrot z akcji	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Ofensywne rozszerzenie działalności w oparciu o zgromadzenie dodatkowego kapitału i inwestowanie w aktywa w celu zwiększenia udziału w rynku

Z ekonomicznej perspektywy alokacji zasobów, wyniki księgowe stanowią określony sygnał dla akcjonariuszy przedsiębiorstwa. Z kolei *nadzór właścicielski*, wykonując swoje obowiązki, oddziałuje na *zarząd* (który w zależności od wyników może zostać odpowiednio wynagrodzony, utrzymany lub zwolniony). Zyski są istotniejsze jako miara konkurencyjności niż jako źródło powiększania majątku przedsiębiorstwa. Patrz również *ekonomia (a rachunkowość)*, *rachunkowość (a rynki kapitałowe)* i *teorie behawiorystyczne w rachunkowości*.

Alternatywny podatek minimalny • Alternative Minimum Tax (USA) •

Podatek wprowadzony na mocy przepisów amerykańskiej Ustawy o Reformie Podatkowej (z 1986) w celu zapewnienia, by osiągające wysokie dochody osoby, przedsiębiorstwa i instytucje powiernicze płaciły co najmniej pewną minimalną kwotę podatku, niezależnie od przysługujących im *odliczeń podatkowych, ulg podatkowych i zwolnień podatkowych*. Działa to w ten sposób, że pewne pozycje podlegające preferencyjnemu traktowaniu podatkowemu dodaje się z powrotem do skorygowanego dochodu brutto. Choć szerokie korzystanie z ulg i zwolnień podatkowych jest zgodne z prawem, społeczne poczucie sprawiedliwości pocztytywało za zniewagę sytuację, w której bogaci potrafili całkowicie unikać podatków. Alternatywny podatek minimalny ma zastosowanie w przypadkach, gdzie występuje duża liczba indywidualnych zwolnień z płatności podatków stanowych i lokalnych, duża liczba różnych pozycji odliczeń, wydatków na opiekę zdrowotną lub programów opcji na akcje. Amerykański AMT jest wytworem „szatańsko przebiegłego” kodeksu podatkowego, dzięki któremu przeciętne amerykańskie gospodarstwo domowe poświęca 26 godzin w roku na wypełnienie deklaracji podatkowych („The Economist”, 5 kwietnia 2006, s. 48).

Amerykańska Rada Standardów Rachunkowości Finansowej • Financial Accounting Standards Board • FASB •

Organ nadzorujący przestrzeganie standardów rachunkowości w Stanach Zjednoczonych, upoważniony do regulowania treści GAAP (tj. amerykańskich *standardów rachunkowości*). Uprawnienia FASB zatwierdzone są przez publiczny organ regulacyjny, amerykańską *Komisję Papierów Wartościowych i Giełd*. Jego wiarygodność opiera się na reprezentowaniu różnych stron zainteresowanych sprawozdawczością finansową (*organizacji zawodowych zrzeszających biegłych rewidentów, naukowców, instytucji finansowych i liderów branżowych*). Ponieważ Stany Zjednoczone są krajem o największym na świecie *rynku kapitałowym*, FASB posiada znaczne wpływy w skali globalnej. Jednak ze względu na poważne *skandale księgowo* w Ameryce, każda organizacja związana ze sprawozdawczością finansową – w tym FASB – jest obecnie pod dużą presją i baczną obserwacją. Jedną z diskutowanych kwestii jest niezależność FASB. W chwili obecnej, część członków rady nadzorującej FASB to przedstawiciele grup branżowych, a środki na finansowanie FASB pochodzą z firm audytorskich, sektora przedsiębiorstw i grup finansowych. Reformatorzy pragną zwiększyć niezależność FASB przez uzyskanie finansowania od rządu, co z kolei wiązać się będzie z obowiązkowymi opłatami nałożonymi na spółki i firmy księgowo. Inną diskutowaną kwestią są wprowadzone przez FASB *sformalizowane (oparte na szczegółowych przepisach) standardy rachunkowości* (obejmujące cały zbiór szczegółowych regulacji zawartych w „stanowiskach”, „interpretacjach”, „biuletynach technicznych”, „streszczeniach” itp.). Ich skuteczność jest kwestionowana przez porównanie ze *standardami opartymi na podstawowych zasadach rachunkowości*. Porównaj z *RMSR*; patrz również *Zespół ds. Bieżących Kwestii Księgowych (USA) i harmonizacja*.

Amerykański Urząd Skarbowy • Internal Revenue Service • IRS • Działający z ramienia rządu federalny (krajowy) urząd skarbowy odpowiedzialny za pobór podatków dochodowych w USA.

Amortyzacja • Amortisation • Rozłożenie w czasie salda transakcji. Jako że pochodzi od łacińskiego słowa oznaczającego „śmierć”, „zamortyzować” dosłownie oznacza ‘zabić’ zobowiązanie lub saldo. Termin „amortyzacja” może być użyty w dwóch kontekstach:

1. w kontekście księgowym, oznacza powiązanie zmniejszającej się wartości danego składnika *wartości niematerialnych i prawnych* w bilansie z wyliczeniem zysku, poprzez *okresowe* ujmowanie kosztów z tego tytułu; jest to podobne do *amortyzacji środków trwałych*, tzn. systematycznego rozłożenia w czasie podlegającej umorzeniu wartości danego środka przez jego gospodarczo uzasadniony okres używania. Rozłożenie amortyzacji w czasie zazwyczaj przebiega na zasadzie liniowej.
2. w kontekście finansowym, oznacza wpłaty:
 - a) *na fundusz amortyzacyjny* w celu wykupu obligacji,
 - b) na pozostałą do spłaty kwotę *kapitału* kredytu długoterminowego – w obu przypadkach są to raty rozłożone w czasie.

Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych jest koncepcyjnie zbliżona do amortyzacji kredytu. Rozważmy przykładowo następującą sytuację: przedsiębiorstwo nabywa składnik wartości niematerialnych i prawnych (np. patent) za 10 000. W ciągu następnych 5 lat patent ten przynosi przedsiębiorstwu łączne zmienne wpływy w wysokości 12 500; przy czym po upływie tego czasu wartość jego maleje do zera. *Wewnętrzna stopa zwrotu* inwestycji wynosi 10%. Uznać można, że amortyzacja w pojęciu księgowym odzwierciedla coroczną utratę wartości przez dany składnik majątku (mierzoną przez roczne zmiany w wartości bieżącej przy zastosowaniu wewnętrznej stopy zwrotu). Amortyzacja taka (kolumna 5) byłaby dokładnie równa spłatom rat kapitałowych kredytu dokonywanym przez taki sam okres:

Amortyzacja składnika aktywów = Spłata kredytu						
1	2	3	4	5*	6**	7
Rok	Rozchody	Wpływy	Wartość bieżąca przy stopie dyskonta równej 10%	Amortyzacja albo spłata	Zysk albo odsetki	Kolumna 6 jako % kolumny 4
0	- 10 000	0	+ 10 000	0	1 000	10%
1	0	+ 5 000	+ 6 000	4 000	600	10%
2	0	+ 2 000	+ 4 600	1 400	460	10%
3	0	+ 2 000	+ 3 057	1 540	306	10%
4	0	+ 2 000	+ 1 364	1 694	136	10%
5	0	+ 1 500	0	1 364	0	Nie dotyczy
RAZEM		+ 12 500		10 000	2 500	
* Amortyzacja = wartość bieżąca (w danym roku) – wartość bieżąca (w roku następnym); np. 6000 – 4600 = 1400						
** „Zysk” w przypadku amortyzowanego składnika aktywów [(wpływy za dany rok z kolumny 3) – odpis amortyzacyjny (za rok następny z kolumny 5)], np. 2000 – 1540 = 460 za rok drugi albo „odsetki” od kredytu [10 × wartość bieżąca z kolumny 4], np. w roku czwartym: 10% × 1364 = 136.						

Amortyzacja (wartości niematerialnych i prawnych) to bliski kuzyn *amortyzacji (środków trwałych)*. W odróżnieniu od tej ostatniej, którą można powiązać z fizycznym pogarszaniem się stanu lub wycofywaniem z użycia, amortyzację wartości niematerialnych i prawnych trudniej jest zaobserwować, w związku z czym jej wartość musi się opierać na pewnym systematycznym sposobie wyliczenia. Jest to jedno z niewielu słów, które posiadają różne znaczenia w rachunkowości i finansach. Patrz również *zasada współmierności przychodów i kosztów*.

Amortyzacja dyskonta/premii od zadłużenia długoterminowego •

Amortisation of Discount/Premium on Long Term Debt • Przy emisji długoterminowych papierów dłużnych (obligacji) z kuponem odsetkowym o oprocentowaniu odbiegającym od stóp rynkowych, powstanie „dyskonto” (stopy rynkowe > kupon) lub „premia” (stopy rynkowe < kupon), odzwierciedlające różnicę pomiędzy pozyskanym kapitałem a odpowiadającym mu zobowiązaniem. (Oprocentowanie kuponów może odbiegać od stóp rynkowych ze względu na zmiany stóp rynkowych już po emisji obligacji, albo celowo – jeżeli pożyczkobiorca chce dopasować przepływy pieniężne do danego projektu). Wielkość zobowiązania w terminie wykupu będzie się więc różnić od wpływów uzyskanych w momencie emisji. Gdybyśmy stosowali *rachunkowość kasową*, w momencie emisji wystąpiłby zysk lub strata. Aby jednak lepiej odzwierciedlić *treść* transakcji, różnicę powinno się amortyzować przez cały okres ważności obligacji. W międzyczasie dodaje się premię, lub odejmuje dyskonto, jako *konto przeciwstawne* w stosunku do wartości nominalnej zadłużenia. Istnieją dwa sposoby obliczenia amortyzacji: metoda liniowa lub, bardziej preferowana, „metoda efektywnej stopy procentowej”. Aby zilustrować przykład liczbami, możemy wykorzystać sytuację obliczoną przy księgowaniu *zwrotu do terminu wykupu*. Czteroletnia obligacja w wartości nominalnej 1000 USD została wypuszczona za 857,32 USD, co dało dyskonto obligacji w wysokości 142,68 USD:

Metoda liniowa		
Lata 1–4		
Dt	Koszty odsetkowe	80,67
Ct	Kupony gotówkowe: $4,5\% \times 1000$ USD	45,00
Ct	Amortyzacja: 142,68 USD/4 (lata do wykupu)	35,67

Metoda efektywnej stopy procentowej		
Rok 1		
Dt	Koszty odsetkowe: $Y-t-M\% \times (1000 - 142,68)$	77,16
Ct	Gotówka: $4,5\% \times 1000$ USD	45,00
Ct	Wartość końcowa dyskonta obligacji	32,16
Rok 2		
Dt	Koszty odsetkowe: $Y-t-M\% \times (1000 - 110,52^*)$	80,05
Ct	Kupony gotówkowe: $4,5\% \times 1000$ USD	45,00
Ct	Amortyzacja: końcowy koszt w stosunku do kuponu	35,05
* Saldo otwarcia minus umorzenie poprzedniego roku		

Przy metodzie liniowej, koszty odsetkowe jako procent zadłużenia netto (czyli wartości nominalnej pomniejszonej o niezamortyzowane dyskonto/premię) zmieniają się w okresie ważności obligacji. Inaczej jest przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej.

Przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej, roczne koszty odsetkowe zmieniają się w każdym okresie w miarę zmian wartości zadłużenia netto (tzn. wartości nominalnej pomniejszonej o niezamortyzowane dyskonto/premię) w okresie ważności obligacji. Wynik netto jest taki, że koszty wyrażone jako procent zadłużenia są stałe w każdym okresie. I choć metoda efektywnej stopy procentowej jest bardziej złożona, jest to *podejście preferowane*, ponieważ uznaje się je za lepsze odzwierciedlenie rzeczywistości finansowej.

Amortyzacja podatkowa • Tax Depreciation • Odliczenie dozwolone przy obliczaniu *dochodu do opodatkowania* zamiast *amortyzacji stosowanej w standardach rachunkowości w sprawozdaniach finansowych*. Amortyzacja podatkowa ustalana jest na mocy zarządzenia administracyjnego i różni się w zależności od systemu podatkowego i typu aktywów. Większość organów podatkowych uznaje potrzebę stosowania amortyzacji ze względu na *koncepcję zachowania kapitału*. Jednakże organy te często preferują stosowanie własnej wersji tego rozwiązania z kilku następujących względów:

- ◆ z administracyjnego punktu widzenia, łatwiej jest stosować jednolity system stawek dla wszystkich podmiotów
- ◆ nie istnieje wiele organów podatkowych skłonnych dać przedsiębiorstwom swobodę działania w dziedzinie ustalania stawek amortyzacyjnych, ponieważ przedsiębiorstwa mogłyby wówczas zawyżać stawki amortyzacyjne, aby zminimalizować podatki
- ◆ polityka fiskalna państwa często stosuje przyspieszone stawki amortyzacji podatkowej jako środek zachęcający do inwestycji
- ◆ sprawozdawczość finansowa nie ulega zniekształceniom spowodowanym chęcią minimalizacji podatku dochodowego.

Amortyzacja podatkowa jest często szybsza niż amortyzacja według stawek stosowanych w rachunkowości finansowej (jak na ironię – biorąc pod uwagę podejrzania o dążenie do minimalizacji zobowiązań podatkowych). Zgodnie z niektórymi *standardami rachunkowości*, skutkuje to powstaniem *różnic przejściowych*, a tym samym *zobowiązań z tytułu odroczonego podatku dochodowego*, ponieważ podatek dochodowy (uzależniony od wysokości podstawy opodatkowania) zwiększy się z chwilą wykorzystania odpisów amortyzacji podatkowej („zasoby nieamortyzowane”). Przyspieszona *amortyzacja podatkowa* wzmacnia *tarczę podatkową* z tytułu *nakładów inwestycyjnych*, co prowadzić może do przesadnego inwestowania w niektóre aktywa. W niektórych systemach amortyzacja podatkowa jest też określana jako *writing down allowance* (Wielka Brytania) i *capital cost allowance* (USA). Patrz również *odliczenie/obciążenie wyrównawcze*.

Amortyzacja przyspieszona • Accelerated Depreciation • Metoda amortyzacji, w której proporcjonalnie większa część kosztu danego składnika aktywów zostaje odpi-

sana w początkowych latach jego użytkowania. Przykładem takiej amortyzacji jest *metoda degresywna* oraz *metoda sumy cyfr lat*. Metody amortyzacji przyspieszonej stosuje się najczęściej w przypadku aktywów, które mogą zostać wymienione przed zakończeniem ekonomicznego okresu ich użytkowania (jeżeli np. są przestarzałe, jak w przypadku komputerów). Rządowa polityka fiskalna często dopuszcza przyspieszone stawki amortyzacji podatkowej jako środek zachęcający do inwestycji.

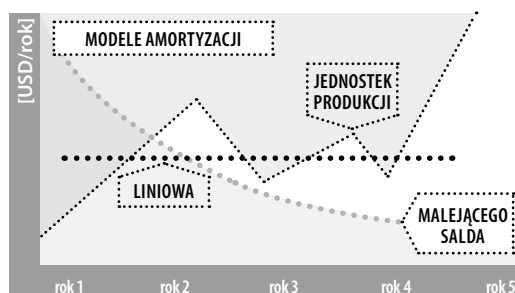
Amortyzacja środków trwałych • Depreciation Expense • Koszt fizycznego zużycia lub utraty wartości składnika rzeczowych aktywów trwałych w ciągu danego okresu obrotowego. Jest to praktyczne zastosowanie zasady współmierności przychodów i kosztów: amortyzacja odzwierciedla stopniowe „zużycie” składnika majątku w trakcie działalności operacyjnej. Jakkolwiek amortyzacja nie wiąże się z ponoszeniem wydatków pieniężnych, należy ją ujmować, aby wykazywać prawdziwy zysk. Podobnie jak wszystkie rezerwy, amortyzacja wymaga dokonania subiektywnej oceny przyszłości (tj. wartości początkowej (kosztu) danego składnika majątku, gospodarczo uzasadnionego okresu używania oraz wartości końcowej środka trwałego), która nigdy nie jest idealnie dokładna. Podstawowe zasady rachunkowości radzą sobie z tym nieuniknionym ograniczeniem na dwa sposoby. Stosowanie systematycznej metody w poszczególnych okresach zapewnia ciągłość, podczas gdy ostrożna wycena preferuje stosowanie krótszego okresu używania. W ramach zasad rachunkowości stosowanych przez jednostkę, istnieje możliwość wyboru spośród szeregu metod amortyzacji:

Amortyzacja: niektóre sposoby kalkulacji	
Metoda	Opis
Liniowa	♦ równe odpisy w każdym okresie obrotowym
Degresywna	♦ odpisy amortyzacyjne liczone od wartości księgowej netto według stałej stawki procentowej
Sumy cyfr lat	♦ malejące odpisy w oparciu o odpowiedni wzór
Rentowa	♦ początkowo niższe odpisy amortyzacyjne dla odzwierciedlenia wyższego założonego kosztu kapitału
Amortyzacja według jednostek produkcji	♦ wartość odpisu amortyzacyjnego za dany okres ma się do wartości początkowej tak, jak wielkość produkcji w danym okresie do całkowitej zdolności produkcyjnej danego środka trwałego
Aktualizacja wyceny	♦ Odpisy w wysokości różnic w wycenie

Nieamortyzowanie prowadziłyby do zaliczania *nakładów inwestycyjnych* do kosztów, mimo że posiadanie przez *środki trwałe* przyszłej wartości uzasadnia wykazywanie ich w *bilansie*. Celem amortyzacji jest *rzetelne* odzwierciedlenie zysków w oparciu o pojęcie *zachowania kapitału*, zgodnie z którym firma nie osiągnęła rzeczywistego zysku, jeżeli nie pokrył on wartości środków trwałych zużytych do jego wypracowania. Zob. również *amortyzacja* (ang. *amortisation*), zbliżone pojęcie stosowane w odniesieniu do *wartości niematerialnych i prawnych* oraz *wyczerpywanie* wykorzystywane w odniesieniu do zasobów naturalnych. Porównaj z *amortyzacją podatkową*, stosowaną dla celów

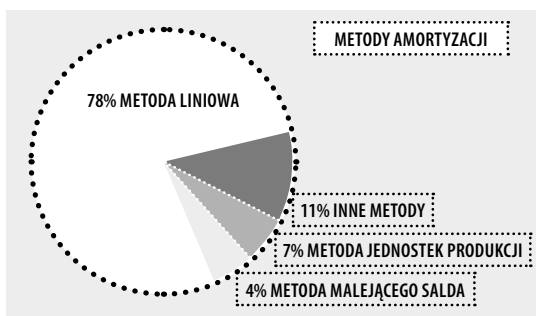
obliczenia podatku dochodowego. Jako koszt nie związany z wpływem środków pieniężnych, amortyzacja powiększa zysk netto przy obliczaniu kwoty *środków pieniężnych z działalności operacyjnej* metodą pośrednią.

Amortyzacja



Amortyzacja

Na próbie 600 największych spółek amerykańskich



Źródło: Weygandt, Kieso & Kimmel, „Financial Accounting”, s. 426

Amortyzacja według jednostek produkcji • Units of Production Depreciation

• Alokacja kosztów *amortyzacji* proporcjonalnie do poziomu produkcji w danym okresie, w porównaniu do całkowitych zdolności produkcyjnych danego składnika aktywów w całym okresie jego użytkowania. Jeżeli zatem jakaś maszyna może wyprodukować 100 000 sztuk produktu w całym okresie użytkowania, to w okresie, w którym wyprodukowała 10 000 sztuk produktu jej amortyzacja wyniosłaby 10%.

Analityczne procedury audytu • Analytical Audit Procedures • Testy szczegółowe w badaniu sprawozdania finansowego

weryfikujące, czy liczby „mają sens” w kontekście innych punktów odniesienia. Chociaż istnieje wiele odmian analitycznych procedur, najbardziej powszechne z nich obejmują:

- ◆ logiczną spójność między pozycjami finansowymi (np. koszty odsetkowe winny odpowiadać zaciągniętemu zadłużeniu pomnożonemu przez stopę procentową);

- ◆ logiczną spójność między parametrami finansowymi i niefinansowymi (np. fizyczne ilości sprzedaży winny być zgodne z rejestrami wysyłek)
- ◆ porównanie ostatnich wyników z porównywalnymi okresami wcześniejszymi (np. sprawdzenie, czy trendy są logiczne);
- ◆ porównanie ostatnich wyników z przewidywanymi (np. budżetami lub prognozami);
- ◆ zbadanie relacji pomiędzy elementami informacji finansowych, które powinny być zgodne z przewidywalnymi wzorcami w oparciu o doświadczenie jednostki (np. *analiza wskaźnikowa*);
- ◆ porównanie informacji finansowych z normami branżowymi (np. analiza porównacza).

I chociaż „liczby mówią same za siebie”, winny one mieć sens w kontekście sytuacji przedsiębiorstwa. Zobacz także *testy racjonalności*.

Analiza kosztów ogólnych • Overhead Value Analysis • OVA • Skrupulatna weryfikacja kosztów ogólnych przedsiębiorstwa w celu ustalenia, czy można je ograniczyć lub wyeliminować. W kontekście kosztów ogólnych (pośrednich) produkcji, analizę taką można określić jako *rachunek kosztów działań*. W kontekście *reorganizacji procesów gospodarczych*, jest ona zazwyczaj rozumiana jako eufemizm dla zwolnień pracowniczych.

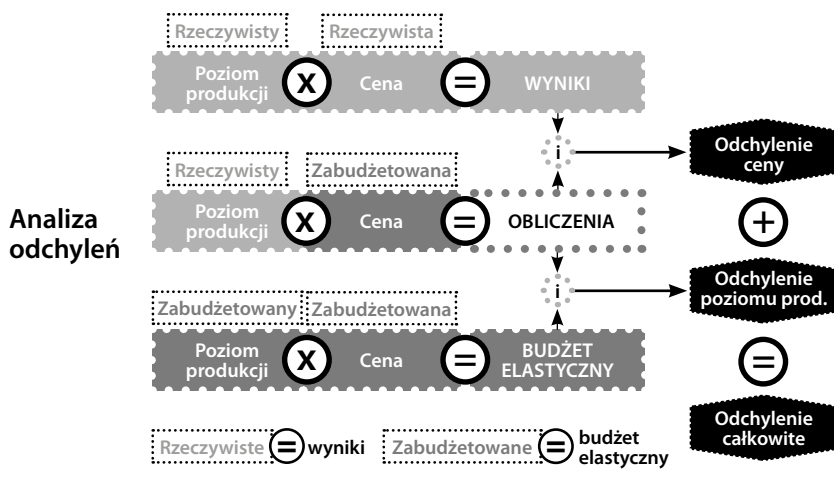
Analiza odchyień • Variance Analysis • Odchylenie powstaje, gdy koszty rzeczywiste okazują się znacząco różne od kosztów zabudżetowanych (patrz *zasada wyjątków*), po skorygowaniu budżetu o ewentualny wpływ zmian poziomu produkcji (patrz *budżet elastyczny*). Każde takie odchylenie – zwłaszcza niekorzystne – oznacza albo problemy z wydajnością, albo błędy budżetowania, a zarówno jedno, jak i drugie wymaga podjęcia działań zaradczych w następnym okresie. Na krótką metę, sama wiedza o odchyleniach jest mało przydatna: po pierwsze, jest już za późno, by cokolwiek zrobić, a po drugie, czy kiedykolwiek koszty nie odbiegają od budżetu? Tym niemniej, pracownicy są nagradzani lub karani w zależności od osiągniętych wyników (a odchylenia „niekorzystne”, czyli koszty przekraczające zabudżetowany poziom, wskazują istnienie problemu). Stosując bardziej konstruktywne podejście, można przedsięwziąć kroki w celu poprawienia sytuacji i całkowitego wyeliminowania odchyień w przyszłości. Aby to osiągnąć, w *rachunkowości zarządczej* analizuje się odchylenia, w celu ustalenia:

- ◆ Gdzie wystąpiło odchylenie (zużycie materiałów, cena materiałów, robocizna itd.)?
- ◆ Kto odpowiada za każde ze źródeł odchyień?
- ◆ Dlaczego doszło do odchylenia?

Do dokładnego ustalenia źródła całkowitego odchylenia stosuje się standardowe wzory. Gdy chodzi o nakłady materiałowe, odchylenie ceny określa wpływ zakupu po cenie innej niż zabudżetowana na faktyczne ilości zakupionych materiałów. Odchylenie ilościowe pokazuje wpływ zakupu innej od zabudżetowanej ilości materiału po cenie zgodnej z budżetem. Podobne wzory stosuje się do robocizny, zmiennych kosztów pośrednich i kosztów stałych.

Odchylenia materiałowe: wzór			
Odchylenie ceny =	ilość rzeczywiŝta	X	Δ ceny
Odchylenie zuŝycia =	Δ iloŝci	X	cena zabudŝetowana
Gdzie:			
iloŝć	[Produkcja rzeczywiŝta] = [budŝet skorygowany o rzeczywiŝty poziom produkcji] × [wkład materiałów/jednostka]		
Δ ceny	Różnica („delta”): cena jednostkowa rzeczywiŝta w stosunku do zabudŝetowanej		
Δ iloŝci	Różnica („delta”): iloŝć rzeczywiŝta w stosunku do zabudŝetowanej		

Od odpowiedzialności za odchylenia spoczywa na działach sprawujących kontrolę nad różnymi składowymi kosztu. Dział produkcji generalnie odpowiada za zużycie materiałów, efektywność siły roboczej i przestoje. Dział zaopatrzenia odpowiada za koszt materiałów, ich jakoŝć oraz dostawy. Dział płac lub zatrudnienia (personalny), bądź przedstawiciel ds. kontaktów ze związkami zawodowymi decyduje o poziomie wynagrodzeń. Wyjaśnienie przyczyn pojawienia się odchyień jest bardziej złożone ze względu na istniejące pomiędzy nimi powiązania. Na przykład, oszczędności uzyskane przez dział zaopatrzenia mogą być uzyskane kosztem pogorszenia jakoŝci materiałów. To z kolei może spowodować wzrost zuŝycia materiałów na skutek zwiększenia iloŝci odpadów i produktów wadliwych. Z drugiej strony, niekorzystne odchylenie wynagrodzeń może zaowocować mniejszym zuŝyciem materiałów przez lepiej wykwalifikowanych (ale wyżej opłacanych) pracowników, którzy potrafią lepiej wykorzystać materiał i wytwarzają mniej odpadów. Odchylenia produkcji mogą nawet przenosić się na odchylenia sprzedaŝy. Na przykład niŝsze koszty można uzyskać przez obniŝenie jakoŝci, co z kolei negatywnie wpływa na sprzedaŝ produktu. Dla działu *planowania i kontroli* odchylenia są wskazówkami do dalszej analizy, która ma ujawnić rzeczywiste ich przyczyny.



Analiza Operacyjna i Finansowa (Wielka Brytania) • Operating and Financial Review (UK) • Sprawozdanie z działalności wymagane zgodnie z prawem Wielkiej Brytanii. Treść analizy określają wytyczne wydawane przez Brytyjską Radę ds. Standardów Rachunkowości. Jak sugeruje nazwa, analiza ta ma na celu umieszczenie wyników finansowych w kontekście działalności operacyjnej i działań związanych z umacnianiem konkurencyjności przedsiębiorstwa. Patrz również *sprawozdanie zarządu (UE)* oraz *omówienie i analiza zarządu (USA)*.

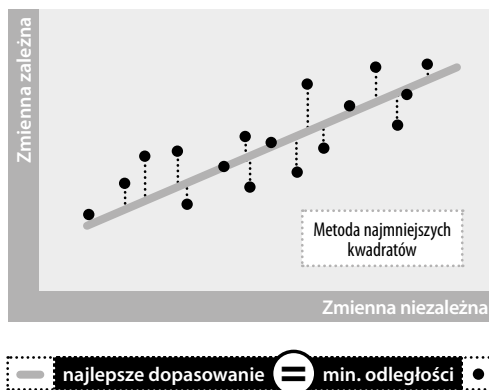
Analiza regresji/Technika najmniejszych kwadratów (w szacunku kosztów) • Regression Analysis/Least Squares Technique (in Cost Estimation) • Technika statystyczna służąca do wywnioskowania przyszłego kształtowania się kosztów w reakcji na zmiany zmiennej przyczynowej (nośnika kosztu). W celu ustalenia stosunku pomiędzy zmienną zależną (zwykle kosztami łącznymi) a grupą kształtujących koszty zmiennych niezależnych (np. nakładów produkcyjnych, wydajności produkcji, poziomu produkcji) wykorzystuje się dane historyczne. Po rozwiązaniu równania (zob. poniżej), możemy je zastosować do prognozowania przyszłych kosztów łącznych (zakładając, że przyjęte relacje będą nadal istniały w przyszłości). Miarodajność prognoz można zmierzyć stopniem pokrywania się obserwacji z równaniem liniowym. „Współczynnik determinacji” mówi analitykom, jaką część procentową zmian kosztów można przypisać do danego nośnika kosztów.

Statystyka		
Koszty łączny	y	Zmienna zależna
Równanie liniowe	y	= a + bx
Nośnik kosztów	x	Zmienna niezależna
Obserwacje	n	Dane historyczne
Koszt stały	A	$\sum_n y - b \sum_n x$
Koszt zmienny	B	$\frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$
Współczynnik korelacji	R	$\frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$
Współczynnik determinacji	D	R ²

Wysoki współczynnik determinacji (R² wynoszący np. ponad 80%) sugeruje, choć nie dowodzi, że występuje związek przyczynowy. Choć analiza regresji jest elegancka i wyszukana, nie możemy zapominać o ostrzeżeniu, jakie miał wypowiedzieć Mark Twain („Istnieją trzy rodzaje kłamstwa: kłamstwa, wierutne kłamstwa i statystyka”). Przykładowo, związek przyczynowy może być jedynie pozorny (sprzedaż lodów i sprzedaż okularów przeciwsłonecznych też mogą być ze sobą skorelowane, ale łącznikiem przyczynowym jest faktycznie pogoda, która wpływa na wielkość sprzedaży obu tych

artykułów). By móc wyciągać wnioski, należy mieć wystarczającą ilość przeprowadzonych obserwacji. Dokonywanie ekstrapolacji w oderwaniu od obserwacji jest zawsze ryzykowne, ponieważ mogą występować różne relacje. Z zastrzeżeniem powyższych warunkowań, analiza regresji przesuwa rachunek kosztów z pola sztuki na pole nauki.

Regresja



Analiza rentowności według klientów • Customer Profitability Analysis •

Sporządzane dla potrzeb zarządu zestawienie, wyszczególniające kwoty zysku według klientów lub grupy klientów. Zestawienie takie powinno koncentrować się zarówno na przychodach, jak i kosztach – przy czym największą trudnością przysparza zazwyczaj ustalenie kosztów wiążących się z poszczególnymi klientami. Dla celów analizy, bardziej użyteczne od dokonywania arbitralnej alokacji kosztów jest zastosowanie *rachunku kosztów działań* koncentrującego się na poszczególnych czynnościach koniecznych do sprzedania produktu lub usługi. Analiza rentowności według klientów jest niezwykle przydatna dla ustalenia, którzy klienci warci są zachodu, a których należy unikać. W przypadku klientów przynoszących niezadowalający zysk, sprzedawca ma do wyboru kilka możliwości: może próbować wpłynąć na ich sposób zaopatrywania się, skłonić do zaakceptowania wyższych cen lub po prostu zachęcić do zmiany dostawcy.

Analiza wewnętrzna • Peer Review (Auditors) •

Podejmowane przez biegłych rewidentów działania w zakresie sprawdzania, oceny i szkolenia innych biegłych rewidentów w ramach narzuconej sobie kontroli jakości. Zwykle weryfikacja taka koncentruje się na analizie konkretnych kwestii, jak *plany badania sprawozdań finansowych*, dowody badania oraz *dokumentacja robocza*. Duże profesjonalne firmy księgowe prowadzą takie weryfikacje wewnętrznie, np. pomiędzy biurami. Z drugiej strony, reformy rachunkowości propagowane np. przez AICPA w USA, zalecają przeprowadzanie weryfikacji przez odrębne firmy księgowe. W USA po aferze z *Enronem* i uchwaleniu ustawy *Sarbanes-Oxley*, nawet weryfikacja dokonana przez konkurencyjną firmę uznawana jest za niewystarczającą ochronę interesu publicznego i musi być uzupełniona niezależnymi analizami prowadzonymi przez *Radę Nadzoru Rachunkowości Spółek Publicznych*.

Andersen (Rozkwit i upadek firmy Arthur Andersen) • Andersen (Rise and Fall of Arthur Andersen) •

Firma Arthur Andersen została założona przez ambitnego syna norweskich imigrantów osiadłych w Chicago. Sam Arthur Andersen zdobył kwalifikacje dyplomowanego biegłego rewidenta w wieku 23 (jako najmłodszy w stanie Illinois), a wkrótce potem stworzył własną praktykę księgową i audytorską. Jako credo działalności zawodowej Andersen przyjął motto swej norweskiej matki: „Myśl jasno, mów otwarcie”. Młoda firma dynamicznie się rozwijała, choć miała moment załamania w 1947 roku, gdy jej założyciel zmarł w dość wczesnym wieku. W latach 50. i 60. XX wieku firmą kierował *Leonard Spacek*, uznany lider w branży księgowej (patrz *galeria sław rachunkowości*). W 1954 firma zainstalowała jeden z pierwszych na świecie komputerów komercyjnych w zakładzie General Electric, zapowiadając tym swoją wiodącą pozycję w *doradztwie w zakresie zarządzania* IT. Poza zdystansowaniem konkurencji dziedzinie IT, firma Andersen wyróżniała się również innymi atrybutami. Przede wszystkim prowadzona była jako hierarchiczna struktura pod jednym światowym kierownictwem, a nie jako grupa autonomicznych spółek partnerskich. I choć cierpiała na tym elastyczność na rynkach lokalnych, struktura taka umożliwiawała bardziej usystematyzowane i jednolite świadczenie usług. Dla potrzeb szkoleniowych firma założyła własny uniwersytet. Nowi pracownicy wkraczali w silną kulturę korporacyjną, która przedkładała dostosowanie się nad indywidualizm (krytycy nazywali pracowników firmy Andersen „Anderoidami”). Tym niemniej, formuła ta okazała się niezwykle skuteczna. Do roku 1979 Arthur Andersen & Co. stał się największym na świecie koncernem w branży profesjonalnych usług. W roku 2000 spory pomiędzy pionem prowadzącym badania sprawozdań finansowych a pionem specjalizującym się w *konsultingu* spowodowały rozłam (w wyniku którego działalność konsultingowa wyodrębniła się pod nazwą Accenture). Pomimo tego rozłamu, firma zajmująca się badaniem sprawozdań dalej działała na polu konsultingu. Jej podatność na skutki *konfliktu interesów* obnażona została w 2001, kiedy to firma uwikłała się w skandal z *Enronem*. Wkrótce potem ujawniony został kolejny skandal, tym razem dotyczący Worldcom. Ostatnim „gwoździem do trumny” było przyznanie się do niszczenia dokumentów w trakcie śledztwa w sprawie Enronu. Firma Andersen rozpadła się pod ciężarem ogromnych procesów sądowych, bezpowrotnej utraty reputacji i potępienia ze strony organów nadzorujących. Jej pozostałości zostały chaotycznie „wchłonięte” przez konkurentów z branży. Jak na ironię, późniejsze werdykty sądowe z 2005 częściowo uwolniły firmę od najpoważniejszych zarzutów. Na ratunek było już jednak za późno. Upadek Arthura Andersena jest sugestywnym przykładem konsekwencji nieliczenia się z *ryzykiem utraty reputacji*. *Pozostała Czwórka* nie powinna jednak popadać w samozadowolenie, lecz raczej cieszyć się (w cichości ducha) „Chwała Bogu, że nie padło na nas”.

Kryzys

Jestem tu dzisiaj, ponieważ wiara w naszą firmę i w uczciwość rynków kapitałowych została zachwiana... Rynek przeżywa kryzys zaufania do mojej branży. Dla odzyskania zaufania publicznego potrzebna będzie **prawdziwa zmiana**.

Joseph Berardino, prezes firmy Arthur Andersen, w zeznaniu złożonym przed Kongresem w sprawie Enronu, cytata z „Fortune”, 7 stycznia 2002, s. 54

Anglosaska tradycja księgową • Anglo-Saxon Accounting Tradition •

Podejście do rachunkowości rozpowszechnione przede wszystkim w krajach anglojęzycznych, w odróżnieniu od podejścia charakterystycznego dla krajów Europy kontynentalnej. Różnice między tymi dwoma podejściami są odzwierciedleniem różnic w systemie prawnym (prawo zwyczajowe, w odróżnieniu od prawa skodyfikowanego), strukturze *rynku kapitałowego* (finansowanie w oparciu o kapitał własny, w odróżnieniu od finansowania zadłużeniem bankowym), systemie podatkowym (wielkość sektora publicznego) i zawodzie *biegłego rewidenta* (autonomicznym, odróżnieniu od licencjonowanego). Różnice to dotyczą również sposobu ogłaszania i stosowania standardów rachunkowości. Podejście anglosaskie podkreśla znaczenie standardów elastycznych, opracowanych w drodze konsensusu przedstawicieli różnych branż i zawodów, i stosowanych w oparciu o ocenę okoliczności przez profesjonalistów. Z kolei podejście określane mianem „makro-ujednoliczonego” opiera się na sztywnych, narzuconych przez organ regulujący standardach, do których trzeba się ściśle stosować. Podstawowe różnice między tymi dwoma podejściami podsumowuje tabela „Porównanie systemów rachunkowości”. Które z tych podejść jest optymalne? Każde z nich znajduje najlepsze zastosowanie w swoim odnośnym środowisku. Jeżeli chodzi o tradycję anglosaską, możemy podjąć próbę podsumowania jej plusów i minusów – patrz tabela poniżej. Ponieważ anglosaska tradycja księgową w wielu przypadkach opiera się na subiektywnej ocenie, musi jednocześnie polegać na wyspecjalizowanej grupie zawodowych *biegłych rewidentów* reprezentujących interesy *akcjonariuszy*. Jedynie rewidenci, ciesząc się powszechnym poważaniem i wiarygodnością, są wystarczająco wpływowi, by chronić przed nadużywaniem elastyczności standardów. Cechy wyróżniające tradycję anglosaską w coraz większej mierze sprowadzają się jedynie do większego nacisku na niektóre aspekty rachunkowości; nie powinno się więc wyolbrzymiać różnic między oboma systemami. Przykładowo, amerykańska *Komisja Papierów Wartościowych i Giełd* jest prawnie upoważniona do kształtowania *Ogólnie Przyjętych Zasad Rachunkowości*.

Anglosaska tradycja księgową	
Za	Przeciw
◆ Elastyczność pozwala nadążać za innowacjami gospodarczymi	◆ Elastyczność może być okazją do nadużyć w postaci upiększania wyników
◆ Wkład sektora gospodarczego w tworzenie standardów dodaje im istotności i wiarygodności	◆ Interes społeczny i interes inwestorów może zostać odsunięty na dalszy plan
◆ Budowanie konsensusu opiera się na uwzględnieniu interesów szerokiej grupy stron zainteresowanych	◆ Opracowanie nowych standardów rachunkowości opóźniają toczące się debaty
◆ Rola biegłych rewidentów gwarantuje uczciwe korzystanie z elastyczności standardów	◆ Na biegłych rewidentów wywierana jest presja do akceptowania nie w pełni wiarygodnych informacji

Porównanie systemów rachunkowości	
Tradycja anglosaska	System „makro-ujednolicony”
Uwarunkowania historyczne	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Prawo angielskie ◆ Duża grupa zawodowa o ustalonej pozycji ◆ Duża giełda papierów wartościowych 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Prawo rzymskie ◆ Mniejsza grupa zawodowa, o krótszej tradycji ◆ Mniejsza giełda papierów wartościowych
Ogólne cechy charakterystyczne rachunkowości	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Nacisk na rzetelną prezentację informacji ◆ Zorientowanie na potrzeby akcjonariuszy ◆ Ujawnianie informacji ◆ Odrębne zasady podatkowe ◆ Przewaga treści nad formą ◆ Standardy zawodowe 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Nacisk na zgodność z prawem ◆ Zorientowanie na potrzeby kredytodawców ◆ Tajność informacji ◆ Dominacja zasad podatkowych ◆ Przewaga formy nad treścią ◆ Uregulowania rządowe
Szczególne cechy charakterystyczne rachunkowości	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Rozliczanie umów długoterminowych metodą procentowej realizacji ◆ Amortyzacja rozłożona na ekonomiczny okres użytkowania ◆ Brak ustawowo ustalonych rezerw ◆ Kapitalizacja/aktywowanie leasingu finansowego w bilansie ◆ Rachunek przepływów pieniężnych ◆ Ujawnianie zysku na akcję ◆ Brak tolerancji dla tworzenia ukrytych rezerw ◆ Niewiele rezerw powodowanych uwarunkowaniami podatkowymi ◆ Koszty organizacji i zgromadzenia kapitału spółki zaliczane w poczet kosztów (nie są aktywowane) ◆ Uwzględnianie przychodów z nierozliczonych pozycji w walutach obcych 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Rozliczanie umów długoterminowych metodą zrealizowanej umowy ◆ Amortyzacja według zasad podatkowych ◆ Ustawowo ustalone rezerwy ◆ Żadna forma leasingu nie jest kapitalizowana/aktywowana w bilansie ◆ Brak rachunku przepływów pieniężnych ◆ Brak ujawniania zysku na akcję ◆ Tolerowanie tworzenia ukrytych rezerw ◆ Rezerwy powodowane uwarunkowaniami podatkowymi ◆ Aktywowanie kosztów organizacji i zgromadzenia kapitału spółki ◆ Odraczanie przychodów z nierozliczonych pozycji w walutach obcych
Przykładowe kraje	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Stany Zjednoczone ◆ Wielka Brytania ◆ Kanada ◆ Australia ◆ Singapur ◆ Hong Kong ◆ Nowa Zelandia ◆ Dania ◆ Holandia 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Niemcy ◆ Francja ◆ Austria ◆ Szwajcaria ◆ Hiszpania ◆ Włochy ◆ Portugalia ◆ Japonia ◆ Belgia
<p>Źródło: Nobes, C.: A Study of the International Standards Committee (Badania Komisji ds. Standardów Międzynarodowych), Coopers & Lybrand, 1994</p>	

Komisja powierza jednak tę rolę sektorowi prywatnemu, w przekonaniu, że zawodowi księgowi, biegli rewidenci i przedstawiciele sektora gospodarczego znają się na tym najlepiej. Tym niemniej Komisja aktywnie pełni funkcję organu *nadzorującego* i nie waha się interweniować w uzasadnionych przypadkach. Ze względu na wielkość rynku kapitałowego krajów anglosaskich (w szczególności Stanów Zjednoczonych), wpływ rachunkowości anglosaskiej sięga poza ich granice. Należy również zwrócić uwagę, że postępująca *globalizacja* gospodarki i rynków kapitałowych wywiera harmonizujący wpływ na powyższe różnice. Patrz również *księgowi, Ogólnie Przyjęte Zasady Rachunkowości, biegli rewidenci, MSR, Dyrektywa Unii Europejskiej nr 4 i sprawozdania finansowe*.

Wszyscy się różnimy

Firmy brytyjskie prowadzone są przez księgowych, niemieckie przez inżynierów, a włoskie przez projektantów. Nic dziwnego, że nie zawsze mamy tę samą wizję zarządzania.

Europejski menedżer cytowany przez „The Economist”, 29 kwietnia 2000

Aplikant na biegłego rewidenta (w Kanadzie i innych krajach anglosaskich) • **Articling Student** (Canada et al.) • Osoba odbywająca obowiązkowy staż w badaniu sprawozdań finansowych w celu uzyskania *kwalifikacji biegłego rewidenta*. Termin „aplikant”, odnoszony także do prawników, jest szczególnie popularny w Kanadzie i Szkocji. Jego etymologia sięga czasów, gdy studenci terminowali na mocy przepisów (czyli „artykułów”, ang. „articles”) umowy terminatorskiej. W czasach, gdy staż odbywał autor niniejszej książki, aplikantów zwykło się nazywać „kotami” („sproggs”, nieformalne szkockie określenie niepozornej osoby o podrzędnym statusie).

Kiepskie wynagrodzenie

Gdy firma rozpoczęła działalność w Montrealu, zawód był jeszcze w powijakach. Nie było prawie żadnych zawodowych standardów, **terminatorzy** otrzymywali kiepskie, albo żadne wynagrodzenie, a księgowi musieli biegać za pracą nagabując dłużników.

Historia firmy Deloitte w Kanadzie na www.deloitte.com

Arkusze robocze • **Worksheet** • Wielokolumnowa tabela wykorzystywana na koniec okresu obrotowego do wprowadzania zapisów korygujących i przygotowania *sprawozdania finansowego*. Arkusz roboczy nie stanowi formalnej części *dokumentacji księgowej*, lecz jest raczej wykorzystywany jako narzędzie pomagające namierzyć i skorygować błędy, bez dokonywania niepotrzebnych wpisów w *księgach*.

Arkusz roboczy księgowego									
Zestawienie obrotów i sald		Wpisy korygujące		Skorygowane zestawienie obrotów i sald		Rachunek zysków i strat		Bilans	
Wn	Ma	Wn	Ma	Wn	Wn	Ma	Wn	Ma	Wn

Arkusze kalkulacyjne • Spreadsheets • Programy komputerowe – obecnie są to zwykle arkusze Excel Microsoft (patrz: *marka*), przy pomocy których sporządza się *sprawozdania finansowe*, prognozy, kosztorysy oraz przeprowadza *analizę wrażliwości*. Ich możliwości analityczne sprawiają, że są częstym narzędziem analizy finansowej. Arkusze kalkulacyjne posiadają jednak niewiele funkcji samokorekty, takich jak mechanizm podwójnego zapisu, mogą być więc podatne na błędy w obliczeniach. Co więcej, nawet jeśli obliczenia wykonane są prawidłowo, poprawność wyników będzie zależeć od poprawności założeń wejściowych.

Artykuł 404 ustawy Sarbanes-Oxley (USA) • Section 404, Sarbanes-Oxley Act (USA) • Nałożony Ustawą *Sarbanes-Oxley* wymóg składania przez zarząd spółki formalnego oświadczenia dotyczącego oceny skuteczności *kontroli wewnętrznej* nad sprawozdawczością finansową. Oświadczenie to musi w szczególności zawierać cztery następujące stwierdzenia:

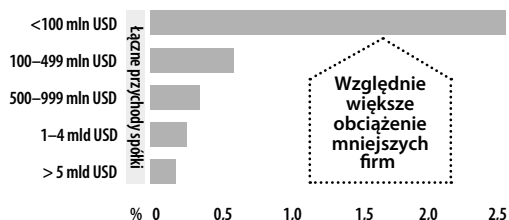
1. stwierdzenie, że ostateczną odpowiedzialność za systemy kontroli wewnętrznej spółki ponosi zarząd;
2. określenie w jaki sposób ustalono efektywność kontroli wewnętrznej; wzorcem w tym zakresie są ramy opracowane przez *Komitet Organizacji Sponsorujących Komisję Tredwaya*;
3. w odniesieniu do powyższego punktu 2, opis efektywności kontroli wewnętrznej, w tym ujawnienie ewentualnych „istotnych słabości” kontroli, o ile takie istnieją;
4. stwierdzenie, że biegły rewident wydał *raport potwierdzający*, który został załączony do raportu rocznego.

Artykuł 404 pomyślany był jako panaceum na poważne problemy związane z *ryzykiem księgowym*. Po pierwsze miał zmusić zarząd do zwracania baczniejszej uwagi na mechanizmy kontroli wewnętrznej, które stanowią podporę systemu księgowego spółki. Po drugie, dzięki przedstawieniu inwestorom systematycznego planu poprawy *jakości zysków*, miał zwiększyć zaufanie do sprawozdawczości, nadszarpnięte w wyniku *skandali księgowych*. Choć są to cele godne pochwały, Artykuł 404 nie jest wolny od kontrowersji. Niektórzy zastanawiają się, czy powołując go do życia ustawodawca nie przedobrzył. Istotną kwestią są związane z nim koszty. Spełnianie do wymogów Artykułu jest dużym obciążeniem zwłaszcza dla mniejszych spółek (zob. wykres poniżej). Wiele spółek w celu zastosowania się do jego przepisów musiało zatrudnić konsultantów lub ponieść wyższe

opłaty za badanie *sprawozdania finansowego*. Oczywiście, biegli rewidenci należący do *Wielkiej Czwórki* bynajmniej nie skarżą się na Artykuł 404 (jest pewna przewrotna ironia w fakcie, że ta nagła korzystna dla nich koniunktura spowodowana jest skandalicznymi przypadkami *nieskuteczności audytu*, które doprowadziły do uchwalenia Ustawy Sarbanes-Oxley.) Niepokoje o wysokość kosztów łądodzi fakt, że wiele z tych kosztów ma charakter jednorazowy, zwłaszcza, gdy wypełnione zostaną luki w strukturze kontroli wewnętrznej. Co więcej, istnieje prawdziwie paląca potrzeba przywrócenia zaufania inwestorów do największego na świecie *ryнку kapitałowego*. Jeżeli osłabione zaufanie inwestorów zostanie nadszarpnięte przez kolejne skandale, „możemy przygotować się na poważną debatę, czy nasz system wolnorynkowy w ogóle działa” (według słów przewodniczącego *Rady Nadzoru Rachunkowości Spółek Publicznych*, cytowanego w „Financial Times” 1 grudnia 2005, s. 12). Z uwagi na koszty, zakres oddziaływania i wchodzące w grę stawki, Artykuł 404 „stanowi największą od 75 lat reformę sprawozdawczości finansowej w USA” („Financial Times”, 3 grudnia 2005, s. 9).

Artykuł 404

Koszty dostosowania się do wymogów jako % przychodów



Źródło: American Electronics Association/„The Economist”, 19 maja 2005

Arytmetyka handlowa • Commercial Arithmetic • Dość niepochlebne określenie *rachunkowości finansowej* używane czasem przez ekonomistów (patrz Joseph Schumpeter *History of Economic Analysis [Historia analizy ekonomicznej]*, s. 156). Choć ekonomia i rachunkowość często działają na tym samym polu, ich punkty widzenia są dość odmienne; patrz *ekonomia (oddziaływanie na rachunkowość)*. Autor tej książki do dziś pamięta jednego ze swoich profesorów ekonomii przedstawiającego rachunkowość jako dyscyplinę „czysto mechaniczną”.



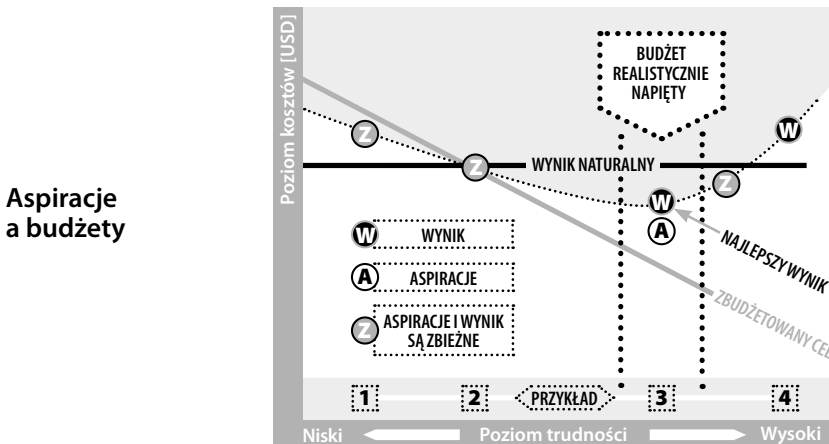
Asekuracja budżetu (amerykański slang) • **Sandbagging** (USA slang) • Typowa przy ustalaniu budżetu pokusa do zaniżania założonych celów, by następnie móc je przekroczyć i wykazać się świetnymi wynikami. Idea „asekuracji budżetu” polega na zabezpieczeniu osiągnięcia celów kosztem przejrzystej i rzetelnej oceny zdolności.

Wygląda dobrze!

Dyrektor naczelny za długo był w tym biznesie, żeby nie zorientować się o co chodzi. **Asekuracja budżetu**. Szef działu przedstawiał mu absurdalne prognozy, żeby w przyszłym roku po przekroczeniu budżetu jego wyniki wyglądały świetnie.

Kurt Eichenwald *Conspiracy of Fools (Spisek głupców)*, 2005, s. 276

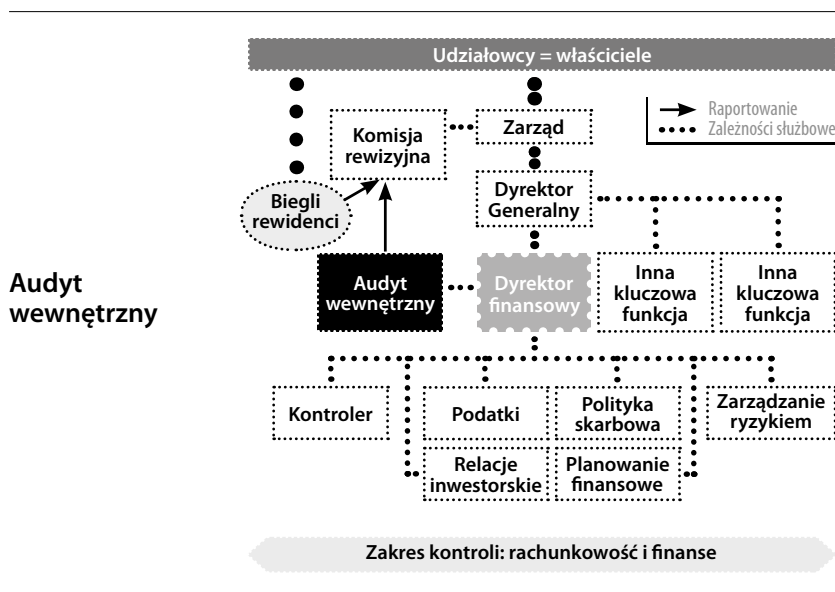
Aspiracje (a budżety) • **Aspirations (& Budgets)** • Efekty oddziaływania różnych poziomów „wykonalności” budżetu na motywację pracowników. Rozpatrzmy przypadek, w którym mamy utrzymać koszty na ich „normalnym” poziomie (patrz rysunek poniżej). Jeżeli założenia budżetowe są zbyt łatwe osiągalne (przykład 1.), pracownik będzie próbował przekroczyć założone cele, ale biorąc pod uwagę naturę ludzką, nieuchronnie wystąpi *luz budżetowy*. W przykładzie 2. poziom aspiracji i celów budżetowych jest zbieżny, ale budżet nie będzie mieć żadnego wpływu na efektywność pracy. W przykładzie 3. założenia budżetowe są trudniejsze, ale wykonalne, co wytwarza pożądaną „zdrową presję” do wysiłku. Budżet taki mobilizuje do bardziej wytężonej pracy, co jednak nie zawsze zapewni osiągnięcie założonych celów. W przykładzie 4., niemożliwy do wykonania budżet całkowicie zniechęci pracownika, który zrezygnuje z wszelkich aspiracji do jego wykonania. Jak widzimy, optymalne wyniki osiągamy, gdy przyjmiemy budżet wykonalny w większości przypadków, ale nie zawsze.



Ponieważ nie możemy zagwarantować wykonania wszystkich założeń, nie powinniśmy karać pracowników za ewentualne porażki. Porażki należy raczej traktować jako zdrowy objaw, że ludzie starają się jak mogą – podejście takie zwiększy ich determinację przy realizacji następnego budżetu. *Budżet realistycznie napięty* (w połączeniu z odpowiednimi reakcjami na niepożądane *odchylenia*) stanowi najlepsze skojarzenie pozytywnych cech natury ludzkiej z celami w zakresie osiągania konkurencyjnych wyników.

Audyt w zakresie ochrony środowiska • Zielony audyt • Environmental Audit • Green Audit • Niezależne badanie sprawdzające zgodność działalności przedsiębiorstwa z uregulowaniami dotyczącymi ochrony środowiska i normami odpowiedzialności społecznej. Badania tego rodzaju przeprowadzane są najczęściej w dużych międzynarodowych korporacjach, które zwracają szczególną uwagę na *ryzyko utraty reputacji*. Patrz również *rachunkowość etyczna* i *analiza przestrzegania uregulowań w zakresie ochrony środowiska*.

Audyt wewnętrzny • Internal Audit Function • Wewnętrzna komórka przedsiębiorstwa, której zadaniem jest kontrola przestrzegania ustalonej przez przedsiębiorstwo polityki wewnętrznej. Sprawowanie takiej kontroli wymaga systematycznego i kompleksowego monitorowania, czy pracownicy stosują się do ustalonych procedur – w celu weryfikacji dokładności zapisów *księgowych* i wysledzenia ewentualnych przypadków *oszustw*. W szerszym zakresie działań, audyt wewnętrzny może się również zajmować badaniem jakości *zarządzania*, czyli sprawdzaniem skuteczności i wydajności pracy oraz *zarządzania ryzykiem*.



Audyt wewnętrzny stanowi ważne *zaplecze* wspomagające działalność dużych przedsiębiorstw – szczególnie tych, które wymagają adekwatnej *kultury kontroli*. Rewidentów wewnętrznych posiada na przykład większość banków (gdzie czasem nazywa się ich „inspektorami”). Audyt wewnętrzny kładzie duży nacisk na rozliczanie *odpowiedzialności* – pracownicy muszą więc pogodzić się z faktem, że ktoś będzie weryfikował, a czasem kwestionował ich pracę. Aby zapobiec *zmęczeniu kontrolą*, rewidentzi wewnętrzni muszą być jednocześnie wiarygodni i konstruktywni. Zazwyczaj są oni pracownikami kontrolowanego przedsiębiorstwa – choć mogą być również wynajętymi zewnętrznymi usługodawcami. Audyt wewnętrzny stanowi swego rodzaju *mechanizm kontroli wewnętrznej*, działający na zasadzie *kontroli i równowagi*. Wskazane jest więc, aby cieszył się odpowiednią dozą niezależności – przykładowo, powinien podlegać kierownictwu wyższego szczebla, niezwiązanemu z badanymi komórkami. Swoimi spostrzeżeniami może dzielić się także z *komisją rewizyjną* i *biegłymi rewidentami*. Audyt wewnętrzny monitoruje przede wszystkim działania pracowników na szczeblu operacyjnym – rzadko zdarza się, aby kontrolował kierownictwo wysokiego szczebla. Można więc powiedzieć, że wspomaga on (ale nie zastępuje) *biegłych rewidentów* przeprowadzających badanie sprawozdań finansowych.

Mieszane uczucia

Rewidentzi wewnętrzni z definicji działają po to, żeby kogoś przyłapać. Odkrycia takie jak [oszustwa księgowo] przynoszą – jak stwierdził pewien pracownik audytu – „dziwny przypływ adrenaliny i jednocześnie duże poczucie smutku”.

Cytaty z wypowiedzi pracowników audytu WorldCom *The Night Detective*, „Time” (Europa), 6 stycznia 2003, s. 51

B

Badanie jednostki niekomercyjnej • Value for Money Audit • Badanie sprawozdania finansowego *jednostki* o charakterze niekomercyjnym (takiej jak jednostka rządowa lub organizacja dobroczynna), oceniające, czy działa ona zgodnie ze swoim powołaniem. W braku pozycji *zysku* jako miary *wyników*, do oceny działalności stosuje się w takich przypadkach inne kryteria. Należy do nich przede wszystkim efektywność (czy jednostka realizuje założone cele?) oraz wydajność (czy wykorzystuje dostępne zasoby w sposób gospodarny?). Zazwyczaj najtrudniej jest ocenić efektywność, ponieważ składają się na nią elementy niewymierne (jak np. jakość usług). Badanie sprawozdań finansowych jednostek niekomercyjnych czasem określa się również jako „badanie wydajności” lub „badanie zarządzania”.

Badanie obszarów ryzyka • Risk-based Auditing • Stosowane zarówno w rewizji wewnętrznej, jak i zewnętrznej podejście skupiające szczególną uwagę na obszarach, w których jednostka narażona jest na potencjalne *ryzyko księgowo* (jak ryzyko *oszustwa*, błędów, mylnej oceny lub *upiększania wyników*). Rodzaje potencjalnego ryzyka są typowe dla pewnych konkretnych obszarów:

- ◆ ryzyko finansowe – związane z zadłużeniem i potencjalnymi przypadkami oszustwa;
- ◆ sprawy pracownicze – związane z utrzymaniem pracowników w firmie, rekrutacją, czy listą płac;
- ◆ IT – związane z bezpieczeństwem danych i ewentualną utratą danych;
- ◆ ryzyko wystąpienia określonych zdarzeń – związane np. z utratą reputacji, zagrożeniami ze strony konkurencji lub poważną katastrofą.

Badanie obszarów ryzyka jest niczym więcej, jak praktycznym zastosowaniem reguły racjonalnego wykorzystania ograniczonych zasobów przez ustalenie priorytetów. Jednak w samym takim badaniu tkwi już pewne ryzyko – polega ono na błędnym ustaleniu obszarów ryzyka i skupieniu się na niewłaściwym polu. Z tego względu grun-

towny audyt dokonuje całościowego przeglądu, a badanie obszarów ryzyka wskazuje, gdzie skupić dodatkową uwagę.

Badanie sprawozdania finansowego (ustawowe) • Audit (Statutory) •

Weryfikacja dokładności, zgodności ze *standardami rachunkowości, rzetelności* i spójności *sprawozdania finansowego* przez niezależnego *biegłego rewidenta* (angielski termin „audit” pochodzi od łacińskiego słowa „audio” – ‘słuchać’). Badanie sprawozdania finansowego jest istotnym elementem *nadzoru właścicielskiego*. Zwiększa pewność (choć nie daje absolutnej gwarancji), że sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa przedstawia zadowalająco rzetelny obraz *rzeczywistości finansowej* (tj. przynajmniej, że nie zawiera istotnych błędów). Konieczność przeprowadzania badań sprawozdań finansowych powodowana jest zarówno wymogami prawa, jak i zdrowym sceptycyzmem *użytkowników* sprawozdania finansowego, którzy dostrzegają fakt, że *konflikt w stosunkach agencyjnych* może utrudniać *zarządowi* zachowanie obiektywizmu w prowadzeniu rachunkowości. *Opinia biegłego rewidenta* podająca wynik badania do wiadomości publicznej, w sposób istotny dodaje wartości sprawozdaniu, ponieważ osłabia podobne wątpliwości. Przy zagwarantowanej *przejrzystości* prowadzonej rachunkowości, *rynki kapitałowe* są bardziej skłonne inwestować w przedsiębiorstwo, a instytucje finansowe udzielać mu kredytów. W celu zbadania sprawozdania finansowego większość rewidentów wykonuje następujące czynności:

1. Opracowanie strategii oraz planu badania, w celu zapewnienia uporządkowanego przebiegu badania.
2. Zapoznanie się ze specyfiką przedsiębiorstwa i tym, jak powinno wyglądać jego sprawozdanie.
3. Badanie mechanizmów *kontroli wewnętrznej*, w celu potwierdzenia, że *system księgowy* działa poprawnie.
4. Określenie obszarów *ryzyka wyrażenia niewłaściwej opinii*, wymagających szczególnie dokładnego badania.
5. Analiza wybranych *transakcji*, w zależności od poziomu zaufania do systemu kontroli wewnętrznej.
6. Porównanie bilansowej wartości *aktywów obrotowych* z ich wartością rynkową i/lub ich prawdopodobną *pieniężną wartością sprzedaży*.
7. Niezależne *potwierdzenie sald* przez kontrahentów i inne osoby trzecie.
8. Inwentaryzacja i fizyczna weryfikacja istnienia *aktywów rzeczowych* metodą wrywkową.
9. Ocena, czy *kontynuacja działalności* jest w zadowalającym stopniu zagwarantowana.
10. Porównanie sprawozdania finansowego ze zdarzeniami i operacjami występującymi po dniu bilansowym.
11. Analiza całego sprawozdania finansowego z punktu widzenia niezależnego *użytkownika* w celu zapewnienia *rzetelnej prezentacji*.

Wszystkie te czynności udokumentowuje się w *dokumentach roboczych*, które opisują kolejne etapy badania. Porównaj z *przeglądem księgowym*.

Szukanie brudów

Kraj cierpi z powodu powszechnej korupcji, układów i nepotyzmu. Część przeznaczonych na infrastrukturę wiejską funduszy z Banku Światowego trafia do lepkich rąk, zamiast na żwir pod budowę dróg... Pewien ekonomista wyliczył, że średnio 28% zgłoszonych nakładów przepadło, głównie dlatego, że drogowcy skąpili na materiałach... Nadzieję pokłada w mniej modnych sprzymierzeńcach: biegłych rewidentach. Groźba przeprowadzenia [audytu] spowodowała ograniczenie brakujących kosztów o około 8%. **Audyt** nie jest tani, ale wykonany poprawnie jest obiecującym sposobem wydłużenia okresu użytkowania dróg [przez ograniczenie korupcji].

Economic Focus: Digging for dirt
(W centrum uwagi gospodarczej: Szukanie brudów)
w „The Economist”, 18 marca 2006, s. 74

Bezpieczeństwo systemów komputerowych • Computer Systems Security

- Niezbędne zabezpieczenia chroniące system komputerowy przedsiębiorstwa przed naruszeniem *poufności, oszustwem, kradzieżą i sabotażem*. Dla banków, wykorzystujących komputery na szeroką skalę, to źródło *ryzyka operacyjnego* stanowi przedmiot szczególnej troski. Ma ono niezwykle istotne znaczenie w dobie internetu, którego otwartość naraża wewnętrzne systemy na ataki z zewnątrz. Najpowszechniejsze zabezpieczenia przed oszustami, hackerami i malkontentami przedstawiono w poniższej tabeli. Większość oszustw popełnianych jest przez osoby z zewnątrz.

Najczęściej stosowane zabezpieczenia

Zabezpieczenie	Charakterystyka
Kopie zapasowe	◆ Okresowe sporządzanie kopii plików zawierających wszystkie dotychczasowe salda i transakcje i przechowywanie ich najlepiej poza siedzibą – tak, by aktualne dane zawsze można było odtworzyć
Hasła i numery identyfikacyjne	◆ Dostęp do komputerów wyłącznie po poprawnym wprowadzeniu hasła lub numeru identyfikującego użytkownika
Firewall	◆ Programowe i/lub sprzętowe zabezpieczenie wewnętrznej sieci komputerowej przedsiębiorstwa przed nieupoważnionym dostępem z zewnątrz (za pośrednictwem internetu)

Szyfrowanie	◆ Przetworzenie danych na nierozpoznawalne ciągi znaków, możliwe do odczytania jedynie przez użytkowników posiadających dostęp do kodu.
Podpis cyfrowy	◆ Ciąg znaków charakterystyczny dla konkretnego użytkownika, służący do potwierdzenia wiarygodności przesyłanych danych
Wirtualne sieci prywatne	◆ Technika umożliwiająca utworzenie poprzez internet „tunelu” dla bezpiecznej transmisji danych, dzięki ukryciu informacji na temat rutowania i przełączania
Klucz publiczny	◆ Elektroniczny sposób identyfikacji (cech fizycznych jak oko lub odcisk palca) i kodowania, który może być kontrolowany

Przykładowo w bankowości, nieupoważnionego użycia *kart kredytowych* z łatwością może dopuścić się każdy, kto widział odbitkę numeru karty na rachunku lub kwicie kasowym. Jednak straty z tego tytułu są sporadyczne; zazwyczaj wychodzą na jaw wkrótce po fakcie i mogą zostać wliczone w koszt produktu. Znacznie większe zaniepokojenie budzą nagminne przypadki włamań do systemów lub sieci komputerowych przez osoby z wewnątrz. Zjawisko to może poważnie zagrozić sprawnemu prowadzeniu działalności operacyjnej banku, przez nadszarpnięcie jego zobowiązań i reputacji.

Bezsporny tytuł własności (żargon) • Clear Title (vernacular) • Niekwestionowane prawo własności nieruchomości lub innego składnika *aktywów*. Zwykle prawo takie poparte jest zarejestrowanym dokumentem własności; w przypadku braku takiego dowodu, mamy do czynienia z „wątpliwym tytułem własności”. Bezsporny tytuł własności danej rzeczy ma istotne znaczenie dla kredytodawcy, jeżeli rzecz ta stanowić ma *zabezpieczenie* kredytu.

Biegli rewidenci sektora publicznego • Public Sector Auditors • Ogólny termin odnoszący się do działających na rzecz interesu publicznego *biegłych rewidentów*, których zadaniem jest weryfikacja efektywności i wydajności wydatków rządowych. W zależności od kraju, funkcja ta pełniona jest przez różne instytucje, np. *Izbę Biegłych Rewidentów* (UE), *Główny Urząd Obrachunkowy* (USA), Krajowy Urząd Obrachunkowy (Wielka Brytania), czy Izbę Kontroli (w innych krajach). Biegli rewidenci sektora publicznego mają nieco inny charakter i zakres zadań, niż rewidenci sektora prywatnego:

- ◆ szerszy zakres badania, w tym analiza prawidłowości, zasadności i opłacalności wydatków ponoszonych ze środków publicznych;
- ◆ ponieważ rewidenci sektora publicznego powoływani są przez rządowe organy ustawodawcze, cieszą się większą niezależnością przy przeprowadzaniu badania organów wykonawczych i administracyjnych;
- ◆ raporty z przeprowadzonych badań przekazywane są organom ustawodawczym i podawane do wiadomości publicznej.

W większości, choć nie we wszystkich krajach, niezależność biegłych rewidentów sektora publicznego uznaje się za istotny aspekt ich autorytetu.

Biegły rewident (wybrany) • Auditors (Appointed) • Posiadająca kwalifikacje zawodowa osoba lub firma, wybrana przez *Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy** do przeprowadzenia *badania sprawozdania finansowego* przedsiębiorstwa. Aby posiadali wartość jako zatwierdzający, biegli rewidenty powinni cieszyć się zaufaniem i szacunkiem akcjonariuszy. W tym celu wykwalifikowani rewidenty powinni charakteryzować się czterema następującymi cechami:

1. Gruntowną wiedzę w zakresie rachunkowości i badania sprawozdań finansowych; wiedza taka potwierdzana jest zazwyczaj poprzez proces kwalifikacyjny, w ramach którego umiejętności rewidenta są szczegółowo sprawdzane.
2. *Rynkowym zdrowym rozsądkiem*: zrozumieniem specyfiki działalności przedsiębiorstwa, jego sił napędowych i rynków zbytu – rewident odznaczający się tą cechą będzie więcej niż tylko zwykłym „technikiem”; ponadto, rewident powinien umieć wykryć nieodłączne aspekty *ryzyka* audytu, które zasługują na szczególną uwagę.
3. *Niezależnością*, stanowiącą ochronę przed nieuchronną tendencyjnością zarządu, który może wykorzystywać sprawozdania finansowe do wywierania pozytywnego wrażenia na inwestorach i bankach albo przed bardziej subtelnym zagrożeniem – dbaniem przez zarząd jedynie o powierzchowną zgodność sprawozdań z obowiązującymi *standardami rachunkowości*.
4. Etyką zawodową nie zezwalającą na żadne odstępstwo od reguł zawodowych; poczuciem misji przedkładającej interes publiczny nad osobiste względy komercyjne.



* Zgodnie z Ustawą o rachunkowości obowiązującą w Polsce, biegłego rewidenta wybiera organ zatwierdzający sprawozdania finansowe jednostki (w przypadku spółki akcyjnej Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy), chyba że statut lub inne wiążące spółkę przepisy prawa stanowią inaczej.

Pewien brytyjski sędzia porównał kiedyś biegłych rewidentów do cerberów, stojących na straży interesów akcjonariuszy i wierzycieli. Aby pełnić swoją funkcję z należytą czujnością, rewidenci muszą czasem opierać się znacznej presji ze strony zarządu przedsiębiorstwa, który może mieć naturalną skłonność do *upiększania wyników*, zwłaszcza jeśli sytuacja jest niepomyślna. W takich przypadkach rewident może zastosować jedną z dwóch możliwych sankcji: odmówić wydania „czystej” opinii z badania (wydać opinię z zastrzeżeniami, zrzec się wyrażenia opinii lub wyrazić opinię negatywną), albo zrezygnować z pełnienia funkcji biegłego rewidenta przedsiębiorstwa. Ponieważ badanie sprawozdań finansowych jest dla rewidentów źródłem dochodów, istnieje duża pokusa kompromisu. Powoduje to, że wielu użytkowników preferuje badania sygnowane przez duże, międzynarodowe firmy księgowe (patrz *Wielka Czwórka*), ponieważ z jednej strony muszą one dbać o swoją reputację, a z drugiej są niezależne, gdyż posiadając wielu klientów są mniej uzależnione od któregośkolwiek z nich. Patrz również *komisja rewizyjna i organizacja zawodowa zrzeszająca biegłych rewidentów*.

Siła życiowa

W jakim innym zawodzie obowiązkiem jest powiedzieć klientowi, że nie ma racji? Który inny zawód nakazuje – zgodnie z naszym prawem papierów wartościowych – służyć wyłącznie interesowi publicznemu? Jaki inny zawód trzyma w swoich rękach klucz do zaufania publicznego – czyli do życiowej siły naszych rynków?

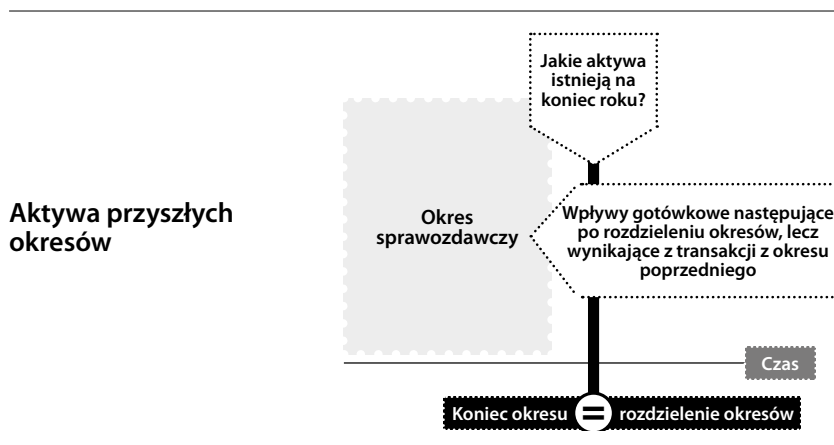
Arthur Levitt, przewodniczący amerykańskiej Komisji Papierów
Wartościowych i Giełd (SEC) 1993–2001

Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów • Accrued Liabilities •

Expense Accruals • *Bilansowa* klasyfikacja kwot przypadających do zapłaty, zazwyczaj w niedalekiej przyszłości, za otrzymane towary lub usługi, za które nie została jeszcze wystawiona faktura (a więc które nie zostały jeszcze uwzględnione w *zobowiązaniach z tytułu dostaw i usług*). Przykładowo, towary mogły zostać dostarczone i przyjęte na stan *zapasów*, a faktura za nie mogła wpłynąć dopiero po dniu bilansowym. Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów stanowią nieodłączny element procesu zapewniania *współmierności przychodów i kosztów*. (Źródłostów: z łacińskiego „accrescere” = ‘wzrastać’; później w starofrancuskim „acreue” = ‘prawo właściciela ziemi do plodów rolnych’) Patrz również *bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów na koniec okresu*.

Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów na koniec okresu • Accruals

(Period End) • Prosta koncepcja, która jest samym sednem rachunkowości. Ponieważ jedną z *podstawowych zasad rachunkowości* jest zapewnienie *współmierności przychodów i kosztów*, przy *prowadzeniu ksiąg* konieczne jest zamknięcie *ksiąg* na koniec okresu obrotowego – czyli to, co księgowi nazywają *rozdzieleniem pozycji należących do różnych okresów*. Rozważmy przypadek zakupu *zapasów*, które dostarczono w Okresie 1, a za które zapłacono w Okresie 2.



Rachunkowość kasowa:

- Okres 1: Zdarzenia gospodarcze nie są uznawane dopóki nie nastąpi ich realizacja pieniężna; jeżeli nie nastąpił więc wpływ lub rozchód środków pieniężnych, transakcja nie jest ewidencjonowana w księgach rachunkowych przedsiębiorstwa. Należy zauważyć, że w związku z tym wystąpi rozbieżność w odniesieniu do wszelkich aktywów, które zostały uwzględnione w sprawozdaniu finansowym na podstawie spisu z natury:

Wn (zwiększenie) Koszty /aktywa	0	
Ma (zwiększenie) Zobowiązania		0

- Okres 2: W okresie, w którym następuje przekazanie środków pieniężnych, przedsiębiorstwo zaksięguje koszt, albo – jeśli zakup przyniesie przyszłe korzyści – składnik majątku. Jeżeli Okres 2 następuje po zamknięciu ksiąg rachunkowych okresu 1, sprawozdania finansowe dotyczące obu okresów będą zniekształcone.

Wn (zwiększenie) Koszty /aktywa	512	
Ma (zmniejszenie) Środki pieniężne		512

Rachunkowość memoriałowa:

- Okres 1: Aby uwzględnić koszt w momencie otrzymania towaru lub skorzystania z usługi, dany koszt lub składnik majątku będzie ewidencjonowany w okresie, w którym przeprowadzona została transakcja (przy czym transakcja określona jest tutaj jako fizyczne otrzymanie towarów lub usług, albo zaistnienie zobowiązania umownego). Nawet jeżeli faktura za dane towary bądź usługi nie została jeszcze otrzymana, dokonane zostanie oszacowanie – zwane „rozliczeniem międzyokresowym biernym” – wartości transakcji :

Wn (zwiększenie) Koszty /aktywa	500	
Ma (zwiększenie) RMK		500

(oszacowanie kosztu poniesionego w danym okresie, przypadającego do zapłaty w okresie następnym)

2. Okres 2: Aby uwzględnić faktyczne zobowiązanie w momencie otrzymania faktury, wykazuje się zobowiązanie, a jednocześnie wyksięguje bierne rozliczenie międzyokresowe kosztów.

Wn (zmniejszenie) RMK	512	
Ma (zwiększenie) Zobowiązania		512

(rzeczywista wartość towarów lub usług otrzymanych w następnym okresie, zgodnie z fakturą)

3. Okres 2: Zapłata za fakturę zgodnie z terminem płatności będzie wiązała się z transakcją pieniężną, która zmniejszy stan środków pieniężnych i wyeliminuje zobowiązanie. Należy zwrócić uwagę, że wielkość *kapitału obrotowego* nie uległa zmianie, ponieważ zmniejszenie nastąpiło po obu stronach bilansu. Nastąpiło zmniejszenie *płynności* spółki, ale prawdopodobnie również poprawa jej *wypłacalności*, ponieważ spłaciła ona istniejący dług.

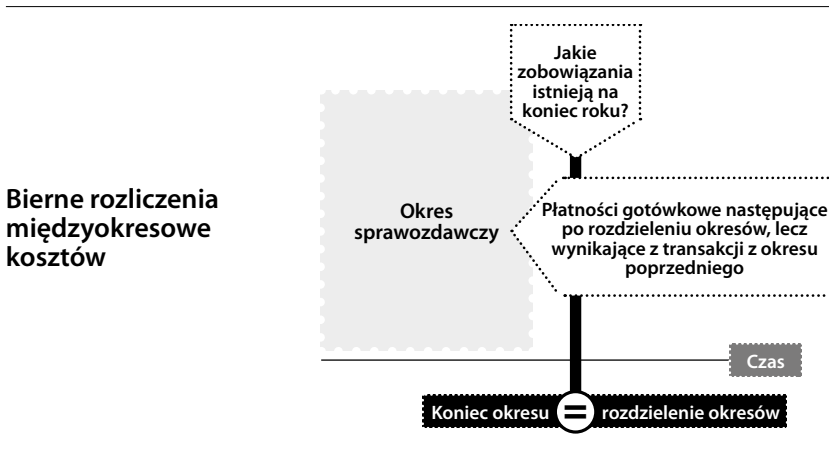
Wn (zmniejszenie) Zobowiązania	512	
Ma (zmniejszenie) Środki pieniężne		512

(płatność za fakturę dotyczącą towarów lub usług)

4. Okres 2: Ponieważ rozliczenia międzyokresowe kosztów rzadko bywają oszacowane na tyle dokładnie, by były równe wysokości zadłużenia wynikającego z faktury, nieuchronnie na rachunku rozliczeń międzyokresowych pozostanie pewna stanowiąca różnicę kwota. Ponieważ na ogół kwota ta nie jest istotna, zostaje ona po prostu spisana w koszty, mimo iż w rzeczywistości odnosi się ona do Okresu 1. (Alternatywą do dokonania bezpośredniego odpisu różnicy w koszty jest *eliminacja korekt z końca okresu*, która automatycznie prowadzi to tego samego rezultatu.)

Wn (zwiększenie) Koszty	12	
Ma (zwiększenie) RMK		12

(różnica między zarachowaną, a rzeczywistą wartością transakcji)



Jak można od razu zauważyć na powyższym przykładzie, rachunkowość memoriałowa jest znacznie bardziej skomplikowana niż rachunkowość kasowa (cztery księgowania zamiast jednego), przy czym wiążą się z nią błędne szacunki (tutaj różnica wynosząca 12). Tym niemniej, korzyści płynące z poprawy rzetelności sprawozdań z nawiązką wynagradzają te trudności i nieścisłości. W praktyce, tworzenie rozliczeń międzyokresowych biernych na koniec okresu podlega kryterium *istotności* – drobne pozycje księguje się w koszty, zamiast zadawać sobie trud osiągnięcia całkowitej współmierności przychodów i kosztów.

Bilans (sprawozdanie z sytuacji majątkowej i finansowej) • Balance Sheet/Statement of Financial Position • Kluczowy składnik *sprawozdania finansowego*, obrazujący stan *aktywów, zobowiązań i kapitału własnego* przedsiębiorstwa na dany moment – zazwyczaj (co najmniej) na koniec roku. Bilans zawsze musi się *bilansować* – z uwagi na tautologię zasady *równowagi bilansowej*. Części składowe bilansu klasyfikowane są według kryteriów opartych na logice finansowej, takich jak *płynność* (pozycje obrotowe lub trwałe), *właściwości fizyczne* (*aktywa rzeczowe* oraz *wartości niematerialne i prawne*), *rodzaj działalności* (*aktywa finansowe* i *aktywa operacyjne*) lub – w przypadku zobowiązań – w oparciu o *kolejność zaspokajania roszczeń* (dług nadrzędny (uprzywilejowany), akcje uprzywilejowane, akcje zwykłe). Choć spotyka się różne formy bilansu, przeważnie wygląda on następująco:

Bilans: format przyjęty przez MSR oraz w USA			
Środki pieniężne	XX	Krótkoterminowe kredyty bankowe	YYY
Papiery wartościowe przeznaczone do obrotu	XX	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	YYY
Należności	XXX	Rozliczenia międzyokresowe bierne	YY
Zapasy	XX	Suma zobowiązań krótkoterminowych	YY
Suma aktywów obrotowych	VVV	Pozostałe zobowiązania	ZZZ
Pozostałe aktywa	XX	Długoterminowe kredyty bankowe i pożyczki	YYY
Aktywa trwałe	XX	Odroczone zobowiązania podatkowe	YY
Wartości niematerialne i prawne	XX	Kapitał własny i zysk z lat ubiegłych	YY
Suma aktywów	XXXX	Suma pasywów	YYYY
Pozycje, na które wydatkowano środki pieniężne		Pozycje, które zostaną wypłacone w postaci pieniężnej	

Bilans: wersja kontynentalna			
Wartości niematerialne i prawne	XX	Kapitał własny i zysk z lat ubiegłych	YY
Rzeczowe aktywa	XX	Odroczone zobowiązania podatkowe	YY
Pozostałe aktywa	XX	Długoterminowe kredyty bankowe i pożyczki	YYY
Suma aktywów obrotowych	XX	Suma zobowiązań krótkoterminowych	YY
Zapasy	VVV	Pozostałe zobowiązania	ZZZ
Należności	XX	Rozliczenia międzyokresowe bierne	YY
Papiery wartościowe przeznaczone do obrotu	XXX	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	YYY
Środki pieniężne	XXX	Krótkoterminowe kredyty bankowe i pożyczki	YYY
Suma aktywów	XXXX	Suma pasywów	YYYY
Pozycje, na które wydatkowano środki pieniężne		Pozycje, które zostaną wypłacone w postaci pieniężnej	

Bilans: układ według źródeł finansowania		
Środki pieniężne	X	Aktywa krótkoterminowe minus krótkoterminowe źródła finansowania
Papiery wartościowe przeznaczone do obrotu	X	
Należności	XXX	
Zapasy	XX	
Suma aktywów obrotowych	VVV	
Minus: zobowiązania krótkoterminowe		
Krótkoterminowe kredyty bankowe	- YYY	
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	- YYY	
Rozliczenia międzyokresowe bierne	- YY	
Aktywa obrotowe netto:	VVV	
Wartości niematerialne i prawne	X	Aktywa trwałe minus długoterminowe źródła finansowania
Rzeczowe aktywa trwałe	XXX	
Pozostałe aktywa	X	
Minus: długoterminowe kredyty bankowe i pożyczki	- YY	
Aktywa netto	VVV	
Źródła finansowania:		Własność aktywów netto łącznie (obrotowych i trwałych)
Odroczone zobowiązania podatkowe	ZZ	
Kapitał własny i zysk z lat ubiegłych	ZZZ	

Zgodnie z większością *standardów rachunkowości*, składniki bilansu tradycyjnie wycenia się na podstawie ich *kosztu historycznego*. Wskazuje to, że podstawowym zadaniem bilansu

jest ewidencjonowanie minionych zdarzeń gospodarczych dla celów *zarządzania powierzonym majątkiem*. Przy takim podejściu ważne jest przyjęcie obiektywnego pomiaru (tj. kosztu transakcji), nie zaś *wartości godziwej*, która z ekonomicznego punktu widzenia jest bardziej miarodajna, ale opiera się na mniej sprawdzalnych szacunkach. Tym niemniej, bilans powinien również odzwierciedlać przybliżoną *wartość ekonomiczną* przedsiębiorstwa. Aby temu sprostać, wykazywane w bilansie wartości historyczne są korygowane (przez rezerwy, korekty do poziomu wartości rynkowej, aktualizację wyceny, pozycje *aktywowane, umorzenie* itd.), aby dać adekwatny obraz sytuacji gospodarczej przedsiębiorstwa, zgodnie z *zasadą ostrożnej wyceny*. Zakres stosowanych korekt jest jednak ograniczony względami praktycznymi. Przykładowo, wiele wartości aktywów (takich jak *wartość marki; ekonomiczna wartość firmy; patenty uzyskane w drodze prac rozwojowych* itp.) uznaje się jedynie w przypadku ich nabycia. Również niektóre zobowiązania (*zobowiązania warunkowe*) ujawnia się jedynie w *informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego*. Niedostatkom tym próbuje zaradzić obserwowany obecnie trend w kierunku *rachunkowości opartej na wartości godziwej*. Z powyższymi zastrzeżeniami, bilans nadal stanowi jednak źródło użytecznych informacji dla *użytkowników sprawozdań finansowych*:

Analityczne wykorzystania bilansu	
Rodzaj informacji	Wyjaśnienie
Produktywność	Fizyczne moce produkcyjne i możliwości generowania sprzedaży
Wypłacalność	Poziom zadłużenia w stosunku do aktywów lub kapitału własnego
Płynność	Aktywa obrotowe w stosunku do zobowiązań krótkoterminowych
Zabezpieczenia dla kredytodawców	Jakość i charakter aktywów, na których można ustanowić zabezpieczenie
Prognozy na przyszłość	Potrzeba przyszłej wymiany aktywów i możliwości generowania sprzedaży
Skorygowany kapitał własny	Korekty dokonywane w celu dostosowania wykazanych w bilansie wartości do konkretnych potrzeb użytkownika



Z bilansem wiążą się pewne nieodłączne ograniczenia. Selektywne ujmowanie aktywów, kombinacja kosztu historycznego i wyceny rynkowej, stosowanie wycen szacunkowych oraz nieprecyzyjny moment uznawania zdarzeń sprawiają, że bilans odzwierciedla *rzeczywistość finansową* w sposób niedokładny. Tym niemniej, wraz z załączaną *informacją dodatkową*, stanowi on kluczowy element *analizy finansowej*, przeprowadzanej w celu ustalenia *wyników finansowych i wartości rynkowej* przedsiębiorstwa.

Abstrakcja

Bilans i rachunek zysków i strat wydają się bardzo elementarnymi pojęciami, wymagają jednak wysoce abstrakcyjnych form myślenia. W **bilansie** księgowy w pewnym momencie kładzie żelazną rękę na przedsiębiorstwie i oznajmia: „Oto wszystko, co przedsiębiorstwo na dziś posiada, i wszystko, co musi zrobić”.

Spostrzeżenia Sir Henry’ego Craik’a w 50. rocznicę założenia Stowarzyszenia Księgowych w Edynburgu w 1904
Richard Brown *A History of Accounting and Accountants* (*Historia księgowości i księgowych*), 1905, s. 442

Bilansować księgi (żargon zawodowy) • Balance the Books (vernacular) •

W znaczeniu dosłownym – upewnić się, czy księgi rachunkowe są dokładne i rzetelne, i czy wszystkie wpisy po stronie Debet i Credit znajdują się na właściwych miejscach. Przy księgowaniu metodą podwójnego zapisu, księgi powinny bilansować się automatycznie. Ponieważ jednak nie zawsze tak się składa, bilansujemy je wykonując następujące cztery czynności (patrz też tabela poniżej):

1. Podliczamy (tj. sumujemy) każdą ze stron księgi i notujemy oba wyniki ołówkiem;
2. Wyższy z wyników będzie stanowił sumę po obu stronach – wpisujemy go;
3. Dopisujemy brakującą różnicę, tak aby sumy po obu stronach były równe (*wyrównanie salda*); kwota ta nazywa się saldem końcowym (w skrócie „Sk.”);
4. Saldo końcowe wpisujemy następnie u góry w przeciwstawnej kolumnie; kwota ta będzie punktem wyjścia do nowych wpisów, czyli zostaje przeniesiona na następny okres rozrachunkowy. Na tym etapie nazywamy ją saldem początkowym (w skrócie „Sp.”).

Konto środków pieniężnych: przykład bilansowania

Kapitał zakładowy	10 000	Zakup samochodu	5 000
Przychód	4 000	Zakup towarów	3 000
		Płace	1 500
		Saldo końcowe (Sk.)	(3) 4 500
Suma (najwyższa kwota)	(1 & 2) 14 000	Suma	14 000
Saldo początkowe (Sp.)	(4) 4 500		

W razie konieczności, księgi można zawsze doprowadzić do równowagi uciekając się do tzw. *łatania bilansu* (czyli wstawienia kwot brakujących do zbilansowania się przeciwstawnych pozycji). W takiej sytuacji bilansowanie nie jest już rzeczą samoistną, lecz wymaga pewnego świadomego wysiłku. I faktycznie, bilansowanie ksiąg najczęściej kojarzy się z aktywnym porządkowaniem spraw finansowych – w sensie dopasowywania wszystkich wpływów (pozycji po stronie *Credit*) do nakładów (pozycji po stronie *Debet*). Przykładowo: „Jak pouczał [ekonomista], rząd powinien być ostateczną stroną wydatkującą i pożyczającą pieniądze (...) zamiast bilansować księgi w okresie recesji, powinien pożyczać bezproduktywne pieniądze i wydawać je (...)” – cytat z *Keynesian Economics* (Ekonomii Keynesowskiej) zamieszczony w „British Greats”, 2000.



Jak widać, koncepcja bilansowania ksiąg wykracza poza bierność rachunkowości, stając się aktywnym dążeniem do zrealizowania czegoś w rzeczywistości – przez ofensywną sprzedaż lub przez ścisłą kontrolę *kosztów*.

Magia liczb

Studiowanie tego truizmu [zrównania wpływów i płatności] to studiowanie księgowości, sztuki podwójnego zapisu, magii pozycji zmiennych, a także zysków i strat, które siłą rzeczy każą księgom się **bilansować**. Studiowanie ideału to przeprowadzenie analizy równowagi.

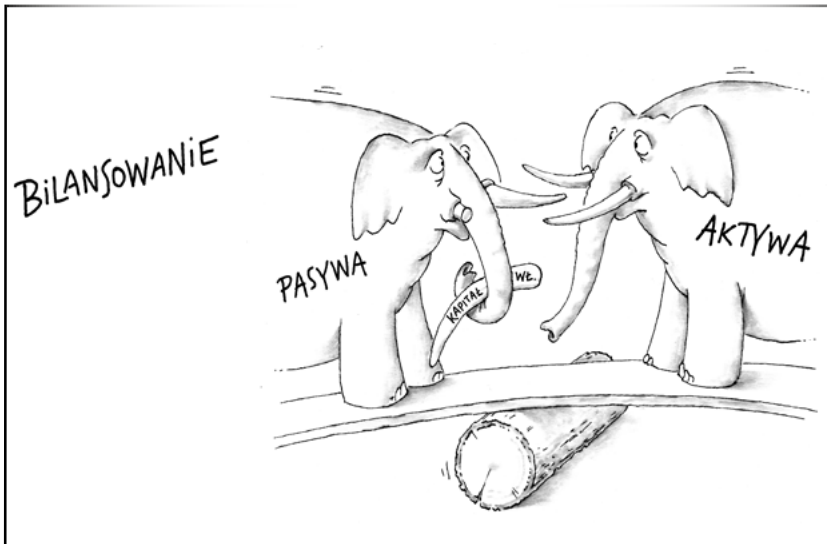
Księgowi najczęściej są mądrzy po szkodzie. Ale przedsiębiorcy muszą być mądrzy przed szkodą, bo płatności trzeba pokryć zanim przyjdą wpływy, a wpływy niekoniecznie muszą być równe płatnościom – mogą być od nich wyższe, albo niższe, przynosząc przedsiębiorcy nieoczekiwany zysk albo stratę.

Dzieła zebrane Bernarda Lonergana (t. 21), *For a New Political Economy* (O nowej ekonomii politycznej), 1998, s. 142

Bilansowanie • Balance, To (verb) • Często niezwykle frustrująca czynność polegająca na doprowadzaniu wstępnej wersji *sprawozdania finansowego* (lub jakiegokolwiek wyliczenia księgowego) do osiągnięcia w sposób ścisły i logiczny *równowagi bilansowej*. W przypadku *zestawienia obrotów i sald*, polega to na upewnieniu się, czy suma pozycji po stronie *Debet* jest równa sumie pozycji po stronie *Credit*. Księgowi albo w ogóle rzadko popełniają błędy, albo są dobrzy w wykrywaniu błędów, które popełnili. Oto kilka wskazówek, co robić, gdy coś jest nie tak:

Nie bilansuje się	
Rodzaj błędu	Możliwe rozwiązanie
Różnica wynosząca np. 1100, 1000.	Ponownie zsumować wartości na kontach/w bilansie próbnym
Różnica podzielna przez 2	Szukać błędu polegającego na wpisaniu salda w błędnej kolumnie
Różnica podzielna przez 9	Szukać „czeskiego błędu”, polegającego na przestawieniu cyfr, np. 19 zamiast 91
Różnica niepodzielna przez 2 ani przez 9	Szukać brakującej pozycji o wartości różnicy

Urok systemu *podwójnego zapisu* polega na tym, że sprawozdanie finansowe zawsze będzie się bilansować, pod warunkiem, że poszczególne zapisy zostały poprawnie zaksięgowane. Słownik Postlethwayta z 1751 opisywał bilansowanie się jako „przyjemną satysfakcję”. Jest to jednak warunek „konieczny, lecz niewystarczający” dla zapewnienia poprawności sprawozdania finansowego: jeżeli strony się nie bilansują oznacza to, że gdzieś tkwi błąd; lecz nawet jeżeli bilansują się co do grosza, niestety nie znaczy to jeszcze, że wszystko jest w porządku. Etymologia „bilansu” wiele mówi – słowo to ma korzenie łacińskie, łącząc przyrostek „bi-” (tzn. ‘dwa’) i „lanx” (tzn. ‘waga’) = równowaga, którą się uzyskuje, gdy przeciwstawne strony są sobie równe.



Biuro (dział) rachunkowości (archaizm) • **Counting House** (archaic) • Biuro zajmujące się w przedsiębiorstwie *księgowością* lub *rachunkowością*. Dziś rozumie się przez to załatwianie wszelkich spraw związanych z księgami rachunkowymi. Można na przykład powiedzieć – w żartach lub z zabarwieniem pejoratywnym – że „firma PricewaterhouseCoopers to tylko biuro rachunkowości”. Choć wypowiedź taka może mieć intencję uwłaczającą, firma księgowa prawdopodobnie potraktowałaby ją jako komplement.

Czy wszystko zrobione?

Pan Ignacy od dwudziestu pięciu lat mieszkał w **pokoiku** przy sklepie. W ciągu tego czasu sklep zmieniał właścicieli i podłogę, szafy i szyby w oknach, zakres swojej działalności i subiektów; ale pokój pana Rzeckiego pozostał zawsze taki sam. (...) [Każdego dnia] robił dzienny rachunek, sprawdzał kasę, układał plan czynności na jutro i przypominał sobie: czy zrobiono wszystko, co wypadało na dziś?

Bolesław Prus *Lalka* (rozdział II *Rządy starego subiekta*), 1890

Biuro Usług Księgowych • **Accounting Service Bureau** • Firma świadcząca usługi *księgowe* i usługi wypełniania deklaracji podatkowych na rzecz innych firm – zazwyczaj małych spółek, których nie stać na własnego *księgowego*. Biuro usługowe jest przykładem *outsourcingu*.

Błędne wyobrażenia o rachunkowości • **Accounting Fallacies** • Istnieje szereg powszechnych błędnych wyobrażeń o *sprawozdawczości finansowej*, których ofiarą mogą paść osoby spoza branży. Poniżej podajemy kilka najbardziej charakterystycznych:

Błędne wyobrażenie	Prawda
„Rachunkowość jest nauką”.	Rachunkowość jest narzędziem biznesu; sztuką, która może służyć różnym celom.
„Bilans jest miarą wartości”.	Bilans to zapis dokonanych transakcji, odzwierciedlających gospodarowanie majątkiem.
„Sprawozdania finansowe są precyzyjne”.	Rachunkowość jest pełna oszacowań opartych na subiektywnej ocenie.
„Cały zysk jest ujęty w rachunku wyników”.	Niezrealizowane pozycje nie podlegające podziałowi są ujmowane bezpośrednio na kontach kapitału własnego.
„Biegli rewidenci ustalają sprawozdanie finansowe”.	Za liczby zawarte sprawozdaniu odpowiedzialny jest zarząd spółki.
„Badanie sprawozdania wychwyci oszustwa”.	Istnieją nieodłączne ograniczenia możliwości biegłych rewidentów.
„Zbadane sprawozdanie finansowe gwarantuje wypłacalność”.	Badanie potwierdza zapewnioną kontynuację działalności firmy, ale nie może wyeliminować ryzyka.
„Zysk netto to ekwiwalent przepływów pieniężnych”.	Należy go skorygować o pozycje niegotówkowe i zmiany kapitału obrotowego.

„Zyski nadzwyczajne są ważne”.	Zwyczajne dochody lepiej mierzą trwałe trendy.
„Zysk nie ma znaczenia, liczy się tylko przepływ środków pieniężnych”.	Jedynie zysk (nawet jako wartość szacunkowa) mierzy tworzenie majątku.
„Rachunkowość jest nudna”.	Rachunkowość jest pełna dyskusji, napięć i treści.

Wiele błędnych wyobrażeń o rachunkowości wywodzi się z niedoceniań kosztów zapewnienia lepszych informacji. I choć istnieją różni *użytkownicy sprawozdań finansowych* (każdy patrzący z innego punktu widzenia), to bez wątplenia właściciele przedsiębiorstwa i potencjalni inwestorzy są tutaj „*primus inter pares*”. To, co naprawdę jest im potrzebne, to oszacowanie przyszłych dochodów i ryzyka związanego z przedsiębiorstwem – a sprawozdania finansowe nie dadzą im na to bezpośredniej odpowiedzi. Historia działalności i przedstawienie bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa może powiedzieć użytkownikom wiele, ale nie wszystko. Dlatego sprawozdania finansowe są „niezbędnym, lecz niewystarczającym warunkiem” dla zrozumienia *rzeczywistości finansowej* przedsiębiorstwa.

Bonifikata ► Rabat.

Branża księgową (w porównaniu z zawodem księgowego) • Accounting Industry (vs. Profession) • Wszystkie różnorodne strony zaangażowane w usługi wspomagające sprawozdawczość finansową i zarządczą. Strony te obejmują w szczególności:

- ◆ *Biura usług księgowych*
- ◆ *Usługodawców zewnętrznych*
- ◆ *Dostawców oprogramowania*
- ◆ *Doradców podatkowych i konsultantów finansowych*
- ◆ *Niezależnych biegłych rewidentów*
- ◆ *Organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości.*

Branża księgową to duży interes. Można porównać 68 milionów wyników w wyszukiwarce Google dla hasła „accounting industry” ze 113 milionami dla „manufacturing”, 1 miliardem dla „industry” i 3,2 miliarda dla „business”.

Budżet • Budget • Finansowy plan działania, powszechnie wykorzystywany w *rachunkowości zarządczej* do nakreślenia zadań i koordynacji różnego rodzaju czynności, a także dla potrzeb motywowania i oceny menedżerów. Optymalnie, budżet powinien być planem realistycznie „napiętym”: *zarząd* musi się starać, aby osiągnąć założone cele; ale wysiłek ten nie może być zbyt wielki, aby nie demotywował. Pomiar i analiza *odchyleń* budżetowych (odchyleń wielkości rzeczywistych od planowanych) to podstawowe narzędzia kontroli wewnętrznej, pomocne przy radzeniu sobie z nieprzewidywanymi zdarzeniami. Porównaj z *prognozowaniem*, które jest bezstronnym przewidywaniem przyszłego rozwoju wydarzeń. (Źródłostów: z łacińskiego „bulga” = ‘skórzana torba’ lub ‘portfel’; słowo używane od XVIII wieku przez Ministra Skarbu na określenie miejsca, gdzie przechowywane były dane liczbowe; obecne znaczenie z XIX wieku).

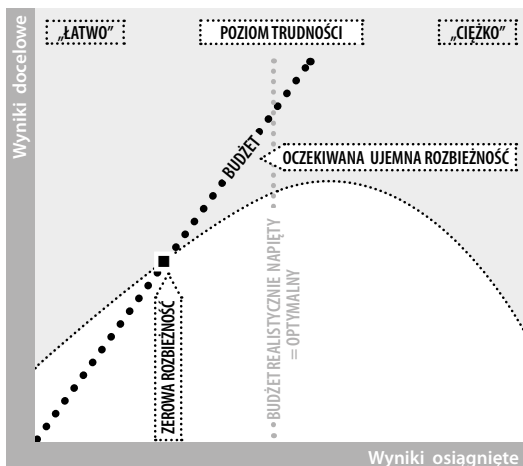
Wybredny

Zgodziłby się na udział w przyszłym lewicowym rządzie, jeśli byłby główną osobą odpowiedzialną za politykę gospodarczą rządu, a nie tylko księgowym odpowiadającym za budżet.

Marek Belka, kandydat na Ministra Finansów za Reuters Polska, cytata z „Warsaw Business Journal”, 17–23 września 2001, s. 1

Budżet a aspekty behawioralne • Budget Behaviour Issues • Ludzka strona

procesu budżetowania posiada wiele godnych uwzględnienia aspektów behawioralnych. Założony poziom trudności powinien być tak ustawiony, by motywował, a nie zniechęcał. Idea *budżetu realistycznie napiętego* sugeruje, że w niektórych przypadkach odchylenia ujemne można przyjąć za normę. Budżet bazujący na „oczekiwaniach” może służyć do realizacji racjonalnie uzasadnionych oczekiwań; budżet bazujący na „aspiracjach” może motywować do osiągnięcia lepszych wyników. Kolejną kwestią jest źródło budżetu: czy jest on narzucony „z góry” (przez kierownictwo firmy), czy sporządzony „oddolnie” (przez poszczególne ośrodki odpowiedzialności). Obie metody mają swoje wady i zalety. Uczestnictwo „dołół” zapewnia zaangażowanie, z kolei narzucenie celu „z góry” eliminuje *luz budżetowy* – często więc budżetu musi być tworzony w procesie negocjacji. Inne kwestie behawioralne obejmują motywację (zarządzanie przez wyznaczanie celów), zapewnienie zbieżności celów (zapobieganie pogoni za realizacją własnego budżetu kosztem reszty organizacji), *zmęczenie kontrolą* (poświęcanie zbyt dużo czasu i energii na liczby, zamiast na prowadzenie firmy), *asekurację budżetu* (unikanie wyznaczania osiągalnych, lecz zbyt pracochłonnych celów), niezdrowe postawy (np. typu „wydajmy pieniądze, bo przypadną”) i politykę (np. zawiązywanie sojuszy w celu ukrycia odchyłeń budżetowych).

Aspekty behawioralne budżetu

Nic dziwnego, że badania typujące umiejętności niezbędne dla specjalistów od *rachunkowości zarządczej* obejmują dużą dozę umiejętności komunikacyjnych i interpersonalnych (patrz Horngren i in.).

Niezdrowo

Proces budżetowania w większości firm musi być najmniej efektywnym procesem w zarządzaniu. Wysysa z firmy energię, czas, przyjemność i wielkie marzenia o organizacji. Ukrywa szanse i hamuje rozwój. Jest źródłem **nieproduktywnych zachowań**, od postawy aseku-ranckiej do godzenia się na mierne plany... Szkodliwe budżetowanie działa podstępnie – wpełza wszędzie i instaluje się jako zinstytucjonalizowany proces.

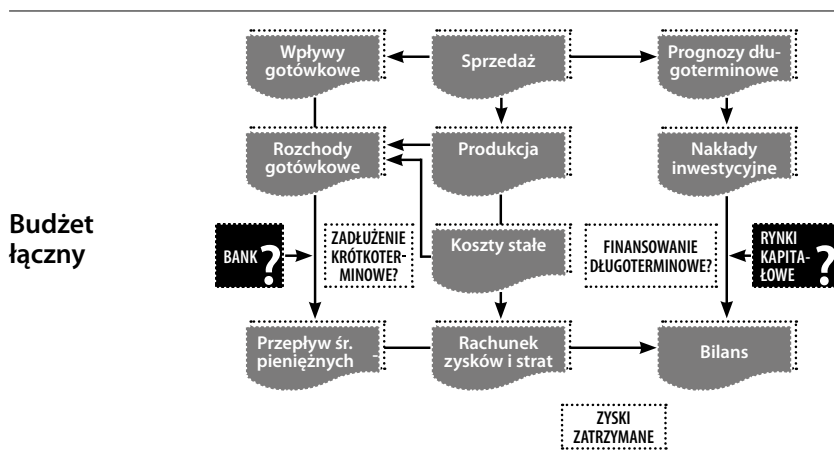
Jack Welch *Winning*, 2005

Budżet kroczący • Continuous Budget • Rolling Budget • Budżet podlegający systematycznej aktualizacji w miarę upływu czasu. Przykładowo, do 12-miesięcznego budżetu kroczącego po upływie każdego miesiąca dodaje się jeden miesiąc. Podstawową zaletą budżetu kroczącego jest jego przydatność, wynikająca z uwzględnienia najświeższych informacji w horyzoncie czasowym budżetu. Wymaga to nieustannego planowania – od kierownictwa oczekuje się więc ciągłego spoglądania w przyszłość i dostosowywania się do nowych warunków. Wadą budżetu kroczącego jest z kolei konieczność jego sukcesywnego uaktualniania, w połączeniu z ludzką tendencją do przykładania mniejszej wagi do celów, które prawdopodobnie zostaną zmienione.

Budżet luźny (żargon zawodowy) • **Slack Budget** (vernacular) • *Budżet celowo zaniżający przewidywane przychody oraz/lub zawyżający przewidywane koszty*. To z kolei pozwala na osiągnięcie założonych celów bez wysiłku, nawet przez niekompetentny zarząd. Budżet luźny jest jednym z najpowszechniejszych problemów zarządzania (patrz budżet a aspekty behawioralne). Jest on sprzeczny z podstawowym celem budżetu optymalnego, który powinien być planem realistycznie napiętym, tj. stawiającym ambitne, ale osiągalne cele, motywujące do zaangażowania się w pracę. Patrz również *tendencyjność przy sporządzaniu budżetu*.



Budżet łączny • Master Budget • Obszerny, syntetyczny *budżet*, obejmujący prognozowany rachunek zysków i strat, przepływy środków pieniężnych i bilans zamknięcia. Budżet łączny jest koncepcją z zakresu *rachunkowości zarządczej*, wykorzystywaną w celu ukazania pełnych implikacji wdrażanego planu działania. Przykładowo, prognozowany rachunek zysków i strat w połączeniu z planem *wydatków inwestycyjnych* i harmonogramem *splat* zadłużenia, daje obraz dostępności środków pieniężnych i pokazuje niezbędny stopień *dźwigni*.



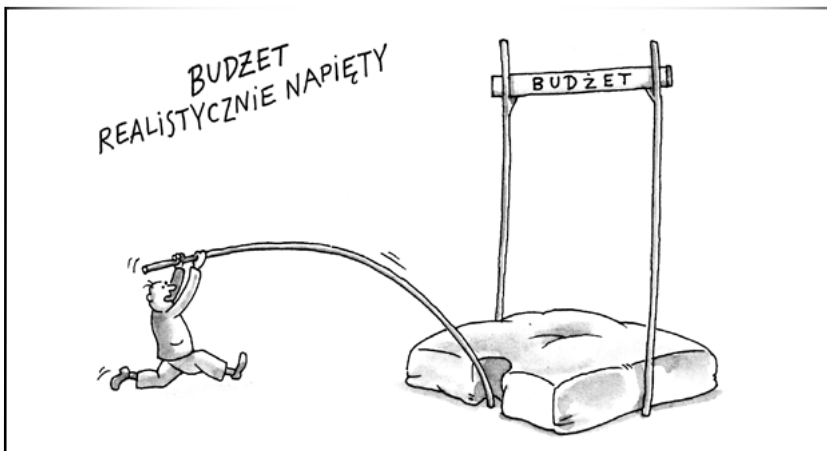
Budżet nakładów inwestycyjnych, weryfikacja po zakończeniu projektu

• **Post-Audit (Capital Budget)** • Weryfikacja efektywności poniesionych na projekt *nakładów inwestycyjnych* w celu oceny trafności prognoz i wyjaśnienia ewentualnych rozbieżności. Czy wystąpiły poważne przekroczenia kosztów? Czy *przepływy środków pieniężnych* okazały się współmierne do oczekiwanych? Choć nakłady inwestycyjne mają charakter *kosztów poniesionych nieodwołalnie* (których nie można wycofać), weryfikacja projektu po jego zakończeniu może być cenną lekcją na przyszłość. Może np. wskazać konieczność zastosowania lepszych technik prognozowania (eliminujących element subiektywny, tendencje do budowania zamków na piasku, faworyzowanie czyichś „koników” i zwykłą naiwność). Może też ujawnić potrzebę lepszej oceny rzeczywistego ryzyka (np. przez większe skupienie na *analizie wrażliwości*). Co więcej, gdy menedżerowie wiedzą, że ich prognozy będą porównywane z faktycznymi wynikami, automatycznie stają się bardziej skrupulatnymi prognostami (zob. *odpowiedzialność*). Przy weryfikacji projektu nie należy jednak popadać w nadgorliwość – rzadko się zdarza, by projekt przebiegał dokładnie zgodnie z planem; w realizacji często odgrywają rolę czynniki zewnętrzne, a błędy stanowią nieodłączny element ryzyka. Tym niemniej, staranna i wyważona weryfikacja zapewnia zdrową dyscyplinę w procesie *budżetowania* kapitału, ponieważ stanowi sprawdzian trafności podjętych przy realizacji projektu decyzji.

Budżet operacyjny • Operating/Operational Budget • Budżet skupiający się na wydajności produkcyjnej w krótkim okresie. Wychodząc od oszacowania spodziewanego poziomu *sprzedaży*, ustala się plany odnośnie zakupów, kosztów robocizny, kosztów produkcji, marketingu, dystrybucji i ogólnych kosztów administracyjnych. Budżety operacyjne wykorzystuje się przede wszystkim w działach sprzedaży i produkcji. Nie obejmują one transakcji dotyczących finansowania (czyli np. odsetek i rat kapitałowych od zadłużenia), ani *nakładów inwestycyjnych*. Każdy budżet operacyjny umieszczony jest w kontekście długoterminowego planu. Można go traktować jako swego rodzaju taktykę przyjętą do realizacji wytyczonej strategii. Porównaj z *budżetem łącznym* i *budżetem środków pieniężnych*.

Budżet przyrostowy • Incremental Budgeting • Budżet sporządzany na bazie budżetu okresu poprzedniego przez wprowadzenie zmian uwzględniających nowe warunki i okoliczności (porównaj z *budżetem sporządzanym „od zera”*, tj. każdorazowo od podstaw). Oczywiście wadą budżetu przyrostowego jest powtarzanie starych błędów, czyli tzw. *luzu budżetowego*. Z kolei niewątpliwą jego zaletą jest prostota sporządzania. Ponieważ natura ludzka ma tendencje do traktowania budżetu jako „własności prywatnej”, okrojenie go bywa dość trudne. Podobnie jak w Keynesowskiej teorii sztywnych płac, budżety przyrostowe są zazwyczaj odporne na cięcia.

Budżet realistycznie napięty • Achievable Stretch • *Budżet* stawiający cele, których realizacja wymaga określonego wysiłku, wcześniejszego rozplanowania działań oraz pewnej determinacji. Ponieważ zrealizowanie takiego budżetu jest faktycznie możliwe, stanowi on wyzwanie motywujące do osiągnięcia założonych wyników. Postawienie celów łatwiejszych, czyli *luz budżetowy*, nie mobilizuje pracowników; a z kolei nakreślenie celów nieosiągalnych zniechęca do pracy. Budżety powinny być więc właśnie realistycznie napięte. Stworzenie takiego budżetu wymaga odniesienia się do pewnych wzorców („większość jest w stanie to osiągnąć”), wymiany zdań („ustalmy, co jest rozsądnym celem”), negocjacji („spróbujmy osiągnąć kompromis”) oraz – co najważniejsze – zaangażowania („dam z siebie wszystko”).



Czerpanie korzyści z zasobów ludzkich

Wiodącą zasadą było ustalanie norm na poziomie **trudnym, ale możliwym do osiągnięcia** – co według mnie pozwala na najbardziej efektywne wykorzystanie inicjatywy, pomysłowości i umiejętności pracowników operacyjnych.

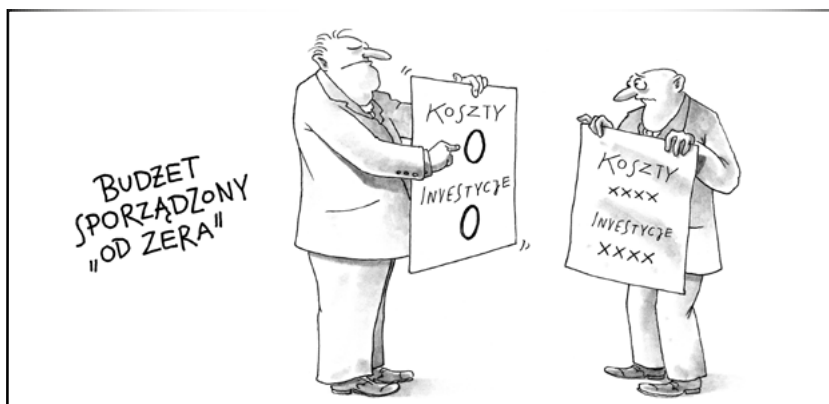
Alfred P. Sloan Jr. *Moje lata w General Motors*, 1963

Budżet sporządzany z udziałem pracowników • Participative Budget •

„Bottom Up” Budget • Budżet opracowywany z udziałem osób, które będą następnie go realizować. Budżety takie mają dwie podstawowe zalety: 1) pracownicy są lepiej zmotywowani i zaangażowani w osiąganie celów, które sami pomogli ustalić, 2) pracownicy niższego szczebla często orientują się w realiach rynkowych lepiej niż kierownictwo szczebla wyższego. Opracowywanie budżetu z udziałem pracowników niesie jednak również ryzyko, że poprzeczka zostanie ustawiona zbyt nisko – co jest charakterystyczne dla *budżetu luźnego*. Większość budżetów stanowi efekt negocjacji między szczeblem „wyższym” a „niższym”, w dążeniu do osiągnięcia optymalnego kompromisu na poziomie *budżetu realistycznie napiętego*.

Budżet sporządzony „od zera” • Zero-based Budget •

Budżet, który „od podstaw” musi uzasadniać wielkość poprzedniego poziomu działalności oraz wszelkie jego przyszłe rozszerzenia. Budżet taki wymaga od sporządzającego go zespołu całkowitego odstąpienia od uprzednio stosowanych metod i postawienia pytania, dlaczego rzeczy robiono w określony sposób. Budżety „od zera” uznawane były za rozwiązanie korzystne w przypadku agencji rządowych, znanych ze skłonności do *tendencji przy sporządzaniu budżetu*. W szczególności, miały one zniwelować typowe w tych organizacjach podejście, że jeżeli pieniędzy się nie wyda, to przepadną. Podejście to skłaniało do rozrzutności w imię ochrony budżetu następnego okresu. Choć budżety „od zera” były dobrym pomysłem, w praktyce okazały się trudne do zastosowania. Ponieważ natura ludzka ma swoje ograniczenia, nie jest łatwo przy każdorazowym sporządzaniu budżetu wprowadzać świeży tok myślenia. Budżet „od zera” może również pochłaniać zbyt wiele energii na uzasadnianie rzeczy oczywistych. Pod wieloma więc względami „przeszłość jest prologiem”.



Budżet statyczny • Static Budget • Budżet dla jednego poziomu produkcji. Przeciwnieństwo *budżetu elastycznego*, który uwzględnia kilka możliwych scenariuszy, oraz budżetu skorygowanego, który jest przeliczany w oparciu o faktyczne poziomy produkcji.

Budżet środków pieniężnych • Projekcja przepływu środków pieniężnych • Cash Budget • Cash Flow Projection • Wspecjalizowany rodzaj *budżetu* śledzący salda *pieniężne* za dany okres czasu. Ponieważ sporządzenie budżetu środków pieniężnych opiera się na prognozie przyszłej *sprzedaży* i *kosztów*, budżet ten stanowi często załącznik do *budżetu operacyjnego* i *budżetu łącznego*.

Przykładowy budżet środków pieniężnych					
Transakcje/Okres		I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.
Przepływ środków pieniężnych w czasie	Wpływy pieniężne: należności z tytułu dostaw i usług	+ 8 000	+ 9 000	+ 10 000	+ 11 000
	Rozchody pieniężne: zobowiązania z tytułu dostaw i usług	- 7 000	- 7 000	- 11 000	- 9 000
	Środki pieniężne z działalności operacyjnej	+ 1 000	+ 2 000	- 1 000	+ 2 000
	Nakłady inwestycyjne		- 2 000		- 200
	Zbycie środków trwałych		+ 200		
	Splaty zadłużenia (-) / Środki z kredytów (+)	- 50	+ 700	- 700	
	Odsetki	- 15	- 15	- 15	- 15
	Podatki dochodowe	- 25	- 25	- 25	- 25
	Wypłata dywidend	- 60	- 60	- 60	- 60
Salda	Saldo początkowe środków pieniężnych	+ 200	+ 1 050	+ 1 850	+ 50
	Saldo końcowe środków pieniężnych	+ 1 050	+ 1 850	+ 50	+ 1 750

Uwaga: Wszystkie wartości sumują się. Jediną mylącą pozycją może być zadłużenie, gdzie wartości najlepiej jest poprzedzić odpowiednio minusem (-) lub plusem (+).

Ze względu na trudności z precyzyjnym przewidzeniem terminu realizacji przepływów pieniężnych (zwłaszcza *inkasa* należności), budżety środków pieniężnych należy nieustannie aktualizować w ramach *budżetu krocącego*. Budżety środków pieniężnych próbują określić niedobory środków pieniężnych, które mogłyby okazać się kłopotliwe lub – co gorsza – stanowić zagrożenie dla *wypłacalności*. Są one szczególnie użyteczne dla przedsiębiorstw znajdujących się w fazie szybkiego rozwoju. Środki pieniężne pochłaniają zarówno zwiększenia *kapitału obrotowego* (konieczne do podtrzymania wyższego poziomu sprzedaży), jak i *nakłady inwestycyjne* (wymagane do zwiększenia zdolności produkcyjnych) – co może naruszyć płynność przedsiębiorstw znajdujących się pod innymi względami w dobrej kondycji. W przypadku przedsiębiorstw nie mających łatwego dostępu do kredytu (patrz *małe i średnie przedsiębiorstwa*), niedobór środków pieniężnych może być sygnałem *przegrzania*, które bez odpowiednich środków zaradczych może prowadzić do poważniejszych trudności. Budżety środków pieniężnych są często wymagane przez kredytodawców, jako element potwierdzający zdolność do spłaty kredytu.

Budżetowanie elastyczne • Flexible Budgeting • Metoda kontroli kosztów porównująca koszty rzeczywiste z kosztami budżetowanymi dla tego samego poziomu produkcji. Wymaga to z kolei podziału kosztów na stałe, względnie stałe, zmienne i względnie zmienne – tak aby koszty budżetowane można było skorygować dla odzwierciedlenia rzeczywistego poziomu produkcji (od którego uzależniony jest stopień rozłożenia kosztów stałych). Logika budżetowania elastycznego bazuje na zasadzie odpowiedzialności za *koszty podlegające kontroli*. Oryginalny budżet („to co mamy nadzieję wykonać”) opiera się na przewidywanym poziomie produkcji. Planowany poziom produkcji musi jednak uwzględniać wszelkie przewidywane zmiany sprzedaży. Ponieważ wielkość sprzedaży uzależniona jest od sytuacji na konkurencyjnym rynku, siłą rzeczy nie da się jej dokładnie przewidzieć (większość przedsiębiorstw to szeregowi gracze, a nie liderzy rynku). W związku z tym, faktyczny poziom produkcji dość powszechnie różni się od zabudżetowanych. Jednak jednostkowy koszt wkładu produkcyjnego niekoniecznie powinien ulec zmianie. Przy pomiarze efektywności kosztów („co powinniśmy byli zrobić”) należy uwzględnić każdą zmianę poziomu produkcji (przynajmniej jeśli chodzi o koszty zmienne, które wahają się wraz z produkcją), ale należy odnieść ją do pierwotnego jednostkowego kosztu wkładu produkcyjnego, aby zachować dyscyplinę budżetowania kosztów. W takiej sytuacji, *odchylenie* staje się różnicą pomiędzy tym, co powinno zaistnieć, a tym co zaistniało, biorąc pod uwagę różnice produkcji, ale nie kosztów na jednostkę. Odpowiedzialność za to odchylenie powinien ponosić kierownik danego ośrodka kosztów.

Budżet elastyczny: Przykład							
Opis	Wynik	Produkcja		Materiały wejściowe		Materiały wejściowe	Koszt
„to co mamy nadzieję wykonać”	Budżet planowany	10 000	X	2 kg/ jednostkę	X	1,50 USD/kg	= 30 000 USD
„to co powinniśmy osiągnąć”	Budżet elastyczny	12 000	X	2 kg/ jednostkę	X	1,50 USD/kg	= 36 000 USD
„wykonaliśmy”	Faktyczne wyniki	12 000	X	1 kg/ jednostkę	X	2,00 USD/kg	= 24 000 USD
Łączne odchylenie (korzystne)							+12 000 USD

Termin „budżetowanie elastyczne” może wydawać się pewną sprzecznością, ponieważ budżet powinien stanowić stały punkt odniesienia. Jednak w przypadku braku korekt do budżetu oryginalnego, niemożliwe byłoby odróżnienie faktycznych odchyleń kosztów od efektów zmian poziomu produkcji.

Budżetowanie według filozofii Kaizen (Japonia) • Kaizen Budgeting (Japan) • System nieprzerwanej, stopniowej poprawy (rzędu 1–5% rocznie) *kosztów ewidencyjnych (normatywnych)*, wyników lub jakości. Choć założeń takiej poprawy nigdy nie da się w pełni zrealizować, narzucona przez nie presja zapewnia konkurencyjność. Na bardzo konkurencyjnych rynkach, na których technologia często pozwala na uzyskanie zysków z poprawy wydajności, duch Kaizen zapewnia zbadanie i wykorzystanie wszystkich możliwości. Zob. także *budżet sporządzony „od zera”*.

Praktyka czyni mistrza

Choćbyś był nie wiem jak dobry, zawsze możesz być jeszcze lepszy. Nazywamy to **kaizen** – filozofią wypracowaną przez firmę Toyota, opartą na wyjątkowym duchu optymizmu, ciężkiej pracy, innowacyjnych technologiach oraz wspólnym dążeniu do bycia najlepszym.

Fragment z reklamy Toyota Motor Corporation,
„Fortune” (wydanie europejskie), t. 152, nr 9, s. 43

C

Cechy jakościowe sprawozdania finansowego • Qualitative Characteristics (IAS) • Cechy, które decydują o tym, że informacje zawarte w *sprawozdaniu finansowym* są użyteczne dla ich odbiorców. Można wyróżnić cztery takie cechy:

Cechy jakościowe	
Cecha	Elementy składowe
Zrozumiałość	◆ prostota
Przydatność	◆ istotność
Wiarygodność	◆ wierne odzwierciedlenie rzeczywistości ◆ nadrzędność treści nad formą ◆ neutralność ◆ ostrożność ◆ kompletność informacji
Porównywalność	◆ standardowe formaty ◆ standardowe definicje

Cechy jakościowe stanowią istotny punkt odniesienia przy określaniu *standardów rachunkowości*. Są one szczegółowo omówione w założeniach koncepcyjnych KMSR oraz w MSR nr 1.

Cechy rachunkowości (po angielsku wszystkie na literę C) • **C's of Accounting** (English language mnemonic) • Cechy najbardziej charakterystyczne dla specjalistów od *rachunkowości finansowej* oraz *biegłych rewidentów*:

- ◆ careful – ostrożny
- ◆ cautious – rozważny
- ◆ conservative – konserwatywny
- ◆ consistent – konsekwentny
- ◆ correct – poprawny
- ◆ conscientious – skrupulatny

Jak widzimy, od księgowych nie oczekuje się ani błyskotliwego myślenia, ani zdolności kombinatorskich.

Rozrywkowy facet

Według naszych ekspertów jesteś nieprzeciętnie nudny, pozbawiony wyobraźni, zastraszonej, bez inicjatywy, tchórzliwy, zdominowany, bez poczucia humoru, ponury, uciążliwy i ogólnie okropny. I choć w większości zawodów byłyby to wady, w **księgowości** są to dobrodziejstwa.

John Cleese i in. w brytyjskiej komedii
Now for Something Completely Different, 1971

Cegły i zaprawa (żargon) • **Bricks and Mortar** (slang) • Nieformalne określenie *środków trwałych* w postaci nieruchomości. Bankowiec mógłby powiedzieć: „Nasza sieć oddziałów to duża inwestycja w cegły i zaprawę.” Zwrot stał się popularny w epoce e-handlu, który nie wymaga takich inwestycji.



Cena kalkulacyjna • **Shadow Price** • Prawdziwa ekonomiczna cena działalności: *koszt utraconych możliwości*. Ceny kalkulacyjne można obliczać dla tych towarów i usług, które nie posiadają ceny rynkowej, np. ponieważ ich ceny są ustalane przez rząd lub stanowią wewnętrzne *ceny transferowe*. Ceny kalkulacyjne wykorzystywane są często w *analizie kosztów i korzyści*, gdy analitycy chcą ocenić wszystkie zmienne grające rolę w procesie decyzyjnym, nie zaś tylko te, dla których istnieją ceny rynkowe.

Cena nabycia ► Koszt historyczny.

Ceny transferowe • Transfer Pricing • Ceny stosowane w obrębie grupy *stron powiązanych* (w zakresie udziałów w kapitale własnym lub w zakresie kontroli) przy wewnętrznej wymianie towarów i usług. Stosowanie cen transferowych jest często konieczne w celu stworzenia „wewnętrznego rynku” dla potrzeb wyodrębnionych w przedsiębiorstwie *ośrodków zysku*. Na przykład *przedsiębiorstwo międzynarodowe* może posiadać zakłady produkcyjne rozmieszczone w różnych miejscach i nawzajem się zaopatrujące po cenach transferowych. Inny przykład to sieć oddziałów banku, która może wykorzystywać ceny transferowe w wewnętrznych transakcjach kupna i sprzedaży funduszy realizowanych pomiędzy oddziałem terenowym a centralnym działem skarbowym. Dla zachowania ekonomicznej efektywności alokacji środków (tzn. aby uniknąć subsydiowania i marnotrawstwa), ceny transferowe powinny być równe lub zbliżone do cen w transakcjach zawieranych na *warunkach rynkowych* (pod tym względem formą cen transferowych mogą być *koszty ewidencyjne*). Jednak znalezienie odpowiedniego odniesienia na rynku może przedstawiać trudności w przypadku produktów lub usług specyficznych dla danego przedsiębiorstwa lub grupy kapitałowej. Ponieważ ceny transferowe mają charakter arbitralny, stosowanie ich może być wykorzystywane do „zarządzania” zyskiem transfer, co w wielu krajach jest praktyką nielegalną. W przypadku przedsiębiorstw o zasięgu światowym, ceny transferowe podyktowane mogą być przyczynami politycznymi, kontrolą przepływu walut i uwarunkowaniami podatkowymi. Tak więc, w stopniu dopuszczalnym przez władze podatkowe, zyski można rozprzedać (rozłożyć) pomiędzy strony powiązane w sposób najbardziej *opłacalny podatkowo*. Produkcja z państw o wysokich podatkach jest transferowana po niskich cenach, aby zmniejszyć dochód do opodatkowania. Z drugiej strony podmiot kupujący w państwie o niskich podatkach generuje wyższe zyski, ale jest stosunkowo łagodniej opodatkowany. W sumie firma może zmniejszyć swe globalne zobowiązania podatkowe. W celu zapobieżenia takiemu *zarządzaniu zobowiązaniami podatkowymi* większość władz podatkowych wymaga, by ceny transferowe były przynajmniej zbliżone do cen ryn-

Wysokie stawki

Blisko dwóm trzecim spółek zakwestionowano sposób ujęcia wewnętrznych transakcji dla celów podatkowych [co odzwierciedla] rosnące napięcie na punkcie **cen transferowych** pomiędzy władzami podatkowymi a przedsiębiorstwami międzynarodowymi. [Obecnie] ceny transferowe są najważniejszym problemem podatkowym stojącym przed międzynarodowymi spółkami. W wyniku globalizacji ceny transferowe zyskały na znaczeniu, ponieważ znacznie wzrosła złożoność sieci dostaw, a przedsiębiorstwa międzynarodowe mają możliwość wykorzystywania takich cen do zwiększania zysków. [Jest to] nie tyle kwestia podporządkowania się przepisom, co bardziej kwestia planowania ukierunkowanego na powiększanie majątku.

Tax authorities step up pressure on multi-national (Władze podatkowe zwiększają nacisk na przedsiębiorstwa międzynarodowe), „Financial Times”, 16 listopada 2005, s. 4

kowych. Jeżeli jednak nie ma autentycznie niezależnego rynku dającego możliwość porównania cen transferowych, istnieje pole manewru przy ich ustalaniu. We współczesnej globalnej gospodarce (w której ponad połowa handlu światowego realizowana jest w obrębie przedsiębiorstw międzynarodowych – patrz artykuł z „Financial Times” poniżej), gra idzie o ogromne stawki – zarówno dla władz podatkowych, jak i dla podatników. By wyrównać konkurencyjne szanse przedsiębiorstw, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju określiła „Wytyczne w zakresie cen transferowych”, których ścisłe zastosowanie przy ustalaniu cen transferowych powinno skutecznie ograniczyć ryzyko zakwestionowania ich przez władze podatkowe w krajach OECD. Więcej informacji na ten temat znaleźć można na następującej stronie internetowej OECD: www.oecd.org

CFO ► Dyrektor finansowy.

Chaos księgowy (żargon) • **Accounting Noise** (slang) • Niepotrzebne przeładowanie i złożoność sprawozdań finansowych przesłaniające – lub co gorsza zniekształcające – faktyczne *wyniki finansowe* firmy. *Informacja dodatkowa* może na przykład przytłoczyć czytelników enigmatycznymi technicznymi sformułowaniami lub samą objętością. Chaos księgowy jest niezamierzoną konsekwencją złożoności *standardów rachunkowości*, lecz może być również próbą zamaskowania faktycznej *rzeczywistości finansowej* przez zarząd. By inwestorzy mogli przebić się przez chaos księgowy do sedna sprawy, często załącza się *sprawozdanie zarządu*. Zobacz także *propagowanie zrozumiałego języka*.

Tyle drzew, że lasu nie widać

Sposobem na ukrycie drzewa jest umieszczenie go w lesie. Mamy oto przed sobą przykład wyjątkowo **złożonych sprawozdań finansowych**. Wcale nie musiały być sfałszowane. Wystarczyło, by zaciemniły obraz sytuacji swą wyjątkową złożonością – choć prawdopodobnie były też spreparowane.

John Dingell, przedstawiciel Kongresu USA komentujący upadek firmy Enron cytowany w „Fortune”, 24 grudnia 2001, s. 54

Ciche rezerwy ► Ukryte rezerwy.

COGS ► Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów.

Credit • **Ma (strona konta księgowego)** • **Credit (Accounting Entry)** • Jedna ze stron konta księgowego (druga to strona *Debet*, czyli *Winien*). Zgodnie z zasadą *podwójnego zapisu*, każda transakcja odnotowywana jest na dwóch kontach, z czego na jednym po stronie Credit, a na drugim po stronie Debet. Po stronie Credit dokonywane są zapisy odzwierciedlające następujące transakcje:

- ◆ zwiększenie zobowiązań
- ◆ zmniejszenie aktywów
- ◆ zwiększenie przychodów
- ◆ zmniejszenie kosztów.

Zapisy po stronie Credit nazywa się uznawaniem konta lub zapisywaniem na dobro konta. Jeżeli suma zapisów po stronie Credit jest większa niż po stronie Debet, konto ma saldo kredytowe. Termin Credit wywodzi się od łacińskiego słowa „credere”, oznaczającego „wierzy”: ludzie pokładający w danym przedsięwzięciu zaufanie pożyczali na nie pieniądze lub inwestowali w nie (w tym przypadku należna im była kwota stanowiąca różnicę między przychodami a kosztami). W bilansie strona Credit jest tradycyjnie stroną prawą – czyli stroną, po której stawia się zaufanych przyjaciół.

Cykl obrachunkowy • Accounting Cycle • Ciąg regularnie powtarzanych czynności księgowych koniecznych do sporządzenia *sprawozdań finansowych*. Niektóre z tych czynności (1–3) wykonuje się codziennie, inne (4–7) okresowo, a jeszcze inne (8 i 9) tylko na koniec *okresu obrotowego*. Do czynności opcjonalnych należy *eliminacja korekt z końca okresu*, natomiast *storna* są rzeczą powszechnie stosowaną, choć teoretycznie można ich uniknąć. Patrz również *arkusz roboczy*.

Cykl
obrachunkowy



Członek Stowarzyszenia Dyplomowanych Biegłych Rewidentów • Associate of Chartered Accountants • ACA • Członek rzeczywisty Instytutu Dyplomowanych Biegłych Rewidentów Anglii i Walii. Patrz także *kwalifikacje zawodowych biegłych rewidentów, organizacja zawodowa zrzeszająca biegłych rewidentów i Starszy Członek Instytutu Dyplomowanych Biegłych Rewidentów*.

Czynniki ryzyka (ujawnienia w sprawozdawczości finansowej) • Risk Factors (Financial Reporting Disclosure) • Pojawiająca się w publikowanych raportach rocznych i prospektach emisyjnych pozycja ujawniająca wszystkie istotne ryzyka, jakie mogą zagrażać rentowności spółki i/lub kontynuacji jej działalności:

Uwaga!	
Obszar ryzyka	Rodzaj zagrożenia
Przestarzałe technologie/zapasy	◆ Postęp technologiczny oddziałujący na konkurencyjność
Sektor branżowy	◆ Nadmiar zdolności produkcyjnych w sektorze
Uregulowania prawne	◆ Wprowadzenie nowych restrykcji przez organy nadzorujące
Ochrona środowiska	◆ Wymóg oczyszczenia środowiska
Konkurencja	◆ Nowi lub groźniejsi konkurenci
Umowy	◆ Naruszenie warunków lub nieprzedłużenie umowy przez drugą stronę
Strategia	◆ Niewłaściwa strategia w świetle analizy SWOT (mocnych i słabych stron, możliwości i zagrożeń)
Kłęski żywiołowe	◆ Zagrożenie działalności przez kłęskę żywiołową (powódź itp.)
Splata kredytów	◆ Niewywiązanie się z płatności skutkujące sankcjami ze strony kredytodawcy
Ryzyko księgowe	◆ Zawyżone aktywa; zaniżone zobowiązania lub istnienie zobowiązań ukrytych

Ustalenie poziomu ryzyka w przedsiębiorstwie jest głównym przedmiotem zainteresowania inwestorów, ponieważ ryzyko – obok przyszłych przepływów pieniężnych – należy do decydujących wyznaczników wyceny akcji. Zgodnie z powyższym, informacje dotyczące rodzajów ryzyka w przedsiębiorstwie powinny być użyteczne dla inwestorów. Tym niemniej, wymierne określenie poziomu ryzyka wymaga rozsądnej oceny księgowej. Jeżeli ujawnienia dotyczące ryzyka zamienią się w wykaz wszelkich niekorzystnych ewentualności dla ochrony przed procesami sądowymi („przecież o tym sprzedaliśmy”), stracą wiarygodność i staną się pustymi gotowcami.

„Czysta” opinia z badania sprawozdania finansowego • „Clean” Audit Opinion • Potoczne określenie opinii biegłego rewidenta bez zastrzeżeń. Patrz *opinia z badania sprawozdania finansowego bez zastrzeżeń*.

D

Daty i bramki (żargon zawodowy) • **Dates and Gates** (vernacular) • Główne etapy w *budżecie operacyjnym*, których celem jest wymuszenie działań w przypadku nieosiągnięcia zabudżetowanych celów. Na przykład, roczny budżet sprzedaży może być podzielony według regionów i miesięcy, z uwzględnieniem efektów sezonowości, standardowych zachowań rynkowych, nowych produktów wprowadzanych na rynek. Wyniki monitoruje się od początku roku, a wszelkie istotne rozbieżności powodują podjęcie działań. Daty i bramki stanowią zasadnicze narzędzie kontroli. Gdy go zabraknie, użytkownicy mogą liczyć na osiągnięcie zabudżetowanych celów tylko przez nadrobienie opóźnień przed końcem roku.

Debet • **Winien (strona konta księgowego)** • **Debit (Accounting Entry)** • Jedna ze stron konta księgowego (druga to strona *Credit*, czyli *Ma*). Zgodnie z zasadą *podwójnego zapisu*, każda transakcja odnotowywana jest na dwóch kontach, z czego na jednym po stronie *Credit*, a na drugim po stronie *Debet*. Po stronie *Debet* dokonywane są zapisy odzwierciedlające następujące transakcje:

- ◆ zwiększenie aktywów
- ◆ zmniejszenie zobowiązań
- ◆ zwiększenie kosztów
- ◆ zmniejszenie przychodów.

Z cytatów

Nigdy nie mów o **księgowym**,
że stanowi „dumę (ang. credit) swojej profesji”;
dobry księgowy to jej **atut** (ang. debit).

Charles J.C. Lyall (www.quoteworld.org)

Zapisy po stronie Debet nazywa się obciążaniem konta lub księgowaniem w ciężar konta. Jeżeli suma zapisów po stronie Debet jest większa niż po stronie Credit, konto ma saldo debetowe. Termin Debet wywodzi się od łacińskiego słowa „debere”, oznaczającego dosłownie ‘winien’: odzwierciedla więc „rzeczy, które należały do ciebie”. W *bilansie* strona debet jest tradycyjnie stroną lewą – czyli stroną, po której stawia się osoby, na które trzeba „mieć oko” (w rodzaju Judasza itp.).

Decentralizacja/przekazanie uprawnień (a rachunkowość) • Decentralization/Delegation (& Accounting) • Przedsiębiorstwa zazwyczaj działają efektywniej, jeżeli decyzje podejmują w nich pracownicy mający najlepszy kontakt z rynkiem, klientami i przedsięwzięciami mającymi rozstrzygający wpływ na wyniki – pod warunkiem, że pracownicy ci będą odpowiednio przygotowani pod względem umiejętności, wiedzy, motywacji i dostępnych środków. Aby zwiększyć wydajność należy więc dać pracownikom niższego szczebla pewną swobodę działania i uprawnień decyzyjnych. Oznacza to, że *zarząd* musi zrezygnować z kontrolowania pewnych decyzji, nie zrzekając się jednak odpowiedzialności za ogólne wyniki działalności. W sytuacji takiej niezwykle ważną rolę spełnia *rachunkowość zarządcza* i systemy *kontroli wewnętrznej*, zapewniające *przejrzystość* dokonywanych pomiarów i umożliwiające „zarządzanie przez wyjątki” – czyli pełne zaufanie do pracowników, dopóki nie wystąpią żadne *istotne* odchylenia od wyznaczonych im celów.

Decyzje o akceptacji i kontynuacji • Acceptance and Continuance Decisions

- Świadomy wybór *biegłego rewidenta* pomiędzy kontynuacją a zaniechaniem trudnego badania, zwłaszcza w przypadku braku współpracy lub nieetycznej postawy zarządu badanej spółki. Biegły rewident zawsze może zagrozić rezygnacją, nawet jeżeli oznaczałoby to utratę wynagrodzenia za badanie. Decyzja taka wyraźnie podkreśla fakt, że badanie sprawozdania finansowego nie jest tylko jednostronnie świadczoną „usługą”. Biegły rewident musi mieć wystarczającą pewność, że podstawy do przeprowadzenia badania są na tyle rzetelne, by umożliwić mu poprawne wykonanie pracy.

Deficyt operacyjny • Strata operacyjna • Operating Deficit/Loss • Strata księgową (czyli ujemną wartość *zysku*) poniesiona w normalnym trybie działalności przedsiębiorstwa. O ile straty takiej nie da się uzasadnić szczególnymi okolicznościami (jak np. rozpoczęcie nowej działalności lub niekorzystne warunki ekonomiczne), zazwyczaj sygnalizuje ona poważniejsze problemy. Przede wszystkim stawia pod znakiem zapytania opłacalność działalności przedsiębiorstwa albo kompetencje jego zarządu. Patrz również *życie z kapitału*.

Kącik humoru

Pytanie: Co zrobiłby rolnik, gdyby wygrał w totka?

Odpowiedź: Dalej prowadziłby gospodarstwo, aż do wyczerpania pieniędzy.

Demaskatorzy (żargon) • **Whistle Blowers** (slang) • Ludzie, którzy zwracają uwagę na wykroczenia popełniane w przedsiębiorstwie, informując o nich swych przełożonych lub nawet wychodząc poza firmę. Biorąc pod uwagę naturę ludzką, zachowanie takie typowo jest odrzucane jako „donosicielstwo”. Co więcej, może ono być nadużywane przez urażonych pracowników przez zmyślanie zarzutów przeciwko pracodawcy. Trzeba jednak pamiętać, że w istocie donoszenie takie może być czymś pozytywnym, jeżeli jest motywowane wysokimi standardami etycznymi i rozpatrywane w sposób systematyczny i obiektywny. Jak powiedział Martin Luther King Jr.: „Nasze życie zaczyna się kończyć w dniu, w którym zaczynamy przemilczać ważne tematy”. Działania demaskatorów mogą ujawnić wiele nadużyć, które w przeciwnym razie zostałyby „zmięcione pod dywan”. Co więcej, mogą służyć ochronie publicznej reputacji firmy, gdyż pozwalają zająć się nieprawidłowościami w obrębie przedsiębiorstwa, bez wynoszenia sprawy na zewnątrz (np. gdy poinformowana zostanie komisja rewizyjna). Reagując na doniesienie, firma musi zdecydować, czy chce nagradzać podporządkowanie się przełożonym, czy uczciwość. Zbyt często zdarza się, że instynktownie „zabija się posłańca przynoszącego złe wiadomości”. Niektóre postępowe firmy popierają działania demaskatorów jako część kultury firmy, zachęcającą do zadawania pytań bez podrywania szacunku wobec przełożonych (patrz broszura *Addressing Employee Concerns at Work [Odpowiadanie na wątpliwości pracowników w miejscu pracy]*, wydana przez Abbey National Bank w Wielkiej Brytanii, przytoczona przez „The Economist” w *Survey of Management*, 9 marca 2002). Patrz też: *Enron*.

Zabezpieczeni

Nasza kultura zdecydowanego przestrzegania przepisów wzmocnia naszą [uczciwość] wymagając, by **pracownik zgłaszał wszelkie zastrzeżenia co do przestrzegania zasad** i zakazując nakładania jakichkolwiek kar za takie postępowanie. W celu ułatwienia otwartej, szczerzej komunikacji, w całej firmie zatrudniliśmy rzeczników, którzy są niezależnymi odbiorcami informacji o nieuczciwym postępowaniu lub naruszaniu przepisów.

*Management Discussion of Financial Responsibility (Omówienie odpowiedzialności finansowej przez Zarząd),
Fragment ze Sprawozdania rocznego GE 2005, s. 42*

Demokratyzacja informacji (jako pojęcie) • **Democratized Information** (concept) • Dostęp wszystkich zainteresowanych osób do informacji w sposób tani, wygodny i solidny, zarówno jeśli chodzi o treść, jak i użyteczność. Rozwój technologii informatycznych i internetu sprawia, że wizja ta staje się coraz bardziej realna dla wielu konsumentów i inwestorów. Korzystanie z usług pośredników (w zakresie turystyki, sprzedaży nieruchomości, działalności maklerskiej i bankowości) przestaje być koniecznością, w miarę jak konsumenci coraz lepiej radzą sami sobie radzą w Sieci. W przypadku usług finansowych, da się to szczególnie zauważyć obserwując rosnącą liczbę transakcji obrotu papierami wartościowymi w internecie.



Dlaczego rachunkowość nie jest nudna? (pytanie retoryczne) • Why Accounting Is Not Boring? (Rhetorical Question)

Bez splendoru

Nikt nigdy nie marzył o tym, by zostać **księgowym**.

Ogłoszenie szkoły lotniczej z roku 2002 („Są marzyciele. I są piloci”)

źródło: www.airlinetraining.net

Dług nieskonsolidowany (termin brytyjski) • Unfunded Debt (British) •

Termin używany w *rachunkowości* na określenie zobowiązań *krótkoterminowych* płatnych w ciągu jednego roku. Porównaj z *długiem skonsolidowanym*. W sensie bardziej ogólnym, „dług nieskonsolidowany” może być również rozumiany jako przyznana *linia kredytowa* lub *długoterminowa pożyczka*, która nie została jeszcze wykorzystana.

Dług skonsolidowany (termin brytyjski) • Funded Debt (British) •

1) Termin używany w *rachunkowości* na określenie *zadłużenia* terminowego, którego spłata przypada po upływie roku; w innym kontekście termin ten oznacza również transakcję refinansowania zadłużenia krótkoterminowego zadłużeniem *długoterminowym* (porównaj z *długiem nieskonsolidowanym*); 2) ta część długu państwa, która nie posiada określonego terminu spłaty.

Dłużnik • Debtor • Osoba, która jest coś winna lub ma zobowiązanie finansowe. W ujęciu zbiorowym, „dłużnicy” (czyli *należności z tytułu dostaw i usług*) to rezultat sprzedaży na *kredyt*. Kwota przypadająca do zapłaty w rezultacie takiej sprzedaży wykazywana jest w *bilansie* jako składnik *aktywów obrotowych*. Jeżeli istnieją wątpliwości co do jej *ściągalności*, konieczne jest utworzenie obniżającej ją *rezerwy na należności*. Salda należności wykazywane są w *księgach* również na subkontach (kontach analitycznych) będących

zestawieniem obrotów i sald (kontami analitycznymi) lub rejestrem należności. Salda te odzwierciedlają kwoty sprzedaży na kredyt, pomniejszone o otrzymane płatności, z uwzględnieniem udzielonych rabatów, zwrotów i ewentualnych odpisów.

Dochód do opodatkowania • Taxable Income • Kwota dochodu obliczona według zasad podatkowych w celu ustalenia *podatku* należnego. Obliczenie tej kwoty wiąże się ze skorygowaniem *zysku księgowego*, polegającym głównie na wyeliminowaniu kosztów nie stanowiących (z punktu widzenia przepisów podatkowych) kosztu uzyskania przychodu i na zastąpieniu ich odliczeniami dozwolonymi przez uregulowania podatkowe. Mimo że większość wydatków ponoszonych w trakcie prowadzenia działalności kwalifikuje się jako koszt uzyskania przychodu, zwykle dla obliczenia podstawy opodatkowania wymagane są pewne korekty:

Kalkulacja dochodu podlegającego opodatkowaniu		
Kategoria	Wartość	Komentarz
Zysk księgowy przed opodatkowaniem	XXX	Obliczony w oparciu o standardy rachunkowości
Plus: koszty nie stanowiące kosztów uzyskania przychodu		„Ubruttowujące” dochód
Amortyzacja	+Y	Uznawana za zbyt subiektywną
Inne wydatki nie kwalifikujące się jako koszty uzyskania przychodu	+Y	Na przykład wszelkie „wygórowane” koszty
Minus: koszty uzyskania przychodu		Zastępujące wymienione wyżej wydatki, które nie kwalifikują się jako koszty uzyskania przychodu
Amortyzacja podatkowa	-Y	Obliczana w oparciu o zasady i stawki określone w przepisach podatkowych
Dozwolone odliczenia	-Y	Np. skapitalizowane odsetki
Podstawa opodatkowania	ZZZ	Podstawa do kalkulacji podatku do zapłaty

Jeżeli władze podatkowe wierzyłyby w przestrzeganie zasady prawidłowej i rzetelnej prezentacji danych, mogłyby uznać kwotę dochodu księgowego za podstawę do obliczenia podatku dochodowego. Istnieje jednak kilka powodów, dla których zazwyczaj konieczna jest odrębna kalkulacja podstawy opodatkowania (z wyjątkiem Niemiec, gdzie opublikowane dane księgowe służą do obliczania wielkości podatków):

- ◆ konieczność wyeliminowania możliwości zaniżania zysku w celu zmniejszenia płatności podatkowych
- ◆ konieczność wyeliminowania elementów z szacunkowych z definicji (a więc subiektywnych) w wyliczeniu dochodu opartego na standardach rachunkowości (np. rezerw na przewidywane straty, amortyzacji)
- ◆ konieczność wspierania polityki gospodarczej i egzekwowania przestrzegania prawa (przez uniemożliwienie odliczania kosztów łąpówek itp.)

Ustalanie podstawy opodatkowania jest być może jedyną dziedziną, w której *zarządzanie zyskiem* jest rzeczą uzasadnioną. Przedsiębiorstwa często dokonują transakcji w sposób, który minimalizuje opodatkowanie. Należy jednak pamiętać, że granica między uchylaniem się od opodatkowania (co jest nielegalne) a aktywnym *zarządzaniem zobowiązaniami podatkowymi* (co nie narusza prawa) bywa niejednokrotnie nieostra.

Zdeprawowani

Podatek dochodowy jest wśród Amerykanów częstszym powodem do kłamstw niż gra w golfa.

Will Rogers (1879–1935); *The Illiterate Digest* (1924),
Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation
(Oksfordzki słownik zwrotów, wyrażení i cytatów)

Dochód fikcyjny • Phantom Income • Zgłoszony do opodatkowania *dochód*, który nie został zrealizowany w postaci środków pieniężnych, ani innych korzyści finansowych. Choć zadeklarowanie takiego dochodu wydaje się nieco osobliwe (po co płacić podatek od dochodu, którego nie ma?), może być motywowane chęcią zrobienia wrażenia „uczciwego podatnika” lub odwrócenia uwagi władz podatkowych od uchylania się od zobowiązań podatkowych w innych obszarach.

Dochód zadeklarowany • Declared Income • Kwota wykazywana przez podatnika jako osiągnięty dochód w systemach podatkowych pozostawiających obliczenie dochodu podatnikowi. Przykładowo, wiele małych przedsiębiorstw i osób prowadzących własną działalność gospodarczą ma obowiązek zadeklarowania swojego dochodu w oparciu o system „wzajemnego zaufania”, ponieważ władze skarbowe nie mogą niezależnie skontrolować ich dochodu. Oczywiście istnieje tendencja do zaniżania dochodu, aby zmniejszyć koszty podatkowe (patrz *szara strefa*). W celu sprawdzenia, czy zadeklarowany dochód jest wiarygodny, władze skarbowe zwykle stosują *testy racjonalności*.

Dochód zwolniony z opodatkowania • Tax Exempt (Income) • Dochód, który nie podlega opodatkowaniu *podatkiem dochodowym*. Władze podatkowe mogą określić rodzaje takich dochodów w ramach rządowej polityki podatkowej lub społecznej. Na przykład organizacje charytatywne, kościoły i inne organizacje pożytku publicznego zazwyczaj nie mają obowiązku płacenia podatków dochodowych. W wielu państwach do grupy tej zalicza się gospodarstwa rolne.

Dokumentacja księgową • Accounting Records • Szeroki termin oznaczający wszelkie formy dokumentacji wewnętrznej wykorzystywane do prowadzenia *rachunkowości*. Dokumentacja taka obejmuje *księgi rachunkowe*, karty czasu pracy, instrukcje i ewidencję rozrachunków z klientami itd., zarówno na papierze, jak i w formie elektronicznej. Dokumentacja księgową wykorzystywana jest zarówno na wewnętrzne potrzeby *rachunkowości zarządczej*, jak i dla celów zewnętrznej *sprawozdawczości finansowej*.

Nawet między przyjaciółmi

Ludzie nie zdają sobie sprawy, że nawet w najlepszej przyjaźni obowiązują te same zasady, co w zwykłych relacjach międzyludzkich. To trzy zasadnicze reguły: nie podrywaj czyjegoś chłopaka – chyba, że wyrażnie cię do tego upoważniono; nie nalewaj sobie drinka, jeżeli cię o to nie proszą; i skrupulatnie **rozliczaj się** w kwestiach finansowych.

W.H. Auden (1907–1973), anglo-amerykańska poetka,
źródło: *The Columbia World of Quotations*, 1996

Dokumentacja robocza (w badaniu sprawozdania finansowego) •

Working Papers (Audit) • Tworzone przez *biegłego rewidenta* wewnętrzne dokumenty (dziś zazwyczaj w formie elektronicznej) uzasadniające wyniki *badania sprawozdania finansowego*. Dokumenty takie obejmują między innymi tzw. listy kontrolne, wyszczególniające kolejne kroki podejmowane przez rewidentów w procesie *uwierzytelniania* sprawozdania finansowego. Dokumentacja robocza to nie tylko praktyczne narzędzie pracy. Stanowi ona również zapis *dowodów badania*, który – w razie wątpliwości zgłoszonych przez osoby z zewnątrz – uzasadnia *opinię biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego* i potwierdza spełnienie *ogólnie przyjętych standardów badania sprawozdań finansowych*.

Dokumentacja z badania sprawozdania finansowego • Audit Document-

tation • *Biegły rewident* musi być w stanie uzasadnić swoją *opinię z badania sprawozdania finansowego*. Dokumentacja badania (określana jako „dokumenty robocze”) składa się z zapisów wyszczególniających wykonane prace, zebrane dowody i wnioski z badania (obecnie najczęściej w formie elektronicznej). Akta obejmują takie rzeczy, jak *plan badania*, dowody rzeczowe, weryfikację *kontroli wewnętrznej*, *oświadczenie zarządu* itp.

Dokumenty źródłowe (żargon księgowy) • Source Documents (vernacular) •

Pisemna dokumentacja transakcji i zdarzeń księgowych, na podstawie której wprowadza się pozycje do *dziennika*. Typowym przykładem dokumentu źródłowego jest *faktura* za nabyte lub sprzedane towary/usługi. W przypadku *rozliczeń międzyokresowych*, z natury nie istnieją dokumenty transakcji na ich poparcie, choć obliczenie ich można oprzeć na innych materiałach źródłowych, jak np. dokument przewozowy lub dokument odbioru (w przypadku transakcji niezafakturowanych) lub arkusz kalkulacyjny (w przypadku rozliczeń międzyokresowych dotyczących zużycia aktywów lub wygaśnięcia zobowiązań, jak np. amortyzacja itp.).

Domicyl • Domicile •

Stała siedziba *jednostki* gospodarczej lub umiejscowienie konta danego klienta. W przypadku przedsiębiorstw, przez *domicyl* zwykle rozumie się kraj, w którym przedsiębiorstwo jest zarejestrowane. Ma on znaczenie przede wszystkim dla określenia *prawa spółek* i *prawa podatkowego*, któremu dany podmiot podlega. Tym niemniej, jeżeli istnieją przesłanki wskazujące, że wybór *domicylu* podyktowany był chęcią

obejścia prawa lub uchylenia się od odpowiedzialności społecznej, władze w większości systemów prawnych usiłują nie dać się zwieść podobnym pozorom. W *bankowości*, każdy klient posiada swój domicyl w określonym *oddziale* banku, odpowiedzialnym za obsługę jego rachunku.

Doradca podatkowy • Tax Advisor • Specjalizujący się w prawie podatkowym ekspert (zazwyczaj prawnik lub *księgowy*), służący klientom pomocą przy obliczaniu zobowiązań podatkowych. Eksperti tacy są potrzebni ze względu na dużą złożoność większości przepisów podatkowych – szczególnie przepisów dotyczących określenia *podstawy opodatkowania*. Doradcy podatkowi często służą również klientom w *zarządzaniu zobowiązaniami podatkowymi*, czyli w minimalizacji podatków w oparciu o dozwolone prawem środki. Generalnie polega to na takim rozplanowaniu działalności, aby zapłacić jak najmniejszy podatek (co wymaga unikania lub dokonywania jednych transakcji oraz ścisłego rozplanowania innych). Podstawowa zasada w doradztwie podatkowym mówi, że minimalizacji podatków nie powinno się doprowadzać do przesady – zarówno z tego względu, że łatwo jest przekroczyć granicę legalności (patrz *uchylanie się od zobowiązań podatkowych*), a także ponieważ bywa to po prostu nieekonomiczne. Wielu ludzi odczuwa wręcz obsesyjną niechęć do płacenia podatków, nie potrafiąc zaakceptować ich jako zwykłego kosztu ani zadowolić się finansowanymi z pieniędzy podatników świadczeniami. Z kolei z punktu widzenia gospodarki środki wydatkowane na doradztwo podatkowe są obciążeniem niewydajnym (czyli spożytkowanym nieefektywnie). Jest to jednym z powodów atrakcyjności podatku „liniowego”, przy którym każdy płaciłby jednakowy odsetek od dochodów, a podstawa opodatkowania byłaby zdefiniowana w sposób prostszy i pozostawiający mniej miejsca na różne interpretacje.



Doradztwo a konsulting, rozróżnienie w zakresie konfliktu interesów • Advisory Services vs. Consulting, Conflict of Interest Distinctions • Choć oba te pojęcia są dla większości osób synonimami, dla zawodowych *biegłych rewidentów* posiadają one subtelne, lecz istotne rozróżnienie, zwłaszcza po reformach przeciwdziałających *konfliktom interesów* (takich jak *Ustawa Sarbanes-Oxley*). Doradztwo jest działalnością o charakterze nie stwarzającym presji, która mogłaby narazić na szwank *niezależność* biegłego rewidenta. By zapobiec stworzeniu takiej presji, usługi doradcze muszą spełniać następujące warunki (Patrz: PricewaterhouseCooper: 2005 *Global Annual Review*, s. 5):

- ◆ Mała skala z niewielkim wpływem lub bez wpływu na wyniki finansowe całego przedsiębiorstwa klienta
- ◆ W przypadku spółek publicznych, ograniczenie usług do klientów, którym nie świadczą się usług badania sprawozdań finansowych
- ◆ Dozwolone w odniesieniu do wszystkich firm prywatnych, które nie podlegają Ustawie Sarbanes-Oxley
- ◆ Ścisłe związane z „podstawowym” zakresem kompetencji biegłego rewidenta, takim jak podatki, ryzyko, analiza finansowa itp.
- ◆ Unikanie doradztwa strategicznego i projektów informatycznych.

Choć kryteria te pomagają uniknąć *konfliktu interesów*, zawsze istnieje niebezpieczeństwo, że opinia publiczna i sceptycy nie będą przekonani (nawet jeżeli ich podejrzenia nie będą zgodne z rzeczywistością). Tak więc nawet przestrzegając litery prawa, firmy nadal trzymane są w ryzach *ryzykiem utraty reputacji*. Świadczenie doradztwa na bezpieczną skalę jest ważne nie tylko dla osiągania przychodów. Pomaga również przyciągnąć specjalistów wyjątkowego kalibru, którzy mogliby nie być zainteresowani pracą ograniczoną do badania sprawozdań finansowych. Co więcej, wydaje się, że wiele przedsiębiorstw byłoby zadowolonych, gdyby ich biegli rewidenci byli w stanie świadczyć więcej usług doradczych (Źródło: wyniki badań w „CFO Magazine”, marzec 2006).

Dotacje państwowe (rozliczanie w rachunkowości) • Government Grants (Accounting for)

Dotacja państwowa (zwana też „pomocą” lub „subwencją” państwową) polega na przekazaniu jednostce gospodarczej środków (pieniężnych lub niepieniężnych) w zamian za spełnienie przez nią w przeszłości lub przyszłości określonych warunków związanych z jej działalnością operacyjną lub inwestycyjną. Dotacje przyjmować mogą różne formy. Mogą być dotacjami regularnymi w postaci ulg związanych z wydatkami bieżącymi („dotacje do przychodu” lub „dotacje operacyjne”), albo wypłatami jednorazowymi („dotacje kapitałowe”). Ta ostatnia pozycja obejmuje pomoc w nabyciu aktywów, redukcję należnych zobowiązań, lub umarzalną pożyczkę (patrz również *eliminacja aktywów finansowych z bilansu*). Dotacje mogą również przyjmować formę pośrednią, jak np. inwestycje w infrastrukturę, *gwarancje* lub świadczenie bezpłatnych usług. Ideą dotacji państwowych jest wspieranie realizacji celów polityki publicznej, takich jak zwiększenie zatrudnienia, rozwój przemysłu, wspieranie prac badawczych i rozwojowych. Należy zauważyć, że świadczenia dostępne dla ogółu przedsiębiorstw (np. świadczone przez państwo usługi, *wakacje podatkowe*, *ulgi inwestycyjne*, przyspieszone stawki *amortyzacji podatkowej*, zredukowane *stopy podatkowe*) nie są uznawane za dotacje. Za dotację nie uznaje się również udziałów własnościowych państwa w jednostce gospodarczej (choć istotny pakiet własnościowy wymaga *ujawnienia w informacji dodatkowej do sprawozdań finansowych*). W rachunkowości z dotacjami państwowymi wiążą się dwie zasadnicze kwestie:

1. *Przejrzystość*: aby należycie ocenić efektywność *zarządzania*, *jakość zysku* i prognozowaną rentowności jednostki, akcjonariusze chcą widzieć wyodrębniony wpływ udzielonej dotacji na *wyniki finansowe* przedsiębiorstwa. W przypadku przedsiębiorstw państwowych, społeczeństwo powinno też wiedzieć, ile pieniędzy dana jednostka pobiera z publicznego portfela.

2. Ustalenie, czy dana jednostka w pełni spełniła warunki kwalifikujące ją do otrzymania dotacji – tak kwestia jest przedmiotem zainteresowania zarówno państwa, jak i akcjonariuszy; w przypadku niespełnienia odpowiednich warunków jednostka może nie otrzymać dotacji, lub – co gorsza – zostać zmuszona do jej zwrotu.

Rozliczanie dotacji państwowych w rachunkowości sprowadza się do kwestii *uznawania przychodu*. Istnieją w tym zakresie trzy szerokie podejścia:

1. **jednorazowe ujęcie w przychodzie** – polega na uznaniu dotacji za przychód w momencie jej otrzymania. Jest to metoda najprostsza, a przy tym dostarczająca – z punktu widzenia rządu – największego bodźca do starania się o dotacje. Niemniej jednak nie spełnia ona wymogów *rachunkowości memoriałowej*, w związku z czym jest akceptowalna jedynie wówczas, gdy nie istnieje podstawa umożliwiająca alokowanie dotacji na okresy inne niż okres, w którym została otrzymana.
2. **ujęcie w kapitale własnym** – polega na ujęciu dotacji bezpośrednio w udziałach akcjonariuszy jako *nadwyżki ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej*, z pominięciem *rachunku zysków i strat*. Dotacje, których zasadność uzależniona jest od przyszłej działalności, mogą zostać odroczone i ujęte bezpośrednio w kapitale własnym jednostki w momencie, gdy zakwalifikuje się ona do ich zatrzymania. Podejście to ma tendencje do ukrywania wpływu dotacji na *rentowność* jednostki, w oparciu o uzasadnienie, że przychód ten pochodzi z innego źródła niż konkurencyjna działalność rynkowa.
3. **ujęcie w przychodach z zapewnieniem współmierności przychodów i kosztów** – polega na systematycznym i racjonalnym ujmowaniu dotacji jako przychód za okres zapewniający *współmierność* dotacji z kosztami, które ma ona kompensować. W przypadku dotacji operacyjnych, byłby to okres poniesienia kosztów, przy czym dotację ujmuje się jako należną w rozliczeniach międzyokresowych kosztów. W przypadku finansowania zakupu *aktywa*, koszt księgowy powinno się odpowiednio zredukować rozkładając i odzwierciedlając dotację w niższych stawkach *amortyzacyjnych* danego aktywa. Innym rozwiązaniem jest ujęcie dotacji po stronie *credit* w pozycji *przychody przyszłych okresów* i amortyzowanie jej przez okres użytkowania aktywa. Ujmowanie dotacji w przychodach z zapewnieniem współmierności przychodów i kosztów jest podejściem wymaganym przez *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości*.

Dotacja bywa rzeczą złożoną, która potencjalnie może zniekształcić wyniki finansowe jednostki. Prócz odpowiedniego rozliczenia dotacji, w *informacji dodatkowej do sprawozdań finansowych* należy również podać dotyczące jej szczegóły (cel, warunki, sposób otrzymania, zobowiązania warunkowe itp.). Patrz: MSR nr 20 „Dotacje państwowe oraz ujawnianie informacji na temat pomocy państwa” oraz MSR nr 39.

Dowody badania • Audit Evidence • Zgromadzone przez *biegłego rewidenta* i utrwalone w *dokumentach roboczych* dowody uzasadniające *opinię z badania sprawozdania finansowego*. Dowody takie będą miały zarówno charakter badania zgodności z ustalonymi normami, np. wyniki testów badających efektywność mechanizmów *kontroli*

wewnętrznej, jak i charakter niezależnego potwierdzenia faktów (testy wiarygodności), np. zebrane z niezależnych źródeł informacje dotyczące sytuacji przedsiębiorstwa. Dowody badania gromadzi się w drodze wglądu, obserwacji, zadawania pytań, a także obliczeń i wycień analitycznych. Dowody badania to odpowiedź biegłego rewidenta na ewentualne żądanie uzasadnienia wyrażonej opinii.

Dowód kasowy • Kwit kasowy • Voucher • Pokwitowanie otrzymania/wypłaty środków pieniężnych lub inny dokument stanowiący podstawę do dokonania wpisu w *księgach*. Dowody kasowe są ważnym narzędziem *kontroli wewnętrznej*, zapewniającym należyte autoryzowanie płatności oraz istnienie odpowiednich śladów rewizyjnych. Patrz również *dział zaopatrzenia*.

Dowód kasowy	
Kwota	1 300,00
Data	12/5/02
Wyplacono na rzecz:	♦ Nazwa dostawcy
Wyjaśnienie	♦ Zapłata za fakturę nr 87655
Nr zamówienia	♦ Zamówienie nr 3421
Otrzymano	♦ kwit składowy nr 5432
Czek nr	543218
Konto	Zakupy; konto nr 543
Zainicjował płatność:	James Disburser
Zatwierdził:	Tomas Secondeye



Dozwolone podejście alternatywne • Allowed Alternative Treatment • Zasada rachunkowości, która przed rokiem 2005 była dopuszczona, aczkolwiek nie zalecana przez *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR)*. W większości przy-

padków, MSR opowiadały się za jednym *podejściem wzorcowym* (czyli „preferowaną” metodą rachunkowości), choć tolerowały również pewne podejścia alternatywne. Jednak dopuszczenie różnych podejść zmniejszało *porównywalność* sprawozdań i mogło być bodźcem do łagodniejszych form *upiększania wyników* (ponieważ firmy mają tendencję do wybierania zasad przedstawiających je w korzystniejszym świetle). Pewna elastyczność podejścia miała niewątpliwie tę zaletę, że pozwalała na lepsze dopasowanie zasad do specyficznej sytuacji firmy. W grę wchodziła również pewna doza politycznego realizmu – czasem wprowadzanie nowych standardów rachunkowości spotyka się z silną opozycją wpływowych grup interesów. Często w początkowej fazie dobrze jest zastosować pewne środki dopingujące i *perswazję moralną*. Zabezpieczeniem przed nadużyciami wynikającymi z elastyczności zasad były ściśle wymogi dotyczące *ujawniania* i uzasadniania każdego przypadku odstąpienia od podejścia wzorcowego. MSR zostały zastąpione *Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)*. Począwszy od roku 2005, bardziej stanowcze *organy ustanawiające standardy rachunkowości* zaostrzyły podejście do kwestii elastyczności zasad. W miejsce rozróżnienia pomiędzy podejściem „preferowanym”, a podejściami „tolerowanymi”, MSSF zawężyły zakres dopuszczalnych rozwiązań, zrównując jednocześnie ich status jako jednakowo akceptowalnych zasad. Porównaj z *podejściem wzorcowym*.

Druga opinia z badania sprawozdania finansowego • Second Audit Opinion

• Dodatkowa *opinia z badania sprawozdania finansowego* sporządzona przez drugiego biegłego rewidenta w celu podniesienia wartości audytu („co dwie głowy to nie jedna”). Taki drugi biegły rewident powinien być bardziej niezależny (zaangażowany przez *komisję rewizyjną* lub członków kierownictwa spoza zarządu), lepiej wykwalifikowany (zapewniający wyłącznie doświadczony personel, a nie praktykantów) i skupiający się na najbardziej wrażliwych obszarach (jak kompletność *ujawnień*, *jakość zysku* itp.). Choć można twierdzić, że uzyskiwanie drugiej opinii jest tylko zbędnym kosztem, praktyka ta jest odpowiedzią rynku na niepokoje *użytkowników sprawozdań finansowych* wywołane *skandalami księgowymi* i spadkiem zaufania do rzetelności tradycyjnej sprawozdawczości. Informacje na temat przykładowej firmy oferującej niezależne badanie sprawozdań finansowych można znaleźć na stronie internetowej www.independentaudit.com

Dyplomowany biegły rewident (Wielka Brytania i inne kraje) • Chartered Accountant (UK et al.) • C.A.

• Członek *organizacji zawodowej zrzeszającej biegłych rewidentów* w Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej oraz w krajach Brytyjskiej Wspólnoty Narodów. Określenie „dyplomowany” odnosi się do oficjalnego uznania zawodu rewidenta przez koronę. Miało ono miejsce w XIX wieku i łączyło się z nadaniem członkom zawodu określonych przywilejów, jak to było wówczas w zwyczaju również w odniesieniu do innych profesji. Przykładowo, w niektórych krajach *opinię z badania sprawozdania finansowego* wyrazić może wyłącznie dyplomowany biegły rewident. Angielskie określenie „chartered” (dyplomowany) jest odpowiednikiem terminów „certified” i „public” używanych w odniesieniu do biegłych rewidentów w USA i niektórych innych krajach.

Pan W.I. Lenin, dyplomowany biegły rewident

Ze swym wysokim, podkreślonym łysiną czołem, schludnym wąsikiem, skromnym, ciemnym garniturem i bródką bardzo w stylu Van Dycka, wyglądał jak dyrektor firmy **dyplomowanych biegłych rewidentów**.

Opis Włodzimierza Iljicza Uljanowa (Lenina),
J.K. Galbraith *The Age of Uncertainty (Wiek niepewności)*, 1977

Dyplomowany biegły rewident (USA) • Certified Public Accountant (USA)

- CPA • Tytuł zawodowy używany w USA i niektórych innych krajach (np. w Izraelu) jako odpowiednik terminu „chartered accountant” (również tłumaczonego jako dyplomowany biegły rewident) funkcjonującego np. w Wielkiej Brytanii, Kanadzie (patrz *dyplomowany biegły rewident*). Posiadacze tytułu CPA są członkami zrzeszenia zawodowego AICPA (zwanego w skrócie „Amerykańskim Instytutem”), które jest uprawnione przez organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości do badania sprawozdań finansowych. Z powodu wielkości i głębokości amerykańskich *rynków kapitałowych*, CPA odgrywają ważną rolę, zwłaszcza z uwagi na znaną skłonność amerykańskiego środowiska prawnego do wszczynania procesów sądowych. W efekcie głośnych *skandali księgowych*, amerykańscy biegli rewidentzi przechodzili ostatnio bardzo trudny okres (co wykazał wydany w 2005 raport roczny AICPA w omówieniu lat 2001–2002). Trudności te zaowocowały weryfikacją własnych postaw i wprowadzeniem odpowiednich reform. Zobacz *Ustawa Sarbanes-Oxley*.

Choroba

Amerykańska wersja japońskiego kryzysu bankowego skupia się na biegłych rewidentach. Ponieważ nasz system finansowy jest zdominowany nie przez banki, lecz przez rynek papierów wartościowych, racjonalne inwestycje kapitałowe zależą od publikowania przez firmy rzetelnych sprawozdań finansowych – a rzetelność sprawozdań zależy z kolei od **twardych, niezależnych biegłych rewidentów**, którzy weryfikują wszystkie liczby. (...) W latach 1997–2000 aż jedna na 10 spółek publicznych została zmuszona do skorygowania swoich sprawozdań już po opublikowaniu ich nierzetelnej wersji. Ujawnienie takich błędów spowodowało średni spadek rynkowych cen akcji spółek o 18 procent, co kosztowało inwestorów miliardy dolarów. (...) Czy [Prezydent, popierając interesy biegłych rewidentów] naprawdę chce, żeby Ameryka poszła w ślady Japonii?

Po japońsku, „International Herald Tribune”,
25 października 2002, s. 8

Dyplomowany księgowy • Certified Accounting Professional • CAP • Ogólny tytuł zawodowy wydawany przez różne instytucje i stowarzyszenia kształcące księgowych. Tytułem takim posługiwać się może zarówno „Dyplomowany Technik Księgowy” („Certified Accounting Technician”, CAT) wykształcony przez brytyjskie *Stowarzyszenie Dyplomowanych Biegłych Rewidentów (Association of Chartered Certified Accountants)*, jak i „Dyplomowany Kontysta” („Certified Bookkeeper”, CB) wykształcony przez Amerykański Instytut Zawodowych Księgowych (American Institute of Professional Bookkeepers, AIPB). Skrót CAP nie należy mylić z College of American Pathologists (Wyższą Szkołą Amerykańskich Patologów), choć niektórzy doszukują się tu pewnych zbieżności.

Dyrektor ds. informacji • Chief Information Officer • CIO • Sprawujący ważną funkcję członek zarządu przedsiębiorstwa odpowiedzialny za informatykę i zarządzanie informacją. Ponieważ wykorzystanie technologii informatycznych staje się coraz silniejszym bodźcem do wprowadzania zmian w dużych przedsiębiorstwach, rola dyrektora ds. informacji nabiera coraz większego znaczenia. W swoich początkach informatyka stanowiła część działu *rachunkowości*, jednak obecnie posiada własne znaczenie strategiczne i konkurencyjne. Dyrektorzy ds. informacji często zarządzają specjalnie wyodrębnionym *ośrodkiem zysku*, który zaopatruje jednostki gospodarcze w informatyczny know-how. Potrzebę umocnienia roli dyrektora ds. informacji zauważa się szczególnie w bankach, które wykorzystują technologie informatyczne na szeroką skalę. Ma to niezwykle istotne znaczenie zwłaszcza w przypadku łączenia się banków, które niesie ze sobą konieczność integracji różnych systemów komputerowych. W miarę jak *e-commerce* staje się coraz powszechniejszy, a technologia staje się nierozzerwalną częścią działalności operacyjnej i strategii, rola CIO ponownie nabiera znaczenia w ścisłym kierownictwie.

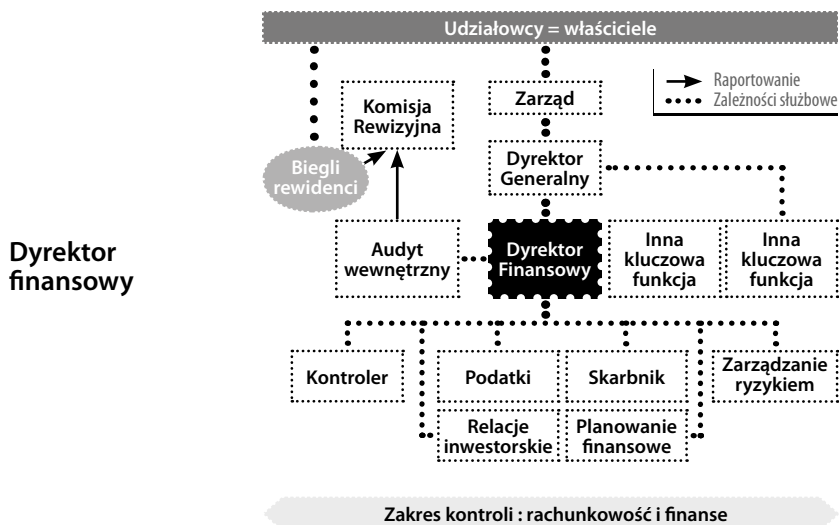
Dyrektor finansowy • Finance Director • FD • Chief Financial Officer • CFO • Sprawujący ważną funkcję członek zarządu odpowiedzialny za finanse przedsiębiorstwa. Zakres obowiązków dyrektora finansowego obejmuje zwykle funkcje *kontrolera i skarbnika*.

Nie wstydźmy się podawać faktów

O wiele łatwiej przekazuje się rynkowi informacje pomyślne niż nie-pomyślne. **Dyrektor finansowy** musi mieć silny charakter i dużą odporność, aby być w stanie spokojnie podać złe wieści. (...) Liczby nie kłamają. Trzeba się im przyjrzeć i nie wstydzić się z podaniem wiadomości negatywnych, tak jak nie wstydźmy się z podaniem pozytywnych. (...) Jako dyrektor finansowy musiałam przywyknąć do podawania niepomyślnych informacji bez zakłopotania.

Sallie Krawcheck, dyrektor finansowy Citigroup,
cytowana w „Fortune” (wydanie europejskie), 4 września 2006

Jest on również osobą „dogadującą się z rynkami kapitałowymi” – to on utrzymuje kontakty z bankami, agencjami ratingowymi, inwestorami instytucjonalnymi i akcjonariuszami, czyli ze stronami zainteresowanymi wynikami przedsiębiorstwa (w tym sprawozdawczością i rozliczaniem odpowiedzialności). CFO to określenie amerykańskie; w Europie ta sama funkcja zwykle określana jest mianem FD. Zobacz także efektywność finansów i rachunkowości.



Numero Uno

Nacisk na szczegóły będzie na rękę **dyrektorom finansowym**, którzy odzyskają pozycję najważniejszej osoby w spółce... Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, nowe przepisy, surowsze standardy nadzoru właścicielskiego, jak również ogólna tendencja do zabezpieczania się z wszystkich stron, to woda na młyn dyrektora finansowego. Jest on jedyną osobą, która zna się na wszystkich tych sprawach.

Źródło: *The Next Little Thing, The World in 2006*, publikacja w „The Economist”, s. 122

Dyrektor operacyjny • Chief Operating Officer • COO • Jeden z najwyższych rangą członków zarządu przedsiębiorstwa odpowiedzialny za codzienną działalność gospodarczą przedsiębiorstwa. Do spraw podlegających dyrektorowi operacyjnemu należą zwykle zamówienia, produkcja, dystrybucja oraz sprzedaż. Kwestie strategiczne leżą w kompetencjach *dyrektora generalnego*.

VIII Dyrektywa Unii Europejskiej • European Union Directive VIII • Unijny przepis ukierunkowany na określenie minimalnych standardów *nadzoru właścicielskiego*. Dyrektywa ta na wiele sposobów odpowiada amerykańskiej *Ustawie Sarbanes-Oxley o odpowiedzialności przedsiębiorstw*.

Dyrektywy Unii Europejskiej w zakresie rachunkowości • European Union Accounting Directives • Opracowane przez Unię Europejską *standardy rachunkowości*, regulujące zasady sprawozdawczości finansowej i mające na celu harmonizację rachunkowości w krajach Unii. Dotychczas wydane zostały cztery takie dyrektywy:

Rachunkowość w Unii Europejskiej	
Dyrektywa (data wydania/data wejścia w życie)	Zakres
Dyrektywa Czwarta (prawo spółek) (1978)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ogólne ramy pojęciowe rachunkowości ◆ metody wyceny ◆ ujawnianie danych
Dyrektywa Siódma (prawo spółek) (1983/1990)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ skonsolidowane sprawozdania finansowe
Dyrektywa Jedenasta (prawo spółek) (1989)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ wymogi ujawniania informacji dotyczących oddziałów spółki
Dyrektywa w zakresie rachunkowości (1986/1989)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ rachunkowość banków
Dyrektywa w zakresie rachunkowości (1991)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ rachunkowość ubezpieczycieli

Harmonizacja rachunkowości w ramach Unii Europejskiej nie jest rzeczą łatwą, ze względu na podstawowe różnice pomiędzy praktykowaną w Wielkiej Brytanii *rachunkowością anglosaską*, a rachunkowością w pozostałych państwach członkowskich.

Istnieje prawdopodobieństwo, że konsensus w tej kwestii zostanie osiągnięty nie w drodze stworzenia „europejskich ogólnie przyjętych zasad rachunkowości”, lecz poprzez przyjęcie bardziej globalnych *Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)*. Patrz również *VIII Dyrektywa Unii Europejskiej*.

Dywidenda • Dividend • 1) Kwota wypłacana *akcjonariuszom* w wyniku podziału zysku spółki. Patrz również *wskaznik wypłaty dywidendy*. 2) W przypadku *niewypłacalności*, dywidenda oznacza kwotę wypłacaną wierzycielom z wpływów osiągniętych z *likwidacji nie zabezpieczonych aktywów*.

Działalność kontynuowana • Continuing Operations • Część działalności gospodarczej, którą przedsiębiorstwo planuje dalej prowadzić w przyszłości (w odróżnieniu od działalności, którą zamierza zakończyć, zlikwidować lub zbyć). *Analiza finansowa* oczywiście skupia się na tej części działalności, która będzie kontynuowana. Patrz również *działalność zaniechana* i *działalność zaniechiwana*.

Działalność rolnicza, rozliczanie w rachunkowości • Agricultural Activity, Accounting for • Zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, rolnictwo (zdefiniowane jako „biologiczne przetwarzanie aktywów biologicznych na sprzedaż”) uzyskuje oddzielne traktowanie rachunkowe. Inwentarz żywy jest wyceniany według *wartości godziwej* (w przeciwieństwie do kosztu), z ujęciem jego *przyrostu* poprzez wzrost i z potrąceniem szacowanego kosztu dotarcia do punktu sprzedaży. Mleko również wyceniane jest w podobny sposób.

Aktywa biologiczne	
Bilans otwarcia na początek roku	XX
Zakupy	+ X
Zysk (zmiany fizyczne wycenione po cenach podstawowych)	+ X
Zysk/strata (zmiany cen rynkowych a okres bazowy)	+ X
Szacunek kosztów dostarczenia aktywów do punktu sprzedaży	- X
Sprzedaż	- X
Bilans zamknięcia na koniec roku	XX

Działalność zaniechana • Discontinued Operations • Część działalności przedsiębiorstwa, która w danym *okresie obrotowym* została odsprzedana, sukcesywnie zlikwidowana lub zaniechana – najczęściej na skutek jednego z poniższych względów:

- ◆ rynek dla tego rodzaju działalności był niewystarczający lub niepewny
- ◆ udział działalności w całkowitym zysku przedsiębiorstwa okazał się niezadowalający (lub – co gorsza – przynosiła ona straty)
- ◆ działalność nie była zgodna z obranym przez przedsiębiorstwo kierunkiem strategicznym
- ◆ pojawiła się możliwość odsprzedania jej z zyskiem.

Ponieważ *bilans* sporządzony na koniec okresu odzwierciedla sytuację po dokonaniu zbycia, rozliczenie działalności zaniechanej skupia się w *rachunku zysków i strat*, który ukazuje jej wyniki osiągnięte do momentu zbycia. Ponadto, wszelkie istotne szczegóły związane z zaniechaniem działalności muszą zostać podane w *informacji dodatkowej* do sprawozdania finansowego. Standardy rachunkowości dokonują różniczenia między „działalnością” (zdefiniowaną jako zbiór aktywów posiadających wspólne cechy pod względem fizycznym, operacyjnym i sprawozdawczym), a poszczególnymi aktywami, z którymi nie wiąże się obowiązek obszernego ujawniania danych (tak więc zyski lub straty ze sprzedaży poszczególnych aktywów mogą być po prostu zawarte w pozycji „pozostałe przychody operacyjne”).

Działalność zaniechiwana • Discontinuing Operations • Część działalności przedsiębiorstwa, co do której istnieje formalny plan lub zamiar sprzedaży, zbycia, bądź zaniechania. W odróżnieniu od *działalności zaniechanej*, której zakończenie jest już faktem dokonany, w przypadku działalności zaniechiwanej *standardy rachunkowości* wymagać mogą bezwzględnego wykazania wszelkich *bilansowych* konsekwencji takiego kroku (jak *rezerwy* na przewidywaną *utrata wartości przez aktywa*). Również w rachunku zysków i strat działalność zaniechiwaną wyodrębnia się z działalności kontynuowanej, a wszelkie jej implikacje opisuje się w *informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego*. Takie ujęcie pozwala lepiej zrozumieć wpływ planowanej zmiany na przyszłe wyniki, co jest niezwykle użyteczne przy *normalizacji zysku*.

Dziennik • Journal • Ewidencja *księgowa* chronologicznie rejestrująca poszczególne transakcje w ich pierwotnej postaci (stąd dzienniki zwane są „księgami pierwszego zapisu”). Informacje zawarte w dziennikach są następnie *ujmowane* na kontach w *księgach rachunkowych*. Dzienniki mają w rachunkowości trzy zastosowania:

- ◆ wykazują w jednym miejscu cały efekt danej transakcji;
- ◆ stanowią chronologiczny rejestr transakcji;
- ◆ są pomocne w zapobieganiu błędom, ponieważ łatwo można w nich porównać zapisy po stronie *Winien i Ma*.

W przedsiębiorstwie istnieje szereg dzienników ewidencjonujących transakcje o podobnym charakterze (sprzedaż, zakupy itp.). Dziennik główny, zawierający informacje podstawowe, może wyglądać jak w tabeli (na następnej stronie).

Każdy zapis w dzienniku składa się z trzech elementów:

- 1) daty transakcji;
- 2) nazw kont, na których transakcja zostanie zaksięgowana po stronie *Winien i Ma* oraz
- 3) krótkiego wyjaśnienia transakcji (w dziennikach tematycznych, jak np. dziennik sprzedaży, charakter transakcji jest oczywisty).

Kolumna „odsyłacza” pokazuje, na jakich kontach kwoty z dziennika zostały ujęte. Patrz również *księga kasowa*.

Dziennik główny Dz1				
Data	Nazwa konta i objaśnienie	Odsyłacz	Winien	Ma
01/1	Środki pieniężne	ŚP	15 000	
	R. Patterson, Kapitał zakładowy (zainwestowany w działalność gospodarczą)	KZ		15 000
01/15	Sprzęt komputerowy	AT	7 000	
	Środki pieniężne (przedpłata gotówką za zakupiony sprzęt)	ŚP		2 000
	Zobowiązania (kwota pozostała do zapłaty w ratach)	Z		5 000

E

EBIT ► Zysk przed odsetkami i opodatkowaniem.

EBITDA ► Zysk przed odsetkami, opodatkowaniem i amortyzacją.

Efekt krzywej doświadczenia • Experience Curve Effect • Efekt doskonalenia organizacji, który prócz zwiększenia wydajności siły roboczej (patrz *krzywa uczenia się*) uwzględnia również korzystne zmiany w innych nośnikach kosztów. Generalnie, efekt doświadczenia polega na tym, że im dłużej dane zadanie jest powtarzane, tym mniejsze są związane z nim koszty jednostkowe. Zadaniem takim może być zarówno wytwarzanie dowolnych towarów, jak i świadczenie usług wchodzących w skład łańcucha wartości. Efekt doświadczenia sugeruje, że przy każdorazowym podwojeniu poziomu produkcji, koszty uzyskania wartości dodanej (w tym koszty administracji, marketingu, dystrybucji i produkcji) będą spadać o pewien stały, przewidywalny procent. Podczas gdy krzywa uczenia się stanowi wyłącznie funkcję wzrostu wydajności siły roboczej, krzywa doświadczenia odzwierciedla zmniejszanie się kosztów jednostkowych również w wyniku korzyści skali, rabatów ilościowych, ograniczenia strat materiałowych, poprawy dystrybucji, wymiany doświadczeń, postępu technologicznego itp.

Efektowna stopa podatkowa • Effective Tax Rate • Kwota należnych *podatków dochodowych* obliczona jako procent dochodu przed opodatkowaniem metodami stosowanymi dla celów sprawozdawczości finansowej (w odróżnieniu od podatkowej kalkulacji *dochodu do opodatkowania*). Generalnie, efektywna stopa podatkowa będzie zbliżona do ustawowej stopy podatkowej (zazwyczaj mieszczącej się w przedziale od 20% do 40%) w przypadku, gdy wyliczenia dochodu dla celów sprawozdania finansowego i deklaracji podatkowych są podobne. Rozbieżności często spowodowane są różnicami czasowymi w dokonywaniu dozwolonych odliczeń. Władze podatkowe zwykle nie przyjmują prawdziwości standardów rachunkowości za pewnik i zastępują je wartościami narzuconymi – np. *umorzenie* zastępuje *amortyzacja podatkowa* (lub *ulga podatkowa* dla spółek inwestujących w środki trwałe itp.) Wprowadzenie *podatków odroczonych* ma na celu wyjaśnienie tego rodzaju przejściowych różnic. Inne różnice mogą mieć charakter stały. Na przykład,

władze skarbowe mogą nie dopuszczać odliczenia określonych kosztów od dochodu do opodatkowania. Z drugiej strony, mogą dopuszczać odliczenia, które w sprawozdaniu finansowym traktuje się jako nakłady na aktywa (tj. *koszty aktywowane*). Generalnie, użytkownicy sprawozdań finansowych chcą wiedzieć, czy podmiot przestrzega przepisów podatkowych i nie jest narażony na *warunkowe* ryzyko przyszłych rozszczeń podatkowych lub, co gorsza, oskarżenie karne o *uchylanie się od zobowiązań podatkowych*. W związku z tym, *informacja dodatkowa* do sprawozdania finansowego będzie zawierać uzgodnienie istotnych różnic pomiędzy efektywną a ustawową stopą procentową.

Efektywność finansów i rachunkowości • Finance & Accounting (F&A)

Efficiency • Miara efektywności działu finansowego w dużym przedsiębiorstwie. Efektywność taką można mierzyć na różne sposoby: udziałem w łącznych kosztach, liczbą pracowników, wolumenem transakcji w przeliczeniu na etat, czasem sporządzania budżetów lub sprawozdań finansowych itp. Uwzględnienie efektywności finansów i rachunkowości jest związane z próbą zastosowania zasad „oszczędnej produkcji” (tj. dążenia do eliminacji wszelkiego marnotrawstwa, powtarzania działań itp.) do funkcji tradycyjnie pełnionej przez centralę, której nie dotyczyły problemy wydajności (zwłaszcza, że rachunkowość często ukierunkowana jest głównie na spełnienie wymogów prawnych). Innym problemem dotyczącym działu finansowego jest to, czy w ogóle powinien on stanowić ośrodek kosztów. Działalność finansowa (w ramach obrotu i inwestowania) często może zapewnić zysk, choć może pociągać za sobą zagrożenia przy podejmowaniu nadmiernego ryzyka. Patrz również *dyrektor finansowy i skarbnik*.

Ekonomia (oddziaływanie na rachunkowość) • Economics (Impact on Accounting)

Rachunkowość i ekonomia określone zostały kiedyś jako „niewzięczne bliźnięta” (Boulding). Obie te dziedziny dążą do zmierzenia i zrozumienia działalności gospodarczej, aczkolwiek przyjmując odmienne perspektywy. Obie też – w głównej mierze niezależnie od siebie – rozwinęły wyspecjalizowane koncepcje i terminologię. W miarę rozszerzania się kompetencji księgowych od ewidencjonowania transakcji do podejmowania decyzji, oraz w miarę poszukiwania przez ekonomistów coraz bardziej konkretnych źródeł informacji, rachunkowość i ekonomia zaczynają odzwierciedlać zbieżne tendencje. Tradycyjnie, księgowi koncentrowali się przede wszystkim na obiektywnym pomiarze zdarzeń gospodarczych, ponieważ ich zadaniem było skupienie się na *zarządzaniu powierzonym majątkiem*. Zakres ich pracy był więc z konieczności dość wąski, a podejście czysto pragmatyczne – czyli skupione na przedstawieniu rzeczy „takimi, jakie są”. Z kolei ekonomiści, próbując zrozumieć „dlaczego jest tak jak jest” i przewidzieć „co z tego wyniknie”, tworzyli abstrakcyjne modele teoretyczne o wysokim stopniu złożoności. Nic więc dziwnego, że ekonomia – opierając się na tak szerokiej swobodzie myślowej – miała więcej sposobności wnieść wkład do rachunkowości, niż rachunkowość do ekonomii. Poniższa lista przedstawia niektóre z koncepcji ekonomicznych, które wzbogaciły rachunkowość:

- ◆ koncepcja zysku i wyceny (Canning) > pomiar zysku i wycena aktywów
- ◆ kształtowanie się kosztów w krótkim i długim okresie (Clark) > rozliczanie kosztów ogólnych w rachunku kosztów

- ◆ koszt alternatywny (Coase/Samuels) > ceny transferowe, *ceny alternatywne*
- ◆ teoria agencji i asymetrii informacji (Jensen/Meckling) > sprawozdawczość finansowa / badanie sprawozdań finansowych
- ◆ wartość bieżąca netto (Fisher) > budżetowanie nakładów inwestycyjnych
- ◆ siła nabywcza (Fischer) > rachunkowość w warunkach inflacji
- ◆ definicje zysku (Hicks) > metoda wartości bieżącej (rachunkowość według wartości bieżącej; zasady rachunkowości)
- ◆ ekonometria (Johnson) > prognozowanie
- ◆ koszt kapitału (Hirshleifer) > struktura kapitałowa
- ◆ inwestycje (Modigliani/Miller) > zadłużenie i opodatkowanie
- ◆ niepewność a dostępna informacja (Alexander) > pomiar zysku
- ◆ dywersyfikacja a ryzyko (Markowitz) > teoria portfela
- ◆ kapitałowy model wyceny papierów wartościowych (Sharpe) > wycena portfela
- ◆ ekonomia informacji (Beaver) > standardy rachunkowości.

Choć powyższe teorie mogą wywierać jedynie pośredni wpływ na codzienną praktykę prowadzenia rachunkowości, są jednak na tyle istotne, że stanowią integralną część większości programów przygotowujących do zawodu *dyplomowanego biegłego rewidenta*. Szczególnie w przypadku wątpliwości dotyczących *nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną*, księgowi mogą odnieść się do koncepcji ekonomicznych jako do wiarygodnego kryterium oceniającego *rzeczywistość finansową*. Z drugiej strony, rachunkowość dostarcza ekonomistom sprawdzalnych danych niezbędnych do prowadzenia badań, szczególnie w zakresie danych statystycznych w zakresie dochodu narodowego. Pojęcia rachunkowe przenikają również do sposobu myślenia wielu ekonomistów. Na przykład Irving Fisher, w swoich przełomowych teoriach na temat *kapitału i pieniądza*, opierał się w znacznej mierze na rachunkowości. Jego opublikowana w 1906 książka pt. *Nature of Capital and Income (Istota kapitału i dochodów)* była „pierwszym krokiem w kierunku skoordynowania pracy ekonomistów i księgowych” (patrz: Schumpeter, *History of Economic Analysis [Historia analizy ekonomicznej]*, 1954, s. 945). Kolejnym krokiem w tym samym kierunku była opublikowana w 1929 książka profesora J.B. Canninga zatytułowana *The Economics of Accountancy (Ekonomia rachunkowości)*. Należy przyznać, że dziedzictwo intelektualne ekonomistów jest prawdopodobnie bogatsze. Zawodowi księgowi mogą jednak krzepić się faktem, że więcej zarabiają i są bardziej poszukiwani na rynku pracy (jak to ujęło znane pismo „The Economist”: „Większość przedsiębiorstw prędzej zasięgnie porady astrologa, niż ekonomisty.”). Patrz również *zysk ekonomiczny i wartość ekonomiczna*. Uwaga: aby szerzej poznać omawiane zagadnienie, patrz hasło „rachunkowość a ekonomia” w *The New Palgrave Dictionary of Economics (Nowy Słownik Ekonomiczny Palgrave)*.

Kąsek

Rachunkowość to w istocie wzorcowa metafora **ekonomii** – jej najbardziej wymierny kąsek.

Donald McCloskey

If You're So Smart: The Narrative of Economic Expertise
(*Skoro jesteś taki mądry: Opowieść o biegłości w zakresie ekonomii*)

Ekonomiczna wartość firmy ► Wartość firmy wygenerowana wewnątrznie.**Ekonomika firm księgowych • Accounting Practices, Economics of •**

Większość profesjonalnych firm księgowych funkcjonuje w formie *spółek komandytowych świadczących usługi atestacyjne* oraz doradztwo finansowe i podatkowe. Jak wygląda *model działalności* takich firm, tj. w jaki sposób zarabiają one pieniądze? Podobnie jak w przypadku większości komercyjnych przedsiębiorstw działających na konkurencyjnym rynku, istnieje szereg *kluczowych wskaźników efektywności*, według których można ocenić sukces działalności:

- ◆ stawki pobierane od klienta za godzinę pracy („stawki zewnętrzne”);
- ◆ marża, tj. różnica między stawkami zewnętrznymi a wynagrodzeniem za godzinę pracy pracowników generujących przychody;
- ◆ wykorzystanie czasu pracowników, tj. stosunek godzin zafakturowanych do godzin pozostawiania w dyspozycji;
- ◆ „realizacja”, czyli procent godzin naliczonych, które faktycznie zostały zafakturowane i zapłacone;
- ◆ przychody z tytułu honorariów w przeliczeniu na pracowników generujących przychody i w przeliczeniu na partnerów;
- ◆ koszty ogólne w przeliczeniu na pracownika generującego przychody.

By osiągnąć rynkowy sukces, firma musi mieć dobre wyniki w większości z wymienionych wyżej obszarów. Gdybyśmy mogli zajrzeć do ksiąg firmy księgowej (które faktycznie są poufne), moglibyśmy zobaczyć następującą strukturę przychodów (według hipotezy opartej na wiedzy autora niniejszego *Kompendium*):

Rozliczanie firm księgowych			
Kalkulacja		Opis	Szacunkowa wielkość
Zafakturowane godziny x Stawka zewnętrzna x Realizacja	=	Przychody z tytułu honorariów	100%
Liczba pracowników (nie wliczając partnerów) x pensja	=	Koszty wynagrodzeń	- 35%
Dzierżawa powierzchni biurowej i koszty operacyjne	=	Koszty operacyjne	- 20%
Płatności w ramach „sieci” (dot. dużych firm)	=	„Opłaty franszizowe”	- 5%
Szkolenia i rozwój zawodowy	=	Zapewnianie wysokiej jakości	- 8%
Koszty ubezpieczeń	=	Ochrona ubezpieczeniowa	- 2%
Przychód spółki			+ 30%

Gdybyśmy z dochodów partnerów potrącili wartość rynkową wykonywanych przez nich usług, partnerzy osiągaliby około 15–20% przychodów jako zwrot z zainwestowanego

kapitału. W przypadku usług badania sprawozdań finansowych, wyjątkowym składnikiem aktywów jest baza powtarzających się corocznie przychodów. Poza faktem, że badanie sprawozdań finansowych jest obowiązkiem ustawowym, istnieją również uwarunkowania ograniczające klientom możliwość zmiany biegłych rewidentów. Uwarunkowania te obejmują koszty *krzywej doświadczenia* u nowych rewidentów, a także piętno wynikające ze zbyt częstej *zmiany rewidentów* (postrzeganej jako zły znak przez użytkowników sprawozdań finansowych). Zapewnia to firmom księgowym stałą bazę powtarzalnych przychodów, stanowiących niezawodne źródło pokrycia *kosztów ogólnych* i uzasadniających inwestycje w rozwój działalności. Jednocześnie jednak stała baza klientów może okazać się kulą u nogi, jeżeli relacje z niektórymi klientami są nierentowne. Często ma tu zastosowanie „reguła 80/20” – 80% problemów spowodowanych jest przez 20% klientów. Klienci ci wymagają wysokiego poziomu zaangażowania, targują się o ceny i bynajmniej nie śpieszą się z zapłatą. Ale wysokość faktur to nie wszystko. Innym kluczowym czynnikiem sukcesu jest umiejętność zadowolenia klienta bez narażania na szwank zawodowych standardów (czyli bez narażania firmy na *ryzyko* utraty reputacji). Problem ten rozwiązuje się przez ściśle „przypisanie” klientów określonym partnerom w spółce. By efektywniej skupić działania, pracownicy tradycyjnie podejmują jedną z trzech ról: rozwijania sprzedaży połączonego z obsługą klientów, prac administracyjnych lub świadczenia usług. Układ taki określa się jako model „wyszukiwaczy, pilnowaczy i wyrobników”. Inną rolą mającą zastosowanie w dużych firmach jest rola specjalisty pomagającego innym pracownikom w rozwiązywaniu skomplikowanych kwestii technicznych. Obok wyników finansowych, istnieją również następujące niefinansowe kryteria wyników, które większość firm księgowych stara się spełnić:

- ◆ satysfakcja klienta;
- ◆ wysokie kwalifikacje oraz motywacja pracowników i partnerów;
- ◆ szkolenia pracowników i partnerów;
- ◆ promowanie proaktywnego podejścia typu „to się da zrobić”;
- ◆ stały marketing, rozwój sprzedaży i budowanie listy potencjalnych klientów;
- ◆ fakturowanie odzwierciedlające wartość usług w oczach klienta, raczej niż wkład czasu usługodawcy;
- ◆ inwestowanie w nowe oferty usługowe;
- ◆ struktura wynagrodzeń odzwierciedlająca faktyczny wkład pracowników w wypracowanie przychodów.

Jak większość specjalistów w branżach o ograniczonym dostępie do zawodu i wysokich profesjonalnych standardach, księgowi są sownie wynagradzani. Jak sownie, uzależnione jest od ich umiejętności rzeczowego prowadzenia interesów w sposób maksymalizujący majątek właścicieli firmy. Więcej na ten temat przeczytać można w książce Davida Meistera *Managing the Professional Services Firm (Zarządzanie firmą świadczącą specjalistyczne usługi)*.

Ekspertyza księgową • Accountant’s Report • Sporządzany przez *księgowego* (zwykle zawodowego *biegłego rewidenta*) specjalny raport zawierający gruntowną i udokumentowaną *analizę ekonomiczno-finansową*, najczęściej dla potrzeb inwestora lub

potencjalnego nabywcy przedsiębiorstwa. Zawartość takiej ekspertyzy może się różnić w zależności od potrzeb informacyjnych zlecającego. „Pełna wersja” (tzn. wersja szczegółowa) obejmować może następujące informacje o spółce:

- ◆ Podsumowanie ustaleń dla kierownictwa
- ◆ Historię i opis przedsiębiorstwa
- ◆ Charakterystykę zarządu i pracowników
- ◆ Analizę wyników finansowych
- ◆ Charakterystykę systemu informowania kierownictwa i budżetowania
- ◆ Perspektywy działalności
- ◆ Aktywa
- ◆ Zobowiązania
- ◆ Informacje o opodatkowaniu dochodu
- ◆ Informacje o zobowiązaniach z tytułu świadczeń emerytalnych
- ◆ Potwierdzenie zgodności z odnośnymi przepisami
- ◆ Zasady wyceny.

Ekspertyza księgową nie stanowi raportu z *badania sprawozdania finansowego*. Przy jej sporządzaniu księgowy wykorzystuje zbadane (często przez innego biegłego rewidenta) sprawozdania finansowe jako źródło informacji, a następnie informacje te opracowuje, analizuje i rozwija, wyciągając odpowiednie wnioski. Jedną z funkcji ekspertyzy jest dostosowanie ogólnego sprawozdania finansowego do potrzeb konkretnego użytkownika – zazwyczaj inwestora, który jako potencjalny nabywca chce zabezpieczyć się przed „wpadką”. Na ogół ekspertyzy zleca się przed podjęciem decyzji dotyczących poważnych transakcji. Bywają też przeprowadzane na polecenie *rady nadzorczej*, która – wypełniając swój obowiązek sprawowania *nadzoru właścicielskiego* nad działalnością przedsiębiorstwa – w niektórych przypadkach wymaga niezależnego potwierdzenia ważnych decyzji. Zakres oraz formę ekspertyzy księgowej definiują *standardy rachunkowości* oraz inne uregulowania.

Nieugięcie szczerzy

A ponieważ mają nieczyste sumienie, obawiają się, że chłodna dłoń Księgowego działa jak matematyczny detektyw, odkrywający podle machinacje sprytnego złoczyńcy i ostatecznie doprowadzający do jego zasłużonego ukarania. To część jego roli, za to mu płacą – w takich sytuacjach zapomina o swej zwykłej powściągliwości. Jego ekspertyza jest nieugięta, a działania zmierzają wyłącznie do należytego wymierzenia sprawiedliwości.

W.S. Hill-Reid *Listy z biura dyrektora banku*, 1953

Ekwiwalent środków pieniężnych • Cash Equivalent • Inwestycje rynku pieniężnego na tyle zbliżone do *środków pieniężnych* pod względem płynności i zachowania wartości, że *standardy rachunkowości* pozwalają ująć je w *bilansie* w pozycji „środki

pieniężne”. Zazwyczaj są to inwestycje rynku pieniężnego o okresie do wykupu nie przekraczającym trzech miesięcy – takie jak *bony skarbowe*, *obligacje przedsiębiorstw* oraz *rachunki dewizowe*. Natomiast *akcje*, *obligacje* i notowane *papiery wartościowe* (nawet jeżeli są łatwo zbywalne), generalnie nie kwalifikują się jako ekwiwalent środków pieniężnych. Patrz również *równoważnik środków pieniężnych*.

Ekwiwalentne (efektywne) jednostki produkcji • Equivalent (Effective)

Units • Sposób postępowania z zapasami *produkcji w toku w kalkulacji procesowej* kosztów. Ponieważ nie da się porównać fizycznych pozycji zapasów będących na różnym etapie produkcji, przelicza się je na jednostki, które odzwierciedlają porównywalną wartość kosztów.

Wyliczenie jednostek ekwiwalentnych		
Kategoria	Stan fizyczny	Jednostki ekwiwalentne
Saldo otwarcia zapasów	◆ Rozpoczęte X%	Zakończone: 1 – X%
Rozpoczęte i zakończone	◆ Zakończone w 100%	Takie same, jak fizyczne
Saldo zamknięcia zapasów	◆ Rozpoczęte Y%	Y%

Elektroniczny punkt sprzedaży • Electronic Point of Sale • EPOS •

Elektroniczny system, który monitoruje sprzedaż i poziomy zapasów w czasie rzeczywistym (patrz również *inventaryzacja ciągła*.) System może również dokonywać ponownych zamówień zapasów i monitorować schematy zakupowe klientów na potrzeby decyzji marketingowych i decyzji w zakresie *zaopatrzenia*.

Eliminacja aktywów finansowych z bilansu, zaprzestanie ujmowania aktywów finansowych • De-recognition of Financial Assets •

Usunięcie figurującego w *bilansie* składnika *aktywów finansowych*. Ponieważ aktywa finansowe podlegają określonym warunkom umownym, sposoby ich wykorzystania i cele przeznaczenia są szersze niż w przypadku aktywów rzeczowych (które mogą jedynie się zużyć, zostać sprzedane, lub odpisane). Przykładowo, będąca składnikiem aktywów finansowych *opcja* może wygasnąć. Zdarza się również, że zastawiony składnik majątku zostaje przekazany wierzycielowi w ramach zaspokojenia jego roszczenia. Aktywa finansowe mogą również utracić wartość na skutek zmiany *wartości godziwej*. Transakcje, takie jak *sekurytyzacja*, *umowa wypożyczenia papierów wartościowych* lub *uregulowanie zadłużenia (poprzez zrównoważenie)*, bywają bardzo złożone. Wszelkie tego rodzaju przypadki powinny być więc uważnie rozważane w świetle *standardów rachunkowości*, szczególnie pod kątem *nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną*.

Eliminacja korekt z końca okresu • Reversing Entries •

Księgowania wprowadzane do ksiąg na początku *okresu obrotowego* w celu wyeliminowania pewnych krótkoterminowych, wynikających z upływu czasu *biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów na koniec okresu*, które stanowiły część *korekt z poprzedniego okresu*. Księgowania te polegają na dokonaniu po stronach Debet i Credit wpisów będących dokładną

odwrotnością korekt wprowadzonych na koniec roku. W ten sposób, nowy bilans rozpoczyna się z „czystym kontem”, które odzwierciedla faktyczne transakcje. Rachunek zysków i strat następnego okresu wyrówna różnice pomiędzy biernymi rozliczeniami międzyokresowymi oszacowanymi na koniec poprzedniego okresu a faktycznymi transakcjami w okresie następnym. Alternatywnym podejściem jest skompensowanie biernych rozliczeń międzyokresowych ich faktycznymi kwotami (tj. Dt: Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów; Ct: Zobowiązania z tytułu dostaw i usług) a następnie odpisanie ewentualnej pozostałej różnicy w koszty w rachunku zysków i strat (w poniższym przypadku 5 dolarów) w celu wyeliminowania nieprawidłowej części biernych rozliczeń międzyokresowych nadal figurującej w bilansie. Eliminacja korekt z końca okresu osiąga ten sam efekt w sposób bardziej „automatyczny”; ale jest ona w *księgowości* procedurą opcjonalną, która niekoniecznie musi być stosowana w *cyklu obrachunkowym*.

Przykład eliminacji korekt z końca okresu			
Opis	Strona	Konto	USD
Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów na koniec okresu	Dt	Koszty (Okres 1: Rachunek zysków i strat)	100
	Ct	Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów (Bilans)	100
Rozdzielenie pozycji należących do różnych okresów			
Księgowania eliminujące korekty z końca okresu	Dt	Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów (Bilans)	100
	Ct	Koszty (Okres 2: Rachunek zysków i strat)	100
Księgowania transakcji	Dt	Koszty (Okres 2: Rachunek zysków i strat)	105
	Ct	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług (Bilans)	105

Emerytura skapitalizowana • Funded Pension • Zobowiązania emerytalne, których realizacja została zapewniona z wyprzedzeniem, przez wcześniejsze przekazywanie odpowiednich środków i zaangażowanie ich w przynoszących zyski inwestycjach, z których dokonywane będą przyszłe wypłaty. Przeciwnieństwem jest system repartycyjny, polegający na finansowaniu wypłat bieżących świadczeń emerytalnych ze środków osób aktualnie pracujących i wnoszących składki do systemu.

Enron, wpływ na sprawozdawczość finansową • Enron, Impact on Financial Reporting • Przełomowe zdarzenie, przestroga na przyszłość i upokarzające doświadczenie w ewolucji *sprawozdawczości finansowej*. W grudniu 2001 Enron Corporation, siódma pod względem *kapitalizacji* rynkowej amerykańska firma, nagle ogłosiła *upadłość* praktycznie bez żadnego ostrzeżenia. *Akcjonariusze*, pracownicy (posiadający akcje w *programach emerytalnych* Enronu) i *wierzyciele* (w tym *kontrahenci* posiadający kontrakty *pochodne*) ponieśli straty idące w miliardy dolarów. *Analitycy papierów wartościowych* i eksperci branżowi, którzy nie zauważyli żadnych oznak problemów, zostali przyłapani na objaniu się. Dramatyczny upadek Enronu był jak grecka tragedia, w której nieposkromiona pycha (popularna książka o Enronie nosi tytuł *The Smartest Guys in the Room [Najmądrzejsi w okolicy]*), chciwość i ambicja stworzyły

„spisek głupców”. Przewinienia księgowe obejmowały nieujawnione zobowiązania *poza-bilansowe* (patrz *przedsięwzięcia pozabilansowe*), rażące, a nawet oszukańcze *zarządzanie zyskiem*, słabe mechanizmy *kontroli wewnętrznej* oraz nieskuteczny *nadzór właścicielski* – a więc wszystko, co zdawało się wskazywać na winę *biegłych rewidentów*. Dodatkowo wyszło na jaw, że banki obsługujące Enron ułatwiły spisek zapewniając firmie finansowanie w wysokości 9 miliardów dolarów, które – przez zastosowanie skomplikowanych, zamaskowanych transakcji „przedpłat” – umożliwiły przedstawienie zadłużenia jako zysku z działalności operacyjnej. Jak na ironię, biorąc pod uwagę zwykle konserwatywne nastawienie firmy, Enronowi udało się nawet nadużyć wyceny do *wartości rynkowej* przez przedwczesne ujęcie zysków z aktualizacji wyceny. Enron stanowił największy w historii *skandal na Wall Street*, który – jak oczekiwano – miał mieć szerokie i długotrwałe skutki. (W 2006, w czasie procesu przeciwko zarządowi firmy, nakręcono film o Enronie – patrz www.enronmovie.com). Nazwa firmy stała się synonimem zła korporacyjnej Ameryki u progu wieku (w użyciu znalazło się nawet nowe słowo – „enron” oznaczające oszukiwanie). Przed swoim upadkiem, Enron był wzorem dynamiki (stanowiąc – według pewnej analizy – „siłę napędową *Nowej Gospodarki*”). Upadek firmy wystrychnął na dudka wiele osób, które dały się nabrać na doskonale opracowany szum medialny i naiwnie kierowały się instynktem stadnym. Ze względu na brak jakichkolwiek sygnałów ostrzegawczych, powszechnie zadawano pytanie „Gdzie byli biegli rewidentci?!” Faktycznie, biegły rewident mógł dopuścić się zawodowego *zaniedbania*, skoro tak łatwo dał się nabrać (Enron znany był ze swojej złożoności).

Enron



Bardziej obciążające było jednak to, że lukratywne umowy zawarte przez firmę Arthur Andersen na świadczenie Enronowi *doradztwa w zakresie zarządzania* (opiewające na 52 miliony USD, czyli ponad połowę łącznych przychodów Andersena za 2000) sugerowały również *konflikt interesów*, który naraził na szwank *niezależność* biegłego rewidenta. Enron doprowadził ostatecznie do upadku firmy Arthur Andersen. W sprawozdawczości finansowej, trwałym następstwem tego bezprecedensowego skandalu

będą reformy organizacji zawodowych zrzeszających biegłych rewidentów, standardów rachunkowości i standardów rewizji finansowej, a także bardziej rygorystyczne nastawienie organów nadzorujących przestrzeganie standardów rachunkowości. W szczególności, Enron obnażył wady amerykańskich Ogólnie Przyjętych Zasad Rachunkowości (opartych na drobiazgowych przepisach, którymi jednak można manipulować), dzięki czemu Amerykanie stali się bardziej otwarci na Międzynarodowe Standardy Rachunkowości. Patrz również *ekonomiczna wartość dodana* i *Ustawa Sarbanes-Oxley*.

Zniszczenia i straty cywilne

Sprawa Enronu wyrządziła szkodę prawie każdemu elementowi liberalnej kapitalistycznej demokracji: zaufaniu do uczciwości zarządu, prywatnych funduszy emerytalnych, **standardów rachunkowości i rewizji finansowej**, do przejrzystości i niezawodności rynków kapitałowych, państwa prawa i rządu jako niezależnego arbitra całego systemu.

Bill Emmott *20:21 Vision* 2003, s. 177

Etyka w sprawozdawczości finansowej • Ethics in Financial Reporting •

Etyka to zasady postępowania przedkładające służbę wyższemu dobru ponad dbałość o własny interes (porównaj z *biznes to biznes*). Stosowanie się do takich zasad niewątpliwie wymaga czasem pewnych poświęceń. Istnieją dwa zasadnicze powody, dla których księgowi powinni zachowywać wysokie standardy etyczne. Po pierwsze, ponieważ ich zadaniem jest bezstronny pomiar sytuacji finansowej (tj. pomiar niezależny i stanowiący obiektywny punkt odniesienia), muszą zapewnić *użytkownikom sprawozdań finansowych* informacje, które będą miarodajne i bezstronne. Ponieważ informacje księgowe wykorzystuje się dla celów *podejmowania decyzji finansowych*, błąd w pomiarze może mieć niekorzystne konsekwencje. W sytuacjach krańcowych istnieje nawet możliwość celowego zniekształcenia rzeczywistości finansowej. Przykładowo, sztuczne zawyżenie zysków księgowych prowadzi do nieuzasadnionego zawyżenia cen akcji (jeżeli pominiemy tzw. silną formę *hipotezy rynku efektywnego*, zgodnie z którą rynek nie da się oszukać w taki sposób). Podstawową zasadą postępowania w rachunkowości jest po prostu pełne przestrzeganie ustalonych reguł. Nie jest to tyle standard etyczny, co raczej zwykła uczciwość. Po drugie i ważniejsze, przestrzeganie wysokich standardów etyki ma na celu zapewnienie *rzetelnej prezentacji*, ze świadomym uwzględnieniem potrzeb użytkowników sprawozdań finansowych, a zwłaszcza problemu *asymetrii informacji* (tj. faktu, że osoby z zewnątrz nie mogą wiedzieć o wszystkim, co dzieje się wewnątrz przedsiębiorstwa). Te wysokie standardy etyki dotyczą szczególnie *biegłych rewidentów*, którzy jako przedstawiciele *organizacji zawodowej zrzeszającej biegłych rewidentów* służą *interesowi publicznemu*. Rynki kapitałowe mają świadomość, że sprawozdawczość finansowa pozostawia pewną dowolność w zakresie *oszacowań księgowych* i *ujawnień*, co stwarza pole dla „kombinacji” w prezentacji wyników. Rynki te zdają sobie również sprawę z tego, że *konflikt w stosunkach agencyjnych* (tj. różnica interesów zarządu i akcjonariu-

szy) może kusić zarząd do przedstawienia się w lepszym świetle dzięki *upiększaniu wyników*. Wszystkie te uwarunkowania powodują, że biegły rewident musi pełnić funkcję neutralnego eksperta, upoważnionego do egzekwowania uczciwej i rzetelnej sprawozdawczości. Względy praktyczne wymagają jednak, aby to zarząd był odpowiedzialny za sporządzenie sprawozdania finansowego. Ponadto, ponieważ rynek nagradza niższe *ryzyko księgowo* niższym kosztem kapitału (a tym samym wyższą ceną akcji), spółki mają stały bodziec do rzetelnego prowadzenia sprawozdawczości. Jaką rolę musi więc odgrywać biegły rewident? Przede wszystkim ma on pełnić funkcję *nadzorującą* (tj. zapewniać niezależną opinię eksperta i dzięki swojej funkcji monitorującej motywować do uczciwej sprawozdawczości). Może jednak wystąpić konieczność bardziej proaktywnego podejścia do ochrony akcjonariuszy, niejednokrotnie poprzez walkę o ich interesy. Oznacza to wykorzystanie sankcji odmowy wydania *opinii bez zastrzeżeń* w przypadku najmniejszego uchybienia rzetelności. Szczególnym sprawdzianem dla biegłego rewidenta jest sytuacja sporna, w której zarząd wywiera na niego nacisk do pójścia na ustępstwa (łatwo jest być „etycznym”, gdy nie wymaga to poświęceń). Słabym punktem w wypełnianiu *obowiązków powierniczych* wobec akcjonariuszy są relacje biegłego rewidenta z zarządem. Mimo formalnego mianowania przez akcjonariuszy, biegłemu rewidentowi trudno jest całkowicie zdystansować się od zarządu, który jest stroną będącą przedmiotem dokonywanej kontroli. Istnieje cały arsenał rozwiązań mających ograniczyć tę słabość: *solidne standardy rachunkowości i rewizji finansowej*, sprzymierzeńcy w radzie nadzorczej, dobre praktyki w zakresie *nadzoru właścicielskiego*, *niezależność* biegłego rewidenta, a także konieczność ochrony dobrej reputacji w branży. Ponieważ jednak nieuczciwy zarząd może wywierać presję na uczciwych biegłych rewidentów, potrzebna jest bazowa podstawa w postaci wysokich standardów etycznych poszczególnych księgowych. [Autor przeprasza za przydługie hasło do tego naprawdę ważnego zagadnienia.]

Największy spadek społecznego poważania

Wspólną cechą [serii skandali księgowych] jest to, że biegły rewident zbyt zbliżył się do klienta. W efekcie, branża ma największe w historii obroty i największy w historii spadek społecznego poważania. Księgowi rozprawiają o potrzebie zachowania wysokich **standardów etycznych**, a następnie wracają do biur gotowi na kolejne ustępstwa dla zadowolenia swoich klientów. Dostrzeżenie paradoksu nie oznacza jego rozwiązania... [Konieczne jest] przywrócenie etosu, który podupadł w miarę przeobrażania się księgowości z wolnego zawodu w konkurencyjny biznes.

Auditors Need to Escape the Prisoner's Dilemma,
John Kay w „Financial Times” 16 maja 2006, s. 13

Federation, FEE) i stowarzyszenie pracodawców (UNICE), które próbują wypracować wspólne europejskie stanowisko w kwestiach sprawozdawczości finansowej. EFRAG pracuje w ścisłej współpracy z krajowymi *organami ustanawiającymi standardy rachunkowości*. Utworzył również Grupę Ekspertów Technicznych (Technical Expert Group, TEG) współdziałającą z *Radą Międzynarodowych Standardów Rachunkowości* w zakresie przedstawiania formalnych opinii na temat diskutowanych przedmiotów i *projektów standardów rachunkowości*.

F

Faktura • Invoice • Dokument określający kwotę należną za otrzymane towary lub usługi.

Faktura potwierdza istnienie *zobowiązania z tytułu dostaw i usług*. „Faktura handlowa” zawiera wyszczególnienie i określenie ilości towarów lub produktów, a także warunki dostawy, ubezpieczenia i zapłaty, jak np. 2% 10/netto 30 (co oznacza, że nabywca ma 30 dni na zapłatę, z 2% dyskontem cenowym, jeżeli zapłaci w ciągu 10 dni). Zazwyczaj faktura posiada status *umowy*, o ile nabywca tego nie zakwestionuje. Sprzedawca musi wówczas udowodnić, że nabywca zamówił towar (dokumentując to złożonym zamówieniem), że towar został dostarczony w dobrym stanie (dokumentując to potwierdzeniem odbioru) i że nabywca wciąż zalega z zapłatą. Ponieważ istnieje możliwość nieuczciwego stworzenia wierzytelności przez jednostronne wystawienie faktury, po obu stronach transakcji musi istnieć element zaufania. Większość transakcji wymiany handlowej dla wygody opiera się na fakturach (przy czym w celu zapewnienia prawidłowej zapłaty, stosuje się narzędzia *kontroli wewnętrznej*). Jeżeli brak jest zaufania między stronami, można skorzystać z *weksła*, przy użyciu którego odbiorca towarów lub usług z góry potwierdza swoje zadłużenie. Patrz również *nota uznaniowa (kredytowa)*, *akredytywa dokumentowa*, *dyskontowanie faktur*, *rachunek otwarty*, *należności* i *kredyt kupiecki*.

Fakturowanie z góry • Advanced Billing • Wystawienie faktury za towary lub usługi przed ich dostarczeniem lub zrealizowaniem. Oczywiście, zazwyczaj firmy płacą za towary/usługi po ich otrzymaniu. Mogą jednak istnieć uzasadnione wyjątki od tej reguły. Jednym z przykładów może być wpłata *zaliczki* lub *depozytu*, np. w przypadku subskrypcji czasopisma. Mogą również istnieć mniej przejrzyste powody (np. planowanie podatków, albo jakaś sztuczna transakcja, np. przesunięcie przychodów, na które obie strony zgadzają się dla obustronnych korzyści). Niezależnie jednak od przyczyny, powstaje kwestia *ujęcia przychodu*: wszelkie otrzymane płatności winny być początkowo traktowane jako *przychody przyszłych okresów* (tzn. dt: środki pieniężne; ct: odroczone zobowiązanie), a następnie uznane jako przychód w momencie, gdy zostanie wypracowany (tzn. dt: odroczone zobowiązanie; ct: przychód).

Falszować (preparować) księgi (żargon zawodowy) • **Cook the Books** (slang)

• Dokonać celowej manipulacji *sprawozdaniem finansowym* (czyli zapisami w *księgach rachunkowych*) w celu zniekształcenia faktów (w angielskim wyrażeniu kojarzyć się to może z „namieszaniem” w przepisie kulinarnym). Określenie to ma żartobliwe konotacje sugerujące ingerencję w rzeczywistość finansową, na której zakres można patrzeć w kontekście praktyk „dobrych” „złych” i „obrzydliwych”:

Kilka przepisów na preparowanie ksiąg					
Przejrzystość		Upiększanie wyników		Nadużycia księgowo	
Wysoka jakość zysku	Rachunkowość kreatywna	Wyglądanie wyników	Zarządzanie zyskiem	Oszustwo	Defraudacja
Dobre		Złe		Obrzydliwe	

Można twierdzić, że większość jednostek sprawozdawczych trochę „preparuje”. Pozwala na to pewna dowolność niektórych aspektów rachunkowości, tolerująca subiektywną interpretację rzetelnej prezentacji. Jak to bywa w kuchni, szczypta przypraw zaostreza smak dania. Jeżeli jednak z nimi przesadzić – zwłaszcza gdy składniki są podrobione – można potrawę zepsuć, a w skrajnych przypadkach doprowadzić do zatrucia.

**Falszować wynik** (żargon zawodowy) • **Fudge the Numbers** (slang) • Arbitralnie

sfabrykować odpowiedni wynik w sprawozdaniu finansowym – albo z braku rzetelnych danych, albo w ramach manipulacji dla własnych celów. Etymologia słowa „fudge” (które po angielsku oznacza również cukierek „krówkę”) może mieć coś wspólnego z nęcącą pokusą dorwania się do słodczy. Patrz również *upiększanie wyników*.

Czy dotarło?

Werdykt „winien” jest punktem zwrotnym dla spółek na amerykańskim rynku. I bardzo dobrze. Zasady są teraz jasne, a ryzyko kolejnej afery typu Enron znacznie mniejsze. Płyne stąd nauka, że schodzenie z prostej drogi nie popłaca. **Falszowanie wyników**, wchodzenie w szarą strefę, celowe ukrywanie faktycznej sytuacji przedsiębiorstwa, nie tylko nie jest w porządku – to jest przestępstwo.

„Fortune” (wydanie europejskie), 12 lipca 2006, s. 12

FASB ► Amerykańska Rada Standardów Rachunkowości Finansowej.

FIFO (pierwsze przyszło, pierwsze wyszło), zasada ceny najwcześniejszej • FIFO (First In, First Out) • Metoda wyceny zapasów oparta na założeniu, że produkty i towary, które pierwsze zostały przyjęte na stan, zostaną sprzedane w pierwszej kolejności. Stosując tę metodę zakłada się więc, że zapasy w magazynie pochodzą z najświeższych dostaw. FIFO jest jedną z najpopularniejszych metod wyceny zapasów, obok LIFO i średniej ważonej kosztu zapasów. (Zgodnie z MSR, metoda FIFO i średniej ważonej kosztu uznawane są za *podejścia wzorcowe*; natomiast metoda LIFO nie jest już dozwolona). Przy stałych cenach zapasów, każda z tych metod dałaby jednakowy wynik. Jednak w warunkach zmian cen, wybór metody wyceny zapasów ma wpływ na przedstawiony w sprawozdaniu wynik finansowy. Aby lepiej ocenić koncepcję FIFO, porównajmy ją z innymi stosowanymi w rachunkowości metodami:

Porównanie metod wyceny zapasów								
Rzeczywiste przepływy			FIFO		LIFO		Średnia ważona cena zapasów	
Pozycja	Okres	Ilość	zł/szt.	Koszt	zł/szt.	Koszt	zł/szt.	Koszt
Zapasy	BO	+ 100	9	+ 900	9	+ 900	9	+ 900
Zakupy	1	+ 100	10	+ 1 000	10	+ 1 000	10	+ 1 000
	2	+ 100	11	+ 1 100	11	+ 1 100	11	+ 1 100
	3	+ 100	12	+ 1 200	12	+ 1 200	12	+ 1 200
	4	+ 100	13	+ 1 300	13	+ 1 300	13	+ 1 300
Na sprzedaż		+ 500		+ 5 500		+ 5 500		+ 5 500
Zapasy	zamknięcie	- 100	13	- 1 300	9	- 900	11	- 1 100
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów		+ 400	FIFO	+ 4 200	LIFO	+ 4 600	Średnia	+ 4 400

Największą zaletą metody FIFO jest to, że odzwierciedla najczęściej spotykany w rzeczywistości przepływ towarów oraz typową logikę kupiecką, która mówi, że towar w magazynie powinien być jak najświeższy. Z tych powodów metoda FIFO jest w *rachunkowości finansowej* najbardziej popularną metodą wyceny zapasów. Należy jednak pamiętać, że w okresach wzrostu cen (w tym inflacji) FIFO zaniża koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, tym samym zawyżając zyski.

Ponieważ zapasy wymieniane będą na nowe po wyższych cenach, ich koszty wykazywane według metody FIFO nie są adekwatne. FIFO nie zawsze jest więc metodą odpowiednią dla zapewnienia *współmierności przychodów i kosztów* – pod tym względem bardziej adekwatna jest metoda LIFO. Patrz również FIST.

Finansowe aktywa trwałe • Long Term Investment • Bilansowa kategoria aktywów trwałych obejmująca m.in. udziały lub akcje przedsiębiorstw. Udziały/akcje mogą być wyceniane przy użyciu następujących metod:

- ◆ *metoda kosztowa* (przy udziale wynoszącym od 0% do 20%)
- ◆ *metoda praw własności* (przy udziale wynoszącym od 20% do 50%)

Finansowe aktywa trwałe obejmują również akcje/udziały w jednostkach zależnych, które nie są objęte *konsolidacją*. Podobnie jak w przypadku wszystkich aktywów trwałych, *standardy rachunkowości* pozwalają na stosowanie powyższych metod wyceny pod warunkiem, że nie nastąpiła trwała *utrata wartości* składnika aktywów trwałych.

FIST (pierwsze przyszło, nadal jest) • FIST (First In Still There) • Żartobliwe określenie sposobu wyceny *zapasów*, które utknęły w magazynie i ze względu na zmniejszenie się ich wartości użytkowej lub handlowej lub ich kiepski stan fizyczny, prawdopodobnie nie zostaną już wykorzystane. Zapasy takie powinno się *odpisać* i zlikwidować. Porównaj z *FIFO* i *LIFO*.



Formaty bilansu • Balance Sheet Formats • Formaty bilansu, zawierając te same informacje, mogą różnić się w zależności od przyjętej konwencji i dozwolonych opcji. W „formacie księgowym” uwaga jest skoncentrowana na pozycji finansowej jednostki (stąd synonim „prezentacja pozycji finansowej”). „Format sprawozdawczy” koncentruje się na pozycji właścicieli. Format księgowy jest najbardziej popularny w USA i w Europie, a format sprawozdawczy jest popularny w Wielkiej Brytanii. W przypadku formatu księgowego, bilans może być podany w malejącej (USA) lub rosnącej kolejności płynności.

Formaty bilansu (UE)		
Format księgowy		Format sprawozdawczy
Aktywa	Środki własne	Aktywa trwałe
Aktywa trwałe	Środki własne	+ aktywa bieżące
		- zobowiązania bieżące
Aktywa bieżące	Długoterminowe zobowiązania	Podsuma (aktywa bieżące netto)
		Aktywa razem – bieżące zobowiązania
	Zobowiązania bieżące	- zobowiązania długoterminowe
		Aktywa netto = środki własne

Formularz 10K • Form 10K • Przedkładane co roku amerykańskiej *Komisji Papierów Wartościowych i Giełd* sprawozdanie wyszczególniające i uzupełniające informacje publikowane w *raporcie rocznym* spółek publicznych. Pracownicy Komisji Papierów Wartościowych poddają Formularz 10K drobiazgowej analizie, sprawdzając jego zgodność z przepisami dotyczącymi *ujawniania informacji* oraz z *ogólnie przyjętymi zasadami rachunkowości*. Istnieje również śródroczny Formularz 10Q – składany co kwartał, oraz Formularz 20F – składany przez spółki posiadające siedzibę poza granicami Stanów Zjednoczonych.

Fundacja Rachunkowości (Wielka Brytania) • Accountancy Foundation (UK) • *Organ nadzorujący przestrzeganie standardów rachunkowości* w Wielkiej Brytanii, dawniej odpowiedzialny za niezależny *nadzór* brytyjskich księgowych. Do późnych lat 90. XX wieku brytyjscy księgowi w zasadzie sami regulowali swoją działalność. Jednak w odpowiedzi na społeczne oczekiwania bardziej rygorystycznego nadzoru, rząd brytyjski utworzył Fundację Rachunkowości jako niezależny, lecz nie ustawowy organ nadzorujący pewien zakres podstawowej działalności. Fundacja ta składała się z kilku działów operacyjnych: Rady ds. Oceny Sprawozdawczości Finansowej; Rady ds. Standardów Etycznych; Rady ds. Praktyk Rewizji Finansowej i Rady ds. Kontroli i Dyscypliny. W 2004 proces reform poszedł jeszcze dalej i powstała wszechmocna *Rada ds. Sprawozdawczości Finansowej* w ramach *ruchu reformatorskiego w sprawozdawczości finansowej*.

Frustracja

Jako młody człowiek pragnął władzy i prestiżu – a przynajmniej tak mu się wydawało. Nie udało mu się jednak osiągnąć ani jednego, ani drugiego. Kierowanie kulejącą firmą prestiżu nie dawało, niezależnie od jej wielkości, a i władza okazała się niewiele warta w obliczu krytyki ze strony **księgowych**.

Ken Follett *Papierowe pieniądze*, rozdział 17

Fundacja Standardów Rachunkowości Finansowej (Japonia) • Financial Accounting Standards Foundation (Japan) • Organ ustanawiający standardy rachunkowości dla sektora prywatnego, utworzony w 2001 roku w celu podniesienia jakości sprawozdawczości finansowej w Japonii. Ta jedna z największych światowych gospodarek, ze względu na słabe wyniki określana jest jako „zombie”. Częścią problemu są nieprzejrzyste zasady rachunkowości, umożliwiające spółkom maskowanie ekonomicznej treści ich działalności. Poprzedniczka Fundacji, Rada ds. Rachunkowości Przedsiębiorstw, „okazała się niezdolna do uchwalenia jakiegokolwiek standardu, który mógłby zaszkodzić przechodzącej trudności gospodarce japońskiej” („The Economist”, 2 maja 2002). FASF próbuje naprawić sytuację przez wprowadzenie reform, jak np. *rachunkowość oparta na wartości godziwej*, zobowiązująca spółki japońskie do wykazywania kapitałów własnych w wartości rynkowej.

Funt szterling (waluta brytyjska) • **£.s.d. (British)** • Skrót dla funtów, szylingów i pensów używany jako synonim pieniędzy i majątku (od łacińskiego słowa „librae”, „solidi”, „denarki”). Używany także żartobliwie: „L.S. Deism”, bóg pieniędzy. Zob. także *dolar*.

G

G/L ► Księga główna.

G5 + 1 • G5+1 • Nieformalna grupa organów ustanawiających standardy rachunkowości w krajach o anglosaskiej tradycji księgowej (czyli w USA, Wielkiej Brytanii, Kanadzie, Australii i Nowej Zelandii), plus Komisja ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości pełniąca funkcję obserwatora. (Jak na ironię – bo księgowi powinni przecież umieć liczyć – grupa ta znana była jako „G4+1”). Choć organizacje członkowskie grupy G5+1 prowadziły współpracę i wymianę opinii, zazwyczaj wspierały one harmonizację uregulowań jedynie wśród własnych członków, a więc najczęściej prezentowały inne rozwiązania niż MSR. Po przejściu Wielkiej Brytanii na Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej w 2005 roku, grupa G5+1 może być postrzegana jako klub stawiający opór wobec całkowitej dominacji MSSR. Tym niemniej, aktywne zaangażowanie amerykańskiej Rady Standardów Rachunkowości Finansowej w G5+1, uznaje się za czynnik sprzyjający procesowi ujednolicenia globalnych standardów.

Uwaga: Nie mylić z „Grupą Pięciu” największych uprzemysłowionych krajów (tj. Francji, Niemiec, Japonii, Wielkiej Brytanii i USA).

GAAP ► Ogólnie przyjęte zasady rachunkowości.

Gadżet (żargon) • **Widget** (vernacular) • Określenie dowolnego przykładowego artykułu używane w zastępstwie nazwy konkretnego produktu. Na wielu podstawowych kursach ekonomii (przynajmniej w krajach anglosaskich) rynek gadżetów poddaje się gruntownej analizie. Na ćwiczeniach wykładowca może przykładowo powiedzieć: „Funkcja podaży produktów – nazwijmy je »gadżetami« – wyraża się następującym równaniem ...”.

Nie daj się wkurzyć

W tej puszcze znajduje się pływający wihajster, który może grzechać. Nie potrząsać przed otwarciem.

Napis na puszcze piwa Extra Smooth z browaru John Smith



Galeria sław rachunkowości • Accounting Hall of Fame (USA) • Znakomitości i wybitne postacie świata rachunkowości. Galeria sław rachunkowości utworzona została na Uniwersytecie Stanowym w Ohio w 1950 roku w celu uhonorowania przedstawicieli zawodu, którzy mieli swój wkład w postęp rachunkowości od początku XX wieku. Obejmuje sześćdziesięciu trzech czołowych działaczy na polu rachunkowości z USA i innych krajów (Australii, Kanady, Anglii, Japonii i Meksyku). Zobacz także *Luca Pacioli*, *Arthur Andersen* i *Leonard Spacek*.

Globalna Inicjatywa Sprawozdawcza • Global Reporting Initiative • GRI

- Ramowe zasady propagowane przez współpracę międzynarodową sektora prywatnego, sektora publicznego i Organizacji Narodów Zjednoczonych w zakresie zwiększenia odpowiedzialności społecznej dużych korporacji międzynarodowych (patrz www.globalreporting.org). Globalna Inicjatywa Sprawozdawcza sugeruje, że przedsiębiorstwa globalne obok standardowej sprawozdawczości finansowej powinny przedstawiać swoją wizję, strategię i niezależnie zweryfikowane wskaźniki efektywności (nie tylko w zakresie celów komercyjnych, ale również ekonomicznych, społecznych i ochrony środowiska). Powstały w ten sposób pakiet określa się jako *sprawozdawczość w zakresie zrównoważonego rozwoju* (czyli w zakresie oddziaływania przedsiębiorstwa na środowisko naturalne, sytuację społeczną i gospodarkę). Podczas gdy Globalna Inicjatywa Sprawozdawcza określa godne pochwały wzorce, nie jest ona w stanie zagwarantować odpowiedzialności społecznej przedsiębiorstw. Nawet *Enron* przed swoim upadkiem otrzymał wiele nagród za działania na rzecz społeczeństwa. Patrz również *sprawozdanie z działalności, rozszerzona sprawozdawczość finansowa* i *ruch reformatorski w sprawozdawczości finansowej*.

Główny Księgowy amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd • Chief Accountant SEC (USA) •

- Władza księgową w amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC), instytucji nadzorującej największy rynek kapitałowy na świecie. W celu należytego wywiązania się ze swojej misji, „Urząd Głównego Księgowego” (bo tak brzmi jego formalna nazwa) podzielony jest na trzy główne zespoły, które doradzają SEC w kwestiach rachunkowości i rewizji finansowej:

- ◆ Zespół ds. Rachunkowości („Accounting Group”), który skupia się na standardach rachunkowości i praktykach sprawozdawczości finansowej, będąc jednocześnie płaszczyzną porozumienia pomiędzy organizacjami księgowymi z sektora prywatnego (jak amerykańska *Rada Standardów Rachunkowości Finansowej*), spółkami giełdowymi, biegłymi rewidentami oraz innymi organami regulacyjnymi działającymi w ramach SEC;
- ◆ Zespół ds. Profesjonalnych Praktyk Księgowych („Professional Practice Group”), który w ścisłej współpracy z *Radą Nadzoru Rachunkowości Spółek Publicznych* pracuje nad wdrażaniem zawodowych standardów postępowania w rewizji finansowej. Zajmuje się on również badaniem i rozwiązywaniem zgłoszonych przypadków naruszenia norm etycznych przez biegłych rewidentów spółek zarejestrowanych w SEC;
- ◆ Zespół ds. Współpracy Międzynarodowej („International Affairs Group”), który utrzymuje kontakty z międzynarodowymi organizacjami działającymi na polu rachunkowości i rewizji finansowej, a także z organizacjami regulacyjnymi (w szczególności *Międzynarodową Organizacją Komisji Papierów Wartościowych*) w celu wymiany doświadczeń, koordynowania inicjatyw globalnych i promowania najlepszych praktyk.

SEC wywiera pośredni, lecz bardzo silny wpływ na amerykańskie praktyki w zakresie rachunkowości i rewizji finansowej. Podczas gdy *amerykańska Rada Standardów Rachunkowości Finansowej* ustanawia *Ogólnie Przyjęte Zasady Rachunkowości*, a *Rada Nadzoru Rachunkowości Spółek Publicznych* kontroluje *biegłych rewidentów*, Główny Księgowy SEC wywiera naciski dzięki pozycji organu regulującego *sprawozdawczość finansową* spółek giełdowych. Od roku 2005 można zauważyć jego poparcie dla standardów rachunkowości opartych na bardziej ogólnych zasadach i dla zbliżenia standardów amerykańskich i międzynarodowych standardów rachunkowości. W latach 2003–2005 funkcję Głównego Księgowego SEC pełnił Donald Nicolaisen, dawniej partner w *PricewaterhouseCoopers*.

Ciężar odpowiedzialności

Zdaję sobie sprawę, że urząd **Głównego Księgowego** posiada ogromną władzę, z którą wiąże się ogromna odpowiedzialność. Podstawowa kwestia, na której się skupiam, to ochrona interesów inwestorów.

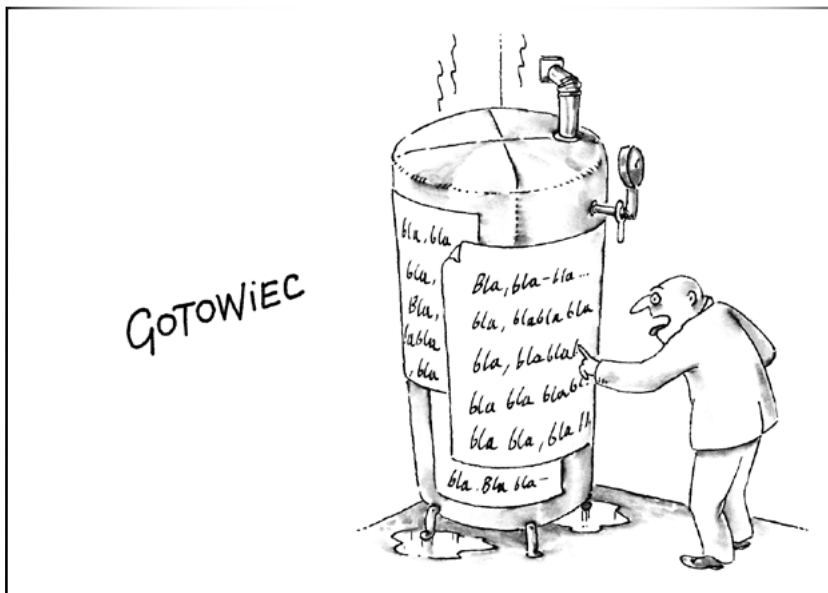
Donald Nicolaisen, Główny Księgowy SEC,
cytat z „Financial Times”, 3 listopada 2005, s. 9

Główny Urząd Obrachunkowy (USA) • General Accounting Office • GAO

- Urząd zajmujący się rachunkowością i rewizją finansową władz federalnych Stanów Zjednoczonych. Jest to niezależna agencja pełniąca funkcję *cerbera*, odpowiedzialna za weryfikację federalnych transakcji finansowych i podlegająca bezpośrednio Kongresowi. W 2002 *Ustawa Sarbanes-Oxley o odpowiedzialności przedsiębiorstw* (w Artykule 701)

poleciła Urzędowi zbadanie kwestii koncentracji amerykańskiej branży księgowej i jej oddziaływania na rynek. W swoich ustaleniach opublikowanych w lipcu 2003, GAO stwierdził, że poziom koncentracji branży w *Pozostalej Czwórce* jest potencjalnie niezdrowy.

Gotowiec (potocznie) • **Boilerplate** (slang) • Standardowe sformułowania prawne występujące w różnego rodzaju dokumentach, np. *umowach* czy *sprawozdaniach finansowych*. Sformułowania te mają zazwyczaj jednakową formę, co ma zaoszczędzić czytelnikom cenny czas. Przykładowo, zwroty używane w każdym *skróconym raporcie biegłego rewidenta* powtarzają się niemal słowo w słowo. W bankowości z kolei bardzo często spotyka się standardowe *warunki* umów kredytowych. Czytelnik, raz takie sformułowania zrozumiałwszy, potem zwykle je omija, koncentrując się na informacjach wyróżniających dany tekst. Jest to całkiem uzasadnione (po co tracić czas na rzeczy oczywiste?) – lecz może okazać się zgubne, jeżeli wśród tych nieszkodliwie wyglądających formułek ukryte są rzeczy o istotnym znaczeniu. Jest to jeden z powodów, aby czytać uważnie, a w przypadku dokumentów prawnych – korzystać z pomocy prawników.



Konsekwencje

Starszy partner przejrzał dwustronicowy formularz zgody i rzucił okiem na drugi dokument z nagłówkiem „Ostateczny werdykt”. Było jasne, że wyrok sądu oznaczał dla firmy stały zakaz wprowadzania kogokolwiek w błąd w przyszłości. Wyglądało to na **gotowiec**. Podpisał zgodę. Teraz firma audytorska została powiadomiona. Jeżeli jeszcze raz swobodnie potraktują przepisy, konsekwencje będą poważne.

Kurt Eichenwald *Conspiracy of Fools (Spisek głupców)*, 2005, s. 484

Gra w zyski (żargon) • The Earnings Game (vernacular) • Gra polega na tym, że analitycy szacują krótkoterminowe zyski przedsiębiorstwa, kierownicy przedsiębiorstw starają się wpłynąć na wyniki analiz i zwiększyć oczekiwania, a inwestorzy karzą przedsiębiorstwa, które tych oczekiwań nie spełniają. I mimo że wykazywane zyski są mniej istotne od innych miar dla poprawnej wyceny przedsiębiorstwa, mają one nieproporcjonalnie duży wpływ na wycenę akcji. Jedynym sposobem na wyjście poza grę w zyski jest dostarczanie rynkowi miarodajnych, dokładnych i terminowych informacji z częstotliwością równą częstotliwości otrzymywania tych informacji przez kierownictwo. Z uwagi na to, że ceny rynkowe odzwierciedlałyby takie informacje w czasie rzeczywistym, zyski kwartalne byłyby jedynie udokumentowaniem tego, o czym rynek już wie, tak więc „gra w zyski” straciłaby radykalnie na znaczeniu. Wynikiem tego byłoby zmniejszenie fluktuacji rynkowych wywołanych nieistotnymi informacjami.

Grupa kapitałowa • Group (Business) • Jednostka dominująca wraz z *jednostkami zależnymi*. Grupa kapitałowa bywa również określana mianem *spółki holdingowej* lub „konglomeratu”. *Sprawozdania finansowe* takiej grupy przedstawiane są w postaci *skonsolidowanej*, czyli tak, jakby stanowiła ona jeden podmiot gospodarczy.

H

Handel wymienny • Barter • Bezgotówkowa wymiana towarów i usług na inne towary i usługi. Handel wymienny jest nieefektywny i kłopotliwy, ale często nieunikniony w gospodarkach słabo rozwiniętych, nie posiadających *infrastruktury* prawnej lub nękanym przez *hiperinflację*. Wyróżniamy dwa jego warianty:

- ◆ „Wymuszony” handel wymienny: doświadczający *trudności finansowych* kredytobiorca lub dłużnik, nie będąc w stanie zapłacić w formie pieniężnej, w ramach uregulowania zobowiązania oferuje towary (zazwyczaj te, które w danym momencie wytwarza). Z kolei wierzyciel, zdając sobie sprawę z czasochłonności i komplikacji związanych z wykonywaniem *praw wierzycielskich*, niechętnie, ale jednak akceptuje towary i usiłuje je sprzedać, zwykle ze stratą w porównaniu do *wartości nominalnej* długu.
- ◆ „Dobrowolny” handel wymienny: w tym przypadku obie strony transakcji mają chęć uczestniczyć w handlu wymiennym i świadomość tego, że zapłatę otrzymają w formie towarów. Sprzedawcy posiadający możliwości sprzedaży hurtowej towarów, mogą wliczyć koszty handlu wymiennego w swoją cenę, a nawet zarobić przy odsprzedaży drugą marżę.

Patrz również *rynki wschodzące* i *rynki znajdujące się w okresie przejściowym*.

Harmonizacja standardów rachunkowości • Harmonisation (of Accounting Standards) • Wysiłki zmierzające do opracowania powszechnej wersji *standardów rachunkowości*, która znalazłaby zastosowanie na całym świecie. Poprawa *porównywalności* wyników finansowych przedsiębiorstw przyczyniłaby się wówczas do zwiększenia międzynarodowych przepływów *kapitałowych*. Instytucjonalnego wsparcia idei harmonizacji udziela *Międzynarodowa Organizacja Komisji Papierów Wartościowych* oraz *Komitet ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, dążące do opracowania *Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, które zostałyby zaakceptowane przez najważniejsze na świecie *organy regulujące obrót papierami wartościowymi*.

Harmonizacja wymaga osiągnięcia zbieżności na wielu płaszczyznach. W kwestii standardów istnieje istotny rozdźwięk między *anglosaską tradycją księgową*, kładącą nacisk przede wszystkim na interesy inwestorów, a standardami bardziej ukierunkowanymi na zaspokojenie potrzeb organów podatkowych i wierzycieli/kredytodawców. Największą z przeszkód do pokonania jest być może rozbieżność między standardami międzynarodowymi, a amerykańskimi *ogólnie przyjętymi zasadami rachunkowości*, które – biorąc pod uwagę wielkość i dynamikę amerykańskiego rynku kapitałowego – są ogólnie uważane za najlepsze. Ponieważ na amerykańskim rynku papierów wartościowych notowanych jest bardzo wiele spółek z całego świata (na ręce amerykańskiej *Komisji Papierów Wartościowych i Giełd* składa sprawozdania ponad 1000 spółek z ponad 50 krajów), znalezienie możliwego do przyjęcia kompromisu z amerykańskimi standardami rachunkowości stanowi największe wyzwanie.

Blokada

Największym utrudnieniem na globalnym rynku kapitałowym nie są niestabilne kursy walut, płochliwi inwestorzy, ani nawet obecny kryzys w Azji. Chodzi o to, że firmy z jednego kraju nie mogą sprzedawać swoich akcji w wielu innych krajach, w tym przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych. Przyczyną tego stanu rzeczy jest niezdolność różnych krajów do **ustalenia jednego międzynarodowego standardu sprawozdawczości**. Niespodziewanymi sojusznikami [w walce z globalizacją] są księgowi na całym świecie.

Hill of Beans w „The Economist”, 15 stycznia 1998

Historia księgowości • Accounting History • Chociaż przyjmuje się, że najbardziej zmiennym wydarzeniem w historii księgowości jest powstanie systemu podwójnego zapisu *Pacioliego*, oczywistym jest, że miały miejsce również inne ewolucyjne wydarzenia, które doprowadziły świat księgowości do tego, czym jest obecnie. Podwójny zapis był rzeczywiście rewolucyjny i doprowadził do kolejnych doniosłych zmian. Jednak największy postęp w rozwoju księgowości wydaje się być reakcją na rozwój innych dziedzin świata biznesu. W naszym *Kompendium* możemy jedynie spróbować wymienić najważniejsze kamienie milowe w ewolucji sztuki księgowości (patrz tabela „Księgowość: historia w skrócie”).

Księgowość: historia w skrócie	
Kamień milowy	Co się wydarzyło
Kodeks Hammurabiego Pierwsza dynastia Babilonii (2285–2242 p.n.e.)	Historię księgowości prawdopodobnie rozpoczyna wprowadzenie kodeksu prawnego nakładającego kary za niezarejestrowanie transakcji. Sławny kodeks Hammurabiego wymagał, by agent sprzedający kupcowi towary podawał mu określoną i przypieczętowaną cenę, gdyż inaczej jego roszczenia w przypadku sporu byłyby nieważne. Istnieje przekonanie, że większość transakcji była rejestrowana za pomocą różnych drobnych przedmiotów.

Księgowość: historia w skrócie	
Kamień milowy	Co się wydarzyło
Imperium Rzymskie odatków & Budżety (500 p.n.e.–500 n.e.)	Wśród rzymskich innowacji księgowych znajdujemy zastosowanie rocznego budżetu w celu koordynacji różnorodnych inwestycji finansowych Imperium, ograniczenia wydatków do kwoty oszacowanych przychodów oraz ściągania podatków, uwzględniających wypłacalność obywateli.
Wilhelm Zdobywca Księga Katastralna (1086)	Zwycięskie siły normandzkiego najeźdźcy przejęły w posiadanie wszelką własność należącą do pokonanego królestwa. Aby sporządzić listę nowo zagrabionego bogactwa, przeprowadzono szeroko zakrojone oszacowanie wartości nieruchomości w Anglii oraz jej bazy podatkowej. Niespotykana wcześniej precyzja Księgi Katastralnej Wilhelma Zdobywcy sprawiła, że stała się ona prawdopodobnie pierwszym na świecie spisem inwentaryzacyjnym.
Cyfry arabskie (XIV–XV w.)	Wprowadzenie arabskiego systemu dziesiętnego było ogromnym ułatwieniem w porównaniu z systemem rzymskim. Uprościł on śledzenie transakcji gospodarczych w zapisach księgowych.
Handel w okresie renesansu (XV w.)	Nowatorscy Włosi w żyjących z handlu miastach-państwach wnieśli go na nowo wyżyny. Działalność gospodarcza pożegnała się ze średniowieczem i rozkwitła dzięki zbieżności wielu szczęśliwych okoliczności: wprowadzeniu prawa własności (chronionego prawem), kumulacji kapitału (oszczędności można było inwestować w biznes), specjalizacji (odejściu od samowystarczalności na rzecz wymiany), kredytowania (wspomagającego kapitał własny), piśmiennictwa (trwałych zapisów w zrozumiałym języku) i pieniądza („wspólnego mianownika” dla wymiany handlowej). Wszystkie powyższe warunki ogromnie zwiększyły potrzebę rejestrowania transakcji i rozliczania tworzenia majątku.
Podwójny zapis księgowy (1460)	Włoch, Benedetto Cotrugli, pisze <i>O handlu i doskonałym handlowcu (Delia Mercatura et del Mercante Perfetto)</i> , gdzie zawiera krótki rozdział opisujący wiele cech podwójnego zapisu księgowego. Luca Pacioli, który przypisuje wprowadzenie metody podwójnego zapisu Cotrugliemu, dalej udoskonala i opisuje metodę w swoim słynnym traktacie w roku 1494.
Pierwszy księgowy (?) (1614)	Thomas Stevens, wysoki rangą urzędnik w Brytyjskiej Kompanii Wschodnioindyjskiej, został mianowany Generalnym Księgowym i być może stał się pierwszą osobą noszącą oficjalny tytuł „księgowego”.
Uregulowania księgowo- (1807–1870)	Francja wprowadziła pierwszy prawnie usankcjonowany kodeks księgowy w 1673, by zapobiec upadłościom firm przez ograniczenie wypłaty dywidend do wartości wypracowanego zysku. Kodeks ten został następnie wcielony do napoleońskiego Kodeksu Handlowego z 1807. Po zjednoczeniu Niemiec w latach 70. XIX wieku pojawiło się dalsze prawodawstwo w tym zakresie, ukierunkowane w szczególności na wycenę podatkową majątku.
Revolucja przemysłowa (1780 i 1850)	Błyskawiczny rozwój technologii, produkcji masowej i transportu spowodował nagły wzrost wymiany handlowej na konkurencyjnych rynkach, gdzie ceny i jakość mogły być porównywane. Zmusiło to producentów do zwrócenia większej uwagi na rachunek kosztów. Uruchomienie kapitału wymagało oceny jego produktywności oraz zysków z inwestycji, a to doprowadziło do powstania sprawozdawczości finansowej o zyskach właścicieli. Jednocześnie postępował rozwój anglosaskiego modelu księgowości skupiającego się na potrzebach rynków kapitałowych.

Księgowość: historia w skrócie	
Kamień milowy	Co się wydarzyło
Prawo upadłościowe (lata 30. XIX w.)	Prawo upadłościowe określiło prawa niezabezpieczonych kredytodawców i zabezpieczyło kredytobiorców przed nękaniami. Okazało się niezbędną zachętą do kredytowania i podejmowania przedsięwzięć związanych z ryzykiem. W 1831 prawo w Wielkiej Brytanii wymagało, żeby księgowi wyznaczani byli na Oficjalnych Syndyków. Wtedy to po raz pierwszy oficjalnie uznano rachunkowość za odrębną dziedzinę nauki.
Instytut zrzeszający zawodowych biegłych rewidentów (1854)	Szkocki Instytut Dyplomowanych Biegłych Rewidentów stał się pierwszym zrzeszeniem zawodowym, utworzonym w 1854 na mocy Aktu Królewskiego wydanego przez królową Wiktorię (patrz ilustracja). Jako pierwszy przyznawał on miano „Dyplomowanego Biegłego Rewidenta” („Chartered Accountant”, w skrócie CA). Do dziś litery CA przy nazwisku w Wielkiej Brytanii stanowią wyłączny przywilej członków Szkockiego Instytutu.
Ograniczona Odpowiedzialność (1811) & Spółka Akcyjna	Ograniczona odpowiedzialność została wprowadzona po raz pierwszy w Ameryce w roku 1811, a do Wielkiej Brytanii dotarła w 1854. Dzięki ustaleniu górnej granicy ryzyka, udziałowcy zaczęli chętniej inwestować swoje oszczędności. Spółki akcyjne umożliwiły inwestowanie również drobnym inwestorom, przez co liczba akcjonariuszy rosła, natomiast malało ich zaangażowanie w zarządzanie. Ta bierna rola stworzyła z kolei potrzebę profesjonalnego zarządzania i prowadzenia sprawozdawczości finansowej dla nieuczestniczących w zarządzaniu akcjonariuszy.
Firmy księgowe (lata 60. XIX w.)	W roku 1849 Samuel Lowell Price założył jednoosobową firmę księgową w Londynie. Pięć lat później podobną firmę założył William Cooper. Kiedy trzej bracia Coopera dołączyli do niego w 1861 roku, utworzono Cooper Brothers & Co., jedną z pierwszych partnerskich spółek księgowych. W 1865 Price dołączył do kolejnej spółki partnerskiej znanej jako PriceWaterhouse. W międzyczasie w USA w roku 1898 powstała spółka partnerska Lybrand, Ross Brothers and Montgomery. Głównym wspólnikiem w PW w USA był George O. May z Londynu. Wraz z Robertem Montgomeryem odegrał on znamienitą rolę w kształtowaniu księgowych jako grupy zawodowej w Ameryce.
Rynek kredytowy (1870 +)	Wczesny kredyt bankowy uzależniony był od aktywności depozytów oraz zabezpieczenia dla krótkoterminowych pożyczek na żądanie. Gdy kredytodawcy zaczęli udzielać więcej kredytów terminowych na finansowanie aktywów trwałych, powstała potrzeba przedstawiania sprawozdań finansowych w celu oceny zdolności kredytowej i perspektyw kontynuacji działalności kredytobiorców.
Inwestycje zagraniczne (1850–1900)	W pełnym rozkwicie rewolucji przemysłowej ogromne ilości brytyjskiego kapitału migrowały do gwałtownie rozwijających się nowych rynków w obu Amerykach, gdzie w szczególności inwestowano w rozwój kolejnictwa. Szkoccy i brytyjscy księgowi byli często najmowani do przeprowadzania audytu tych inwestycji w trosce o interesy nieobecnych inwestorów. W tym samym czasie w USA agencje ratingowe (Moody's i Standard & Poor) zaczęły wymagać sprawozdań finansowych do oceny ryzyka kredytowego dłużników.

Księgowość: historia w skrócie	
Kamień milowy	Co się wydarzyło
Podatek dochodowy od firm (1900 +)	To, co początkowo było zaplanowane jako „tymczasowy” środek na finansowanie zwiększonych wydatków rządowych w czasie wojny, szybko przerodziło się w stały element rządowych finansów. Pobór podatków zwiększył z kolei potrzebę usystematyzowanego mierzenia i rejestrowania dochodów.
Postęp technologiczny (1900–2000)	Narzędzia księgowe takie jak kalkulatory, maszyny do pisania, tabulatory i komputery radykalnie zmniejszyły koszty gromadzenia, przetwarzania i rejestrowania informacji.
Zarządzanie (1920 +)	Nowoczesne pomiary wyników i techniki budżetowania rozwinęły się w odpowiedzi na potrzebę zarządzania dużymi i zdecentralizowanymi przedsiębiorstwami przemysłowymi, takimi jak General Motors Alfreda P. Sloana. Przedsiębiorstwa te, którymi inaczej trudno byłoby zarządzać, organizowane były w odrębne wewnętrzne jednostki, posługujące się cenami transferowymi, odrębnym rozliczaniem odpowiedzialności i zwrotem z wykorzystanego kapitału jako miarą wyników.
Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (1973–2006)	Postęp globalizacji (zarówno w handlu jak i przepływie kapitału), w połączeniu z rozwojem technologii komunikacyjnych i rozprzestrzenieniem się języka angielskiego jako „lingua franca” biznesu doprowadziło do stworzenia jednolitych standardów rachunkowości akceptowanych na całym świecie. Pierwszym rokiem sprawozdawczym według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej był rok 2005.

Wybrana bibliografia i źródła: Timothy Gillis, Profesor w May Business School, Texas A&M University, USA (patrz: <http://web.acct.tamu.edu/giroux/history.html>). Patrz również: *The History of Accounting (Historia rachunkowości)* Association of Chartered Accountants w USA (patrz: www.acaus.org).

Zawód obejmujący wszelkie sprawy rachunkowe

Zawód księgowy, który składający niniejszą petycję reprezentują, cieszy się od dawna ogromnym szacunkiem, a w ostatnich latach nabrał znaczącej wagi – praca księgowych, tak jak jest to praktykowane w Edynburgu, ma zróżnicowany i szeroki zakres obejmujący wszelkie sprawy rachunkowe. Wymaga więc odpowiedniego wykształcenia, wykraczającego poza dziedziny wiedzy handlowej będące kompetencją aktuariuszy, lecz obejmującego dokładne zapoznanie się z ogólnymi podstawami prawa, zwłaszcza prawa Szkocji, a w szczególności jego gałęzi związanych z prawem handlowym i upadłościowym oraz wszelkimi prawami dotyczącymi majątku i własności.

Wstęp do petycji przedłożonej w 1854 roku przez stowarzyszenie biegłych rewidentów z Edynburga Jej Wysokości Królowej Wiktorii w sprawie nadania Królewskiego Przywileju – fragment z *A History of Accounting and Accountants (Historia księgowości i księgowych)* Richarda Browna, 1905, s. 207

Hollerite (brazylijski żargon) • **Hollerite** (Brazilian jargon) • *Czek z wypłatą poborów* nazwany tak od nazwy brytyjskiej firmy, która na początku XX wieku opracowała popularny mechaniczny tabulator. Jest to przykład tego, jak nazwa własna może stać się terminem ogólnym, podobnie jak Kleenex (chusteczka higieniczna), czy Xerox (fotokopia). Patrz: „The Economist”, *Language Across Frontiers (Język pokonujący granice)*, 21 grudnia 2002.

Honoraria/dochody warunkowe, rozliczanie • **Contingency Fees/Contingent Income (Accounting for)** • Honorarium warunkowe to właściwie „prowizja od sukcesu”, płacona wyłącznie w przypadku osiągnięcia określonego pomyślnego rezultatu. Płatność taka staje się wymagalna po spełnieniu uprzednio ustalonych warunków – w związku z tym przy *ujmowaniu przychodów* należy przede wszystkim stwierdzić, czy warunki te zostały spełnione.

Honoraria warunkowe (za profesjonalne usługi) • **Contingency Fees (& Professional Services)** • W przypadku niektórych zawodów, honorarium warunkowe (tzn. wynagrodzenie płacone wyłącznie po osiągnięciu określonego rezultatu, jak na przykład wygrana w sądzie) może odgrywać istotną rolę. W przypadku zawodów prawniczych, rozwiązanie takie stanowi zdrowy podział ryzyka, zapobiegając wszczynaniu spraw sądowych bez odpowiedniego przygotowania. Z drugiej strony, może skłaniać prawników do wywierania na klientów presji do wszczynania nawet błahych procesów, mnożąc w ten sposób nieraz trywialne spory sądowe. W przypadku biegłego rewidenta, honorarium warunkowe (tj. *opłata za badanie sprawozdania finansowego* uzależniona od wyników badania) w sposób oczywisty powodowałoby zagrożający bezstronności *konflikt interesów*. W związku z tym, ani wysokość, ani moment wypłaty wynagrodzenia biegłego rewidenta nie może mieć charakteru warunkowego – biegli rewidenci nie powinni mieć dużych niezapłaconych należności od swoich klientów.

I

IFAC ► Międzynarodowa Federacja Księgowych.

IFRIC ► Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej.

IFRS ► Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej.

Informacja dodatkowa • Notes (Financial Statement) • Załączona do *sprawozdania finansowego* część opisowa, której celem jest omówienie i poszerzenie informacji zawartych w sprawozdaniu finansowym. Najczęściej obejmuje ona:

- ◆ szczegółowy opis poszczególnych *pozycji sprawozdania finansowego*, takich jak:
 - ◇ aktywa trwałe
 - ◇ zapasy
 - ◇ należności
 - ◇ warunki zadłużenia
- ◆ wykaz i opis *zmian stanu* aktywów
- ◆ uzupełnienie danych liczbowych o informacje jakościowe (jak np. opis stosowanej *polityki rachunkowości*)
- ◆ pozycje pozabilansowe (np. *zobowiązania warunkowe*)
- ◆ opis zdarzeń po dacie bilansu.

Informacja dodatkowa stanowi integralną część sprawozdania finansowego, wymaganą przez *standardy rachunkowości* i podlegającą badaniu przez *biegłego rewidenta*. Choć pełni funkcję uzupełniającą, w myśl powiedzenia, że „diabeł tkwi w szczegółach”, często zawierać może ważne informacje. Tym niemniej, informacje te mogą również stanowić źródło *chaosu księgowego*. Niewiele osób, może z wyjątkiem najbardziej zapalonych czytelników i zawodowych inwestorów, wczytuje się w tekst przypominający nieprzenikniony gąszcz fachowych szczegółów. Z tego względu, jeżeli sprawozdania finansowe mają stanowić skuteczne narzędzie komunikacji, niezbędne jest załączenie *sprawozdania z działalności*.



Trzeba szukać dokładnie

Analitycy nie bardzo przyłożyli się do roboty. Nie zsumowali wszystkich liczb, a postawiwszy trudne pytania (co rzadko się zdarza), zadowolili się nic nie mówiącymi odpowiedziami. „Nikt poza bardzo bystrzymi specjalistami od krótkiej sprzedaży nie zagłębił się we wszystkie **informacje dodatkowe**, jakie mogły tam się znajdować”.

Komentarz inwestora z Wall Street na temat tego, czego nie zrobili analitycy Enronu, zacytowany w „Fortune” (wydanie europejskie), 6 marca 2006, s. 19

Informacja dodatkowa/uzupełniająca (do sprawozdania finansowego) •

Footnotes (to Financial Statements) • Termin równoważny „notes to the financial statements”, choć ściśle rzecz biorąc „footnotes” (dosłownie ‘przypisy’) zamieszcza się w stopce, natomiast dodatkowe informacje – informację dodatkową – po części zawierającej dane liczbowe.

Informacje o działalności • Fact Books • Informacje finansowe i operacyjne sporządzane dla inwestorów przez niektóre spółki, w ramach uzupełnienia i rozszerzenia sprawozdawczości ustawowej. Przykładowo, mogą one zawierać dane techniczne dotyczące produktów i innowacji, informacje prasowe, raporty analityków giełdowych oraz badania ekonomiczne.

Informacje ogólne (w sprawozdawczości finansowej) • General Disclosures (Financial Reporting)

• *Zasady rachunkowości* sugerują, że sprawozdanie finansowe powinno zawierać odpowiednie *ujawnienia* informacji finansowych umożliwiające *użytkownikom sprawozdań* podejmowanie świadomych decyzji. Jaki jednak powinien być wymagany poziom *szczegółowości*? Przy zbyt niskiej *szczegółowości* może dojść do pominięcia cennych informacji (czasem „diabeł tkwi w szczegółach”). Z kolei nadmiar informacji zlewa się w *chaos księgowy*, który komplikuje, zamiast wyjaśniać sytuację. Jednym z kryteriów decydujących o ujawnianiu informacji jest ich *istotność* (każda pomijać błahe szczegóły). Innym kryterium jest *ocena księgowa* (tj. postawienie się w sytuacji czytelnika). Międzynarodowe standardy rachunkowości określają wytyczne dotyczące kategorii informacji i sytuacji zasługujących na omówienie w *informacji dodatkowej* do sprawozdania finansowego. Generalnie obszary wymagające *szczegółowego ujawnienia* można podsumować następująco:

Wytyczne dotyczące ujawnień*		
Wszystkie podmioty	Sytuacje specjalne	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Zasady rachunkowości ◆ Rachunek zysków i strat ◆ Bilans ◆ Rachunek przepływów pieniężnych ◆ Połączenia i zbycia innych jednostek ◆ Instrumenty finansowe ◆ Zaniechanie działalności 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Korekta błędów na koniec roku ◆ Gospodarka w warunkach hiperinflacji ◆ Niepewność dotycząca kontynuacji działalności ◆ Odstępstwa od MSSF ◆ Zmiana końca roku ◆ Pośrednia spółka holdingowa ◆ Płatności rozliczane w akcjach ◆ Pierwsze zastosowanie MSSF 	
	Sytuacje specyficzne dla sektora	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Przedsiębiorstwa budowlane ◆ Rolnictwo ◆ Usługi wymagające koncesji publicznych ◆ Spółki leasingowe
	Spółki notowane na giełdzie	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Sprawozdawczość sektorowa ◆ Zysk przypadający na jedną akcję
	* przydatne, ale zwięzłe opisy istotnych faktów	

Informacje prognostyczne • Sprawozdawczość prognostyczna • Forward Looking Information/Statements

• Wszelkie ujawnione w *sprawozdaniu finansowym* informacje oparte na oczekiwaniach, przekonaniach, założeniach, planach i ocenach dotyczących przyszłości. W szczególności, informacje takie mogą być zawarte w *sprawozdaniu z działalności* w części opisującej przyszłe plany i kierunek działalności przedsiębiorstwa. Przyszłe perspektywy mogą zostać również opisane w *prospekcie*, którego sama nazwa sugeruje odniesienie do przyszłości. Czytelnicy oczywiście powinni wiedzieć, że informacje takie obciążone są błędem prognozowania. Koncepcję informacji prognostycznych rozwinęły amerykańskie przepisy dotyczące papierów wartościowych („Securities Litigation Reform Act of 1995”), po pierwsze aby chronić inwestorów ostrzegając ich przed ryzykiem, a po

drugie, aby chronić emitentów papierów wartościowych przed roszczeniami inwestorów w przypadku niespełnienia oczekiwań. W związku z tym, amerykańska sprawozdawczość finansowa zwykle zawiera formalne standardowe ostrzeżenie przed zbyt dosłownym przyjmowaniem takich informacji. Porównaj z *oszacowaniami księgowymi*.

Przecież mówiliśmy...

Niniejszy dokument zawiera **informacje prognostyczne** – tj. informacje dotyczące tylko przyszłości, a nie minionych zdarzeń... Często przedmiotem tych informacji są oczekiwane wyniki operacyjne i finansowe, i często zawierają one sformułowania w rodzaju „oczekuje się”, „przewiduje”, „zamierza”, „planuje”, „istnieje przekonanie”, „będziemy dążyć” itp. Informacje prognostyczne z samej swojej natury są niepewne, więc faktyczne wyniki mogą istotnie się różnić od przedstawionych w nich oczekiwań.

Cytat z *Caution concerning forward-looking statements*
(*Pouczenie dotyczące informacji prognostycznych*),
Raport General Electric 2005, s. 112

Informacje uzupełniające • Supplementary (Accounting) Data • Dodatkowe, uznaniowe, dane załączane do sprawozdania finansowego w celu poszerzenia jego wartości informacyjnej, a tym samym zwiększenia jego użyteczności dla użytkowników. Zazwyczaj obejmują one następujące pozycje:

- ◆ analizę wskaźników finansowych;
- ◆ podanie fizycznych ilości, np. zapasów;
- ◆ kalkulację zdyskontowanych przepływów pieniężnych;
- ◆ efekty zmian cen;
- ◆ rozbitcie danych na segmenty według lokalizacji terytorialnej lub rodzaju działalności;
- ◆ wyszczególnienie *instrumentów finansowych* oraz *metod zabezpieczania się przed ryzykiem*;
- ◆ informacje typowe dla danej branży, np. struktura kapitałowa w przypadku banków.

Jak wynika z samej definicji, informacje uzupełniające wykraczają poza wymagane ustawowo obowiązujące minimum i nie muszą być brane pod uwagę podczas *badania sprawozdania finansowego*. Mogą zostać zawarte w *informacji dodatkowej*, w *sprawozdaniu zarządu* lub w treści *raportu rocznego*.

Informatyka • Technologie informatyczne • Information Technology • IT •

Wykorzystanie maszyn i urządzeń do gromadzenia, przechowywania, rozpowszechniania i przetwarzania danych. Zgodnie z tą definicją, informatyka mogłaby obejmować gęsie pióra, *ręcznie prowadzone księgi*, liczydła, maszyny sumujące i ogromne maszyny liczące, wykorzystujące karty perforowane używane w „dawnych czasach”. Obecnie jednak, informatykę powszechnie kojarzy się z komputerami (PC) i elektronicznymi sieciami komunikacyjnymi,

takimi jak intranet i *internet*. Technika poczyniła ogromne postępy, zarówno w możliwościach przetwarzania danych, jak i w obniżaniu kosztów sprzętu. To z kolei doprowadziło do rozpowszechnienia komputerów, których zastosowanie stopniowo rewolucjonizuje świat. Wykorzystanie internetu w gospodarce dało początek nowej dziedzinie – *e-handlowi*. Informacje stały się tak tanie i łatwo dostępne, że obecnie prawdziwym wyzwaniem jest ich porządkowanie, tak aby uzyskać informacje przydatne w podejmowaniu decyzji i działań. Patrz również *demokratyzacja informacji, zarządzanie informacją, dyrektor ds. informacji, pracownik przetwarzający informacje oraz bankowość elektroniczna*.

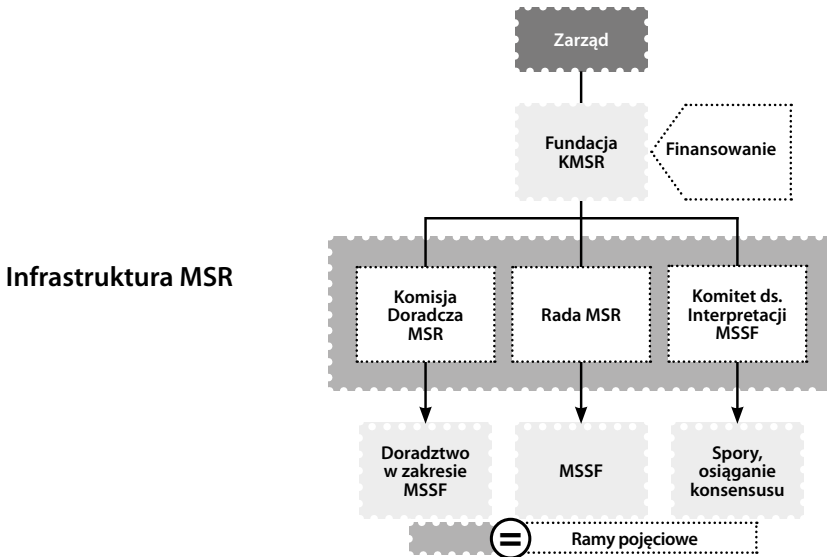
Infrastruktura instytucjonalna (a rachunkowość) • Institutional Infrastructure (& Accounting) • Niezbędne warunki polityczne, ekonomiczne, regulacyjne, prawne, społeczne i kulturowe, umożliwiające efektywne funkcjonowanie *instytucji finansowych i rynków kapitałowych* na gruncie gospodarki rynkowej. Do najważniejszych z nich należą:

- ◆ stabilna waluta
- ◆ system prawny respektujący prawa majątkowe (*umowy, prawa wierzycielskie i prawa akcjonariuszy*)
- ◆ przejrzysta i rzetelna *rachunkowość* pełniąca m.in. funkcję rozliczania z odpowiedzialności
- ◆ ograniczona korupcja władz i administracji
- ◆ ustawy *nadzór* oraz ochrona depozytariuszy
- ◆ odpowiednie ustawodawstwo dotyczące zabezpieczeń i *upadłości*
- ◆ źródła informacji rynkowej
- ◆ możliwe do zaakceptowania obciążenia podatkowe.

Infrastruktura instytucjonalna jest niewymiernym, ale kluczowym elementem niezbędnym do prawidłowego funkcjonowania gospodarki rynkowej. Zbudowanie jej wymaga czasu, jako że nawyki i wzorce postępowania w biznesie, a także zaufanie rodzą się i utrwalają dzięki wielokrotnemu powtarzaniu pożądanych zachowań. Na wielu *rynkach wscho-dzących* i *rynkach w okresie przejściowym* słabo rozwinięta infrastruktura instytucjonalna jest powodem utrudnionego rozwoju gospodarczego.

Infrastruktura Międzynarodowych Standardów Rachunkowości • International Accounting Standards Infrastructure • Opracowywanie i ogłaszanie *Międzynarodowych Standardów Rachunkowości* dokonywane jest przez grono instytucji, których wspólnym celem jest harmonizacja światowych standardów rachunkowości. Jak każda inicjatywa na skalę światową, jest to ogromne przedsięwzięcie. By je zrealizować, kierująca nim infrastruktura musi nie tylko posiadać fachowe kompetencje. Musi również cieszyć się dostateczną wiarygodnością, by przezwyciężyć nieuniknione sprzeciwy krajowych grup oporu, często utrudniających wypracowanie wspólnej płaszczyzny porozumienia. Procesowi temu towarzyszy stała konieczność budowania politycznego konsensusu i osiągania politycznych kompromisów. Bliższy opis poszczególnych instytucji wchodzących w skład infrastruktury można znaleźć w hasłach: *Rada ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR), Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR)*

– założenia koncepcyjne, Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (IFRIC), Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) oraz Komisje Doradcze ds. Standardów.



Insourcing usług księgowych • „In-sourcing”, Accounting Services •

Świadczenie usług księgowych na podstawie tymczasowej umowy. Wiele spółek ma zapotrzebowanie na takie usługi, ponieważ np. ich wielkość nie uzasadnia zatrudnienia pełnoetatowego księgowego lub potrzebują dodatkowej pomocy w okresie wypełniania zeznań podatkowych, obowiązkowych raportów, lub w czasie pracy nad dużą transakcją. W USA szacuje się, że roczne przychody z tytułu insourcingu usług księgowych sięgają 5 miliardów dolarów, rozkładających się pomiędzy firmy Wielkiej Czwórki oraz inne firmy księgowe, a także duże agencje dostarczające pracowników tymczasowych (patrz poniższy cytat z „The Economist”).

Kogo weźmiemy?

Siegfried jest teraz po drugiej stronie wpaniałej koniunktury na outsourcing – specjalizuje się w **insourcingu**. Klienci dzwonią do niego – często spanikowani – bo gwałtownie potrzebny im księgowy do czegoś nietypowego: połączenia z inną spółką, przekształcenia firmy, lub rozwiązania jakichś nieprzewidzianych problemów (których jest mnóstwo). Siegfried może im wysłać kilku, a w razie potrzeby nawet kilkuset księgowych.

*Growth in Numbers (Wzrost liczebności) w „The Economist”,
17 czerwca 2006, s. 76*

Inspekcja nadzoru bankowego • On-Site Bank Inspection/Examination •

Procedura monitorująca stosowana przez organy *nadzoru bankowego* w celu oceny sytuacji finansowej badanego banku. Polega ona na przeprowadzeniu inspekcji przez odpowiednio przeszkolonych pracowników, którzy odwiedzają bank i badają – w razie potrzeby szczegółowo – dokumenty i akta, oraz przeprowadzają rozmowy z *zarządem*. W tym sensie, jest to więc rodzaj prywatnie przeprowadzanego *badania sprawozdania finansowego*. Inspekcja nadzoru bankowego weryfikuje i dokumentuje informacje podane w *obowiązkowych raportach składanych przez banki*. Także bezpośrednia rozmowa z pracownikami i zarządem banku daje inspektorom lepszy (mimo iż subiektywny) obraz sytuacji. Wynik inspekcji podsumowany jest w raporcie oceniającym *solidność* banku i przedstawiającym rekomendacje decydom wyższego szczebla.

Instrumenty finansowe, rozliczanie w rachunkowości • Financial Instrument (Accounting For) •

Stosowane w rachunkowości sposoby rozliczania *instrumentów finansowych*. Rachunkowość dokonuje zasadniczego rozróżnienia instrumentów finansowych w zależności od ich przeznaczenia. Niektóre aktywa (np. *gotówka, należności, pożyczki*) typowo trzymane są do terminu płatności, a ich wartość zazwyczaj jest przewidywalna i stała. Aktywa te wykazuje się więc po koszcie, pomniejszonym o ewentualną *utrata wartości*; natomiast trzymane do terminu płatności zobowiązania wycenia się według wartości nominalnej. Inne instrumenty finansowe (np. *zbywalne papiery wartościowe*) są typowo przeznaczone do obrotu. Istnieją również instrumenty specyficzne (np. *instrumenty pochodne*), które nie będąc w obrocie podlegają wahaniom wartości (mierzonej w kategoriach *wartości bieżącej netto* przewidywanych przepływów pieniężnych) w zależności od relacji sytuacji rynkowej do ich warunków umownych. Instrumenty te wycenia się z kolei według *wartości godziwej*, a zmiany z tytułu aktualizacji wyceny do wartości rynkowej ujmowane są jako zysk. Rozliczanie instrumentów finansowych można podsumować w następujący sposób:

Rozliczanie instrumentów finansowych w rachunkowości	
Zagadnienie	Ujęcie
Ujęcie po raz pierwszy	◆ według kosztu w bilansie
Kolejne pomiary wartości aktywa	◆ zamortyzowany koszt w przypadku pożyczek, należności, obligacji, akcji uprzywilejowanych i instrumentów kapitałowych nie przeznaczonych do obrotu ◆ wartość godziwa w przypadku instrumentów przeznaczonych do obrotu
Kolejne pomiary wartości zobowiązania	◆ pierwotny koszt pomniejszony o spłaty lub amortyzację ◆ wartość godziwa (wartość nominalna) w przypadku gwarancji ◆ wartość godziwa w przypadku instrumentów pochodnych
Ujmowanie przychodu z tytułu zmian wartości godziwej	◆ instrumenty będące w obrocie: aktualizacja do wartości rynkowej bezpośrednio w rachunku zysków i strat ◆ instrumenty trzymane do terminu wykupu/płatności: niezrealizowane zyski lub straty wykazywane w kapitale własnym, a w momencie realizacji w rachunku zysków i strat

Transfery	<ul style="list-style-type: none"> ◆ usunięcie aktywów z bilansu w przypadku utraty kontroli (tj. prawa do zbycia lub ustanowienia zastawu), a także w przypadku utraty prawa do ponownego nabycia aktywa ◆ usunięcie zobowiązania z bilansu w przypadku ustania prawnego obowiązku spłaty zadłużenia
Rozliczanie transakcji zabezpieczających	<ul style="list-style-type: none"> ◆ w przypadku istnienia rzeczywistej korelacji między instrumentem zabezpieczającym a przedmiotem zabezpieczenia, stosuje się specyficzne metody rozliczania ◆ określony instrument finansowy stanowiący zabezpieczenie rozliczany jest w odniesieniu do konkretnego zabezpieczanego aktywa/zobowiązania
Ujawnienia w informacji dodatkowej	<ul style="list-style-type: none"> ◆ charakter instrumentów, cel i zasady ich wykorzystania ◆ przyjęte zasady rachunkowości ◆ stopień narażenia na ryzyko stopy procentowej (jeżeli dotyczy) ◆ stopień narażenia na ryzyko kredytowe (jeżeli dotyczy) ◆ wartość godziwa instrumentów finansowych, niezależnie od sposobu ujęcia ich w księgach

Rozliczanie pozycji takich jak środki pieniężne, pożyczki, zobowiązania handlowe, czy zadłużenie długoterminowe, jest oczywiste i proste. Bardziej specyficzne metody rachunkowości pojawiają się w przypadku tak syntetycznych tworów, jak instrumenty pochodne – które z samej swojej natury bywają niezwykle złożone. Zanim pojawiły się konkretne *standardy rachunkowości* dotyczące instrumentów finansowych, wiele instrumentów pochodnych ujmowano jako *pozycje pozabilansowe*.

Instrumenty pochodne, rozliczanie w rachunkowości • Derivatives (Accounting for)

• Stosowane w rachunkowości sposoby wyceny i ujawniania wpływu *instrumentów pochodnych* na wyniki przedsiębiorstwa. Choć z prawnego punktu widzenia umowy o instrumenty pochodne mają charakter *warunkowy*, międzynarodowe standardy rachunkowości nakazują wykazywanie ich w bilansie w *wartości godziwej*. Natomiast wszelkie zmiany wartości godziwej ujmowane są albo w *kapitale rezerwowym*, albo w *rachunku zysków i strat*, w zależności od tego, czy dane instrumenty pochodne wykorzystywane są jako zabezpieczenie, czy w celach spekulacyjnych. Rozwiązanie to jest sensowne pod tym względem, że pozwala na podkreślenie i wymierne ustalenie finansowego znaczenia instrumentów pochodnych (co jest istotne, biorąc pod uwagę problemy z instrumentami pochodnymi, jakie wystąpiły np. w przypadku *Enronu*). Ze względu na charakter instrumentów pochodnych, ich wycena bywa skomplikowana i trudna. W przypadku standardowych instrumentów będących w aktywnym obrocie, istnieje łatwy dostęp do informacji o ich *wartościach rynkowych*. Z kolei instrumenty pochodne negocjowane prywatnie w *obrocie pozagiełdowym* (stanowiące znaczną część instrumentów pochodnych) przedstawiają większe trudności w kwestii pomiaru wartości. W niektórych przypadkach, gdy wielkość obrotu jest relatywnie niewielka, notowania ceny większego pakietu instrumentów pochodnych mogą być udostępnione przez stronę stwarzającą rynek na dany instrument. Jeżeli notowana cena rynkowa nie jest dostępna, dopuszcza się techniki szacunkowe – pod warunkiem, że są one dostatecznie wiarygodne. Na rynkach finansowych, do dobrze ustalonych technik w tym zakresie należą odniesienia do bieżącej wartości rynkowej innego instrumentu o zasadniczo

analogicznym charakterze, analiza zdyskontowanych przepływów pieniężnych oraz modele wyceny opcji. Stosując analizę zdyskontowanych przepływów pieniężnych, przedsiębiorstwo powinno zastosować stopę dyskontową równą stopie zwrotu dla instrumentów finansowych o zasadniczo takich samych warunkach i charakterystyce. Warunki te mogą obejmować wiarygodność kredytową dłużnika, okres, w którym umowna stopa procentowa pozostaje stała, okres pozostający do spłaty kapitału, oraz walutę, w jakiej dokonywane są płatności. Fakt, że wartości instrumentów pochodnych w portfelu są ze sobą wzajemnie skorelowane prowadzi do wykorzystania koncepcji *wartości narażonej na ryzyko*. Patrz również *rozliczanie transakcji zabezpieczających w rachunkowości*.

Interes publiczny (a badanie sprawozdań finansowych) • Public Interest (& Auditing)

• Jak szeroko rozciągają się obowiązki *biegłego rewidenta*? Inaczej mówiąc, kto może dochodzić roszczeń w przypadku *nieskuteczności audytu* lub dopuszczenia się przez rewidenta *zaniedbania*? Najwęższa definicja obowiązków ogranicza je do zakresu ustalonego w umowie pomiędzy akcjonariuszami a biegłym rewidentem. Szersza definicja może rozciągać się na strony, takie jak banki lub inwestorzy, które są w stanie udowodnić, że podejmując decyzje opierali się zasadniczo na sprawozdaniach finansowych zatwierdzonych przez biegłych rewidentów. Najszersza definicja obejmowałaby wszelkie strony trzecie – takie jak dostawcy lub pracownicy – które mogłyby ponieść szkody w przypadku dopuszczenia się przez biegłego rewidenta zaniedbania. Najpowszechniejszym powodem poniesienia takich szkód jest nagła i nieoczekiwana *upadłość* przedsiębiorstwa, do której przyczyniła się, bądź którą nawet spowodowała nierzetelna sprawozdawczość finansowa (zob. *Enron*). Zakres spoczywającej na biegłych rewidentach ogólnej odpowiedzialności społecznej różni się w różnych systemach prawnych. Generalnie, w większości krajów prawo nakłada na biegłych rewidentów odpowiedzialność społeczną w zamian za przyznanie im „szczególnego statusu” członka *organizacji zawodowej zrzeszającej biegłych rewidentów*. A ponieważ funkcja ta niesie ze sobą określone przywileje (w szczególności uprawnienia do badania sprawozdań finansowych), pociąga za sobą również obowiązki, m.in. wymóg przestrzegania ustalonych *standardów etycznych*. Standardy te są wyższe, niż zwyczajowe standardy etyki i kompetencji oczekiwane w stosunkach gospodarczych na konkurencyjnym wolnym rynku (zob. „*biznes to biznes*”).

Chciwi jak wszyscy inni

Świat uważał księgowych za życzliwych i nieco nudnych obrońców **interesu publicznego**. Tymczasem okazało się, że są tak samo chciwi, jak wszyscy inni na Wall Street. Dotychczasowy wizerunek ich chronił, ale w końcu przewodniczący Komisji Papierów Wartościowych i Giełd postanowił wyciągnąć prawdę na jaw. Zarządził publiczne przesłuchania, aby zmusić księgowych do grania w otwarte karty.

Kurt Eichenwald *Conspiracy of Fools (Spisek głupców)*, 2005, s. 353

Internet (w badaniu sprawozdań finansowych) • Internet (& Auditing)

• Korzystanie z sieci WWW/internetu w rachunkowości i badaniu sprawozdań finansowych. Ponieważ praca *biegłych rewidentów* wiąże się między innymi z gromadzeniem

informacji, internet oferuje im znaczącą możliwość zwiększenia efektywności i wydajności pracy. Oto przykładowe strony WWW, które mogą okazać się użyteczne:

Przykładowe strony WWW w zakresie rachunkowości		
Sponsor	Informacje	Strony www
PwC	◆ Usługi świadczone przez firmę należącą Wielkiej Czwórki	pwc.com
IFA	◆ Organizacja zrzeszająca księgowych z różnych krajów	lfac.org
IASC	◆ Międzynarodowe Standardy Rachunkowości	lasc.org
FASB	◆ Amerykańskie Ogólnie Przyjęte Zasady Rachunkowości (GAAP)	Fasb.org
AICPA	◆ Amerykańscy biegli rewidenci	Aicpa.org
ICAEW	◆ Brytyjscy biegli rewidenci	Icaew.co.uk
CICA	◆ Kanadyjscy biegli rewidenci	Cica.ca
SEC	◆ Amerykański organ regulujący zasady rachunkowości	Edgar-online.com
Private co.	◆ Stosowane formaty sprawozdawczości	Reportgallery.com
Private co.	◆ Informacje ogólne i odnośniki	Prenticehall.ca/ accountingsgreatesthits
AuditNet	◆ Opracowywanie programów badania sprawozdań finansowych	Auditnet.org
NY Times	◆ Informacje o amerykańskim rynku papierów wartościowych	Thestreet.com
Private co.	◆ Profile biznesowe i finansowe	Marketguide.com
Aetna	◆ Standaryzowane programy badania sprawozdań finansowych	Aetna.com
ACFE	◆ Stowarzyszenie rewidentów zajmujących się badaniem oszustw	Tap.net
Waterloo	◆ Zasady etyki w rachunkowości	Arts.uwaterloo.ca/ACCT
AAA	◆ Amerykańskie Stowarzyszenie Księgowych (American Accounting Association)	Rutgers.edu/accounting
Thomson	◆ Czasopismo rachunkowe	Electronicaccountant.com
Private co.	◆ Praca w rachunkowości	Pro2Net.com
UBC	◆ Etyka w rachunkowości	Ethics.ubc.ca

W przypadku badania sprawozdań finansowych, strony WWW można wykorzystać w celu wyszukania praktycznych informacji, takich jak ceny akcji, kursy walut, czy adresy konieczne do *potwierdzenia* sald. Sieć można wykorzystać również w szerszym zakresie – zaglądając na strony WWW biegły rewident może zapoznać się z działalnością przedsiębiorstwa klienta i specyfiką jego branży, co jest elementem ograniczającym *ryzyko wyrażenia niewłaściwej opinii z badania*.

Intranet • Intranet • Wewnętrzna sieć internetowa przedsiębiorstwa, która korzysta z tej samej technologii co internet (czyli z przeglądarek, hiperłączy, bannerów itd.). Intranet wykorzystywany jest do zwiększenia efektywności komunikacji wewnętrznej i wykorzystania *baz danych*. Ponieważ gromadzi on i rozprowadza informacje, zwykle prowadzi do centralizacji danych na jednym serwerze, jednocześnie umożliwiając rozproszonym użytkownikom pozostawanie ze sobą w kontakcie. Systemy intranetowe rozwijają się gwałtownie wraz z postępem *informatyki*. Ma to ogromne znaczenie w *zarządzaniu* przedsiębiorstwem oraz w *rachunkowości zarządczej*. W finansach, systemy *gospodarowania środkami pieniężnymi* dla rozproszonych na dużym obszarze punktów wpłat i wypłat mogą być oparte właśnie na intranecie.

Inwazja LIFO • LIFO Invasion/Liquidation • *Zyski nietypowe* powstające w momencie, gdy przedsiębiorstwo wyceniające *zapasy* metodą *LIFO* zmniejsza ich normalny poziom sprzedając zapasy „tańsze” (czyli nabyte po niższych cenach) z większą *marżą*. Przedsiębiorstwa często obniżają poziom zapasów w przypadku spadku sprzedaży, a „inwazja LIFO” zwykle łagodzi i maskuje negatywne skutki takiego spadku. W *analizie finansowej* zyski powstałe z tego tytułu mogą zostać wyłączone z *zysku podstawowego*.

Inwentaryzacja ciągła • Perpetual Inventory System • Stosowany w *rachunku kosztów* system monitorowania zapasów, który automatycznie uaktualnia się po każdej transakcji zakupu i sprzedaży zapasów. W systemie takim, stan zapasów jest w każdym momencie dokładnie znany (biorąc poprawkę na ewentualne błędy ewidencji i *ubytki zapasów*), bez przeprowadzania *spisu z natury*. Inwentaryzacja ciągła wymaga możliwości monitorowania poszczególnych jednostek kosztów. Przy nowoczesnym zapleczu komputerowym jest to wykonalne. Porównaj z *inwentaryzacją okresową*.

Inwentaryzacja okresowa • Periodic Inventory System • Obliczanie stanu *zapasów* w bilansie oraz *kosztów sprzedanych produktów, towarów i materiałów* w rachunku wyników metodą spisu z natury na zakończenie *okresu obrotowego*. Mimo, że niezbyt częste inwentaryzacje okresowe są mniej rzetelną metodą śledzenia stanu zapasów, to jednak pozwalają oszczędzić koszty i czas. Porównaj z *inwentaryzacją ciągłą*.

Inwestycje dostępne do sprzedaży • Available-for-Sale Investments • Bilansowa klasyfikacja inwestycji w akcje zwykle innej spółki w ilości nie przekraczającej 20% jej kapitału. Aktywa takie niekoniecznie są w obrocie (kiedy to ich wartość podlegałaby *aktualizacji wyceny do wartości rynkowej*). Inwestycja nie jest również na tyle duża, by uzasadnić konsolidację. Dlatego w bilansie wykazuje się ją po koszcie nabycia pomniejszonym o ewentualne odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

Inwestycje utrzymywane do terminu zapadalności • Held-to-Maturity Investments • Pozycja bilansowa obejmująca nie będące instrumentami pochodnymi *aktywa finansowe* o określonym (lub możliwym do określenia) dochodzie i ustalonym terminie zapadalności (np. *obligacje*). Są to aktywa, które posiadacz zamierza i jest w stanie utrzymać do terminu zapadalności, w odróżnieniu od *aktywów dostępnych do sprzedaży*, będących inwestycjami w aktywnym obrocie. Rozróżnienie tych kategorii jest konieczne ze względu

na zmiany wartości rynkowych w miarę upływu czasu (lub wartości godziwych, jeżeli nie istnieje aktywny rynek odniesienia). (Wartość rynkowa obligacji opartych o stały kupon odsetkowy będzie się wahać w zależności od aktualnych rynkowych stóp procentowych). Wartość bilansowa inwestycji będących w obrocie jest aktualizowana do wartości rynkowej w miarę jak zmiany wartości rynkowej (tj. zyski/straty kapitałowe) ujmowane są w rachunku zysków i strat. W przypadku inwestycji dostępnych do sprzedaży, niezrealizowane zmiany wartości godziwej ujmuje się w kapitałach rezerwowych (a następnie, w momencie zbycia inwestycji, w przychodach). Ponieważ zaś inwestycje utrzymywane do terminu zapadalności nie zostaną sprzedane, wahania ich wartości rynkowej przed terminem zapadalności nie mają znaczenia. Inwestycje takie wykazywane są po zamortyzowanym koszcie, a związane z nimi dochody (zarówno otrzymane odsetki, jak i amortyzacja ewentualnego dyskonta lub premii) ujmowane są w miarę ich powstawania. Jedynym wyjątkiem byłby przypadek utraty wartości (np. gdy emitent nie dotrzymuje warunków umowy lub gdy jego klasyfikacja kredytowa istotnie się obniżyła), kiedy to wartość aktywa zostaje trwale odpisana do wartości sprzedaży netto.

IOSCO ► Międzynarodowa Organizacja Komisji Papierów Wartościowych.

Istotność • Materiality • Znaczenie poszczególnych transakcji, zdarzeń gospodarczych i sald w odniesieniu do sprawozdania finansowego. Za wartość istotną przyjmuje się wartość na tyle znaczącą dla użytkowników sprawozdania finansowego, aby wymagała ona ujawnienia. Kryterium istotności posiada w sprawozdawczości szereg praktycznych implikacji:

Co jest istotne?	
Zagadnienie	Implikacje
Błędy	◆ Nieistotnych błędów lub niedokładności nie warto poprawiać; powinno się je pominąć
Rzetelność	◆ Nie warto podawać zbytecznych drobiazgów, które tylko zaciemniają ogólny obraz działalności
Badanie sprawozdań finansowych	◆ Nie ma konieczności badania rzeczy o niewielkim znaczeniu; rewidenci nie ponoszą odpowiedzialności za nieistotne błędy
Analiza finansowa	◆ Użytkowników interesuje samo sedno wyników finansowych (czyli przysłowiowy „wynik końcowy”), a nie analiza informacji bez istotnego znaczenia

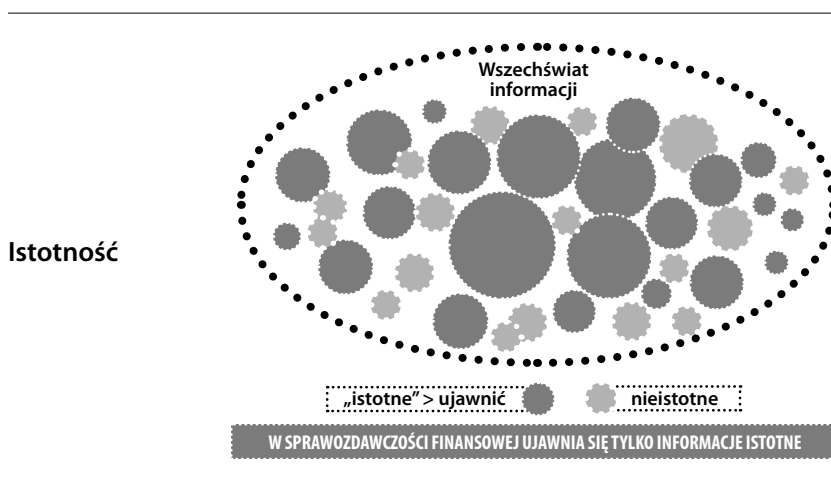
Określenie istotności w kategoriach ilościowych jest kwestią subiektywną, zależną od tego, jakie czynniki mogłyby wpłynąć na zmianę oceny rzeczywistości finansowej przez użytkownika i na podejmowanie decyzji. Pod tym względem stopień istotności różni się w zależności od wielkości i charakteru odnośnej kategorii w sprawozdaniu finansowym. Na przykład, można go ująć procentowo – patrz tabela s. 130.

Kryterium istotności stanowi przykład celowej elastyczności standardów rachunkowości. Uznając fakt, że ze sprawozdawczością finansową nieodłącznie wiążą się pewne nieścisłości, pozwala ono na odwołanie się do rynkowego zdrowego rozsądku w celu praktycznego odzwierciedlenia sytuacji przedsiębiorstwa. Jednocześnie jednak koncepcja istotności stanowi potencjalne pole do nadużyć – przykładowo, szereg „nieistotnych” pojedynczych błędów łącznie stanowić może błąd istotny. Jeżeli błędy te popełniono celowo, rzetelność całej ewidencji księgowej może zostać podważona (jak wiadomo,

czasem „diabeł tkwi w szczegółach”). Szczególnie niskie progi istotności występują na *rynkach giełdowych*, gdzie groźna pomyłka w kwocie szacunkowego zysku na jedną akcję może spowodować znaczne straty w *kapitalizacji rynkowej*. Podsumowując, istotność nie jest kwestią ściśle określoną, lecz uzależnioną od oceny jej wpływu na interesy inwestorów.

Progi istotności: przykłady		
Ilość*	Kategoria	Uzasadnienie
0%	Oszustwo lub działania niezgodne z prawem	Istotne dla utrzymania reputacji przedsiębiorstwa i zaufania inwestorów
0%	Niewywiązywanie się ze spłaty zadłużenia	Egzekwowanie praw przez kredytodawców może być brzemiennie w skutki
5%	Sprzedaż w okresie	Wysokie obroty
5%	Zobowiązania warunkowe	Mogą mieć szerokie implikacje
5%	Wynagrodzenie zarządu	Konflikt interesów/konflikt w stosunkach agencyjnych
5%	Suma aktywów	Zmienność i niedokładność pomiaru wartości aktywów jest ich nieodłączną cechą
10%	Zysk netto	Podstawowa miara wyników przedsiębiorstwa
20%	Środki pieniężne	Ważny element płynności

* Wielkość progowa, poniżej której dane ilości nie będą uznane za istotne, przedstawiona jako % opisywanej kategorii (czyli przez wielkość progową równą 5% sprzedaży rozumie się błąd w wysokości 5% łącznej wartości sprzedaży)



Izba Biegłych Rewidentów (UE) • Chamber of Auditors (EU) • Nazwa Europejskiego Trybunału Obrachunkowego przed rokiem 2002. „Izby biegłych rewidentów” są częściej związane z różnymi krajowymi organizacjami zrzeszającymi *biegłych rewidentów sektora publicznego* w UE.



Jakość aktywów • Asset Quality • Jakościowy wymiar aktywów, który w *rachunkowości finansowej* przekładany jest na kategorie ilościowe. W zależności od pełnionej funkcji, aktywa „dobrej jakości” są płynne, produktywne i odporne na *utrataę wartości*. Pośrednio wynika stąd, że przyjmowane w rachunkowości różne *oszacowania księgowo* (jak na przykład *amortyzacja, rezerwa na należności*) mogą zawyżać lub zaniżać faktyczną wartość aktywów. Patrz również *jakość zysku*.

Jakość zysku (żargon) • Earnings Quality (vernacular) • Jakościowe cechy *zysku netto* warunkujące jego miarodajność jako wyznacznika przewidywanych *wyników finansowych*. Jakość zysku wywodzi się z dwóch różnych źródeł:

Jakość zysku	
Źródło	Cechy charakterystyczne
Rachunkowość	Dokładność oraz rzetelność w odzwierciedlaniu rzeczywistych wyników finansowych, nie skażona zniekształceniami spowodowanymi przez oszustwa/ defraudacje, upiększanie wyników, wygładzanie wyników czy rachunkowość kreatywną.
Finanse	Przy założeniu, że zysk został prawidłowo obliczony – możliwość utrzymania go w przyszłości na tym samym poziomie, w obliczu potencjalnych zagrożeń ze strony konkurencji, ogólnych warunków ekonomicznych i zaburzeń rynkowych. Zakładając, że inne czynniki pozostają niezmiennione, im mniejsze wahania poziomu zysku, tym większa jest jego wartość.

W przypadku akcji będących w obrocie publicznym, wysoka jakość zysku znajduje odzwierciedlenie w wyższym *wskaźniku cena/zysk*. Ogólnie rzecz biorąc, rynek skłonny jest zapłacić wyższą cenę za przedsiębiorstwo wykazujące wysoką jakość zysku, ponieważ uważa się, że zysk ten jest nie tylko realny, ale możliwy do utrzymania w dłuższym okresie.



Lukratywne kłamstwa

W ciągu ostatnich 20 lat chciwość inwestorów stała się obsesją i siłą, z którą muszą walczyć prezesi zarządów i dyrektorzy firm. Spółki publiczne są zmuszone do osiągnięcia wyższych wyników w kolejnych kwartałach, żeby nie wywołać buntu udziałowców. Nie całkiem uczciwe raporty finansowe kuszą, gdy rynek karze za wyniki na stałym poziomie i **uczciwą rachunkowość**. Wall Street wciąż wysyła spójne sygnały, że wygodniej jej z lukratywnym kłamstwem.

Jon M. Huntsman *Winners Never Cheat*, s. 4

Jakość zysku księgowego (żargon) • **Quality of Reported Earnings** (vernacular) • Nieformalna, szacunkowa ocena wiarygodności księgowego zysku netto. Dobra jakość zysku oznacza, że odzwierciedla on faktyczne wyniki przedsiębiorstwa i *rzeczywistość ekonomiczną*. Na jakość tę składają się następujące czynniki:

- ◆ stosowanie najbardziej miarodajnej, odpowiedniej dla danego przedsiębiorstwa *polityki rachunkowości*
- ◆ realistyczna oraz zgodna z *zasadą ostrożnej wyceny* wielkość obciążeń na *utrzymanie kapitału*
- ◆ pełne i otwarte *ujawnianie* istotnych informacji wymaganych do oszacowania zysków
- ◆ brak ukrytych rezerw i ukrytych strat w bilansie

Dobra jakość zysku wyklucza *zarządzanie zyskiem*, nie mówiąc już o tzw. *rachunkowości kreatywnej*, czy praktyce *upiększania wyników*. Na rynku giełdowym dobra jakość zysku znajduje zazwyczaj odbicie w wyższym *wskaźniku cena/zysk*. Na marginesie

należy dodać, że jakość zysku księgowego jest koncepcją węższą od ogólnej *jakości zysku*, ponieważ odnosi się jedynie do rzetelności rachunkowości przedsiębiorstwa.

Gra

Niepokoi mnie to, że dążenie do spełnienia oczekiwań Wall Street w zakresie wyników może zagłuszać zdroworozsądkowe praktyki gospodarcze. Zbyt wielu dyrektorów spółek, biegłych rewidentów i analityków gra w porozumiewawcze spojrzenia. Zamiast rzetelnej prezentacji wyników wygrywa prezentacja oparta na pobożnych życzeniach. Obawiam się, że jesteśmy świadkami pogarszania się **jakości zysku**, a co za tym idzie, jakości sprawozdawczości finansowej. Zarządzanie może przegrywać z manipulacją. Rzetelność może przegrywać ze sztuczkami księgowymi.

Arthur Levitt, przewodniczący amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, mowa wygłoszona w New York University, 1998.

Cytat z książki Kurta Eichenwalda *Conspiracy of Fools* (*Spisek głupców*), 2005, s. 195

Jawne zarządzanie • Open Book Management • Otwarte dzielenie się z pracownikami informacjami na temat *wyników finansowych* przedsiębiorstwa, mające umożliwić pracownikom zrozumienie wyników i przywiązywanie do nich wagi. W połączeniu z *programami akcji pracowniczych*, jawne zarządzanie zmierza do wytworzenia w pracownikach poczucia własności i zaangażowania w wyniki pracodawcy, co przełoży się na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa. Jawne zarządzanie jest także logicznie powiązane z tworzeniem *wartości przedsiębiorstwa dla akcjonariuszy*. Jak można

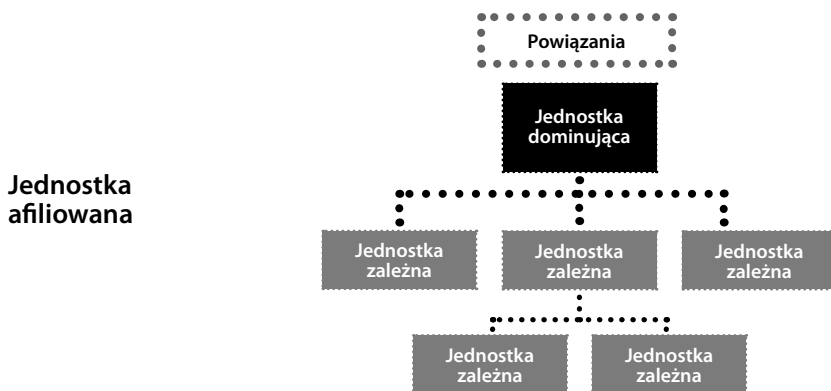
Dla każdego będzie lepiej

Głęboko wierzymy w potencjał wiedzy. Jeżeli chodzi o działalność gospodarczą, wierzymy przede wszystkim w potencjał wiedzy finansowej i w inteligencję finansową niezbędną do zastosowania tej wiedzy w praktyce. System informacji finansowej to układ nerwowy każdego przedsiębiorstwa. Zawiera on dane pokazujące jak firma sobie radzi – gdzie są jej mocne i słabe strony, gdzie są możliwości, a gdzie zagrożenia. O wiele za długo tylko niewielka grupa osób w przedsiębiorstwie rozumiała sens informacji finansowych. Naszym zdaniem **powinno je rozumieć więcej osób** – począwszy od menedżerów, a skończywszy na wszystkich pracownikach. Pracownicy zyskają na zdobyciu takiej wiedzy, i podobnie zyska również spółka.

Berman and Knight *Inteligencja Finansowa*,
Harvard University Press, 2005

oczekiwać od pracowników dążenia do maksymalizacji wartości akcji, jeżeli nie mogą ocenić jak taka wartość jest mierzona? Choć jawne zarządzanie to rzadkość (ponieważ wymaga szerszej komunikacji i szkoleń, a ponadto może zachęcać do wysuwania żądań płacowych), jest ono niewątpliwie atrybutem dobrze prowadzonego przedsiębiorstwa. Jest bardziej powszechne w dużych spółkach, których działalność w publicznych dziedzinach gospodarki już czyni je *przejrzystymi*. Zob. także *strony materialnie zainteresowane wynikami przedsiębiorstwa*.

Jednostka afiliowana (powiązana) • Affiliate (Affiliated Company) • Ogólny termin na określenie przedsiębiorstwa w jakiś sposób powiązanego z innym przedsiębiorstwem – choćby jedynie przez posiadanie wspólnego właściciela lub inwestora. Niekiedy (szczególnie w USA), termin ten jest również dość nieprecyzyjnie używany w odniesieniu do *jednostek stowarzyszonych, jednostek zależnych i wspólnych przedsięwzięć*. Ze względu na samą etymologię słowa „affiliate” (pochodzącego od łacińskiego „filius”, czyli ‘syn’), w sposób naturalny kojarzy się z relacją między inwestorem, a przedmiotem inwestycji. Niemniej jednak bardziej właściwe jest używanie tego terminu na oznaczenie wszelkich rodzajów powiązań między dwiema jednostkami – w związku z czym o jednostkach afiliowanych należy myśleć nie tyle w kategoriach „potomstwa”, co raczej „krewnych i powinowatych”. W niektórych systemach prawnych (np. w Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej), termin „affiliate” nie ma żadnego znaczenia prawnego. Porównaj z „Wykazem księgowych synonimów i wyrazów bliskoznacznych w języku angielskim”. Porównaj z angielskim słownikiem wyrazów bliskoznacznych *Accounting Thesaurus*.



Jednostka generująca środki pieniężne • Cash Generating Unit • CGU •

Najmniejsza identyfikowalna grupa aktywów, która „samodzielnie” generuje przepływy pieniężne w ramach ciągłej działalności. CGU może być wydziałem, linią produkcyjną, fabryką, ośrodkiem zysku czy pionem operacyjnym. Zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, pojęcie jednostki generującej środki pieniężne wykorzystuje się przy teście na *utrataę wartości przez aktywa*. Często trudno jest ocenić utratę wartości jednego składnika aktywów, ponieważ może nie wiązać się z nim żaden konkretny

przepływy pieniężny. Z drugiej strony, gdyby zebrać aktywa firmy posiadającej dodatnie przepływy pieniężne, nie można byłoby wskazać konkretnych aktywów, które utraciły wartość. Aby uniknąć odpisu z tytułu utraty wartości aktywów, *wartość ekonomiczna (odzyskiwalna)* CGU (tj. cena sprzedaży netto nie niższa niż wartość użytkowa, która z kolei równa się wartości bieżącej netto przyszłych przepływów pieniężnych) musi być równa co najmniej wartości bilansowej CGU. Zobacz także *utrata wartości firmy*.

Jednostka, przedsiębiorstwo (w rachunkowości/sprawozdawczości) • Entity (Accounting/Reporting) • Jednostka gospodarcza (którą może stanowić osoba fizyczna, spółka osobowa, spółka z o.o., spółka akcyjna, organizacja charytatywna, organizacja państwowa itp.) zobowiązana do przedstawiania swojej sytuacji finansowej w *sprawozdaniu finansowym*. Rachunkowość wymaga precyzyjnego określenia granicy pomiędzy tym, co powinno wchodzić do ewidencji, a tym co powinno być z niej wyłączone. Granicę tę wyznacza wspólna *kontrola nad inną jednostką* (która bywa kryterium trudnym do ustalenia – patrz *podmiot specjalnego przeznaczenia*). Jednostka w rachunkowości niekoniecznie jest tym samym, co podmiot prawny. Przykładowo, w przypadku spółek osobowych o nieograniczonej odpowiedzialności, prawo nie rozróżnia pomiędzy prywatnymi aktywami właścicieli a aktywami spółki. Rachunkowość jednak wyodrębnia działalność gospodarczą spółki i rozlicza ją oddzielnie. Podobnie również, *grupa kapitałowa* nie istnieje jako podmiot prawny obejmujący różne spółki, choć w rachunkowości wszystkie spółki wchodzące w skład holdingu *konsolidowane* są w jedną jednostkę. Patrz również *jednostki sporządzające sprawozdania finansowe i sporządzające*.

Jednostka sprawozdawcza • Accounting/Reporting Entity • Podmiot składający sprawozdanie ze swoich wyników *użytkownikom sprawozdań finansowych*. Więcej informacji w haśle *jednostka*. (W języku angielskim terminy „accounting entity” i „reporting entity” są synonimami).

Jednostka stowarzyszona • Associated Company • Przedsiębiorstwo, na którego działalność inne przedsiębiorstwo (inwestor) wywiera znaczny wpływ. „Znaczny wpływ” oznacza zdolność do uczestniczenia w podejmowaniu decyzji dotyczących polityki operacyjnej i finansowej jednostki (poprzez wykonywanie praw głosu w *radzie nadzorczej* lub na *walnym zgromadzeniu akcjonariuszy*). W większości krajów, *prawo spółek* uznaje przedsiębiorstwo za jednostkę stowarzyszoną, jeżeli inwestor posiada w nim co najmniej 20% praw głosu. Istnieją jednak dodatkowe okoliczności warunkujące posiadanie (lub nieposiadanie) znacznego wpływu. Jeżeli na przykład większe pakiety akcji znajdują się w rękach pojedynczych inwestorów, inwestor posiadający 20% głosów może łatwo zostać przegłosowany. Zdarza się również, że inwestor posiadający tylko 10% praw głosu może wywierać znaczny wpływ na działalność przedsiębiorstwa, jeżeli (dzięki dobrym koneksjom) posiada jednego–dwóch przedstawicieli w radzie nadzorczej, a pozostałe akcje są rozproszone między wielu drobnych, biernych inwestorów. Aby określić, czy wpływ danego inwestora jest „znaczny”, należy więc dokonać oceny całej sytuacji – przy czym według *standardów rachunkowości* posiadanie 20% praw głosu jest standardowym progiem, przy którym inwestycję uznaje się za jednostkę stowarzyszoną. Należy zauważyć, że posiadanie ponad 50% praw głosu daje *de facto* kontrolę – co pozwala inwestorowi na ujęcie inwestycji jako

jednostki zależnej (czyli podporządkowanej). Z kolei jednostki, w których inwestor posiada mniej niż 20% praw głosu, klasyfikuje się jako *inwestycje*. Kwestia „znacznego wpływu” jest o tyle istotna, że jeżeli inwestor go posiada, może – zgodnie z zasadami *konsolidacji* – wycenić inwestycję w jednostce stowarzyszonej *metodą praw własności*. Wówczas inwestycja jest wykazywana w sprawozdaniach inwestora w wartości innej, niż *koszt historyczny* nabytych akcji. Patrz również *jednostki afiliowane i wspólne przedsięwzięcia*. Porównaj z MSR nr 28 „Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych”.

Jednostka zależna • Subsidiary • Jednostka gospodarcza kontrolowana przez inne przedsiębiorstwo. Kontrola zdefiniowana jest jako zdolność do kierowania polityką finansową i operacyjną przedsiębiorstwa, w tym do zmiany *zarządu*, w celu uzyskania większych korzyści z jego działalności. Innymi słowy, oznacza więc zdolność do przegłosowania własnego stanowiska w obliczu opozycji. Zdolność taka wynika zazwyczaj z posiadania co najmniej 50% akcji uprawnionych do głosowania. W niektórych jednak przypadkach kontrolę można sprawować posiadając pakiet mniejszy niż 50%, co określa się jako *kontrolę mniejszościową*. Jednostka zależna posiada własną, odrębną osobowość prawną. Inaczej jest w przypadku *falii* lub *oddziału*, których *aktywa i zobowiązania* stanowią część jednostki dominującej. Z posiadaniem jednostki zależnej wiążą się pewne naturalne niewydajności (wynikające z duplikacji zasobów, podziału *kontroli wewnętrznej i luki* w systemie *zarządzania*) – niemniej jednak, rozwiązanie takie jest zazwyczaj uzasadnione konkretnymi powodami. Do powodów tych należy może:

- ◆ istnienie odrębnego rynku (między innymi działalność za granicą)
- ◆ potrzeba lub chęć pozyskania współfinansowania lub podzielenia ryzyka między innych właścicieli (*akcjonariuszy mniejszościowych*)
- ◆ chęć zabezpieczenia podmiotu dominującego przed ewentualnym *regresem* ze strony kredytodawców spółki zależnej
- ◆ strategia dywersyfikacji decyzji zarządu

Rachunkowość koncentruje się na pomiarze wpływu działalności jednostki zależnej na wyniki jednostki dominującej. Zgodnie z regułami dotyczącymi rozliczania różnych *form współdziałania przedsiębiorstw*, sprawozdania finansowe większości jednostek zależnych podlegają *konsolidacji* w sprawozdaniu finansowym jednostki dominującej, co polega na przedstawieniu obu podmiotów jako jednej jednostki gospodarczej. Jeżeli natomiast chodzi o finansowanie, nacisk kładzie się na inną kwestię. Kredytodawcy jednostki dominującej chcą w sposób wymierny określić, jaki wpływ na jej przepływy pieniężne mają *dywidendy* lub *opłaty za zarządzanie* pobierane od jednostki zależnej. Akcje jednostki zależnej, w zakresie w jakim można je zbyć, przedstawiają dla jednostki dominującej wartość aktywów. Tym niemniej, jest to jedynie potencjalne źródło środków pieniężnych, ponieważ *płynność* takich akcji bywa czasem wątpliwa. Kredytodawca może traktować oba podmioty jako jedną jednostkę jedynie w przypadku, gdy posiada *gwarancje* jednostki zależnej. Porównaj z *jednostką afiliowaną, jednostką stowarzyszoną i wspólnym przedsięwzięciem*; patrz również *spółka-sierota*.

Jednostka zależna nie objęta konsolidacją • Non-Consolidated Subsidiary

• *Jednostka zależna*, która wbrew normalnym procedurom konsolidacji w rachunkowości nie jest konsolidowana w sprawozdaniu finansowym *jednostki dominującej* (zamiast tego wykazuje się ją jako inwestycję *metodą praw własności*). Większość standardów rachunkowości i/lub uregulowań *prawa spółek* dopuszcza takie podejście na zasadzie wyjątku, w następujących sytuacjach:

Wyłączenie z konsolidacji	
Przypadek	Przykład
Odrębny rodzaj działalności*	♦ Spółka finansowa należąca do przedsiębiorstwa produkcyjnego
Ograniczenia w sprawowaniu kontroli	♦ Zagraniczna jednostka zależna podlegająca lokalnym organom kontrolującym
Jednostka zależna przeznaczona do zbycia	♦ Aktywa i zobowiązania takiej jednostki zostaną wkrótce zlikwidowane/sprzedane
Konsolidacja przeprowadzana na wyższym poziomie	♦ Jednostka dominująca w stosunku do przedmiotowej jednostki dominującej dokona konsolidacji całej grupy kapitałowej
Jednostka zależna nie ma istotnego znaczenia dla działalności przedsiębiorstwa	♦ Wielkość jednostki zależnej nie jest znacząca w porównaniu z rozmiarami jednostki dominującej
Uwarunkowania praktyczne	♦ Niewspółmierny koszt lub opóźnienie
Wyłączenia	♦ Małe przedsiębiorstwa podlegające odrębnym zasadom
* Wyłączenie z konsolidacji na tej podstawie nie jest dozwolone przez MSR	

Wyłączenie z konsolidacji motywuje się nadrzędną zasadą *rzetelnej prezentacji*, która mówi, że stosowane metody rachunkowości są uzasadnione jedynie wtedy, gdy służą lepszemu odzwierciedleniu *rzeczywistości finansowej*.

Jednostkowe sprawozdanie finansowe jednostki dominującej • Parent Company Financial Statements

• Nieskonsolidowane sprawozdanie finansowe jednostki sprawującej *kontrolę* nad inną spółką. Inwestycje jednostki dominującej (spółki macierzystej) w inną spółkę ujmuje się w bilansie jako *finansowe aktywa trwałe* („inwestycje w jednostkach zależnych”). Generalnie, nieskonsolidowane sprawozdanie finansowe spółki macierzystej nie jest uważane za odzwierciedlenie sytuacji finansowej zgodne z zasadami *rzetelnej prezentacji*. Tym niemniej, w niektórych krajach (np. w Wielkiej Brytanii) wymaga się jego załączenia jako uzupełnienia *skonsolidowanego* sprawozdania finansowego.

Język biznesu (żargon) • Business Language • Language of Business (vernacular)

• Charakterystyczne słownictwo, zwroty i pojęcia używane przy opisywaniu działalności gospodarczej. Język biznesu usiany jest różnorodnymi „fachowymi terminami”, czyli słowami, których znaczenie ewoluowało w pewnym specyficznym kontekście (jak

np. *wynik końcowy* – dosłownie ‘dolna linijka’). Spora część powszechnie używanego biznesowego żargonu ma swoje źródło w rachunkowości.

Porozumienie

By stać się potęgą gospodarczą, Chiny potrzebują kapitału na sfinansowanie wzrostu. Wielkim ułatwieniem będzie, jeśli chińskie spółki zaczną posługiwać się tym samym **językiem biznesu**, co reszta świata. Ponieważ państwo przyjęło właśnie taką politykę i wydatkuje na nią wiele środków, w końcu to nastąpi, choć nie będzie to łatwe.

O wprowadzeniu Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej w Chinach, „The Wall Street Journal” (Europa),
12 lipca 2006, s. 20

K

Kalkulacja doliczeniowa zleceniowa (w rachunku kosztów) • Job-Costing • *Rachunek kosztów* dla konkretnych złożonych zamówień. Przykładowo, wytwórca może wyprodukować określone komponenty na zamówienie danego klienta. Ponieważ w takim przypadku koszty są specyficzne dla danego zlecenia, muszą one być ustalone i zliczone odrębnie dla każdego z takich zleceń.

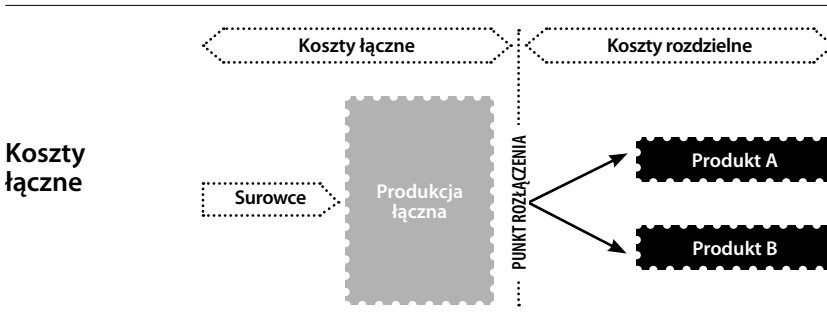
Kalkulacja kosztów materiałów bezpośrednich • Throughput Costing • Stosowana w wewnętrznym *rachunku kosztów* metoda, według której w wartości zapasów uwzględnia się tylko zmienne koszty materiałów bezpośrednich – co oznacza, że bezpośrednia robocizna, zmienne koszty pośrednie i narzut stałych kosztów pośrednich są pomijane i traktowane jako *koszty obciążające bezpośrednio rachunek zysków i strat*. Metodę tę określa się czasem również jako kalkulację kosztów „super-zmiennych”. Na rzecz takiej kalkulacji przemawia to, że koszty materiałów bezpośrednich są na krótką metę jedynym prawdziwym *kosztem zmiennym*. Wszystkie pozostałe koszty, w tym robocizna, są kosztami utrzymania mocy produkcyjnych. Przy stosowaniu kalkulacji kosztów materiałów bezpośrednich w zasadzie nie ma bodźców do produkowania tylko po to, by tworzyć zapasy, gdyż koszty stałe nie są w zapasach aktywowane. Kalkulacja ta jest blisko związana z *zarządzaniem zapasami w systemie „dokładnie na czas”*. Porównaj z *rachunkiem kosztów działań*.

Kalkulacja procesowa w rachunku kosztów • Process Costing • System *rachunku kosztów*, w którym *obiekt kosztów* stanowi zbiór identycznych, homogenicznych elementów. Przykładem może być tu cement, alkohol destylowany, produkty przemysłu petrochemicznego. Kalkulacja procesowa zajmuje się trzema powszechnymi problemami w następujący sposób:

Kalkulacja procesowa	
Problem	Podejście
Odpady	◆ Kapitalizacja (aktywowanie) normalywnych strat w wartości zapasów; ujmowanie ponadnormalywnych strat/zysków w rachunku wyników
Produkcja w toku	◆ Przeliczenie półfabrykatów na równoważne im produkty gotowe
Produkty uboczne	◆ Alokacja łącznych kosztów po punkcie rozłączenia na poszczególne produkty

Kalkulacja produktów łącznych (w produkcji sprzężonej/skojarzonej)

• **Joint Costs/Joint Products** • W niektórych procesach produkcyjnych, zwanych produkcją sprzężoną (także łączną lub skojarzoną) z jednego surowca/surowców uzyskuje się kilka różnych produktów. Produkty te przetwarzane są razem do etapu produkcji zwanego „punktem rozłączenia” („split-off point”), w którym z masy przetwarzanych surowców wyłaniają się odrębne produkty. Jako przykład może tu służyć mleko, z którego wytwarza się śmietanę, ser, mleko odtłuszczone. W takiej sytuacji pojawia się problem, w jaki sposób *alokować* na poszczególne produkty koszty poniesione na produkcję łącznie. Istnieją dwa zasadnicze podejścia do rozwiązania tego problemu: alokacja kosztów łącznych w oparciu o względne cechy fizyczne produktów (np. wagę lub ilość) lub alokacja w oparciu o cechy rynkowe (np. wartość sprzedaży w punkcie rozłączenia, wartość sprzedaży netto w docelowym punkcie sprzedaży lub stałą procentową marżę).



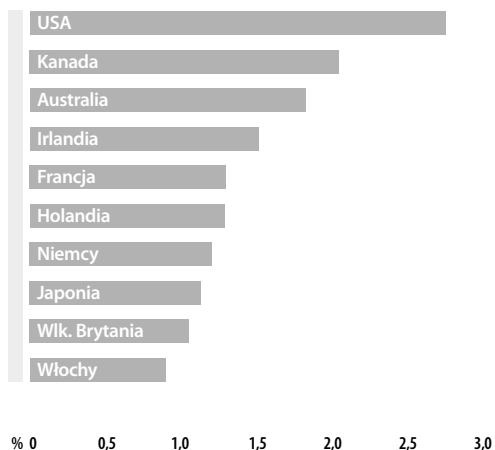
• **Kapitalizacja odsetek • Interest Capitalisation** • Potraktowanie płatności z tytułu odsetek uiszczonych na rzecz kredytodawcy jako *wartości niematerialnych i prawnych* włączonych w koszt budowy aktywów trwałych.

• **Kapitał (fundusz) rezerwowy na ogólne ryzyko bankowe • General Risk Reserve** • Specjalna kategoria wyodrębniona w *kapitale własnym* banku z zysków z lat ubiegłych (które w innych przypadkach mogą zostać przeznaczone na wypłatę *dywidendy*), w celu zabezpieczenia się przed nieprzewidywanymi stratami z tytułu udzielonych kredytów lub działalności handlowej. Istnienie takiego funduszu działa uspokajająco na inwestorów i *agencje ratingowe*: ponieważ nie może on zostać przeznaczony na dywidendy i chroni bank w razie wystąpienia nieprzewidywanych trudności. Tworzenie tego rodzaju funduszy jest jednak w niektórych krajach niedozwolone (np. w USA).

Kapitał ludzki • Human Capital • Umiejętności, wykształcenie i wiedza pozwalające jednostkom wytwarzać większy dochód. Młody student zastanawiając się, czy inwestować czas i pieniądze w kształcenie się na *księgowego*, może patrzeć na swoje przyszłe zarobki w kategoriach „zwrotu z kapitału ludzkiego”. Koncepcja ta nie jest łatwa do zmierzenia, ale zachęca do traktowania edukacji jako inwestycji, którą należy optymalizować – w odróżnieniu od kosztu, który trzeba minimalizować. Podobną, choć bardziej abstrakcyjną ideą jest „kapitał społeczny”, czyli powiązania i wspólne wartości pozwalające ludziom współpracować – a tym samym poprawiać swoją sytuację materialną. Miary takie jak te składają do rozważań nad związkiem między dobrobytem ekonomicznym a dobrym samopoczuciem. Czy ludzie są szczęśliwsi dlatego, że są bogaci; czy też są zamożniejsi dzięki sprzyjającym warunkom społecznym (edukacji, opiece zdrowotnej, ubezpieczeniom społecznym itp.)?

Kapitał ludzki

Wydatki na wyższe
wykształcenie
jako % PKB, 1997



Źródło: „The Economist”, 11 lipca 2000

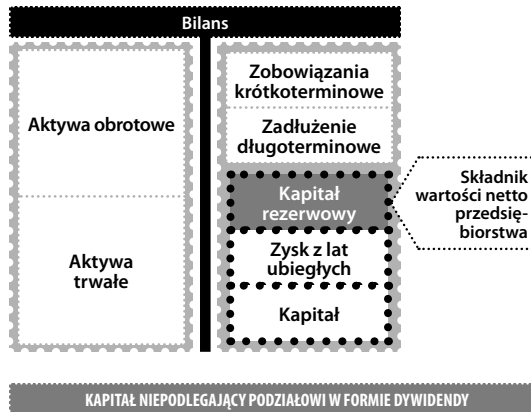
Kapitał obrotowy netto • Net Working Capital • Różnica między wartością *aktywów bieżących i zobowiązań bieżących*. Określenie „netto” często jest zbędne (używa się go raczej dla podkreślenia różnicy), ponieważ dla większości ludzi *kapitał obrotowy* z definicji oznacza wartość po potrąceniu zobowiązań bieżących.

Kapitał rezerwy • Reserve (Capital) • Wydzielona część kapitału przedsiębiorstwa nie przeznaczona do podziału w formie *dywidend* (termin ten spotyka się również w liczbie mnogiej, jako „kapitały rezerwowe”). Kapitał rezerwy może powstać na skutek trzech podstawowych zdarzeń:

- ◆ Utworzenia jako rezerwy celowe wymagane prawem (*kapitał zapasowy*) lub według uznania przedsiębiorstwa (*rezerwy uznaniowe*);
- ◆ Zmian wartości składników bilansu (np. w wyniku aktualizacji wyceny aktywów, zysków lub strat z tytułu różnic kursowych, czy korekt poprzedniego okresu), które nie zasługują na ujęcie w pozycji zysków (*kapitał rezerwy z niezrealizowanych zysków*);

- ◆ Jako wynik nadwyżki ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej, która nie może zostać rozdzielona z mocy prawa.

Kapitał rezerwowy: lokalizacja



Kapitał rezerwowy: źródła



Rozliczanie kapitału rezerwowego często wydaje się dość skomplikowane, ponieważ może on stanowić „śmietnik” dla wielu pojedynczych transakcji omijających rachunek zysków i strat. Jednak jego zasadnicze znaczenie polega na tym, że odzwierciedla on posiadany kapitał, którego z różnych powodów (np. braku pewności, niestabilności, zasady ostrożnej wyceny) nie można jeszcze uznać za „trwały” lub „pewny”. Unikając nadmiernie ostrożnościowego podejścia, spółka chce ująć zwiększenie kapitału własnego, jednocześnie sygnalizując akcjonariuszom, że kapitał ten musi być wyłączony od podziału w formie dywidendy. Z pojęciem kapitału rezerwowego wiąże się również wiele nieporozumień. Nie stanowi on, na przykład, środków płynnych (choć w bankowości istnieje taka rzecz jak *rezerwy płynności*). Kapitał rezerwowy

nie jest też tym samym, co *rezerwa na przewidywane straty*, stanowiąca zabezpieczenie przed stratami dotyczącymi konkretnych aktywów. Ponieważ kapitał rezerwy stanowi część *wartości netto* przedsiębiorstwa, z definicji nie może być następstwem *utruty wartości przez aktywa*. Dawniej przedsiębiorstwa niejednokrotnie wykorzystywały kapitał rezerwy na pokrycie strat wynikających z utraty wartości aktywów, unikając w ten sposób ewidencjonowania ich jako kosztu w *rachunku zysków i strat* – praktyka ta jednak nie jest już dozwolona przez międzynarodowe standardy rachunkowości. Patrz również *kapitał rezerwy z konsolidacji*, *ukryte rezerwy* i *kapitał rezerwy niepodlegający podziałowi*.

Kapitał rezerwy niepodlegający podziałowi • Undistributable Reserves • Część kapitału własnego, która nie może zostać przeznaczona na wypłatę *dywidend* ani *wykup* akcji. Ograniczenie takie może wynikać z przepisów *prawa spółek* lub ze *statutu* przedsiębiorstwa. Jego celem jest zagwarantowanie, że w przedsiębiorstwie pozostanie minimalna kwota kapitału dla ochrony *wierzycieli*. Również pewne rodzaje kapitału (jak np. *kapitał rezerwy z aktualizacji wyceny* lub z niezrealizowanych zysków) uznaje się za zbyt niepewne źródło zysku, aby można je było traktować jako źródło wypłat gotówkowych. Choć określenie „niepodlegający podziałowi” spotyka się w praktyce, ma ono bardziej charakter akcentujący (niż klasyfikujący), ponieważ kapitał rezerwy z definicji nie podlega podziałowi. Więcej na ten temat w haśle *kapitał rezerwy*.

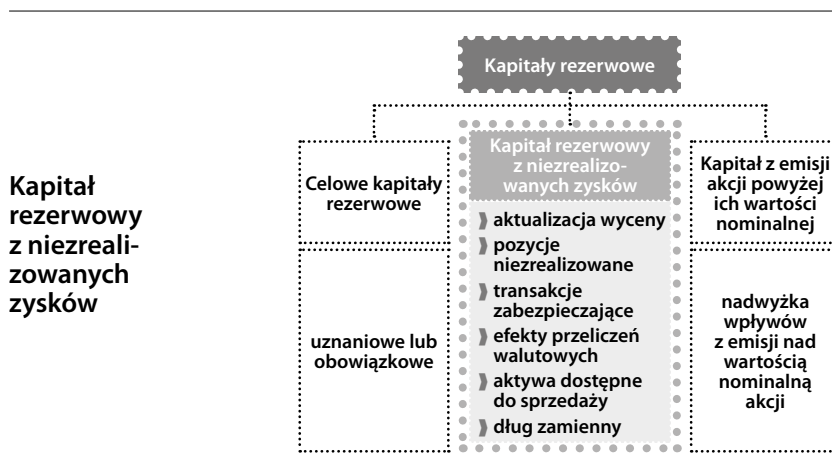
Kapitał rezerwy z aktualizacji wyceny • Revaluation Reserve • Jeden ze składników *kapitału rezerwowego* powstający w wyniku *aktualizacji wyceny* aktywów trwałych. Odzwierciedla on wzrost wartości netto przedsiębiorstwa na skutek niezrealizowanych zysków z przeszacowania wartości majątku trwałego, które – ze względu na swój charakter – nie mogą zostać ujęte w rachunku zysków i strat do momentu zrealizowania pełnej wartości składnika aktywów w transakcji sprzedaży.

Kapitał rezerwy z konsolidacji • Capital Reserve Arising on Consolidation • Powszechny sposób rozliczania *ujemnej wartości firmy* (czyli ujemnej różnicy pomiędzy ceną nabycia *jednostki zależnej* zapłaconą przez *jednostkę dominującą*, a *wartością godziwą* nabywanej jednostki) w trakcie konsolidacji. Aktywa nabytej firmy są księgowane po *wartości godziwej* w księgach skonsolidowanej firmy. Aby odzwierciedlić potencjalne niezrealizowane zyski (i w celu wyrównania salda), tworzy się kapitał rezerwy w ramach kont kapitału własnego. Pokazuje to poniższy przykład. Założmy, że nabywca zapłacił 500 za 100% akcji firmy, której wartość księgowa netto wynosi 1000. Dodatkowo założmy, że wartość godziwa aktywów wyceniona została na 1800, więc po odjęciu zobowiązań wartość godziwa netto wynosi 1000. Sposób księgowania ujemnej wartości firmy był przedmiotem szerokiej debaty. Utworzenie kapitału rezerwowego w sposób pośredni uznaje potencjał realizacji zysków, ale odracza tę realizację albo do sprzedaży, albo umorzenia. Zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, preferowaną metodą jest ujęcie ujemnej wartości firmy w dochodach po potwierdzeniu, że wartości godziwe są prawidłowe oraz że nie ma żadnych zobowiązań warunkowych.

Przykład: Ujemna wartość firmy jako odroczonego dochód				
Bilans	Inwestor	Spółka nabyta	Korekta	Konsolidacja
Aktywa				
Inwestycja w nabytą spółkę	500	-	-500	-
Pozostałe aktywa	4 000	1 800	0	5 800
Razem	4 500	1 800	-500	5 800
Zobowiązania i kapitał				
Zobowiązania	1 400	800	0	2 200
Odroczony dochód	-	-	+ 500	500
Kapitały	3 100	1 000	-1000	3 100
Razem	4 500	1 800	-500	5 800

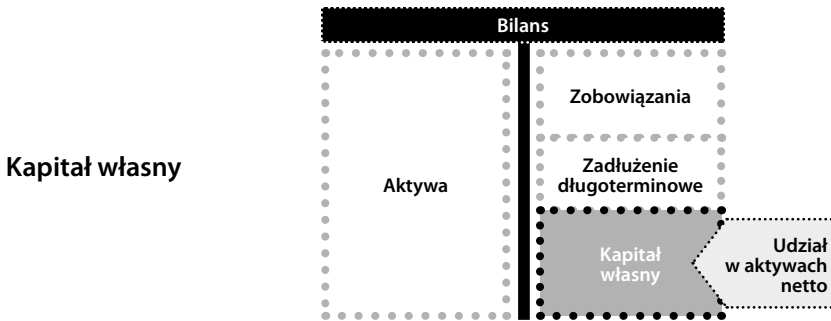
Kapitał rezerwy z niezrealizowanych zysków • Earned Reserve Capital

• Rodzaj *kapitału rezerwowego* niepodlegającego podziałowi, który wynika z *niezrealizowanych zysków* lub zmian wyceny bilansowej. Jeśli obejmuje on wiele odrębnych elementów, określa się go również jako *pozostałe kapitały rezerwowe*. Standardy rachunkowości często dążą do ukazania zmiany wartości bilansowej, która niekoniecznie zasługuje na ujęcie w rachunku zysków i strat jako przychód lub koszt, ponieważ zmiana taka jest w pewnym stopniu niepewna lub tymczasowa. Przykładem zmiany tymczasowej byłaby aktualizacja wartości nieruchomości po wycenie, a przykładem zmiany niepewnej może być zmiana wartości rynkowej instrumentu pochodnego przed jego terminem zapadalności. Kapitał rezerwy z niezrealizowanych zysków faktycznie stanowi „przechowalnię” dla pozycji dochodu, które zostaną rozliczone dopiero po jakimś czasie. W momencie realizacji w postaci gotówkowej lub ostatecznego ustalenia ich wartości, pozycje takie zostaną przeniesione do rachunku zysków i strat, trafiając na koniec do *zysków z lat ubiegłych*. Wydzielając część kapitału jako kapitał rezerwy z niezrealizowanych zysków, spółka *sygnalizuje* trzy rzeczy: 1) niektóre zyski są realne, ale w pewnym

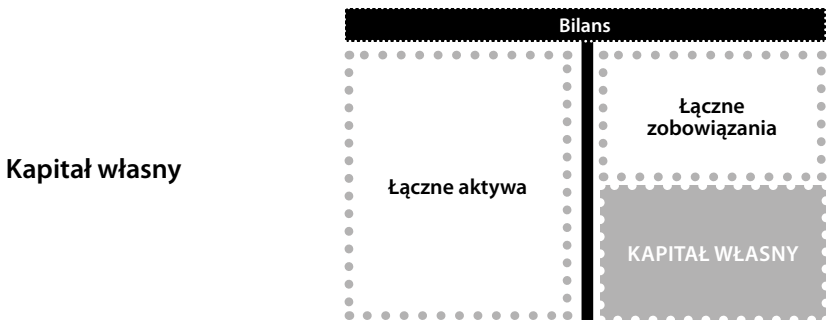


stopniu niepewne; 2) niektóre zyski odzwierciedlają sztuczne *wahania cen rynkowych*, które należy pominąć; oraz 3) do momentu potwierdzenia, zyski z kapitałów rezerwowych nie zostaną przeznaczone na wypłatę *dywidendy*.

Kapitał własny • Equity • Udziały lub akcje właścicieli w przedsiębiorstwie, zwane również „kapitałem” lub „wartością netto przedsiębiorstwa”. Wysokość kapitału własnego ustala się na dwa sposoby: 1) jako różnicę między wykazanymi w *bilansie aktywami*, a zobowiązaniami, stanowiącą kwotę pozostającą do dyspozycji właścicieli lub 2) jako wykazany w *rachunku zysków i strat* wynik finansowy z lat ubiegłych, pomniejszony o wypłacone dywidendy, dodany do *kapitału* początkowego. Pierwsza z tych metod jest bardziej wiarygodna i niezawodna. Z finansowego punktu widzenia, kapitał własny nie wiąże się z żadnymi zobowiązaniami umownymi, jak na przykład konieczność *obsługi zadłużenia*. Właściciele mogą posiadać aktywa spółki, ale wierzyciele mają pierwszeństwo, jeśli chodzi o roszczenia w stosunku do przepływu środków pieniężnych generowanego przez te aktywa. Kapitału własnego nie należy mylić z płynnością, ponieważ inwestycje akcjonariuszy mogą być „uwięzione” w aktywach długoterminowych. Kapitał to „środki zaangażowane”, które mają pozostać w spółce.



Kapitał własny • Shareholders' Equity • *Wartość netto* przedsiębiorstwa, na którą składa się początkowy wkład kapitałowy, *niezrealizowane zyski*, różnego rodzaju *kapitały*



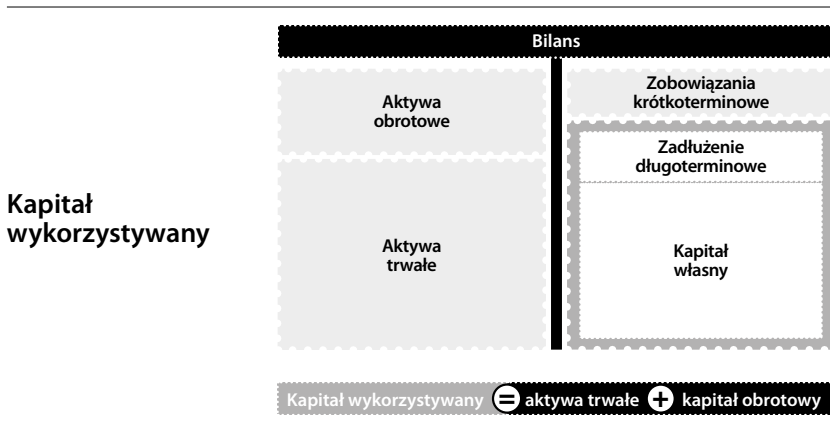
rezerwowe oraz zysk z lat ubiegłych. Wartość księgową kapitału własnego w danym momencie wykazywana jest w *bilansie*. Natomiast jego wartość rynkowa mierzona jest wielkością *kapitalizacji rynkowej* akcji będących w obrocie. Zob. także *wartość aktywów netto*.

Kapitał właścicieli • Owner's Equity • Wartość *aktywów netto*, którym odpowiadają prawa własności akcjonariuszy przedsiębiorstwa. Można ją zmierzyć na kilka sposobów. *Bilans*, sporządzany w oparciu o *zasadę kosztu historycznego*, nie stanowi próby wyceny, lecz raczej ewidencję tego, co działo się z początkowym *wkładem kapitałowym* w miarę upływu czasu. Kapitał właścicieli można również zmierzyć na podstawie skumulowanych sald netto kont *kapitału własnego*, *wypłat właścicieli*, *przychodów* oraz *kosztów*. W przypadku *akcji* będących w obrocie, wycenę kapitału własnego w oparciu o jego wartość ekonomiczną stanowi *kapitalizacja rynkowa akcji*.



Kapitał wniesiony • Paid-Up Share Capital • Fully Paid Capital • Paid-In Capital (USA) • Konto *bilansowe* wykazujące łączną kwotę wkładów (w *środkach pieniężnych* lub w postaci aportów rzeczowych), jakie akcjonariusze lub właściciele pierwotnie zainwestowali w przedsiębiorstwo. Kwota ta składa się z *wartości nominalnej i nadwyżki ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej*. Obejmuje ona również wartość odsprzedaży *akcji własnych* będących w posiadaniu emitenta. Inne rodzaje kapitału to kapitał wypracowany w trakcie działalności gospodarczej, taki jak *zysk z lat ubiegłych* oraz zyski niezrealizowane, często zwane *kapitałem rezerwowym z aktualizacji wyceny*.

Kapitał wykorzystywany (zaangażowany) • Capital Employed • Kwota stałego kapitału (długoterminowego kredytu lub środków własnych) zainwestowana w środki trwałe i kapitał obrotowy przedsiębiorstwa lub wydziału. Wartość ta jest często stosowana przy obliczaniu *zwrotu z zaangażowanego kapitału*, jako miary wyników finansowych przed uwzględnieniem kosztów finansowania.



Kapitał zakładowy (statutowy) • Authorised Shares/Capital • Maksymalna ilość *akcji*, jakie przedsiębiorstwo może wyemitować i wprowadzić do obrotu zgodnie z postanowieniami swojego *statutu* lub *umowy założycielskiej* (zwana również *kapitałem nominalnym* lub kapitałem zarejestrowanym). Kapitał zakładowy musi być ujawniony w *sprawozdaniu finansowym*, a każde jego podwyższenie wymaga zatwierdzenia uchwałą *walnego zgromadzenia akcjonariuszy*. Akcjonariuszy interesują przede wszystkim nie wyemitowane akcje stanowiące część kapitału zakładowego, ze względu na potencjalne *rozcieńczenie* ich własności w przedsiębiorstwie. Akcje wyemitowane są nazywane akcjami „w obrocie”. Kapitał zakładowy jest zwykle wyższy od kapitału w obrocie, aby zapewnić firmie elastyczność w dokonywaniu kolejnych emisji w miarę rosnącego zapotrzebowania na kapitał.

Kapitał zapasowy, ustawowy • Legal Reserve • *Kapitał rezerwowy*, którego utworzenie wymagane jest przepisami prawa w celu ograniczenia wypłaty *dywidend* z zysków niepodzielonych. Kapitał taki tworzy się zwykle ze względów ostrożnościowych, dla zapewnienia ochrony wierzycieli dzięki posiadaniu pewnej rezerwy *kapitału własnego*. Dla przykładu, w niektórych krajach UE, 5–10% zysku netto przeznaczana się na kapitał zapasowy do momentu, gdy jego wysokość nie osiągnie 10–20% kapitału zakładowego. Patrz także *rezerwa uznaniowa*.

Kasa rejestrująca • Cash Register • Wynaleziona w USA przez Charlesa Ketteringa (1876–1958) urządzenie, rejestrujące *sprzedaż* gotówkową, wystawiające paragony oraz zabezpieczające *gotówkę*. Po zakończeniu okresu sprawozdawczego (np. na koniec dnia lub tygodnia) gotówka w kasie powinna być równa sumie *stanu początkowego* i zarejestrowanej przez kasę *sprzedaży*. *Odpowiedzialność* pracowników wzrasta jeszcze bardziej, jeżeli każdemu z nich przydzielona jest odrębna kasa. Kasy odgrywają istotną rolę jako narzędzie *kontroli wewnętrznej*: ponieważ większość klientów domaga się paragonu (na podstawie którego mogą np. zwrócić wadliwy towar), pracownicy zmuszeni są rejestrować każdą *sprzedaż*. Zapobiega to najpowszechniejszej formie *oszustwa*, jaką jest odprawienie uzyskanej ze *sprzedaży* gotówki do własnej kieszeni pracownika.

Samo życie

Życie przypomina **kasę sklepową**: każdy rachunek, każda myśl i każdy czyn – podobnie jak każda sprzedaż – są rejestrowane i udokumentowane.

Fulton John Sheen (1895–1979)

Kawały o księgowych • Jokes, Accounting • Wszystko wskazuje na to, że księgowi są przedmiotem mnóstwa tematycznych dowcipów (karykaturujących ich jako nudziarzy, tępaków, dusigroszy, pedantów itd.). Wystarczy wpisać w Google „accountant jokes”, a od razu pojawia się cała seria stron wypełnionych tym tematem. Patrz również *nagonka na księgowych*.

Chyba najstarszy na świecie dowcip o księgowym

Firma chciała zatrudnić **księgowego**. Trzem najlepszym kandydatom zadano to samo pytanie: Ile jest $2 + 2$? Pierwszy odpowiedział „Každy wie, że 4!” – i został odprawiony. Drugi odpowiedział „Zdaje mi się, że 4, ale wolałbym sprawdzić na kalkulatorze.” – i też odszedł z kwitkiem. Trzeci odpowiedział „Niesłychane ilu ludzi myśli, że to 4. Proszę mi powiedzieć, ile to powinno być?” – i został z miejsca zatrudniony.

Klasyfikacja kosztów (w układzie funkcjonalnym lub układzie rodzajowym) • Expense Classification (Functional vs. Natural) • Koszty w rachunku zysków i strat można klasyfikować na dwa sposoby. W klasyfikacji funkcjonalnej, koszty grupowane są według działów lub działań (np. produkcja, sprzedaż, administracja, dystrybucja). W klasyfikacji rodzajowej, koszty grupuje się według ich rodzaju i charakteru (np. pracownicze, materiałów, amortyzacji). Obie klasyfikacje dają tę samą wartość zysku. Prezentacja w układzie funkcjonalnym jest bardziej przydatna dla stron zewnętrznych (w tym konkurencji), podczas gdy prezentacja w układzie rodzajowym zapewnia lepszą porównywalność przedsiębiorstw. Układ rodzajowy jest rozpowszechniony w Europie, podczas gdy spółki amerykańskie zobowiązane są do stosowania układu funkcjonalnego. Zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, jeżeli spółka prezentuje swoje koszty w układzie funkcjonalnym, musi również załączyć dodatkową informację o rodzaju tych kosztów w *informacji dodatkowej* do sprawozdania finansowego. Informacja ta jest przydatna dla czytelników, którzy nie znają układu funkcjonalnego specyficznego dla danej firmy. Patrz również *układ kosztów*.

Klasyfikacja kredytów • Loan Classification • Stosowana w *rachunkowości* i przez *organy nadzorujące* procedura segregująca *portfel* pożyczek/kredytów bankowych według ogólnych kategorii stopnia ich *ryzyka*. Przykładowe ogólne kategorie przedstawia poniższa tabela:

Klasyfikacja kredytów		
Kategoria	Cechy	Ujęcie w rachunkowości
Kredyt pracujący	◆ Wypłacalny kredytobiorca; nie ma naruszenia warunków umowy kredytowej	◆ Naliczanie odsetek; brak utraty wartości
Kredyt pod obserwacją	◆ Niepewna sytuacja lub sygnały ostrzegawcze	◆ Naliczanie odsetek; rezerwa ogólna
Kredyt zagrożony	◆ Trudności finansowe; naruszenie warunków umowy kredytowej	◆ Brak należnych wpływów z tytułu kredytu; rezerwa na pokrycie strat
Kredyt utracony	◆ Realizacja zabezpieczenia	◆ Brak należnych wpływów z tytułu kredytu; odpis do wartości sprzedaży netto

W ramach powyższych kategorii, banki stosują zazwyczaj bardziej szczegółowe klasyfikacje oparte na określonym prawdopodobieństwie poniesienia straty (jest to jeden z wymogów *Nowej Umowy Kapitałowej (Basel II)* w zakresie adekwatności kapitałowej). Klasyfikacje te mogą być wykorzystywane w zarządzaniu ryzykiem oraz w tworzeniu rezerw na kredyty nieściągalne. Kredyty bankowe są aktywami finansowymi, których ostateczne odzyskanie zależy w dużym stopniu od ryzyka kredytowego. Oszacowanie jakości aktywów poprzez system klasyfikacji kredytów jest szczególnie istotne przy ocenie rzeczywistej pozycji finansowej.

Klin podatkowy (obowiązkowe narzuty na płace) • Tax Wedge (vernacular) • Tax Bite • Różnica pomiędzy kosztem zatrudnienia ponoszonym przez pracodawcę (łącznie ze składkami ubezpieczeniowymi) a pensją wypłacaną pracownikowi „na rękę” (po potrąceniu podatku dochodowego odprowadzanego przez pracodawcę). Klin podatkowy określa łączny ciężar wszystkich podatków i innych obciążeń naliczanych od pensji. Im większy klin podatkowy, tym więcej pieniędzy może zainkasować rząd, przynajmniej na krótką metę. Tym niemniej, ze względu na wypaczenia i bodźce zniechęcające (patrz *wysokość opodatkowania a wzrost gospodarczy*) na dłuższą metę wpływy podatkowe mogą być niższe od optymalnych. Średnia wartość klina podatkowego w krajach OECD wynosi 27%. Źródło: Raport *Employment Outlook (Perspektywy zatrudnienia)*, 2006.

Nadmierny ciężar

Nadmierne opodatkowanie pracy (tak jak w Polsce, gdzie stosunek podatków i różnych „danin” do ponoszonego przez pracodawcę kosztu pracy mieści się, w zależności od poziomu dochodów, w przedziale od 31,5% do 47%), powoduje powstanie zbyt dużego **klina podatkowego**, który zmniejsza zarówno popyt na siłę roboczą, jak i jej podaż, a także prowadzi do wzrostu stopy bezrobocia i zmniejszenia współczynnika aktywności zawodowej ludności.

Fragment artykułu *Unemployment: Reasons and Solutions*, z „American Investor Magazine”, I/II 2006

Kluczowe oszacowania i oceny księgowo, ujawnianie • Critical Accounting Estimates and Judgements, Disclosure • Międzynarodowe standardy rachunkowości wymagają wyraźnego ujawnienia zarówno *oszacowań księgowych*, jak i subiektywnych *ocen księgowych* o „kluczowym” charakterze (w ramach „podsumowania głównych zasad rachunkowości”) w *informacji dodatkowej* do sprawozdania finansowego. Co oznacza termin „kluczowy”? Jednym z jego aspektów jest *istotność* – omówienia wymaga każde oszacowanie, które będzie miało istotny ogólny wpływ na wyniki finansowe. Innym zagadnieniem jest niepewność związana z odwołaniem się do przeszłości. Jeśli niepewność jest znaczna, należy ujawnić jej charakter (tj. konsekwencje niepomyślnego lub pomyślnego rozwoju wydarzeń) oraz podstawy oszacowania („stwierdziliśmy tak z następującej przyczyny”). Kluczowe oszacowania i oceny księgowo stanowią swego rodzaju „słabości” sprawozdawczości finansowej. Różne subiektywne oceny (oparte na odmiennej perspektywie i nastawieniu do ryzyka) mogą doprowadzić do uzasadnionych odmiennych wniosków. Podczas gdy użytkownicy sprawozdań finansowych mogą przypuszczalnie zaufać ocenom zarządu, wyraźne ujawnienie kluczowych oszacowań stanowi cenną informację. Po pierwsze pomagają uznać subiektywne oceny za „uczciwe”, rzucając światło na ich podstawy. Po drugie, umożliwia użytkownikom sprawozdań finansowych wyciągnięcie własnych wniosków, jeśli uznają za słuszne przyjąć odmienne podejście.

KMSR ► Komitet ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości.

Kodeks Cadbury’ego w zakresie najlepszych praktyk (Wielka Brytania) • Cadbury Code of Best Practice (UK) • Kodeks zawierający preferowane, aczkolwiek nie obowiązujące, zasady postępowania członków rad nadzorczych przy sprawowaniu *nadzoru właścicielskiego* nad przedsiębiorstwem. Kodeks ten stworzony został z myślą o dużych przedsiębiorstwach notowanych na giełdzie w Wielkiej Brytanii. Jego nazwa pochodzi od nazwiska wybitnego biznesmena (z branży cukierniczej), który w 1991 roku pełnił funkcję przewodniczącego wspólnej komisji stworzonej przez przedstawicieli *organizacji zawodowych zrzeszających biegłych rewidentów* i świata biznesu. Kodeks Cadbury’ego był odpowiedzią na rosnącą w Wielkiej Brytanii krytykę, zarzucającą radom nadzorczym przedsiębiorstw niedbalstwo, a nawet brak należytej staranności w wykonywaniu obowiązków. Chodziło w szczególności o to, że panujące wśród członków brytyjskich rad nadzorczych przyjacielskie stosunki postrzegane były jako element narażający na szwank *zarządzanie powierzonym majątkiem*. Kodeks Cadbury’ego określa szereg „zalecanych praktyk” (np. podział obowiązków, wymóg niezależności członków). Praktyki te wykraczają poza obowiązujące wymogi brytyjskiego *prawa spółek*, w celu stworzenia wyższych standardów w zakresie nadzoru właścicielskiego. Przedsiębiorstwa zachęcane są do deklarowania przestrzegania Kodeksu w *raporcie rocznym*, choć nie jest to ich obowiązkiem. W nadziei twórców Kodeksu, sam fakt *ujawnienia* takiej informacji miał przyczynić się do poprawy sytuacji. Od czasów pana Cadbury’ego podejmowano inne próby reform, które zostały zebrane w *Skonsolidowanym Kodeksie Nadzoru Właścicielskiego*. Patrz również *cerber* i *prawa akcjonariuszy*.

Kodeks etyki zawodowej (biegłych rewidentów) • Code of Professional Conduct (Accountants’) • Nieformalne i niepisane zasady normujące relacje pomiędzy *biegłymi rewidentami* w celu ochrony ich zawodowej reputacji. W myśl tych zasad, praktyki takie jak krytykowanie pracy kolegów i oferowanie konkurencyjnych usług są źle postrzegane. W latach 70. XX wieku amerykański urząd antymonopolowy zmusił biegłych rewidentów do porzucenia zakazu konkurowania ceną i zabiegania na tej podstawie o nowych klientów. Mogło to zachęcić do praktyk *oferowania usług po zaniżonych cenach*.

Kodeksy etyczne (standardy postępowania) w zawodzie biegłego rewidenta • Ethical Codes (Standards of Conduct) in Public Accounting •

Formalne standardy *etyki w sprawozdawczości finansowej*, których przestrzegania oczekuje się od zawodowych *biegłych rewidentów*, zwłaszcza podczas *badania sprawozdań finansowych*. Ustalone standardy postępowania są konieczne z kilku przyczyn. Po pierwsze, istnieje potrzeba szczegółowego określenia pewnych norm. Choć w ostatecznym rozrachunku etyka sprowadza się do „robienia tego, co należy” (według słów Samuela DiPiazza, prezesa PwC, w *Raporcie Rocznym za 2005*), tym niemniej potrzebna jest konkretna definicja tego, co właśnie „należy” robić. Po drugie, jeżeli *usługi atestacyjne* mają być cenione przez użytkowników, biegli rewidenci muszą cieszyć się dużym szacunkiem i zaufaniem. W interesie publicznym więc leży, by biegli rewidenci przestrzegali zasad etyki i uczciwości zawodowej. Po trzecie i ostatnie, konieczne jest znalezienie metody na przeciwdziałanie siłom konkurencji rynkowej w branży audytu. Choć konkurencję uważa się za zjawisko zdrowe, jej nieuniknionym następstwem jest presja do godzenia się na kompromisy. Jasne wytyczenie granic ma zapobiec sytuacjom, w których chęć „zadowolonia wymagającego klienta” mogłaby wiać górę nad zasadami etyki. Biegli rewidenci często wystawiani są na takie próby, bo mimo iż związani są obowiązkiem powierniczym wobec akcjonariuszy, w swojej pracy mają głównie do czynienia z zarządem. Każdy kraj ma własną definicję norm postępowania zawodowych biegłych rewidentów; możemy jednak wymienić pewne kluczowe uniwersalne zasady:

- ◆ Uczciwość zawodowa (tj. zakaz składania fałszywych oświadczeń)
- ◆ Niezależność i unikanie *konfliktu interesów*
- ◆ Kwalifikacje i należyta staranność w uzasadnianiu opinii z badania oraz przestrzeganie *standardów badania sprawozdań finansowych*
- ◆ Gotowość poddania się ocenie środowiska zawodowego i – w razie konieczności – sankcjom dyscyplinarnym
- ◆ Poszanowanie prawa i obowiązujących regulowań
- ◆ Powiadamianie odnośnych władz w przypadku podejrzenia przestępstwa
- ◆ Poszanowanie interesu publicznego, w szczególności interesu stron materialnie zainteresowanych wynikami badanych przedsiębiorstw

Standardy etyczne tradycyjnie narzucane były przez *organizacje zawodowe zrzeszające biegłych rewidentów*, ponieważ w ich interesie leżało budowanie zaufania publicznego do usług świadczonych przez przedstawicieli zawodu. Tym niemniej, seria głośnych

skandali księgowych pobudziła działania na rzecz wprowadzenia standardów ustalonych przez organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości.

Uświęcony cel

W jednym zdaniu mówisz o „zarabianiu na życie” i „pracy dla dobra świata”. Można oczywiście dobrze zarabiać na życie pracując w dobrym **zawodzie**, ale praca dla dobra świata niekoniecznie idzie z tym w parze... Jeśli twym uświęconym celem będzie ulepszanie świata, będziesz po słusznej stronie, niezależnie czy zarobisz na życie, czy nie. Ale jeśli nastawisz się na zarabianie na życie, najprawdopodobniej skończysz na samej pogoni za pieniądzem.

Rada udzielona uczniowi przez nauczyciela
fragment książki Toma Browna *School Days*, 1867

Komisja budżetowa • Budget Committee • Grupa członków kierownictwa wyższego szczebla odpowiedzialna za nadzór, ocenę, zatwierdzanie i monitorowanie *budżetów*, w szczególności budżetów operacyjnych. Głównym celem takiego rozwiązania jest powierzenie budżetowania jednej z głównych komórek przedsiębiorstwa, zamiast sprowadzania go do wyizolowanego, mechanicznego ćwiczenia księgowego, pozostającego poza głównym nurtem zarządzania firmą.

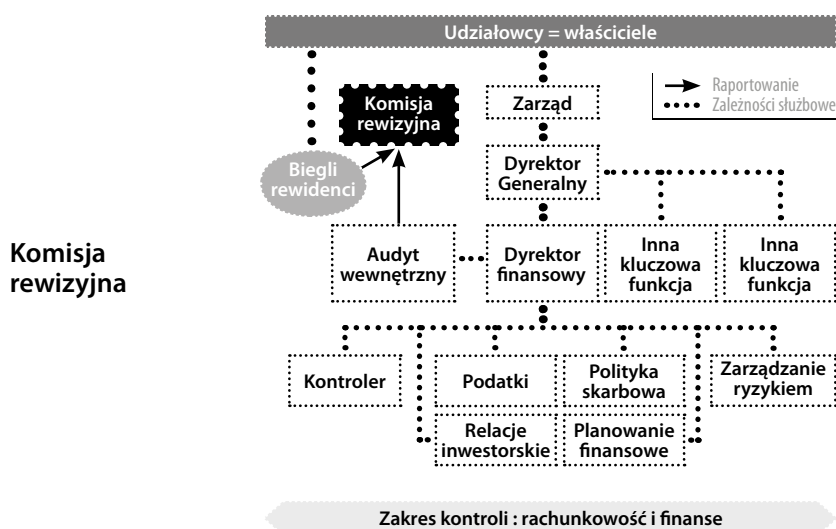
Zbyt ważne, by zostawić to księgowym

Budżetowanie to funkcja zarządcza, a nie wyłącznie ćwiczenie księgowe; jego sukces zależy w dużej mierze od wsparcia ze strony najwyższego kierownictwa. Decyzje podejmuje zarząd, a nie księgowi.

John Sizer *Wgląd w rachunkowość zarządczą*, 1989

Komisja rewizyjna • Audit Committee • Istniejąca zazwyczaj w obrębie *rady nadzorczej* spółki komisja, której zakres odpowiedzialności i uprawnienia skupiają się na zagadnieniach jakości sprawozdawczości finansowej, *ujawniania informacji* oraz relacjach z *biegłymi rewidentami*. Aby efektywnie spełniać funkcję *cerbera*, komisja taka powinna optymalnie spełniać warunki opisane w tabeli s. 153.

Komisja rewizyjna ma świadomość, że biegli rewidenty niekiedy odczuwają pewną presję ze strony zarządu, który jest – nota bene – organem właśnie przez nich kontrolowanym. Chroniąc rewidentów przed naciskami, aby tuszować niektóre fakty, komisja jest ich sojusznikiem i ogniwem łączącym z radą nadzorczą. Równocześnie sprawuje nad nimi *nadzór*; a będąc organem rekomendującym wybór, wynagrodzenie oraz odwołanie biegłych rewidentów, ocenia ich *niezależność*. Ponieważ komisja stanowi istotne narzędzie *nadzoru właścicielskiego*, w wielu krajach powołanie jej jest wymagane przepisami prawa. Patrz *konflikt w stosunkach agencyjnych* i *cerber*.

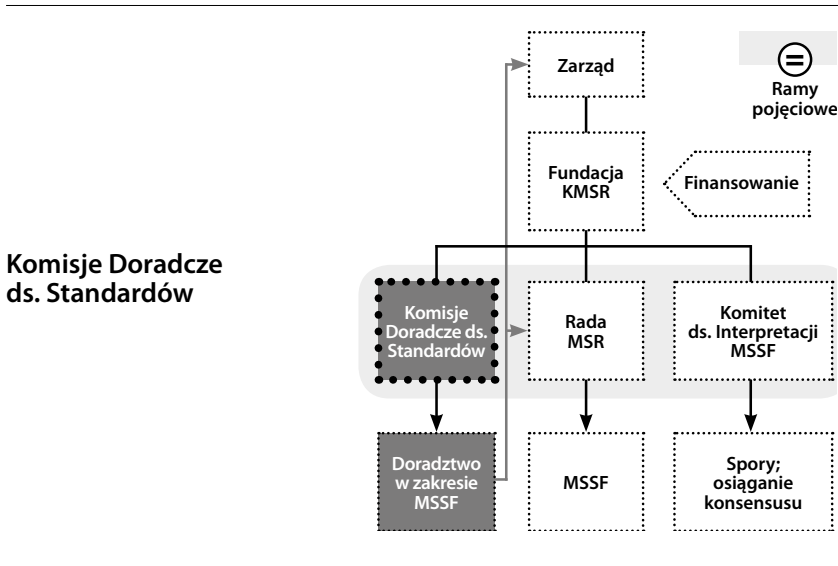


Czynniki zapewniające efektywność komisji rewizyjnej	
Członkowie	<ul style="list-style-type: none"> Osoby posiadające praktyczną wiedzę z zakresu finansów i rachunkowości Osoby spoza grona członków zarządu
Zaplecze	<ul style="list-style-type: none"> Kontakt z własnymi doradcami (niekoniecznie będącymi biegłymi rewidentami przedsiębiorstwa) Kontakt z pracownikami, łącznie z rewidentem (kontrolerem) wewnętrznym
Zakres ujawniania danych	<ul style="list-style-type: none"> Sporządzanie dla rady nadzorczej regularnych raportów opisujących ustalenia komisji W optymalnym przypadku: zamieszczanie uwag w raporcie rocznym dla akcjonariuszy
Stopień zaangażowania	<ul style="list-style-type: none"> Otwarte kontakty z biegłymi rewidentami przedsiębiorstwa (o czym wiecie? co sądzicie?) Gotowość do zadawania kłopotliwych pytań biegłym rewidentom (jakieś konflikty?) i zarządowi

Komisje Doradcze ds. Standardów • Standards Advisory Councils • SAC •

Jednostki konsultacyjne powołane w celu zapewnienia *organom ustanawiającym standardy rachunkowości* pomocy w lepszym zrozumieniu aktualnej problematyki rachunkowości i finansów. Komisje Doradcze powoływane są zarówno przez FASB w USA, jak i przez IASB (patrz *Infrastruktura Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*). Typowo zrzeszają one przedstawicieli reprezentujących wiele zróżnicowanych punktów widzenia, z sektora przemysłowego i handlowego, firm księgowych, organizacji fachowych, środowiska akademickiego i *rynków kapitałowych*, czyli z wszelkich środowisk żywnie zainteresowanych doskonaleniem sprawozdawczości finansowej. By cieszyć się odpowiednim autorytetem, członkowie powoływani są zazwyczaj z szeregu organizacji o wysokiej

profesjonalnej pozycji i nienaganej reputacji. Choć Komisje Doradcze reprezentują niejako opinie z „drugiej linii”, są one również „oknem na świat” i sondą zapewniającą system wczesnego ostrzeżenia w kwestiach sprawozdawczości finansowej. Co ważniejsze, w przypadku osiągnięcia konsensusu, proces konsultacji z SAC dodaje wiarygodności i istotności standardom rachunkowości zorientowanym na potrzeby rynku.



Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej • International Financial Reporting Interpretations Committee • IFRIC •

Komitet utworzony w ramach *Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości* w 2001 w celu rozstrzygania kontrowersji związanych z zastosowaniem *Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)* i założeń koncepcyjnych *RMSR*. Podobnie jak jego poprzednik *SIC*, IFRIC próbuje pełnić funkcję arbitra w przypadkach rozbieżności opinii lub pojawienia się niedopuszczalnych praktyk księgowych. Oferuje zdecydowane wytyczne, dążąc jednak do osiągnięcia konsensusu w ramach konstruktywnej debaty. IFRIC bazuje przede wszystkim na wiedzy specjalistów z firm księgowych. Jednak dla uwzględnienia różnorodnych punktów widzenia i zwiększenia swojej wiarygodności, IFRIC ma w swoim składzie zarówno przedstawicieli branży księgowej, jak i przedstawicieli organów regulacyjnych spoza branży. IFRIC odgrywa rolę kontrolującą i korygującą w celu zapewnienia adekwatności MSSF, a tym samym zapewnienia im większej wiarygodności i aprobaty. Porównaj z amerykańskim odpowiednikiem Komitetu, Zespołem ds. Bieżących Kwestii Księgowych (USA).

Komitet ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości • KMSR

• **International Accounting Standards Committee • IASC** • Komitet, który był odpowiedzialny za ogłaszanie *Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, zwanych w skrócie *MSR*. KMSR utworzony został w 1973 roku przez dziewięć krajów, które pragnęły

skodyfikowania ówczesnie stosowanych praktyk rachunkowości. Komitet uzyskał poparcie najbardziej uprzemysłowionych państw z grupy G7 oraz organizacji międzynarodowych takich jak Bank Światowy, a także moralne wsparcie 143 organizacji zawodowych zrzeszających biegłych rewidentów. Poparcie to zapewniło mu wiodącą rolę w tworzeniu światowych standardów ułatwiających rozwój coraz bardziej globalnego rynku kapitałowego. Niektóre kraje, na przykład te należące do grupy G5+1, nie dołączyły jednak do państw posługujących się MSR. Konkurencją dla MSR stanowiły w szczególności amerykańskie ogólnie przyjęte zasady rachunkowości (GAAP), które ze względu na dominację amerykańskiego rynku kapitałowego miały bardzo silną pozycję. W obliczu tej „zdrowej konkurencji”, akceptacja KMSR jako organu upoważnionego do ustanawiania globalnych standardów rachunkowości znacznie wzrosła w roku 2001, po częściowym zatwierdzeniu MSR przez Międzynarodową Organizację Komisji Papierów Wartościowych. Akceptacja ta zwiększyła się jeszcze po zaakceptowaniu MSR przez Unię Europejską na rynku podstawowym papierów wartościowych. Ponieważ jednak KMSR utworzony został w *anglosaskiej tradycji księgowej*, zgodnie z którą to sami księgowi ustanawiali zasady rachunkowości, Komitet posiadał pewne zasadnicze ograniczenia. Dla zwiększenia jego autorytetu, poszerzenia wpływów i powiększenia zasobów, KMSR został w 2001 roku przekształcony w Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, która ustanawia Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej będące następcami MSR.

Wizja przyszłości

Mamy wizję jednego, niezależnego organu ustanawiającego światowe standardy. Organ ten musiałby zrzeszać odpowiednich członków, posiadać stosowne uprawnienia, mieć status międzynarodowy, a także dysponować funduszami, personelem i zapleczem koniecznym do tworzenia wysokiej jakości międzynarodowych standardów rachunkowości, opartych na spójnych ramach pojęciowych i opracowanych z należytą starannością. (...) Nasza wizja przedstawia ustanawiającą standardy niezależną radę, która nie byłaby bezpośrednio związana z żadną organizacją zawodową, konkretnym krajem, ani organem ustanawiającym standardy krajowe. Rada ta samodzielnie opracowywałaby plan swoich prac, w oparciu o postulaty użytkowników sprawozdań finansowych, jednostek sporządzających sprawozdania, biegłych rewidentów, organów nadzorujących przestrzeganie standardów, organów ustanawiających standardy krajowe, a także innych organizacji. (...) Uważamy, że **KMSR** powinien ściśle współpracować z organami ustanawiającymi standardy krajowe w celu zbliżenia standardów krajowych do międzynarodowych standardów rachunkowości.

List otwarty Amerykańskiego Instytutu Dyplomowanych Biegłych Rewidentów (AICPA) o Komitecie ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, napisany przez Barry'ego C. Melancona, prezesa Rady Nadzorczej AICPA, 21 kwietnia 1999

Komitet Organizacji Sponsorujących Komisję Treadway’a (USA) • Committee of Sponsoring Organisations (COSO) of the Treadway Commission (USA) • Organizacja utworzona w 1985 jako niezależna inicjatywa sektora prywatnego powołana do badania oszustw w sprawozdawczości finansowej. Komitet uzyskał poparcie pięciu głównych organizacji związanych z rachunkowością: American Accounting Association (Amerykańskiego Stowarzyszenia Księgowych), American Institute of Certified Public Accountants (Amerykańskiego Instytutu Dyplomowanych Biegłych Rewidentów), Financial Executives International (Międzynarodowej Organizacji Dyrektorów Finansowych), The Institute of Internal Auditors (Instytutu Rewidentów Wewnętrznych) oraz Institute of Management Accountants (Instytutu Rachunkowości Zarządczej). Jego pierwszym przewodniczącym był James Treadway, dawniej bankowiec inwestycyjny i urzędnik amerykańskiej *Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC)*. W celu realizacji swoich zadań, COSO opracował i ogłosił „ramowe zasady” oceny efektywności kontroli wewnętrznej w przedsiębiorstwach. Zasady te wymagają wprowadzenia mechanizmów kontroli wewnętrznej w trzech odrębnych płaszczyznach działalności, z uwzględnieniem pięciu różnych aspektów zarządzania. Zostały one uwzględnione w *Arykule 404 Ustawy Sarbanes-Oxley*.

		Płaszczyzny działalności		
		Działalność	Sprawozdawczość operacyjna	Przestrzeganie przepisów
Zasady ramowe COSO	Apekty	Monitorowanie	☺	☺
		Informowanie	☺	☺
		Kontrola	☺	☺
		Ocena ryzyka	☺	☺
		Środowisko	☺	☺

EFEKTYWNOŚĆ KONTROLI WEWNĘTRZNEJ POLEGA NA WYWIĄZANIU SIĘ Z ZADAŃ WE WSZYSTKICH WYMIENIONYCH ZAKRESACH

Kompendium • Compendium • Sam ten termin nie ma nic wspólnego z rachunkowością czy finansami (choć ma pewien związek etymologiczny z ideą „zysku”), ale chyba jest właściwym określeniem tego, co czytelnik trzyma w rękach. Kompendium jest zbiorem usystematyzowanych informacji z określonej dziedziny wiedzy. Różni się od słownika (łac. „dictionarium”), będącego wykazem wyrazów z objaśnieniami, i glosariusza (łac. „glossarium”) objaśniającego trudniejsze specjalistyczne terminy. Źródłosłów: z łacińskiego „com” = ‘razem’ i „pendere” = ‘ważyć’; co następnie przekształciło się we włoskie słowo oznaczające ‘zysk’ lub ‘oszczędności’ – może dzięki zastosowaniu jako źródło odniesienia?

Ziarno prawdy

Natknąłem się na książkę, której wcześniej nie zauważyłem, wolumin octavo w popękanej oprawie. Było to **Kompendium** Gravin-sky'ego, używane na studiach najczęściej w charakterze zwyczajnego bryku... Kompilator przekopał się przez wszystkie monografie, protokoły ekspedycji, prace urywkowe i tymczasowe doniesienia, nawet wyjątki z przypadkowych komentarzy. Dał katalog przeładowany lapidarnością sformułowań, przechodzących nieraz w trywialność, zagubiwszy subtelność i zawilgość myśli, jakie im patronowały... Całe to rozstrzelone we wszystkich kierunkach bogactwo myślowe sprawiło wrażenie, że któraś z hipotez musi po prostu być słuszna, że tysiące przywołanych hipotez muszą zawierać jakieś ziarno prawdy, że niemożliwe jest, aby rzeczywistość była całkiem odmienna.

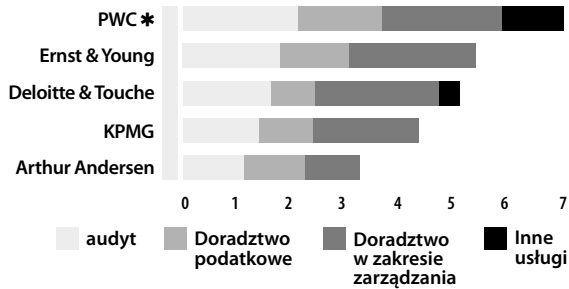
Stanisław Lem *Solaris*, 1961

Kompensowanie • Set-off • Wykazywanie należności i zobowiązań dotyczących tego samego podmiotu w wartości netto. Jeżeli przedsiębiorstwo posiada jednocześnie zobowiązanie w wysokości 100 000 PLN i należność w wysokości 50 000 PLN wobec tego samego podmiotu, można przyjąć, że wartość netto jego zobowiązania wynosi 50 000 PLN. Kompensowanie stosowane jest często jako wygodny sposób uniknięcia potrzeby dwukrotnego transferu środków pieniężnych. Należy ono również do prawnie sankcjonowanych *praw wierzyciela*. Niemniej jednak, w *rachunkowości* wszelkie pozycje wykazywane są zazwyczaj odrębnie, w celu zadośćuczynienia wymogowi jawności.

Kompleksowe doradztwo profesjonalne • Multi-Disciplinary Professional Practice • Spółka, na której działalność składają się usługi w zakresie *badania sprawozdań finansowych*, doradztwa *podatkowego*, *doradztwa w zakresie zarządzania* oraz, o ile jest to dozwolone, doradztwa prawnego. W wielu krajach (zwłaszcza wywodzących się z *anglosaskiej tradycji księgowej*) łączenie w jednej firmie usług badania sprawozdań finansowych i doradztwa prawnego było niedozwolone z powodu potencjalnego *konfliktu interesów* i zagrożenia niezależności badania. Jednak w dozwolonych prawnie ramach, *korzyści skali* i możliwości sprzedaży dodatkowych usług dotychczasowym klientom były kuszące dla wielu firm oferujących kompleksowe doradztwo (zwłaszcza w obrębie *Wielkiej Piątki* przed upadkiem Arthura *Andersena*). Pewnym hamulcem dla kompleksowych usług był rozwój *informatyki* i *e-commerce*, stanowiących główny bodziec do wyodrębnienia jednostek specjalizujących się w nowoczesnych technologiach z pozostałej działalności konsultingowej. Polemikom związanym ze świadczeniem kompleksowych usług położyła kres afera w sprawie *Enronu*. Reformy wprowadzone ustawą *Sarbanes-Oxley* zakazały firmom zajmującym się audytem prowadzić jakąkolwiek działalność mogącą narazić na szwank niezależność badania sprawozdań. Firmy świadczące kompleksowe doradztwo obecnie praktycznie wymarły. Patrz również *spółka komandytowa*.

Kompleksowe doradztwo profesjonalne

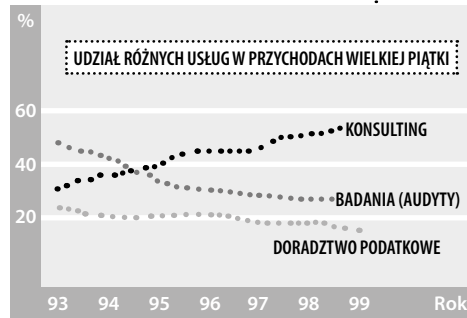
Honoraria pobrane w USA w 1999 roku (w miliardach USD)



Źródło: „The Economist”, 12 sierpnia 2000

* PricewaterhouseCoopers

Kompleksowe doradztwo profesjonalne



Źródło: „Fortune Magazine”, 7 stycznia 2002, s. 56

Koncepcja zachowania kapitału • Capital Maintenance Concept • Koncepcja, według której prawdziwym kryterium ujęcia zysku jest upewnienie się, czy pozostaje on dodatni po odjęciu wszelkich reinwestycji koniecznych do zachowania *kapitału* (lub zdolności produkcyjnych) na poziomie punktu wyjścia. Innymi słowy, przedsiębiorstwo nie posuwa się do przodu, jeżeli nie jest w stanie zachować przynajmniej tego, od czego wyszło. Zasada ta nabiera znaczenia przy określaniu stawek *amortyzacji* lub gdy pomiar zysku obciążony jest zniekształceniami związanymi z wysoką stopą inflacji. Patrz również *rachunkowość według zachowania kapitału*.

Koncepcje zysku • Earnings Concepts • Różnego rodzaju definicje powszechnie używane w odniesieniu do *dochodu*, *zysku* lub *zwrotu*. Definicje te mogą przybierać różne formy – od koncepcji teoretycznych do metod praktycznych – ale każda z nich próbuje odpowiedzieć na to samo podstawowe pytanie: kiedy przedsiębiorstwo posuwa się do przodu? Choć z logicznego punktu widzenia koncepcja zysku ekonomicznego jest najbardziej trafna, w praktyce zysk ekonomiczny najtrudniej jest zmierzyć. Z kolei najłatwiej jest zmierzyć zysk wykazywany – będący wynikiem selektywnego uznawania zarówno przepływu środków pieniężnych okresu bieżącego, jak i zmian wartości aktywów, które uwzględnia koncepcja zysku ekonomicznego.

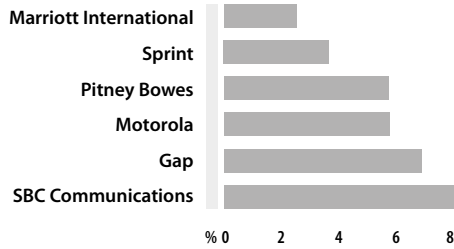
Rodzaje zysku	
Koncepcja	Charakterystyka
Zysk ekonomiczny	<ul style="list-style-type: none"> ◆ środki pieniężne netto plus zmiana wartości rynkowej aktywów netto ◆ obejmuje zysk z działalności operacyjnej oraz zyski z tytułu posiadania aktywów ◆ wartość rynkowa aktywów = wartość bieżąca netto przyszłego przepływu środków pieniężnych, co do których zakłada się całkowitą pewność (przy czym przyjmuje się stopę dyskonta wolną od ryzyka) ◆ jest to koncepcja teoretyczna, ponieważ wartości rynkowe obarczone są dużą dozą niepewności
Zysk do podziału	<ul style="list-style-type: none"> ◆ kwota, która może zostać wypłacona w formie dywidendy, nie powodując zmiany wartości rynkowej istniejących aktywów ◆ koncepcja z 1946 roku, przypisywana ekonomistcie Johnowi Hicksowi
Zysk możliwy do utrzymania	<ul style="list-style-type: none"> ◆ poziom zysku, jaki można utrzymać w przyszłości przy obecnej wielkości zainwestowanego kapitału i takiej samej dźwigni ◆ koncepcja ta może zostać powiązana z koncepcją realistycznego (możliwego do utrzymania) tempa wzrostu
Zysk podstawowy/bazowy	<ul style="list-style-type: none"> ◆ kwota normalnie wypracowywanego zysku, mierzonego zgodnie z zasadami rachunkowości ◆ zwykle równa się ona wartości rynkowej przedsiębiorstwa pomnożonej przez wymaganą stopę zwrotu ◆ kwotę tę często wykorzystują analitycy finansowi w modelach wyceny ◆ koncepcja podobna do zysku znormalizowanego i faktycznych zdolności przedsiębiorstwa do osiągnięcia zysków
Wykazywany zysk	<ul style="list-style-type: none"> ◆ kwota zysku wykazywana w większości sprawozdań finansowych ◆ zasadnicze podstawy: zasada memoriałowa i inne podstawowe zasady rachunkowości ◆ kalkulacja tej kwoty jest ściśle określona przez różne standardy rachunkowości ◆ odzwierciedla zdolność przedsiębiorstwa do generowania przyszłego przepływu środków pieniężnych

Z uwagi na konieczność weryfikowalności, wykazywany zysk skupia się zazwyczaj na zmianach wartości wynikających z transakcji w oparciu o *koszt historyczny*. Z uwagi na potrzeby użytkowników *sprawozdań finansowych*, jest on nastawiony na odzwierciedlenie bieżących wyników działalności operacyjnej. Faktycznie więc, zysk wykazywany jest w stosunku do teoretycznych koncepcji zysku rodzajem praktycznego kompromisu.

Konflikt interesów • Conflict of Interest • Sprzeczna sytuacja powstająca w przypadku, gdy postępowaniem danej strony kierują co najmniej dwa motywy – zwłaszcza, jeżeli jeden z tych motywów jest nieoczywisty lub ukryty. Prosty przypadek posiadania dwóch pracodawców określić można najlepiej jako „konflikt lojalności”. Jak przypomina Biblia, ponieważ w pełni lojalnym można być tylko wobec jednej osoby, trudno jest wierzyć w szczerość i rzetelność pracownika dzielącego obowiązki między dwóch pracodawców. Jeżeli jednak konflikty tego typu są otwarcie *ujawniane*, przy podjęciu odpowiednich środków można je przynajmniej kontrolować (patrz *chińskie mury*). W branży zajmującej się *badaniem sprawozdań finansowych* problem konfliktu interesów pojawić się może, gdy jedna firma ma jednocześnie pełnić funkcję bezstronnego biegłego rewidenta i doradcy w zakresie zarządzania. Choć funkcje te niekoniecznie są ze sobą w konflikcie, względy komercyjne mogą stworzyć pozory potencjalnego konfliktu.

Konflikt interesów?...

Honoraria za badanie sprawozdań finansowych jako % łącznych honorariów wypłacanych biegłym rewidentom, wg danych z wybranych amerykańskich spółek



Źródło: „The Economist”, 7 lipca 2000

Koniec roku (obrotowego) • Year-End (Financial) • Data, na której najbardziej skupia się cała *sprawozdawczość finansowa*. Ostatniego dnia rocznego cyklu obrachunkowego (który często, lecz nie zawsze pokrywa się z kalendarzowym końcem roku, czyli 31 grudnia) zamyka się bilans i sporządza rachunek zysków i strat za ostatnie 365 dni. Sprawozdania finansowe dużych spółek publicznych przekazywane są do badania biegłym rewidentom, a po zbadaniu przedstawiane są akcjonariuszom w *raporcie rocznym*. Sprawozdawczość finansowa na koniec roku wymagana jest zazwyczaj przepisami prawa i zadowalająco spełnia potrzeby inwestorów niezaangażowanych w zarządzanie. Choć w rzeczywistości cykl działalności przedsiębiorstwa może odbiegać od okresu rocznego, *użytkownicy sprawozdań finansowych* zazwyczaj myślą o sprawozdawczości w kategoriach „naturalnego” cyklu roku kalendarzowego. Fakt, że koniec roku obrotowego pokrywa się u tak wielu klientów, znacznie utrudnia życie biegłym rewidentom, dla których jest to gorączkowy „szczyt sezonu”. Koniec roku obrotowego nie musi być jednak końcem roku kalendarzowego (przykładowo kanadyjskie banki sporządzają sprawozdania finansowe 31 października, co wynika z dawnej tradycji spłacania w tym okresie pożyczek zaciągniętych na zbiory plonów). Na potrzeby wewnętrznej *rachunkowości zarządczej*, częstotliwość dostarczania informacji finansowych musi być znacznie większa. Patrz również *śródroczne sprawozdania finansowe*.

Za późno

Carnegie i jego podwładni ustawicznie poszukiwali coraz to nowych sposobów oszczędzania pieniędzy. Dla Carnegie’go stało się to kluczem do prowadzenia całej działalności. Raz zdarzyło mu się zapytać Franka Doubledaya, zaprzyjaźnionego nowojorskiego wydawcę, ile wynosi jego miesięczny zysk. Doubleday nie był w stanie odpowiedzieć; odrzekł tylko, że wydawcy generalnie sporządzają sprawozdania na **koniec roku**. „Wiesz, co bym zrobił, gdybym był w takiej branży?” – spytał Carnegie. „No co?” zapytał Doubleday. „Przeniósłbym się do innej” odrzekł Carnegie.

Przemysłeni największego XIX-wiecznego potentata amerykańskiego przemysłu stalowego, Andrew Carnegie,
cytat z *How the Scots Invented the Modern World*
(*Jak Szkoci wymyślili Nowy Świat*) Arthura Hermana, 2001, s. 405

Konsolidacja (w rachunkowości) • Consolidation (Accounting) • Przedstawienie w *sprawozdaniu finansowym* odrębnych podmiotów prawnych tak, jak gdyby stanowiły jedną jednostkę gospodarczą. W szczególności w przypadku *spółki holdingowej*, jednostka dominująca i jednostki zależne zostają faktycznie połączone (w sprawozdaniu finansowym) w jedno przedsiębiorstwo. Księgowi ignorują kwestie dotyczące sytuacji prawnej poszczególnych spółek, zgodnie z podstawową *zasadą nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną*: ponieważ jednostka dominująca może kontrolować jednostkę zależną, ich grupa jest w *rachunkowości* traktowana jako jedna spółka.

Przedsiębiorstwo nabywane						
Wartość rynkowa	Bilans				Wartość księgową	Wartość rynkowa
70 000	Aktywa obrotowe	70 000	60 000	Zobowiązania		
80 000	Aktywa trwale	70 000	80 000	Kapitał własny	80 000	100 000
	Ogółem	140 000	140 000	Ogółem		

Inwestor							
Metoda	Aktywa			Pasywa			Metoda
	Metoda kosztowa	Metoda praw własności	K.p.*	Metoda kosztowa	Metoda praw własności	K.p.*	
% akcji	15%	40%	90%	15%	40%	90%	% akcji
Bilanse porównawcze							
Aktywa obrotowe			70 000			60 000	Zobowiązania
Aktywa trwale			80 000				
Wartość firmy		4 000	10 000				
Jednostka stowarzyszona		36 000		nie dotyczy	nie dotyczy	10 000	Udziały mniejszości
Inwestycje	15 000	nie dotyczy	nie dotyczy	15 000	40 000	90 000	Kapitał własny
Ogółem	15 000	40 000	160 000	15 000	40 000	160 000	Ogółem

* K.p. = konsolidacja pełna (metodą pełną), konsolidacja „pozycja po pozycji”



Konsolidację można przeprowadzać na różne sposoby, w zależności od odsetka akcji/udziałów posiadanych w danym podmiocie:

Metody konsolidacji		
Odsetek posiadanych akcji/udziałów	Typ	Opis
50–100%	Rachunkowość grupy kapitałowej Rozliczanie transakcji nabycia Konsolidacja pełna	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Stosowana w przypadku jednostek zależnych ◆ Sumowanie kolejno wszystkich pozycji ◆ Eliminacja transakcji wewnątrz grupy ◆ Występują udziały mniejszości, jeżeli odsetek posiadanych akcji/udziałów jest mniejszy niż 100% ◆ Jeżeli koszt inwestycji jest wyższy niż odpowiadająca mu wartość kapitału własnego jednostki zależnej, występuje pozycja wartości firmy
20–50%	Metoda praw własności	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Stosowana w przypadku jednostek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięć ◆ Pokazuje inwestycję jako jedną pozycję ◆ W bilansie wartość inwestycji wykazana w koszcie nabycia, powiększonym o zyski z lat ubiegłych ◆ Dywidendy otrzymane pomniejszają wartość bilansową inwestycji ◆ Zysk jednostki dominującej zawiera udział w zyskach jednostki stowarzyszonej
0–20%	Metoda kosztowa	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Stosowana w przypadku inwestycji długoterminowych ◆ W bilansie wartość inwestycji wykazana według faktycznie poniesionego kosztu (ceny nabycia) ◆ Zysk stanowią tylko dywidendy otrzymane

Analiza skonsolidowanych wyników grupy podmiotów jest uzasadniona w przypadku, gdy zależy nam na posiadaniu pełnego obrazu przy inwestowaniu w akcje przedsiębiorstwa. Nie ma ona natomiast szczególnego znaczenia dla kredytodawców, ponieważ prawa *regresu* oraz źródła *splaty* kredytu są ściśle związane z podmiotami prawnymi, które zaciągnęły zobowiązanie kredytowe. Patrz również *skonsolidowane sprawozdanie finansowe i niekonsolidowana jednostka zależna*.

Z cytatów:

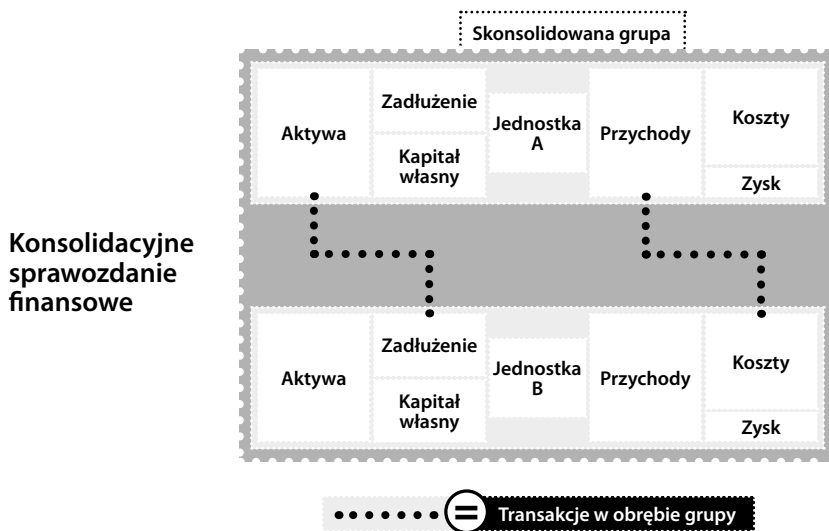
THATCHER. Dziś rano miałem okazję spojrzeć na twoje **skonsolidowane** sprawozdanie, Charles. Nie sądzisz, że to dość nierozsądne dalej ciągnąć ten dobroczynny interes? „The Inquirer” kosztuje cię milion dolarów rocznie.

KANE. Ma pan rację. W zeszłym roku straciliśmy milion. W tym roku spodziewamy się stracić następny milion. Wie pan, panie Thatcher, jak tak dalej pójdzie będziemy musieli zamknąć ten interes za jakieś sześćdziesiąt lat.

Herman Mankiewicz i Orson Welles *Obywatel Kane*, 1940

Konsolidacja proporcjonalna • Proportional Consolidation • Rodzaj konsolidacji sprawozdania finansowego stosowany często w przypadku *wspólnych przedsięwzięć*, ukazujący w *bilansie* właściciela jedynie należący do niego udział w aktywach i zobowiązaniach *wspólnego przedsięwzięcia*. Podejście to różni się od konsolidacji pełnej, która wymaga wykazania wszystkich aktywów i zobowiązań *jednostki zależnej*, z uwzględnieniem *udziałów mniejszościowych*.

Konsolidacyjne sprawozdanie finansowe • Consolidating Accounts • *Sprawozdanie finansowe* sporządzone dla grupy przedsiębiorstw, zawierające przedstawienie każdego przedsiębiorstwa oddzielnie, transakcje wewnątrz grupy oraz sytuację po *konsolidacji*. Jest ono użyteczne dla *wierzycieli* grupy, którym zależy na ocenie *zdolności kredytowej* poszczególnych kredytobiorców, a także na zapoznaniu się z „pełnym obrazem” grupy.



Konta • The Accounts • Łączne określenie wszystkich *kont* wykorzystywanych w *księgowości* przedsiębiorstwa. W przedsiębiorstwie mogą istnieć tysiące różnych kont odnoszących się do różnych dostawców i odbiorców, różnych kategorii aktywów i pasywów itp. Przy sporządzaniu *sprawozdań finansowych* konta te są agregowane i podsumowywane w oparciu o zasadę *istotności* (nadmierna szczegółowość mogłaby utrudniać *użytkownikom* rozumienie). W języku angielskim, *księgowi* często potocznie używają angielskiego terminu „accounts” na określenie „sprawozdania finansowego”.

Trzymając rękę na pulsie

Przed nim na stole leżała wielka księga, w której notował dochód, a tuż nad jego głową wisiał pęk dyscyplin, przeznaczonych głównie na sprzedaż. Starzec odbierał pieniądze, zdawał gościom resztę, pisał w księdze, niekiedy drzemał, lecz, pomimo tyłu zajęć, z niepojętą uwagą czuwał nad biegiem handlu w całym sklepie.

Bolesław Prus *Lalka* (rozdział III *Pamiętnik starego subiekta*), 1890

Konta bilansowe • Permanent Accounts • Konta służące do rejestracji stanu oraz zmian stanu składników *bilansu*, w odróżnieniu od kont wynikowych, odzwierciedlających operacje gospodarcze i zamykanych na koniec *okresu obrotowego*.

Konta przeciwstawne^{*}/korygujące • Contra Accounts • Konta, których salda podlegają kompensacie. Przykładowo saldo konta „rezerwa na utratę wartości przez aktywa” koryguje na koniec okresu saldo konta aktywów – aktywa wykazywane są w bilansie w wartości netto. Innym typowym przykładem kont przeciwstawnych są *aktywa trwałe* i umorzenie, a także konta *należności i zobowiązań* dotyczących tej samej jednostki. Z punktu widzenia *podstawowych zasad rachunkowości*, kompensowanie kont przeciwstawnych jest jak najbardziej sensowne; istnieją jednak przypadki, w których naraża ono na szwank wymóg *ujawniania informacji*. W związku z tym w przypadkach, w których nie istnieje „naturalny” związek między odnośnymi kontami lub wynikające z przepisów prawo do ich kompensowania, lepiej jest wykazywać ich salda w kwotach brutto.

Konto • Account • Wyodrębniona ewidencja zapisów *księgowych*, dotycząca zwiększeń i zmniejszeń *saldo* określonej pozycji *sprawozdania finansowego*, np. *składnika aktywów, zobowiązania, kapitału własnego, przychodu lub kosztu*. Konto służy więc do rejestrowania zmian w sytuacji finansowej przedsiębiorstwa – głównie zmian wartości, choć mogą to być również zmiany ilościowe. W najprostszej formie, konto księgowe składa się z trzech części: 1) nazwy; 2) strony lewej – zwanej stroną „Debet” (*Winien*) oraz 3) strony prawej – zwanej stroną „Credit” (*Ma*). Saldo konta równe jest różnicy między obrotami jednej i drugiej strony za dany odcinek czasu. Stanowi to sumę kwot dodatnich i ujemnych, co ilustruje tabela na s. 165.

Istnieje podstawowe rozróżnienie między kontami kontrahentów (rozrachunków), a kontami *księgi głównej*. Patrz również *konta* i *konto teowe*.

* Termin konto przeciwstawne używany jest także dla określenia konta, na którym zgodnie z zasadą podwójnego zapisu rejestrowana jest operacja gospodarcza po stronie przeciwstawnej, tzw. konto korespondujące.

Konto		
Podsumowanie tabelaryczne	Format konta księgowego	
Środki pieniężne	Debet	Credit
15 000	Sp. 15 000	7 000
- 7 000	1 200	1 700
1 200	1 500	250
1 500	600	1 300
- 1 700		Sk. 8 050
250		
600	18 300	18 300
- 1 300		
8 050	Sp. 8 050	*

* salda początkowe i końcowe występują tylko na kontach aktywów, zobowiązań i kapitału własnego.

Problemy z bilansowaniem

To, co przekracza moje możliwości, to suma zdarzeń, których nie potrafię podliczyć, dziennik, którego nie umiem prowadzić, księgowość wychodząca poza **konta**...

Archie Randolph Ammons (1926–2001), poeta amerykański
Źródło: *Columbia World of Quotations*

Konto kontrolne (techniczne) • Control Account • Konto, którego saldo jest równe sumie oddzielnych ksiąg *subkont*. Na przykład, niezapłacone saldo rachunku klienta zostanie zsumowane na koncie kontrolnym *należności*. Dzięki temu księgowania w *księdze głównej* mogą ograniczać się do samej ewidencji transakcji, a konta kontrolne okresowo *bilansuje się* z poszczególnymi subkontami.

Konto kwot do wyjaśnienia ► Konto przejściowe.

Konto memoriałowe • Memorandum Account • Konto nie będące częścią *aktywów* ani *zobowiązań bilansowych*, wykorzystywane w celu ewidencjonowania i kontrolowania stanu aktywów, zobowiązań lub przyszłych powinności – typowo *pozycji pozabilansowych*.

Konto podziału wyniku finansowego • Appropriation Account • Konto określające cel, na jaki zysk netto ma zostać przeznaczony. Odpisy z zysku przeznaczone są zwykle na:

- ◆ *dywidendy*
- ◆ podział zysku pomiędzy wspólników spółek osobowych
- ◆ *kapitały rezerwowe*

Podział zysku nie stanowi dla przedsiębiorstwa *kosztu*; jest to raczej sposób rozdysponowania zysku z *lat ubiegłych*. Dość mylącym wyjątkiem od tej reguły są stosowane w bankach *rezerwy na należności* (w niektórych krajach zwane również „odpisami na stracone kredyty”).

Konto przejściowe • Konto kwot do wyjaśnienia • Suspense Account • Konto wykorzystywane do tymczasowego ujmowania transakcji nie zakończonych lub o niepewnym wyniku – do czasu, gdy po rozstrzygnięciu wątpliwości można je będzie ostatecznie zaksięgować. Choć konta przejściowe są w praktyce bardzo użyteczne (umożliwiając rejestrację nawet przejściowych pozycji w systemie *podwójnego zapisu*), niosą ze sobą ryzyko ukrycia nie zatwierdzonych transakcji lub strat, i stanowią częste narzędzie *oszustwa*. Banki stosują w związku z tym niezbędne środki *kontroli wewnętrznej*, regularnie uzgadniając i rozliczając figurujące na kontach przejściowych salda.

Konto teowe • T-Account • Konto księgowane w kształcie litery T, na którym pod wspólnym nagłówkiem po lewej stronie rejestruje się pozycje *Winien*, a po prawej *Ma*. Konto teowe może stanowić część *ksiąg*; najczęściej jednak wykorzystuje się je jako doraźne przedstawienie zapisów księgowych.

Kontrakt ► Umowa.

Kontrola (nad inną jednostką) • Control (Over Another Entity) • Możliwość sprawowania kontroli nad odrębną jednostką prawną ogólnie oznacza możliwość kierowania jej strategią, działalnością operacyjną i wyborem kadry zarządzającej. Jest to prawo o charakterze majątkowym, wynikające głównie (choć nie wyłącznie) z posiadania akcji uprawniających do głosowania. Jeżeli akcje znajdują się w rękach wielu *akcjonariuszy*, kontrola wyraża się poprzez przepisy *prawa spółek*, dające posiadaczom praw głosu władzę proporcjonalną do wielkości ich udziału. Jeśli akcjonariusz posiada znaczny udział (określany zwykle na poziomie 20–50%), przysługują mu prawa akcjonariuszy mniejszościowych (np. prawo do reprezentacji w *radzie nadzorczej*). Jeśli akcjonariusz posiada ponad 50% praw głosu, może sprawować nad spółką absolutną kontrolę, pod warunkiem przestrzegania praw akcjonariuszy mniejszościowych. Zgodnie z *zasadą nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną*, kontrola sugeruje, że tak naprawdę istnieje jedna jednostka gospodarcza, pomimo istniejących odrębności prawnych. Obie jednostki powinny więc być *konsolidowane*, albo metodą praw własności (przy udziale wynoszącym 20–50%), albo metodą „pozycja po pozycji” (przy udziale wynoszącym ponad 50%). Choć w większości przypadków do ustalenia kontroli wystarcza samo kryterium posiadanych praw własności, międzynarodowe standardy rachunkowości rozszerzają definicję kontroli włączając do niej również prawa pośrednie. Takie prawa mogą wynikać z warunków umownych (jak np. prawo do zarządzania działalnością operacyjną, do powoływania władz spółki lub do występowania w roli pełnomocnika innych akcjonariuszy), w tym warunków dotyczących *podmiotów specjalnego przeznaczenia*. Rozszerzenie definicji kontroli spowodowane było tendencją do ukrywania pewnych pozycji, w szczególności zobowiązań, w jednostkach prawnych nie podlegających konsolidacji z faktycznym właścicielem.

Kontrola (ograniczenie) kosztów • Cost Control/Containment •

Podjęwane przez zarząd starania mające na celu ograniczenie *kosztów* operacyjnych do niezbędnego minimum. Ponieważ *koszty bezpośrednie* często w mniejszym stopniu zależą od podejmowanych decyzji, ograniczanie kosztów skupia się przede wszystkim na kosztach pośrednich, czyli *kosztach ogólnych przedsiębiorstwa* – obejmujących wynagrodzenie kierownictwa wyższego szczebla, reklamę, szkolenia pracowników itp. Ograniczenie tych kosztów na krótką metę nie ma wpływu na działalność operacyjną. Jednak na dłuższą metę nadmierna oszczędność może mieć szkodliwe skutki, jeżeli doprowadzi do zmniejszenia przychodów. Powiedzenie „oszczędza pęsy, a traci funty”^{*} przypomina, że również w oszczędzaniu należy przyjąć odpowiednią perspektywę.

Kontrola podatkowa • Tax Audit • Kontrola prowadzona przez urzędy odpowiedzialne za podatek dochodowy lub VAT, rzekomo w celu sprawdzenia prawidłowości wypełnienia deklaracji na podatek dochodowy. W rzeczywistości jest to raczej poszukiwanie *niezadeklarowanego dochodu* (lub kosztów nielegalnie odliczonych od przychodu) u podmiotów podejrzanych o *uchylanie się od zobowiązań podatkowych*. Ponieważ pobór podatku odbywa się przede wszystkim „na słowo”, rządy muszą „trzymać podatników w ryzach” za pomocą okresowych kontroli (jak to powiadał prezydent Reagan o kontroli zbrojeń: „Ufaj, ale kontroluj”). Niestety, praktykowane przez niektórych kontrolerów podatkowych podejście „winny, dopóki nie udowodni niewinności” może – w najlepszym wypadku – zmienić kontrolę w grę (jeśli jesteśmy niewinni), a w najgorszym – w makabryczne przeżycie (jeśli mamy coś na sumieniu). Patrz także *szara strefa*.



Kontrola wewnętrzna • Internal Controls • Podjęwane w różnych dziedzinach działalności gospodarczej świadome i systematyczne działania mające na celu zapobieganie błędom, łamaniu procedur, podejrzanym interesom oraz *oszustwom*. Metodyczne zmierzanie do osiągnięcia założonych celów jest istotne w każdej dziedzinie życia. Jak mówi nam

^{*} ang. „penny wise but pound foolish” oznacza dosłownie ‘mądry, gdy idzie o grosze, a głupi, gdy idzie o funty’ (przyp. tłum.).

Biblia: „Miałem odkrytym, bez murów, jest człowiek nieopanowany*.” (Księga przysłów 25:28). Kontrola wewnętrzna obejmuje odpowiednie rozplanowanie schematu przedsiębiorstwa oraz zastosowanie środków służących ochronie aktywów, weryfikacji rzetelności danych księgowych, promowaniu wydajności operacyjnej i zapewnianiu przestrzegania polityki zarządu. Typowe mechanizmy kontroli wewnętrznej obejmują:

1. konsekwentne stosowanie jasnych, ściśle określonych pisemnych procedur
2. ewidencjonowanie wszystkich transakcji i prowadzenie pełnej, łatwo dostępnej dokumentacji – czyli zapewnienie tzw. *śladu rewizyjnego*
3. podział obowiązków (zwłaszcza między obsługą transakcji, a ich księgowaniem, albo oddzielenie funkcji *obsługi klientów* od zaplecza administracyjno-księgowego)
4. nadzór lub „powtórne sprawdzanie”; *zatwierdzanie* wszystkich większych transakcji
5. okresowa rotacja stanowisk (łącznie z obowiązkowymi urlopami) w celu uniknięcia uzależnienia się od określonych pracowników
6. schemat organizacyjny z jasno określoną hierarchią i zakresem *odpowiedzialności*
7. uzyskiwanie od klientów niezależnego potwierdzenia *transakcji*
8. procedury bilansowania i uzgadniania stanu kont
9. korzystanie z działu audytu wewnętrznego w celu sprawdzania przestrzegania mechanizmów kontrolnych.

W ramach *ogólnie przyjętych standardów badania sprawozdań finansowych*, biegli rewidenci oceniają efektywność mechanizmów kontroli wewnętrznej. Od stopnia pokładanego w niej zaufania zależy jak dokładnie weryfikowane będą *transakcje* przedsiębiorstwa przy użyciu *testów wiarygodności*. Ponieważ należyta kontrola wewnętrzna jest ściśle związana z rzetelnością sprawozdawczości finansowej, stanowi ona również przedmiot zainteresowania organów nadzorujących przestrzeganie standardów rachunkowości. Przykładowo, *Ustawa Sarbanes-Oxley* skupia się na zapewnieniu należytej kontroli wewnętrznej (patrz *Artykuł 404*).

Początki

Podobno poprzednikami księgowych byli skrybowie, którzy w starożytnym Egipcie prowadzili księgi faraonów. Rejestrowali oni zapasy zboża, złota i innych aktywów. Niestety, niektórzy skrybowie ulegali pokusie kradzieży, podobnie zresztą jak inni słudzy faraona. Rozwiązaniem było niezależne rejestrowanie każdej transakcji przez dwóch skrybów (co można uznać za pierwszy mechanizm **kontroli wewnętrznej**). Jeśli sumy obu skrybów się zgadzały, wszystko było w porządku. Jeśli jednak stwierdzono istotną różnicę, skrybowie skazywani byli na śmierć – co okazało się ogromną zachętą do pieczołowitej weryfikacji wszystkich kwot i pilnowania, by nikt nie kradł. W ten sposób, zapobieganie oszustwom i ich wykrywanie stało się głównym obowiązkiem księgowych władcy.

Wikipedia (fragment hasła „Rachunkowość”)

* Ang. „...one who lacks self-control”, tj. dosłownie „człowiek, któremu brakuje samokontroli”. W cytacie przekład Biblii Tysiąclecia.

Kontroler (funkcja) • Controller Function (USA) • Comptroller Function (Wielka Brytania) • Funkcja, której zadaniem jest pomiar wyników działalności przedsiębiorstwa przy użyciu *rachunkowości zarządczej* i *rachunkowości finansowej*. Hasłem przewodnim kontrolerów jest powiedzenie: „aby móc zarządzać, trzeba umieć zmierzyć”. W dużych przedsiębiorstwach funkcja kontrolera stanowi odrębne stanowisko; natomiast w *małych i średnich przedsiębiorstwach* musi ją sprawować osoba obciążona również innymi obowiązkami. Kontrolerzy podlegają *dyrektorowi finansowemu*. Patrz również *efektywność finansów i rachunkowości* oraz *skarbnik*.

Kontroler zewnętrzny • Off-Site Controller/Comptroller • Zewnętrzny usługodawca, któremu przedsiębiorstwo powierzyło pełnienie nadrzędnej funkcji w dziale *rachunkowości*. W wielu krajach funkcję kontrolera zewnętrznego pełnią profesjonalne firmy księgowe, które poza *badaniem sprawozdań finansowych* świadczą dodatkowe usługi. Choć wymóg *niezależności* nie pozwala kontrolerom zewnętrznym na jednoczesne pełnienie w danej firmie funkcji *biegłego rewidenta*, wiele *drobnych i małych przedsiębiorstw* (którym niepotrzebne jest *badanie sprawozdania finansowego*) ceni sobie dostęp do ekspertów w dziedzinie finansów i rachunkowości, których nie potrzebowałyby i nie mogłyby ze względów finansowych zatrudnić na pełny etat.

Kontynuacja działalności • Going Concern • Możliwość stałego prowadzenia przez przedsiębiorstwo działalności gospodarczej dzięki wykazywaniu *rentowności* w długim okresie lub dostępowi do *kapitału*. Możliwość kontynuacji działalności ma dla przedsiębiorstwa dwojaki rodzaj istotne implikacje:

1. **Finansowe:** zapewniona jest ciągłość *cyklu operacyjnego*, co z kolei umożliwia zatrudnianie pracowników i uzyskiwanie *kredytu kupieckiego* od dostawców, a także motywuje dłużników do spłaty należności – jeżeli chcą w przyszłości dalej kupować towary (ponieważ przedsiębiorstwo kontynuujące działalność zazwyczaj aktywnie ściąga należności).
2. **Księgowe:** jeżeli można mieć uzasadnioną pewność co do kontynuacji działalności, *sprawozdanie finansowe* może zostać sporządzone w oparciu o *założenie kontynuacji działalności*, które z kolei uzasadnia *wycenę przy założeniu kontynuacji działalności*. W takiej sytuacji, *podstawowe zasady rachunkowości* pozwalają na stosowanie *zasady kosztu historycznego* w stosunku do *aktywów trwałych* (w przypadku zagrożenia kontynuacji działalności, należałoby stosować *wartość likwidacyjną*).

Porównaj z hasłami: *spółka pusta* i *przedsiębiorstwo niezdolne do kontynuacji działalności*.

Kontysta • Bookkeeper • Księgowy odpowiedzialny za dokonywanie zapisów w *księgach*. Zwykle praca ta wykonywana jest przez pracowników niższego szczebla, przy czym jej opis bywa czasem dość lekceważący. Patrz również *liczykrupa*.



Kontysta, w księgowości (archaizm) • **Clerk, Accounting** (archaic) • Staromodne określenie *księgowego*. Oryginalnie w staroangielskim słowo to brzmiało „clergyman” (‘duchowny’), z łacińskiego „clericus”. W średniowieczu umiejętności „pisania najpierw kojarzone były z Kościołem, następnie z uczonymi, a wreszcie z każdym „pisatym”, co obejmowało księgowych i notariuszy.

Korekty (zapisy korygujące) • **Adjusting Entries** • Księgowania wprowadzane do *rozszerzonego zestawienia obrotów i sald* na koniec *okresu obrotowego*, w celu zapewnienia zgodności *sprawozdania finansowego* z zasadami *rachunkowości memoriałowej*. Istnieją trzy zasadnicze rodzaje korekt. Korekty wynikające z samego upływu czasu odzwierciedlają zaistniałe już zdarzenia gospodarcze. Przykładem mogą tu być *bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów na koniec okresu* dotyczące np. odsetek lub wyliczenie *kosztu sprzedanych produktów, towarów i materiałów* po zweryfikowaniu stanu *zapasów* na dzień bilansowy. W kategorii tej mieszczą się również wszelkie niezrealizowane zyski lub straty z tytułu *wyceny rynkowej* przeznaczonych do obrotu aktywów i *instrumentów pochodnych*. Kolejny rodzaj korekt odzwierciedla zmniejszenie wartości aktywów lub zobowiązań. Przykładem może tu być *amortyzacja* lub zmniejszenie zobowiązania po faktycznym wypracowaniu przychodu ujętego w pozycji *przychodów przyszłych okresów*. Trzeci rodzaj korekt to księgowania korygujące *oszacowania księgowe*. Za przykład może tu posłużyć *rezerwa na należności* lub odpisy z tytułu *utruty wartości przez aktywa*. Z punktu widzenia teorii, korekty różnią się od *storn*, które mają poprawiać błędy odkryte w księgach i które należy stosować niezwłocznie po odkryciu błędu. W praktyce jednak różnica ta często się zaciera, ponieważ oszacowania księgowe są w pewnej mierze kwestią własnego uznania księgującego. „Błędy” często dostrzega się na koniec okresu, gdy przychodzi do *zamknięcia ksiąg* i podsumowania wyników. W imię *rzetelnej prezentacji*, biegli rewidenci mogą nalegać na dokonanie korekt w przypadku błędów *istotnych*. Korekty stanowią integralną część *cyklu obrachunkowego*. Po ich dokonaniu *zestawienie obrotów i sald* można zamknąć i przystąpić do sporządzania *rachunku zysków i strat i bilansu*.

Nie ujawnione

Andersen, nadal przekonany, że w księgach tkwi błąd, przeniósł pozycję na arkusz **korekt**. Zgodnie z zasadami, jeżeli wartości na tym arkuszu przekroczyłyby pewną wielkość, spółka musiałaby je ujawnić. Jednak biegły rewident – przegrawszy debatę w kwestii księgowej – twierdził, że kwota nie jest istotna, jeżeli spojrzeć na nią z określonej perspektywy. Taki był werdykt biegłego rewidenta – w kwestii, w której miał on znacznie więcej do powiedzenia. I jego wersja zwyciężyła: kontrowersje pozostały nie ujawnione.

Kurt Eichenwald *Conspiracy of Fools (Spisek głupców)*, 2005, s. 150

Korekty błędów księgowych • Error Adjustments • Księgowania wprowadzane do *rozszerzonego zestawienia obrotów i sald* w celu poprawienia błędów odkrytych w księgach. Niektóre błędy łatwo wykryć (np. gdy zestawienie obrotów i sald się nie bilansuje), lecz istnieją również błędy samobilansujące się. Generalnie rozróżniamy dwa zasadnicze typy błędów:

1. **W obrębie** jednego ze składników sprawozdania – jest to nieprawidłowa klasyfikacja składnika aktywów/zobowiązań lub przychodów/kosztów. Choć poziom zysku i aktywów netto będzie prawidłowy, sprawozdanie finansowe będzie zniekształcać faktyczny obraz sytuacji;
2. **Pomiędzy** różnymi składnikami sprawozdania – jest to powszechniejszy błąd zniekształcający zarówno rachunek zysków i strat, jak i bilans. Sumy (np. zysku, czy aktywów netto) są błędne, a ich części składowe nieprawidłowo rozliczone. Przykładowo, nieodnotowanie odsetek narosłych od zadłużenia zawyży zysk i zaniży zobowiązania.

Niektóre z błędów „pomiędzy” różnymi składnikami sprawozdania mają charakter trwały (np. obciążenie kosztem konta kapitału wniesionego), podczas gdy wiele innych samoistnie się eliminuje (np. krótkoterminowe bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów). Tym niemniej, ponieważ rachunkowość powinna odznaczać się rzetelnością, błędy należy korygować niezwłocznie po ich wykryciu.

Korekty eliminacyjne (przy konsolidacji) • Elimination Entries (on Consolidation) • Korekty wymagane w celu eliminacji podwójnych zapisów w czasie sporządzania *skonsolidowanego sprawozdania finansowego*. Korekty eliminacyjne nie pojawiają się w księgach inwestora ani przedmiotu inwestycji. Zamiast tego, aby uzyskać wartości skonsolidowane, sporządza się arkusze kalkulacyjne lub *zapisy informacyjne*. Dla celów zilustrowania działania zasady, rozważymy prosty przypadek, gdy inwestor nabył 100% akcji przedmiotu inwestycji w wartości księgowej (1000 USD). W czasie konsolidacji poszczególnych pozycji, inwestycja inwestora musi zostać wyeliminowana, ponieważ aktywa przedmiotu inwestycji uwzględniono bezpośrednio w wartościach skonsolidowanych.

Przykład: korekty eliminacyjne w bilansie				
Aktywa	Inwestor	Przedmiot inwestycji	Korekty eliminacyjne	Wartości skonsolidowane
Inwestycja w przedmiocie inwestycji	1 000	-	- 1 000	-
Pozostałe aktywa	4 000	1 800	0	5 800
Razem	5 000	1 800	- 1 000	5 800
Pasywa				
Zobowiązania	1 400	800	0	2 200
Kapitał własny	3 600	1 000	- 1 000	3 600
Razem	5 000	1 800	- 1 000	5 800

Z podobnych przyczyn, korekty eliminacyjne wymagane są również w skonsolidowanym rachunku zysków i strat. Ponownie, możemy zilustrować je prostym przykładem. Załóżmy, że inwestor zrealizował sprzedaż o wartości 320 USD na rzecz własnego przedmiotu inwestycji. Kwota ta musi być wyeliminowana jako związana z *transakcjami ze spółkami powiązаныmi kapitałowo*, które jeśli chodzi o podmiot objęty konsolidacją nie mogą być ujęte jako dochód, ponieważ nie wiążą się ze sprzedażą na warunkach rynkowych na rzecz strony trzeciej. Załóżmy, że przedmiot inwestycji wypłacił swojemu właścicielowi dywidendę w kwocie 50 USD, a właściciel uznał tę dywidendę za dochód z inwestycji. Jednocześnie, inwestor wypłacił dywidendę w wysokości 220 USD swoim właścicielom. Dywidenda w kwocie 50 USD musi być również wyeliminowana, ponieważ z perspektywy konsolidowanej grupy stanowi transakcję wewnętrzną.

Przykład: Korekty eliminacyjne w rachunku zysków i strat				
Pozycja dochodu	Inwestor	Przedmiot inwestycji	Korekty eliminacyjne	Wartości skonsolidowane
Przychody z działalności operacyjnej	6 600	3 000	- 320	9 280
Koszty działalności operacyjnej	- 6 100	- 2 800	+ 320	- 8 580
Dochód z działalności operacyjnej	500	200	0	700
Dochód z inwestycji	60	-	- 60	0
Dochody ogółem	560	200	- 60	700
Dywidenda wypłacona	-220	- 60	+ 60	- 220
Nierozliczony dochód z lat ubiegłych	340	140	0	480

Istnieją inne korekty eliminacyjne, które również mają wyeliminować podwójne liczenie. Na koniec roku należy dokonać eliminacji skonsolidowanych należności i zobowiązań (takich jak pożyczki i odsetki w ramach grupy kapitałowej). Należy wyeliminować również wszelką sprzedaż aktywów trwałych w ramach grupy kapitałowej. Nasz uproszczony przykład nie uwzględnia bardziej powszechnego przypadku ceny zakupu, która odzwierciedla aktualizację wyceny aktywów i zakup *wartości firmy* (tj. części ceny zakupu, której nie można przypisać określonym aktywom), co wymagałoby również dodatkowych korekt konsolidacyjnych (zwiększonego umorzenia i – w zależności od sposobu postępowania z wartością firmy – umorzenia wartości firmy, a także zgodnie z MSSF, odpisów z tytułu utraty wartości, jeśli uzasadniają je okoliczności).

Korekty poprzedniego okresu • Prior Period Adjustments • Skorygowanie uprzednio sporządzonego *sprawozdania finansowego* na skutek wykrycia *podstawowego błędu* lub wprowadzenia zmian w przyjętych przez przedsiębiorstwo *zasadach rachunkowości*. Korekty poprzedniego okresu są nieodzowne do „wyprostowania” uprzednich zapisów księgowych. Można wierzyć lub nie, ale księgowi popełniają błędy, zwłaszcza że sprawozdawczość finansowa opiera się na wielu *oszacowaniach*. Korekty są jednak dla przedsiębiorstwa dość kłopotliwe i kosztowne, a czasem nawet kompromitujące. Z powodu korekt użytkownicy *sprawozdania finansowego* muszą dostosować wycenę akcji do nowego obrazu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa – niejednokrotnie ze stratą dla inwestorów. Innym wyjściem z sytuacji jest zastosowanie metody „nadrobienia zaległości”. Polega ono na ujęciu skumulowanych efektów podstawowych błędów w okresie, w którym zostały one wykryte; a w przypadku zmian w polityce rachunkowości – w okresie, w którym zmiany te zostały wprowadzone. Jest to rozwiązanie niewątpliwie łatwiejsze, ale zniekształcające obraz sytuacji finansowej okresu bieżącego. *Dozwolone podejście alternatywne* (patrz MSR 8) zezwala jednak na uwzględnienie kwoty korekty przy ustalaniu zysku lub straty netto za bieżący okres obrotowy, przy czym dane porównawcze należy zamieścić w *informacji dodatkowej*.

Korekty poprzedniego okresu (USA) • Restatement (USA) • Amerykański odpowiednik terminu *prior period adjustments* (tłumaczonego tak samo, tj. jako ‘korekty poprzedniego okresu’) oznaczającego wsteczne skorygowanie błędu. Z jednej strony, korekty poprzedniego okresu są godne pochwały jako przejaw niezachwianego dążenia do zapewnienia rzetelności sprawozdawczości finansowej. Ponadto, nie są one niczym niezwykłym, ponieważ *oszacowania księgowe* zawsze są obciążone ryzykiem nieścisłości. Co więcej, sprawozdawczość finansowa staje się coraz bardziej skomplikowana i trudna (zob. cytaty poniżej). Z drugiej strony, podobnie jak korekty wszelkich błędów, korekty poprzedniego okresu są niemiłą niespodzianką, zwłaszcza gdy są to korekty na niekorzyść (a zwykle tak jest). Na rynku giełdowym korekty rzadko robią dobre wrażenie. Dyrektor generalny pewnej spółki, który po dokonaniu korekt patrzył jak cena akcji spółki w ciągu jednego dnia spada o 30%, przeżył „najgorszy dzień w swojej karierze” („Harvard Business Review”, lipiec–sierpień 2001, s. 129). Korekty najczęściej wynikają z niewłaściwego ujęcia *przychodów* i zwykle zalecone są przez *organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości* (po zbadaniu i zatwierdzeniu sprawozdania finansowego przez *biegłego rewidenta*). Niepokojący jest fakt, że często stanowią one zły omen zwiastujący najgorszy rozwój wypadków. Na przykład w listopadzie 2000 roku *Enron* dokonał korekt swoich sprawozdań finansowych, zmniejszając zyski za cztery lata o 591 milionów dolarów i zwiększając zadłużenie o 628 milionów. Większość korekt dotyczyła konsolidacji *podmiotów specjalnego przeznaczenia*. Zamiast jednak ograniczyć się do zwykłego *oczyszczenia bilansu*, korekty Enronu były symptomem głębszych uchybień w rachunkowości i preludium do jeszcze nieprzyjemniejszych niespodzianek. Powodem zaniepokojenia w USA jest fakt, że korekty poprzedniego okresu zdarzają się zbyt często i mogą wynikać z systematycznej słabości sprawozdawczości finansowej (być może spowodowanej kreowaniem wyniku finansowego przez ambitnych dyrektorów lub lekceważeniem obowiązków przez biegłych rewidentów?). Chyba najbardziej rażący przykład korekt poprzedniego okresu dotyczył firmy naftowej *Jukos* (być może rosyjskiego

odpowiednika Enronu?). W 2007 roku jej biegły rewident (PwC) został zmuszony do odwołania swoich opinii z badania sprawozdań firmy za ostatnie dziesięć lat, po wyjściu na jaw wcześniej zatajonych przestępczych *transakcji ze stronami powiązanymi* (źródło: „The Economist”, 30 czerwca 2007, s. 63). Zob. także *podstawowe błędy*.

Korekty poprzedniego okresu

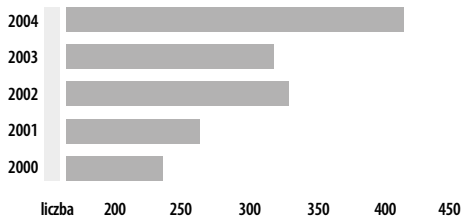
Przyczyny korekt poprzedniego okresu w USA w latach 1997–2002



Źródło: US General Accounting Office/„The Economist”, 26 kwietnia 2003

Korekty poprzedniego okresu

Liczba spółek giełdowych w USA korygujących wyniki finansowe



Źródło: Huron Consulting Group/„The Economist”, 19 maja 2005

Przestarzała rachunkowość

Dlaczego tak wiele firm zmuszanych jest do **korekty** wyników, i dlaczego ich księgowi nie uchwycą problemów zanim te wyjdą na jaw? Przez całą historię działalności gospodarczej aż do niedawnej przeszłości większość aktywów przedsiębiorstw stanowiły aktywa rzeczowe – i to tymi aktywami miała zajmować się rachunkowość. Oczywiście oszustwa i wtedy nie były rzadkością, lecz w końcu zawsze można było udać się na skład i ustalić, czy wszystko jest na miejscu. Dziś z kolei powodem wielu głośnych upadków przedsiębiorstw były aktywa istniejące wyłącznie w postaci paru cyfr w księgach – a liczby znacznie łatwiej ukryć, niż towary.

Tapping The Trust Fund (Wykorzystując fundusz powierniczy)
w „Fortune”, 29 kwietnia 2002, s. 25

Korekty zdarzeń po dacie bilansowej • Adjusting Post Balance Sheet Events

• Z definicji *zdarzenie po dacie bilansowej* ma miejsce po zakończeniu okresu obrotowego i zwykle nie stanowi części sprawozdania finansowego poprzedniego *okresu obrachunkowego* (który ma wyraźnie określoną datę zakończenia). Ujęcie takiego zdarzenia w sprawozdaniu finansowym jest bardziej kwestią *ujawniania informacji*. Tym niemniej, jeżeli zdarzenie jest faktycznie dodatkowym dowodem dotyczącym warunków, jakie istniały w dacie bilansu, można dokonać retrospektywnej zmiany w sprawozdaniu finansowym. Przykłady korekt, które mogą mieć wpływ na bilans są następujące:

- ◆ zwiększenie pasywów (np. ujęcie nie uwzględnionej wcześniej rezerwy)
- ◆ zmniejszenie pasywów (np. zlikwidowanie utworzonej wcześniej rezerwy)
- ◆ zwiększenie aktywów (np. zmniejszenie ujętego wcześniej odpisu)
- ◆ zmniejszenie aktywów (np. z powodu utraty wartości).

Zdarzenia bilansowe, które nie mają widocznego związku przyczynowego z końcem poprzedniego roku nie wymagają zmian we wcześniejszym sprawozdaniu finansowym (zdarzenie zostanie ujęte w następnym okresie obrotowym). Należy zauważyć, że MSR 37 (SSF 12) wyraźnie zabrania ujmowania po dacie bilansu rezerw na zwolnienia pracowników wynikających z restrukturyzacji przedsiębiorstwa.

Koszt • Cost • *Rozchód środków pieniężnych* lub innych zasobów w celu nabycia czegoś, na przykład:

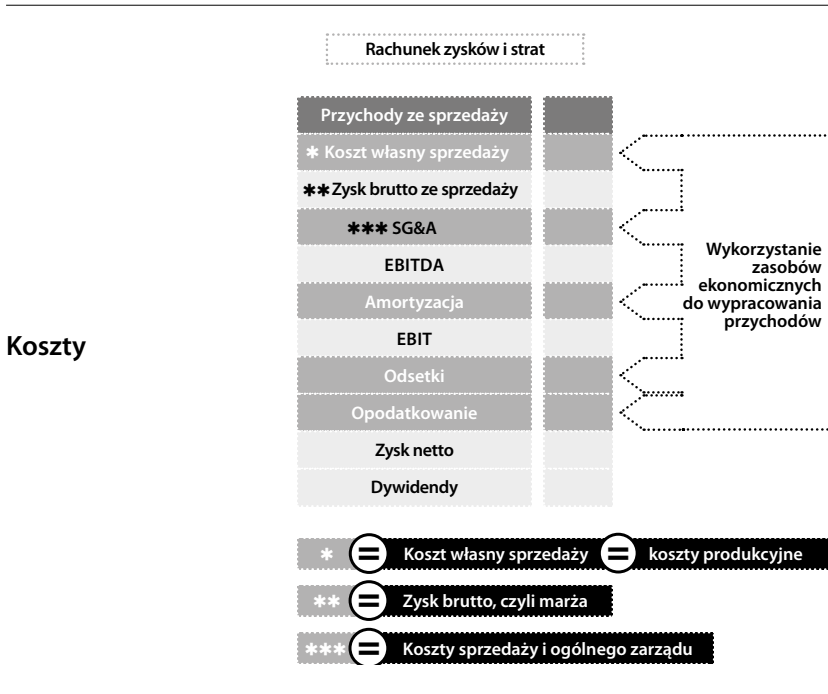
- ◆ produktów lub usług niezbędnych do prowadzenia działalności (co klasyfikuje się jako *koszt okresu* lub *koszt operacyjny*)
- ◆ zakupu *aktywów* (co klasyfikuje się jako zakup w ramach *cyklu operacyjnego* lub *nakłady inwestycyjne*)
- ◆ pozyskania kapitału, poprzez zapłatę odsetek od kredytu lub wypłatę dywidend od kapitału własnego (koszt kapitału).

Podstawowym elementem w koncepcji kosztu jest założenie, że wymiana danej rzeczy (zwykle, choć niekoniecznie, środków pieniężnych) na inną, odbywa się na *warunkach rynkowych*, w środowisku gospodarki konkurencyjnej. Uzasadnia to wartość rzeczy jako obiektywną, możliwą do weryfikacji i zgodną z logiką rynkową. Tak więc na pytanie, ile dana rzecz jest warta, można po prostu odpowiedzieć, że tyle, ile kosztowała. Termin „koszt” używany w tym kontekście jest pojęciem z zakresu wyceny. Porównaj z *kosztami*.

Koszt • Expense • Celowe zużycie zasobów w celu uzyskania *przychodów* w określonym okresie czasu. Koszty stanowią swego rodzaju bieżące zmniejszenie *kapitału własnego*, nie związane z przyszłymi korzyściami. Według formalnych założeń *rachunkowości*, koszt wykazany w *rachunku zysków i strat* może powstać w wyniku jednego z następujących czterech zdarzeń:

1. *wydatku* pieniężnego poniesionego w celu osiągnięcia przychodów, np. płace

2. konwersji czynnych rozliczeń międzykresowych kosztów lub *zapasów*, mającej na celu uzyskanie przychodów, np. *koszy sprzedanych produktów, towarów i materiałów*
3. stopniowego spadku wartości składnika *aktywów trwałych* w całym okresie, w którym występują przychody, np. *amortyzacja*
4. nagłej *utrąty wartości* przez składnik majątku, w wyniku niekorzystnych czynników rynkowych, np. *odpisanie zapasów w koszty*.



Kluczem do ujęcia kosztu jest zasada *współmierności przychodów i kosztów*: jeżeli korzyści z danego kosztu czerpane będą w przyszłości, może on zostać umieszczony w *bilansie* jako składnik *aktywów*, a w koszty rozliczony później. Wprowadza to element subiektywny do decyzji, czy dany wydatek *aktywować*, czy zaliczyć do kosztów. W razie wątpliwości, należy odwołać się do *zasady ostrożnej wyceny*, która radzi przypadki wątpliwe potraktować jako koszt (nie można z tym jednak przesadzić, aby nie doprowadzić do niedoinwestowania). Istotną funkcją *zarządu* jest kontrola kosztów, które muszą być niższe niż przychody, jeżeli przedsiębiorstwo ma wypracować *zysk* i przyrost *wartości netto przedsiębiorstwa*.

Koszt czasu przestoju • Idle Time Cost • Koszt niewykorzystanego czasu pracy wynikający z przerwy w działalności, spowodowanej np. brakiem zamówień, awarią maszyny, niedostarczeniem surowców. Czas przestoju stanowi *odchylenie* kosztów robocizny (tj. różnicę pomiędzy godzinami przepracowanymi a zapłaconymi według ewidencyjnej (zabudżetowanej) stawki wynagrodzenia). W systemach rozliczania odpowiedzialności, koszt taki ponosi ośrodek kosztów, który spowodował wystąpienie problemu.

Koszt czynnika produkcji • Factor Cost • Miara produkcji odzwierciedlająca koszty wykorzystanych *czynników produkcji* (gruntu, robocizny i kapitału). Koszty czynników produkcji mogą być stosowane zamiast *cen rynkowych* ze względu na zniekształcenia wprowadzane przez opodatkowanie pośrednie i/lub dotacje.

Koszt do uniknięcia • Avoidable Cost • Koszt, który mógłby nie być poniesiony, gdyby tak zdecydowało kierownictwo. Koszty do uniknięcia to typowo *koszty istotne* i *koszty zmienne*. Ich przeciwieństwem są *koszty nieodwołalnie poniesione* i koszty zaangażowane (do poniesienia których podjęto zobowiązanie). Porównaj z *kosztem podlegającym kontroli*.

Koszt ewidencyjny (normatywny) • Standard Cost • Koszt produktu lub usługi *planowany* w oparciu o normy zużycia materiałów i robocizny oraz stałą *alokację* kosztów pośrednich. Wzorcowym podejściem jest subiektywny wybór przez zarząd. Może to być poziom wyników z lat ubiegłych, wartość możliwa do uzyskania, wartość konieczna do uzyskania w celu osiągnięcia celów działalności lub wartość uzyskiwana zwykle przez konkurencyjne firmy z branży. Jednostkowy koszt ewidencyjny pozostaje więc stały bez względu na wydajność lub wielkość produkcji (która w innym przypadku powodowałaby zmianę kosztów alokowanych na jednostkę). Koszt ewidencyjny wykorzystywany jest jako wygodne narzędzie *rachunkowości zarządczej* do pomiaru wyników („czy jesteśmy dobrzy?”), kontroli („oto twój cel”) i wyceny zapasów (np. w magazynie mamy 100 sztuk po koszcie standardowym XX zł za sztukę), a także do wyznaczania ceny („ceny należy wyznaczyć tak, aby pokryły koszty ewidencyjne” – patrz niżej). Rzeczywisty koszt produkcji zazwyczaj różni się od kosztu ewidencyjnego, przy czym *różnice (odchylenia)* wykazywane są bezpośrednio w *rachunku zysków i strat*, odpowiednio po stronie *Winien* lub *Ma*. Koszt ewidencyjny można również wykorzystywać dla celów sprawozdawczości finansowej (w przypadku *zapasów* i *kosztów sprzedanych produktów, towarów i materiałów*), o ile jest zbliżony do *kosztu historycznego* i jest zawsze niższy od *wartości sprzedaży netto*. Patrz również *wycena zapasów według kosztu ewidencyjnego*.

Mądre zasady rachunkowości

Alternatywnym podejściem do stosowanej przez nas zasady „**koszt ewidencyjny**-wolumen” byłoby ustalenie cen ściśle w oparciu o rzeczywiste koszty jednostkowe i rzeczywisty poziom produkcji. Ponieważ nasze koszty stałe były bardzo wysokie, oznaczałoby to, że koszty jednostkowe spadałyby w okresach wysokiego poziomu produkcji a wzrastałyby w okresach jej spadku. Próba podniesienia cen w okresach niskiej produkcji w celu odzyskania wyższych kosztów jednostkowych (nawet gdyby pozwalała na to konkurencja) mogłaby jeszcze bardziej obniżyć poziom sprzedaży, czego wynikiem byłby jeszcze niższy zysk, niższe zatrudnienie i ogólny efekt spadkowy. Ponieważ działaliśmy w branży tak wysoce cyklicznej, zastosowanie metody wyceny opartej na koszcie jednostkowym byłoby nierozsądne ze społecznego i ekonomicznego punktu widzenia.

Alfred P. Sloan Jr. *Moje lata w General Motors*, 1963

Koszt historyczny • Wartość początkowa • Cena nabycia • Historical/Original Cost/Purchase Cost • *Wartość rynkowa* danego składnika aktywów w momencie jego nabycia. W środowisku konkurencyjnej gospodarki rynkowej, koszt historyczny jest najbliższym odpowiednikiem *wartości ekonomicznej*. Wraz jednak ze zmianą realiów rynkowych w miarę upływu czasu, koszt ten może coraz bardziej odbiegać od bieżącej wartości rynkowej. Jego niewątpliwą zaletą jest w każdym razie fakt, że zawsze można go zweryfikować na podstawie *faktury* lub *umowy*. Koszt historyczny używany jest w rachunkowości opartej na koszcie historycznym. Patrz również *nakład (wydatek)*.

Koszt odtworzenia • Replacement Cost • Koszt zastąpienia istniejącego *składnika aktywów* w drodze nabycia jego odpowiednika po cenie rynkowej. Koszt odtworzenia to niejako uaktualniony *koszt historyczny*. Zwykle ma on mniej istotne znaczenie w rachunkowości finansowej, która opiera się przede wszystkim na *zasadzie kosztu historycznego*. Zastąpienie składnika aktywów może również nie być istotne, jeżeli chodzi o aktywa przestarzałe (patrz *zużycie*). Niemniej jednak koncepcja kosztu odtworzenia jest użyteczna w *rachunkowości zarządczej*, w przypadkach, gdy rzeczywiście trzeba podjąć decyzję o wymianie niektórych aktywów na nowe (np. w przypadku uzupełniania *zapasów*).

Koszt prac badawczych i rozwojowych • Research and Development Costs • Koszt opracowania i wprowadzenia na rynek nowych produktów, obejmujący *wydatki (nakłady)* poniesione na wynagrodzenia pracowników, utrzymanie laboratoriów, prowadzenie eksperymentów i nabycie patentów. W rachunkowości rozliczenie takich wydatków wymaga podjęcia decyzji, czy je *kapitalizować (aktywować)*, czy *zaliczyć w poczet kosztów*. Zgodnie z *zasadą ostrożnej wyceny* oraz wieloma *standardami rachunkowości* (np. amerykańskie *ogólnie przyjęte zasady rachunkowości*), wydatki na badania i rozwój powinno się zaliczać w poczet *kosztów obciążających bezpośrednio rachunek zysków i strat*. Istnieją jednak standardy (np. MSR, standardy kanadyjskie i brytyjskie), które dopuszczają pewne wyjątki od tej reguły. Przykładowo, Międzynarodowe Standardy Rachunkowości generalnie wymagają zaliczenia wydatków na badania i rozwój w poczet kosztów, bezpośrednio po ich poniesieniu. Jeżeli jednak istnieje uzasadnione prawdopodobieństwo, że przedsiębiorstwo będzie z nich czerpać przyszłe korzyści, koszty te można *aktywować w bilansie*, zaliczając je do *wartości niematerialnych i prawnych* i dokonując odpisów. Generalna reguła w tym zakresie mówi, że wydatki poniesione na badania „podstawowe” lub „stosowane” uznaje się za spekulatywne i zazwyczaj zalicza w poczet kosztów obciążających bezpośrednio rachunek zysków i strat; natomiast koszty prac rozwojowych poniesione bezpośrednio przed rozpoczęciem produkcji podlegają aktywowaniu. W celu rozróżnienia prac badawczych od rozwojowych stosuje się pewne uznane kryteria oceny. Ogólnie rzecz biorąc, wszelka działalność w sposób uzasadniony rokująca generowanie dodatniej *wartości bieżącej netto*, kwalifikuje się jako prace rozwojowe. W *nowej gospodarce*, kładącej nacisk na *zarządzanie wiedzą i informatykę*, koszty badań i rozwoju stanowią mogą bardzo istotny składnik majątku, wymagający starannego ujęcia w *rachunkowości*. Patrz również *prace badawcze i rozwojowe w toku*.

Koszt restrukturyzacji • Restructuring Charge • Restructuring Cost •

Wykazany w *księgach koszt nadzwyczajny*, odzwierciedlający wydatki poniesione na *restrukturyzację* przedsiębiorstwa. Choć restrukturyzacja ma na celu poprawę długofalowych wyników przedsiębiorstwa, wiąże się ona z poniesieniem szeregu kosztów, takich jak:

- ◆ zatrudnienie nowego/lepszego zarządu lub doradców
- ◆ spisanie w straty przestarzałych *zapasów* lub *oczyszczenie bilansu*
- ◆ wypłata odpraw dla zwolnionych pracowników
- ◆ wyprzedaż zbędnych aktywów po cenie niższej niż ich wartość księgową
- ◆ zapłata kar umownych za wycofanie się z nierentownych umów.

Koszty restrukturyzacji mogą być ujmowane w miarę ich ponoszenia lub (zgodnie z *zasadą ostrożnej wyceny*) przed ich poniesieniem jako szacunkowe rezerwy na pokrycie strat. Związane nimi *odpisy zawyżone* mogą pośrednio przyczyniać się do zniekształcenia obrazu sytuacji finansowej (patrz *upiększanie wyników*) – tworzenie nadmiernych *rezerw na pokrycie strat* (za które odpowiedzialność często można złożyć na innych lub na karb połączenia z innym podmiotem) może być źródłem powstania *ukrytych rezerw*. W związku z tym standardy rachunkowości (np. MSR 37) zazwyczaj ściśle określają warunki, jakie muszą zostać spełnione przed poniesieniem kosztów restrukturyzacji. Warunki te przykładowo mogą obejmować:

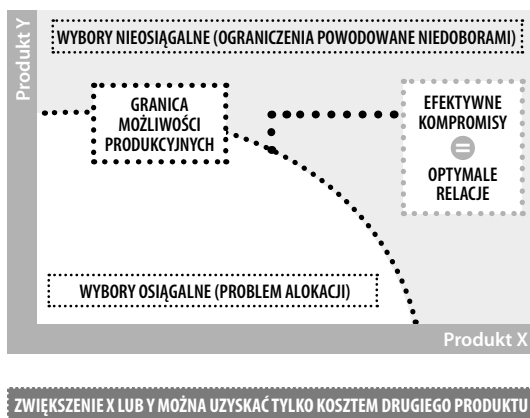
- ◆ przygotowanie formalnego planu restrukturyzacji, wyszczególniającego planowane działania i ich koszty;
- ◆ publiczne ogłoszenie zobowiązań wynikających z planu restrukturyzacji;
- ◆ w przypadku zbywania aktywów – istnienie wiążącej umowy sprzedaży ze stroną trzecią;
- ◆ zawarcie w rezerwie na restrukturyzację wyłącznie wydatków związanych bezpośrednio z restrukturyzacją – czyli korygowaniem błędów przeszłości. Rezerwa ta nie powinna więc zawierać kosztów związanych z przyszłością, takich jak koszty przekwalifikowania lub przeniesienia pracowników pozostających w przedsiębiorstwie, koszty marketingu czy koszty inwestycji w nowe systemy i sieci dystrybucji.

Koszt rzeczywisty • Actual Cost • Koszt faktycznie poniesiony jako *koszt historyczny*, w odróżnieniu od kwoty zabudżetowanej lub prognozowanej. Aby obliczyć *odchylenie*, koszty rzeczywiste należy porównać z kosztami zabudżetowanymi, po skorygowaniu budżetu o ewentualne zmiany w poziomie produkcji.

Koszt utraconych korzyści • Opportunity Cost • Koszt związany z wyborem jednej z dwóch wykluczających się opcji, definiowany jako potencjalny *zysk*, z którego zrezygnowaliśmy na rzecz zysku związanego z drugą opcją. Przykładowo, jeżeli włożymy cały swój kapitał w jedną inwestycję, nie będziemy już mieć możliwości osiągnięcia zwrotu z innych inwestycji. Nie można mieć jednego i drugiego. W takim przypadku, naszym „kosztem utraconych korzyści” byłby zwrot możliwy do osiągnięcia z inwestycji, którą wybralibyśmy w drugiej kolejności. Koncepcja ta bazuje na ekonomicznym założeniu, że decyzje podejmuje się wybierając najkorzystniejsze rozwiązania. Poświęcamy

jedną korzyść, wybierając inną. Koszt utraconych korzyści jest kwestią spekulatywną: w sprawozdawczości prowadzonej zgodnie z *zasadą kosztu historycznego* nie zostanie on odnotowany. Tym niemniej, w praktyce *rachunkowości zarządczej* można go zmierzyć i uwzględnić w *analizie finansowej*, *analizie korzyści i kosztów* oraz przy podejmowaniu decyzji dotyczących *wydatków inwestycyjnych*. Wrażliwość rynku giełdowego na wysokość *stóp procentowych* odzwierciedla koszt utraconych korzyści z inwestycji o stałym oprocentowaniu. Jeżeli stopy procentowe pójdą w górę, popyt na akcje spadnie, ponieważ koszt utraconych korzyści zwiększył się.

Koszt utraconych korzyści



Koszt utraty ► Wartość utraty.

Koszt własny sprzedanych produktów/usług • Prime Costs • Stosowana w *rachunku kosztów* kategoria obejmująca koszt bezpośredniej siły roboczej i bezpośrednich materiałów wykorzystanych do wytworzenia produktu. Pozostałe koszty, nie wchodzące do kategorii kosztu własnego, obejmują zmienne koszty pośrednie i stałe koszty pośrednie przypisane do produktu.

Koszt wytworzenia produktu • Product/Unit Cost • Koszty, które można bezpośrednio powiązać z konkretnym produktem lub usługą. Koszty te mogą zostać zaliczone do *kosztu sprzedanych produktów, towarów i materiałów* w danym okresie obrotowym lub do aktywów bilansowych jako *zapasy wyrobów gotowych*. Proces ustalania kosztu wytworzenia produktu skupia się przede wszystkim na dokonywaniu *alokacji* poszczególnych poniesionych kosztów. Wiele kosztów wiąże się z produktami w sposób pośredni i niekoniecznie oczywisty. Tym niemniej, stanowią one część zasobów zużytych w procesie produkcji (lub świadczenia usług) i muszą zostać odzwierciedlone w koszcie wytworzenia produktu. Jednak na określonym etapie alokacja kosztów do poszczególnych produktów staje się bezowocna. Koszty takie uznaje się za *koszty obciążające bezpośrednio rachunek zysków i strat*. Jednostkowy koszt wytworzenia można opisać na przykładzie działalności produkcyjnej – patrz tabela s. 181. W odróżnieniu od kosztów bezpośrednich, które w sposób oczywisty łączą się z poszczególnymi produktami, przypisanie

kosztów pośrednich do produktów wymaga odwołania się do subiektywnej oceny. Samo zdefiniowanie co stanowi koszt pośredni zależy również od celu podejmowanej decyzji. Przykładowo, koszt dzierżawy magazynu można uznać za koszt bezpośredni przy porównywaniu kanałów dystrybucji, a za koszt pośredni dla celów wyceny zapasów.

Koszty wytworzenia produktu		
Kategoria	Wartość	Opis/Przykład
Materiały bezpośrednie	XX	♦ komponenty, części składowe i wykończenie
Place bezpośrednie	XX	♦ pracownicy linii produkcyjnej i operatorzy maszyn
Pozostałe koszty bezpośrednie	XX	♦ wydatki i usługi zużyte bezpośrednio w procesie produkcji, np. energia elektryczna
Jednostkowe koszty zmienne	XXX	♦ Koszty wprost proporcjonalne do ilości wytworzonych produktów; określane również jako koszty zmienne lub krańcowe
Koszty ogólne produkcji	YY	♦ Koszty, których nie da się przypisać do konkretnego produktu, ponieważ są zużywane na potrzeby wielu produktów; koszty te dotyczą czynności związanych z partiami produktów (jak ustawienie oprzyrządowania), a także obejmują koszty pomocnicze (jak koszty konserwacji maszyn i koszty ogólnozakładowe – dzierżawa, amortyzacja, zużycie energii itd.)
Koszt wytworzenia ogółem	ZZZ	♦ Koszty poniesione w danym okresie muszą być rozliczone na koszty danego okresu oraz koszty przenoszone na okres następnym w pozycji zapasy.

Dokładne oszacowanie kosztów wytworzenia produktu jest bardziej kwestią *zarządzania*, wykorzystywaną na wewnętrzne potrzeby decyzyjne, jak ustalanie cen czy inwestowanie. Wpływ kosztów wytworzenia produktów na *sprawozdanie finansowe* jest mniej istotny: tak czy inaczej, koszty odzwierciedlone są w *koszcie sprzedanych produktów, towarów i materiałów* albo w *kosztach ogólnych*. Jeżeli są aktywowane w *zapasach*, które zgodnie z *zasadą ostrożnej wyceny* wykazuje się po niższej z dwóch wartości: koszcie wytworzenia albo wartości rynkowej. Dokładne oszacowanie kosztów wytworzenia produktu jest bardziej istotne dla celów prognozowania *zysku niż* dla pomiaru zysku wypracowanego.

Koszty (żargon) • Costs (vernacular) • Różnorodne pozycje *wydatków* lub *kosztów operacyjnych* występujące w *rachunku zysków i strat*. Należą do nich między innymi:

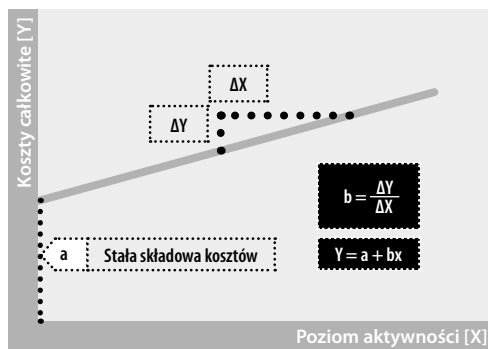
- ♦ koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów
- ♦ koszty bezpośrednie i pośrednie
- ♦ koszty stałe i zmienne
- ♦ koszty ogólne
- ♦ koszty sprzedaży i ogólnego zarządu
- ♦ koszty odsetkowe
- ♦ koszty nadzwyczajne.

Nie każdy poniesiony *koszt* musi stanowić koszt okresu. Bardzo często jednak koszty okresu określa się potocznie mianem „kosztów”.

Koszty bezpośrednie • Direct Costs • Koszty, które można łatwo i jednoznacznie powiązać z poszczególnymi produktami lub usługami. Jak wynika z definicji, koszty te zmieniają się wprost proporcjonalnie do wielkości produkcji – stąd często określa się je również jako koszty *krańcowe* lub *zmienne**. Do najpowszechniejszych kosztów bezpośrednich należą materiały i robocizna (płace bezpośrednie) potrzebne do wytworzenia dodatkowej jednostki produktu. Przeciwnieństwem kosztów bezpośrednich są koszty ogólne, nie wiążące się z poszczególnymi produktami, lecz ponoszone przez przedsiębiorstwo jako całość. Porównaj z *kosztami pośrednimi*.

Koszty częściowo zmienne • Semi-Variable Costs • Typ kosztów, w których występuje zarówno element stały, jak i zmienny (patrz *kształtowanie się kosztów*). Jako przykład można podać koszty rozmów telefonicznych i energii elektrycznej, gdzie dostawca usług nalicza ryczałtową kwotę abonamentu, plus opłatę za faktycznie wykorzystane usługi. Częściowa zmienność kosztów może być źródłem komplikacji, dlatego rachunkowość zarządcza często dąży do wyodrębnienia elementu zmiennego dla zapewnienia lepszego *budgetowania* i *analizy odchyleń*.

Koszty częściowo zmienne



Koszty finansowe • Finance Costs • Kategoria w *rachunku zysków i strat*, która skupia wszystkie koszty związane z finansowaniem *zadłużenia* długoterminowego i krótkoterminowego, w tym akcji uprzywilejowanych i instrumentów hybrydowych. Uszczegółowienie kosztów finansowych należy przedstawić w *informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego*. Do typowych kategorii tych kosztów należą:

- ◆ odsetki bankowe
- ◆ odsetki od obligacji
- ◆ dywidendy od akcji uprzywilejowanych
- ◆ zyski/straty z tytułu różnic kursowych

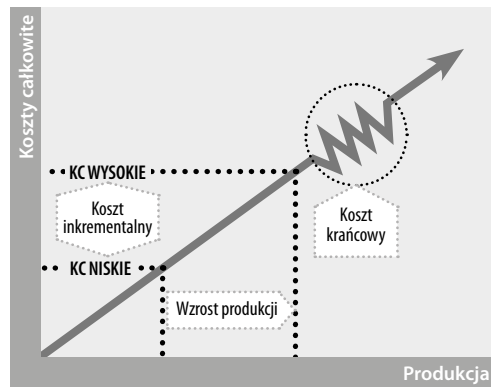
* Koszty bezpośrednie nie zawsze mogą być kosztami zmiennymi, np. w przypadku czasowego wstrzymania produkcji, przedsiębiorstwo może zapłacić pracownikom produkcyjnym tyle samo, ile w trakcie produkcji.

- ◆ zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych
- ◆ opłaty finansowe (od emisji, restrukturyzacji itp.).

Koszty finansowe nie obejmują dywidend wypłacanych od kapitału własnego ani odsetek skapitalizowanych w ramach projektów inwestycyjnych.

Koszty inkrementalne • Incremental Costs • Wzrost kosztów wynikający ze znacznego skoku w poziomie działalności. W takiej sytuacji, jeśli produkcja wzrośnie o określoną kwotę, koszty również się zwiększą o określoną wielkość uzależnioną od sposobu kształtowania się kosztów. Dla odróżnienia, *koszty krańcowe* to zwiększenie kosztu wynikające ze wzrostu poziomu działalności o jedną jednostkę. (Pochodzenie słowa: od łacińskiego „incrementum” = ‘wzrost’).

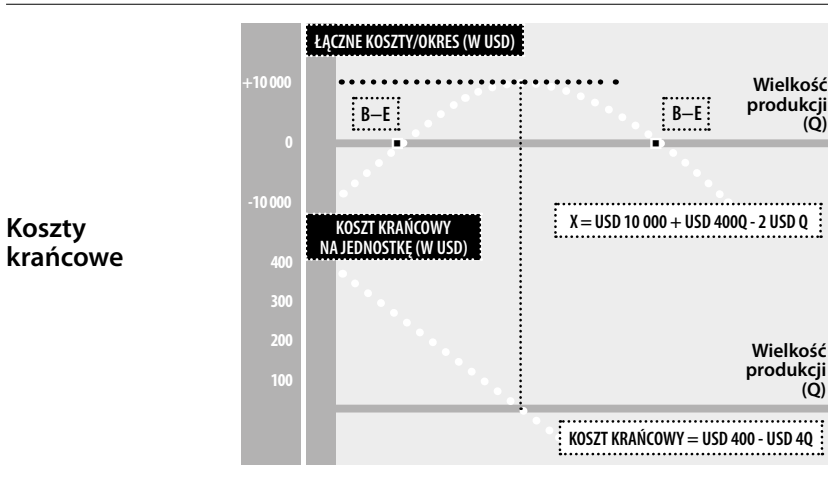
Koszty inkrementalne i krańcowe



Koszty interakcji • Interaction Costs • Koszty związane nie tylko z wymianą towarów i usług (czyli *kosztami transakcji*), lecz również z wymianą pomysłów i informacji. Koszty interakcji – takie jak wydatki na organizację zebrań, przygotowywaniem memorandów i czasochłonnymi raportami itp. – mogą w zarządzaniu przedsiębiorstwem urosnąć do istotnego poziomu. Dokonując wyboru między prowadzeniem danej działalności w obrębie lub poza obrębem firmy, przedsiębiorstwa zazwyczaj kierują się dążeniem do minimalizacji ogólnych kosztów interakcji. Ograniczenie tych kosztów dzięki technologiom *informatycznym* stopniowo zmienia zakres działań, jakie przedsiębiorstwo może konkurencyjnie przeprowadzać wewnętrznie. To z kolei podnosi kwestię *kluczowych kompetencji* i strategicznych implikacji rozbijania przedsiębiorstw na mniejsze jednostki.

Koszty krańcowe • Marginal Costs • Zmiana wielkości *kosztów* towarzysząca zmianie wielkości produkcji. Koszty krańcowe obejmują *koszty bezpośrednie* oraz część *kosztów stałych*. Koncepcja kosztu krańcowego znajduje zastosowanie przede wszystkim w analizie ekonomicznej, gdzie zasada maksymalizacji *zysku* mówi, że produkcję opłaca się zwiększać jedynie do momentu, w którym koszty krańcowe będą równe krańcowym *przychodom*.

Porównaj z *kosztami poniesionymi nieodwołalnie*, na które zmiana wielkości produkcji nie ma wpływu. Patrz również *rachunek kosztów zmiennych/bezpośrednich/krańcowych*.



Koszty likwidacji ► Koszty zaniechania.

Koszty obciążające bezpośrednio rachunek zysków i strat • Koszty okresu • Period Costs • Koszty, które nie są ujmowane w *zapasach* ani *koszcie sprzedanych produktów, towarów i materiałów*. Traktuje się je jako *koszt w okresie*, w którym zostały poniesione. Koszty obciążające bezpośrednio rachunek zysków i strat znajdują uzasadnienie w zasadzie *współmierności przychodów i kosztów*: w związku ze swoim charakterem nie są związane z żadnym konkretnym działaniem lub produktem, lecz raczej z upływem czasu. Powszechnym przykładem kosztu okresu są *odsetki* lub *koszty ogólne przedsiębiorstwa* (nazywane również *kosztami sprzedaży i ogólnego zarządu*).

Koszty ogólne przedsiębiorstwa, koszty ogólne zarządu • Overhead Expenses • Występująca w *rachunku zysków i strat* szeroka kategoria *kosztów*, które nie wiążą się bezpośrednio z konkretnymi produktami lub usługami (patrz *koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów*), ale ponoszone są w toku prowadzonej działalności. Koszty ogólne uważane są za „pośrednie koszty obciążające bezpośrednio rachunek zysków i strat” (zwiększające koszty okresu, w którym zostały poniesione), w związku z czym – na krótszą metę – są to zazwyczaj *koszty stałe*, niezależne od wielkości sprzedaży. Za przykład mogą tu służyć koszty sprzedaży i administracyjne, koszty dzierżawy lokalu, wynagrodzenie zarządu czy *amortyzacja*. Natomiast *odsetki*, mimo iż należą do kosztów okresowych, zwyczajowo wykazywane są jako odrębna kategoria, dla określenia ich finansowego charakteru. Problemem *alokacji kosztów* ogólnych (np. kosztów fabryki lub centrali) na poszczególne produkty, usługi lub wyodrębnione ośrodki zysku zajmuje się *rachunkowość zarządcza* (por. *rachunek kosztów pełnych* i *rachunek kosztów zmiennych*). Z operacyjnego punktu widzenia, sekret zarządzania przedsiębiorstwem leży właśnie w decyzjach dotyczących ponoszenia lub nie ponoszenia pewnych kosztów

ogólnych. Czy należy zwiększyć wydatki na reklamę? Czy zatrudnić nowych pracowników? Czy otworzyć nowy oddział? Aby znaleźć odpowiedź na te pytania, należy rozważyć wpływ, jaki miałyby przyjęte rozwiązania na *marżę brutto* i *strategię* przedsiębiorstwa. Poniesienie każdego kosztu ogólnego wymaga dobrze przemyślanej decyzji. Koszt taki, mimo iż nie da się go przypisać do konkretnego rodzaju działalności lub produktu, może być wydatkiem uzasadnionym i opłacalnym. Niemniej jednak fakt, że wkład kosztów ogólnych w wypracowanie zysku nie jest bezpośredni, zawsze podnosi kwestię ich użyteczności dla przedsiębiorstwa. Stąd właśnie bierze się tendencja do radykalnego obcinania kosztów ogólnych przy *restrukturyzacji przedsiębiorstwa*, które stało się biurokratyczne. Koszty ogólne powinno się zawsze uważnie kontrolować, aby zachować optymalną wydajność i uniknąć tzw. *przerostów organizacyjnych*.

Nawarstwienie

Na samej górze był dyrektor naczelny – nasz głównodowodzący generał, a pod nim takie nawarstwienie biurokracji, że firma grzęzła. Ludzie pisali do siebie nawzajem raporty. Zamiast się rozwijać, „zarządzaliśmy” wzrostem. Pomyślałem, że trzeba się pozbyć tego nawarstwienia – trzeba zlikwidować nadmiar **kosztów ogólnych**, jeżeli firma ma być bardziej konkurencyjna.

Jack Welch, były dyrektor naczelny General Electric Co., cytowany w „Mclean's Magazine”, 5 listopada 2001, s. 42

Koszty okresu ► Koszty obciążające bezpośrednio rachunek zysków i strat.

Koszty organizacji spółki • Organization Costs/Expenditures • Koszty utworzenia i rejestracji spółki poniesione przed rozpoczęciem przez nią działalności gospodarczej. Koszty te obejmują najczęściej wydatki na obsługę prawną, utworzenie strony internetowej, uzyskanie licencji itd. Zgodnie z *zasadą współmierności przychodów i kosztów*, koszty te powinny być aktywowane, a następnie *amortyzowane* przez spodziewany okres istnienia spółki.

Koszty podlegające kontroli • Controllable Cost • Koszty, których poniesienia można uniknąć w ramach danego ośrodka odpowiedzialności. W ostatecznym rozrachunku, wszystkie koszty w długofalowym okresie podlegają czyjejś kontroli w przedsiębiorstwie. Porównaj z *kosztami uznaniowymi*, które mogą być kontrolowane przez kogoś w hierarchii w krótkim okresie (w przeciwieństwie do pewnych kosztów „sztywnych”, co do których np. podjęto zobowiązania umowne lub które zostały już nieodwoalnie poniesione).

Koszty poniesione nieodwoalnie • Sunk Cost • Wydatki (zaliczone do *aktywów* lub do *kosztów*), które zostały już poniesione i które – z racjonalnego punktu widzenia – nie powinny być brane pod uwagę przy podejmowaniu dalszych decyzji. Bez względu na to, jakie będą nasze kolejne wybory, przeszłości nie da się już zmienić. Natura ludzka

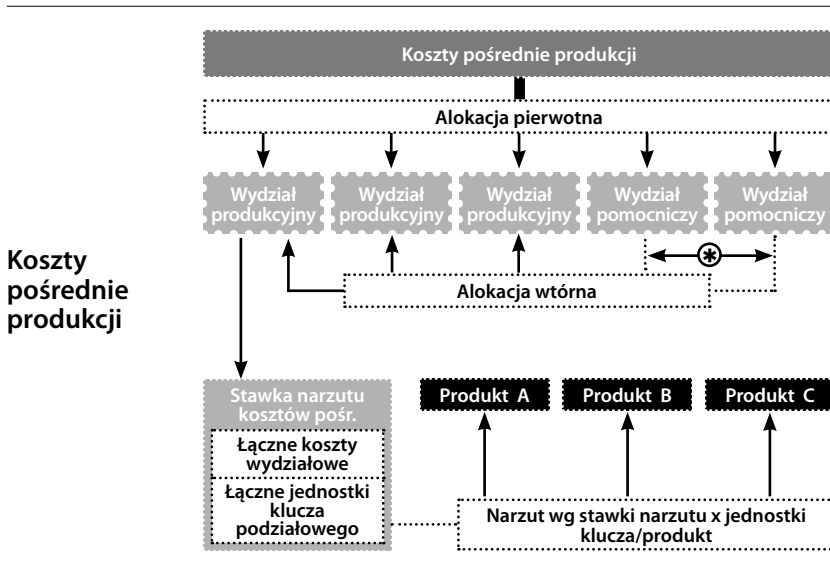
ma jednak skłonność do kurczowego trzymania się przeszłości, co powoduje, że nieproduktywnie wydane pieniądze często traktuje się jako „inwestycje” w przyszłość, podczas gdy faktycznie nie mają one żadnej wartości. Koszty historyczne również stanowią koszty poniesione nieodwołalnie – w zakresie w jakim ich wartości nie da się zrealizować przez odsprzedaż aktywów na rynku wtórnym. Koncepcja kosztów poniesionych nieodwołalnie wykorzystywana jest najczęściej w rachunkowości zarządczej, zwłaszcza przy podejmowaniu decyzji dotyczących planowania wydatków inwestycyjnych.

Koszty pośrednie • Indirect Costs • Koszty, których nie da się w łatwy sposób przyporządkować pojedynczym produktom czy usługom (typowym przykładem mogą być koszty pośrednie produkcji). W rachunkowości, w stosunku do kosztów pośrednich należy wybrać określone rozwiązanie: albo rozliczać je na poszczególne produkty w zapasach (patrz *rachunek kosztów pełnych*), albo traktować jako koszty okresu, w którym zostały poniesione. Zasada współmierności sugeruje, że koszty pośrednie powinny być rozliczane na produkty, o ile można ustalić związek między kosztem pośrednim, a produktem lub czynnością. Zobacz również *koszty ogólne zarządu*.

Koszty pośrednie produkcji • Factory Overhead • Koszty pośrednie ponoszone w trakcie procesu produkcji. Jak wskazuje sama nazwa, koszty pośrednie nie obejmują wykorzystanych w produkcji materiałów i robocizny (z poziomu hali fabrycznej). Składają się na nie natomiast między innymi:

- ◆ wynagrodzenie osób nadzorujących produkcję
- ◆ koszty dzierżawy fabryki i urządzeń
- ◆ amortyzacja maszyn i urządzeń
- ◆ usługi komunalne
- ◆ remonty i konserwacja urządzeń (zarówno materiały, jak i robocizna)
- ◆ koszty rozpoczęcia produkcji
- ◆ koszty kontroli jakości
- ◆ podatek od nieruchomości dotyczący części produkcyjnej przedsiębiorstwa
- ◆ koszty emerytur pracowników produkcyjnych.

W rachunkowości, z kosztami pośrednimi produkcji wiążą się dwa podstawowe problemy. Po pierwsze, koszty te wymagają rozliczania na poszczególne produkty i zapasy. W przypadku kosztów rozkładających się na różne produkty z jednej linii produkcyjnej, konieczne może być dokonanie subiektywnej oceny. Po drugie, wiele kosztów pośrednich produkcji ma charakter stały – ich wielkość rośnie wraz z upływem czasu, a nie z wielkością produkcji. Wraz ze wzrostem produkcji, jednostkowe koszty stałe zmniejszają się – co powoduje wahania w wysokości kosztów jednostkowych w zależności od poziomu produkcji. Większość standardów rachunkowości wymaga rozliczania kosztów pośrednich produkcji na zapasy, ponieważ koszty te stanowią nieodłączny element wytworzenia zapasów (patrz *rachunek kosztów pełnych*). Problem polega jednak na tym, że w zależności od przyjętych przez przedsiębiorstwo zasad rachunkowości, występować mogą różnice przy odróżnianiu kosztów pośrednich produkcji od kosztów ogólnych przedsiębiorstwa (obciążających bezpośrednio rachunek zysków i strat).



Koszty przyszłych okresów, aktywa odroczone • Deferred Asset •

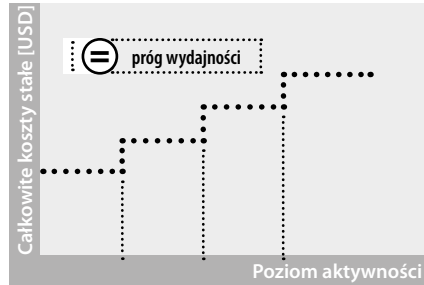
Deferred Expense • Deferred Charges • Deferred Debit • Wydatki, które traktowane są jako *aktywa* do momentu zaliczenia ich w przyszłości w poczet *kosztów*. Zgodnie z zasadą *współmierności przychodów i kosztów*, koszty powinny być ujmowane w miarę jak przedsiębiorstwo czerpie z nich korzyści. W międzyczasie, przenosi się je z bilansu do bilansu przez kolejne okresy obrotowe. Choć zgodnie z definicją do kategorii kosztów przyszłych okresów (aktywów odroczonej) zaliczać się mogą zarówno *aktywa trwałe*, jak i *aktywa obrotowe* (np. *czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów*), zazwyczaj termin ten odnosi się do szczególnego składnika majątku, jakim są aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego (które można odliczyć od przyszłych dochodów do opodatkowania). Porównaj z *przychodami przyszłych okresów i zobowiązaniem odroczonej*.

Koszty remontów kapitałnych a koszty remontów bieżących • Major

Repair/Extra-ordinary Repair vs. Ordinary Repair • Rozróżnienie pomiędzy różnymi kosztami ponoszonymi na utrzymanie *środków trwałych*. Gdy remont uznaje się za „kapitałny”, wydatki poniesione na jego przeprowadzenie są *aktywowane* w wartości księgowej składnika aktywów i podlegają amortyzacji. Natomiast wydatki na remonty bieżące ujmuje się w kosztach w okresie ich poniesienia.

Koszty rosnące skokowo • Stepped Costs • Typ kosztów, które pozostają stałe przy określonym poziomie produkcji („odnośny przedział”), lecz wznoszą się do wyższego poziomu po przekroczeniu pewnego progu. Taki progowy wzrost kosztów wiąże się często z limitami wydajności, czyli tzw. wąskimi gardłami, które można pokonać jedynie poprzez poniesienie dodatkowych nakładów na zwiększenie wydajności.

Koszty rosnące skokowo



Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów • Cost of Goods Sold • COGS • Cost of Sales • Wykazany w *rachunku zysków i strat* koszt sprzedanych *zapasów*. Zasada *współmierności przychodów i kosztów* wymaga dokonania rozróżnienia pomiędzy kosztami produkcji *poniesionymi* w danym okresie, a innymi pozycjami, które należy zaliczyć do kosztów. Różnica pomiędzy nimi jest funkcją zmiany stanu *zapasów*. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów można wyliczać dwoma sposobami. W metodzie „pośredniej” łączne koszty produkcji koryguje się o zmianę wartości *zapasów* w okresie rozliczeniowym. Prostsza metoda „bezpośrednia” wiąże się z wyliczeniem fizycznej sprzedaży i wycenie ilości sprzedanych *zapasów* w oparciu o jednostkowy koszt standardowy. (Należy pamiętać, że wyniki obu metod są takie same.)

Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów			
Wyliczenie pośrednie		Wyliczenie bezpośrednie (wycena po koszcie standardowym)	
+ Saldo początkowe <i>zapasów</i> w cenie nabycia/koszcie	X		
Łączne koszty produkcji:		Koszty produkcji wyrobów sprzedanych:	
+ Materiały bezpośrednie	Y	+ Materiały bezpośrednie	Y
+ Robocizna bezpośrednia	Y	+ Robocizna bezpośrednia	Y
+ Zmienne koszty produkcji (pośrednie)	Y	+ Zmienne koszty produkcji (pośrednie)	Y
+ Stałe koszty produkcji (pośrednie)	Y	+ Stałe koszty produkcji (pośrednie)	Y
Łączne koszty produkcji	YYY		
- Saldo zamknięcia <i>zapasów</i> po cenie nabycia/koszcie	Z		
= Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów za dany okres	COGS	= Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów za dany okres	COGS

Koszty nieprodukcyjne (np. koszty dystrybucji, sprzedaży, koszty ogólnego zarządu), które nie są alokowane do zapasów, nie wchodzą w skład kosztów sprzedanych produktów, towarów i materiałów. Określa się je mianem „kosztów okresu” lub „kosztów ogólnych”, i stanowią one koszt w okresie, w którym zostały poniesione. Podczas gdy bezpośrednio koszty produkcji (np. materiały, robocizna, zmienne koszty produkcji) niewątpliwie stanowią element zapasów, w przypadku pośrednich kosztów produkcji dopuszczalna jest pewna uznaniowość. Na przykład, niektóre spółki mogą uznać koszt wynagrodzenia osoby nadzorującej zakład za koszt produkcji, podczas gdy inne mogą zaklasyfikować go jako koszt ogólnego zarządu. Zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, alokacja pośrednich kosztów produkcji musi być po prostu „zasadna” i spójna. Problem postępowania ze stałymi kosztami pośrednimi produkcji nie występuje, jeśli firma dla celów wewnętrznych stosuje *rachunek kosztów krańcowych* (dla celów sprawozdawczości zewnętrznej wymaga się *rachunku kosztów pełnych*). Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów są jedną z najbardziej istotnych pozycji w rachunku zysków i strat. Patrz również *rachunek kosztów, zysk brutto ze sprzedaży, marża zysku i dział zaopatrzenia*.

Koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu • Sales, General and Administrative Expense • S, G&A • Wspólna kategoria kosztów ogólnych związanych z organizacją i obsługą przedsiębiorstwa jako całości, wykazywana w *rachunku zysków i strat*.

Koszty stałe • Fixed Costs • Koszty, których wysokość nie zależy od wielkości produkcji i nie da się zmienić w krótkim okresie bez wprowadzenia radykalnych zmian w przedsiębiorstwie. Oto kilka przykładów:

- ◆ *amortyzacja* budynków fabrycznych lub koszt ich dzierżawy
- ◆ wynagrodzenia pracowników
- ◆ koszty sprzedaży, ogólne i koszty ogólnego zarządu
- ◆ *odsetki* od zadłużenia.

Okres czasu, w trakcie którego przedsiębiorstwo pozostaje „skazane” na daną strukturę kosztów, różni się w zależności od charakteru kosztów. Można zwolnić pracowników, choć w następnym miesiącu wciąż trzeba im zapłacić. Koszty odsetek można wyeliminować przez całkowitą spłatę zadłużenia. Nawet ciężar *kosztów poniesionych nieodwołalnie* może zostać zlikwidowany w drodze sprzedaży środków trwałych. Jeżeli przyjąć perspektywę długiego okresu, okazuje się, że w zasadzie wszystkie koszty są zmienne, ponieważ przedsiębiorstwo może dowolnie przeorganizować swoją działalność. Niemniej jednak, z przyczyn praktycznych, większość kosztów uznaje się za koszty stałe (z wyjątkiem *kosztów sprzedanych produktów, towarów i materiałów* oraz kosztów ponoszonych uznaniowo, np. koszty reklamy). Fakt ten z kolei przyczynia się do powstawania *dźwigni operacyjnej* i potrzeby osiągnięcia przychodów ze *sprzedaży* na poziomie zapewniającym pokrycie kosztów stałych i zmiennych (patrz *przychody ze sprzedaży na poziomie prognozy rentowności*). Patrz również *analiza koszt-wolumen-zysk*.

Koszty transakcji • Transaction Costs • Koszty poniesione na zrealizowanie transakcji, poza samą ceną przedmiotu transakcji. Koszty transakcji zniechęcają do wymiany handlowej, a ich obniżenie poprawia sprawność funkcjonowania rynku.

Koszty uznaniowe/kontrolowane • Discretionary/Managed Costs • Koszty, które nie mają bezpośredniego i natychmiastowego wpływu na generowanie przychodów, w związku z czym do ich poniesienia można podchodzić z pewną elastycznością. Przykładami takich wydatków mogą być koszty remontów i konserwacji, koszty reklamy, koszty obsługi klienta, koszty szkoleń oraz koszty *prac badawczych i rozwojowych*. „Uznaniowość” tych kosztów dotyczy głównie krótkiego okresu, ponieważ na dłuższą metę mogą one mieć znaczący wpływ zarówno na wysokość zysku, jak i/lub rozwój przedsiębiorstwa. Niektórzy twierdzą nawet, że powinno się je *aktywować w bilansie*, w celu odzwierciedlenia ich wartości rozciągającej się na szereg *okresów obrotowych*. Patrz *koncepcja zachowania kapitału*.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych • Employee Compensation Costs • Ogólna definicja wszystkich świadczeń, jakie podmiot przekazuje w zamian za usługi swoich pracowników. Zobowiązanie do wypłaty świadczeń ma różne podstawy: ustalenia umowne, wymagania przepisów prawnych, praktyka branżowa i polityka spółki (patrz *obowiązek zwyczajowy*). Podmiot zwykle rozlicza świadczenia pracownicze w formie płatności pieniężnych i świadczeń rzeczowych, takich jak towary i usługi. Świadczenia pracownicze mogą być wypłacone w danym okresie lub w przyszłości, tak jak dzieje się w przypadku *świadczeń emerytalnych*. W nowoczesnych gospodarstwach postindustrialnych z dużym sektorem usługowym, świadczenia pracownicze stanowią istotne kwoty. Międzynarodowe standardy rachunkowości rozróżniają różne rodzaje świadczeń pracowniczych, z których każdy wymaga odmiennego podejścia księgowego:

- ◆ świadczenia krótkoterminowe
- ◆ świadczenia emerytalne
- ◆ świadczenia długoterminowe
- ◆ świadczenia kapitałowe o charakterze wynagrodzenia
- ◆ świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy.

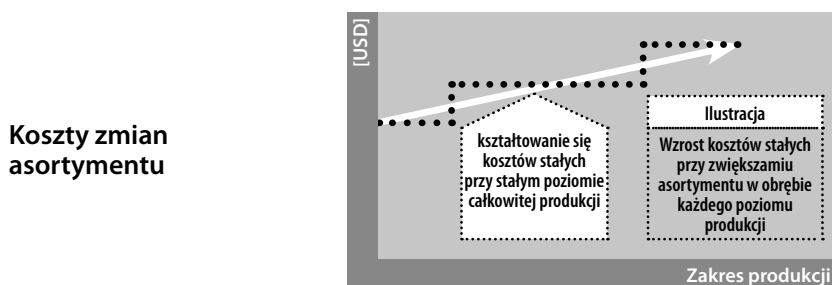
W większości podmiotów, najważniejszą kategorię stanowią świadczenia krótkoterminowe, które obejmują pensje, składki na ubezpieczenie emerytalne i społeczne, płatny urlop roczny i wychowawczy (określany terminem „płatna nieobecność”), płatne zwolnienie lekarskie, świadczenia w naturze (takie jak opieka medyczna, zakwaterowanie, rozliczenie kosztów użytkowania samochodu), a także udział w zysku lub wypłatę premii w krótkim terminie po wyświadczeniu usługi przez pracownika. Ujęcie księgowe takich świadczeń jest stosunkowo proste: należy naliczać je w miarę świadczenia usługi przez pracownika. Inaczej jest w przypadku świadczeń emerytalnych, kiedy pomiar zobowiązania lub kosztu może wymagać *założeń aktuarialnych*. Istnieją również inne, niematerialne korzyści płynące z zatrudnienia (np. kwalifikacje zawodowe, szkolenia w czasie pracy, zadowolenie z pracy, prestiż, kontakty społeczne), które nie są ujmowane księgowo, nawet jeśli ich wartość – przynajmniej dla pracowników – jest istotna.

Koszty zaniechania • Koszty likwidacji • Abandonment/Decommissioning

Costs • Gdy wykorzystanie *środków trwałych* przestaje być opłacalne, a nie ma możliwości ich sprzedania za *wartość końcową*, przedsiębiorstwo może chcieć po prostu się ich pozbyć. Zazwyczaj jednak pozbycie takie wiąże się z kosztami, często wynikającymi z przepisów w zakresie bezpieczeństwa lub ochrony środowiska, wymagającymi np. przywrócenia terenu do wymaganego stanu. Przykładowo, w przypadku wydobywania surowców producent powinien przywrócić miejsce wydobywania do stanu pierwotnego lub co najmniej stanu bezpiecznego. Zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, tego rodzaju koszty winny być *naliczone* z góry i aktywowane w wartości księgowej aktywów. Zaniechanie działalności może okazać się kosztowne i kontrowersyjne. W późnych latach 90. XX wieku Shell Oil chciał zatopić w Morzu Północnym nieużywaną platformę wiertniczą. Jednak naciski ze strony działaczy na rzecz ochrony środowiska zmusiły go do rozmontowania platformy i złomowania jej na lądzie, co skutkowało poniesieniem znacznych kosztów. Międzynarodowe standardy rachunkowości zawierają również wytyczne dotyczące ujmowania przyszłych zobowiązań związanych z zaniechaniem działalności.

Koszty zmian asortymentu • Complexity-Related Costs • Typ *kosztów*, które

normalnie zachowują się jak *koszty stałe* (tj. nie reagują na zmiany poziomu produkcji), lecz które mogą reagować na zmiany asortymentu w obrębie danego poziomu produkcji. Tego rodzaju „koszty stałe” faktycznie mogą być kosztami zmiennymi, jeżeli porównać je właśnie ze zmianami asortymentu, a nie – jak w tradycyjnym podejściu – ze zmianami wielkości produkcji. Przykładami kosztów zmian asortymentu są koszty zmian projektowych, koszty rozruchu, przeniesienia zapasów, przeładunku nowych materiałów, czy inspekcji. Rozszerzenie oferty produktowej często skutkuje wzrostem kosztów; wzrost ten bywa jednak zrównoważony zwiększeniem sprzedaży pokrywającej popyt w określonych niszach rynkowych. Koszty zmian asortymentu są ściśle powiązane z koncepcją *rachunku kosztów działań*, polegającą na rozliczaniu *kosztów pośrednich produkcji* (w tym kosztów stałych) w oparciu o ich źródła.

**Koszty zobowiązań przeszłych • Legacy Costs/Expenses** • Są to bieżące

koszty wywiązywania się z podjętych w przeszłości zobowiązań, jak np. koszty świadczeń *emerytalnych*. Mimo iż pierwotnym celem ponoszenia takich kosztów mogło być

zwiększenie produktywności, w przypadku pogorszenia sytuacji przedsiębiorstwa kumulacja takich kosztów może stać się nieproduktywnym obciążeniem przyszłej działalności. W USA, przykładem przedsiębiorstwa obciążonego kosztami zobowiązań przeszłych jest General Motors, w tym wypadku z tytułu podjęcia zobowiązania do pokrywania kosztów świadczeń zdrowotnych na rzecz personelu i emerytowanych pracowników.

Bałagan

Kolosalna szkoda dla konkurencyjności to nie jego wina. To raczej spuścizna pozostawiona przez dyrektorów generalnych z poprzednich dekad, którzy ograniczyli żądania płacowe związków zawodowych (i zapewnili sobie spokój na czas własnej kadencji) przyznając pracownikom świadczenia emerytalne. Świadczenia te nie pociągały za sobą dużych bezpośrednich wydatków pieniężnych, ani też – według ówczesnych zasad rachunkowości – nie wywierały istotnego wpływu na zysk netto. Dzisiaj, przy gwałtownie rosnących kosztach ochrony zdrowia i coraz surowszych zasadach rachunkowości, bałagan ten zaczyna się mścić.

The Tragedy of GM (Tragedia GM)
w „Fortune” (wydanie europejskie), 27 lutego 2006, s. 33

Krańcowa stopa podatkowa • Marginal Tax Rate • Wielkość procentowa podatku zapłacona od ostatniego przyrostu *dochodu do opodatkowania*. W *progresywnym* systemie podatkowym (stosowanym w większości krajów), krańcowe stopy podatkowe wzrastają wraz ze wzrostem dochodu do opodatkowania.

Krańcowy przepływ środków pieniężnych • Differential/Incremental/Relevant Cash Flow • *Przepływ środków pieniężnych* będący bezpośrednim skutkiem danej decyzji lub wyboru. Przepływ środków pieniężnych, na który dana decyzja nie ma żadnego wpływu stanowi *koszt poniesiony nieodwołalnie*, którego nie powinno się uwzględniać przy dokonywaniu jakichkolwiek przyszłych wyborów. Koncepcja ta ma znaczenie w *rachunkowości zarządczej*, np. przy podejmowaniu decyzji dotyczących *nakładów inwestycyjnych*.

Kredyt • Credit (Noun)* • Termin pochodzący od łacińskiego słowa „credito”, czyli ‘wiara’. Oznacza przyszłą możliwość dostępu do cudzej własności w zamian za przyrzeczenie spłaty *kapitału* i *odsetek* w okresie późniejszym. W odróżnieniu od *pożyczki*,

* Jest to jeden z terminów, których zakres różni się w użyciu polskim i angielskim. W Polsce kredyt oznacza oddanie do dyspozycji środków pieniężnych przeznaczonych na ustalony cel. W odróżnieniu od pożyczek, kredyty udzielane są tylko przez banki i podlegają przepisom ustawy Prawo Bankowe (przyp. tłum.).

która jest sfinalizowaną *transakcją*, kredyt jest opcjonalny* – kredytobiorca może go wykorzystywać w zależności od potrzeb. Może on pochodzić z różnych źródeł, przy czym w przypadku przedsiębiorstw komercyjnych najpowszechniejsze są *kredyty kupieckie* i *kredyty bankowe*. Dostępność kredytu uzależniona jest głównie od umiejętności i chęci kredytobiorców i kredytodawców osiągnięcia porozumienia możliwego do realizacji z komercyjnego punktu widzenia. Z kolei makroekonomicznymi elementami kształtującymi rynek kredytów są istnienie dostępnych oszczędności, prawa majątkowe, *prawa wierzycielskie* i dostęp do informacji. Kredyt bardzo się przyczynia do rozwoju gospodarki. Dzięki niemu majątek, który w przeciwnym wypadku leżałby odłogiem, znajduje wykorzystanie, zwiększając dostępne zasoby gospodarki i jej potencjał dochodowy. Kredyt jest również źródłem *dyscypliny finansowej* przedsiębiorstw, poprzez ustanowienie zobowiązania do spłaty i kar za naruszenie warunków umowy.

Kredyt (udzielony) • Loan (A) • Składnik *aktywów* finansowych, który w momencie *spłaty* zamienia się na *środki pieniężne*, a do momentu spłaty przynosi przychody z tytułu *odsetek*. Zróżnicowany zbiór kredytów udzielonych różnym *kredytobiorcom* nazywany jest *portfelem* kredytów. Wartość kredytu uzależniona jest od otrzymania przyszłych wpłat odsetek oraz spłaty *kwoty kapitału*, a ponieważ żadnej z tych rzeczy nie da się niezawodnie przewidzieć, z kredytami nieodłącznie wiąże się *ryzyko kredytowe***.

Z cytatów:

POLONIUSZ:

Pożyczek nie bierz ani nie udzielaj,
Bo dług to zawsze strata – czy pieniędzy,
Czy przyjaciela; zresztą pożyczanie
Z gospodarnością nie bardzo się godzi.

Szekspir *Hamlet*, 1601
[tłum. Stanisław Barańczak]

Kredytować • Credit (verb) • Udostępnić czasowo swoje zasoby majątkowe w zamian za przyrzeczenie pieniężnej *spłaty* w określonym dniu za cenę w postaci *odsetek*. Osoba udostępniająca środki jest wierzycielem (kredytodawcą/pożyczkodawcą), a osoba otrzymująca je jest dłużnikiem (kredytobiorcą/pożyczkobiorcą). Dla kredytodawcy

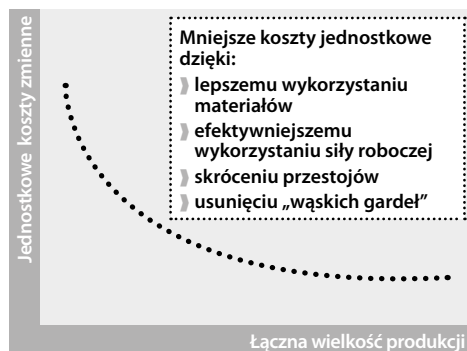
* W Polsce zarówno kredyt, jak i pożyczka to sfinalizowane transakcje. Różnica między nimi polega przede wszystkim na tym, że kredyt udzielany jest tylko przez banki i tylko w środkach pieniężnych; podczas gdy pożyczka może być udzielona przez każdego, zarówno w formie środków pieniężnych, jak i rzeczy określonych co do gatunku. Kredyty podlegają w Polsce przepisom ustawy Prawo Bankowe, a pożyczki uregulowaniom kodeksu cywilnego (przyp. tłum.).

** Zgodnie z ustawą o rachunkowości obowiązującą w Polsce, kredyty udzielone są ujmowane w bilansie w kwocie wymagającej zapłaty.

z udzieleniem kredytu nieodłącznie wiąże się ryzyko poniesienia straty, w przypadku gdy kredytobiorca nie będzie w stanie lub nie będzie chciał spłacić zadłużenia. Z tego względu przed udzieleniem kredytu zazwyczaj przeprowadza się wnikliwą *analizę kredytową*, oceniającą *zdolność kredytową* potencjalnego kredytobiorcy. Kredyt zwykle wiąże się ze spłatą pieniężną; w przypadku udostępnionych rzeczy można je tylko oddać lub zastąpić innymi. Termin „kredytować” zwykle kojarzy się z takimi pojęciami jak *zaufanie*, *wiara*, *uczciwość*, *wiarygodność*, *reputacja*, *honor*, *solidność* i *pozycja finansowa*.

Krzywa uczenia się • Learning Curve • Sposób *kształtowania się kosztów* polegający na zmniejszaniu się kosztów robocizny przypadających na jednostkę produkcji (patrz *koszty zmienne*). Zgodnie ze starym przysłowiem, że „praktyka czyni mistrza”, doświadczenie nabywane przez pracowników skutkuje wzrostem wydajności pracy. Efekt krzywej uczenia się ma istotne znaczenie w budżetowaniu kosztów złożonej produkcji przemysłowej, gdzie wymagane są duże nakłady siły roboczej (np. w produkcji samolotów). W produkcji takiej popełniane początkowo błędy prowadzą do marnotrawstwa materiału i nieefektywnego wykorzystania pracy, potem jednak następuje przewidywalna poprawa, którą można uwzględnić w budżetowaniu. W przypadku produkcji masowej, krzywa uczenia się może być pomocna w osiągnięciu *korzyści skali*. Termin ten odnosi się również do wszelkich nowych, niesprawdzonych sytuacji, co adekwatnie obrazuje cytata „Odkąd objął stanowisko dyrektora generalnego, cały czas piął się po krzywej uczenia się.”

Krzywa uczenia się



Księga • Ledger • Zbiór *kont księgowych* o podobnym charakterze. Tradycyjnie, każda księga składała się z szeregu kart poświęconych poszczególnym kontom, które razem określane były mianem „ksiąg”. Cechą charakterystyczną każdej księgi rachunkowej jest po pierwsze jej elastyczność (tj. możliwość dopisywania nowych kont), a po drugie szczegółowy system odsyłaczy (znany jako *plan kont*). We współczesnych czasach księgi to zazwyczaj pliki komputerowe. Dzieli się je na różne kategorie:

Rodzaje ksiąg rachunkowych			
Księgi główne		Księgi indywidualne (dotyczące dostawców i odbiorców)	
Konta wynikowe	Konta bilansowe	Klienci / Dostawcy	
Przychody / Koszty	Aktywa trwałe	Dłużnicy	Wierzyciele
◆ Przychody ze sprzedaży	◆ Grunty	◆ Klient A	◆ Dostawca A
◆ Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	◆ Budynki i budowle	◆ Klient B	◆ Dostawca B
◆ Rezerwa na należności	◆ Wyposażenie	◆ Klient C	◆ Dostawca C
◆ Zużycie energii	◆ Papiery wartościowe	◆ Klient D	◆ Dostawca D
◆ itd.	◆ itd.	◆ itd.	◆ itd.

Wpisy trafiają do poszczególnych ksiąg za pośrednictwem *dziennika* rejestrującego wszystkie transakcje w porządku chronologicznym. Proces przenoszenia i sumowania sald z poszczególnych ksiąg w celu sporządzenia *sprawozdania finansowego* nazywany jest, bardzo stosownie, *zamknięciem ksiąg*. Patrz również *ewidencja*, *plan kont*, *księgowanie* i *zestawienie obrotów i sald*.

Marzenia

[Spekulacja] podnosi kupca do poziomu swoistego błędnego ryce-rza lub raczej komercyjnego Don Kichota... Siedząc z ołówkiem za uchem i rozmyślając nad swoją **księgą**, jest jak bohater z La Manchya pogrążony w marzeniach nad swą księgą rycerską.

Washington Irving (1783–1859), *A Time of Unexampled Prosperity*

Księga główna • General Ledger • G/L • Systematyczne zapisy księgowe przedsiębiorstwa, na podstawie których regularnie sporządza się *bilans* oraz *rachunek zysków i strat*. Księga główna – w skrócie *księgi* (rachunkowe) – uzupełniona jest przez szereg dodatkowych ksiąg pomocniczych: dotyczących *środków pieniężnych*, *zapasów*, *aktywów trwałych* itp. Sporządzanie *sprawozdań finansowych* polega na zamknięciu księgi głównej na koniec okresu obrotowego, dokonaniu korekt o *rozliczenia międzyokresowe* i uzupełnieniu całości częścią opisową, zwaną *informacją dodatkową*.

Księga kasowa • Cashbook • Dziennik chronologicznie ewidencjonujący transakcje gotówkowe, z wykazaniem sald na dany moment w czasie. Księga kasowa rejestruje wpłaty i wypłaty z rachunku bankowego. W ramach procedur *kontroli wewnętrznej*, powinno się ją okresowo uzgadniać z wyciągami bankowymi. Transakcje drobne, które nie są rejestrowane w księdze kasowej, mogą być ewidencjonowane w księdze kasy podręcznej. Księga kasowa może stanowić podstawę prowadzenia rachunkowości systemem pojedynczego zapisu (patrz *systemy pojedynczego zapisu księgowego*). W firmach szarej

strefy, wpływy gotówkowe nie są odzwierciedlane ani na rachunku bankowym, ani w księdze kasowej.

Księgi podatkowe • Tax Books • Ewidencja księgową wykorzystywaną do udokumentowania kalkulacji *podatku dochodowego*. Ponieważ *standardy rachunkowości* generalnie nie służą do obliczania *podstawy opodatkowania*, przedsiębiorstwa muszą w celu obliczenia płatności *podatku dochodowego* skorygować kwotę osiągniętego zysku zgodnie z uregulowaniami podatkowymi. Zazwyczaj wymaga to sporządzenia (w formie notatek) odrębnych korekt zysku księgowego w deklaracji podatkowej. Deklaracja podatkowa jest jednak oparta na ewidencji finansowej (takiej jak *księga główna*), której zadaniem jest rzetelne odzwierciedlenie *rzeczywistości finansowej*. W przypadkach *szarej strefy*, często tworzy się odrębny zestaw ewidencji księgowej, mający udokumentować sprawozdania finansowe celowo zaniżające podlegający opodatkowaniu zysk. Jeżeli organy skarbowe zdecydują się na przeprowadzenie kontroli, można im przedstawić wewnętrzną ewidencję, która uzasadnia osiągnięte wyniki. Jednocześnie, przedsiębiorstwo prowadzi na własne potrzeby prywatny zestaw ksiąg, które pozwalają mu ocenić faktyczne *wyniki* finansowe lub mogą posłużyć do uzyskania kredytu w banku.

Podejrzana sprawa

Urzędy skarbowe często mają znacznie więcej informacji o firmie, niż inwestor korzystający ze sprawozdania rocznego. Zyski podlegające opodatkowaniu różnią się od zysków księgowych, tak więc obliczanie podatku ma na celu uzyskanie innego rodzaju odpowiedzi. Jeżeli jednak stawka opodatkowania znacznie różni się od stawki ustawowej, faktycznie oznacza to, że władze podatkowe stwierdzają, iż ich **pogląd na zysk podlegający opodatkowaniu** w danej firmie jest inny, niż wynikałoby to z rachunkowości... Niskie obciążenie podatkowe jest dobrym pretekstem do zadania prowokującego pytania: dlaczego władze podatkowe uważają, że zyski firmy są niższe?

Terry Smith *Accounting for Growth*
(*Rachunkowość wzrostu przedsiębiorstwa*), 1992, s. 195

Księgi rachunkowe (księgi) • Books of Account (the Books) • Wewnętrzna dokumentacja księgową, obejmująca *dzienniki*, *zestawienia obrotów i sald* oraz poszczególne *księgi (rejestrzy)*, odzwierciedlająca *aktywa*, *pasywa*, *przychody* i *koszty* przedsiębiorstwa. Po zarejestrowaniu wszystkich *transakcji* danego okresu i skorygowaniu zapisów dla uwzględnienia *standardów rachunkowości* (tj. po „zamknięciu”), księgi stają się podstawą do sporządzenia *sprawozdania finansowego*. Poprawne prowadzenie ksiąg rachunkowych jest zwykle wymagane na mocy przepisów *prawa spółek*. Patrz również *prowadzenie ksiąg rachunkowych i fałszować (preparować) księgi*.

Księgowanie • Posting • Procedura księgowa polegająca na przeniesieniu *pozycji z dziennika* na konta w *księgach*, w wyniku czego efekty transakcji zarejestrowanych w dzienniku gromadzone są na poszczególnych kontach. Kolumna odsyłacza w dzienniku i w księdze zawiera odniesienia do źródła ewidencjonowanej informacji:

Dziennik główny		Dz1			
Data	Nazwa konta i objaśnienie	Odsyłacz	Winien	Ma	
01/1	Środki pieniężne	10	15 000		
	R. Patterson, Kapitał (zainwestowany w działalność gospodarczą)			15 000	

Środki pieniężne		Nr 10			
Data	Objaśnienie	Odsyłacz	Winien	Ma	Saldo
01/1	Kapitał podstawowy: R. Patterson	Dz1	15 000		15 000

Księgowanie to w istocie mechaniczna procedura kopiowania danych – musi jednak być wykonywane z odpowiednią starannością, jeżeli salda w księgach mają się zgadzać.

Księgowanie transakcji według daty zawarcia lub daty rozliczenia • Trade Date vs. Settlement Date Accounting • Decyzja dotycząca wyboru daty stanowiącej podstawę do wyceny nabytych lub zbytych *papierów wartościowych* – może to być data zawarcia transakcji lub data jej gotówkowego uregulowania. Ponieważ różnica między tymi datami wynosi przeciętnie 2–3 dni, ceny rynkowe mogą się różnić. Większość przedsiębiorstw za podstawę wyceny przyjmuje datę zawarcia transakcji, nawet jeżeli wiąże się z tym wykazywanie w *księgach* zysków lub strat z tytułu *przeceny do wartości rynkowej*.

Księgowy • Accountant • Osoba posiadająca umiejętności, zakres odpowiedzialności oraz wiedzę specjalistyczną, pozwalające na prowadzenie *ksiąg rachunkowych* i sporządzanie *sprawozdań finansowych* przedsiębiorstwa. Ze względu na swoją biegłość w operowaniu liczbami, księgowi mogą być również zaangażowani w *rachunkowość zarządczą*, *analizę finansową*, proces *budżetowania*, a także decyzje dotyczące *nakładów inwestycyjnych* i sposobów finansowania (niektórzy z nich zostają nawet bankowcami). „Księgowymi” często nazywa się również *biegłych rewidentów*. Faktycznie, wiele z ich umiejętności pokrywa się z umiejętnościami księgowych, ale z tytułu pełnionej funkcji ich kwalifikacje zawodowe muszą być publicznie uznane i potwierdzone członkostwem w odpowiedniej *organizacji zawodowej zrzeszającej biegłych rewidentów* (patrz: *Dyplomowany biegły rewident*, *Stowarzyszenie Dyplomowanych Biegłych Rewidentów*, *Kwalifikacje CPA*). Z kolei w przypadku księgowych, indywidualny poziom ich umiejętności może być bardzo zróżnicowany, a zakres obowiązków bardzo różny – począwszy od *prowadzenia ksiąg* do funkcji *dyrektora finansowego* włącznie. Źródłosłów: „acunter” w języku starofrancuskim oznaczało ‘rozliczać’, stąd imiesłów „acuntant”, czyli ‘rozliczający’. Zobacz także *psychologia księgowego*.



Kim właściwie jest księgowy?

Przeczytałem właśnie definicję księgowego, która jest nie tylko prozaiczna, ale i nieco infantylna, bo opisuje księgowego jako „osobę wykwalifikowaną w prowadzeniu księgowości”. Definicja ta wydaje mi się stanowczo zbyt jałowa... Gdybym to ja miał zdefiniować księgowego, powiedziałbym raczej, że jest on czymś w rodzaju **finansowego sumienia**.

Spostrzeżenia Lorda Rosebery w 50. rocznicę założenia Stowarzyszenia Księgowych w Edynburgu w 1904, Richard Brown *A History of Accounting and Accountants (Historia księgowości i księgowych)*, 1905, s. 419

Księgowy referujący (Wielka Brytania) • Reporting Accountant (UK) •

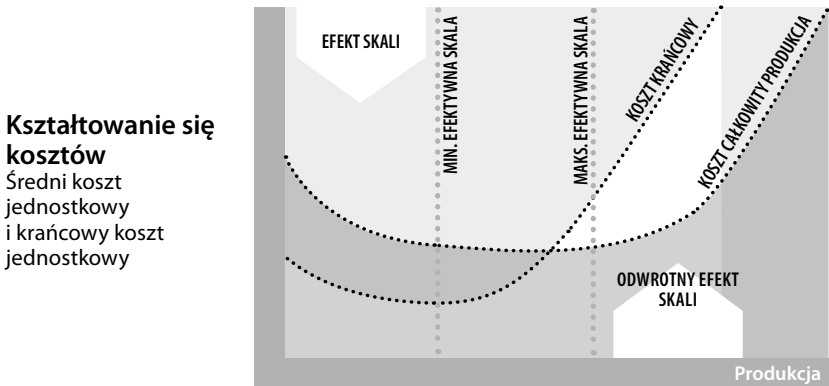
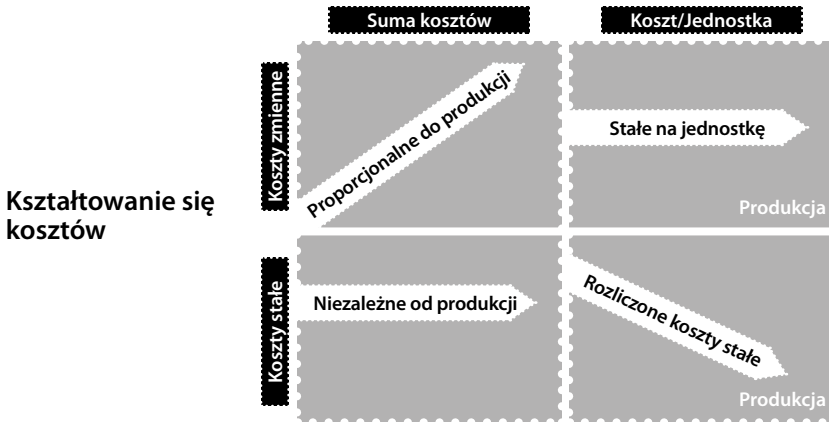
Księgowy, który zgodnie z brytyjską ustawą Prawo Bankowe z 1987 roku (Rozdział 39) regularnie składa organom *nadzoru bankowego* raporty dotyczące sytuacji banku w zakresie:

- ◆ prawidłowości systemu *kontroli wewnętrznej*
- ◆ adekwatności systemów *zarządzania ryzykiem*
- ◆ dokładności raportów dla nadzoru bankowego.

Funkcję księgowego referującego pełni zazwyczaj *biegły rewident* banku. Ma on za zadanie być „oczami i uszami” nadzoru bankowego i uzupełniać jego okresowe inspekcje.

Kształtowanie się kosztów • Cost Behaviour • Relacja pomiędzy *kosztami* (na jednostkę produkcji lub łącznie) i zmianami poziomu działalności. Najbardziej podstawowe rozróżnienie to podział na *koszty zmienne* i *koszty stałe*, choć różne połączenia tych dwóch kategorii mogą dać *koszty częściowo zmienne* i *koszty rosnące skokowo*. Zrozumienie kształtowania się kosztów ma znaczenie w kontekście *rachunku kosztów* z dwóch przyczyn. Po pierwsze, jeśli *budżetujemy* lub prognozujemy przyszłe koszty, musimy wiedzieć,

w jaki sposób będą one reagować na prognozowane zmiany poziomu produkcji. Po drugie, podejmując decyzje w ramach *analizy kosztów i korzyści* konieczne jest ilościowe określenie przyrostu kosztów w celu porównania go z przychodami. Jeśli koszty są na przykład stałe, zostaną one *poniesione nieodwołalnie*: zmiany produkcji nie będą miały na nie wpływu i można je pominąć, jako nieistotne dla celów podejmowania decyzji.



Kultura maskowania (żargon księgowy) • **Culture of Concealment** (vernacular) • Występująca w większości organizacji tendencja do bagatelizowania, ignorowania lub (co gorsza) ukrywania informacji niepomysłnych, przy jednoczesnym akcentowaniu informacji korzystnych. Przy pomiarze konkurencyjności wyników, system sprawozdawczy funkcjonujący w takim środowisku traci swą kontrolną rolę, która powinna polegać na rozpoznawaniu, sygnalizowaniu i korygowaniu popełnionych błędów. Karmienie się złudzeniami może również rozbudzić arogancję, niwecząc szanse na wyciągnięcie wniosków i uzdrowienie sytuacji. Choć mówi się, że podejście takie jest szczególnie

charakterystyczne dla kultury japońskiej, należy raczej przyjąć, że jest to po prostu nieodłączna cecha natury ludzkiej. Patrz również *demaskatorzy*.

Pod presją

[Istnieją podejrzenia, że] renomowane firmy japońskie w swoim dążeniu do doskonałości rozwinęły swoistą „**kulturę maskowania**”, dzięki której próbują sprostać nieustannej presji kierownictwa na osiągnięcie założonego poziomu sprzedaży i zysków.

„Financial Times”, 12 lipca 2006, s. 14

Kupowanie opinii • Opinion Shopping • Próba znalezienia *biegłego rewidenta*, który podchodziłby „ze zrozumieniem”, „elastycznie” czy też „komercyjnie” do związanych ze *sprawozdawczością finansową* kwestii spornych i do wystawienia „czystej” *opinii z badania sprawozdania finansowego* (czyli biegłego rewidenta, który współdziałałby z *zarządem*). Choć biegli rewidenci niewątpliwie pracują w sektorze usług, nie powinni jednak iść na kompromis w kwestii standardów i norm zawodowych. Kupowanie opinii należy do praktyk negatywnych, którym powinny przeciwdziałać następujące czynniki:

- ◆ profesjonalizm i *niezależność* biegłego rewidenta;
- ◆ obowiązujący biegłego rewidenta wymóg konsultacji z poprzednim biegłym rewidentem przed przyjęciem zlecenia;
- ◆ podejrzliwość, jaką wzbudza wśród czytelników sprawozdania finansowego częsta zmiana biegłego rewidenta;
- ◆ koszt znalezienia i zatrzymania nowych rewidentów;
- ◆ obawy biegłego rewidenta, że nie spełni *obowiązku należytej staranności*;
- ◆ *nadzór* ze strony dyrekcji i *komisji rewizyjnej*.



Ponieważ rola i wartość biegłego rewidenta polega na jego obiektywnym i krytycznym podejściu do sprawozdania finansowego, kupowanie opinii jest praktyką, której należy

się wystrzeżać. Nie jest ona zresztą zbyt częsta – choćby z tego powodu, że bywa bardzo oczywista. Jedynym uzasadnionym przypadkiem dla jej stosowania są sytuacje, w których klient potrzebuje stanowczej, pewnej i pisemnej opinii w kwestii kontrowersyjnej – np. dotyczącej sporu w sprawie *podatku dochodowego*. W takim przypadku, chęć naświetlenia sprawy, która może nieść ze sobą *ryzyko utraty reputacji*, jest godna pochwały.

Kwalifikacje CPA (USA i inne kraje) • CPA (USA et al.) • Oznacza biegłego rewidenta w USA i niektórych innych krajach. Stanowi odpowiednik dyplomowanego biegłego rewidenta.

Kwalifikacje zawodowe biegłych rewidentów • Qualifications, Professional Accountancy Designation • W wielu krajach biegli rewidenci mówią o tym, kiedy „uzyskali uprawnienia” tzn. uzyskali status dyplomowanego *biegłego rewidenta*. Jak przystoi przedstawicielom każdego szanującego się zawodu, biegli rewidenci i księgowi muszą spełniać określone minimalne normy kompetencji technicznych, know-how i *standardów etyki*. Normy te mogą się różnić w zależności od kraju, lecz zazwyczaj obejmują następujące elementy:

- ◆ **Formalne wykształcenie:** Ukończone studia wyższe obejmujące zaliczenie przedmiotów zawodowych lub ukończony kurs rachunkowości. (Nie wszystkie *organizacje zawodowe zrzeszające biegłych rewidentów* stawiają taki wymóg; niektóre (np. ICAEW i ACCA) zezwalają na zastąpienie wyższego wykształcenia dłuższą praktyką w zawodzie);
- ◆ **Praktyczne doświadczenie:** Praktyka zawodowa odbyta w uznanej organizacji szkoleniowej pod kierunkiem doświadczonych rewidentów. Okres takiej praktyki, nazywany w niektórych krajach *aplikacją*, obejmować może prace w zakresie badania sprawozdań finansowych, w zakresie finansów lub w zakresie rachunkowości. Okres praktyki może trwać od dwóch do trzech lat;
- ◆ **Egzamin:** Standardowy proces egzaminacyjny weryfikujący podstawowe umiejętności kandydata w zakresie rachunkowości, finansów, badania sprawozdań finansowych, podatków dochodowych itd. Testy egzaminacyjne są często bardzo rygorystyczne (zalicza je np. 50% przystępujących kandydatów) i zwykle stanowią najtrudniejszą przeszkodę do pokonania;
- ◆ **Uzyskanie uprawnień/wpisu na listę:** Praktykujący rewidenci muszą należeć do organizacji zawodowej i/lub być zarejestrowani przez organ państwowy. Organizacje zawodowe z kolei ustalają własne wymogi w zakresie sposobu uprawiania zawodu, standardów etyki, *profesjonalnego kształcenia ustawicznego* itd.

Cynicy mogą twierdzić, że wymogi te są po prostu barierami utrudniającymi dostęp do zawodu w celu ograniczenia podaży i – co za tym idzie – zwiększenia cen usług. Podobnie jak w przypadku innych zawodów, jest w tym zapewne nieco prawdy, choć może to być raczej konsekwencją, niż celowym założeniem. Tym niemniej, aby biegli rewidenci mogli pełnić swoje obowiązki na rzecz *interesu publicznego*, muszą cieszyć się dużym zaufaniem opinii publicznej. Posiadanie odpowiednich kwalifikacji jest do tego niezbędnym, choć niewystarczającym warunkiem – czyli stanowi dobry punkt wyjścia.

L

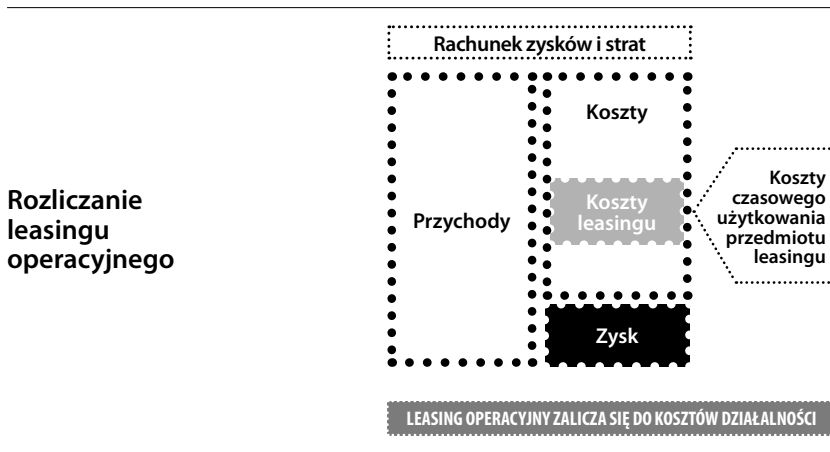
Leasing kapitałowy (finansowy) • Capital Lease (USA) • Leasing, który – zgodnie z ogólnie przyjętymi zasadami rachunkowości (GAAP) – traktowany jest jako równoważny zakupowi składnika majątku finansowanego długoterminowym kredytem lub pożyczką. Definicja leasingu kapitałowego, zwanego inaczej *leasingiem finansowym*, jest bardzo precyzyjna: leasing, w przypadku którego spełnione jest którekolwiek z poniższych kryteriów kwalifikuje się jako leasing kapitałowy:

- ◆ własność przenoszona jest na leasingobiorcę na koniec okresu leasingu, zwykle po okazyjnej cenie
- ◆ leasingobiorca posiada możliwość wykupu przedmiotu leasingu lub wydzierżawienia go za cenę nominalną na koniec okresu leasingu
- ◆ okres leasingu obejmuje co najmniej 75% gospodarczo uzasadnionego okresu używania przedmiotu leasingu
- ◆ *wartość bieżąca netto* umownych przyszłych opłat leasingowych = 90% *wartości godziwej* przedmiotu leasingu

W oparciu o zasadę *nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną*, przedmiot leasingu jest w przypadku leasingu kapitałowego ujęty w *bilansie* leasingobiorcy (według *rynkowej wartości godziwej*), wraz ze związanym z nim zobowiązaniem (wycenionym jako *wartość bieżąca netto* przyszłych opłat leasingowych).

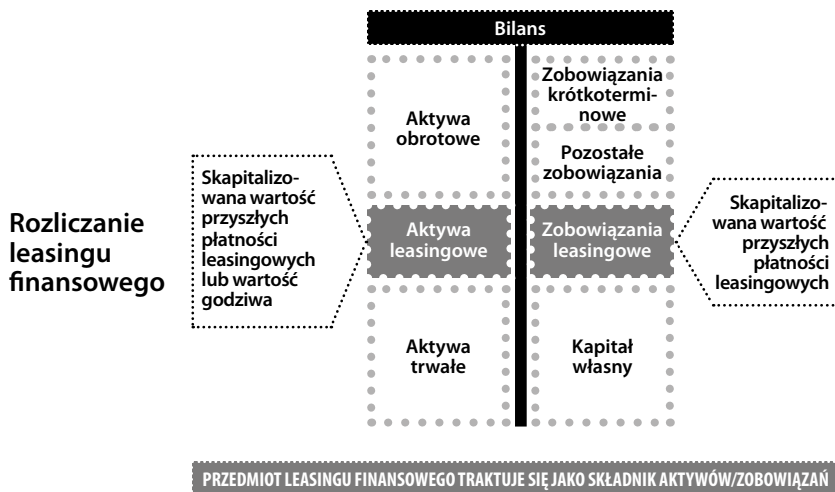
Leasing, rozliczanie w rachunkowości • Leases, Accounting for • Leasing jest umową, na mocy której właściciel składnika aktywów („leasingodawca”) przekazuje użytkownikowi („leasingobiorcy”) prawo do posiadania i wykorzystywania danego składnika aktywów przez określony czas i za określoną cenę. Jeżeli czas ten jest stosunkowo krótki (w porównaniu z ekonomicznym okresem użytkowania danego składnika aktywów), umowa jest równoznaczna z umową dzierżawy i w rachunkowości określa się ją mianem „leasingu operacyjnego”. Jeżeli jednak okres trwania umowy jest zbliżony do ekonomicznego okresu użytkowania składnika aktywów, a warunki umowy przyznają leasingobiorcy prawa zbliżone do praw własności, umowę taką traktuje się w rachunkowości jako formę

finansowania aktywów i określa mianem leasingu „kapitałowego” (w USA) lub „finansowego” (w terminologii MSR). Leasing operacyjny, jako prosta umowa odpłatnego użytkowania, jest stosunkowo mało kontrowersyjny. W rachunkowości rozlicza się go następująco: u leasingobiorcy – *Debet* na koncie „koszty leasingu” w rachunku zysków i strat, i *Credit* na koncie środków pieniężnych w bilansie; u leasingodawcy – *Debet* na koncie środków pieniężnych i *Credit* na koncie „przychody z tytułu leasingu”. W przypadku zmiany harmonogramu spłat (np. z racji zawieszenia wpłat na pewien okres), koszt leasingu powinno się wykazywać na zasadzie liniowej, z odnotowaniem w bilansie zobowiązania odroczonego. Zobowiązania z tytułu leasingu muszą ponadto być ujawniane w *informacji dodatkowej* do sprawozdania finansowego. Leasing finansowy przedstawia więcej problemów, ponieważ rachunkowość musi odwołać się do *zasady nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną*, uznając w bilansie istnienie składnika aktywów i związanego z nim zobowiązania (mimo iż z punktu widzenia prawa właścicielem przedmiotu leasingu jest leasingodawca). Międzynarodowe Standardy Rachunkowości określają kryteria definiujące leasing jako finansowy w oparciu o to, kto faktycznie czerpie korzyści i ponosi ryzyko wynikające z posiadania przedmiotu leasingu. Przedmiot ten ujmowany jest w bilansie albo według *wartości godziwej* nie przekraczającej *wartości bieżącej* minimalnych przyszłych płatności leasingowych. Następnie jest amortyzowany na zasadach normalnie stosowanych w przedsiębiorstwie dla aktywów tej kategorii. Po stronie zobowiązań, wartość bieżącą płatności leasingowych kapitalizuje się w zobowiązaniach długoterminowych jako „zobowiązanie leasingowe”. W miarę upływu czasu, płatności na rzecz leasingodawcy są rozdzielane na koszty odsetek związanych ze zobowiązaniem i zmniejszenie niespłaconego zobowiązania leasingowego, przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej (patrz *umorzenie dyskonta/premii od zadłużenia długoterminowego*).



Rachunkowość leasingodawcy powinna być odbiciem rachunkowości leasingobiorcy. W przypadku leasingu finansowego, przychody leasingodawcy pochodzą ze sprzedaży składnika aktywów. Uznawanie przychodu (ze sprzedaży przedmiotu leasingu lub z tytułu działalności finansowej) uzależnione jest od klasyfikacji leasingu (czy jest to leasing równoważny sprzedaży, bezpośredniemu finansowaniu, czy tzw. leasing

lewarowy). Rozliczanie leasingu finansowego w rachunkowości bywa bardzo złożone, bo sama transakcja często obliczona jest na uzyskanie skomplikowanych celów w zakresie finansowania i opodatkowania. Szczególnie trudne są zagadnienia takie jak opcja okazynego zakupu, warunkowe płatności leasingowe, transakcje sprzedaży i ponownego oddania w leasing, czy umowy sub-leasingu. Powyższy opis podsumowuje jedynie zasadnicze cechy większości umów leasingowych. Patrz również *finansowanie leasingiem*.



Lekkomyślność, kwalifikacja prawna (USA) • Recklessness, Standard of Conduct (USA) • Definicja określająca maksimum lekkomyślności, jakiej może dopuścić się zarząd bez narażania się na odpowiedzialność karną. Zgodnie z tą definicją, gdy dokonana przez zarząd błędna ocena zostanie poczytana za wynik „lekkomyślności”, to nawet jeżeli jej efekty kosztowałyby akcjonariuszy i wierzycieli krocie, nie mogą oni pozwać zarządu do osobistej odpowiedzialności. Prawna definicja lekkomyślności jest konieczna w celu zapewnienia ochrony menedżerom podejmujących racjonalne, w kalkulowane ryzyko, ponieważ zawsze w takich przypadkach należy się liczyć z niekorzystnym obrotem sytuacji. Zob. *konflikt w stosunkach agencyjnych i zaniedbanie, kwalifikacja prawna*.

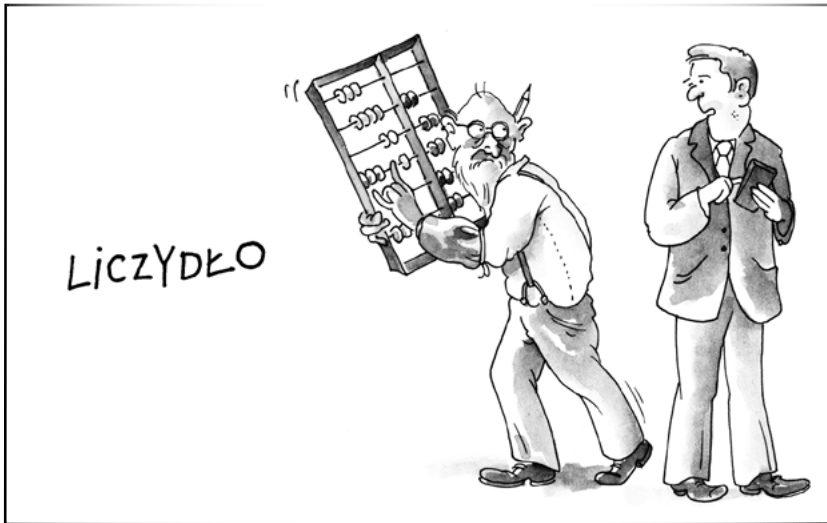
Liczby (potocznie) • Figures, The (colloquial) • Nieformalne wyrażenie odnoszące się do *sprawozdań finansowych* lub *danych księgowych*.

Nie ma automatycznych odpowiedzi

Liczby nie udzieliły automatycznych odpowiedzi na nasze problemy. Ujawniły tylko fakty, na podstawie których trzeba było dokonać oceny...

Alfred P. Sloan Jr. *Moje lata w General Motors*, 1963

Liczydło • Abacus • Wynaleziony w czasach starożytnych mechaniczny przyrząd umożliwiający operacje arytmetyczne. Liczydło było używane przez wiele wczesnych cywilizacji. W starożytnym Rzymie liczydłem była woskowa tabliczka pokryta piaskiem, tabliczka żłobiona lub zwykła tabliczka do pisania. Uproszczonej formy liczydła używano w średniowiecznej Anglii. Do dnia dzisiejszego liczydło jest używane w Chinach i w Japonii. W zręcznych dłoniach liczydło potrafi szybko i dokładnie dodawać, mnożyć i dzielić. Choć w czasach elektroniki tradycyjna rama z prętami i przesuwanymi koralikami jest już rzadkością, liczydło można jeszcze czasem zobaczyć u ulicznego sprzedawcy. Ponieważ zaś liczydło wymaga umiejętności liczenia, często kojarzy się je z *rachunkowością*. (Źródłosłów: z greckiego *abax* czyli ‘płyta’, ‘tablica do rysowania’, obecne znaczenie z XVII wieku.) Patrz również *liczykrupa*.



Zmysłne urządzenie

Ciekawostką jest, że większość Rosjan – czy to kupców, bankowców, czy księgowych – podsumowując kolumnę cyfr posługuje się **liczydłem**. Robią to niewątpliwie z wielką wprawą, ale ponieważ przy takim liczeniu liczby nie są spisane w tabeli, lecz porozrzucane po różnych kolumnach, osobom nie zaznajomionym z tym zmyslnym urządzeniem trudno jest sprawdzić ich rachunki.

Richard Brown *A History of Accounting and Accountants*
(*Historia księgowości i księgowych*), 1905, s. 298

Liczykrupa • Bean Counter • Humorystyczne, a czasami pejoratywne, określenie *księgowego* lub każdej osoby opanowanej obsesją na punkcie liczb (źródłosłów z USA). Nie należy go jednak uznawać za obrazę – jak powiedział kiedyś kanadyjski premier

Trudeau: „Nazywano mnie już gorzej” (usłyszawszy, że pewien amerykański urzędnik – przy przypadkowo włączonym mikrofonie – określił premiera brzydkim słowem).



Mantra

Jego mantra to zyski ponad średnią rynkową i dodawanie przez odejmowanie... Zrobił to, co zrobiłby dobry **liczykrupa** – poprawił rachunkowość.

Charakterystyka prezesa banku inwestycyjnego, który awansował z pozycji dyrektora finansowego, cytaty z „Fortune” (wydanie europejskie), 30 września 2002, s. 44

LIFO (ostatnie przyszło, pierwsze wyszło) • LIFO (Last-In, First-Out) •

Metoda wyceny zapasów oparta na założeniu, że znajdujące się w magazynie towary i produkty pochodzą z najstarszych dostaw. Metoda ta jest sprzeczna z przepływem zapasów najczęściej spotykanym w praktyce – większość bowiem przedsiębiorstw wyprzedaje najpierw zapasy najstarsze. Tym niemniej, uważa się, że znajduje ona dobre zastosowanie w okresach wzrastających cen (np. w warunkach inflacji). Obok *FIFO* i *średniego ważonego kosztu zapasów*, LIFO jest jedną z najbardziej znanych metod wyceny zapasów. Przy stałych cenach, każda z tych metod dałaby jednakowy wynik. Jednak w warunkach zmian cenowych wybór metody wyceny zapasów ma wpływ na przedstawione w sprawozdaniach wyniki finansowe. Aby lepiej ocenić koncepcję LIFO, porównajmy ją z innymi stosowanymi w rachunkowości metodami:

Porównanie metod wyceny zapasów								
Rzeczywiste przepływy			FIFO		LIFO		Średni ważony koszt zapasów	
Pozycja	Okres	Ilość	PLN/szt.	Koszt	PLN/szt.	Koszt	PLN/szt.	Koszt
Zapasy	Dzień otwarcia	+100	9	+900	9	+900	9	+900
Zakupy	1	+100	10	+1 000	10	+1 000	10	+1 000
	2	+100	11	+1 100	11	+1 100	11	+1 100
	3	+100	12	+1 200	12	+1 200	12	+1 200
	4	+100	13	+1 300	13	+1 300	13	+1 300
Na sprzedaż		+500		+5 500		+5 500		+5 500
Zapasy	Dzień zamknięcia	-100	13	-1 300	9	-900	11 = (9+10+11+12+13)/5	-1 100
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów		+400	FIFO	+4 200	LIFO	+4 600	Średni ważony koszt zapasów	+4 400

W porównaniu z innymi metodami, LIFO daje najniższy koszt zapasów na dzień zamknięcia i najwyższe koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów. W warunkach inflacji zapewnia to lepszą *współmierność przychodów i kosztów*, gdyż zawyżone przez inflację przychody zestawione są z najświeższymi wielkościami kosztów. Zysk netto jest niższy, ponieważ zyski z tytułu posiadania aktywów są eliminowane. Z kolei *zapasy*, ewidencjonowane w *bilansie* według *kosztu historycznego*, są wycenione bardziej *konserwatywnie* w stosunku do ich *wartości rynkowej* (patrz *rezerwa LIFO*). W miarę jednak upływu czasu, zaniżona wartość zapasów wycenianych metodą LIFO przerodzić się może w *ukrytą rezerwę*. Podsumowując, LIFO pozwala na lepsze zobrazowanie sytuacji przedsiębiorstwa w rachunku zysków i strat, podczas gdy FIFO lepiej odzwierciedla sytuację bilansową. Zastosowanie metody LIFO oddziałuje również na *przepływ środków pieniężnych*, ponieważ w okresach zwyżkujących cen obniża *zysk księgowy* – a więc również *podatek dochodowy*. Jest to korzystne dla przedsiębiorstw, ale źle widziane przez władze podatkowe – co w wielu systemach prawnych było wystarczającym powodem do obowiązkowego stosowania FIFO w *standardach rachunkowości*. Wyjątkiem od tej reguły było dopuszczenie metody LIFO przez amerykańskie władze podatkowe (pod naciskiem kapitalistycznego lobby), jednak pod warunkiem, że przedsiębiorstwo stosowało tę metodę również w swojej sprawozdawczości finansowej. Także amerykańskie *ogólnie przyjęte zasady rachunkowości (US GAAP)* dopuściły metodę LIFO jako jedną z dozwolonych *zasad rachunkowości*. W rezultacie, duża część amerykańskich przedsiębiorstw wybrała tę metodę – przede wszystkim by zaoszczędzić na podatkach dochodowych. Należy zaznaczyć, że z kolei *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości* w ogóle nie dopuszczają stosowania LIFO. Patrz również *inwazja LIFO i FIST*.

List biegłego rewidenta do zarządu • Management Letter (Auditor's) •

Skierowany przez *biegłego rewidenta do zarządu* list zawierający rekomendacje odnośnie usprawnienia działalności operacyjnej. List taki sporządzany jest corocznie przy *badaniu sprawozdania finansowego*. Jako element badania, stanowi on rodzaj „bezpłatnego” doradztwa i często opracowywany jest z myślą o udokumentowaniu wartości badania lub zasług rewidentów. Choć list taki może poruszać dowolną dziedzinę działalności wartą udzielenia produktywnej rady, zazwyczaj koncentruje się na rzeczach najbliższych rewidentom – czyli na zagadnieniach *rachunkowości, kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem i nadzoru właścicielskiego*. List taki nie urasta oczywiście do rangi *doradztwa w zakresie zarządzania* (które nigdy nie bywa bezpłatne). Tym niemniej, może być źródłem użytecznych wskazówek, ponieważ rewidenci mają dogłębny wgląd w działalność przedsiębiorstwa. W zakresie w jakim list taki jest w stanie ograniczyć *ryzyko wyrażenia niewłaściwej opinii*, może on również poprawić efektywność i wydajność procesu badania. Przez domniemanie, list jest pośrednio oceną efektywności zarządu i stąd może stanowić przedmiot zainteresowania *komisji rewizyjnej*.

List gwarancyjny • Comfort Letter (Advisor's) •

Adresowana do potencjalnych inwestorów oficjalna, pisemna opinia, zawierająca zapewnienia dotyczące sytuacji przedsiębiorstwa. Listy gwarancyjne sporządzane są zazwyczaj przez „obiektywne” osoby trzecie (np. banki inwestycyjne, inne banki komercyjne, prawników lub *księgowych*), co ma zapobiec ewentualnym oskarżeniom o *autotransakcje*. W przypadku *prospektu emisyjnego*, list gwarancyjny wykracza poza *opinię z badania sprawozdania finansowego*, ponieważ zawiera ocenę treści sprawozdania i informacji znajdujących się w załączonym *memorandum informacyjnym*.

Lista płac • Payroll • Ewidencja księgowa, w ramach której ujęte są płatności na rzecz poszczególnych pracowników, zaliczki na podatek dochodowy itp. w ramach wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych. Lista płac stanowi rodzaj *dziennika*: zapisuje się na niej przepływy z pewnego okresu, a następnie sumuje je i przenosi na konta *księgi głównej* (Winien: koszty wynagrodzeń; Ma: zobowiązania z tytułu wynagrodzeń lub rachunek bankowy). Patrz również *podatki od wynagrodzeń*.

Z cytatów:

Zasługuje robotnik na swoją zapłatę.

Ewangelia według św. Łukasza, 10:7

Lista zapasów • Inventory List • Każdy rejestr zapasów wyszczególniający ich ilość, rodzaj i wartość. Dla zwiększenia przydatności, lista zapasów powinna zawierać informacje o rotacji zapasów według różnych kategorii. Dzięki temu można ustalić *zapasy niewykorzystane* (których prawdopodobnie nie sprzeda się za żadną cenę).

LOCOM ► Metoda wyceny zapasów po koszcie nie przekraczającym wartości rynkowej.

Luka (ang. „gap”) w **ogólnie przyjętych zasadach rachunkowości** (amerykańskie GAAP) • **GAP in GAAP (USA)** • Gra słów* odnosząca się do nieuzasadnionych oczekiwań opinii publicznej co do zdolności *sprawozdań finansowych* lub *biegłych rewidentów* do przedstawienia obrazu *rzeczywistości finansowej*. Rewidenci – w *opinii* z badania sprawozdania finansowego – starają się „domknąć lukę”, ograniczając swoją odpowiedzialność przy pomocy różnych zastrzeżeń (odpowiedzialność za sporządzenie sprawozdań ponosi *zarząd*; nie jesteśmy w stanie wykryć przypadków *oszustwa*; sprawozdanie nie zawiera *istotnych* błędów itp.). Nękani ze wszystkich stron krytyką i procesami sądowymi, biegli rewidenci wykorzystują tego rodzaju zastrzeżenia dla wskazania, że pewne rzeczy są niewykonalne. Choć nie można odmówić im pewnej słuszności, dla większości użytkowników sprawozdań najważniejszą rzeczą jest *rzetelna prezentacja* – koncepcja na tyle prosta, że nie powinna być aż tak wieloznaczna.

Bez gwarancji

Niektórzy twierdzą, że niezależne **badanie sprawozdania finansowego** zdoła zapewnić akcjonariuszy i ogół inwestorów, że ich pieniądze są bezpieczne, a interesy w dobrych rękach. Tutaj powstaje jednak pewien dylemat. Jeżeli przeprowadzający badanie biegły rewident wie cokolwiek na temat działalności banku, wie to oczywiście dzięki powiązaniom z zarządem – co powoduje, że jego badanie nie jest niezależne. Jeżeli z kolei rewident nie wie o działalności nic, musi się dowiedzieć przed badaniem, aby mógł je w zadowalający sposób przeprowadzić. Doświadczony księgowy może podsumować wyniki w księgach i przeliczyć środki pieniężne – ale jak oceni stan zdyskontowanych weksli, wartość papierów wartościowych, czy wiarygodność klientów? (...) Oczywiście, przeprowadzenie badania jest pożądane – każde dodatkowe zabezpieczenie jest zawsze cenne – ale polegając na nim jako na jedynej gwarancji wypłacalności banku byłoby nierozsądne, i od czasu do czasu musiałyby się skończyć rozczarowaniem.

Walter Bagehot *Sound Banking (Zdrowa bankowość)*, 1856

Luki w prawie podatkowym (żargon zawodowy) • **Loophole, Tax** (vernacular) • Istniejące w prawie podatkowym „furtki” umożliwiające zaoszczędzenie lub odroczenie dużych płatności z tytułu *podatku dochodowego* poprzez odpowiednie *zarządzanie zobowiązaniami podatkowymi*. Działania takie obejmować mogą wykorzystanie *schronień podatkowych*, *strat podatkowych z lat ubiegłych*, uprzywilejowanych papierów wartościowych trustów, a także opcji na akcje podlegających odliczeniu od podstawy opodatkowania (tj. podlegających odliczeniu dla celów podatkowych, lecz nie ujętych

* Po angielsku GAAP (skrót oznaczający ‘ogólnie przyjęte zasady rachunkowości’) w wymowie niczym nie różni się od słowa „gap”, oznaczającego ‘lukę’ (przyj. tłum.).

w kosztach w sprawozdaniu finansowym). Zasadniczym celem wykorzystywania luk podatkowych jest zmniejszenie podatku dochodowego jako procentowej części deklarowanego dochodu. O ile działania takie są jak najbardziej zgodne z prawem, mogą one niepokoić użytkowników sprawozdań finansowych (Czy kwalifikuje się to pod uchylanie się od zobowiązań podatkowych? Czy płatności z tytułu podatków z czasem wzrosną? Czy istnieje zobowiązanie warunkowe z tytułu spornych podatków?). Także opinia publiczna, nie wchodząc w zawilości ordynacji podatkowej, może niechętnie patrzeć na wykorzystywanie luk („Grube ryby nie płacą!”).

Etymologia słowa: luka oznaczała dziurę w murze w średniowiecznych fortecach; niektóre z tych dziur były małe i służyły do obserwacji; niektóre były większe, aby mogły się przez nie przedostać strzały łuczników; inne były na tyle duże, że pozwalały żołnierzowi na ucieczkę w przypadku przegranej bitwy. Nowoczesne konotacje to „uciekać” od płatności. Źródło: *Now You Know (More) (Teraz wiesz [więcej])* autorstwa Doug Lennox.

Hmmm...

Choć obowiązująca w USA stawka podatku dochodowego od osób prawnych wynosi 35%, niektóre rentowne spółki korzystają z **luk**, aby zmniejszyć wysokość płaconego podatku, albo by nie płacić go wcale. Przykłady z kilku ostatnich złożonych deklaracji podatkowych obejmują:

Spółka	Razem w milionach dolarów (1996–2000)	
	Zysk przed opodatkowaniem	Federalny Podatek Dochodowy
ENRON	1 785	-381
EL PASO ENERGY	1 638	-254
GOODYEAR	442	-23
COLGATE- PALMOLIVE	1 637	-21
NAVISTAR	1 368	28
GENERAL MOTORS	12 468	740
GENERAL ELECTRIC	50 865	5 846

Tax Dodging: Enron Isn't Alone,
opublikowany w „BusinessWeek”, 4 marca 2002, s. 62

Niekończąca się batalia

W systemie opartym na własności prywatnej każda odrobina majątku, gdy tylko powstanie, natychmiast automatycznie przypada komuś w prywatne posiadanie. Władze publiczne nie mają w zasadzie żadnych własnych dochodów, w związku z czym muszą sięgać po pieniądze swych obywateli, które ci z kolei uważają za swą prawną własność. Efektem jest oczywiście niekończąca się batalia, w której władze podatkowe i obywatele starają się nawzajem przechytrzyć; batalia, w której bogaci – z pomocą wysoko opłacanych ekspertów podatkowych – zazwyczaj radzą sobie znacznie lepiej niż biedni. Dążenie do zlikwidowania **luk** sprawia, że przepisy podatkowe stają się coraz bardziej skomplikowane, co z kolei zwiększa zapotrzebowanie na usługi doradców podatkowych (a zarazem podnosi ich dochody). Ponieważ podatnicy czują, że zabiera im się ich dorobek, nie tylko starają się skorzystać z każdej możliwości legalnego uniknięcia płacenia podatków (by nie wspomnieć o praktykach nielegalnych), ale też nieprzerwanie domagają się zmniejszenia wydatków publicznych.

E.F. Schumacher *Small is Beautiful*,
rozdział 19: *New Patterns of Ownership*

L

Łapówki, rozliczanie w rachunkowości • Bribery, Accounting for • Różne

sposoby, jakie bywają wykorzystywane w *rachunkowości* do zakamuflowania *łapówek*, defraudacji i innych *oszustw*, przez nadanie im pozoru legalności. Większość przypadków przekupstwa jest rezultatem braku konkurencyjnych *warunków rynkowych, przejrzystości* i rynkowości transakcji. Stąd najbardziej skłonni do przyjmowania łapówek są urzędnicy państwowi, posiadający monopol na udzielanie zezwoleń i upoważnień oraz kontrolujący przestrzeganie uregulowań prawnych (na konkurencyjnym rynku, jeżeli klient nie może uzyskać czegoś w jednym miejscu, uda się po prostu gdzie indziej). Najprostszą formą łapówki jest przekazanie koperty z gotówką. Jeżeli nie jest to kwota znacząca, można ją ukryć w kategorii wydatków osobistych lub „różnych”. Jednak w przypadku większych kwot, strona dająca łapówki staje przed dylematem, jak je oszacować, monitorować i kontrolować. Ponieważ najchętniej każdy ująłby takie wydatki jako koszty uzyskania przychodów (które obniżą podstawę opodatkowania), aby je rozliczyć należy uciec się do bardziej wyszukanych i trudnych do zakwestionowania metod. Jednym z powszechnych wybiegów jest np. zatrudnienie urzędnika państwowego jako „konsultanta” na część etatu. Inną popularną metodą są transakcje niepieniężne – przykładowo, produkty lub usługi dostarcza się za darmo, jednocześnie wystawiając na nie fakturę. Choć łapówkarstwo jest niewątpliwie zjawiskiem globalnym, jest ono szczególnie rozpowszechnione na *rynkach wschodzących*. Najbardziej cierpią na tym obcokrajowcy, bogaci w porównaniu ze społecznością lokalną, niezaznajomieni z miejscową kulturą i niepewni przysługujących im praw. Nie można jednak zapominać, że w łapówkarstwie zawsze biorą udział dwie strony: dający i przyjmujący łapówkę. Międzynarodowi inwestorzy i *międzynarodowe korporacje* ponoszą więc część odpowiedzialności i winy za praktyki łapówkarskie. Z tego względu, organizacja „Transparency International” (patrz: www.transparency.org) zamierza opublikować „Indeks płatników łapówek”. (Źródłosłów: ze starofrancuskiego „briber” i „brimber” = ‘zebrać’, ‘rabować’, ‘wymuszać’; obecne znaczenie z XVI wieku.)

Napisano:

Burzy się dom przez zyski nieprawe,
żyć będzie, kto **darów** nie znosi.

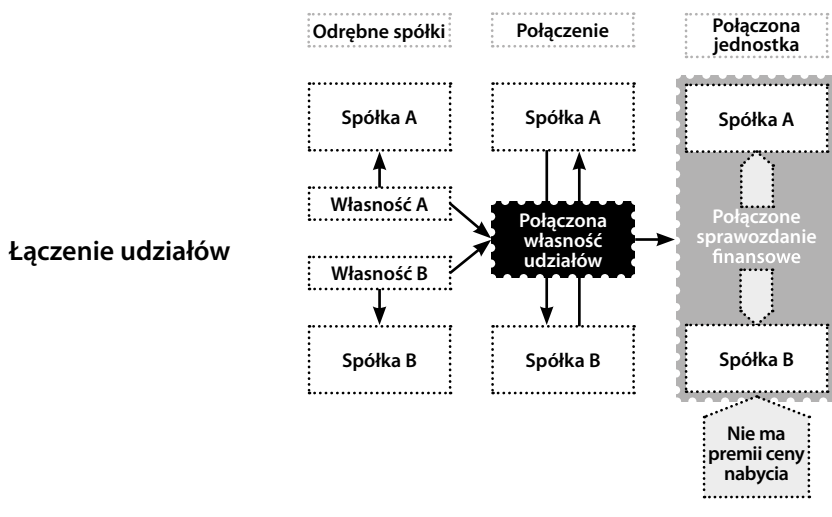
Księga Przysłów 15:27

Łatanie bilansu (żargon) • **Plug** (slang) • Sztuczne bilansowanie *zapisów księgowych* do stanu równowagi przez dowolne wstawienie wartości brakujących do zrównania ze sobą przeciwstawnych pozycji. Przy księgowaniu metodą *podwójnego zapisu* wszystkie pozycje powinny bilansować się w sposób automatyczny. Ponieważ jednak zdarzają się wyjątki, „łatanie” stosuje się jako rozwiązanie doraźne – szczególnie jeżeli brakująca wartość nie jest *istotna*. Prawdziwi *księgowi* nigdy się do tego nie uciekają – zawsze znajdują ukryty błąd, choćby z poczucia dumy zawodowej. Patrz również *bilansowanie ksiąg*.



Łączenie udziałów (USA) • **Pooling of Interests** (USA) • Technika stosowana w *rachunkowości fuzji jednostek gospodarczych*, tzn. dobrowolnej integracji dwóch lub więcej jednostek gospodarczych (w odróżnieniu od nabycia jednej jednostki przez drugą). W przypadku fuzji nie ma przejścia aktywów do zewnętrznej jednostki; nie istnieje też potrzeba dokonywania rozróżnienia pomiędzy sytuacją sprzed i po fuzji. Fuzja jednostek gospodarczych implikuje, że nie miała miejsca *transakcja* kupna-sprzedazy. W związku z tym, bilans w *skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym* wykazuje łączne aktywa według ich pierwotnych *wartości księgowych netto*, przy czym nie wylicza się pozycji *wartości firmy*, jak w *rachunkowości nabycia przedsiębiorstwa*. Co więcej, zyski z lat ubiegłych są większe, ponieważ wszystkie dotychczasowe wyniki są przenoszone tak, jakby obie jednostki zawsze stanowiły jedno przedsiębiorstwo. W rachunku wyników nie dochodzi koszt wieloletniej amortyzacji wartości firmy, ponieważ pozycja ta nie istnieje. Na fali fuzji, która rozpoczęła się w latach 60. XX wieku, łączenie udziałów było szczególnie popularne w USA jako metoda rozliczania transakcji nabycia. Powodem był głównie fakt, że metoda ta automatycznie zwiększa u nabywcy wartość zysku na jedną akcję. Tym niemniej, okazała się

ona podatna na nadużycia, ponieważ nie było jasne, jaką cenę nabycia płać akcjonariusze (w kategoriach wartości wymiany udziałów). W latach 70. nowe postanowienia *ogólnie przyjętych zasad rachunkowości* (USA) zajęły się najbardziej rażąco nadużyciami, lecz łączenie udziałów nadal było popularne (w roku 1998 metodą tą rozliczono 30% transakcji nabycia. Źródło: Sutton, s. 450). Na przykład, głośna transakcja pomiędzy spółkami Daimler i Chrysler rozliczona została w USA metodą łączenia udziałów, choć większość obserwatorów uznała ją za transakcję nabycia. Ostatecznie, wzrost obaw o jakość zysków oraz o wartość przedsiębiorstwa dla akcjonariuszy, położyły kres tolerancji dla nadużyć związanych z tą metodą. Jeszcze przed 2001 rokiem uregulowania FASB kategorycznie zakazały stosowania łączenia udziałów; MSR zrobiły podobnie w 2004 roku.



Łączenie udziałów (MSR) • Uniting of Interests (IAS) • Metoda rozliczania połączenia jednostek gospodarczych, w którym akcjonariusze łączących się jednostek przejmują wspólną kontrolę nad całością swoich aktywów netto i prowadzoną działalnością w celu wspólnego dzielenia ryzyka i korzyści w dalszym ciągu działalności. W sytuacji takiej żadnej ze stron nie można uznać za jednostkę przejmującą (patrz również *łączenie udziałów*). Choć metoda ta ma logiczne uzasadnienie w tych rzadkich transakcjach, w których nie da się wyróżnić nabywcy, była ona przedmiotem wielu nadużyć. Jej wadą jest to, że ponoszony faktycznie przez akcjonariuszy koszt nabycia nie jest uwidoczniiony. To z kolei może stanowić dla zarządu pokusę podejmowania ekonomicznie nieopłacalnych decyzji (w ramach „budowania imperium”) kosztem akcjonariuszy (patrz *konflikt w stosunkach agencyjnych*). Za przykładem USA (gdzie metoda łączenia udziałów była szczególnie popularna i często wykorzystywana do nadużyć), Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości zakazała stosowania tej metody w roku 2004. Nowe uregulowania w zakresie rozliczania transakcji nabycia przedsiębiorstwa pozwalają jednak na uniknięcie amortyzacji wartości firmy (o ile tę wartość da się zachować), co łagodzi nieco efekt zniesienia sprzyjającej połączeniom przedsiębiorstw metody łączenia udziałów. Patrz schemat powyżej.

M

Ma (strona konta księgowego) ► Credit.

Maksymalne ryzyko walutowe/księgowe • Translation, Accounting Exposure • Podatność wykazywanych *wyników finansowych* na straty z tytułu różnic kursowych. Zaangażowanie walutowe generalnie odpowiada zobowiązaniom pieniężnym netto (różnicy pomiędzy zobowiązaniami a aktywami wyrażonymi w walutach obcych), jakkolwiek wybór *waluty funkcjonalnej* oraz *metody wyceny pozycji wyrażonych w walutach obcych* będzie miał wpływ na ujęcie w sprawozdaniu finansowym. Główną sprawą jest to, że zaangażowanie walutowe wynika z zastosowania *standardów rachunkowości*. Niekoniecznie odzwierciedla ono faktyczną sytuację ekonomiczną. W szczególności, zmiany kursów walut mogą wpływać również na pozycje niepieniężne, które kompensują straty. Patrz też *sprawozdawczość finansowa w walucie obcej (problemy)*.

Małe i średnie firmy księgowe • Small to Medium Practice • SMP • Firmy księgowe mniejsze zarówno od firm Wielkiej Czwórki, jak i większych firm księgowych spoza Wielkiej Czwórki. Choć firmy takie mogą mieć kilku wspólników, większość z nich jest własnością jednej osoby (posiadającej uprawnienia w zawodzie), która może zatrudniać zespół pracowników, lecz zazwyczaj sama zarządza firmą. Małe i średnie firmy księgowe ściśle współpracują ze swoimi odpowiednikami na rynku, tzn. *małymi i średnimi przedsiębiorstwami* (MiŚP). Często we współpracy takiej pełnią funkcję „doradcy finansowego na pół etatu”, ponieważ MiŚP niejednokrotnie nie stać na zatrudnienie dyrektora finansowego. Ma to miejsce zwłaszcza w krajach, w których mniejsze spółki nie mają prawnego obowiązku przeprowadzania pełnego badania sprawozdania (zob. *przegląd księgowy*). Według danych *Stowarzyszenia Dyplomowanych Biegłych Księgowych* (jak podano w „ACCA Student Accountant”, kwiecień 2006) około 60% jego członków pracuje w MiŚP lub małych i średnich firmach księgowych. Choć tym ostatnim być może brakuje prestiżu, mogą być one dobrym polem do nauki zawodu, ponieważ umożliwiają studentom rachunkowości uczestnictwo w szerokim zakresie zadań w badaniu sprawozdań finansowych.

Szeroki obraz

Pracownicy **małych i średnich firm księgowych** nabywają umiejętności zawodowe w praktyce, zwłaszcza że do badania małej spółki nie potrzeba tylu osób, co do badania międzynarodowego przedsiębiorstwa. Nabywanie umiejętności zawodowych w praktyce jest najlepszą metodą nauki – zwłaszcza w przypadku badania sprawozdań finansowych – ponieważ praktykanci mają możliwość ujżenia całości obrazu, co znakomicie poszerza ich zawodową wiedzę.

Wypowiedź studenta odbywającego praktykę w MŚFK przytoczona w artykule *Thinking Small(er) (Mniejsze firmy)* w „ACCA Student Accountant”, kwiecień 2006

Manipulowanie wpływami kasowymi • Teeming & Lading (UK) • Lapping (USA) • Oszustwo polegające na ukrywaniu niedoboru skradzionych środków pieniężnych przez opóźnione rejestrowanie kolejnych wpływów gotówkowych, wykorzystywanych do tymczasowego uzupełnienia brakujących środków. Procedurę tę powtarza się cyklicznie, tak aby nikt nie zorientował się, że bieżące wpływy gotówkowe są systematycznie rejestrowane z opóźnieniem. Sprawca może próbować trwale ukryć spowodowany niedobór lub nagle uciec z pieniędzmi. W banku tego rodzaju oszustwa może dopuścić się *kasjer*, nie odnotowując *wpłaty* klienta i przywłaszczając sobie środki pieniężne. Do chwili powiadomienia banku przez klienta (co następuje zwykle dopiero po otrzymaniu *wyciągu bankowego*) niedobór środków pieniężnych nie jest odnotowany, a stan kasy zgadza się. Zabezpieczenie przed tego rodzaju oszustwem stanowi sprawny system *kontroli wewnętrznej* i starannie dobrany personel.

Marża na pokrycie kosztów stałych • Contribution Margin • Różnica między ceną sprzedaży produktu/usługi, a bezpośrednimi (zmiennymi) kosztami tego produktu/usługi (czyli ceną nabycia lub – w przypadku producenta – kosztami bezpośrednimi robocizny i materiałów). Kwota ta wykorzystywana jest na pokrycie stałych *kosztów ogólnych przedsiębiorstwa*, które jako *koszty okresu*, są niezależne od wielkości produkcji. Marża na pokrycie kosztów stałych jest pojęciem bardzo podobnym do *zysku brutto ze sprzedaży*, z tym że uwzględnia jedynie koszty zmienne; podczas gdy zysk brutto ze sprzedaży uwzględniać może także *rozliczaną część stałych kosztów ogólnych*. Koncepcję marży na pokrycie kosztów stałych wykorzystuje się przede wszystkim w *rachunkowości zarządczej*. Patrz również *analiza prognozy rentowności* i *wyznaczanie ceny na podstawie kosztów zmiennych*.

Marża na pokrycie kosztów stałych

Sprzedaż	
Koszt własny sprzedaży	
Marża na pokrycie kosztów stałych	
Koszty ogólne	
EBITDA	
Amortyzacja	
EBIT	
Odsetki	
Opodatkowanie	
Zysk netto	
Dywidendy	

Różnica między przychodami ze sprzedaży a bezpośrednimi kosztami produkcji

Marża zysku • Profit Margin • Wartość wypracowanego zysku jako procent przychodów ze sprzedaży. Zysk definiuje się zazwyczaj jako zysk na sprzedaży poszczególnych pozycji *zapasów* – w tym wypadku określa się go jako *marżę brutto*. W zależności od kontekstu, marża zysku odnosić się może do procentowego udziału zysku netto w sprzedaży – wówczas mówimy o „marży netto”. Marża zysku przedsiębiorstwa jest funkcją kilku czynników:

Czynniki warunkujące marżę zysku	
Czynnik	Komentarz
Struktura kosztów	♦ Korzystanie z dźwigni operacyjnej prowadzi do podwyższania marży brutto, jednocześnie przyczyniając się do wzrostu niestabilności marży netto
Presja ze strony konkurencji	♦ Im większa jest liczba potencjalnych dostawców i im bardziej ich oferta jest konkurencyjna i przejrzysta, tym bardziej zyski kurczą się do minimalnej wielkości progowej
Popyt	♦ W przypadku produktów powszechnego użytku, lojalność wobec marki nie istnieje, a nadawanie produktom cech wyróżniających je od reszty oferty rynkowej i żądanie za to wyższej ceny nie przynosi rezultatów
Obrót	♦ Wysoki wolumen sprzedaży może generować adekwatną rentowność aktywów; patrz równanie Dupont'a

Obok *obrotu aktywów* i *dźwigni*, marża zysku jest kluczowym czynnikiem warunkującym rentowność kapitału własnego. Patrz *równanie Dupont'a*.

Marża zysku brutto • Marża na sprzedaży • Marża procentowa/handlowa • Marża sprzedaży • Gross Profit Margin • Gross Income Percentage • Selling Margin • Sales Margin • Zysk brutto na sprzedaży mierzony jako procent sprzedaży. Ten prosty i popularny *wskaźnik finansowy* jest dobrym miernikiem wyników firmy i jej relatywnej konkurencyjności rynkowej, ponieważ odzwierciedla na ile kupujący ceną

sobie oferowane przez nie produkty. Wśród konkurencyjnych przedsiębiorstw wyższa marża na sprzedaży jest dowodem na to, że klienci postrzegają wyższą wartość produktu.

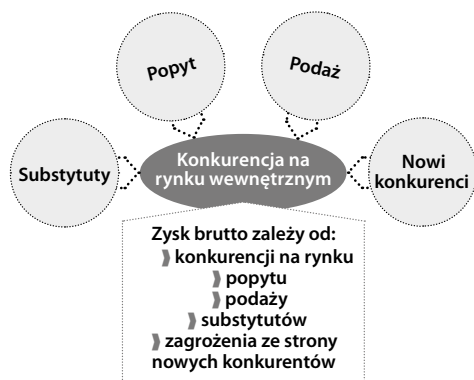
Wzór na wyliczenie marży zysku brutto		
Marża brutto =	$\frac{\text{Przychody ze sprzedaży} - \text{Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów}}{\text{Przychody ze sprzedaży}}$	× 100

To z kolei może być efektem nakładów na badania i rozwój, jakości usług, reklamy itp. (patrz *marka*). Marża na sprzedaży różni się w zależności od branży, odzwierciedlając sytuację na rynku i wielkość *obrotów*:

Różnice w wysokości marży (%): Przykłady	
Rodzaj przedsiębiorstwa	Marża brutto na sprzedaży
Supermarket spożywczy	3%
Profesjonalne usługi	50%
Sprzedaż detaliczna artykułów luksusowych/mody	100%

Marża na sprzedaży zmienia się również wraz ze wzrostem udziału w rynku (czyli w sytuacji, gdy sprzedaż rośnie szybciej niż ogólny wzrost na rynku). Ponieważ krzywe popytu nachylone są w dół (czyli aby zwiększyć sprzedaż trzeba obniżyć cenę), a krzywe podaży zazwyczaj idą w górę (czyli wraz ze wzrostem sprzedaży koszty produkcji zwykle też rosną), marża na sprzedaży zazwyczaj kurczy się wraz z agresywnym wzrostem poziomu sprzedaży – co jest kluczową sprawą do uwzględnienia przy *prognozowaniu*. Patrz również *wyznaczanie ceny na podstawie kosztów zmiennych/marży na pokrycie kosztów stałych i porównaj z narzutem*.

Analiza marży zysku brutto



Źródło: Uproszczony model „pięciu sił” Portera

Materiały i surowce • Raw Material Inventory • Zapasy, które zostaną wykorzystane w procesie produkcji. Przykładowo, w skład materiałów i surowców producenta samochodów wchodzić może stal, szkło, części samochodowe i farba. Materiały i surowce stanowią pierwszy etap w trzystopniowej klasyfikacji zapasów:

Zapasy	
Kategoria	Opis
Materiały i surowce	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Konieczne do wykonania produkcji ◆ Możliwość wykorzystania rabatów przy zakupach i transporcie hurtowym ◆ Składowane również jako zapas zabezpieczający i/lub dla celów spekulacyjnych ◆ Wielkość zapasów optymalizowana zgodnie z zasadą ekonomicznie uzasadnionej wielkości zamówienia
Produkcja w toku	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Składa się z produktów będących w trakcie produkcji ◆ Uzależniona od technologii/procesu produkcji ◆ Ograniczana przez zarządzanie zapasami w systemie „dokładnie na czas”
Wyroby gotowe	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Produkty gotowe do sprzedaży na rynku ◆ Konieczne jest posiadanie odpowiedniej ich ilości w celu uniknięcia niedoborów ◆ W przypadku zakupów spontanicznych, zwiększają sprzedaż

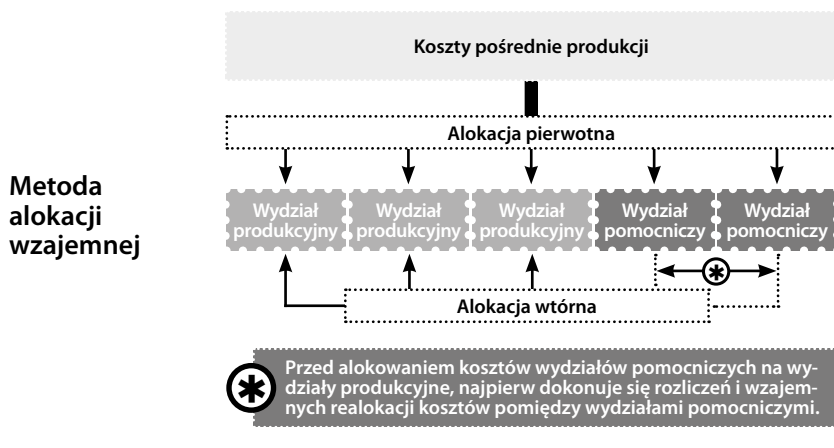
Materiały i surowce są niezwykle istotne dla utrzymania ciągłości procesu produkcji. Brak nawet jednej części składowej może spowodować zatrzymanie produkcji, co jest rzeczą niezwykle kosztowną. Źródłem finansowania materiałów i surowców jest często *kredyt kupiecki* udzielony przez dostawców. Dostawcy są skłonni „dołożyć się” do inwestycji w *aktywa bieżące* swojego odbiorcy w celu utrzymania *cyklu operacyjnego*. W sytuacjach podbramkowych, gdy w wyniku nadmiernych zakupów poziom materiałów i surowców stał się zbyt wysoki, przedsiębiorstwo może – w celu przywrócenia równowagi – próbować zwrócić zakupione rzeczy dostawcom. Nie odnosi się to jednak do produkcji w toku, ponieważ dostawca nie mógłby odsprzedać półproduktów. Konieczne jest finansowanie ich z innych źródeł – najczęściej z *kapitału obrotowego* nabywcy.

Mechanizmy kontroli i równowagi • Checks and Balances • Zaczerpnięta z konstytucji koncepcja polegająca na świadomym rozdzieleniu władzy pomiędzy wzajemnie kontrolujące się organy, co uniemożliwia któremukolwiek z nich podporządkowywanie sobie innych lub ich *oszukiwanie*. W przypadku przedsiębiorstw, mechanizmy kontroli i równowagi są istotnym elementem *kontroli wewnętrznej*. Dzięki ich zastosowaniu decyzje podejmowane są po uwzględnieniu różnych opinii i (w miarę możliwości) po osiągnięciu konsensusu, co z kolei zapewnia ich bezstronność.

Metoda aktualizacji skumulowanej • Cumulative Catch-Up Method • Sposób rozliczania zmian w *oszacowaniach księgowych*. Łączny efekt wprowadzonych zmian wykazuje się jako jednorazową *pozycję nadzwyczajną* w rachunku zysków i strat w roku, w którym zmiany zostały wprowadzone. Od tego momentu stosuje się nowe oszacowania. Metoda aktualizacji skumulowanej stanowi wygodne i stosunkowo proste *podejście alternatywne* w porównaniu z *podejściem wzorcowym*, które zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości polega na retrospektywnym przekształcaniu wartości za poprzedni rok. Należy zauważyć, że wszelkie zmiany w *zasadach rachunkowości* muszą być dokonywane z mocą wsteczną.

Metoda alokacji wzajemnej (kosztów wydziałów pomocniczych) • Reciprocal Allocation Method (Service Departments) • Alokacja (rozliczanie) kosztów *wydziałów pomocniczych* na wydziały produkcyjne w sposób

uwzględniający wzajemne świadczenie usług pomiędzy różnymi wydziałami pomocniczymi. Przy rozliczaniu takim, koszty wydziałów usługowych podlegają wzajemnym „realokacjom” (pomiędzy poszczególnymi wydziałami pomocniczymi), zanim w ostatecznym rozrachunku zostaną alokowane na wydziały produkcyjne. W zastosowaniu tej metody można dokonywać ciągłej alokacji i realokacji kosztów lub oprzeć się na wylczeniach algebraicznych. Metoda alokacji wzajemnej jest bardziej skomplikowana niż inne metody (metoda bezpośrednia i metoda sekwencyjna), lecz niewątpliwie zapewnia bardziej miarodajny wynik. Tym niemniej, różnice pomiędzy wynikami różnych metod często mają charakter *nieistotny*.



Metoda analizy kont (w szacunku kosztów) • Account Analysis Method (of Cost Estimation) • System klasyfikacji kosztów, który w sposób nieformalny dzieli koszty według ich kształtowania się – tzn. na zmienne, stałe lub częściowo zmienne (mieszane). Rozróżnienie typu kosztów opiera się na doświadczeniu i ocenie. Metoda analizy kont jest bardzo rozpowszechniona ze względu na swoją stosunkową prostotę. Poświęca precyzję na rzecz wygody, szybkości i oszczędności. Porównaj z innymi metodami, jak rachunek kosztów działań, metoda uzgodnieniowa, metoda pomiaru prac inżyniersko-technicznych, metoda szacowania kosztów według najwyższego i najniższego poziomu działalności, metoda najmniejszych kwadratów i Kaizen.

Metoda bezpośrednia (obliczenia środków pieniężnych z działalności operacyjnej) • Direct Method (of Calculating Cash Flow from Operations) • Obliczenie wartości środków pieniężnych z działalności operacyjnej w oparciu o wewnętrzne zapisy księgowe przedsiębiorstwa (np. wpływy i rozchody pieniężne w księdze kasowej). Metoda bezpośrednia jest bardzo dokładna, ale jednocześnie czasochłonna i pracochłonna, ponieważ wymaga wyodrębniania i odrzucania pozycji odzwierciedlających transakcje kapitałowe. Ponadto, z metody tej nie mogą korzystać osoby spoza przedsiębiorstwa, które nie mają dostępu do wewnętrznych zapisów księgowych. Porównaj z metodą pośrednią.

Metoda czasowa (w przeliczaniu sprawozdań finansowych) • Temporal Method (Foreign Currency Translation) • Jedna z metod stosowanych do przeliczania *sprawozdań finansowych* na inną walutę (patrz również *przeliczanie pozycji* *wyrażonych w walutach obcych*), zazwyczaj zarówno w celu oceny wyników jednostki, jak i dokonania jej konsolidacji w sporządzonym w innej walucie sprawozdaniu finansowym jednostki dominującej. Metoda ta obejmuje następujące kroki:

- ◆ Przeliczenie aktywów i zobowiązań pieniężnych po kursie wymiany z końca roku (czyli kursie zamknięcia);
- ◆ Przeliczenie aktywów niepieniężnych po historycznym kursie z dnia ich nabycia (nie ma takiej rzeczy, jak zobowiązania niepieniężne);
- ◆ Przeliczenie wszystkich przychodów i kosztów po aktualnym kursie z dnia ujęcia transakcji (w praktyce, w odniesieniu do działalności niesezonowej, jest to średni kurs wymiany z danego roku). W przypadku kosztów sprzedanych produktów, towarów i materiałów oraz amortyzacji, stosuje się kursy historyczne, podobnie jak w przypadku aktywów niepieniężnych;
- ◆ Ujęcie wynikłych zysków i strat netto z transakcji w pozycjach zysków lub strat w rachunku wyników za każdy okres.

W porównaniu do *metody kursu zamknięcia*, metoda czasowa ma tę zaletę, że wykazuje wpływ wahań kursowych na działalność jednostki. Tym niemniej, jest ona znacznie bardziej skomplikowana. Jej działanie może zilustrować tabela:

Przeliczanie metodą czasową (przykład)			
Kursy wymiany			
	USD	GBP	
Wyemitowane akcje/nabyte aktywa trwałe	0,67	1	
Średni kurs z danego roku	0,70	1	
Kurs po którym nabyto zapasy figurujące na koniec roku	0,72	1	
Kurs zamknięcia (z 31 grudnia)	0,74	1	
Rachunek zysków i strat			
	w tys. USD	Kurs wymiany	w tys. GBP
Przychody	6 000	0,70	4 200
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	-4 200	patrz poniżej*	-2 910
Amortyzacja	-500	0,67	-335
Pozostałe koszty	-700	0,70	-490
Zysk/strata z tytułu różnic kursowych	-	patrz poniżej**	+33
Zysk netto	600		498
Dywidendy	-200	0,74	-148
Zysk z lat ubiegłych	400	Patrz zysk z lat ubiegłych	350

Przeliczenie metodą czasową (przykład)			
Bilans			
Środki pieniężne i należności z tytułu dostaw i usług	1 700	0,74	1 258
Zapasy	1 500	0,72	1 080
Aktywa trwałe (netto)	1 800	0,67	1 206
RAZEM	5 000		3 544
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	1 000	0,74	740
Zadłużenie długoterminowe	600	0,74	444
Akcje zwykłe	3 000	0,67	2 010
Zysk z lat ubiegłych	400	Patrz rachunek zysków i strat	350
RAZEM	5 000		3 544
Konta memoriałowe			
* = kalkulacja kosztów sprzedanych produktów, towarów i materiałów			
Zapasy na dzień otwarcia	0		0
Koszty produkcji (wartość wyprowadzona na podstawie ewidencji)	5 700	0,70	3 990
Zapasy na dzień zamknięcia	- 1 500	0,72	- 1 080
Koszty sprzedaży	4 200		2 910
** = kalkulacja zysku z tytułu różnic kursowych			
		Różnica pomiędzy zastosowanym kursem wymiany a kursem z końca roku	
Aktywa niepieniężne na dzień otwarcia	3 000	0,74 - 0,67 = +0,07	+210
Przychody	6 000	0,74 - 0,70 = +0,04	+210
Nabycie środków trwałych	-2 300	0,74 - 0,67 = +0,07	-161
Nabycia wkładu do produkcji	-5 700	0,74 - 0,70 = +0,04	-228
Pozostałe koszty operacyjne	-700	0,74 - 0,70 = +0,04	-28
Dywidendy	-200	0	0
Aktywa niepieniężne na dzień zamknięcia	100		+33

Ujęte w rachunku wyników zyski/straty z tytułu transakcji są skutkiem *przeliczenia pozycji wyrażonych w walutach obcych*. Gdy spółka posiada aktywa pieniężne w walucie o wzrastającej wartości, osiąga zysk z tytułu różnic kursowych. Uzasadnieniem stosowania metody czasowej był fakt, że zagraniczna jednostka zależna może być – w zależności od jej klasyfikacji – oddziałem stanowiącym „integralną część” jednostki sporządzającej sprawozdanie finansowe. Aktywa i zobowiązania takiej jednostki są faktycznie własnością jednostki dominującej (nawet jeżeli obie są odrębnymi podmiotami prawnymi).

W takiej sytuacji jednostka dominująca powinna wykazać własności poszczególnych pozycji w sprawozdaniu jednostki zależnej metodą „pozycja po pozycji”. Ponieważ w przypadku braku odrębności gospodarczej aktywa i zobowiązania jednostki zależnej mają ponoć bezpośredni wpływ na rachunek przepływów pieniężnych jednostki dominującej, uzasadnione jest ujęcie niezrealizowanych zysków/strat z tytułu różnic kursowych w rachunku wyników jednostki dominującej. Początkowo, zagraniczne jednostki stanowiące integralną część spółki macierzystej, a także metoda czasowa, stanowiły odzwierciedlenie doświadczeń amerykańskich – zagraniczna działalność amerykańskich spółek była zazwyczaj ściślej kontrolowana i zintegrowana ze spółkami macierzystymi (w porównaniu z bardziej „kolonialnym” modelem europejskim). Jednak po okresie wahań kursowych w latach 70. XX wieku, amerykańskie przedsiębiorstwa zaczęły opowiadać się za *metodą kursu zamknięcia*. Ponieważ duże wahania kursowe zniekształcały skonsolidowane wyniki finansowe jednostki dominującej, lepiej było odraczać niezrealizowane zyski/straty z tytułu tych różnic. Ostatnia weryfikacja międzynarodowych standardów rachunkowości w roku 2005 całkowicie wyeliminowała zastosowanie metody czasowej.

Metoda degresywna (amortyzacji) • Declining/Reducing Balance Method (of Depreciation) • Popularna metoda *amortyzacji* polegająca na potrącaniu stałej stawki procentowej od wartości księgowej *netto* składników rzeczowego majątku trwałego. W ten sposób, wyższe odpisy amortyzacyjne ponoszone są we wcześniejszych latach okresu użytkowania danego składnika majątku. Rozważmy przykładowo amortyzację maszyny zakupionej za 100 000, posiadającej 4-letni gospodarczo uzasadniony okres używania i przewidywaną wartość końcową środka trwałego 9150:

Przykład amortyzacji metodą degresywną		
Koszt maszyny	100 000	Odpisy amortyzacyjne
1. rok amortyzacji (45% x koszt)	45 000	45 000
Wartość księgowa netto	55 000	
2. rok amortyzacji (45% x wartość księgowa netto)	24 750	24 750
Wartość księgowa netto	30 250	
3. rok amortyzacji (45% x wartość księgowa netto)	13 613	13 613
Wartość księgowa netto	16 637	
4. rok amortyzacji (45% x wartość księgowa netto)	7 487	7 487
	Umorzenie	90 850
Wartość końcowa środka trwałego	9 150	9 150
Odpisy amortyzacyjne + wartość końcowa środka trwałego		100 000

Roczną stawkę procentową wymaganą do zamortyzowania składnika majątku w ciągu gospodarczo uzasadnionego okresu jego użytkowania do poziomu wartości końcowej tego środka oblicza się w następujący sposób:

Obliczenie stawki procentowej do amortyzacji metodą degresywną		
P =	Wzór	$(1 - \sqrt[n]{R/C}) \times 100$
P =	45%	Procentowa stawka amortyzacji
N =	4	Gospodarczo uzasadniony okres używania składnika majątku (w latach)
R =	9 150	Wartość końcowa środka trwałego
C =	100 000	Koszt nabycia składnika majątku

Metoda degresywna jest szczególnie odpowiednia przy amortyzacji środków produkcji, podlegających zużyciu fizycznemu i moralnemu. Zapewnia ona adekwatne odzwierciedlenie kosztów składnika majątku, przynoszącego w miarę zużycia coraz mniej korzyści, a wymagającego coraz większych nakładów na konserwację w celu utrzymania zdolności produkcyjnych. Porównaj z *metodą liniową amortyzacji*.

Metoda kosztowa (w konsolidacji) • Cost Method (of Consolidation) •

Metoda rozliczania długoterminowych inwestycji, według której udziały w przedmiocie inwestycji księgowane są po koszcie nabycia. Zyski z inwestycji odzwierciedlane w rachunku zysków i strat ograniczają się do otrzymanych przez inwestora udziałów w zyskach osiągniętych przez przedmiot inwestycji po dacie nabycia.

Metoda kursu zamknięcia (w przeliczaniu sprawozdań finansowych) • Closing Rate Method (Foreign Currency Translation) •

Metoda przeliczania sprawozdań finansowych na inną walutę, zazwyczaj zarówno w celu oceny wyników, jak również w celu konsolidacji spółki zależnej do sprawozdania spółki macierzystej. Metoda ta obejmuje następujące kroki:

- ◆ Przeliczenie wszystkich aktywów i pasywów po kursie wymiany z końca roku (kursie zamknięcia);
- ◆ Przeliczenie wszystkich przychodów i kosztów po kursie z dnia ujęcia transakcji (w praktyce, w odniesieniu do działalności niesezonowej, jest to średni kurs wymiany z danego roku);
- ◆ Ujęcie wszelkich zysków lub strat netto z transakcji jako bezpośredniej korekty kapitałów własnych firmy.

W porównaniu do tradycyjnej alternatywy, czyli *metody czasowej*, zaletą metody kursu zamknięcia jest prostota i ograniczenie efektów zmienności kursów wymiany (choć może to mieć zarówno dobre, jak i złe skutki). Obecnie, metoda ta została w pełni zaakceptowana po rewizji międzynarodowych standardów rachunkowości w 2005. Jej zastosowanie ilustruje tabela na s. 15. Metoda kursu zamknięcia chroni rachunek wyników przed wpływem zmian kursowych na przeliczenia (choć zyski/straty nadal występować będą w przypadku *transakcji w walutach obcych*). Aby docenić zalety metody kursu zamknięcia, należy zrozumieć jej logikę oraz pewne względy historyczne. Przy jej zastosowaniu, zagraniczna spółka zależna traktowana jest jako autonomiczna jednostka, stanowiąca inwestycję spółki macierzystej na warunkach rynkowych. Jej aktywa netto na koniec roku przeliczane są po jednym kursie, ponieważ daje to spółce macierzystej ogólny pogląd na całość

inwestycji. Wyniki spółki zależnej najlepiej jest oceniać w kontekście lokalnym (kluczowe wskaźniki operacyjne, takie jak *marża zysku* pozostają bez zmian). Ponieważ z założenia zmiany kursowe nie mają bezpośredniego wpływu na przepływy pieniężne spółki macierzystej, uzasadnione jest nie uwzględnianie ich w jej rachunku wyników, lecz raczej w kapitałach rezerwowych. Historycznie, podejście takie odzwierciedla relacje handlowe powstałe w czasach kolonialnych, przed rozwinięciem nowoczesnych środków komunikacji. Firmy europejskie, które jako pierwsze rozpoczęły ekspansję zagraniczną, tradycyjnie wspierały klasyfikację autonomiczną i metodę kursu zamknięcia. Później w tym samym kierunku poszły firmy amerykańskie, gdy w wyniku niestabilności kursów walutowych (po wprowadzeniu płynnego kursu dolara w latach 70. XX wieku) preferowana tam *metoda czasowa* skutkowałą niestabilnością wyników w rachunku zysków i strat.

Przeliczenie według kursu zamknięcia: Ilustracja			
Kursy wymiany			
	USD	GBP	
1 stycznia = kurs otwarcia	0,67	1	
Kurs średni	0,70	1	
31 grudnia = kurs zamknięcia	0,74	1	
Rachunek wyników			
	w tys. USD	Kurs wymiany	w tys. GBP
Przychody	6 000	0,7	4 200
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	-4 200	0,7	-2 940
Amortyzacja	-500	0,7	-350
Pozostałe koszty	-700	0,7	-490
Zysk netto	600		420
Dywidenda	-200	0,74	-148
Niepodzielony zysk	400	Do zysku niepodz.	272
Bilans			
Środki pieniężne i należności	1 700	0,74	1 258
Zapasy	1 500	0,74	1 110
Aktywa trwałe (netto)	1 800	0,74	1 332
RAZEM	5 000		3 700
Zobowiązania (bieżące)	1 000	0,74	740
Zadłużenie długoterminowe	600	0,74	444
Akcje zwykłe	3 000	0,67	2 010
Niepodzielony zysk	400	Zob. rach. wyników	272
Przeliczenie kapitału rezerwowego	-	Do bilansu	234
RAZEM	5 000		3 700

Metoda liniowa (amortyzacji) • Straight-line Method (of Depreciation) •

Prosta i popularna metoda amortyzacji polegająca na równomiernym rozłożeniu rocznych odpisów amortyzacyjnych (po potrąceniu ewentualnej *wartości końcowej*) na cały okres użytkowania składnika aktywów. Rozważmy przykładowo amortyzację maszyny zakupionej za 100 000, posiadającej 4-letni okres użytkowania i przewidywaną wartość końcową 9150:

Przykład amortyzacji metodą liniową		
Koszt maszyny	100 000	Odpisy amortyzacyjne
1 rok amortyzacji	22 713	22 713
Wartość księgowa netto	77 287	
2 rok amortyzacji	22 713	22 712
Wartość księgowa netto	54 574	
3 rok amortyzacji	22 713	22 713
Wartość księgowa netto	31 861	
4 rok amortyzacji	22 713	22 712
Umorzenie		90 850
Wartość końcowa	9 150	9 150
Odpisy amortyzacyjne + wartość końcowa		100 000

Roczną stawkę procentową wymaganą do zamortyzowania składnika aktywów w ciągu okresu użytkowania do poziomu wartości końcowej oblicza się w następujący sposób:

Amortyzacja metodą liniową	
$100\ 000 - 9\ 150 = 90\ 850$	
$\frac{90\ 850}{4}$	22 712,5

Metoda liniowa jest powszechnie stosowana do amortyzacji aktywów o w miarę stałej produktywności w ciągu całego okresu użytkowania. Przykładowo, metodą liniową amortyzuje się zazwyczaj budynki i maszyny o dużej trwałości. Patrz również *rzeczowe aktywa trwałe*; porównaj z *metodą degresywną (amortyzacji)*.

Metoda odraczania (ulg podatkowych) • Deferral Method (of Tax Credits)

- Obniżenie *obciążenia wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego* (dla celów sprawozdawczości finansowej) przez *amortyzację ulg podatkowych* przez okres użytkowania składnika aktywów będącego podstawą danej ulgi. Patrz również *ulga podatkowa od składnika aktywów, ujęcie jednorazowe* – gdzie cała kwota ulgi ujmowana jest w okresie jej uzyskania. Należy pamiętać, że bez względu na zastosowaną metodę księgową, podatnik uzyskuje korzyści z ulgi podatkowej od razu.

Metoda odzyskania kosztów • Cost Recovery Method • Metoda ujmowania przychodu, w której zysk wykazywany jest dopiero po całkowitym odzyskaniu kosztów. Generalnie stosuje się ją tylko wówczas, gdy istnieje wysoka niepewność co do łącznej kwoty wpływów. Termin ten dotyczy również metody amortyzacji aktywów trwałych dla celów podatku dochodowego.

Metoda pomiaru prac inżyniersko-technicznych (w szacunku kosztów) • Industrial Engineering/Work Measurement Method (of Cost Estimation) • System klasyfikacji kosztów, który obejmuje ich staranną identyfikację na podstawie cech kształtowania się kosztów, grupującego koszty na zmienne, stałe lub częściowo zmienne (mieszane). Pomiarów dokonuje się w oparciu o obserwację faktycznej działalności („analizę czasu i ruchu”). Metoda ta jest czasochłonna, ale dokładna, choć różne rodzaje działalności (np. prace badawczo-rozwojowe, reklama) są trudne do zmierzenia. Porównaj z alternatywnymi metodami, jak rachunek kosztów działań, metoda analizy kont, metoda uzgodnieniowa w szacunku kosztów, metoda szacowania kosztów według najwyższego i najniższego poziomu działalności, metoda najmniejszych kwadratów i Kaizen.

Metoda pośrednia (obliczenia środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej) • Indirect Method (of Calculating Cash Flow from Operations) • Metoda obliczania środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej w oparciu o rachunek zysków i strat i bilanse porównawcze. Rachunek zysków i strat stanowi przybliżoną miarę przepływ środków pieniężnych, ponieważ sprzedaż pociąga za sobą wpływy pieniężne, a koszty – rozchody. Dodatkowo należy jednak dokonać pewnych korekt, w celu odzwierciedlenia jak poszczególne składniki kapitału obrotowego absorbują lub uwalniają środki pieniężne. Przykładowo, sprzedaż na kredyt powoduje powstanie należności, które zostaną ściągnięte po upływie określonego czasu. W związku z tym, aby ustalić faktyczne wpływy ze sprzedaży, należy do wartości sprzedaży dodać saldo początkowe należności, a następnie odjąć saldo końcowe należności. Inną, prostszą metodą jest dodawanie lub odejmowanie zmian stanu różnych pozycji kapitału obrotowego. Obliczenie środków pieniężnych z działalności operacyjnej metodą pośrednią wygląda następująco:

Obliczenie środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej metodą pośrednią	
Punkt wyjścia	Zysk operacyjny netto (przed odsetkami i opodatkowaniem)
+	Koszty niepieniężne: amortyzacja, odroczone zobowiązania podatkowe
=	Przepływ funduszy z działalności operacyjnej
+/-	Zmiana stanu zapasów: odjąć zwiększenia i dodać zwiększenia
+/-	Zmiana stanu należności z tytułu dostaw i usług: odjąć zwiększenia i dodać zmniejszenia
+/-	Zmiana stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług: dodać zwiększenia i odjąć zmniejszenia
=	Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej

Metoda pośrednia jest popularna, ponieważ umożliwia osobom spoza przedsiębiorstwa – niemającym dostępu do wewnętrznych zapisów księgowych – oszacowanie środków pieniężnych z działalności operacyjnej na podstawie *sprawozdania finansowego*. W przypadku, gdy przedsiębiorstwo sporządza również *sprawozdanie ze źródeł i wykorzystania środków pieniężnych*, uciekanie się do metody pośredniej nie jest konieczne. Porównaj z *metodą bezpośrednią*.

Bezużyteczny

[Ze względu na pominięcie zmian kapitału obrotowego], każdy wskaźnik **przepływów pieniężnych** oparty tylko na zysku i umorzeniu jest faktycznie bezużyteczny.

Terry Smith *Accounting for Growth*
(*Rachunkowość wzrostu przedsiębiorstwa*), 1992, s. 200

Metoda praw własności (w konsolidacji) • Equity Method (of Consolidation)

- Podejście księgowe wykorzystywane do przedstawiania *skonsolidowanych sprawozdań finansowych* jednostek posiadających „znaczący wpływ”, ale nie kontrolę, nad działalnością innego podmiotu (zwanego *jednostką stowarzyszoną*). Przedziałem, przy którym stosuje się tę metodę, jest posiadanie udziału w wysokości od 20% do 50% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy: w tej sytuacji inwestor jest reprezentowany w *radzie nadzorczej*, ale nie jest w stanie przegłosować jednomyślnej opozycji. Jeżeli udział jest mniejszy niż 20%, traktuje się go jako długoterminowy składnik aktywów finansowych i wykazuje w księgach właściciela po *koszcie* nabycia. W przypadku udziału dającego ponad 50% praw głosu na walnym zgromadzeniu, podmioty konsolidowane są metodą konsolidacji pełnej („pozycja po pozycji”), tak jakby były *połączone* (czyli stanowiły jeden podmiot). Metoda praw własności ukazuje jednostkę stowarzyszoną w *bilansie* właściciela po *koszcie* nabycia. Koszt ten jest następnie korygowany o późniejsze zmiany wielkości udziału w aktywach netto tej jednostki (w szczególności o udział w zysku z lat ubiegłych narosłym od daty nabycia). Natomiast udział właściciela w zyskach jednostki stowarzyszonej wykazywany jest w *rachunku zysków i strat*.

Metoda procentowej realizacji (w rozliczaniu umów długoterminowych)

- **Percentage-of-Completion Method** • *Metoda rozliczania umów długoterminowych*, polegająca na ujmowaniu zysku lub straty proporcjonalnie do stopnia wykonania umowy. W międzyczasie, wydatki aktywuje się w *bilansie* w pozycji „umowy w toku” (w aktywach długoterminowych lub obrotowych, w zależności od okresu umowy). Faktury za postęp robót (tzn. częściowe wpływy ze strony kontrahenta) kumulują się na *koncie przeciwnym* do konta „umowy w toku”. Metoda procentowej realizacji polega na zapewnianiu współmierności *ujmowanego przychodu* do stopnia zaawansowania robót, ustalanego na podstawie poniesionych kosztów. Jest to klasyczny przykład *rachunkowości memoriałowej*. Aby lepiej zrozumieć zastosowanie tej metody, weźmy przykład trzyletniej umowy o wartości 600 000 USD, z zapłatą za postęp robót w latach 1, 2 i 3.

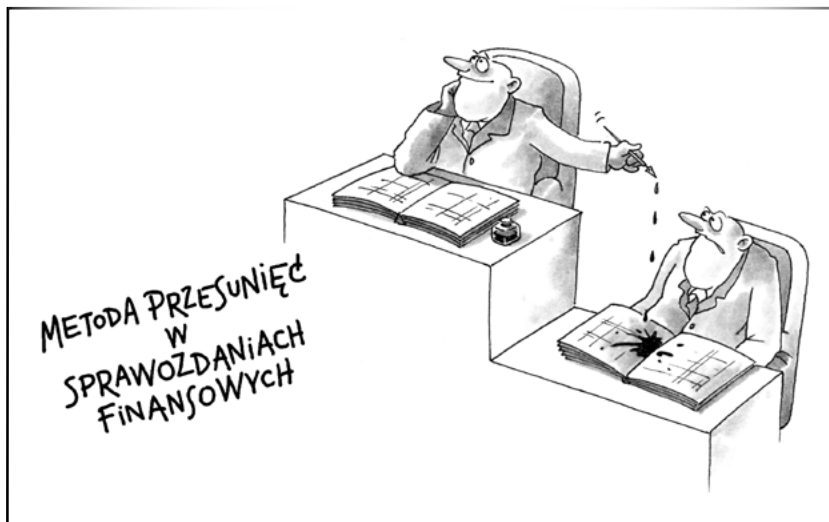
Metoda procentowej realizacji umowy (przykład)						
„Umowa w toku”	Rok 1		Rok 2		Rok 3	
	Dt	Ct	Dt	Ct	Dt	Ct
Poniesione koszty						
Umowa w toku według kosztu, bilans: zwiększenie aktywów trwałych	150		240		130	
Środki pieniężne, bilans: zmniejszenie aktywów obrotowych		150		240		130
Poniesione koszty jako % przewidywanych łącznych kosztów	150/500 = 30%		390/520 = 75%		520/520 = 100%	
Zysk [(% x przewidywany zysk) – poprzedni zysk]	30		30		20	
Faktury za postęp robót						
Należności, bilans: zwiększenie aktywów obrotowych	100		200		300	
Faktury za postęp robót, bilans: zmniejszenie aktywów trwałych		100		200		300
Wyływy gotówkowe						
Środki pieniężne, bilans: zwiększenie aktywów obrotowych	100		200		300	
Należności, bilans: zmniejszenie aktywów obrotowych		100		200		300
Ujmowanie przychodów						
Umowa w toku według wartości godziwej, bilans: zwiększenie aktywów trwałych	180		270		130	
Przychód z umowy: rachunek wyników		180		270		130
Koszty realizacji umowy: rachunek wyników	150		240		130	
Umowa w toku według kosztu, bilans: zmniejszenie aktywów trwałych		150		240		130
Eliminacja konta przeciwstawnego						
Faktury za postęp robót, bilans: zwiększenie aktywów trwałych					600	
Umowa w toku według wartości godziwej, bilans: zmniejszenie aktywów trwałych						600
Skumulowany wpływ na kapitał własny	30		60		80	

Według pierwotnych szacunków, koszt realizacji umowy miał wynieść 500 000 USD w roku 1; jednak w roku 2 koszt ten wzrósł o 20 000 USD, ponieważ koszty faktycznie poniesione w latach 1, 2 i 3 wyniosły odpowiednio 150 000 USD, 240 000 USD i 130 000 USD. Metoda procentowej realizacji umowy wykaże łączne zyski w wysokości 80 000 USD (600 000 USD minus 520 000 USD) rozłożone na lata 1–3

proporcjonalnie do poniesionych kosztów. Metoda procentowej realizacji umowy była tradycyjnie preferowana w krajach o *anglosaskiej tradycji księgowej* (gdzie wybór metody nie jest uwarunkowany względami *odraczania podatku*, ponieważ *dochód do opodatkowania* zwykle oblicza się na innej podstawie). Zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, jest to metoda preferowana pod warunkiem, że możliwe jest wiarygodne oszacowanie wyników umowy. (Zmodyfikowana wersja metody procentowej realizacji zaleca ujmowanie przychodów proporcjonalnie do „odzyskiwalnych” kosztów). W przypadkach umów obciążonych dużym ryzykiem, zaleca się stosowanie bardziej konserwatywnej *metody zrealizowanej umowy*.

Metoda przesunięć w sprawozdaniach finansowych • Push Down Accounting

• Sprawozdanie finansowe *jednostki zależnej*, które odzwierciedla wyceny dokonane przez jednostkę dominującą, łącznie z korektami związanymi z *wartością firmy*, wynikającymi z zastosowania *metody nabycia*. Wartość firmy (czyli nadwyżka ceny nabycia nad zaktualizowaną wartością aktywów) zostaje przy takim rozliczeniu „przesunięta” z ksiąg nabywcy do ksiąg spółki nabytej, co zwiększa sumę bilansową tej spółki, jednocześnie redukując jej zysk księgowy o *amortyzację* wartości firmy.

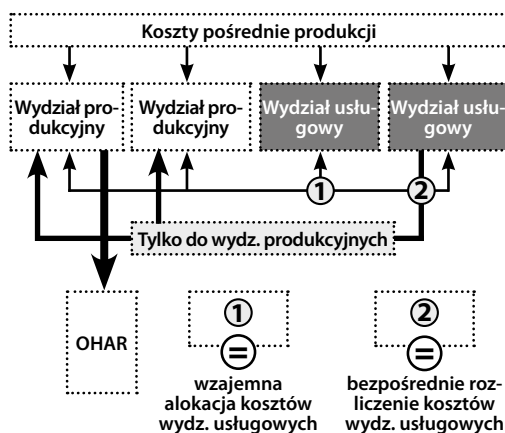


Nie ma to wpływu na *przepływ środków pieniężnych* (o ile decyzje dotyczące *dywidend* i *wydatków inwestycyjnych* nie są podejmowane w oparciu o zysk księgowy netto). Opisane wyżej rozwiązanie w sposób celowy zastępuje *koszt historyczny* wartościami bieżącymi, choć wartości te oparte są o wycenę dokonaną przez tylko jedną stronę – nabywcę. Wynikający z tego brak ciągłości w sprawozdaniach finansowych może wprowadzać chaos przy dokonywaniu porównań na przestrzeni czasu lub z innymi przedsiębiorstwami. Jest to jeden z powodów, dla których metoda ta jest kontrowersyjna, choć zgodna z wymogami niektórych *organów nadzorujących prze-*

strzeżenie standardów rachunkowości (przykładowo, amerykańska Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (SEC) wymaga stosowania tej metody w każdym przypadku zmiany własności, w którym ponad 95% akcji trafia w ręce inwestorów giełdowych).

Metoda sekwencyjna (w rozliczaniu kosztów) • Step-Down Method, Cost Apportionment • Stosowana w rachunku kosztów metoda rozliczania (tj. rozdzielania) kosztów pośrednich wydziałów pomocniczych na wydziały produkcyjne, tak by następnie łączne koszty mogły być alokowane na zapasy w procesie narzutu kosztów pośrednich. Metoda sekwencyjna dzieli się na dwa etapy. W pierwszym, koszty jednego wydziału pomocniczego dzielone są zarówno pomiędzy wydziały produkcyjne, jak i pozostałe wydziały pomocnicze poprzez alokację wzajemną. Wybiera się wydział pomocniczy, którego wkład jest największy spośród innych wydziałów pomocniczych. Następnie wszelkie koszty pozostające w pozostałych wydziałach pomocniczych rozlicza się bezpośrednio na wydziały produkcyjne. W ten sposób koszty wszystkich wydziałów pomocniczych zostają całkowicie wyeliminowane i przeniesione na wydziały produkcyjne w systematyczny sposób.

Metoda sekwencyjna w rozliczaniu kosztów



Metoda szacowania kosztów według najwyższego i najniższego poziomu działalności • High-Low Method of Cost Estimation • Przybliżona, lecz wygodna metoda określania jednostkowych kosztów stałych i kosztów zmiennych w przypadku, gdy relacja między kosztami a poziomem działalności ma charakter częściowo stały (patrz kształtowanie się kosztów). Zakładamy, że koszty są funkcją liniową opartą na równaniu $Y = a + bx$, gdzie Y = suma kosztów, a x = poziom działalności. Następnie określamy wartości graniczne dla sumy kosztów lub poziomów działalności i wyliczamy przedziały pomiędzy tymi wartościami. Dzielic zmianę sumy kosztów przez zmianę poziomu działalności znajdujemy nieznaną wartość b = koszt zmienny na jednostkę. Po wylczeniu kosztu zmiennego, określamy nieznaną wartość a = koszt stały, przez podstawienie do równania liniowego w dowolnym punkcie obserwacji.

Metoda szacowania kosztów według najwyższego i najniższego poziomu działalności (przykład)			
Miesiąc	Najwyższy/ najniższy poziom	Działalność	Koszty – USD
1		4 500	33 750
2	Najniższy	3 500	30 500
3		5 100	34 130
4	Najwyższy	6 200	38 600
5		5 700	38 000
6		4 100	31 900
Różnica: Najwyższy w stosunku do najniższego		2 700	8 100

Zmiana produkcji o 2 700 spowodowała zmianę w kosztach o 8 100 USD. W związku z tym, jednostkowa zmiana poziomu działalności wyniosła 3 USD na jednostkę ($8\ 100/2\ 700$). Podstawiamy 3 USD do równania suma kosztów = koszty stałe + 3 USD/produkcja. Rozwiązujemy równie, aby określić koszty stałe dla najwyższego lub najniższego poziomu działalności, tj. $38\ 600\ \text{USD} = \text{koszty stałe} + (3 \times 6\ 200)$. Koszty stałe = 20 000 USD. Patrz również *metoda analizy kont* i *metoda najmniejszych kwadratów*.

Metoda szczegółowej identyfikacji (w wycenie zapasów) • Specific Physical Flow (Specific Identification) Inventory Costing Method •

Metoda wyceny zapasów polegająca na przyporządkowaniu poszczególnym pozycjom zapasów kosztów konkretnie z nimi związanych. Określa się ją również jako metodę „kalkulacji doliczeniowej”. Dla zastosowania tak precyzyjnej metody każdy składnik zapasów musi być oznaczony z wyszczególnieniem kosztu. W momencie sprzedaży danej pozycji zapasów, jej koszt ujmowany jest w *kosztach sprzedanych produktów, towarów i materiałów*. Ponieważ ceny zazwyczaj się różnią, metoda ta zapewnia lepszą *współmierność* przychodów i kosztów. Jej zastosowanie jest możliwe w przypadkach, gdy zapasy obejmują ograniczony wybór składników o wysokim koszcie, które można łatwo zidentyfikować między datą zakupu, a datą sprzedaży (samochody, produkty na zamówienie, drogie artykuły elektroniczne itp.). W przypadkach, gdy rozróżnienie poszczególnych pozycji zapasów jest niemożliwe lub niepraktyczne, stosuje się metody zbiorcze, jak *FIFO*, *LIFO* lub *metodę średniej ważonej kosztu*.

Metoda TTM (ostatnich 12 miesięcy) • Trailing Twelve Months • T.T.M. •

TTM • Rodzaj ciągłej sprawozdawczości obejmującej dane z ostatnich dwunastu miesięcy, które co miesiąc automatycznie się aktualizują (koncepcja podobna do *budgetu kroczącego*).

Metoda uzgodnieniowa (w szacunku kosztów) • Conference Method (of Cost Estimation) •

System klasyfikacji kosztów według sposobu ich kształtowania się, tj. na zmienne, stałe lub częściowo zmienne (mieszane), w oparciu o uzgodnienia pomiędzy wydziałami lub ekspertami. Choć oszacowania przyjęte w ramach takich uzgodnień niekoniecznie są systematyczne, ich zaletą jest zachęcanie do wewnętrznej współpracy i wykorzystanie wiedzy zbiorowej. Porównaj z innymi metodami, jak np. *rachunek kosztów*

działań, metoda analizy kont, metoda pomiaru prac inżyniersko-technicznych, metoda szacowania kosztów według najwyższego i najniższego poziomu działalności, metoda najmniejszych kwadratów i Kaizen.

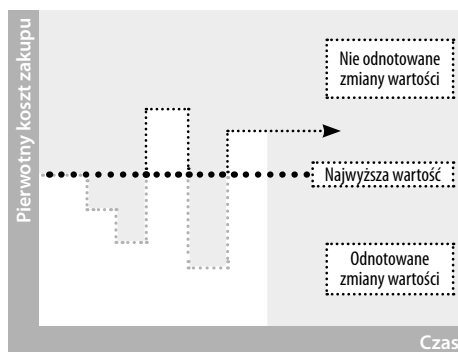
Metoda wyceny narosłych świadczeń emerytalnych • Accrued Pension

Benefit Valuation Method • Zasada współmierności przychodów i kosztów sugeruje, że przedsiębiorstwo musi uznawać koszty przyszłych świadczeń emerytalnych w miarę jak pracownicy „zarabiają” na te świadczenia w oparciu o umowne warunki planów emerytalnych. Dlatego koszty takie należy ująć na długo przed faktyczną wypłatą – i na tym polega właśnie problem rozliczania świadczeń emerytalnych. Narosłe koszty świadczeń powinny w sposób oczywisty odzwierciedlać „zarobki” beneficjenta. Zazwyczaj zależy to od liczby lat przepracowanych u wypłacającego emeryturę. Faktyczna metoda naliczania będzie zależec od rodzaju planu. W przypadku planów emerytalnych w systemie reparycyjnym (nie finansowanych z funduszu), wypłaty będą zależały wyłącznie od warunków umownych. W przypadku planów w systemie kapitałowym (opartych na gromadzeniu składek w funduszu), przyszłe wypłaty będą także funkcją wyników inwestycyjnych funduszu. W przypadku *planu określonych świadczeń*, naliczone świadczenia są często kalkulowane w odniesieniu do wynagrodzenia pracownika, na przykład z ostatnich lat przed przejściem na emeryturę. Niepewność zawarta w takich planach (w zakresie przyszłego wynagrodzenia) sprawia, że naliczanie jest trudniejsze. Jeżeli świadczenia oparte są na *planie określonych składek*, wypłaty będą funkcją trzech elementów: 1) ile wniósł pracownik; 2) ile wniósł pracodawca oraz 3) jakie wyniki osiągnął fundusz emerytalny.

Metoda wyceny zapasów po koszcie nie przekraczającym wartości rynkowej • Lower-of-Cost-or-Market Valuation Method • LOCOM

Valuation Method • Wykazywanie aktywów w wartości bilansowej uwzględniającej niezrealizowane zyski i straty z *aktualizacji wyceny do wartości rynkowej* pod warunkiem, że nie przekraczają one pierwotnej ceny nabycia (stanowiącej górny pułap wartości). Niezrealizowane zyski i straty powyżej kosztów historycznych są pomijane. LOCOM jest popularną metodą wyceny *inwestycji utrzymywanych do terminu zapadalności*. Patrz także *wartość bilansowa oparta na koszcie historycznym oraz wartość bilansowa oparta na wartości godziwej*.

Wartość bilansowa według LOCOM



Metoda zrealizowanej umowy (w rozliczaniu umów długoterminowych) • Completed Contract Method • Metoda rozliczania umów długoterminowych, zgodnie z którą zysk lub strata ujmowane są dopiero po zrealizowaniu umowy. W międzyczasie, wydatki aktywuje się w *bilansie* w aktywach trwałych, w pozycji „umowy w toku”. Faktury za postęp robót (tzn. częściowe wpływy ze strony kontrahenta) kumulują się na *koncie przeciwstawnym* do konta „umowy w toku”. Ponieważ omawiana metoda nie ujmuje żadnych przychodów pomimo stopniowej realizacji umowy, uznaje się ją za bardzo konserwatywną (tj. opartą na ostrożnych szacunkach). Jest to jednak metoda odpowiednia w sytuacjach, w których występuje duży stopień niepewności co do zakończenia umowy, otrzymania zapłaty lub rentowności projektu (jak np. w przypadku projektów ze stałą ceną). Aby lepiej zrozumieć zastosowanie tej metody, weźmy przykład trzyletniej umowy o wartości 600 000 USD, z zapłatą za postęp robót w latach 1., 2. i 3. Według pierwotnych szacunków, koszt realizacji umowy miał wynieść 500 000 USD; jednak w roku 2. koszt ten wzrósł o 20 000 USD, ponieważ koszty faktycznie poniesione w latach 1, 2 i 3 wyniosły odpowiednio 150 000 USD, 240 000 USD i 130 000 USD. Metoda zrealizowanej umowy odroczy uznanie zysku wynoszącego 80 000 USD (600 000 USD minus 520 000 USD) do roku 3.:

Metoda rozliczania zrealizowanej umowy (przykład)						
„Umowa w toku”	Rok 1		Rok 2		Rok 3	
	Dt	Ct	Dt	Ct	Dt	Ct
Poniesione koszty						
Umowa w toku według kosztu, bilans: zwiększenie aktywów trwałych	150		240		130	
Środki pieniężne, bilans: zmniejszenie aktywów obrotowych		150		240		130
Faktury za postęp robót						
Należności, bilans: zwiększenie aktywów obrotowych	100		200		300	
Faktury za postęp robót, bilans: zmniejszenie aktywów trwałych		100		200		300
Wpływy gotówkowe						
Środki pieniężne, bilans: zwiększenie aktywów obrotowych	100		200		300	
Należności, bilans: zmniejszenie aktywów obrotowych		100		200		300
Ujmowanie przychodów						
Faktury za postęp robót, bilans: zwiększenie aktywów trwałych					600	
Przychód z umowy: rachunek wyników						600
Koszty realizacji umowy: rachunek wyników					520	
Umowa w toku według kosztu, bilans: zmniejszenie aktywów trwałych						520
Skumulowany wpływ na kapitał własny	0		0		80	

Metoda zrealizowanej umowy tradycyjnie cieszyła się popularnością w krajach europejskich, w szczególności jako metoda *odraczania podatku* (przy założeniu, że na jej podstawie obliczano *dochód do opodatkowania*). Zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, została ona zastąpiona *metodą procentowej realizacji*, stosowaną jednak jedynie wówczas, gdy możliwe jest wiarygodne oszacowanie wyników umowy.

Metody rozliczania umów długoterminowych • Contract Accounting •

Różne sposoby *ujmowania przychodów* w przypadkach, gdy przedsiębiorstwo rozlicza umowę długoterminową. Dostępne metody można podsumować w następujący sposób:

Porównanie metod rozliczania umów długoterminowych	
Metoda	Charakterystyka
Metoda procentowej realizacji	<ul style="list-style-type: none"> ◆ uznawanie przychodów w oparciu o wykonaną pracę ◆ wykonana praca mierzona jest według stopnia technicznego zaawansowania robót lub według poniesionych kosztów ◆ przychody rozkładają się na cały okres trwania umowy; widać więc postępy w wykonaniu umowy ◆ jeżeli wystąpi konieczność skorygowania przychodów, zmiany są kumulowane ◆ kwota zysku z wstępnych szacunków może okazać się zawyżona, jeśli nastąpi przekroczenie kosztów ◆ jest to lepsza miara działalności operacyjnej ◆ lepiej odzwierciedla stan nie zakończonych umów ◆ przepływy środków pieniężnych są takie same jak przy rozliczaniu metodą umowy zrealizowanej ◆ tradycyjnie metoda ta jest preferowana w USA
Metoda zrealizowanej umowy	<ul style="list-style-type: none"> ◆ przychody ujmovane są dopiero po zrealizowaniu umowy ◆ za zrealizowanie umowy uznaje się spełnienie wszystkich określonych w niej warunków ◆ zysk wykazuje się na zakończenie realizacji umowy ◆ jednorazowe wykazanie zysku, w odróżnieniu od rozłożenia w czasie ◆ nie ma ryzyka przeliczenia się z kwotą zysku ◆ dla każdej umowy, przychód i zysk wykazują tendencje do wahań ◆ aktywa powiększają się o wielkość środków trwałych w budowie ◆ przepływy środków pieniężnych są takie same jak przy rozliczaniu metodą stopnia zaawansowania prac ◆ tradycyjnie metoda ta jest preferowana w Europie i Japonii

Należy zauważyć, że wybór metody *ujmowania przychodów* nie jest uzależniony od rozłożenia w czasie *przepływu środków pieniężnych* (na które składają się przewidziane umową płatności częściowe). Pod większością względów, metoda procentowej realizacji jest lepszym źródłem informacji o wykonaniu robót, ale wymaga dokładnego i możliwie pewnego oszacowania kosztów. Z kolei w przypadku, gdy przedsiębiorstwo wykonuje jednocześnie dużą liczbę umów, stosowanie metody zrealizowanej umowy działa na zasadzie portfela, w którym przychód ujmovany jest w sposób w miarę stały.

Metody wyceny zapasów • Inventory Cost Formulae • Różne sposoby rozliczania kosztów zapasów w kolejnych fazach *cyklu operacyjnego*. Istnieją cztery zasadnicze metody wyceny, wśród których występują także różne warianty:

Metody wyceny zapasów		
Nazwa skrócona	Zasada działania	Podsumowanie
FIFO	Pierwsze przyszło-pierwsze wyszło	Koszt jednostkowy zapasów w bilansie jest oparty o ceny (koszty) zapasów nabytych (wytworzonych) najpóźniej. Koszt jednostkowy zapasów w pozycji koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów jest oparty o ceny (koszty) zapasów nabytych (wytworzonych) najwcześniej.
LIFO	Ostatnie przyszło-pierwsze wyszło	Koszt jednostkowy zapasów w bilansie jest oparty o ceny (koszty) zapasów nabytych (wytworzonych) najwcześniej. Koszt jednostkowy zapasów w pozycji koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów jest oparty o ceny (koszty) zapasów nabytych (wytworzonych) najpóźniej.
WAC	Cena średnia ważona	Koszt jednostkowy zapasów w bilansie = koszt jednostkowy zapasów w pozycji koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów. Koszt jednostkowy zapasów w pozycji koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów = koszt jednostkowy zapasów w bilansie.
–	Szczegółowa identyfikacja sprzedanych składników zapasów i ustalenie ich kosztu	Wyodrębnia się rzeczywiste ceny (koszty) jednostkowe poszczególnych składników zapasów. Koszt jednostkowy w pozycji koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów ustalany jest w drodze szczegółowej identyfikacji rzeczywistych cen (kosztów) poszczególnych składników sprzedanych zapasów.

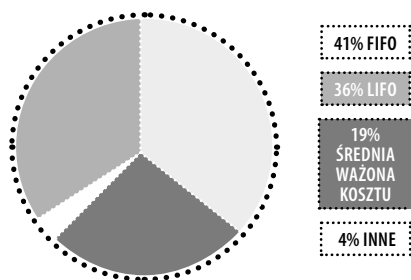
Konieczność przyjęcia metody wyceny zapasów wynika z faktu, że bilans odzwierciedla stan zapasów na dany moment, podczas gdy w rzeczywistości stan ten ulega ciągłym zmianom (podobnie jest ze wszystkimi pozycjami bilansowymi). Z kolei stan zapasów uzależniony jest od dwóch czynników: zakupu (lub wytworzenia) zapasów i ich sprzedaży na rynku (z którą wiążą się *koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów*). Zależność między tymi dwoma czynnikami można przedstawić na dwa sposoby:

Zapasy a koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów						
Saldo końcowe zapasów	=	Saldo początkowe zapasów	+	Zakupy (nabycie)	-	Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów
lub						
Saldo początkowe zapasów	+	Zakupy (nabycie)	=	Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	+	Saldo końcowe zapasów

W dowolnym okresie obrotowym, przed sporządzeniem sprawozdania finansowego, lewe strony równania są znane. Jednak konieczność dokonania rozliczenia kosztów między koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, a zapasy na dzień bilansowy wymaga poczynienia odpowiedniego założenia odnośnie przepływu kosztów. W okresach, w których występują zmiany cen, założenie takie może mieć wpływ na wyniki finansowe. Poniższa tabela przedstawia różnice między dwoma podstawowymi metodami wyceny zapasów w okresie rosnących cen:

Wpływ metod wyceny zapasów na wybrane składniki sprawozdania finansowego		
Składnik sprawozdania finansowego	LIFO	FIFO
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	Wyższe	Niższe
Zysk	Niższy	Wyższy
Podatek dochodowy	Niższy	Wyższy
Zysk netto	Niższy	Wyższy
Przepływ środków pieniężnych	Wyższy	Niższy
Zapasy	Niższy	Wyższy
Kapitał obrotowy	Niższy	Wyższy

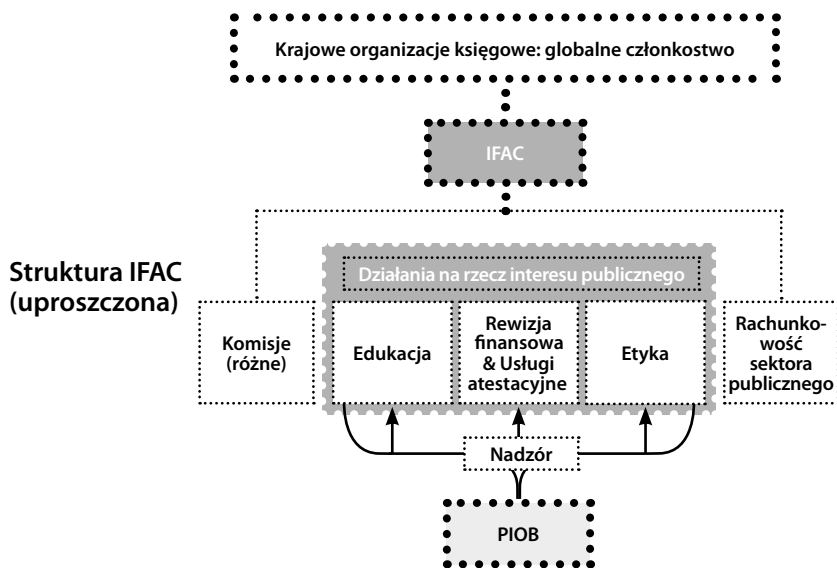
Metody wyceny zapasów
 Na próbie 600 największych spółek amerykańskich



Źródło: Weygandt, Kieso & Kimmel, „Financial Accounting”, s. 384

Analiza finansowa może skupiać się między innymi na ilościowym określeniu wpływu zastosowania danej metody wyceny zapasów na składniki sprawozdania finansowego (w szczególności przy dokonywaniu porównań między przedsiębiorstwami o podobnych uwarunkowaniach). Istnieje jednak kilka praktycznych przyczyn, dla których wiele kwestii związanych z metodami wyceny zapasów traci na znaczeniu. Ceny (a przynajmniej stopy inflacji w uprzemysłowionych krajach Grupy G7) były w latach 90. XX wieku bardziej stabilne. Równocześnie poszerzył się usługowy sektor gospodarki, w którym (w odróżnieniu od sektora wytwarzającego produkty i sprzedającego towary) zapasy nie występują. Ponadto, dzięki usprawnieniu zarządzania zapasami (np. w systemie „dokładnie na czas”), udział zapasów w całkowitych aktywach bilansowych wykazuje tendencję malejącą.

Międzynarodowa Federacja Księgowych • International Federation of Accountants • IFAC • Globalna instytucja z siedzibą w Nowym Jorku zrzeszająca organizacje zawodowe biegłych rewidentów. IFAC współpracuje ze 163 organizacjami członkowskimi w 120 krajach. Jej zadaniem jest ochrona interesu publicznego przez działania na rzecz zapewnienia najwyższej jakości praktyk księgowych na całym świecie. Federacja określiła globalne standardy w zakresie wartości zawodowych, etyki i nadzoru. W skład jej członków wchodzi 2,5 miliona księgowych zatrudnionych w sektorze publicznym, przemyśle, handlu, instytucjach rządowych i placówkach akademickich.



Struktura i sposób zarządzania Federacją pozwalają jej reprezentować stanowiska różnych grup członkowskich, a także współdziałać z zewnętrznymi stronami korzystającymi z usług księgowych lub mającymi wpływ na pracę księgowych. Jednym z najważniejszych aspektów działalności IFAC jest praca na rzecz interesu publicznego,

jak tworzenie międzynarodowych standardów w zakresie edukacji księgowej (IAES), w zakresie rewizji finansowej i usług atestacyjnych (IASAS), a także w zakresie etyki (IES). W celu zapewnienia efektywności standardów oraz ich przestrzegania, działania IFAC na rzecz interesu publicznego podlegają niezależnemu nadzorowi ze strony *Rady ds. Ochrony Interesu Publicznego*.

Międzynarodowa Organizacja Komisji Papierów Wartościowych • International Organisation of Securities Commissions • IOSCO •

Utworzona w roku 1987 organizacja zrzeszająca organy regulujące obrót papierami wartościowymi z ponad 65 krajów. Członkowie IOSCO regulują łącznie ponad 90% światowych rynków papierów wartościowych, co czyni IOSCO „najważniejszym międzynarodowym forum dla organów regulujących obrót papierami wartościowymi” (patrz „Historical background” na stronach internetowych IOSCO). Wysiłki IOSCO skupiają się na koordynacji globalnej działalności komisji papierów wartościowych i zmierzają do ustanowienia powszechnych, światowych standardów nadzoru nad obrotem papierami wartościowymi. W miarę swoich możliwości, organizacja ta działa również na rzecz globalizacji *rynków kapitałowych*. Od roku 1995 IOSCO współpracuje ściśle z *Komitetem ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości* w zakresie stworzenia wspólnego międzynarodowego „paszportu” w postaci sprawozdawczości finansowej akceptowanej na rynkach wtórnych (w odróżnieniu od rynków podstawowych, opartych na lokalnych standardach rachunkowości kraju siedziby spółki). Przed rokiem 2000 IOSCO zatwierdziło MSR, choć z pewnymi zastrzeżeniami. Zarówno IOSCO, jak i MSR współzawodniczą o uznanie i autorytet ze swoimi odpowiednikami działającymi w Stanach Zjednoczonych – czyli amerykańską *Komisją Papierów Wartościowych i Giełd (SEC)* oraz *Radą ds. Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB)*. Ze względu na fakt, że rynek kapitałowy USA jest największym rynkiem na świecie, te dwie ostatnie organizacje są niezwykle wpływowe.

(Międzynarodowa) Rada ds. Ochrony Interesu Publicznego • (International) Public Interest Oversight Board • PIOB •

Organizacja utworzona w roku 2005 w odpowiedzi na szereg głośnych *skandali księgowych* i przypadków nieskutecznej rewizji finansowej, które podkopały zaufanie rynku kapitałowego do sprawozdawczości finansowej. Utworzenie Rady odzwierciedla ogólne przekonanie, że globalne środowisko księgowie należy poddać systematycznej reformie. PIOB ma występować w roli rzecznika interesu publicznego, którego istotny wpływ zapewnia poparcie kilku największych światowych organów regulacyjnych (patrz *Zespół Monitorujący*). Praca Rady polega na nadzorowaniu działalności na rzecz interesu publicznego prowadzonej przez *Międzynarodową Federację Księgowych*. Najważniejszym jej celem jest zwiększenie wiarygodności zbadanych sprawozdań finansowych wśród inwestorów na rynkach kapitałowych, a także wśród innych stron zainteresowanych wynikami przedsiębiorstw. Dążenie to PIOB realizuje poprzez działania na rzecz ogólnoświatowej akceptacji „najlepszych praktyk” w zakresie *standardów rewizji finansowej*.

Międzynarodowe Standardy Rachunkowości • MSR • International Accounting Standards • IAS • Międzynarodowe standardy rachunkowości opracowywane i ogłaszane przez Komitet ds. Międzynarodowych Standardów

Poszczególne Międzynarodowe Standardy Rachunkowości			
Lp.	Dziedziny regulowane standardami MSR	Lp.	Dziedziny regulowane standardami MSR
1.	Prezentacja sprawozdań finansowych	22.	Zmieniony
2.	Zapasy	23.	Koszty finansowania zewnętrznego
3.	Zmieniony	24.	Informacje ujawniane na temat podmiotów powiązanych
4.	Zmieniony	25.	Zmieniony
5.	Zmieniony	26.	Rachunkowość i sprawozdawczość programów świadczeń emerytalnych
6.	Zmieniony	27.	Skonsolidowane sprawozdania finansowe i inwestycje w jednostkach zależnych
7.	Rachunek przepływów pieniężnych	28.	Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych
8.	Zysk lub strata netto okresu obrotowego, podstawowe błędy i zmiany zasad rachunkowości	29.	Sprawozdawczość finansowa w warunkach hiperinflacji
9.	Zmieniony	30.	Ujawnianie informacji w sprawozdaniach finansowych banków i podobnych instytucji finansowych
10.	Zdarzenia warunkowe oraz zdarzenia następujące po dniu bilansowym	31.	Sprawozdawczość finansowa dotycząca udziałów we wspólnych przedsięwzięciach
11.	Umowy o budowę	32.	I.F.* – ujawnianie i prezentacja
12.	Podatek dochodowy	33.	Zysk przypadający na jedną akcję
13.	Zmieniony	34.	Śródroczna sprawozdawczość finansowa
14.	Sprawozdawczość finansowa w podziale na segmenty działalności	35.	Zmieniony
15.	Zmieniony	36.	Utrata wartości aktywów
16.	Rzeczowy majątek trwały	37.	Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe
17.	Leasing	38.	Wartości niematerialne
18.	Przychody	39.	I.F.* – ujmowanie i wycena
19.	Koszty świadczeń emerytalnych	40.	Inwestycje w nieruchomości (standard zastępujący MSR 25)
20.	Dotacje państwowe oraz ujawnianie informacji na temat pomocy państwa	41.	Rolnictwo
21.	Skutki zmian kursów wymiany walut obcych	* I.F. = Instrumenty Finansowe	

Rachunkowości, organ ustanawiający standardy rachunkowości utworzony w 1973 roku. W miarę swojego rozwoju, MSR zyskały światową akceptację nie tylko jako kompromis pomiędzy tradycjami amerykańskimi, brytyjskimi i Europy kontynentalnej, lecz również jako inicjatywa atrakcyjna sama w sobie. Nazwa MSR została w 2001 roku zastąpiona terminem Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), przy czym zmiana ta była jedynie symbolicznym zasygnalizowaniem rozpoczęcia prac przez zrekonstruowaną Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Poszczególne MSR zostały przeniesione do MSSF zachowując swoją dotychczasową treść (o ile nie zostały zastąpione nowymi MSSF). W 2001 roku *Międzynarodowa Organizacja Komisji Papierów Wartościowych (IOSCO)* zatwierdziła MSR na rynku wtórnym papierów wartościowych, a wkrótce w ślad za nią poszła Unia Europejska zatwierdzając MSR na rynku pierwotnym. Tak więc w większości krajów, zagraniczni emitenci papierów wartościowych mogą zgodnie z prawem składać *sprawozdania finansowe* sporządzone zgodnie z MSR i z ich następcą MSSF. Jednak na dzień dzisiejszy (czyli rok 2007) globalna harmonizacja nie jest zakończona, ponieważ MSSF nie zostały jeszcze zaakceptowane przez niektóre z kluczowych *giełd papierów wartościowych* (np. w USA, Japonii i Kanadzie). Aby osiągnąć pożądaną przez wszystkich cel światowej harmonizacji rachunkowości, konieczny jest wzajemny dialog, kompromis i konsensus. Usterki w *ogólnie przyjętych zasadach rachunkowości* (USA) obnażone w aferze z *Enronem* przyczyniły się do zwiększenia wiarygodności MSR/MSSF, które oparte są na wyborze najlepszych zasad i umożliwiają stosowanie oceny własnej w ramach elastycznej struktury.

Kompromisy

W zakresie oceny, czy ujęcie księgowe zapewnia „rzetelną prezentację” ekonomicznej treści transakcji, **MSR** bardziej polegają na subiektywnej ocenie spółek i biegłych rewidentów. Skutkiem jest większe zróżnicowanie podejść księgowych, które zależą od tupetu spółki i surowości biegłego rewidenta. Ogólnie przyjęte zasady rachunkowości (GAAP) są bardziej legalistyczne i pozostawiają mniej miejsca na indywidualne subiektywne oceny. Są one jednak tak nakazowe, że spółka chcąc poprawić swoje wyniki albo ukryć zadłużenie może w legalny sposób łatwo je obejść.

„Fortune” (wydanie europejskie), 30 września 2002, s. 56

Międzynarodowe standardy rachunkowości (w znaczeniu ogólnym) • International accounting standards (generic description) • Jednolite *standardy rachunkowości*, które byłyby powszechnie zaakceptowane przez światowych inwestorów, *przedsiębiorstwa międzynarodowe, rynki kapitałowe* i organy regulujące obrót papierami wartościowymi. Argumentem za takimi powszechnie przyjętymi standardami jest charakter dzisiejszej globalnej gospodarki:

Po co nam globalne standardy rachunkowości?	
Powód	Uzasadnienie
Niższy koszt kapitału	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Lepsza porównywalność na globalnych rynkach kapitałowych zmniejsza poziom niepewności i ryzyka księgowego. W efekcie, związana z tymi czynnikami premia za ryzyko, stanowiąca część kosztu kapitału, również się zmniejsza. Efekt jest korzystny dla inwestycji, wzrostu gospodarczego i dobrobytu.
Neutralność	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Poczucie narodowej dumy oraz żywotne interesy są przeszkodą, by standardy jednego kraju mogły zostać powszechnie zaakceptowane przez wszystkie inne kraje. Co więcej, nie istnieje jeden „najlepszy” zestaw standardów. Idealnym rozwiązaniem byłyby standardy neutralne, które wybiorą z istniejących systemów optymalne rozwiązania.
Interes zbiorowy	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Konkurencja pomiędzy różnymi gospodarkami, a także wpływy lokalnych grup lobbujących, często utrudniają podniesienie jakości sprawozdawczości. Globalne standardy stojące ponad zaściankowymi interesami poszczególnych krajów mają szansę być bardziej efektywne.

Międzynarodowe standardy rachunkowości byłyby szczególnie atrakcyjne dla globalnych inwestorów z krajów rozwiniętych gospodarczo (ze względu na zapewnienie porównywalności) i dla przedsiębiorstw międzynarodowych (ze względu na ograniczenie kosztów sprawozdawczości).

Złoty standard

Nie można przecenić wagi wysokiej jakości standardów rachunkowości, które upewniają inwestorów, że publikowane sprawozdania finansowe przedstawiają pełny i rzetelny obraz wyników i sytuacji finansowej spółek. Celem RMSR jest dążenie do wprowadzenia jednego zestawu wysokiej jakości globalnych standardów sprawozdawczości finansowej, opracowanych w sektorze prywatnym zgodnie z zasadami przejrzystości, otwartych spotkań i całej należytej procedury. Nie mamy zamiaru „rozcieńczać” standardów istniejących w jakimkolwiek kraju. Planujemy natomiast opracować zestaw standardów sprawozdawczości finansowej, który stanowić będzie „złoty standard.” (...) Naszym celem jest wybranie najlepszych rozwiązań ze standardów funkcjonujących na całym świecie, a następnie opracowanie zbioru **międzynarodowych standardów rachunkowości** stanowiących „największy wspólny mianownik” sprawozdawczości finansowej. Zadanie to określamy jako dążenie do punktu zbieżności na najwyższym poziomie.

Sir David Tweedie, Przewodniczący RMSR
 Oświadczenie przed Komisją ds. Bankowości,
 Gospodarki Mieszkaniowej i Urbanistyki
 (Committee on Banking, Housing and Urban Affairs)
 w Senacie Stanów Zjednoczonych w Waszyngtonie,
 Dystrykt Kolumbii, 14 lutego 2002

Byłyby również przydatne na *rynkach wschodzących*, których prawodawcy z różnych względów nie stworzyli zrębów lokalnych systemów rachunkowości, a jednocześnie dążą do szybkiej integracji z międzynarodowym środowiskiem gospodarczym. Pomimo jednak tych korzyści, istnieje również wiele przeszkód. Żywotne interesy, chlubne tradycje i autentyczne różnice opinii pomiędzy krajami sprzyjają opowiadaniu się za własną wersją standardów rachunkowości. Co więcej, w kwestiach sprawozdawczości finansowej najbardziej wpływową stroną rozstrzygającą jest inwestor. Biorąc pod uwagę wielkość amerykańskiego rynku kapitałowego, z konieczności dawało to *ogólnie przyjętym zasadom rachunkowości* (US GAAP) status standardów globalnych. Choć różne światowe organizacje (np. ONZ, OECD, czy *Międzynarodowa Federacja Księgowych*) mogły spróbować stworzyć międzynarodowe standardy rachunkowości, rola ta od 1973 roku przeszła do utworzonego w Wielkiej Brytanii *Komitetu ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, a od roku 2001 do jego następcy, *Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*. Inicjatywa ta zwyciężyła głównie dlatego, że sprzyjały jej trendy globalizacyjne. Ponadto, *skandale księgowe* w USA nie przyczyniły się do umocnienia wiarygodności US GAAP. Choć każde standardy rachunkowości przed wprowadzeniem muszą zostać zatwierdzone przez poszczególne kraje, poparcie ponadnarodowych organizacji, takich jak *IOSCO* i Unia Europejska stworzyły masę krytyczną dla osiągnięcia konsensusu i nabrania rozmachu, dzięki czemu coraz więcej krajów opowiada się za tym rozwiązaniem (patrz *ujednolicanie globalnych standardów rachunkowości*). Jeszcze przed debiutem *Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej* w 2005 roku, około 15 000 spółek notowanych na giełdach w UE, Rosji, Australii, Południowej Afryce i Nowej Zelandii prowadziło sprawozdawczość zgodnie z MSSF; około tyle samo, co liczba spółek prowadzących sprawozdawczość według US GAAP (źródło: *IFRS 2005*, s. 1). Na świecie istnieją więc dwa powszechnie akceptowane systemy standardów, ale obecny trend zmierza w kierunku wypracowania jednego rozwiązania. Gdy tylko uda się uporać z pozostałymi jeszcze różnicami, zglobalizowany świat będzie mieć prawdziwie zglobalizowaną rachunkowość.

Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej • International Standards on Auditing • ISA • Obszerny zbiór wytycznych i standardów dotyczących *badania sprawozdań finansowych*, wydany przez stały organ – *Radę Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej i Usług Atestacyjnych (IAASB)* – działającą przy *Międzynarodowej Federacji Księgowych*. Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej są jednym z wielu przejawów globalizacji *rynków kapitałowych*.

Trzeba myśleć!

Nie chcemy badania sprawozdań finansowych polegającego na „odhaczaniu” punktów z listy, bo podstawą dobrego badania jest dokonanie trafnej oceny. Musimy stworzyć **Standardy Rewizji Finansowej** oparte całkowicie na zasadach, zmuszające do myślenia, napisane prostym językiem i łatwe w powszechnym zastosowaniu.

David York, szef rewizji finansowej w ACCA,
cytat z „ACCA Student Accountant”, kwiecień 2006

Ich cel pokrywa się z celem *Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, jakim jest wspieranie międzynarodowej harmonizacji sprawozdań finansowych na poziomie najlepszych z wypracowanych rozwiązań.

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej • MSSF • International Financial Reporting Standards • IFRS • Najbliższy istniejący odpowiednik ogólnościowych *międzynarodowych standardów rachunkowości*. MSSF ogłaszane są przez *Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości* – ponadnarodowy organ reprezentujący zbiorowy interes międzynarodowych uczestników rynków kapitałowych. Celem MSSF jest osiągnięcie porozumienia w zakresie jednolitych, globalnie zaakceptowanych zasad rachunkowości. MSSF to zbiór następujących standardów, zawierający w swym składzie również dawne *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości*:

- ◆ Podstawy sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych
- ◆ MSR (standardy rachunkowości opublikowane przed 2001 rokiem)
- ◆ Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (standardy rachunkowości opublikowane w latach 2001–2006):
 - MSSF 1: Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy
 - MSSF 2: Płatności dokonywane w oparciu o akcje
 - MSSF 3: Połączenia jednostek gospodarczych
 - MSSF 4: Umowy ubezpieczeniowe
 - MSSF 5: Aktywa trwale przeznaczone do zbycia i zaniechanie działalności
 - MSSF 6: Poszukiwania i ocena złóż mineralnych
 - MSSF 7: Instrumenty finansowe – ujawnienia
- ◆ SIC (interpretacje standardów rachunkowości, szczegółowe wytyczne dotyczące kontrowersyjnych kwestii)
- ◆ IFRIC (nowsze interpretacje wydane po 2001 roku).

MSSF leżą u podstaw procesu *ujednolicania* światowych standardów, ukierunkowanego na zapewnienie korzyści z powszechnie zaakceptowanych standardów sprawozdawczości. Jak dotąd MSSF zaakceptowano w ponad 100 krajach, w tym – co najważniejsze – w Unii Europejskiej (lista krajów dostępna na stronie www.iasplus.com/country/useias). MSSF nie są jednak jeszcze standardem uniwersalnym, ponieważ wiele kluczowych krajów (m. in. USA, Japonia i Chiny) prowadzi sprawozdawczość według własnych standardów. Stany Zjednoczone, z głęboko zakorzenionymi *ogólnie przyjętymi zasadami rachunkowości (GAAP)* i największym na świecie rynkiem kapitałowym, są jednym z głównych krajów opierających się zmianom. Tym niemniej, istnieje wyraźny trend w kierunku ujednolicania standardów (patrz *Umowa z Norwalk*) który prawdopodobnie zostanie uwieńczony zwycięstwem jakiejś wersji MSSF.

Uwaga: Dlaczego „standardy rachunkowości” zastąpiono „standardami sprawozdawczości finansowej”? W roku 1990 brytyjski Komitet Standardów Rachunkowości (Accounting Standards Committee, ASC) zastąpiony został przez Radę Standardów Rachunkowości (Accounting Standards Board, ASB). Ustanowione przez ASC stan-

dardy „rachunkowości” zostały utrzymane w mocy, podczas gdy nowe standardy ustanowione przez ACB nazwane zostały standardami „sprawozdawczości finansowej”. Brzmi znajomo? Przewodniczącym brytyjskiego organu ustanawiającego standardy był wówczas David Tweedie (obecnie Sir David Tweedie), który objął stanowisko szefa RMSR. Prawdopodobnie to on przeniósł brytyjską nomenklaturę do tej globalnej organizacji.

Międzynarodowe Standardy Wyceny • International Valuation Standards

- **IVS** • Wytyczne w zakresie *zasad wyceny* aktywów wydane przez Komitet ds. Międzynarodowych Standardów Wyceny. Komitet ten – utworzony w 1981 roku w celu doskonalenia i światowej harmonizacji metod wyceny – zrzesza 50 stowarzyszeń ds. wyceny z różnych krajów. Międzynarodowe Standardy Wyceny podają wytyczne w zakresie ustalania *wartości godziwej* aktywów. Zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, wytyczne te należy stosować w przypadku *aktualizacji wyceny* dla celów *wartości bilansowej*. Patrz również *przyrosty z wyceny*.

Ile to jest warte?	
IVS 1	Wartość rynkowa jako podstawa wyceny
IVS 2	Wycena w oparciu o podstawy inne niż wartość rynkowa
IVS 3	Wycena dla celów sprawozdania finansowego i raportów powiązanych
IVS 4	Wycena dla celów zabezpieczeń kredytowych, kredytów hipotecznych i dłużnych papierów wartościowych
APG 1	Koncepcja kontynuacji działalności w wycenie
APG 2	Uwzględnianie w wycenie substancji niebezpiecznych i toksycznych
APG 3	Wycena rzeczowego majątku trwałego
APG = Wytyczne dotyczące zastosowania i praktyki	

Minimalizacja podatków • Tax Abolition • Koncepcja opowiadająca się za zdecydowanym obniżeniem, jeżeli nie całkowitym zlikwidowaniem podatków. Rządy w większości współczesnych gospodarek mieszanych mają duży apetyt na wpływy podatkowe. Nawet przy zredukowanych budżetach konieczne jest pewne minimalne opodatkowanie. Tym niemniej, czasem wzrost netto wpływów do kasy państwowej można uzyskać przez obniżenie obciążeń podatkowych, jeżeli przełoży się ono na większy wzrost gospodarczy (patrz *opodatkowanie a wzrost gospodarczy*). Ponadto, na rynku globalnym gospodarki mogą konkurować między sobą o inwestycje zagraniczne poprzez zmniejszanie obciążeń podatkowych w pewnych kategoriach (np. dochodu z działalności gospodarczej).

Nie do pogodzenia

Równocześnie opodatkować i zadowolić, jest tak samo niemożliwe, jak być zakochanym i zachować zdrowy rozsądek.

Edmund Burke (1729–1797); *On American Taxation* (1795),
Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation
(Oksfordzki słownik zwrotów, wyrażeń i cytatów)

Przykładowo, niektóre państwa przystępujące do UE próbują zwiększyć swą konkurencyjność przez cięcia podatków.

MIS ► System informacji zarządczej.

Monitorowanie dziennika pożyczkobiorcy przez pożyczkodawcę • Ledgering/Detailing • Technika monitorująca, wykorzystywana przez pożyczkodawców posiadających zabezpieczenie na *należnościach* pożyczkobiorcy. Pożyczkobiorca udostępnia pożyczkodawcy informacje dotyczące sprzedaży i ściągalności należności, a pożyczkodawca *przeksięgowuje* te dane do prowadzonego na własne potrzeby dziennika. Dziennik ten służy pożyczkodawcy do monitorowania niespłaconego zadłużenia, w celu upewnienia się, że jego poziom nie narusza ustalonej w umowie formuły pokrycia należności. Okresowo, dziennik ten porównywany jest z dziennikiem prowadzonym przez pożyczkobiorcę.

Mowa księgowych (żargon) • Accountantspeak (slang) • Nieformalny opis różnych „terminów zawodowych” stosowanych przez gorliwych księgowych w pracy. Mowa księgowych to słowa, który przeszły ewolucję w swoim wyjątkowym kontekście i mają swoiste znaczenie głównie wśród księgowych. Komunikując się z innymi, księgowi często muszą używać języka laików. Oto kilka przykładów takiego „tłumaczenia”:

Księgowy	Laik
Standardy rachunkowości	„Zasady sprawozdawczości”
Ujęcie	„Policz to”
Dopasowanie	„Wstaw to we właściwe miejsce”
Realizować	„Zamienić na gotówkę”
Przyrost	„Oszacowanie przyszłego zdarzenia”
Wolne środki pieniężne	„Ile możemy wydać”
Odroczenie	„Nazwijmy to późniejszym wydatkiem”
Poniesienie kosztów	„Stało się”
Aktywowanie	„Nazwijmy to aktywami”
Rozbieżność	„Różnica”
Przezorność	„Uważaj”
Ujawnienie	„Powiedz tak, jak jest”
Zyski	„Ile zarobiliśmy”

Prawo pierwszeństwa (przejazdu)

Księgowość to przede wszystkim **porozumiewanie się**. Jeśli chcesz odnieść sukces w zawodzie finansisty, nie wystarczy tylko dobrze liczyć i analizować, posiadać umiejętność porównywania oraz szybkiej interpretacji. Musisz także posiadać umiejętność jasnego i zwięzłego przekazywania wyników swojej pracy.

„ACCA Student Accountant”, maj 2006

Mrówcza praca (żargon) • **Pick and Shovel Work** (slang) • Praca wymagająca szczególowej weryfikacji wszelkich danych i informacji – co typowo jest zadaniem *księgowych* i prawników przy przeprowadzaniu gruntownej *analizy ekonomiczno-finansowej* dużych transakcji. Żmudna i mozolna praca, ale ktoś ją musi wykonać.

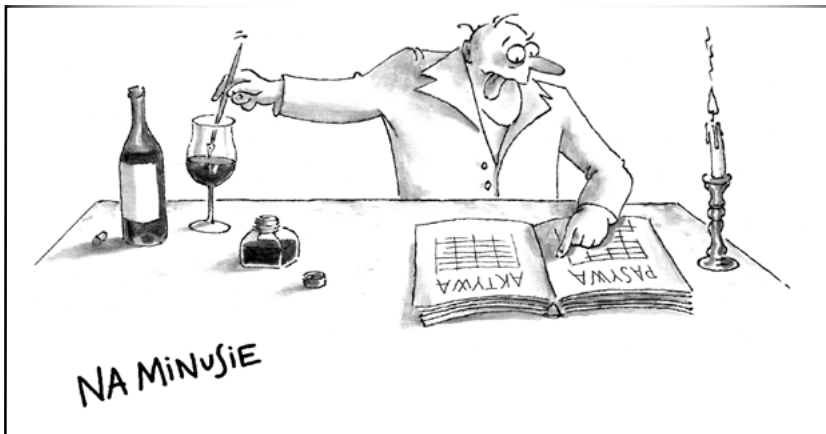
MSR ► Międzynarodowe Standardy Rachunkowości.

MSSF ► Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej.

N

Na minusie (dosłownie ‘czerwonym drukiem’) • **Red Ink** (Euphemism) •

Potoczne określenie wyników *nierentownych*. Wywodzi się ono z zamierchłej już praktyki stosowanej kiedyś przez *księgowych*, polegającej na dokonywaniu w *księgach* zapisów po stronie *Winien* (dotyczących *kosztów*) kolorem czerwonym, a zapisów po stronie *Ma* (dotyczących *przychodów*) kolorem czarnym. Patrz również *na plusie*.



Na papierze (żargon zawodowy) • **On Paper** (vernacular) • Odzwierciedlenie *rzeczywistości finansowej* przy użyciu wyliczeń rachunkowych, takich jak sprawozdanie finansowe lub *prognoza*. Można by np. powiedzieć: „Na papierze (tzn. według naszych obliczeń lub szacunków) spółka posiada zdolność do obsługi zadłużenia”. Określenia tego używa się dla zaznaczenia pewnego sceptycyzmu co do miarodajności wyliczeń. Zob. także *papierowy zysk*.



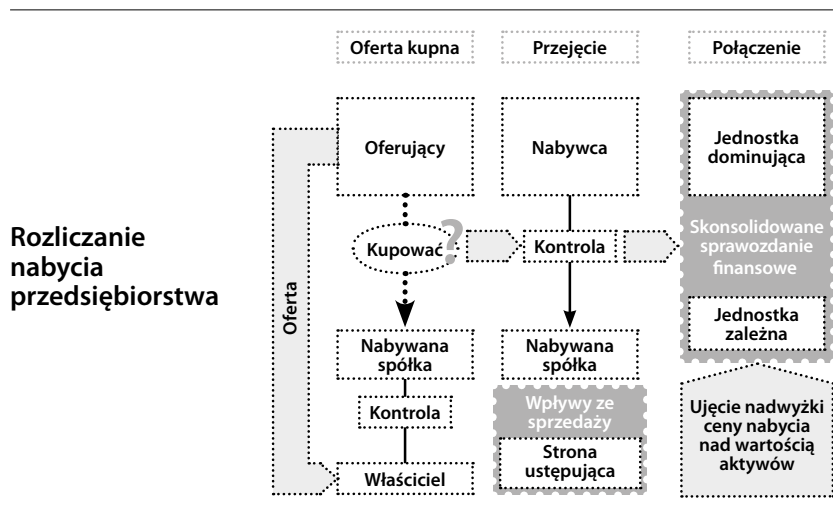
Na plusie (dosłownie ‘czarnym drukiem’) • **Black Ink** (Euphemism) • Potoczne określenie zysku osiągniętego przez przedsiębiorstwo. Wywodzi się ono ze stosowanej niegdyś, a obecnie już zarzuconej praktyki, polegającej na dokonywaniu w księdze głównej zapisów po stronie *Credit* (dotyczących *przychodów*) kolorem czarnym, a zapisów po stronie *Debet* (dotyczących *kosztów*) kolorem czerwonym.

Nabycie przedsiębiorstwa, rozliczanie w rachunkowości • **Acquisitions (Corporate), Accounting for** • Przedsiębiorstwo może albo nabyć aktywa innego przedsiębiorstwa (po potrąceniu odnośnych zobowiązań), albo jego akcje. Wybór często sprowadza się do względów dotyczących *akcjonariuszy mniejszościowych*, zobowiązań warunkowych i opodatkowania. Duże przedsiębiorstwa zazwyczaj nabywają akcje, ponieważ w ten sposób łatwiej można zachować *wartość marki* działającego przedsiębiorstwa. Podobnie jak w przypadku nabycia innych aktywów, nabycie przedsiębiorstwa wycenia się po *koszcie historycznym* nabywcy. Z kolei koszt nabywcy można podzielić na trzy składniki:

Co nabywamy?	
Składnik	Wycena
Wartość księgową netto	♦ Koszt historyczny nabywanych aktywów
Aktywa możliwe do zidentyfikowania	♦ Wartość godziwa z ponownej wyceny (ustalona przez nabywcę)
Nabyta wartość firmy	♦ Potencjał dochodowy aktywów, których nie da się zidentyfikować i wyodrębnić

Aktywa możliwe do zidentyfikowania mogą mieć istniejącą wartość księgową netto, lub być aktywami nieuwzględnionymi w księgach nabywanego przedsiębiorstwa,

które nabywca może jednak zidentyfikować i wycenić. I choć przy określaniu wartości takich zidentyfikowanych aktywów istnieje pewien stopień uznaniowości („piękno jest w oczach patrzącego”), międzynarodowe standardy rachunkowości wymagają, aby wartości te były obiektywnie potwierdzone w drodze wyceny. W przyszłości, zidentyfikowane aktywa są amortyzowane. *Wartość firmy* powstaje wtedy, gdy nabywca wycenił firmę na kwotę wyższą, niż suma jej wszystkich zidentyfikowanych aktywów. Zazwyczaj odzwierciedla to gotowość nabywcy do zapłacenia za potencjał dochodowy przedsiębiorstwa przy założeniu, że będzie ono kontynuować działalność („całość jest większa niż suma części”). Tradycyjnie, wartość firmy była umarzana przez dłuższy okres czasu (czasem nawet 40 lat). Zgodnie z obecnymi międzynarodowymi standardami, wartość firmy pozostaje nietknięta w bilansie jako składnik *wartości niematerialnych i prawnych*. Tym niemniej, podlega ona okresowym sprawdzianom pod kątem zachowania wartości (w formie trwałych przyszłych strumieni dochodów). Jeżeli wartość księgową wartości firmy przestaje być uzasadniona, należy bezzwłocznie ująć w księgach *koszt z tytułu utraty wartości*. Test na utratę wartości komplikuje roczny proces *badania sprawozdania finansowego* (ponieważ należy ocenić możliwości dochodowe spółki zależnej lub połączonej jednostki). Tym niemniej, badanie sprawozdania zachęca zarządzających do większej dyscypliny przy nabywaniu spółek, ponieważ przepłacanie (powszechny błąd przy takich transakcjach) może spowodować duże *odpisy aktualizacyjne*. Transakcja kupna-sprzedaży różni się od połączenia (fuzji) przedsiębiorstw, w którym dwie spółki dobrowolnie łączą się w jedną jednostkę. Połączenie przedsiębiorstw rozlicza się *metodą łączenia udziałów* (w terminologii MSR „uniting of interest”, w USA „pooling of interests”), a w Wielkiej Brytanii *rachunkowością fuzji* („merger accounting”).



Inaczej niż w przypadku nabycia, nie dokonuje się ponownej wyceny aktywów i nie powstaje wartość firmy. Autentyczne połączenia przedsiębiorstw są jednak rzadkością. Co więcej, wymienione metody ich rozliczania okazały się podatne na nadużycia, ponieważ akcjonariusze nie mieli jasnego obrazu, za co płać. Obecnie większość

standardów rachunkowości klasyfikuje więc połączenia jako transakcje nabycia i nie zezwala na rozliczanie ich metodami stosowanymi dla połączeń jednostek. Patrz również *akcje i udziały w innych jednostkach, rozliczanie w rachunkowości*.

Nad kreską (żargon zawodowy) • **Above-the-line** (vernacular) • W *rachunkowości* jest to nieformalne określenie kwoty zysku stanowiącej podstawę do kalkulacji zysku na jedną akcję. W zależności od podejścia, kwota ta może zawierać (lub nie) *zyski nadzwyczajne* i *zyski wyjątkowe*^{*}. Obecnie, odkąd *standardy rachunkowości* bardziej klarownie precyzują to zagadnienie, zarówno *zyski nadzwyczajne*, jak i *zyski wyjątkowe* wlicza się do pozycji nad kreską, po czym oblicza się różne warianty zysku na jedną akcję. W innym kontekście, określenie „nad kreską” odnosić się może również do *aktywów obrotowych* lub *zobowiązań krótkoterminowych*. Porównaj z *pod kreską*.

Nadużycia księgowo • **Accounting Irregularities** • Celowe zniekształcenie *sprawozdań finansowych* (w szczególności kwoty zysku netto) w celu ukazania *wyników finansowych* innymi, niż faktycznie są. Za działaniami takimi najczęściej kryje się nieuczciwy zarząd, który chce przedstawić się w korzystniejszym świetle i zaprezentować lepsze wyniki *rynkom kapitałowym*, coraz bardziej koncentrującym się na prognozowanej wartości zysku na jedną akcję. Nadużycia księgowo to łagodny eufemizm na określenie *oszustw*, na które powinni być wyczuleni chroniący interesy akcjonariuszy *biegli rewidenty, komisje rewizyjne* i *organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości*. Patrz również *falszować (preparować) księgi* i *upiększanie wyników*.

Dobrodusznym księgowym

Enron uświadomił mi fakt, że ten dobronduśny księgowy najprawdopodobniej prowadził podwójne życie – życie tajemnicze, niebezpieczne i pełne intryg. Upadek potentata energetycznego z Houston – największe bankructwo w historii USA – wywołał okrzyk sprzeciwu ze strony inwestorów, regulatorów i kongresmanów. Był to jednogłośny protest przeciwko kręactwu księgowym, którzy za pomocą „twórczych” rozwiązań pokonują wyzwania związane ze swoim zawodem.

cytat z artykułu *Upadek księgowych* w „Maclean’s Magazine”,
1 kwietnia 2002, s. 60

Nadużycie/Przestępstwo (anglosaskie) • **Malfeasance** (Anglo-Saxon) • Uchybienie obowiązkowi ochrony interesów *akcjonariuszy* i *wierzycieli* przez *biegłych rewidentów*, innych specjalistów, członków *rady nadzorczej* lub członków *zarządu*. Konsekwencją takiego uchybienia może być wytoczenie przez poszkodowanych procesu sądowego. Najwyższa do tej pory kwota zapłacona w ramach ugody w takiej sprawie

^{*} W praktyce polskiej rachunkowości pozycja taka nie występuje. Nie jest także uregulowana przez Ustawę o rachunkowości.

wyniosła 335 milionów USD. Zapłaciła ją firma Ernst & Young za fałszerstwo księgowie przy badaniu CUC International w USA. Informacje na ten temat można uzyskać na stronie: www.AccountingMalpractice.com. Patrz również *nielegalne transakcje*.

Nadwyżka ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej • Premium on Capital Stock (USA) • Contributed Surplus • Nadwyżka wpłaconego (wniesionego) kapitału nad łączną wartością nominalną *akcji*. W kategoriach *rzeczywistości finansowej* żadna z tych wielkości nie ma istotnego znaczenia. Rozróżnienie pomiędzy wartością nominalną/parytetową a premią/nadwyżką jest czysto formalne.

Nadzór • Oversight • Proces obserwacji działania innych, bez uciekania się do ingerencji i przeciwdziałań, w celu upewnienia się o prawidłowości działania systemów *kontroli wewnętrznej*. Przykładem może być zarząd banku, który mimo iż na co dzień nie wtrąca się w decyzje kredytowe, z daleka obserwuje efektywność *portfela* kredytów, mając na względzie bezpieczeństwo banku. Organy nadzorujące mają za zadanie dopilnować, aby inni wywiązywali się ze swoich obowiązków. Nadzór stanowi nieodłączną część *mechanizmów kontroli i równowagi*, zapewniających poprawność i wiarygodność systemu kredytowego.

Nagonka na księgowych (żargon zawodowy) • Accountant Bashing (vernacular) • Przesadnie napastliwa i często niezasłużona krytyka księgowych i księgowości. Wiercie lub nie, ale są na świecie ludzie nie przepadający za księgowymi! Sceptycy twierdzą, że księgowi za bardzo wdają się w szczegóły, albo że mają obsesję na punkcie ślepego podporządkowania się regułom. Stereotypowy księgowy to typ pozbawionego wyobraźni nudziarza – ciągle bilansowanie najwyraźniej może człowieka otepić. Niewykluczone, że jest w tym trochę prawdy. Ostatecznie na tym właśnie polega praca księgowych (i ktoś to musi robić!). Poza tym w świecie biznesu jest tyle tendencji do przesady, że zdrowa dawka sprawdzonych faktów na pewno nikomu nie zaszkodzi. Księgowi zasługują na krytykę prawdopodobnie jedynie wtedy, gdy ich enigmatyczne *obliczenia* zaczynają przesłaniać *rynkowy zdrowy rozsądek*. Patrz również *liczykrupa* i *nagonka na banki*.

Jednostronny punkt widzenia

Nie podoba mi się budżetowanie ani zarządzanie wynikami. Nie wydaje mi się, żeby wynikami dało się zarządzać. Jedyne, co możemy zrobić, to stworzyć otoczenie i warunki konieczne do osiągnięcia dobrych wyników. Tradycyjne budżetowanie kosztów jest jednostronnym postrzeganiem rzeczywistości (...). Poświęciliśmy zbyt wiele czasu na przetwarzanie zbyt wielu liczb – za bardzo zaprzętały nas szczegóły (...). Nie robię tu **nagonki na księgowych**. Trzeba orientować się w księgowości, żeby wiedzieć, dokąd się zmierzają. Ale księgowy powinien również lepiej orientować się w działalności gospodarczej, żeby uczestniczyć w takiej rozmowie.

Budżetowanie to już w Statoil przeszłość, fragment artykułu Johna Stokdyka zamieszczonego w „AccountingWeb”, 9 stycznia 2006

Nakład (wydatek) • Outlay • Wydatki pieniężne i źródła finansowania dowolnej *inwestycji*. Jest to termin bardzo szeroki, który dotyczyć może zarówno *aktywów trwałych*, jak i *kapitału obrotowego*.

Nakłady na aktywa trwałe (żargon zawodowy) • **Spent on Fixed** (vernacular)

- Nieformalne (przynajmniej po angielsku) określenie *nakładów inwestycyjnych* poniesionych w celu zwiększenia wartości *aktywów trwałych*. Spółka może ustalić wielkość nakładów na aktywa trwałe bezpośrednio przez odniesienie do *dziennika środków pieniężnych*. Zewnętrzni użytkownicy sprawozdań finansowych mogą w tym celu wykorzystać *rachunek przepływów pieniężnych* lub *zestawienie przepływów funduszy* lub, w razie potrzeby, wydedukować wielkość nakładów na aktywa trwałe w następujący sposób:

Nakłady na aktywa trwałe	
Kalkulacja	Przykładowa wartość
Aktywa trwałe: wartość księgowa netto w bilansie zamknięcia	+100 000
Plus: Koszty umorzenia pomiędzy datami bilansów	+25 000
Wartość księgowa netto pro forma w bilansie otwarcia (przy braku nakładów na aktywa trwałe)	= 125 000
Istniejące aktywa trwałe: wartość księgowa netto w bilansie otwarcia	- 80 000
Wydedukowana wartość nakładów na aktywa trwałe (przy założeniu, że żadne aktywa nie zostały sprzedane)	= 45 000

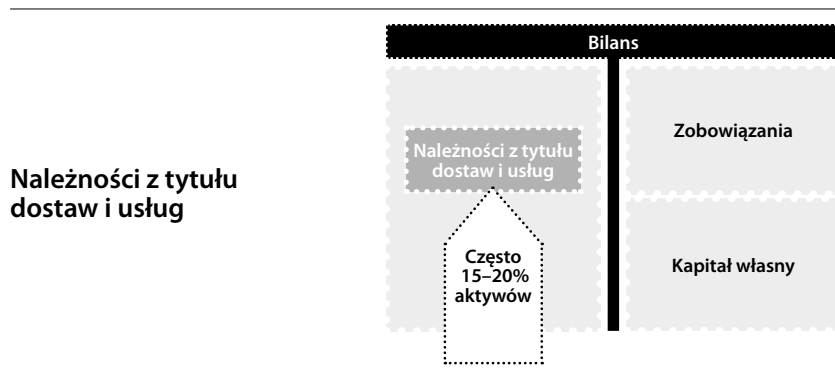
Nakłady na podniesienie wartości nieruchomości • **Betterment (Expenditures)** • Wydatki poniesione w celu zwiększenia wartości nieruchomości, które z tego względu powinny być *aktywowane* jako *nakłady inwestycyjne*, a nie traktowane jako koszty konserwacji i remontów.

Należności niewynikające z tytułu dostaw i usług ► Zobowiązania niewynikające z tytułu dostaw i usług.

Należności z tytułu dostaw i usług, rozliczanie w rachunkowości •

Accounts Receivable (Trade Receivables), Accounting For • Należności z tytułu dostaw i usług powstają, gdy dostawca oferuje odbiorcom kredyt, zazwyczaj na *rachunek otwarty*, z płatnością należną np. w ciągu 30–60 dni. Są to niematerialne *aktywa finansowe*, klasyfikowane łącznie jako aktywa obrotowe, przekształcające się w gotówkę po skutecznym zainkasowaniu. Z należnościami wiążą się dwie kwestie księgowe: ich istnienie i wycena. Istnienie należności jest ściśle powiązane z *ujmowaniem przychodów*. Gdy towary lub usługi zostaną dostarczone klientowi i powstanie miarodajnie określona korzyść ekonomiczna, można ująć przychód i odnośną należność. W większości przypadków, jest to prosta sytuacja dostawy towarów lub usług na podstawie zamówienia. Wyceny należności nie dokonuje się według kosztu (bo nie można „kupić” należności), lecz raczej według *wartości sprzedaży netto* (tj. oczekiwanej kwoty gotówki). Należności muszą być więc korygowane o *podatek od towarów i usług* i ewentualne *rabaty za wczesniejszą płatność*. Niekiedy należy również dokonać korekty o *zwroty sprzedanych*

towarów i bony towarowe. Gdy inkaso należności stanie się mało prawdopodobne, należność taka traci na wartości, co musi zostać odzwierciedlone w *rezerwie na pokrycie strat.* Istnieją różne rodzaje należności, które mogą wymagać różnego ujęcia księgowego. W przypadku *należności ratalnych* przychód uznawany jest w miarę wpływu gotówki. Należności *wekslowe* ujmowane są odrębnie, by zaznaczyć ich odmienny charakter. *Należności długoterminowe* ujmuje się w bilansie po wartości bieżącej netto. Zobacz także *finansowanie należności.*



Należności z tytułu leasingu • Lease Receivable • Strumień przyszłych płatności, jakie leasingodawca otrzyma w ramach zapłaty za wydzierżawienie *środka trwałego* na mocy umowy *leasingowej*. Większość *standardów rachunkowości* dokonuje zasadniczego rozróżnienia między *leasingiem operacyjnym* a *leasingiem finansowym*. Należności z tytułu leasingu operacyjnego są składnikiem *aktywów bieżących*, równym wartości opłat leasingowych za następny okres. Takie ujęcie odzwierciedla usługowy charakter leasingu operacyjnego, który można zakończyć zwracając aktywa trwale właścicielowi (może to pociągać za sobą opłaty karne). Z kolei należności z tytułu leasingu finansowego stanowią składnik aktywów długoterminowych, o wartości równej sumie *wartości bieżącej netto* przyszłych opłat leasingowych i oszacowanej przyszłej *wartości końcowej* przedmiotu leasingu, zdyskontowanych według odpowiedniej *stopy procentowej* (np. *kosztu kapitału* lub rynkowych stóp procentowych dla zadłużenia długoterminowego). Należność leasingowa zastępowałaby więc *wartość księgową netto* środka trwałego będącego przedmiotem leasingu, ponieważ leasing finansowy jest w swej *istocie* równoznaczny ze sprzedażą. Zarówno intencje obu stron, jak i ich zobowiązania *umowne* wskazują, że jest mało prawdopodobne, aby przedmiot leasingu kiedykolwiek wrócił do właściciela (choć leasingodawca zachowuje tytuł prawny do niego).

Etymologia słowa: od łacińskiego „*laxare*” = ‘uwalniać’, następnie – w języku starofrancuskim „*lais*” = ‘pozwalac’; po przeniknięciu do języka angielskiego przed rozpoczęciem XVI-go stulecia używane w skojarzeniu z mieniem.

Należności, zobowiązania wekslowe • Notes Receivable/Payable • Kategoria *bilansowa* obejmująca *zadłużenie* udokumentowane przy pomocy *weksli własnych*. Generalnie przedsiębiorstwa rozliczają zobowiązania wekslowe w ten sam sposób, co

należności na rachunek otwarty. Tym niemniej, weksle są nieco inne i wymagają odrębnego potraktowania. W krajach, w których rachunek otwarty jest normą, używanie weksli wykracza poza standardowe praktyki rynkowe. (Należy jednak zauważyć, że zarówno *kredyty bankowe*, jak i *zadłużenie długoterminowe* [takie jak *papiery dłużne* lub *obligacje*], są zwykle udokumentowane między innymi przy pomocy weksli własnych.) Przykładem należności wekslowej może być *należność* o przedłużonym terminie zapłaty, albo pożyczka udzielona pracownikowi. W zależności od spodziewanego *terminu spłaty*, weksle powinny się klasyfikować w bilansie jako *długoterminowe* lub *krótkoterminowe*, przy czym dotyczące ich szczegóły powinny być podane w *informacji dodatkowej*. Dlaczego przedsiębiorstwa miałyby prosić o weksel własny jako dowód zadłużenia? Po pierwsze, zadłużenie potwierdzone na piśmie znacznie trudniej jest kwestionować w sądzie. Weksel może być sygnałem, że sprzedaż na otwarty rachunek budzi w danym przypadku obawy, lub że dokonane zostały uzgodnienia w związku z przeterminowanym zadłużeniem. Po drugie, jeżeli weksel jest zbywalny (tzn. można go sprzedać osobie trzeciej) zapewnia on większą płynność. W rachunkowości pewne interesujące kwestie pojawiają się w przypadku dyskonta weksli (zob. *weksle, rozliczanie*). Podobnie jak w przypadku innych należności, jeżeli ściągalskość należności wekslowej budzi istotne wątpliwości, należy utworzyć odpowiednią *rezerwę*.

Narzut • Mark-up • Cost Mark-up • Kwota, o jaką podwyższa się koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, aby uzyskać cenę zbytu:

Wzór		
Narzut =	$\frac{\text{Sprzedaż} - \text{Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów}}{\text{Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów}}$	× 100

Jako miara rentowności sprzedaży, narzut stanowi kontrast z *marżą zysku* (liczoną jako *zysk brutto na sprzedaży/sprzedaż*). Ta ostatnia wykorzystywana jest w *analizie finansowej* – ponieważ sprzedaż zawsze stanowi 100%, marża zysku znajduje lepsze zastosowanie w porównaniach między różnymi przedsiębiorstwami. Narzut jest natomiast bardziej powszechnie wykorzystywany w handlu detalicznym, jako prosta i dogodna wskazówka dla potrzeb ustalania cen. Hipermarket spożywczy może np. narzucać narzut w wysokości np. 1–2%, podczas gdy narzut jubilerstwa wynosić może 100–200%. Narzut różni się od *marży na sprzedaży*, z którą można go porównać w następujący sposób:

Formuła przeliczenia		
Marża na sprzedaży	=	$\frac{\text{Narzut \%}}{\text{Narzut \%} + 100\%}$
Narzut	=	$\frac{\text{Marża \%}}{100\% - \text{Marża \%}}$

Negatywna opinia z badania sprawozdania finansowego • Adverse Audit Opinion • Krańcowa wersja *niestandardowej opinii z badania sprawozdania finansowego*, w której *biegły rewident* oświadcza, że *sprawozdanie finansowe* zawiera

podstawowe błędy rzutujące na ich *rzetelność* i/lub zgodność ze *standardami rachunkowości*. Negatywna opinia z badania sprawozdania finansowego wyrażana jest niezwykle rzadko, ponieważ na tyle podważa zawarte w sprawozdaniu informacje, że *jednostka sporządzająca* sprawozdanie zwykle skłonna jest dokonać niezbędnych zmian, aby jej uniknąć. Porównaj z *opinią biegłego rewidenta z zastrzeżeniami*; patrz również *zrzeczenie się wyrażenia opinii o sprawozdaniu finansowym*.



Niebadane sprawozdanie finansowe • Unaudited Numbers • Sprawozdanie finansowe, które nie zostało zbadane przez *biegłego rewidenta*. Zazwyczaj dotyczy to sprawozdań *śródrocznych* oraz sprawozdań sporządzonych na potrzeby osób prywatnych, czasem przed zakończeniem procedury badania (która trwać może 2–5 miesięcy od zakończenia roku obrotowego).

Niedobory podatkowe (żargon) • Tax Gap (vernacular) • Szacunkowa różnica pomiędzy sumą podatków, które powinny zostać zapłacone, a kwotą faktycznie wpłaconą w terminie. Rządy stosują niezależne mierniki działalności gospodarczej do oszacowania przybliżonego poziomu wpływów podatkowych, a następnie porównują go z wpływami rzeczywistymi. Choć powstanie części niedoborów można wyjaśnić *uchylaniem się od zobowiązań podatkowych i zarządzaniem zobowiązaniami podatkowymi*, to jednak może ono być również skutkiem uzasadnionego odmiennego rozumienia zobowiązań podatkowych przez podatników.

Zgubiono – znaleziono

Wielkość **niedoborów podatkowych** (345 miliardów USD w 2001 roku) pokazuje, jak ważna jest rola egzekucji podatków dla prawidłowego działania naszego systemu podatkowego.

Urzędnik amerykańskiego urzędu skarbowego (IRS)
cytowany w „ACCA Student Accountant”, kwiecień 2006

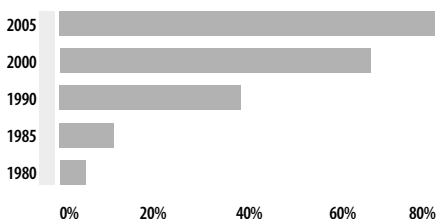
Ściągalność podatków zazwyczaj rośnie, gdy fundamentalna reforma podatkowa zdecydowanie upraszcza skomplikowany system podatkowy. Tymczasem władze podatkowe energicznie ścigają większość zalegających z podatkami, chcąc w ten sposób wyrzucić zdrowy nacisk na podatników.

Niekwalifikowane plany odroczonego wynagrodzenia kierownictwa (USA) • Non-qualified Deferred Executive Compensation (USA) •

Uzupełniające plany emerytalne dla menedżerów wyższego szczebla, pomyślane jako forma odroczonego wynagrodzenia. Zgodnie z prawem USA, plany te nie podlegają amerykańskim przepisom dotyczącym świadczeń emerytalnych ani nie są ubezpieczone przez Pension Benefits Guarantee Corp. – stąd też termin „niekwalifikowane”. Plany te stanowią część „podwójnego systemu”, w którym menedżerowie wyższego szczebla otrzymują inne świadczenia emerytalne, niż szeregowi pracownicy. Po zniesieniu przez amerykański Kongres wszelkich ulg podatkowych od dochodów przekraczających 1 milion USD rocznie, większość spółek zaczęła przekierowywać wynagrodzenia kierownictwa do świadczeń emerytalnych. Praktyka tworzenia funduszy powierniczych mających finansować zobowiązania do świadczeń emerytalnych budzi kontrowersje. Na przykład w przypadku postępowania upadłościowego, które szeregowym pracownikom odbiera dochody (zob. *koszty zobowiązań przeszłych*), fundusze powiernicze są zwolnione z wszelkich roszczeń wierzycieli przedsiębiorstwa. Dzięki temu menedżerowie mogą cieszyć się spokojną emeryturą, nawet jeśli ich zarządzanie przyczyniło się do upadku spółki.

Niekwalifikowane plany odroczonego wynagrodzenia kierownictwa

Procent największych amerykańskich przedsiębiorstw stosujących niekwalifikowane plany odroczonego wynagrodzenia kierownictwa

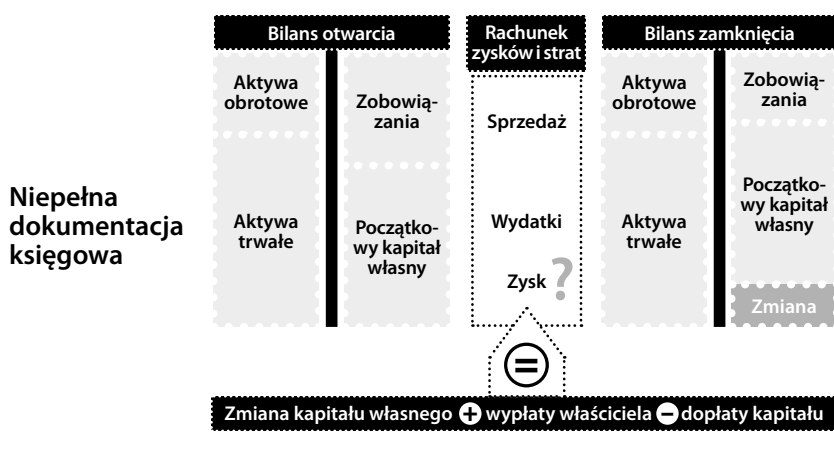


Źródło: „Wall Street Journal”, 16 stycznia 2006, s. 22/Clark Consulting

Niepełna dokumentacja księgowa, postępowanie • Incomplete Records, Accounting for •

Postępowanie w różnych sytuacjach, w których ewidencja nie pozwala oprzeć się na księgowaniach metodą *podwójnego zapisu*. Mogą one dotyczyć małych przedsiębiorstw, klubów, osób prywatnych lub zawsze przypadków zniszczenia ksiąg. W takim przypadku należy odtworzyć sprawozdanie finansowe przez określenie brakujących wielkości na podstawie *równowagi bilansowej*. Na przykład zysk netto musi być różnicą – po odliczeniu wszelkich wpłat i wypłat – pomiędzy saldem otwarcia i saldem zamknięcia kapitału własnego. Inne techniki obejmują wykorzystanie ewidencji wpływów i rozchodów pieniężnych, zestawień bankowych lub wskaźników (nie ma uniwersalnej prawidłowej metody). Choć w praktyce konieczność radzenia sobie

z niepełną dokumentacją księgową jest raczej rzadka, stanowi ona popularną technikę egzaminowania studentów rachunkowości. Patrz również *rachunkowość prowizoryczna*.



Niepełność wyceny, ujawnianie • Measurement Uncertainty, Disclosure

- Wynikający z większości *standardów rachunkowości* wymóg ujawniania – w *informacji dodatkowej* do sprawozdania finansowego – wszystkich ważnych źródeł niepewności w *oszacowaniach i ocenach księgowych*. Ujawnienia takie, prócz samego istnienia niepewności, powinny opisywać również jej charakter i sposób potraktowania (tj. przyjęte założenia i ich logiczne podstawy). Dokonanie takich ujawnień służy dwóm celom. Po pierwsze, ostrzega czytelników o nieścisłościach, jakimi z konieczności obciążony jest wynik finansowy. Po drugie, umożliwia im samodzielne dokonanie korekt, gdyby chcieli (i byli w stanie) przyjąć inne założenia dla potrzeb własnej analizy.

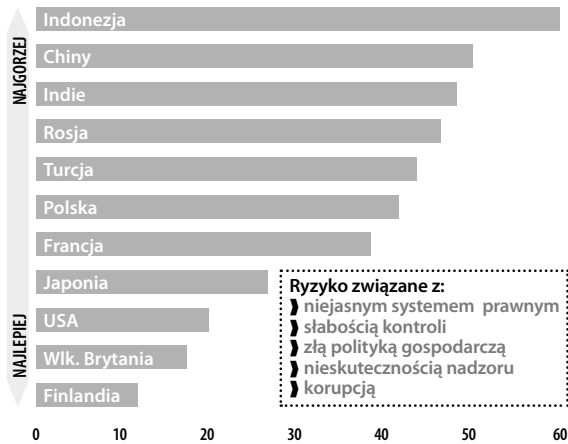
Nieprzejrzystość • Opacity • Warunki uniemożliwiające dostęp do rzetelnych, miarodajnych i aktualnych informacji finansowych. Nieprzejrzystość przejawia się jako niewiedza, dezinformacja i chaos ukrywające (lub nawet fałszujące) faktyczną *rzeczywistość finansową*. Jest to przeciwieństwo *przejrzystości*.

Coś nie tak

„Wygłąda na to, że coś ukrywacie – że dzieje się coś, czego nie widać **na pierwszy rzut oka**... coś, co może wzbudzać wątpliwości.”

Rozmowa analityka z Wall Street z zarządem Enronu
nagrana w październiku 2001,
„Fortune” (wydanie europejskie), 6 marca 2006, s. 19

Nieprzejrzystość, względny wskaźnik



Źródło: Kurtzman Group; Milken Institute; „The Economist”, 18 września 2004, s. 116

Nieruchomości inwestycyjne • Investment Properties/Income • Nieruchomości (jak budynki mieszkalne lub biurowe), których przeznaczeniem jest generowanie *przychodów* z tytułu czynszu lub dzierżawy (w odróżnieniu od nieruchomości wykorzystywanych do prowadzenia działalności gospodarczej – jak np. zakłady produkcyjne). Ponieważ wartość nieruchomości inwestycyjnych można łatwo ustalić (przez zdyskontowanie przepływów pieniężnych z tytułu dzierżawy lub przez dokonanie wyceny), w rachunkowości traktowane są one w inny sposób niż większość *aktywów trwałych*:

- ◆ często nie są *amortyzowane*, ponieważ nie przewiduje się spadku wartości wraz z upływem czasu (zakładając wzrost wartości ziemi i/lub odpowiednie utrzymanie nieruchomości);
- ◆ mogą obejmować *skapitalizowany* koszt odsetek od zadłużenia zaciągniętego na sfinansowanie ich budowy – w oparciu o założenie, że do momentu rozpoczęcia ich użytkowania upływa znaczny okres czasu (przed rozpoczęciem użytkowania, nieruchomości te mogą figurować pod nazwą „nieruchomości w budowie”).

Nieruchomości inwestycyjne mogą być wykazywane według wartości zaktualizowanych, odzwierciedlonych w pozycji *kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny*. W przypadku *utraty wartości*, strata z tego tytułu najpierw pomniejsza kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny (jeśli był utworzony), a ewentualna pozostała kwota straty wykazywana jest w *rachunku zysków i strat*.

Nieskorygowane różnice • Unadjusted Differences • Wykryte przez *biegłego rewidenta* błędy w rachunkowości, które jeszcze nie zostały skorygowane w *księgach*, ponieważ albo są właśnie omawiane przez zarząd, albo nie są *istotne*. Może też się zdarzyć, że wszystkie nieskorygowane istotne błędy kompensują się nawzajem i ich efekt netto jest nieistotny.

Nieskuteczność audytu (żargon) • **Audit Failure** (vernacular) • Niewykrycie przez biegłego rewidenta istotnej nierzetelności w sprawozdaniu finansowym badanej spółki. Nieskuteczność audytu zasadniczo wynika z dwóch powodów: nieodłącznego ryzyka księgowego i/lub zaniedbania ze strony biegłego rewidenta. W pierwszym przypadku, ponieważ badanie sprawozdań nieodłącznie obciążone jest pewnymi ograniczeniami, nie można go uznawać za gwarancję rzetelności ksiąg. Przykładowo, niezwykle trudno jest wykryć oszustwo sfingowane celowo przez zarząd. Choć w przypadku takim biegły rewident zapewne utraciłby reputację, jest mało prawdopodobne, by został obarczony odpowiedzialnością. Z kolei w przypadku zaniedbania, sąd może zażądać od rewidenta wypłaty odszkodowania za spowodowane straty. Terminu „nieskuteczność audytu” używa się najczęściej w przypadku, gdy przedsiębiorstwo nagle straci zdolność do kontynuacji działalności. Choć użytkownicy sprawozdań finansowych mogą nie traktować audytu jako absolutnej gwarancji prawidłowości ksiąg, większość z nich spodziewa się jednak, że spółka przynajmniej nie upadnie w najbliższej przyszłości. Jeżeli więc biegły rewident podpisuje się pod sprawozdaniem finansowym spółki, która następnie staje się niewypłacalna, inwestorzy i wierzyciele najprawdopodobniej poniosą straty, za które mogą szukać zadośćuczynienia w sądzie.

Nudne, ale niebezpieczne

Badanie sprawozdań finansowych to nudna robota. Ale jest ona też niebezpieczna... Za niedopełnienie obowiązków [biegłemu rewidentowi] grozi gniew i roszczenia prawne ze strony tysięcy pracowników, akcjonariuszy i wierzycieli, którym upadłość [spółki] przyniesie miliardowe straty.

Who Fiddled What? (Kto to sknocil?),
„The Economist”, 22 grudnia 2001, s. 88

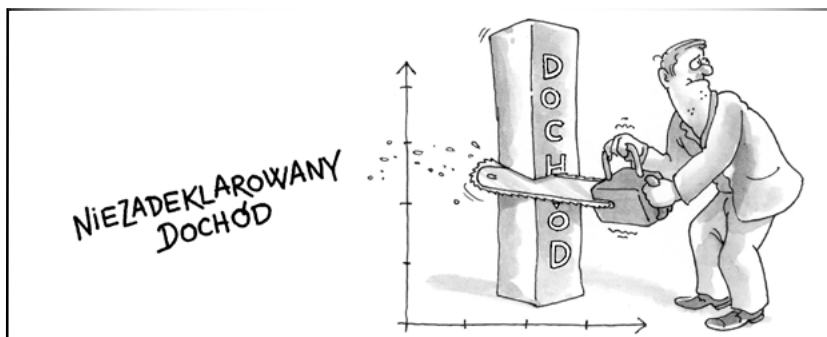
Niestandardowa opinia z badania sprawozdania finansowego • **Modified Audit Opinion** • Opinia odbiegająca od przyjętej za standard *opinii bez zastrzeżeń z badania sprawozdania finansowego* (stwierdzającej – przede wszystkim – że sprawozdanie finansowe zostało sporządzone są w sposób *prawidłowy i rzetelny* oraz zgodny z obowiązującymi *standardami rachunkowości*). Możemy wyróżnić następujące wersje niestandardowej opinii z badania sprawozdania finansowego:

- ◆ Opinia biegłego rewidenta z podkreśleniem dyskusyjnych kwestii (nie stanowiących zastrzeżeń do opinii)
- ◆ *Opinia biegłego rewidenta z zastrzeżeniem*
- ◆ *Zrzeczenie się wyrażenia opinii o sprawozdaniu finansowym*
- ◆ *Negatywna opinia z badania sprawozdania finansowego*

Opinie niestandardowe są z natury rzadkie, ponieważ celem badania sprawozdania finansowego jest uzyskanie opinii bez zastrzeżeń, zapewniającej rynki kapitałowe o rzetelności i dokładności przekazywanych im informacji. Tym niemniej, ewentualność

wystawienia opinii niestandardowej stanowi poważną sankcję, podkreślającą powagę obowiązków pełnionych przez biegłego rewidenta.

Niezadeklarowany dochód • Undeclared Income • Najpowszechniejsza forma *uchylania się od zobowiązań podatkowych* – sztuczne (i oczywiście niezgodne z prawem) zmniejszenie dochodu do opodatkowania w celu zapłacenia mniejszego podatku (czyli tzw. grzech pominięcia). Inną metodą jest zawyżenie kosztów uzyskania przychodu (tzw. grzech popełnienia). W szczególności transakcje gotówkowe, jako niepozostawiające śladu rewizyjnego, stwarzają pokusę pominięcia w zgłaszanych dochodach. O rety, zapomnieliem!



Niezależne potwierdzenie (w badaniu sprawozdań finansowych) • Confirmation (Audit) • Stosowany w *badaniu sprawozdań finansowych* sprawdzian dokładności ewidencji *księgowej*, polegający na poproszeniu kontrahentów i banków o potwierdzenie sald wybranych transakcji z przedsiębiorstwem zarejestrowanych w ich *księgach*.

Niezależne potwierdzenie

Niezależne potwierdzenie sald w rozliczeniach ze stronami trzecimi

Szanowni Państwo

Zgodnie z procedurą badania sprawozdań finansowych biegli rewidenci z PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o., uprzejmie proszą o potwierdzenie sald naszych rozrachunków z odbiorcami i dostawcami na dzień 31 grudnia 2007 roku bezpośrednio przez odbiorców i dostawców.

Zwracamy się z prośbą o przesłanie potwierdzenia bezpośrednio do osoby kontaktowej w PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. [PwC].

potwierdzenia sald naszych rozrachunków z Państwem, które według naszych ksiąg wyniosło:

Saldo należności [] zł.

Saldo zobowiązań [] zł.

[W załączeniu przedstawiamy zestawienie nie rozliczonych pozycji składających się na wyżej wymienione saldo].

Będziemy zobowiązani za niezwłoczne przesłanie podpisanego przez Państwa potwierdzenia faxem do PricewaterhouseCoopers, a następnie oryginału potwierdzenia, bezpośrednio do PricewaterhouseCoopers.

Jeżeli salda w Państwa księgach na wyżej wymieniony dzień różnią się od naszych prosimy o wyczerpujące informacje dotyczące zaistniałych różnic. Z góry dziękuję za Państwa współpracę w tej sprawie.

Z poważaniem,

Kwota wykazana powyżej zgadza się z naszą ewidencją na [xx.xx.xxx] roku.

Miejscowość i data Podpis Tytuł lub stanowisko

Przykładowo, *biegły rewident* może poprosić *dłużnika* o potwierdzenie, że jest on winien pewną (równą nie zapłaconym fakturom) kwotę, tym samym potwierdzając istnienie oraz wartość *należności z tytułu dostaw i usług*. Innym typowym przykładem potwierdzenia jest sprawdzenie stanu *środków* pieniężnych na rachunku w banku. Gromadzenie potwierdzeń określa się również mianem „rozsyłania próśb o potwierdzenie” (ang. circularization). Potwierdzenia są przydatne w przypadku aktywów i zobowiązań umownych dotyczących osób trzecich. Bywają również pomocne w ujawnianiu zobowiązań ukrytych lub *warunkowych*. Patrz również *ogólnie przyjęte standardy badania sprawozdań finansowych*.

Niezależność (biegłego rewidenta) • Independence (Auditors’) • Postanowienie *biegłego rewidenta* sporządzenia bezstronnej i obiektywnej *opinii z badania sprawozdania finansowego*, bez względu na jakiegokolwiek komercyjny lub osobisty powiązania z *zarządem* przedsiębiorstwa. Z prawnego punktu widzenia, biegli rewidenty działają na rzecz *akcjonariuszy*, a ich zadaniem jest kontrolowanie *sprawozdań finansowych* sporządzanych przez zarząd (patrz *cerber*). Z oczywistych więc względów, biegli rewidenty nie mogą być materialnie zainteresowani w prezentacji wyników w takiej czy innej wysokości. Obok specjalistycznej wiedzy, niezależność jest rzeczą niezbędną dla należytego *uwiarygodnienia* zbadanego sprawozdania i zdobycia zaufania *użytkowników*. Z tych powodów, prawo zazwyczaj zabrania biegłym rewidentom następujących powiązań z badanym przedsiębiorstwem:

- ◆ posiadania *akcji* (nawet w ilości nieistotnej w porównaniu z majątkiem osobistym rewidenta),
- ◆ powiązań rodzinnych z właścicielami lub zarządem,
- ◆ statusu klienta przedsiębiorstwa, a w szczególności jego pożyczkobiorcy,
- ◆ uczestnictwa w działalności zarządu, a w szczególności przeprowadzania badania własnej pracy.

W najlepszym razie, powyższe uregulowania pomagają stworzyć pozory poprawności. Prawdziwa niezależność zależy w istocie od nastawienia biegłego rewidenta. Poddawana jest próbie w przypadkach, gdy zachodzi konieczność ujawnienia niepomysłnych informacji lub gdy ktoś próbuje *sfalszować (spreparować) księgi*. W sytuacjach takich niezależność oznacza odwagę niezgadzania się. Podstawowy problem polega jednak na tym, że zarząd często posiada silną pozycję w tego rodzaju dyskusjach. Jeżeli *nadzór właścicielski* jest słaby, zarząd może zastąpić rewidentów innymi, motywując to „złą jakością usług”, „wygórowanymi stawkami” itp. Ponadto, jeżeli zakres usług świadczonych przez firmę badającą sprawozdania obejmuje także *doradztwo w zakresie zarządzania*, lub inne doradztwo finansowe, firma taka może ulec pokusie przymknięcia oczu na pewne niedociągnięcia, nie chcąc zrazić poważnego klienta. W miarę jak rośnie poczucie lojalności w stosunku do zarządu, niezależność staje się coraz trudniejsza. Świadomość tych problemów stała się źródłem kilku następujących środków zaradczych:

Środki mające na celu zapewnienie niezależności biegłych rewidentów	
Środki	Oddziaływanie
Organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości	Zaostrzenie rygorów prawnych i ich egzekwowania. Przykładowo, w USA pewne uregulowania Komisji Papierów Wartościowych (jak np. Rozdział 10A Regulacji Nr 34 SEC), wymagają od biegłych rewidentów bezpośredniego informowania Komisji o wszelkich nielegalnych praktykach; SEC może również zakwestionować niezależność rewidentów, jeżeli świadczone przez nich usługi niezwiązane z audytem wydają się narażać na szwank ich niezależność.
Komisje rewizyjne	Rady nadzorcze i komisje rewizyjne dokładają starań w celu uchronienia biegłych rewidentów przed komercyjną presją wywieraną przez zarząd, lub wynikającą z delikatnej sytuacji. Jednocześnie monitorują one niezależność rewidentów, sprawdzając, czy nie idą oni na ewentualne kompromisy z zarządem.
Środki samoregulujące	Większość organizacji zawodowych zrzeszających biegłych rewidentów narzuca wysokie wymagania odnośnie ich niezależności. Tym niemniej, skuteczne egzekwowanie tych wymogów wśród kolegów z branży okazuje się czasem trudne. Aby zaradzić temu problemowi, w Stanach Zjednoczonych powstała Rada ds. Standardów Niezależności (nadzorowana przez SEC i składająca się również z członków spoza branży), mająca za zadanie wzmocnienie niezależności biegłych rewidentów.

Niezależność biegłych rewidentów stanowi kluczowy element *anglosaskiej tradycji księgowej*, która dopuszczając pewną dowolność w ramach obowiązujących standardów, pozostawia nadzór bezstronnym organom zewnętrznym. W krajach o długiej tradycji zawodu księgowego, niezależność przychodzi rewidentom w sposób bardziej naturalny, płynąc ze zdrowego poczucia zawodowej dumy i obowiązku ochrony interesów akcjonariuszy. Elementem wzmacniającym niezależność jest również siła rynkowa firm *Wielkiej Czwórki*, które nie są zbyt uzależnione od żadnego pojedynczego klienta, nawet jeżeli jest nim duża międzynarodowa korporacja. Firmy te muszą dbać o swoje dobre imię i unikać *ryzyka utraty reputacji* (patrz *wartość marki*). Publiczny szacunek, jakim się cieszą, jest często na tyle silny, że pozwala im przekonać klientów do swojego punktu widzenia w drodze perswazji moralnej.

Niezależność biegłego rewidenta



Źródło: „New York Times”, „International Herald Tribune”, 24 II 2006

Kompromitacja

Starania przewodniczącego Komisji Papierów Wartościowych i Giełd o zahamowanie zawyżania wartości w amerykańskich przedsiębiorstwach poprowadziły go na pielgrzymkę do firm księgowych, czyli niezależnego strażnika sektora prywatnego. Firmy księgowe miały powstrzymać takie gierki, ale gdzieś po drodze straciły z oczu ten cel. Uzależniły się od swoich klientów płacących ogromne honoraria za doradztwo – pomagając w opracowaniu transakcji, przeglądach systemów i technologii. Doradztwo było oczywiście honorową wymianą. Tylko przewodniczący uważał, że nie należy łączyć go z księgowością. Jak firma otrzymująca miliony za doradztwo strategiczne może toczyć z zarządem spory o niezależną księgowość? **Niezależność biegłych rewidentów** poświęcono dla najgorszej z przyczyn: dla pieniędzy.

Kurt Eichenwald *Conspiracy of Fools (Spisek głupców)* 2005, s. 351

Niezależny system sprawozdawczości a ujednolicony system sprawozdawczości • Separate Reporting vs. Uniform Reporting Accounting Regimes

• Jaka jest relacja pomiędzy władzami państwowymi a *standardami rachunkowości* stosowanymi w sektorze prywatnym? W krajach opierających się na niezależnym systemie sprawozdawczości, standardy rachunkowości opracowywane są niezależnie od odgórnych decyzji władz państwowych. Są to typowo kraje bazujące na tradycji prawa zwyczajowego, przykładającego najwyższą wagę do praw własności indywidualnej i wolnej przedsiębiorczości. W krajach tych *użytkownicy sprawozdań finansowych* zazwyczaj traktują wykazany w rachunkowości zysk jako adekwatną miarę powiększenia majątku akcjonariuszy. Rząd z kolei – w celu zapewnienia ochrony *interesu publicznego* – pełni funkcję kontrolującą jako *organ nadzorujący przestrzeganie standardów rachunkowości* i/lub jako *organ ustanawiający standardy rachunkowości*. W krajach o „ujednoliconym systemie sprawozdawczości”, standardy rachunkowości są narzucone bezpośrednio przez krajową politykę księgową, albo pośrednio przez prawo podatkowe. Kraje takie należą typowo do tradycji prawa skodyfikowanego, które kładzie nacisk na podporządkowanie się przepisom i centralne planowanie. Ponieważ wykazany w sprawozdawczości zysk może być zaniżony w celu minimalizacji podatków, użytkownicy sprawozdań finansowych zazwyczaj skupiają się na zamówieniach, sprzedaży i przepływie środków pieniężnych. Choć w przeszłości rozróżnienie między niezależnym a ujednoliconym systemem sprawozdawczości było bardzo wyraźne (patrz *anglosaska tradycja księgową*), dzięki dążeniu do *ujednolicenia globalnych standardów rachunkowości* zaczyna się ono zacierać. Przykładem są Dyrektywy UE dotyczące prawa spółek, które połączyły oba powyższe podejścia.

Niezrealizowane zyski/straty • Unrealised Gains/Losses • Zyski lub straty z tytułu posiadania aktywów, które nie zostały zamienione na *środki pieniężne* w wyniku sprzedaży lub zamknięcia pozycji (realizacji transakcji giełdowej). Przykładowo, jeżeli

ceny nieruchomości pójdą w górę, dla przedsiębiorstwa będącego właścicielem nieruchomości oznacza to *zysk*. Ponieważ jednak z realizacją tego zysku wiąże się pewien element niepewności, aby odpowiednio go zakwalifikować należy odwołać się do *zasad rachunkowości*. Jeżeli rynek jest wystarczająco wiarygodny (tzn. płynny, stabilny i efektywny), niezrealizowane zyski/straty można odnotować jako zysk/stratę. Przykładowo, wartość portfela papierów wartościowych będących w aktywnym obrocie jest na bieżąco uaktualniana do wartości rynkowej tych papierów. Z kolei zyski/straty o charakterze bardziej wątpliwym (jak na przykład wzrost oszacowanej wartości nieruchomości) odnotowywane są bezpośrednio na kontach kapitału własnego. Zgodnie z *zasadą ostrożnej wyceny*, niezrealizowane straty (np. z tytułu *utruty wartości przez aktywa*) można wykazywać w *rachunku zysków i strat*, podczas gdy niezrealizowane zyski zazwyczaj zwiększają wartość kapitału własnego ujętą w bilansie.

Niska kapitalizacja (a przepisy podatkowe) • Thin Capitalisation (Tax Regulations) • Używanie skromnej lub nieadekwatnej kwoty *kapitału własnego* do finansowania *aktywów* przedsiębiorstwa. Niedobór kapitału własnego w sposób naturalny spotyka się z oporem kredytodawców, u których przedsiębiorstwo ubiega się o kredyt, a także u dostawców udzielających przedsiębiorstwu *kredytu kupieckiego* – obie te strony mogą nie być skłonne do zaakceptowania ryzyka związanego z nadmiernym korzystaniem z *dźwigni*. Przedsiębiorstwo może jednak doskonale sobie radzić nawet przy bardzo niskiej wartości kapitału własnego, jeżeli stanowi jednostkę zależną podmiotu silnego gospodarczo lub jeśli jego zadłużenie posiada *gwarancje* stron trzecich. Tym niemniej, niska kapitalizacja często wzbudza podejrzenia organów podatkowych, jeżeli głównym jej celem wydaje się być odliczenie wysokich kosztów odsetek od podstawy opodatkowania. Często wydawane są w tym zakresie uregulowania – przykładowo nie zezwalające przedsiębiorstwom, których stosunek zadłużenia do kapitału własnego jest wyższy niż 3:1, na potrącenie odsetek przy kalkulacji podstawy opodatkowania.

Normalizacja (zysku księgowego) • Normalization (of Reported Income) • Dokonywana przez *analityków finansowych* korekta *zysku* księgowego, mająca na celu lepsze odzwierciedlenie przewidywanej przyszłej rentowności przedsiębiorstwa (która ma lepsze zastosowanie w przypadku metod wyceny *kapitalizujących* przyszłe zyski). Pierwszym krokiem przy dokonywaniu normalizacji jest odjęcie od zysku netto, lub odpowiednie skorygowanie, wszelkich *pozycji jednorazowych*. Zdarza się jednak, że niektóre pozycje „jednorazowe” są korektami wstecznymi odzwierciedlającymi poprawki błędów księgowych lub nieadekwatność stosowanej *polityki rachunkowości* (np. miernej *jakości zysku* lub, co gorsza, praktyki *zarządzania zyskiem*). Takie czynniki powinny zostać z powrotem uwzględnione w zysku znormalizowanym przez przyjęcie średniej z kilku lat. Aby ustalić prawdopodobną wysokość przyszłych zysków można również uwzględnić szereg innych czynników:

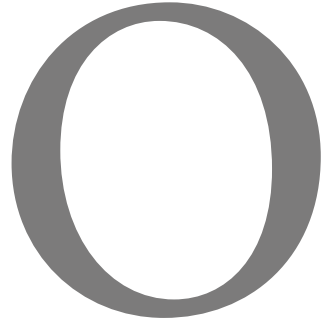
- ◆ przyjęte metody rachunkowości w porównaniu z metodami stosowanymi przez inne przedsiębiorstwa,
- ◆ *standardy rachunkowości* w porównaniu ze standardami stosowanymi w innych systemach prawnych,

- ◆ oddziaływanie *cyklu koniunkturalnego*,
- ◆ efekty nabycia jednostek zależnych – przy porównywaniu trendów rentowności na przestrzeni czasu,
- ◆ zyski lub straty z tytułu różnic kursowych, w przypadku, gdy przedsiębiorstwo osiąga zyski również za granicą,
- ◆ zmiany prowadzonej polityki rachunkowości.

Zysk znormalizowany ma istotne znaczenie na rynku giełdowym, ponieważ ceny akcji zazwyczaj odzwierciedlają zysk podstawowy przedsiębiorstwa emitenta. Warto go więc obliczyć, aczkolwiek bywa to zadanie niełatwe i dość złożone, wymagające między innymi uwzględnienia *przepływów pieniężnych i podatku dochodowego*, a także zastosowania subiektywnej oceny (w zależności od celu analizy, analityk może przyjmować różny punkt widzenia). Praktyka normalizowania zysku wynika z odmiennych potrzeb informacyjnych różnych *użytkowników sprawozdania finansowego* – same bowiem sprawozdanie stanowi z konieczności kompromis między zróżnicowanymi potrzebami wielu *stron materialnie zainteresowanych wynikami przedsiębiorstwa*. Patrz również *zysk całkowity*.

Nota debetowa • Debit Note • Dokument wystawiony dostawcy przez nabywcę w miejsce płatności, w przypadku zaistnienia sporu dotyczącego *faktury*. Stanowi przeciwieństwo *noty uznaniowej (kredytowej)* wystawionej przez sprzedającego w celu obniżenia kwoty faktury. Akceptowalność not debetowych zależy od praktyki branżowej. Mimo że jednostronne wystawianie not debetowych daje pole do nadużyć, ich zaletą jest możliwość dokonania częściowej płatności z tytułu faktury i późniejszego wyjaśnienia sporu (w odróżnieniu od wstrzymania płatności z tytułu całej faktury do momentu rozstrzygnięcia sporu). Do wyjaśnienia nierozliczonych not debetowych konieczne są procedury *uzgodnienia*.

Nota uznaniowa (kredytowa) • Credit Note • Wystawione przez *wierzyciela* pisemne zawiadomienie informujące dłużnika o umorzeniu określonego *długu* (należności). Najczęściej wystawia się je w przypadku, gdy nastąpił zwrot towarów lub gdy został udzielony *rabat* cenowy. Noty uznaniowe są niejako odwrotnością *faktury*. Ponieważ są równoznaczne z *wydatkiem*, powinny istnieć mechanizmy *kontroli wewnętrznej* nadzorujące ich wystawianie (jak np. nadawanie im numerów kolejnych i/lub kontrasygnaty). Patrz również *nota debetowa*.



Obciążenie (amerykański żargon zawodowy) • **Burden** (USA vernacular) •

Rozliczenie stałych *kosztów ogólnych przedsiębiorstwa* na ośrodki kosztów lub *zysków*. W stosunku do własnych *kosztów bezpośrednich*, koszty rozliczane mają charakter „zewnętrzny”. Tym niemniej, poszczególne ośrodki zysków wymagają takich kosztów – nawet jeżeli dzieje się to pośrednio. Działalność fabryki w pewien sposób czerpie korzyści z kosztów materiałów biurowych ponoszonych w centrali. To z kolei oznacza, że zysk osiągnięty przez fabrykę musi zostać obciążony godziwą, a przynajmniej logiczną, częścią kosztów ogólnych całego przedsiębiorstwa. Choć ośrodki zysku skupiają się na możliwych do kontroli kosztach krańcowych, uwzględnienie „obciążenia” stanowi próbę stworzenia wewnętrznego rynku na zużywane zasoby za pośrednictwem *rachunkowości zarządczej*.

Każdy koszt ma swoje miejsce

Nasza jednolita praktyka księgowa umożliwiła nam rozliczanie na każdy wydział fabryki pośrednich kosztów produkcji, zwanych **obciążeniem**... Taka klasyfikacja kosztów produkcji pozwala na wydzielenie obszarów, w których koszty mogą być kontrolowane.

Alfred P. Sloan Jr. *Moje lata w General Motors*, 1963

Obciążenie wyniku finansowego z tytułu odroczonego podatku dochodowego • **Odroczony podatek dochodowy** • **Deferred Income Tax Expense** • Teoretyczne zobowiązanie powstające, gdy przedsiębiorstwo płaci podatek dochodowy w oparciu o *amortyzację podatkową*, która jest wyższa od stawki *amortyzacji* stosowanej dla celów sprawozdawczości finansowej. W przyszłości, po wyczerpaniu możliwości amortyzacji podatkowej, podatek dochodowy będzie proporcjonalnie wyższy, niż wynikałoby to z zysku obliczonego według zasad rachunkowości. Można powiedzieć, że odroczonego podatek dochodowy jest wytworem rachunkowości – w tym

sensie, że rzeczywiste zobowiązania podatkowe, naliczane przez organy skarbowe, są płatne niezwłocznie po wykazaniu *dochodu do opodatkowania*. Aby jednak zobowiązania podatkowe wykazywane były jako stały odsetek wyniku finansowego, musi zostać utworzone zobowiązanie odroczone, ponieważ kwota podatku wyliczonego według standardów rachunkowości rzadko będzie równa faktycznej płatności pieniężnej. Powoduje to powstanie *różnicy przejściowej*, którą można opisać w następujący sposób:

Obliczenie odroczonego podatku dochodowego (przykład)	
Zysk brutto (liczony według standardów rachunkowości)	100 000
Plus: amortyzacja (w celu wyeliminowania zmniejszenia, które nie jest dozwolone)	+ 20 000
Minus: odpis podatkowy (standardowe stawki dozwolone przez organy podatkowe)	- 40 000
Dochód do opodatkowania/Podstawa opodatkowania (w oparciu o definicję dochodu według prawa podatkowego)	80 000
a) Podatek do zapłaty według stawki 40% x podstawa opodatkowania	32 000
b) Obciążenie wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego według stawki 40% x zysk brutto	40 000
Podatek odroczony = b) – a) = kwota, o którą obciążenie wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego przewyższa podatek faktycznie zapłacony	8 000
Sprawdzenie: 40% x (amortyzacja według standardów rachunkowości minus amortyzacja podatkowa), czyli 40% x (40 000 – 20 000 = 20 000)	8 000

Podatek odroczony jest rezultatem konsekwentnego stosowania *zasady współmierności przychodów i kosztów*: bieżące zyski „zużywają” amortyzację podatkową, a po jej wyczerpaniu – rzeczywiste pieniężne płatności podatku dochodowego automatycznie wzrosną. Jednak w przypadku przedsiębiorstw, które się rozwijają i ponoszą stale *nakłady inwestycyjne* (co niesie ze sobą nowe aktywa amortyzowane według stawek podatkowych), faktyczna zapłata podatku odroczonego może być odsunięta na czas nieokreślony. W tym sensie, podatek odroczony może stanowić jedynie „pseudo-zobowiązanie”.

Odroczony podatek dochodowy



Fakt ten jest powodem, dla którego wiele osób opowiada się za zniesieniem koncepcji podatku odroczonego, lub co najmniej jej zmodyfikowaniem, pozwalającym na odzwierciedlanie rzeczywistych kwot płatności podatkowych. Odroczone podatki dochodowe można ujmować również w oparciu o „metodę odraczania” (obecnie nie stosowaną) lub „metodę zobowiązań” (obowiązująca praktyka zgodnie z MSR). Ta ostatnia metoda jest ukierunkowana na bilans: jej celem jest możliwie najdokładniejsze ustalenie zobowiązań podatkowych w oparciu o przewidywany wpływ przyszłego odwrócenia różnic przejściowych. Zmiany przyszłego przewidywanego zobowiązania stają się obciążeniem lub zwiększeniem wyniku finansowego z tytułu podatku odroczonego w rachunku zysków i strat.

Obiekt kosztów • Cost Objects • Dowolna działalność w obszarze przedsiębiorstwa, dla której dział *rachunkowości zarządczej* dokonuje pomiaru kosztów. Wyodrębnienie obiektu kosztów uzależnione jest od celu gromadzenia o nim informacji. Najczęściej obiekty kosztów mieszczą się w następujących szerokich kategoriach:

Różne sposoby postrzegania kosztów		
Obiekt	Wykorzystanie	Metody
Wycena zapasów	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Zastosowanie MSR 2 ◆ Ustalanie cen ◆ Zamówienia ◆ Zarządzanie zapasami w systemie „dokładnie na czas” 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Koszty okresu (obciążające bezpośrednio rach. zysków i strat) a koszty wytworzenia produktu ◆ Koszty przetworzenia: robocizna, materiały i koszty ogólne zarządu ◆ Koszt wykonania zlecenia lub partii; koszty procesu ◆ FIFO, LIFO, średnia ważona
Podjęcie decyzji	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Ustalanie cen ◆ Miary wyników ◆ Maksymalizacja zysku ◆ Analiza kosztów i korzyści ◆ Analiza progu rentowności ◆ Wytwarzanie wewnątrzzakładowe czy outsourcing ◆ Rentowność według klientów ◆ Nakłady inwestycyjne 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Kształtowanie się kosztów ◆ Rachunek kosztów krańcowych a rachunek kosztów pełnych ◆ Koszty istotne i nieistotne ◆ Koszty opcjonalne i nieuniknione ◆ Koszty nieodzyskiwalne a przyszłe koszty krańcowe ◆ Koszt utraconych korzyści ◆ Przychody krańcowe a koszty krańcowe
Planowanie i kontrola	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Koordynacja ◆ Komunikacja ◆ Przydzielenie obszarów odpowiedzialności ◆ Motywacja ◆ Ocena 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Rozliczanie obszarów odpowiedzialności: ośrodki kosztów, ośrodki zysków ◆ Koszty kontrolowalne a niekontrolowalne ◆ Schematy kosztów: zmienne czy stałe ◆ Budżety i budżety „napięte” ◆ Analiza odchyień

Informacje o kosztach są najpierw gromadzone i klasyfikowane według kategorii kosztów, po czym poszczególne koszty przypisuje się do określonych obiektów. Zmiany w obiektach kosztów mogą pociągać za sobą zmiany w sposobie rozliczania kosztów. Przykładowo, przy wycenie zapasów jedynie koszty produkcji wchodzi do *kosztu*

wytworzenia produktu. Koszty magazynowania, dystrybucji i sprzedaży nie należą do kosztów wytworzenia produktu i zaliczane są do *kosztów obciążających bezpośrednio rachunek zysków i strat*. Tym niemniej, koszty te mogą zostać uwzględnione dla celów pomiaru wyników, ustalenia cen lub analizy rentowności według klientów. Obiekty kosztów są pryzmatem, przez który specjaliści od rachunkowości zarządczej postrzegają prowadzenie działalności.

Obliczenia (żargon) • **Number Crunching** (dosłownie ‘przebieg liczb’; slang) • Nudne lub powtarzające się wyliczenia, które zostały w dużej mierze wyeliminowane przez pojawienie się komputerowych arkuszy kalkulacyjnych (jak np. Microsoft Excel).



Nie tylko liczby

Firmy księgowe twierdzą, że upadek Enronu i Arthura Andersena nie zniechęcił kandydatów do pracy w branży – uświadomił im natomiast, że rachunkowość to nie tylko **obliczenia**, ale również ocena moralna.

Artykuł *In search of the ideal employer (W poszukiwaniu idealnego pracodawcy)* zamieszczony w „The Economist”, 20 sierpnia 2005, s. 45

Obliczenie ► Rachunek.

Obowiązek zwyczajowy • **Constructive Obligation** • Nieformalne zobowiązanie wynikające ze stałej polityki lub zwyczajów przyjętych w przedsiębiorstwie. Choć zwyczajowe takie rodzą oczekiwania stron zainteresowanych, niekoniecznie muszą stanowić prawnie wiążące zobowiązanie. Przykładowo, pracodawca może przyznawać nagrody (przysłowiowe złote zegarki itp.) pracownikom odchodzącym po długoletniej pracy na

emeryturę. Spółka nie jest do tego absolutnie zobowiązana – może to być gest podyktowany czystą, bezinteresowną życzliwością. Ale może to być również wyrafinowana forma budowania morale – a w takim przypadku powinno się ją zaliczyć do kosztów działalności. Patrz również *świadczenia pracownicze*.

Obowiązkowe raporty składane przez banki • Regulatory Returns (Banks) • Raporty przekazywane przez banki bezpośrednio do zwierzchnich władz bankowych w celu umożliwienia sprawowania zewnętrznego nadzoru. Zwykle raporty te składane są w okresach miesięcznych lub kwartalnych i obejmują:

- ◆ informacje dotyczące wymaganej kwoty kapitału ustawowego oraz aktywów ważonych ryzykiem i wartości narażonej na ryzyko,
- ◆ bilans oraz pozycje pozabilansowe,
- ◆ analizę portfela według kategorii ryzyka,
- ◆ wybrane sumaryczne informacje dotyczące *rachunku zysków i strat*.

Obowiązkowe raporty spełniają dwie podstawowe funkcje. Po pierwsze – i najważniejsze – dostarczają wczesnych sygnałów ostrzegawczych, sygnalizujących organom nadzorującym potencjalne problemy. W przypadku dostrzeżenia takich problemów organy regulujące mogą przeprowadzić dokładniejszą i bardziej obiektywną *inspekcję* w siedzibie banku. Raporty takie często wykorzystuje się do sklasyfikowania banku według kategorii ryzyka. Ponadto, mając obowiązek składania powyższych raportów, banki zmuszone są posiadać dobrze funkcjonujący system *księgowy*. Ponieważ sprawozdawczość wewnętrzna ma pewne ograniczenia, organy nadzorujące muszą również przeprowadzać regularne *inspekcje* lub *kontrole* w siedzibie banku, aby osobiście przekonać się o jego sytuacji.

Obowiązkowe raporty spółek publicznych (wymagane przez amerykańską KPWiG) • Corporate Filings (SEC) • Raporty, jakie zgodnie z wymogami amerykańskiej *Komisji Papierów Wartościowych i Giełd* obowiązkowo muszą składać wszystkie spółki publiczne notowane na giełdach w Stanach Zjednoczonych.

Obowiązkowe raporty spółek publicznych	
Typ raportu	Treść
Roczny raport 10-K	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Opis działalności gospodarczej ◆ Wyszczególnienie majątku ◆ Postępowania sądowe ◆ Sprawozdanie zarządu ◆ Korekty biegłych rewidentów i wyrażone przez nich zastrzeżenia ◆ Roczne sprawozdanie finansowe wraz z informacją dodatkową ◆ Sprawozdania finansowe jednostki dominującej i/lub jednostek, w których spółka posiada inwestycje ◆ Załączniki (różne)
Kwartalny raport 10-Q	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Kwartalne sprawozdania finansowe ◆ Sprawozdanie zarządu

Obowiązkowe raporty spółek publicznych	
Typ raportu	Treść
Raport bieżący 8-K (składany w razie potrzeby)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Zmiany w zakresie kontroli nad spółką ◆ Nabycie/zbycie jednostek zależnych ◆ Upadłość ◆ Zmiana biegłych rewidentów ◆ Rezygnacje członków rady nadzorczej
Roczny raport 20-F	◆ Analogiczny do raportu 10-K, składany przez spółki zagraniczne
Raport bieżący 6-K	◆ Analogiczny do raportu 8-K, składany przez spółki zagraniczne

Informacje zawarte w obowiązkowych raportach składanych Komisji Papierów Wartościowych i Giełd są często obszerniejsze, niż informacje podawane akcjonariuszom w *raportach rocznych*. Są one podawane do wiadomości publicznej przez system internetowy zwany EDGAR.

Obrót (sprzedaż) • Turnover (Sales) • W terminologii brytyjskiej pojęcie obrotu używane jest jako synonim *sprzedaży* i *przychodów*.

Ocena działalności (UE) • Business Review (EU) • Nazwa *sprawozdania z działalności* wymaganego przez prawo Unii Europejskiej (tzw. Dyrektywę o rachunkowości). Ocena działalności posiada ustaloną zawartość informacyjną oraz format. Musi ona opisywać główne trendy i czynniki, które mogą mieć wpływ na przyszły rozwój, wyniki oraz pozycję firmy, łącznie z informacjami na temat pracowników, stosunków społecznych, relacji ze społecznością lokalną i oddziaływania firmy na środowisko. Biegły rewident wydaje komentarz w zakresie zgodności tej oceny z treścią sprawozdania rocznego. Firmy są zwolnione z obowiązku ujawniania informacji, których upublicznienie mogłoby w sposób istotny zaszkodzić ich interesom.

Oceny księgowo- • Accounting Judgements • Dokonywany przez kierownictwo osąd w zakresie ogólnej klasyfikacji aktywów i pasywów. Ocena taka przykładowo może dotyczyć zakwalifikowania *aktywów* jako przeznaczonych do obrotu, lub *utrzymywanych do terminu zapadłości*.

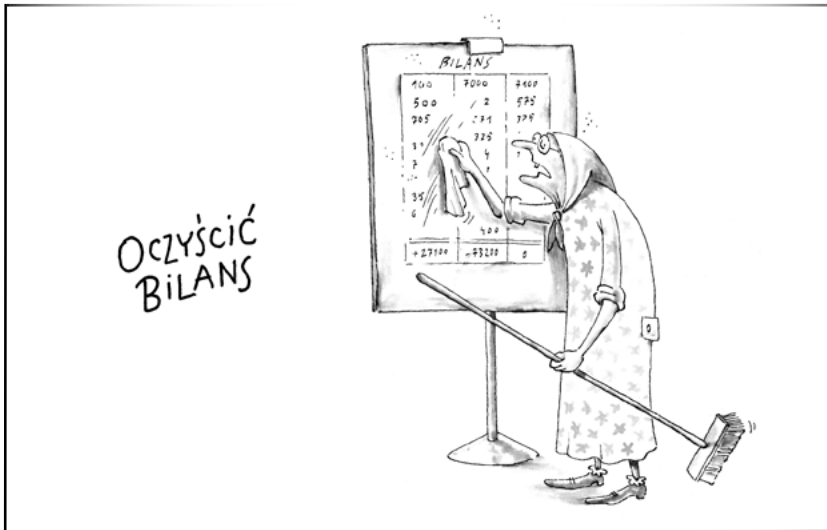
Sam wybierz sobie truciznę

W zakresie oceny, czy ujęcie księgowo zapewnia „rzetelną prezentację” ekonomicznej treści transakcji, **MSR** bardziej polegają na subiektywnej ocenie spółek i biegłych rewidentów. Skutkiem jest większe zróżnicowanie podejść księgowych, które zależą od tupetu spółki i surowości biegłego rewidenta. Ogólnie przyjęte zasady rachunkowości (GAAP) są bardziej legalistyczne i pozostawiają mniej miejsca na indywidualne subiektywne oceny. Są one jednak tak nakazowe, że spółka chcąc poprawić swoje wyniki albo ukryć zadłużenie może w legalny sposób łatwo je obejść.

„Fortune” (wydanie europejskie), 30 września 2002, s. 56

Kolejnym przykładem jest ustalenie *utruty wartości przez aktywa*. Aktywa mogą być przydatne lub nie do wykorzystania w dalszej działalności, w zależności od intencji kierownictwa. „Ocena” to coś innego niż *oszacowanie księgowo* – w tym sensie, że uwzględnia większą ilość czynników, w tym plany firmy. Jeżeli ocena ma istotny wpływ na sprawozdanie finansowe, jest uważana za „kluczową”, a jej uzasadnienie musi zostać ujawnione w *informacji dodatkowej*. Zobacz także *kluczowe oszacowania i oceny księgowe, ujawnianie*.

Oczyścić bilans (żargon księgowy) • **Clean Up the Balance Sheet** (accountant’s slang) • Wyeliminować z *bilansu* wszelkie wątpliwe wartości *aktywów*, stosując *odpisy* (zmniejszenia) do ich realnej wartości. Operacja taka jest zgodna z *zasadą ostrożnej wyceny*, a jej rezultatem jest poniesienie jednorazowego *kosztu*. Powodem czyszczenia bilansu może być wprowadzenie nowych *zasad rachunkowości*, mających celu likwidację narosłych efektów *upiększania wyników*, lub po prostu zastosowanie bardziej konserwatywnych *zasad rachunkowości*. W krańcowych jednak przypadkach, samo czyszczenie bilansu może stanowić formę *zniekształcania wyników* (patrz *zawyżony odpis*), będąc narzędziem tworzenia *ukrytych rezerw* (które w okresach ponoszenia strat mogą posłużyć do sztucznego *wygładzania wyników*).



Zbyt łatwo

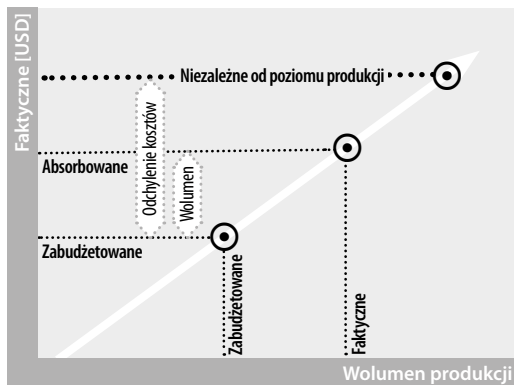
Skoro firma bez trudności mogła pozyskać aż tyle funduszy, na czym polegał problem? Z pewnością mogłaby to powtórzyć, gdyby tylko jej przyszła ochota. Pomysły o jakiegokolwiek zorganizowanej akcji **czyszczenia bilansu** odłożono na półkę. Zamiast tego Enron wyruszył na swoje największe zakupy.

Kurt Eichenwald *Conspiracy of Fools (Spisek głupców)*, 2005, s. 186

Od początku roku • Year-To-Date • Y.T.D. • YTD • Określenie odnoszące się do dowolnych wartości podawanych narastająco od początku roku do dnia bieżącego. Możemy więc mówić o obrotach z „trzech miesięcy od początku roku”, co oznacza obroty z pierwszych trzech miesięcy roku obrotowego. Patrz także *śródroczne sprawozdania finansowe*.

Odchylenia kosztów stałych • Fixed Cost Variances • Jedno z trudniejszych do obliczenia *odchyleń* pojawiające się w rachunku zysków i strat sporządzonym na bazie *rachunku kosztów pełnych*. Z definicji, koszty stałe (jak amortyzacja zakładów i urządzeń przemysłowych, wynagrodzenia nadzoru produkcji, koszty działów usługowych itp.) nie ulegają zmianom wraz ze zmianami wielkości produkcji. Stanowią one raczej *koszt nieodwołalnie poniesiony* w celu utrzymania określonego poziomu mocy produkcyjnych. Porównanie wielkości założonej w budżecie z kosztem faktycznie poniesionym daje nam bezpośrednią wartość odchylenia. Wartość ta jest faktycznie jedynym odchyleniem, które może wymagać podjęcia działań (w celu rozwiązania problemów, nagrodzenia pracowników, lub dokonania zmian w budżecie). W przypadku *rachunku kosztów krańcowych*, o nic innego nie musimy się martwić. Sprawa jednak komplikuje się nieco przy rachunku kosztów pełnych. Za każdym razem, gdy poziom produkcji odbiega od zabudżetowanego, koszty produkcji „absorbują” albo za dużo, albo za mało kosztów stałych. Problem ten rozwiązuje się poprzez korektę o „nad-absorpcję” (pozycja po stronie Credit) lub „pod-absorpcję” (pozycja po stronie Debet) wprowadzaną bezpośrednio do rachunku zysków i strat. Korektę taką często nazywa się „odchyleniem wolumenu produkcji”. Ściśle rzecz biorąc, nie jest to odchylenie w sensie wyniku, który da się poprawić (chyba że chcemy wylać księgowego, który *bilansował księgi*). Odchylenie kosztów należy więc skorygować o odchylenie wolumenu produkcji, a wartość netto stanowić będzie „łączne odchylenie kosztów stałych”.

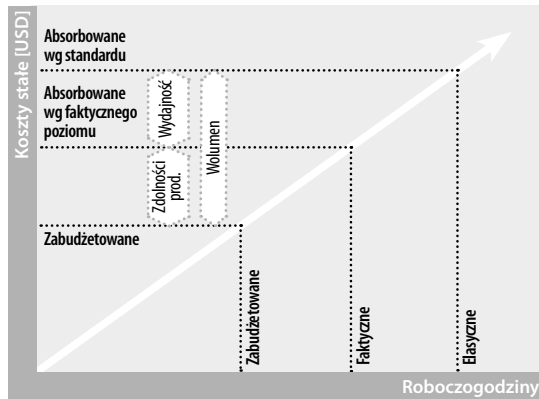
Odchylenia kosztów stałych



NB: Odchylenie „wolumenu” = pod/nad absorpcją

W odchyleniu wolumenu produkcji możemy z kolei wyróżnić dwa elementy składowe (sub-odchylenia). Jeżeli za *klucz rozliczeniowy* kosztów przyjmujemy roboczogodziny, pojawia się „odchylenie wydajności” (odzwierciedlające wpływ różnicy pomiędzy faktycznie przepracowanymi a zabudżetowanymi roboczogodzinami na obciążające produkcję koszty pośrednie) i „odchylenie zdolności produkcyjnych” (odzwierciedlające wpływ różnicy między roboczogodzinami dostępnymi według budżetu a roboczogodzinami faktycznie wykorzystanymi na obciążające produkcję koszty pośrednie). Oba te elementy odchylenia mają wątpliwą rzeczystwą istotność. Opisane wyżej odchylenie wydajności nie jest niczym więcej, jak odchyleniem wydajności obliczonym już dla kosztów robocizny (pomnożonym przez *stawkę narzutu kosztów pośrednich*). Co więcej, koszty stałe są kosztami nieodwołalnie poniesionymi, a więc generalnie kosztami nieistotnymi. Lepszą miarą znaczenia wymienionych „sub-odchylen” byłaby utrata marży na pokrycie kosztów stałych spowodowana albo nieefektywną pracą, albo niewykorzystaniem pełnych mocy produkcyjnych (zgodnie z koncepcją *kosztu utraconych korzyści*). Jedynym walorem tych dwóch skomplikowanych obliczeń jest stawianie godnego wyzwania studentom na egzaminach z rachunkowości.

„Sub-odchylenie” kosztów stałych



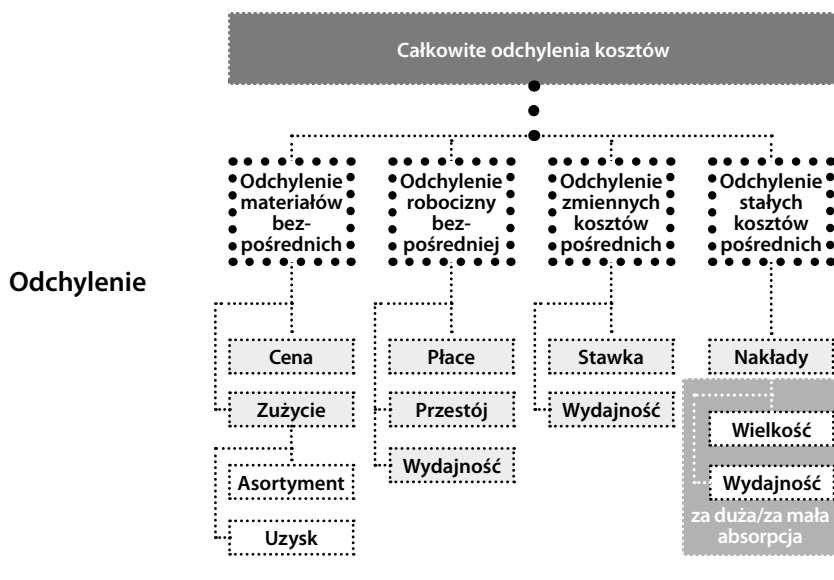
NB Pozycje wyrównujące sub-odchylenia w porównaniu z miarami ekonomicznymi

Odchylenia sprzedaży • Sales Variances • Różnice pomiędzy zabudżetowanymi, a faktycznie zrealizowanymi wielkościami *przychodu*, uwarunkowane cenami, ilościami i asortymentem wyrobów (w przypadku różnych marż dla różnych wyrobów). W ramach procesu kontroli budżetu, można wskazać następujące odchylenia:

Odchylenia sprzedaży	
Cena	♦ Faktyczna ilość x (różnica w cenie)
Ilość	♦ Budżetowana marża x (różnica w ilości)
Asortyment	♦ Faktyczna ilość x budżetowane marże x (różnica w asortymencie)
„różnica” = różnica pomiędzy wartością zabudżetowaną a zrealizowaną	

Inaczej niż odchylenia kosztów produkcji, odchylenia sprzedaży nie opierają się o budżet *elastyczny* (czyli kalkulację zabudżetowanych kosztów skorygowaną o faktyczne poziomy produkcji). Odchylenia sprzedaży są raczej wynikiem „błędów planowania”, czyli nietrafności prognoz dotyczących rynkowego popytu. Ponieważ dynamika konkurencji uniemożliwia sterowanie rynkiem, odchylenia sprzedaży podlegają kontroli w mniejszym stopniu, niż koszty wewnętrzne, w związku z czym są przedmiotem mniejszej uwagi.

Odchylenie • Variance • Różnica pomiędzy wielkościami założonymi w *budżecie* według nakładów po *kosztach ewidencyjnych* (skorygowanymi dla odzwierciedlenia rzeczywistych poziomów produkcji) a rzeczywistymi wynikami. Warto podkreślić, że odchylenie kosztów nie jest różnicą pomiędzy wartościami założonymi w pierwotnym budżecie, a faktycznymi wynikami. Odchylenia kosztów należy zawsze ustalać po uwzględnieniu różnicy pomiędzy pierwotnie planowanym, a faktycznie zrealizowanym poziomem produkcji. W ten sposób można wyodrębnić różnice zużycia zasobów na jednostkę produkcji i ustalić koszt jednostki produkcji. Całkowite odchylenie kosztów można rozbić na elementy składowe wynikające z nakładów materiałowych, robocizny, zmiennych kosztów pośrednich i stałych kosztów pośrednich. Nakłady materiałowe można dalej rozbić na kolejne elementy (jak zużycie, cena itd.). To właśnie na poziomie tych elementów składowych można podjąć działania zaradcze. Choć nikt nie spodziewa się po budżecie, że będzie wypełniony co do joty, stosunkowo duże odchylenia sygnalizują, że albo zdarzyło się coś nieprzewidzianego, albo że dane użyte do sporządzenia budżetu były nieprawidłowe. Odchylenia mogą być też spowodowane błędem losowym, gdyż rzadko zdarza się, by budżet był w całości dokładny. Identyfikacja i *analiza odchyleń* jest jednym z podstawowych zadań *rachunkowości zarządczej*, bazującym w tym przypadku na stosowaniu *zasady wyjątków*.



Odchylenie kosztów pośrednich produkcji • Over-Absorbed/Under-Absorbed Manufacturing Overhead

Różnica pomiędzy faktycznymi *kosztami pośrednimi* ex post a kosztami pośrednimi zabudżetowanymi ex ante. Na początku okresu obrotowego ustala się w budżecie stawkę narzutu kosztów pośrednich produkcji. Pozwala to na ustalenie jednostkowych kosztów stałych w ramach *rachunku kosztów pełnych*. W miarę postępu faktycznej produkcji, koszty pośrednie są „rozliczane” na produkty według z góry ustalonej stawki narzutu. Wszelkie występujące na koniec okresu różnice (które mogą wynikać z odchyień wydatków lub odchyień poziomu produkcji) odpisuje się jako *koszt obciążający bezpośrednio rachunek zysków i strat* (jeżeli nie wszystkie koszty zostały rozliczone, tj. przy zbyt niskiej stawce narzutu) lub storno kosztów w *rachunku wyników* (przy zbyt wysokiej stawce). Patrz również *odchylenie wydziałowych kosztów stałych*.

Wzór				
odchylenie kosztów pośrednich produkcji	=	faktyczne jednostki „klucza podziałowego” X zabudżetowana stawka narzutu	minus	rzeczywiste koszty pośrednie

Odchylenie wydatków na pokrycie kosztów stałych • Fixed Cost Expenditure Variance

Różnica pomiędzy *kosztami stałymi* wskazanymi w budżecie a faktycznymi kosztami stałymi w okresie obrotowym, niezależnie od alokacji tych kosztów na produkcję (jak w przypadku *rachunku kosztów pełnych*):

Odchylenie wydatków na pokrycie kosztów stałych		
Zabudżetowane koszty stałe	=	\$\$\$\$\$\$
Faktyczne koszty stałe	=	\$\$\$\$\$\$
Odchylenie		Różnica

Odchylenie wydatków na pokrycie kosztów stałych stanowi jedyne prawdziwe odchylenie kosztów stałych w przypadku budżetu według kosztów ewidencyjnych. Oznacza ono, że zabudżetowana kwota była nieprawidłowa, lub że kontrola nad kosztami była słaba. W obu przypadkach podejmuje się działania zaradcze (np. korektę budżetu i/lub zastosowanie ściślejszej kontroli wydatków). Odchylenie wydatków na pokrycie kosztów stałych różni się od odchylenia wydziałowych kosztów stałych, które stanowi tylko wartość arytmetyczną.

Odchylenie wydziałowych kosztów stałych • Fixed Overhead Manufacturing Variance

„Odchylenie” w budżecie według *kosztów ewidencyjnych* powstające przy zastosowaniu *rachunku kosztów pełnych* na skutek różnicy pomiędzy faktyczną a zabudżetowaną produkcją wycenioną według jednostkowej *zabudżetowanej stawki narzutu kosztów pośrednich*:

Odchylenie wielkości produkcji				
Produkcja zabudżetowana	X	OHAR*	=	\$\$\$\$\$\$
Produkcja rzeczywista	X	OHAR*	=	\$\$\$\$\$\$
Do rachunku zysków i strat jako absorpcja zawyżona/zaniżona				Różnica
* OHAR = zabudżetowana stawka narzutu kosztów pośrednich				

Określenie powyższej kwoty jako odchylenia jest, ściśle mówiąc, nieporozumieniem, ponieważ jest to raczej korekta zawyżonej/zaniżonej absorpcji kosztów wydziałowych w rachunku zysków i strat, która wynika wyłącznie z procesu przeliczania na jednostki, w którym koszty stałe zamieniane są na koszty zmienne dla celów alokacji. Jest to kwota wyrównująca saldo, a nie faktyczne odchylenie wymagające działań zaradczych (chyba że chcemy zwolnić księgowego odpowiedzialnego za rozliczanie kosztów!). Porównaj z *odchyleniem wydatków na pokrycie kosztów stałych*.

Odliczenie/obciążenie wyrównawcze • Balancing Allowance/Charge •

Korekty *amortyzacji podatkowej* (tzn. odpowiednika *amortyzacji środków trwałych* uwzględnianego przy kalkulacji *podatku dochodowego*) dokonywane w celu odzwierciedlenia faktycznego „kosztu inwestycji” w aktywa, czyli zmniejszenia wartości aktywów w okresie, gdy pozostawały one w posiadaniu podatnika. Ponieważ koszt ten staje się znany dopiero w momencie zbycia danego środka, poprzednie odliczenia dla celów podatkowych należy skorygować. Po dokonaniu korekt wyrównawczych, skumulowana wartość odliczonej amortyzacji podatkowej będzie równa faktycznemu kosztowi inwestycji w dany składnik aktywów, czyli faktycznemu spadkowi wartości takiego składnika w okresie jego ekonomicznego użytkowania:

Przykład wyrównania w księgach podatkowych			
Zeznanie podatkowe		Rachunkowość finansowa	
Wartość składnika aktywów (koszt początkowy)	100 000	100 000	Koszt początkowy
Minus: skumulowana odliczona amortyzacja podatkowa	- 75 000	- 60 000	Skumulowana amortyzacja
Równa się: nieodliczona amortyzacja podatkowa w momencie sprzedaży	25 000	40 000	Wartość księgowa netto
Wartość końcowa netto uzyskana ze sprzedaży	35 000	35 000	Wartość sprzedaży
Odliczenie (+) /Obciążenie (-) wyrównawcze	- 10 000	5 000	Strata na sprzedaży składnika aktywów
Początkowa odliczona amortyzacja podatkowa	75 000	60 000	Odliczona amortyzacja
Skorygowana amortyzacja podatkowa po zbilansowaniu	65 000	65 000	Koszt inwestycji

„Odliczenie” wyrównawcze powstaje wówczas, gdy odliczona amortyzacja podatkowa okazała się niewystarczająca – w takim przypadku przedsiębiorstwu przysługuje dalsza „tarcza podatkowa”. Z kolei „obciążenie” wyrównawcze stosuje się, gdy odliczono

zbyt dużą kwotę amortyzacji podatkowej – wówczas przedsiębiorstwo albo traci „tarczę podatkową” przysługującą mu z innego tytułu, albo musi zapłacić dodatkowy podatek.

Odpis a rezerwa (rozdzielenie) • Allowance vs. Provision (Distinction) •

Ludzie interesu często używają obu tych terminów jako synonimów, mówiąc o „odpisie na należności” lub „rezerwie na należności”. *Mowa księgowych* dokonuje jednak subtelnej, lecz istotnego rozróżnienia. „Odpis” jest *kontem przeciwstawnym* do składnika aktywów zmniejszającym jego wartość netto. „Rezerwa” jest natomiast *naliczonym zobowiązaniem* mającym na celu oszacowanie przyszłej straty nieokreślonej co do kwoty i terminu poniesienia.

Odpis aktualizacyjny • Write-down •

Zmniejszenie *wartości księgowej netto* składnika aktywów, dokonywane w celu odzwierciedlenia *utruty wartości*. W przypadku *aktywów bieżących*, odpis częściowy polega na aktualizacji wyceny do *wartości rynkowej* sprzedaży (patrz *wycena rynkowa*), a w przypadku braku aktywnego rynku dla danego składnika aktywów do *wartości godziwej*. Z kolei wartość *aktywów trwałych*, które nie są przeznaczone na sprzedaż, redukuje się do ich *wartości użytkowej*. Odpis częściowy nie jest więc niczym innym, jak aktualizacją wartości danego składnika aktywów. Ma on wpływ zarówno na bilans, jak i na rachunek zysków i strat:

Dt/zwiększenie	koszt w rachunku zysków i strat
Cr/zwiększenie	rezerwa na pokrycie strat lub konto przeciwstawne/ korygujące do danego składnika aktywów
lub	
Cr/zmniejszenie	wartość składnika aktywów

Odpisy aktualizacyjne są odzwierciedleniem zastosowania *zasady ostrożnej wyceny*. Jeżeli w związku z danym składnikiem aktywów przewiduje się możliwość wystąpienia strat, a jednocześnie istnieje uzasadniona szansa odzyskania lub wzrostu jego wartości, tworzy się do niego *konto przeciwstawne/korygujące*. Gdy stopień utraty wartości stanie się wymierny, wartość odpisuje się (częściowo lub całkowicie) na koncie przeciwstawnym/korygującym. W przypadkach nie podlegającej wątpliwości trwałej utraty wartości wartość danego składnika aktywów redukuje się bezpośrednio.

Odpis bezpośredni (w koszty) • Direct Write-Off •

Odpisanie w koszty składnika aktywów w przypadku, gdy nastąpiła *realizacja utraty wartości*, albo utrata wartości stała się oczywista. (Zapis księgowy takiej operacji wyglądałby następująco: *Koszty – Wn*, dany składnik aktywów – *Ma*). W sytuacji idealnej, aby zadośćuczynić zasadzie *współmierności przychodów i kosztów* oraz *zasadzie ostrożnej wyceny*, przed faktycznym uznaniem straty powinno się wcześniej utworzyć odpowiednią *rezerwę*. Odpis bezpośredni powinien być stosowany jedynie wówczas, gdy utrata wartości jest dla przedsiębiorstwa zaskoczeniem. W wielu systemach prawnych organy *podatkowe* zezwalają na zaliczanie do kosztów uzyskania przychodów wyłącznie bezpośrednich odpisów. Patrz również *odpis w koszty*.

Odpis w koszty • Charge-Off • *Księgowanie*, które uznaje, że nastąpiła trwała *utrata wartości* przez składnik *aktywów*, który wobec tego musi zostać usunięty z *bilansu*. Zgodnie z zasadą *podwójnego zapisu*, księgowanie przeciwstawne stanowić będzie albo rozwiązanie utworzonej wcześniej *rezerwy na przewidywane straty*, albo bezpośrednie obciążenie *rachunku zysków i strat*. Przykładowo, rozważmy występujący w bankowości przypadek *kredytu zagrożonego*. Przewidując prawdopodobne poniesienie straty (przykładowo w wysokości 60% kwoty kapitału), bank zawczasu tworzy rezerwę na spodziewany spadek wartości, odnotowując ją jako koszt. Załóżmy dalej, że po przeprowadzeniu *procesu windykacyjnego* okazało się, że – niestety – nastąpiła nieodwołalna utrata 100% wartości udzielonego kredytu. Zapisy księgowe będą więc wyglądały następująco:

Dt – 60%	bilans: „rezerwa na należności” (istniejące konto korygujące)
Dt – 40%	rachunek zysków i strat: „utworzenie rezerwy na należności” (patrz również bezpośredni odpis w koszty)
Ct – 100%	bilans: „należności nieściągalne” = odpis w koszty

W języku angielskim, termin „charge-off” jest zwykle używany zamiennie z „write-off”. Jeżeli istnieje jakakolwiek różnica między tymi dwoma terminami, polegałaby ona na tym, że pierwszy z nich („charge-off”) oznacza eliminację składnika majątku i odpowiadającego mu zapisu na *koncie korygującym* w bilansie (o ile takie istnieje). Z kolei drugi termin („write-off”) oznacza wykazanie *kosztu* w rachunku zysków i strat.

Odpis w koszty • Write-off • Z punktu widzenia *rachunkowości* (i z racjonalnego punktu widzenia), jest to formalne przyznanie, że nastąpiła całkowita i trwała *utrata wartości* przez składnik aktywów, który w związku z tym zostaje spisany w ciężar kosztów. *Odpis w koszty* łączy się zazwyczaj nie tylko z doprowadzeniem wartości *składnika aktywów* do zera, ale również z fizycznym usunięciem go z ksiąg, po wcześniejszym zełomowaniu, likwidacji lub sprzedaży. Odpis w koszty odzwierciedla rzeczywistość ekonomiczną i w przypadkach uzasadnionych nie powinno się go unikać. Patrz również *tworzenie rezerw*.

Odpowiedzialność • Accountability • Ponoszenie odpowiedzialności za podejmowane działania lub wyniki – z czym nieodłącznie wiąże się kwestia pomiaru wyników, a więc *rachunkowość*. W świecie biznesu, podobnie jak w życiu, każdego powinno się móc rozliczyć. Z wewnętrznego punktu widzenia, w każdej zdrowej jednostce władzę (tzn. władzę podejmowania decyzji lub działań) powinna równoważyć odpowiedzialność („Ufamy ci, szanujemy cię, płacimy ci, ale tylko pod warunkiem, że wykonujesz swoją pracę”). W ramach zewnętrznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa, *zarząd* odpowiada za swoje działania przed *akcjonariuszami*, podlegając *nadzorowi właścicielskiemu*. Warto jednak pamiętać, że zasada odpowiedzialności może się nie sprawdzać. Wyniki pomiarów bywają błędne. Na przykład, skoncentrowana na liczbach *rachunkowość finansowa* powoduje, że pomija się niematerialne i trudno mierzalne czynniki powiększające wartość przedsiębiorstwa – jak morale pracowników, intelektualną kreatywność, czy satysfakcję klientów (patrz *rachunkowość toksyczna*). Bywa również, że zakres uprawnień decyzyjnych jest zbyt zawężony („mikro-zarządzanie”), co zmusza ekspertów do uzasadniania podejmowanych decyzji w sposób zrozumiały dla szerszych grup odbiorców.

W konsekwencji, niejednokrotnie rezygnuje się z trafnych decyzji opartych na nie dających się wyartykułować przesłankach intuicyjnych, zamiast tego opierając się na dostępnych wszystkim standardowych danych i procesach decyzyjnych. W ten sposób przywiązywanie nadmiernej wagi do *budżetowania* i rozliczania z podejmowanych decyzji i wyników często zmusza ekspertów do zachowywania się, jakby byli nowicjuszami.

Napisano:

Cóż to słyszę o tobie? Zdaj sprawę z twego zarządu...

Obrotny rządcą, Ewangelia według św. Łukasza 16:2

Odpowiedzialność proporcjonalna, roszczenia przeciwko biegłym rewidentom • Proportionate Liability, Claims Against Auditors •

Podział roszczeń z tytułu *zaniedbania* pomiędzy strony ponoszące odpowiedzialność zbiorową. Zapobiega to sytuacji, w której osoba poszkodowana dochodzi roszczeń od strony ponoszącej jedynie częściową odpowiedzialność tylko dlatego, że strona ta ma pieniądze. Biegli rewidentzi niejednokrotnie są pozywani do sądu w sprawach, w których współodpowiedzialne są inne strony (kierownictwo, zarząd, organy regulacyjne itd.). W roku 2005 brytyjskie Ministerstwo Przemysłu i Handlu zapowiedziało, że wniesie do ustawy prawo spółek zmiany wprowadzające koncepcję odpowiedzialności proporcjonalnej biegłych rewidentów w zawieranych przez nich umowach z klientami.

Odpowiedzialność zarządu za sprawozdawczość finansową • Management's Responsibility for Financial Reporting •

Kto powinien ponosić ostateczną *odpowiedzialność* za sprawozdawczość finansową firmy? Pytanie to domaga się odpowiedzi, ponieważ w grę wchodzi żywotne interesy bardzo wielu stron. Czy powinni to być *akcjonariusze*, którzy jako właściciele firmy mają prawo wymagać rzetelnej sprawozdawczości? Czy *rada nadzorcza* (i *komisja rewizyjna*), którym z tytułu sprawowania *nadzoru* przysługuje prawo do działania w imieniu akcjonariuszy? Czy *zewnętrzni biegli rewidentzi*, którzy jako profesjonaliści zaangażowani do wykonania swojej pracy są najbardziej niezależni i obiektywni? Czy *organ nadzorujący przestrzeganie standardów rachunkowości*, który dbając o interesy *stron materialnie zainteresowanych wynikami przedsiębiorstwa* jest najbardziej upoważniony do ochrony interesu publicznego? Czy może *zarząd*, który mimo iż jest kierownictwem „najemnym”, jest najbardziej zaznajomiony z codzienną działalnością i wewnętrznymi szczegółami dotyczącymi spraw finansowych spółki? Choć każda z wymienionych stron spełnia ważną funkcję, *podstawowe zasady rachunkowości* i przepisy w większości krajów pozostawiają główną odpowiedzialność za sprawozdawczość finansową zarządowi. Złożenie tej odpowiedzialności na barki zarządu ma w dużej mierze uzasadnienie pragmatyczne: po prostu powierzenie tego obowiązku komuś innemu byłoby zbyt kosztownym marnotrawstwem. W przypadku jednak, gdy zarząd nie ma udziałów w firmie, pojawia się problem *konfliktu w stosunkach agencyjnych*. Problem ten powoduje, że zarządowi nie można w ciemno powierzyć oceny *wyników finansowych*, zwłaszcza, jeżeli wyniki te decydują o jego wynagrodzeniu. Z tej przyczyny *sprawozdawczość finansowa* posiada *infrastrukturę instytucjonalną* obejmującą „mechanizmy kontroli

i równowagi” zapewniające przestrzeganie zasad rzetelnej sprawozdawczości. Ponieważ jednak „gdy wszyscy są odpowiedzialni, nikt nie jest odpowiedzialny”, główny ciężar odpowiedzialności złożony jest na zarząd. Odpowiedzialność ta jest formalnie potwierdzana w *raporcie rocznym* zarówno w *omówieniu i analizie zarządu*, jak i w *opinii biegłego rewidenta*. Ponadto, niektóre spółki załączają w swoich raportach rocznych odrębny rozdział zatytułowany *Omówienie odpowiedzialności finansowej zarządu*.

Nie mam pojęcia

Były dyrektor generalny otrzymał 100 milionów USD wynagrodzenia. Jednak z tego co mówił, nie kosztowało go to wiele pracy. [W trakcie rozprawy, ten] posiadający dyplom MBA z Harvardu [dyrektor], zeznał, że **niewiele zna się na rachunkowości** i nigdy nie zwracał uwagi na sposób wyliczania zysku (...). Poproszony o opisanie funkcji pełnionej przez siebie w spółce, odpowiedział, że był wizjonerem wyznaczającym strategię spółki i wprowadzającym ją w transakcje połączenia umożliwiające wzrost. Nawet jednak przy tej działalności – jak zeznał – unikał wglębienia się w szczegóły (...). Podpisywał sprawozdania finansowe, które okazały się sfałszowane, ale oświadczył, że ani ich nie sporządzał, ani nie czytał.

Jak dyrektor generalny uniknął odpowiedzialności karnej w artykule Waltera Forbe'a *Koniec pościgu (Retrial is Ended)* w „International Herald Tribune”, 10 lutego 2006, s. 16

Odroczenie płatności podatku • Tax Deferral • Odsunięcie terminu płatności *podatków dochodowych*. W okresie takiego odroczenia narastają przyszłe zobowiązania podatkowe, które powinny być ujęte w bilansie. Ze względu na *wartość pieniądza w czasie*, odroczenie płatności może przekładać się również na oszczędności podatkowe. Patrz też *podatkowo opłacalny*.

Odroczony podatek dochodowy ► Obciążenie wyniku finansowego z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Odsetki • Interest • Cena, jaką trzeba zapłacić za korzystanie z cudzych środków pieniężnych. Oblicza się ją w następujący sposób:

Cena korzystania z cudzych pieniędzy						
Odsetki	=	$\frac{T}{\text{rok}}$	x	stopa procentowa	x	należna kwota kapitału
gdzie:						
T = ilość dni pozostałych do spłaty						
Rok = 365 dni kalendarzowych dla USD lub 360 dni kalendarzowych dla GBP						

Odsetki są ceną za udostępnienie środków pieniężnych oraz za *ryzyko* finansowe ponoszone przez stronę udostępniającą te środki.

Odsetki przypisane (według przepisów podatkowych) • Imputed Interest (Tax Regulations) • Hipotetyczny dochód określony przez władze skarbowe dla celów wyliczenia podatku dochodowego. Na przykład *cena emisyjna* instrumentu dłużnego może być niższa od jego ceny *wykupu*, co daje *zysk kapitałowy* w terminie zapadalności. Władze skarbowe mogą jednak uznać, że jest to sposób *zarządzania zobowiązaniami podatkowymi* (polegający na przeliczaniu dochodu odsetkowego na zysk kapitałowy i odroczeniu zobowiązania podatkowego) i w związku z tym, opodatkować transakcję tak, jakby odsetki wypłacane były co roku.

Odwrócenie dyskonta (także koszt przyrostu dyskonta) • Unwinding of a Discount (Discount Accretion Expense) • Uznanie niezrealizowanego kosztu wynikającego z *przyrostu* w czasie wartości bieżącej netto zdyskontowanej kwoty zobowiązania. Międzynarodowe standardy rachunkowości wymagają, by zobowiązanie bezodsetkowe było wnoszone do bilansu według jego wartości zdyskontowanej (tj. pomniejszonej o rzeczywisty, przyszły odpływ środków pieniężnych). *Wartość bieżąca netto* zobowiązania będzie więc wzrastać z upływem czasu, w miarę zbliżania się terminu płatności. W tym czasie każdy okresowy wzrost jest ujmowany jako koszt domniemany, równy kosztom odsetkowym. Na przykład, dany podmiot może mieć nierozstrzygnięty spór sądowy. Z ekspertyzy prawnej wynika, że należy spodziewać się poniesienia kosztu 1200 USD w ciągu dwóch lat. W tej sytuacji na potrzeby przyszłych zobowiązań tworzy się *rezerwę* na bazie dyskontowej (powiedzmy, 10% rocznie, co odzwierciedla *wartość pieniądza w czasie*). Początkowa rezerwa na chwilę bieżącą (tj. w momencie 0) będzie więc wynosić 991 USD, co jest obecną wartością 1200 USD zdyskontowaną według stopy 10% za okres 2 lat. Na koniec pierwszego roku rezerwa wzrośnie do 1090 USD, gdyż przyszły wydatek środków pieniężnych został zdyskontowany za okres jednego roku, a nie dwóch. Wzrost o 99 USD należy w sprawozdaniu finansowym uznać za koszt finansowania zewnętrznego. Analogicznie, w drugim roku rezerwa wzrośnie o 110 USD, tak by wyrównać kwotę, i również będzie traktowana jak koszt. Efekt netto jest taki, że przykładowy podmiot przedstawił zmiany wartości bieżącej netto jako koszt domniemany.

„Odwrócenie” dyskonta (przykład)				
Rok	Stopa dyskontowa:10%	Bilans	Przepływ środków pieniężnych	Domniemany koszt
0	0,826	991	0	0
1	0,909	1 090	0	99
2	1,000	1 200	1200	110

Odwrócenie odpisu aktualizacyjnego • Write-Up • Odwrócenie dokonane poprzednio *odpisu aktualizacyjnego* w sytuacji, gdy stan *utruty wartości przez aktywa* samoczynnie się poprawi. Na przykład wydarzenia na rynku zewnętrznym mogą sprawić, że firma obniży wartość księgową netto historycznego kosztu składnika aktywów do *wartości użytkowej*. Jeżeli jednak nastąpi poprawa koniunktury, wartość użytkowa

może wzrosnąć i dać uzasadnienie dla podwyższenia wartości bilansowej tego składnika aktywów. Trzeba jednak pamiętać, że zgodnie z międzynarodowymi zasadami rachunkowości, pierwotna księgowana wartość netto jest zarazem górnym pułapem wartości bilansowej.

Odzyskanie odliczeń podatkowych (z tytułu odpisów amortyzacyjnych)

• **Recapture/Recovery (Tax Deduction)** • Odwrócenie odliczeń podatkowych z tytułu amortyzacji *aktywów trwałych* i wliczenie ich do podstawy opodatkowania. Logika mówi, że jeśli w wyniku sprzedaży składnika aktywów okaże się, że dokonane odpisy amortyzacyjne nie były konieczne (bo wartość składnika aktywów przewyższała koszty umorzenia), podatnik musi „zwrócić” dokonane odliczenia. Rozważmy przykład składnika środków trwałych o wartości 100 000, od którego łączna kwota odliczeń z tytułu *amortyzacji podatkowej* wyniosła 65 000. Wartość podatkowa tego środka trwałego, tj. nieodliczona *amortyzacja podatkowa*, wynosi 35 000. Co się stanie w przypadku sprzedaży takiego środka trwałego? Zależy to od wysokości ceny sprzedaży:

Obliczenie zwrotu				
Zmienne	A	B	C	D
Cena sprzedaży	25 000	35 000	75 000	120 000
Zwrot*	- 10 000	0	40 000	65 000
Zysk kapitałowy	0	0	0	20 000
* ujemny wynik zwrotu skutkuje większym odliczeniem podatkowym w roku				

W przypadku A, cena sprzedaży wskazuje, że dokonane odpisy amortyzacyjne były faktycznie za małe. Organy podatkowe mogą w takiej sytuacji zezwolić na odliczenie dalszych 10 000 od dochodu do opodatkowania za dany rok. W przypadku B nie będzie zwrotu, ponieważ cena sprzedaży jest równa wartości środka trwałego w ewidencji podatkowej. W przypadkach C i D mamy do czynienia ze zwrotami odliczeń, które muszą zostać dodane do dochodu do opodatkowania. W przypadku D pojawia się również zysk kapitałowy, który podlegać będzie opodatkowaniu (być może według innej stawki). Przepisy dotyczące zwrotu odliczeń należy uwzględnić w kalkulacji skutków podatkowych transakcji *nabycia* lub *zbycia aktywów*.

Oferta świadczenia usług za niską cenę (żargon) • Low-Balling (slang) •

Oferowanie w przetargu ceny tak niskiej, że pozwala ona na osiągnięcie jedynie minimalnego *zysku*, lub wręcz oznacza stratę. Praktyka ta stosowana jest w nadziei nawiązania z drugą stroną trwałej współpracy, umożliwiającej w przyszłości dochodową sprzedaż innych, dodatkowych produktów lub usług (*cross selling*). W działalności handlowej, może się ona przejawiać organizowaniem atrakcyjnej sprzedaży promocyjnej, która przyciągnie klientów i przy okazji być może zwiększy sprzedaż również innych towarów. W przypadku usług *badania sprawozdań finansowych* bodźcem do stosowania tej taktyki jest potencjalna możliwość późniejszej sprzedaży innych usług – jak *doradztwo w zakresie zarządzania* i doradztwo podatkowe. Istnieje jednak ryzyko, że tanie badanie sprawozdania finansowego nie będzie tak dokładne i efektywne jak badanie droższe.



Ogłosić wynik finansowy (żargon) • **Post a Profit** (vernacular) • Ogłosić publicznie wysokość zysku na rynkach kapitałowych. Wyrażenie to wzięło się ze skojarzenia z księgowaniem (ang. *posting*) zysku w księgach rachunkowych.



Ogólne mechanizmy kontroli • **High Level Controls** • Mechanizmy kontroli wewnętrznej pozostające do dyspozycji organów najwyższego szczebla – takich jak zarząd i rada nadzorcza – w celu monitorowania, czy przedsiębiorstwo przestrzega ustalonych standardów przejrzystościowych. Kontrola tego rodzaju jest niezbędna w organizacjach dużych i o złożonej strukturze – szczególnie w bankach, gdzie obowiązek sprawowania nadzoru właścicielskiego wymaga od członków rady nadzorczej przyjęcia odpowiedzialności za ogólne ryzyko związane z działalnością banku. Typowym przykładem organu sprawującego ogólną kontrolę jest komisja rewizyjna. Patrz również GARP.

Ogólnie przyjęte standardy badania sprawozdań finansowych •

Generally Accepted Auditing Standards • GAAS • Standardy określające jakie warunki muszą zostać spełnione dla prawidłowego przeprowadzenia *badania sprawozdania finansowego*, ustanowione w Stanach Zjednoczonych przez *biegłych rewidentów*. Spełnienie warunków GAAS potwierdzone jest w *opinii z badania sprawozdania finansowego*, co ma zapewnić użytkowników o prawidłowym przeprowadzeniu badania oraz uchronić rewidentów przed ewentualnymi zarzutami odnośnie zaniedbania obowiązków. Należy tu zwrócić uwagę na subtelne przeniesienie akcentu: zamiast określić, jakie faktycznie jest zbadane sprawozdanie finansowe (tj. czy jest rzetelne), rewidenci stwierdzają, że przy jego badaniu spełnili wymogi określone w standardach. W przypadku ewentualnego procesu sądowego, standardy badania sprawozdań finansowych stanowią ochronę przed zarzutem niespełnienia oczekiwań użytkowników. Patrz *luka w ogólnie przyjętych zasadach rachunkowości*.

Ogólnie przyjęte zasady rachunkowości • Generally Accepted Accounting

Principles • GAAP • Amerykański termin na określenie tego, co w innych krajach nazywa się *standardami rachunkowości*. GAAP stosowany jest również w innych krajach wywodzących się z *anglosaskiej tradycji księgowej*. W USA reguły GAAP ogłaszane są przez *Radę ds. Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB)*, zaś moc prawną nadaje im *Komisja Papierów Wartościowych i Giełd*, która jest *organem nadzorującym przestrzeganie standardów rachunkowości*. Ze względu na uniwersalny charakter *podstawowych zasad rachunkowości*, amerykańskie GAAP nie różnią się w sposób radykalny od standardów obowiązujących w innych krajach lub *MSR* – przy czym obecnie można zauważyć rosnącą tendencję do *harmonizacji (upodobniania się)* obu tych systemów.

Wypróbowane i dobre

Standardy rachunkowości w Stanach Zjednoczonych mają długą, ponad siedemdziesięcioletnią historię. W ciągu tych wszystkich lat **amerykańskie ogólnie przyjęte zasady rachunkowości (U.S. GAAP)** były sprawdzane i udoskonalane w miarę wzrostu i rozwoju rynku. U.S. GAAP stosuje obecnie ponad połowa światowych emitentów z różnych sektorów. Dobrze znamy ich zalety i wady. Z naszego doświadczenia wynika, że zaufanie inwestorów do standardów sprawozdawczości finansowej i rynków kapitałowych jest wyższe, jeśli standardy rachunkowości podlegają odpowiedniej weryfikacji, prowadzonej przez osoby najlepiej zorientowane i praktycznie doświadczone w odnośnych zagadnieniach. Poza tym, dobry standard musi cieszyć się powszechną praktyczną akceptacją wśród emitentów, inwestorów, biegłych rewidentów i innych uczestników rynku.

Przemówienie 13 marca 2006, rzecznik Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC) Annette Nazareth na Corocznej Konferencji w Institute for International Bankers, Waszyngton, Dystrykt Kolumbii

Pewne znaczące różnice odróżniające GAAP od MSR dotyczą *ujawniania informacji* oraz traktowania pewnych pozycji przez GAAP. Ogólnie rzecz biorąc, amerykańskie ogólnie przyjęte zasady rachunkowości są bardziej ukierunkowane na ochronę interesów *akcjonariuszy*. Są one również w istotnym stopniu oparte na *szczególowych przepisach* (patrz *sformalizowane (oparte na szczegółowych przepisach) standardy rachunkowości*), pozostawiając mniejszą przestrzeń na zastosowanie oceny własnej. Ze względu na wielkość amerykańskiego *ryнку kapitałowego* oraz obecność amerykańskich *korporacji międzynarodowych* na całym świecie, wpływ GAAP sięga poza granice USA. Biorąc pod uwagę *skandale księgowe* dotyczące *Enronu* i innych firm, sztywność przepisów GAAP coraz częściej uznaje się za wymagającą korekty wadę (ze względu na nadużycia zgodne z literą, ale nie z duchem standardów).

Ograniczanie ryzyka (a rachunkowość) • Risk Mitigation (& Accounting) • Ponieważ ryzyko w dużej mierze wiąże się z elementem zaskoczenia lub braku miarodajnych informacji, w ograniczaniu ryzyka istotne znaczenie ma rzetelność, aktualność i *przejrzystość* danych księgowych ma. „Prawda cię wyzwoli”, a także uchroni. Przykładowo, *użytkownik sprawozdań finansowych*, który jasno widzi *rentowność* i efekt *dźwigni*, będzie w stanie lepiej ocenić ryzyko zagrożenia *kontynuacji działalności*. Wiele z *zasad rachunkowości* (np. *zasada współmierności przychodów i kosztów*, *zasada realizacji przychodów* i *zasada ostrożnej wyceny*) ma na celu właśnie ograniczanie ryzyka. Zakładając, że przyjęte miary są wiarygodne, przedsiębiorstwa osiągające dobre wyniki są zazwyczaj mniej narażone na ryzyko. Tym niemniej, związek między wynikami księgowymi a stopniem narażenia na ryzyko może być zachwiany w przypadku jakości aktywów, ponieważ *rachunkowość oparta na koszcie historycznym* ma tendencję do chrońnięcia wartości bilansowych przed zmianami *wartości godziwych*. Innym słabym punktem są zobowiązania umowne o charakterze warunkowym. Na ukryte ryzyko mogą inwestorów narażać *niezrealizowane zyski* i straty z tytułu zmian *wartości rynkowych* między datą transakcji, a datą sprawozdawczą.

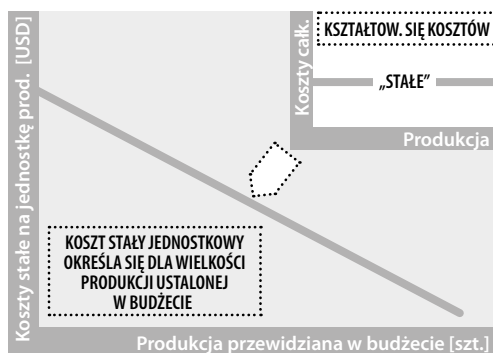
Rozliczanie ryzyka w rachunkowości		
Organ	Wydane publikacje/uregulowania	Data
Komitet ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości	◆ MSR 30: Ujawnianie informacji w sprawozdaniach finansowych banków i podobnych instytucji finansowych	1990
	◆ MSR 32: Instrumenty finansowe – ujawnianie i prezentacja	1995
	◆ MSR 39: Instrumenty finansowe – uznawanie i pomiar wartości	1998
Komitet Bazylejski*	◆ Dobre praktyki rozliczania i ujawniania informacji dotyczących pożyczek	1999
Komitet Bazylejski /IOSCO	◆ Obrót instrumentami pochodnymi w bankach i firmach zajmujących się obrotem papierami wartościowymi	1999
Komitet Bazylejski	◆ Podnoszenie przejrzystości w działalności bankowej	1998
Komitet Bazylejski	◆ Kluczowe zasady efektywnego nadzoru bankowego	1997
G-30	◆ Instytucje globalne, nadzór krajowy i ryzyko systematyczne	1997
* Grupa robocza Banku Rozliczeń Międzynarodowych zajmująca się zasadami solidności finansowej		

To w naturalny sposób zwraca uwagę na ryzyko ponoszone przez instytucje finansowe zajmujące się obrotem i przechowywaniem *instrumentów finansowych*. W sektorze tym przykłada się obecnie szczególną uwagę do adekwatności sprawozdawczości finansowej jako środka pomagającego zrozumieć i kontrolować ryzyko. Kwestia ta jest tak istotna, że uregulowania w tym zakresie opracowywane są nie tylko przez *organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości*. Przykładowo, głównym elementem uregulowań w zakresie bankowości opracowanych w Nowej Umowie Kapitałowej (*Basel II*) jest dążenie do zapewnienia lepszego ujawniania informacji rzucających więcej światła na prawdziwy charakter i zakres ryzyka banku.

Okres obrotowy (sprawozdawczy) • Accounting Period • Okres czasu, w którym *rachunkowość* dokonuje pomiaru działalności *przedsiębiorstwa*. W sprawozdawczości prowadzonej na potrzeby odbiorców zewnętrznych, okres ten to zwykle rok kalendarzowy (stąd *raport roczny*), a także okresy półroczne i kwartalne (odzwierciedlane w *sprawozdaniach śródrocznych*). W *rachunkowości zarządczej*, która kładzie szczególny nacisk na istotność i aktualność danych, okresy sprawozdawcze mogą być znacznie krótsze (nawet dzienne). Zasady *ujmowania przychodów* oraz zapewniania *współmierności przychodów i kosztów* starają się przyporządkować wyniki pomiarów właściwym okresom sprawozdawczym. Patrz również *MSBSF*, *MSR* i *rozdzielanie pozycji należących do różnych okresów*.

Określenie jednostkowych stałych kosztów produkcji • Unitising Fixed Costs • Podział *kosztów stałych* na kwoty, które można z góry przyporządkować poszczególnym produktom, dzięki czemu koszty stałe wyrażone są w odniesieniu do jednostek produkcji. Z konieczności, określenie kosztów jednostkowych musi być przeprowadzane dla określonego poziomu produkcji (przy wyższej produkcji, stałe koszty jednostkowe „rozkładają się” bardziej i są coraz mniejsze). Choć metoda ta jest stosowana do wyceny zapasów na potrzeby *rachunku kosztów pełnych*, to jednak nie odzwierciedla ona kształtowania się kosztów, ponieważ koszty stałe są niezależne od zmian poziomu produkcji. Jeżeli przewidziane w budżecie wielkości produkcji okażą się inne niż wielkości rzeczywiste, jednostkowa stawka kosztów stałych okaże się za wysoka lub za niska.

Określenie jednostkowych stałych kosztów produkcji



Okrojony rachunek kosztów (żargon) • Backflush Costing (vernacular) •

Rachunek kosztów, który pomija niektóre lub wszystkie figurujące w dziennikach księgowania w cyklu pomiędzy zakupem surowców a sprzedażą wyrobów gotowych. Jest to sposób upraszczania wyceny zapasów w zarządzaniu zapasami systemem *dokładnie-na-czas*, w którym szybkie przetwarzanie surowców eliminuje zapasy pośrednie. Zamiast śledzić koszty krok po kroku (koszt surowców – produkcji w toku – wyrobów gotowych – sprzedanych towarów), system działa wstecz „okrawając” z cyklu te koszty, które nie zostały zaksięgowane w dziennikach. W szczególności umożliwia to uniknięcie komplikacji związanych z wyceną *produkcji w toku*.

Omówienie i analiza zarządu • Management Discussion & Analysis (USA)

• Amerykańska wersja *sprawozdania z działalności*, zgodnie z wymogami *Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC)* załączana do składanego corocznie *Formularza 10K*. Minimalny wymóg w zakresie *ujawniania informacji* w tym dokumencie to wyjaśnienie wszelkich istotnych zmian w *wynikach finansowych, rachunkowości* i działalności przedsiębiorstwa, a w szczególności *pozycji jednorazowych*. Większość idących z duchem czasu spółek wychodzi poza wymagane przepisami minimum, załączając bardziej „przyjazną użytkownikom” i szerszą wersję do *raportu rocznego* dla akcjonariuszy. Omówienie i analiza zarządu uznawana jest za integralną część sprawozdania finansowego i jako taka podlega badaniu przez *biegłego rewidenta**. W innych krajach, odpowiednikiem tego dokumentu jest *sprawozdanie zarządu (UE)* lub *Analiza Operacyjna i Finansowa (Wielka Brytania)*.

Nie chować się za liczbami

Obowiązek prawny podmiotu sporządzającego sprawozdanie finansowe obejmuje nie tylko przedstawienie rzetelnych danych liczbowych, lecz również innych informacji, m.in. o charakterze jakościowym. (...) Sprawozdanie finansowe spółki i załączona informacja dodatkowa mogą nie być dla inwestora wystarczającą podstawą dla oceny jakości zysku oraz prawdopodobieństwa, że osiągnane dotychczas wyniki będą wyznacznikiem wyników przyszłych (...).

Omówienie i analiza zarządu ma na celu umożliwić inwestorowi spojrzenie na spółkę oczami zarządu, zapoznając go z analizą działalności spółki w perspektywie krótko- i długoterminowej.

Wyjątki z uregulowań wydanych przez amerykańską Komisję Papierów Wartościowych i Giełd, cytowane w związku z podjętą przez Sony Corporation próbą zatuszowania w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych za lata 1994–1995 strat poniesionych w związku z dużą inwestycją.

Cases from the SEC Files (Akta Komisji Papierów Wartościowych i Giełd), Cullinan and Wright, 2003, s. 137

* W Polsce zgodnie z ustawą o rachunkowości zarządy spółek sporządzają sprawozdanie z działalności jednostki, które nie jest elementem sprawozdania finansowego, ale jest do niego dołączone.

Opcje na akcje, rozliczanie w rachunkowości • Stock Options, Accounting

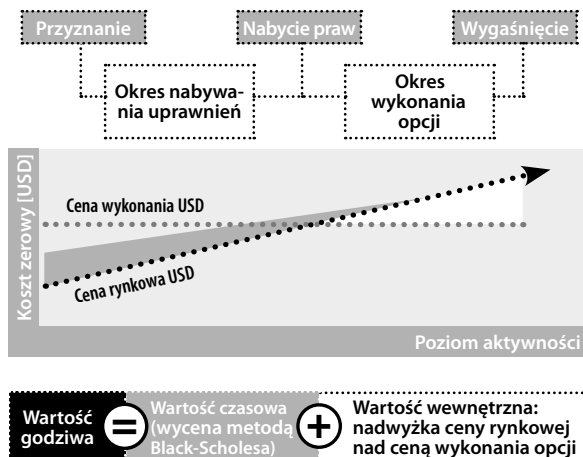
for • Praktyki księgowe w zakresie rozliczania opcji na akcje wzbudzają wiele kontrowersji (patrz *Kompedium Finansów, opcje na akcje, polemiki*). Pierwsze zasady w tym zakresie zostały sformułowane w USA, gdzie opcje na akcje są najpowszechniejszą formą *płatności rozliczanych w akcjach* (zwłaszcza w środowiskach przedsiębiorczych ukierunkowanych na wyniki, jak np. Dolina Krzemowa). Plany opcji na akcje typowo wymagają, by pracownicy odpracowali w firmie ustalony okres czasu, zanim ich prawa do wykonania opcji staną się bezwarunkowe. Po upływie tego okresu, pracownicy mogą wykonać opcje po cenie odzwierciedlającej korzystne dyskonto w stosunku do ceny rynkowej. Przez wiele lat, amerykańskie *ogólnie przyjęte zasady rachunkowości* (GAAP) zaliczały do kosztów jedynie „wartość wewnętrzną” opcji (tj. różnicę między ceną rynkową a ceną wykonania opcji), która podlegała amortyzacji przez „okres nabywania uprawnień” (tj. okres pomiędzy przyznaniem opcji, a nabyciem praw do jej wykonania). Koszt ujęty w rachunku wyników (dt.) równoważony jest przez utworzoną w obrębie kapitałów własnych rezerwę (Ct.). W momencie wykonania opcji, firma otrzymuje środki pieniężne w kwocie równej cenie wykonania opcji, lecz faktycznie wyemitowała akcje po wyższej cenie rynkowej. Wpływy pieniężne z tytułu wykonania opcji są kompensowane z saldem kredytowym na wydzielonym koncie rezerwy. Różnica pomiędzy wpływami pieniężnymi a ceną rynkową w dacie przyznania opcji (Dt.) jest kompensowana z saldem kredytowym na koncie rezerwy. By to zilustrować, wyobraźmy sobie podlegające wykonaniu opcje „in the money”^{*} umożliwiające zakup 20 000 akcji, których cena rynkowa wynosi 10 USD, po cenie 7 USD przez okres 3 lat:

Księgowanie opcji na akcje		
	Dt	Ct
Ujęcie kosztu rocznego: lata 1 i 2		
Koszty pracownicze	30 000	
Rezerwa na opcje na akcje		30 000
Wykonanie opcji		
Środki pieniężne (wpływy netto ze sprzedaży akcji)	140 000	
Rezerwa (odwrócenie skumulowanych kwot)	60 000	
Kapitał zakładowy (środki pieniężne i kompensata)		200 000

Żadne z powyższych księgowania nie miałyby jednak miejsca, gdyby (jak to zwykle ma miejsce) opcja przyznana była po cenie wykonania przewyższającej cenę rynkową. Przy braku wartości wewnętrznej w chwili przyznania, pewna logika sugeruje, że opcja „nie posiada kosztu”, tj. nie ma wpływu na rachunek zysków i strat. Tym niemniej, niezależnie od wartości wewnętrznej, opcja posiada wartość czasową (tj. wartość odzwierciedlającą prawdopodobieństwo zaistnienia wartości wewnętrznej przed datą wygaśnięcia opcji). Wartość bieżąca przyszłej możliwości zrealizowania zysku oblicza się przy pomocy matematycznych wzorów, z których najbardziej znany jest *model wyceny opcji Blacka-Scholesa*.

^{*} W przypadku opcji kupna określenie „in-the-money” oznacza, że cena wykonania opcji (strike price) jest niższa od kursu instrumentu bazowego (przyp. tłum.).

Opcje na akcje:
ujęcie księgowo



W miarę zbliżania się daty wygaśnięcia opcji, jej wartość czasowa zmierza do zera. Wartość czasowa oraz wartość wewnętrzną składają się razem na *wartość godziwą* opcji. Z punktu widzenia akcjonariuszy – ponieważ przyznanie opcji powoduje „rozcieńczenie” i obniżenie wartości akcji – właśnie ta wartość stanowi faktyczny koszt opcji. Pierwotnie, amerykańskie GAAP zachęcały (choć nie wymagały), by spółki ujmowały koszt przyznania opcji w oparciu o wartość godziwą, w którym to przypadku w rachunku wyników zawsze pojawia się koszt odpowiadający wartości czasowej opcji. Jeżeli spółka nie chciała stosować takiego ujęcia (co często miało miejsce), miała obowiązek ujawnienia wpływu ujęcia wartości godziwej opcji w kosztach w *rachunku wyników pro forma* (wchodzącym w skład *informacji dodatkowej* do sprawozdania finansowego). Z kolei MSSF od początku opowiadały się za podejściem opartym na wartości godziwej (RMSR nie była wystawiona na lobbing amerykańskiego sektora przedsiębiorstw). W 2005 roku, częściowo w wyniku głośnych *skandali księgowych* w USA, a częściowo na skutek wzmożonego *ruchu reformatorskiego* w sprawozdawczości finansowej, amerykańskie standardy rachunkowości przeszły na system oparty na wartości godziwej.

Robimy to cały czas

Dokonywanie trudnych oszacowań jest rzeczą, z którą w księgowości mamy do czynienia na codzień. Umorzenie oprogramowania i wyposażenia zakładów. Świadczenia emerytalne. Wyceny nieruchomości. Z wielu różnych przyczyn, dokonanie dokładnych oszacowań przedstawia trudności. Nikt jednak nie mówi, żeby dlatego ich nie robić. Mówi się tak tylko przy **opcjach na akcje**.

Robert C. Merton, laureat Nagrody Nobla,
cytat z „International Herald Tribune”, 11–12 czerwca 2005, s. 16

Cała debata tocząca się wokół rozliczania opcji na akcje jest odzwierciedleniem *teorii behawiorystycznych w rachunkowości*. Choć *rzeczywistość finansowa* niewątpliwie wskazuje, że opcje na akcje mają pewien ukryty koszt – fakt, że sprzyjają one *zbieżności celów zarządu i akcjonariuszy* skłania do bagatelizowania tego kosztu.

Opinia biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego z klauzulą zawierającą objaśnienie • Emphasis of the Matter Paragraph •

Niestandardowa opinia z badania sprawozdania finansowego, umożliwiająca *biegłemu rewidentowi* naświetlenie pewnego aspektu sprawozdania finansowego bez naruszenia istoty całej opinii. Klauzula zawierająca objaśnienie może się znaleźć zarówno w opinii bez zastrzeżeń, jak i z zastrzeżeniami. Zazwyczaj naświetla ona zawarte w *informacji dodatkowej* istotne zagadnienie, które w przeciwnym razie mogłoby umknąć uwadze czytelników. W przypadku „czystej” opinii z badania, podkreślenie dyskusyjnej kwestii sprowadza się do stwierdzenia: „Zbadane sprawozdanie finansowe jest rzetelne pod każdym względem, ale zważając na okoliczności [tu wyszczególnienie], zwracamy uwagę czytelników na następujący punkt informacji dodatkowej, z którym radzimy uważnie się zapoznać.” Klauzula zawierająca objaśnienie w opinii z badania sprawozdania finansowego ma chronić przed sytuacjami, w których wymogi dotyczące *ujawniania informacji* wypełniane są zgodnie z literą, ale nie z duchem *standardów rachunkowości*. Istotne jest jednak, aby zarówno biegli rewidenci, jak i użytkownicy sprawozdań finansowych nie traktowali takiej klauzuli jako domniemanej, czy „łagodnej” formy wyrażenia zastrzeżeń. Jeśli biegli rewidenci mają zastrzeżenia co do *rzetelności* sprawozdania, wydadzą po prostu opinię z zastrzeżeniami.

Opinia biegłego rewidenta z zastrzeżeniem • Qualified Audit Opinion •

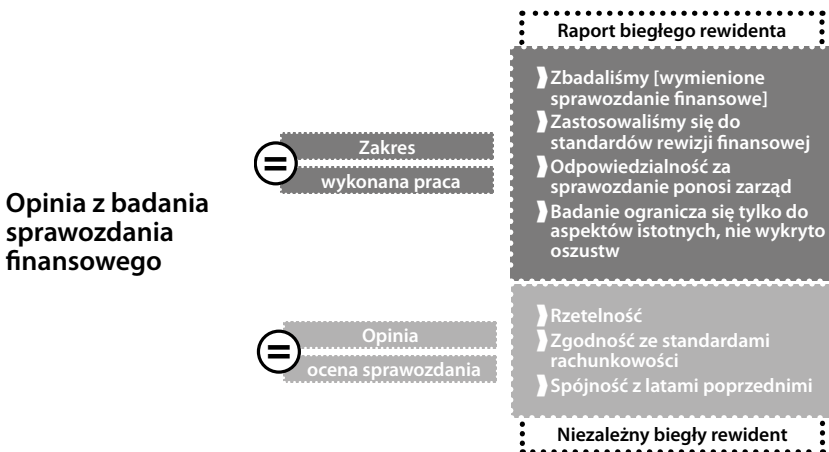
Wystawiona przez *biegłego rewidenta* opinia, wyrażająca zastrzeżenia co do niektórych *istotnych aspektów sprawozdania finansowego*. Zastrzeżenia te dotyczyć mogą *rzetelnej prezentacji*, ciągłości stosowanych metod, należytego *ujawniania informacji* lub przestrzegania *standardów rachunkowości*. Opinia z zastrzeżeniem wyraża określone obiekcje wobec sprawozdania finansowego, które pod innymi względami uznano za poprawne. W przypadku natomiast poważniejszych wątpliwości, biegły rewident może *zrzec się wydania opinii* lub wydać *negatywną opinię*. Zastrzeżenia do opinii pojawić się mogą w dwóch następujących przypadkach:

- ◆ W przypadku, gdy istnieje możliwe do przyjęcia ograniczenie zakresu przeprowadzonego przez biegłego rewidenta badania (jeżeli ograniczenie to jest szersze, biegły rewident zrzeka się wydania opinii).
- ◆ W przypadku, gdy między biegłym rewidentem a *zarządem* występuje różnica zdań odnośnie do stosowanych *zasad rachunkowości*, *prezentacji sprawozdania finansowego* lub *ujawniania informacji* (gdyby konflikt był bardziej znaczący, rezultatem byłoby wydanie negatywnej opinii z badania).

Opinie z zastrzeżeniem są stosunkowo rzadkie, ponieważ celem badania sprawozdania finansowego jest uzyskanie opinii „czystej”, zapewniającej rynki kapitałowe o rzetelności przekazywanych im informacji. Wystawienie opinii z zastrzeżeniem jest jedną z naj-

ostrzejszych sankcji wobec zarządu, jeżeli ten stara się „upiększyć rzeczywistość” zniekształcając faktyczne wyniki przedsiębiorstwa (patrz *upiększanie wyników*).

Opinia z badania sprawozdania finansowego • Audit Opinion • Formalne oświadczenie *biegłego rewidenta* na temat *rzetelności* sprawozdania finansowego, jego zgodności ze *standardami rachunkowości* oraz spójności w stosunku do lat ubiegłych. Jako dodatek do samej opinii, biegły rewident opisze także, co zostało wykonane (*standardy badania*) i przypomni czytelnikom o pewnych nieodłącznych ograniczeniach (tj. że ostateczna odpowiedzialność za rzetelność sprawozdania spoczywa na zarządzie; że badanie niekoniecznie wykryje *oszustwo*; i że jego dokładność ograniczona jest do wartości *istotnych*). Opinia z badania jest końcowym wynikiem pracy poświęconej przez biegłego rewidenta na weryfikację i potwierdzenie poprawności sprawozdawczości; stanowi również podstawę *opłaty za badanie*. W większości krajów *prawo spółek* określa pewien próg wielkości, po przekroczeniu którego spółka ma ustawowy obowiązek badania sprawozdań. Może się wydawać, że opinia biegłego rewidenta stwierdza rzeczy oczywiste, potwierdzając tylko to, co zostało zaprezentowane przez jednostkę sprawozdawczą (bo czy ktokolwiek śmiało publikowałby „nierzetelne” sprawozdanie?). Co więcej, opinia zawiera wiele zastrzeżeń sygnalizujących, że daleko jej do świadectwa niezawodności. Gdzie więc powstaje jej ekonomiczna *wartość dodana*, o ile taka w ogóle istnieje? Efektywność *rynków kapitałowych* jest ściśle powiązana z poziomem zaufania użytkowników sprawozdawczości do wiarygodności zawartych w niej informacji. To z kolei przekłada się na łatwiejszy dostęp do kapitału i jednocześnie zmniejszenie *kosztu kapitału*. Biorąc pod uwagę problem *konfliktu w stosunkach agencyjnych* i *asymetrię informacji*, największa wartość dodana opinii z badania sprawozdania musi ostatecznie wynikać z wiarygodności i *reputacji* samego biegłego rewidenta. „*Czysta*” opinia z badania sprawozdania stanowi tak silne oczekiwanie odbiorców, że uważa się ją za rzecz oczywistą (patrz *gotowiec*). Jej brak byłby poważnym sygnałem ostrzegawczym – „czerwoną flagą” dla użytkowników sprawozdań. I choć opinia bez zastrzeżeń rzeczywiście



stanowi normę, możliwe są również inne wersje: „opinia z zastrzeżeniami” (stwierdzająca ogólną rzetelność, spójność i zgodność z MSSF, z zaznaczeniem wyjątków i istotnych ograniczeń *zakresu gwarancji biegłego rewidenta*), „opinia negatywna” (stwierdzająca nierzetelność sprawozdania) i „brak opinii” (spowodowany niemożnością wyciągnięcia wniosków).

Opinia z badania sprawozdania finansowego bez zastrzeżeń • Unqualified (Audit) Opinion • Opinia *biegłego rewidenta* poświadczająca bez zastrzeżeń, że *sprawozdanie finansowe* przedsiębiorstwa w sposób dokładny i rzetelny przedstawia jego sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy. Aby opinia taka mogła zostać wydana, przedsiębiorstwo musi spełnić cztery następujące kryteria:

1. sprawozdanie finansowe musi być sporządzone zgodnie z zasadą ciągłości (aby ich odbiorcy nie zostali wprowadzeni w błąd przez fałszywe porównania);
2. *księgi* muszą być prowadzone zgodnie z obowiązującymi *standardami rachunkowości*;
3. wszystkie *istotne* transakcje muszą być w pełni *ujawnione*;
4. sprawozdanie finansowe powinno przedstawiać „prawidłowy i rzetelny” obraz przedsiębiorstwa, odzwierciedlający istotę jego działalności gospodarczej.

Większość sprawozdań finansowych uzyskuje opinie bez zastrzeżeń. Ponieważ podstawowym celem ich badania jest upewnienie użytkowników (banków i inwestorów) o ich rzetelności, *zarząd* generalnie stosuje się do zaleceń biegłego rewidenta, mimo pokus do kamuflowania niekorzystnych faktów. Porównaj z *opinią z badania sprawozdania finansowego z zastrzeżeniem*.

Oplata od wartości • Ad Valorem Duty • *Oplata skarbowa* od instrumentów prawnych i *papierów wartościowych*, obliczana jako pewien procent ich wartości.

Oplata skarbowa • Stamp Duty • Podatek od *transakcji*, którego uiszczenie udokumentowane jest przez ostemplowanie dokumentu lub naklejenie na nim znaczka. Powszechnym przykładem transakcji, którym towarzyszy opłata skarbowa są przeniesienia własności nieruchomości lub transakcji obrotu *papierami wartościowymi*. Zwykle duże *transakcje kapitałowe* wiążą się z opłatą skarbową. W przeciwieństwie do *podatku dochodowego*, który zabiera część nadwyżki ekonomicznej, opłata skarbowa jest potencjalną przeszkodą ekonomiczną, ponieważ nie pozwala na swobodną wymianę dóbr. Uzasadnionym celem tego rodzaju opodatkowania jest pokrycie kosztów administracyjnych *notarialnego* potwierdzenia lub zarejestrowania oficjalnych dokumentów (choć można by oczekiwać, że powinna to być bezpłatna usługa państwa). Mniej szlachetnym celem wydaje się być uszczknienie z sektora prywatnego w celu pozyskania środków do skarbcza podatkowego. Z tej przyczyny opłaty skarbowe są coraz rzadsze w nowoczesnych gospodarkach rynkowych. Rozliczanie opłaty podatkowej polega bądź to na obciążeniu nią rachunku zysków i strat w przypadku *transakcji operacyjnych*, bądź na jej kapitalizacji w przypadku *transakcji kapitałowych*.

Opłata za badanie sprawozdania finansowego • Audit Fees • Roczny koszt zaangażowania *biegłych rewidentów* i opłacenia ich pracy, obejmującej ocenę procedur *kontroli wewnętrznej*, zebranie *dowodów badania*, wydanie *opinii z badania* itp. Koszt badania może być zróżnicowany w zależności od wielkości firmy, jej złożoności i ryzyka *wyrażenia niewłaściwej opinii*. Przybliżoną wielkością odniesienia może być np. 1/2% wartości sprzedaży/aktywów. Ponieważ badanie sprawozdań finansowych jest obowiązkiem narzuconym przez prawo spółek i prawo papierów wartościowych, koszt badania wydaje się nieproduktywnym, choć nieuniknionym obciążeniem. Tym niemniej, badanie sprawozdań może mieć również *wartość dodaną*, polegającą na zwiększeniu zaufania do sprawozdawczości finansowej, które przełoży się na zwiększenie ceny akcji i zmniejszenie *kosztu kapitału*. Jak każde wynagrodzenie za profesjonalne usługi, opłaty za badanie sprawozdania nie są pozbawione kontrowersji. W USA wymóg uzyskania opinii biegłego rewidenta w zakresie przestrzegania *Artykułu 404 Ustawy Sarbanes-Oxley* (dot. kontroli wewnętrznej) znacznie podniosło opłaty ponoszone przez podlegające Ustawie spółki. Ogólnie można również stwierdzić, że w miarę wzrostu złożoności sprawozdawczości finansowej, opłaty za badanie sprawozdań mają również tendencje rosnące. W przypadku małych spółek, opłaty za badanie mogą być prawdziwym ciężarem, zwłaszcza jeżeli wzorują się na opłatach za badanie dużych przedsiębiorstw. Zgodnie z wymogami sprawozdawczymi Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC), w USA opłaty takie podlegają ocenie społecznej, w związku z czym można do nich dotrzeć i je porównywać (patrz: www.auditanalytics.com). Obliczenie opłat za badanie i porównanie ich z wartością sprzedaży może być *sygnałem ostrzegawczym* dla analityków finansowych, interesujących się *ryzykiem księgowym*. Nagły skok tego współczynnika, lub opłata przekraczająca standardowe kwoty płacone przez porównywalne spółki, może wskazywać na problemy w księgach.

Współczynnik =	$\frac{\text{Opłata za badanie}}{\text{Wartość sprzedaży}}$
----------------	---

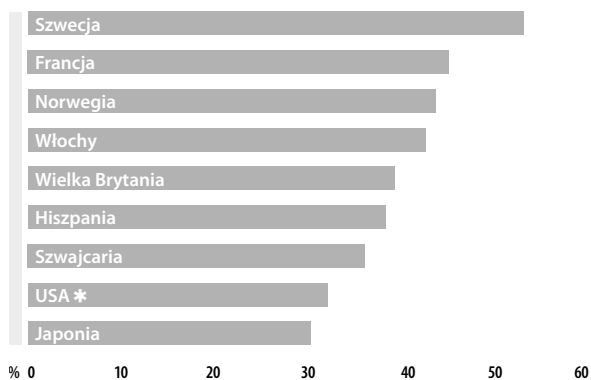
Opodatkowanie a wzrost gospodarczy • Taxation (& Economic Growth) •

We wczesnej gospodarce wolnorynkowej, działającej zgodnie z zasadami leseferyzmu, rola sektora państwowego w naturalny sposób była ograniczona do zapewnienia „dobór społecznych”, takich jak ład i porządek publiczny, odpowiednie warunki sanitarne i infrastruktura. „Klin podatkowy”, który pochłaniał od 15% do 25% PNB, był więc umiarkowany. Władze podatkowe widziały, że próby opodatkowania nieruchomości lub kapitału przynosiły efekty przeciwne do zamierzonych, odbijając się niekorzystnie na poziomie oszczędności. Nauczyły się też z rozważą nakładać podatki. Okrzykiem wojennym Rewolucji Amerykańskiej było „Nie ma opodatkowania bez reprezentacji”. Rządy skłaniały się ku opodatkowywaniu łatwych do nadzorowania *transakcji*, wykorzystując *opłaty skarbowe* i cła do pozyskiwania funduszy. Rozwój wolnego handlu (który wyeliminował cła) w połączeniu z wydatkami wojennymi, dały początek opodatkowaniu dochodów osobistych i dochodów przedsiębiorstw. Opodatkowanie dochodów było stosunkowo łagodne (tzn. podatki te miały „neutralny” wpływ na alokację zasobów), ponieważ państwo pobierało część nadwyżek gospodarczych,

a w stosunku do pewnej ich części mogło zasadnie twierdzić, że samo je wytworzyło. Skutkiem ubocznym było pobudzenie *sprawozdawczości finansowej*, jako że istotnego znaczenia nabrał pomiar dochodów. Z kolei dwie koncepcje ekonomiczne doprowadziły do wprowadzenia podatków progresywnych, zwiększających stawki podatku w miarę wzrostu *dochodu do opodatkowania*. Teoria „malejącej użyteczności krańcowej” zakładała, że bogaci odczuwają podatki – przynajmniej w kategoriach użyteczności pieniędzy – słabiej niż biedni. Klasyczny angielski ekonomista Thomas Malthus obawiał się również spadku popytu na skutek nadmiernego gromadzenia oszczędności przez bogatych. Po drugiej wojnie światowej rola rządu w ekonomii keynesowskiej oraz finansowanie państwa opiekuńczego wymagały, by baza podatkowa była szersza (tzn. by więcej było podatników) i głębsza (tzn. by na podatnika przypadał większy podatek). W uprzemysłowionych państwach w okresie powojennym nierzadko krańcowa stawka podatku dochodowego przekraczała 50%. W Europie *podatki od towarów i usług* pozyskiwały dalsze fundusze z sektora komercyjnego. Wpłaty na ubezpieczenia społeczne były finansowane z podatków od wynagrodzeń. Co więcej, finansowanie deficytu państwowego często było przyczyną inflacji, która w praktyce stanowiła „podatek nałożony na pieniądze”. Nic więc dziwnego, że *uchylanie się od zobowiązań podatkowych, szara strefa* i bodźce zniechęcające do pracy, inwestowania i podejmowania ryzyka handlowego często powodowały zaburzenia szkodliwe dla gospodarki. Wiele rządów zdało sobie sprawę z tego, że kasa karmiące je ręce. W latach 80. XX wieku teorie ekonomii podaży rozpowszechniły ideę głoszącą, że podatki są poważnym, ukrytym hamulcem długoterminowego wzrostu gospodarczego. Zdyscyplinowane rządy mogłyby w gruncie rzeczy uzyskać większe wpływy z podatków poprzez obniżenie stawek podatkowych, gdyby gospodarka zareagowała na to ożywieniem koniunktury. Większość postępowych rządów, dodatkowo mających wsparcie w globalnym politycznym kursie w prawo (tzn. ku wolnemu rynkowi), zaczęło likwidować deficyty budżetowe i obniżać obciążenia podatkowe.

Przychody podatkowe

Przychody podatkowe jako % PNB (2001)



* 2000

Źródło: OECD/„The Economist”, 14 czerwca 2003, Survey, s. 11

Opóźniony rozwój

Nóż **podatkowy** jest bardzo ważnym narzędziem. Dzięki niemu państwo robotnicze będzie mogło przycinać młody krzew kapitalizmu tak, by nadmiernie się nie rozwinął.

Koncepcja Trockiego, na wypadek gdyby Nowa Ekonomiczna Polityka, wprowadzona w Rosji w latach 20. XX wieku, powiodła się zbyt dobrze z punktu widzenia ideologii marksistowskiej

Opodatkowanie bezpośrednie • Direct Taxation • Podatek nałożony bezpośrednio na dochód lub majątek osoby fizycznej lub spółki. Porównaj z *opodatkowaniem pośrednim*. Podatek bezpośredni zmniejsza rentowność kapitału i dochody z pracy. W efekcie, może zachęcać spółki do przenoszenia się do krajów o niższych stawkach opodatkowania, lub zniechęcać ludzi do pracy (z drugiej strony, ludzie mogą pracować więcej, aby zrekompensować sobie utracony dochód). Wśród ekonomistów nie ma zgodnej opinii, które rozwiązanie jest lepsze – podatki bezpośrednie, czy pośrednie – w kontekście minimalizacji zakłóceń efektywnej alokacji zasobów w gospodarce.

Opodatkowanie pośrednie • Indirect Taxation • Podatki nakładane na podstawie kryteriów innych, niż dochód do opodatkowania. Powszechne przykłady to podatek konsumpcyjny, akcyza, *podatek od majątku* i *podatek od towarów i usług*. Podatki pośrednie mogą być atrakcyjne dla władz, ponieważ są mniej zauważalne i trudniej uniknąć ich płacenia. Porównaj z *opodatkowaniem bezpośrednim*, takim jak podatek dochodowy.

Opodatkowanie progresywne ► Progresywny system podatkowy.

Opór przed płaceniem podatków • Tax Resistance • Niechęć do płacenia *podatku dochodowego*. Przy pewnej *krańcowej stawce opodatkowania* podatnicy wyrażają sprzeciw przeciw płaceniu wyższych podatków – na drodze politycznej lub poprzez uchylanie się od zobowiązań podatkowych. Może do tego dojść nawet w państwach opiekuńczych, gdzie ludzie są odbiorcami zasiłków socjalnych (tj. gdzie pieniądze są redystrybuowane przez państwo z powrotem do podatników).

Sztuka

Żadnej sztuki jeden rząd nie uczy się od drugiego tak szybko, jak sztuki **wyciągania pieniędzy** z kieszeni obywateli.

Adam Smith (1723–1790); *Wealth of Nations* (1776),
Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation
(*Oksfordzki słownik zwrotów, wyrażzeń i cytatów*)

Oprogramowanie do analizy finansowej • Financial Analytics Software •

Programy komputerowe wykorzystywane w celu udoskonalenia rachunkowości, sprawozdawczości, kontrolingu i podejmowania decyzji w dużych przedsiębiorstwach. Programy te, często oparte na technologii www, integrują zewnętrzną *sprawozdawczość ustawową* i wewnętrzną *rachunkowość zarządczą*. Patrz również *internet* i *oprogramowanie do rachunkowości finansowo-zarządczej*. Przykładowe oprogramowania do analizy finansowej znaleźć można na stronie: www.SAP.

Oprogramowanie do prowadzenia rachunkowości finansowo-zarządczej • Financial Management Accounting (FMA) Software •

Komputerowe systemy księgowo-umożliwiające zagranicznym jednostkom zależnym przestrzeganie zarówno lokalnie obowiązujących *standardów rachunkowości finansowej*, jak i *zasad rachunkowości* spółki macierzystej (nawet jeżeli oparte są one na różnych podstawach). Systemy te umożliwiają również generowanie w ramach *rachunkowości zarządczej* informacji, które mogą być pomocne do podejmowania decyzji w zakresie międzynarodowym. Ogólnie rzecz biorąc, pakiety oprogramowania do prowadzenia rachunkowości finansowo-zarządczej ułatwiają prowadzenie działalności na międzynarodową skalę, szczególnie na rynkach wschodzących, gdzie uregulowania prawne oparte na miejscowych normach bywają skomplikowane, trudne do zgłębienia i uciążliwe. Pomagają one również przezwyciężyć tradycyjną słabość *małych i średnich przedsiębiorstw* – ich tendencję do słabych systemów księgowych, wynikającą z braku wykwalifikowanego personelu.

Oprogramowanie do wykrywania nadużyć gospodarczych • Fraud Detection Software •

Analityczne programy komputerowe mogą służyć do ostrzegania biegłych rewidentów o ryzyku oszustwa w sprawozdawczości finansowej. Wyniki finansowe analizuje się po kątem niespójności i nieprawidłowości, badając również przypadki nielogicznych *wskaźników finansowych*. Przykładowo, szybki wzrost sprzedaży i zwiększanie marży zysku brutto na rynku w stanie zastoju będzie niewiarygodne, chyba że istnieje jakieś szczególne wytłumaczenie (np. wprowadzenie nowego, bardzo konkurencyjnego produktu).

Oprogramowanie rewizyjne • Audit Software •

Narzędzia *informatyczne* wykorzystywane dla ułatwienia *biegłym rewidentom* ich pracy. Programy komputerowe mogą być zaprojektowane w sposób umożliwiający dostęp do elektronicznie prowadzonej *księgi głównej* i zapisów księgowych przedsiębiorstwa, co pozwala na selekcję *transakcji* do badania metodą losową, testowanie mechanizmów *kontroli wewnętrznej*, sporządzanie arkuszy kalkulacyjnych dla potrzeb dokumentów roboczych i śledzenie *śladów rewizyjnych*. Patrz również *internet a rachunkowość*.

Opust ► Rabat.

Organizacja działająca nie dla zysku (not-for-profit) • Not-for-Profit Organisation • Każda organizacja prowadząca działalność w celu innym, niż maksymalizacja zysków wspólników. Przykładem może być organizacja rządowa, pozarzą-

dowa, uniwersytet, szpital, organizacja dobroczynna. Ponieważ w przypadku takich organizacji nie mają zastosowania finansowe miary oceny wyników, ich działalność ocenia się na podstawie następujących kryteriów:

- ◆ Efektywność: zakres wywiązania się z realizacji zadań.
- ◆ Gospodarność: minimalizowanie wykorzystywanych zasobów.
- ◆ Wydajność: uzyskiwanie optymalnych wyników jak najmniejszym kosztem.

Przedsiębiorstwa państwowe mają ponoć motywację do osiągnięcia zysku. Jednak powszechny wśród nich brak konkurencyjnego zacięcia stanowi częste uzasadnienie prywatyzacji. Zob. też *rachunkowość funduszy*.

Organizacja Rachunkowości i Audytu dla Islamskich Instytucji Finansowych • Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions • AAOFI • Ponadnarodowe islamskie ciało regulacyjne zajmujące się operacjami bankowymi i przestrzegające norm prawa religijnego „sharia”. Patrz także *modaraba* i *murabaha*.

Organizacja samoregulacyjna • Self-Regulatory Organisation • SRO • Jedna z działających w brytyjskim sektorze usług finansowych organizacji (o charakterze społecznym lub ustawowym) podlegających własnemu nadzorowi. Pięć głównych takich organizacji obejmuje:

- ◆ Związek Papierów Wartościowych (Securities Association)
- ◆ Organizację ds. Regulacji Zarządzania Inwestycjami (Investment Management Regulatory Organisation)
- ◆ Związek Brokerów Kontraktów Terminowych Futures (Associate of Futures Brokers Dealers)
- ◆ Związek Pośredników Finansowych (Financial Intermediaries)
- ◆ Organizacja ds. Regulacji Działalności Menedżerów i Brokerów (Managers and Brokers Regulatory Organisation)

Podstawą logiczną samoregulacji jest fakt, iż ludzie są w stanie narzucić sobie odpowiednią dyscyplinę, ponieważ mają najlepszą wiedzę w przedmiotowym temacie i żywotny interes w utrzymaniu *reputacji*. Tym niemniej, istnieje również konflikt interesów, u którego podstaw leży instynkt samozachowawczy. Ponieważ oczekiwania społeczne domagają się bardziej rygorystycznego, bezstronnego i niezależnego nadzoru, organizacje samoregulacyjne tracą na znaczeniu.

Organizacja zawodowa zrzeszająca biegłych rewidentów • Public Accountancy Profession • Zorganizowane zrzeszenie *biegłych rewidentów* w danym kraju, wymagające od swoich członków wysokich standardów profesjonalnych umiejętności i przestrzegania etyki zawodowej. Zrzeszenie takie zwykle jako jedyne może pełnić funkcję eksperta (biegłego) w kwestiach *rachunkowości*. Zgodnie z prawem, *badanie sprawozdań finansowych* zazwyczaj może być przeprowadzane wyłącznie przez zrzeszo-

nych biegłych rewidentów. Z perspektywy historycznej i biorąc pod uwagę liczbę rewidentów przypadających na jednego mieszkańca, najwięcej entuzjazmu dla tego zawodu przejawia Wielka Brytania. W połączeniu z krajami Brytyjskiej Wspólnoty Narodów i gospodarką Stanów Zjednoczonych (które są największym *rynkiem kapitałowym* na świecie), dało to początek *anglosaskiej tradycji księgowej*, w której *standardy rachunkowości* obowiązujące w poszczególnych krajach ustanawiają przedstawiciele zawodu biegłego rewidenta. Inne kraje (jak np. Niemcy) również posiadają ekspertów od rachunkowości podatkowej oraz wykwalifikowanych księgowych (którym nie wolno prowadzić publicznej praktyki). Na przykład przyjrzyjmy się zrzeszeniom zawodowych biegłych rewidentów w krajach uprzemysłowionych grupy G7:

Organizacja zawodowa zrzeszająca biegłych rewidentów w krajach grupy G7			
Kraj	Nazwa organizacji	Rok założenia	Liczba członków
Wielka Brytania	Institute(s) of Chartered Accountants*	1854+	380 000
USA	American Institute of Certified Public Accountants	1887	200 000
Kanada	Canadian Institute of Chartered Accountants	1880	40 000
Francja	Ordre des Experts Comptables et Comptables Agrees	1942	10 000
Japonia	Japanese Institute of Certified Public Accountants	1947	5 000
Niemcy	Institut der Wirtschaftsprüfer	1932	5 000
Włochy	Consiglio Nazionale**	1931	5 000

* odrębne Instytuty dla Anglii i Walii (1870); Szkocji (1854); Irlandii (1888)
 ** Consiglio Nazionale dei Reagenti Commercialisti ed Economisti d'impresa

Przedstawiciele zawodu biegłego rewidenta cieszą się przywilejem wyłączności na świadczenie usług wymaganych przez prawo. W zamian za to, mają obowiązek zachowania *niezależności* i narażeni są na procesy sądowe w przypadku nie zachowania należytej staranności.

Patrząc sobie nawzajem na ręce

Jeżeli zastanawiasz się, komu zlecić badanie swoich ksiąg rachunkowych i doradztwo, możesz równie dobrze zdecydować się na członka tej uczonej organizacji. Jest ona bardzo zazdrosna o swe dobre imię i ma po temu powody... Dyscyplina stosowana przez Towarzystwo Prawnicze oraz Królewskie Towarzystwo Medyczne zaszczepia w umysłach ich członków stałą czujność wobec wykroczeń popełnianych przez pozostałych członków i bez wątpienia, gdy pojawia się pokusa, kieruje ich działaniami w sposób zgodny z zamierzonym.

W.S. Hill-Reid *Listy z biura dyrektora banku*, 1953

Organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości •

Accounting Regulators • Organy, których zadaniem jest nadzorowanie przestrzegania obowiązujących *standardów rachunkowości* przez spółki publiczne. Jak to zwykle bywa z wszelkimi normami i przepisami prawnymi, sam fakt ich „istnienia na papierze” nie stanowi jeszcze gwarancji stosowania ich w praktyce. Muszą więc istnieć mechanizmy skłaniające do przestrzegania zasad sporządzania publikowanych *sprawozdań finansowych*, a także odpowiednie mechanizmy korygujące. W dużej mierze zadania tych mechanizmów spełniają *biegli rewidenci*, którzy w przypadku stwierdzenia jakichkolwiek odstępstw od *prawa spółek* lub naruszenia zasady *rzetelnej prezentacji*, mogą wydać niestandardową *opinię* z badania *sprawozdania finansowego* (opinię z zastrzeżeniami, opinię negatywną, zrzeczenie się wyrażenia opinii lub opinię z klauzulą zawierającą objaśnienie). Zazwyczaj reakcja, a nawet przewidywana reakcja, *akcjonariuszy* lub *rynków kapitałowych* na zastosowanie takiej sankcji rozwiązuje problem, ale nie jest to bezwzględna reguła. *Ryzyko wyrażenia niewłaściwej opinii* – czyli ewentualność, że biegły rewident nie wywiąże się prawidłowo ze swojego zadania – jest całkiem realne. Techniki określane mianem *rachunkowości kreatywnej* – stosujące się do litery prawa, ale sprzeczne z jego duchem – mogą oszukać każdego. Ponadto, akcjonariusze i rynki kapitałowe często nie dysponują wystarczającymi zbiorowymi lub realnymi środkami wyrażenia zastrzeżeń i wymuszenia lepszego prowadzenia rachunkowości. Z powyższych względów, w wielu krajach powołane zostały niezależne organy publiczne, których zadaniem jest egzekwowanie przestrzegania ogólnie przyjętych zasad rachunkowości. W Stanach Zjednoczonych *Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (SEC)*, z racji tego, że jest organem regulującym publiczny obrót *papierami wartościowymi*, ma możliwość korygowania nieprawidłowości dostrzeżonych w rachunkowości przez wprowadzenie zakazu obrotu papierami wartościowymi danej spółki. W Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej nadzór nad sprawozdawczością finansową spółek sprawuje Zespół ds. Kontroli Sprawozdawczości Finansowej (ang. *Financial Reporting Review Panel*), składający się z szanowanych przedstawicieli sektora prywatnego. Zespół ten egzekwuje rzetelne prowadzenie rachunkowości albo przez stosowanie *perswazji moralnej*, albo przez podjęcie działań prawnych, które mogą wymusić zmiany w sprawozdaniu finansowym. Wiele innych krajów w kwestii nadzorowania rachunkowości polega głównie na organach państwowych. Największym problemem dla wszelkich organów nadzorujących jest wykrycie i stwierdzenie nieprawidłowości. Ograniczone środki wymagają stosowania taktyki reakcyjnej w odpowiedzi na problemy zasygnalizowane przez *demaskatorów*. Jednak przypadki niepełnego *ujawniania informacji* (z naturalnych względów), a także *rachunkowości kreatywnej* (z powodu celowego zniekształcenia obrazu) są trudne do wysledzenia. W rezultacie, większość organów regulacyjnych jest poniekąd zmuszona do zabawy w kotka i myszkę. Tym niemniej ich działalność, szczególnie w przypadku wykrycia nieprawidłowości i przykładowego ukarania sprawców, działa jako środek przeciwdziałający rażącym nadużyciom.

Gra

Widzi pan – dla mnie to rodzaj gry. Jej celem jest udowodnić, że dwa plus dwa równa się cztery. To całkiem sensowne, lecz zdziwiłby się pan ilu ludzi próbuje naciągnąć wynik do pięciu.

Refleksja na temat nadużyć w rachunkowości,
kwestia z filmu *The Remarkable Andrew* z 1941
źródło: *The Columbia World of Quotations*, 1996

Organy ustanawiające standardy rachunkowości • (Accounting) Standard-

setters • Organy oficjalnie powołane do opracowywania *standardów rachunkowości*, które będą obowiązywać w danym systemie prawnym. W niektórych krajach standardy rachunkowości narzucane są ogólnie przez organy rządowe. Jednak w większości gospodarek wolnorynkowych, organy ustanawiające standardy rachunkowości „ogłaszają” standardy (tj. przedstawiają swoje rekomendacje na ich temat) w imieniu zbiorowego interesu sektora prywatnego. Następnie rządowy *organ nadzorujący przestrzeganie standardów rachunkowości* (jak np. *Komisja Papierów Wartościowych i Giełd* w USA) lub *prawo spółek* (w przypadku krajów takich jak Wielka Brytania, Kanada itp.) zatwierdza przedstawione rekomendacje nadając im status obowiązującego prawa. Choć zatwierdzenie to jest zazwyczaj formalnością, możliwość nieuzyskania go stwarza pewną „zdrową niepewność” narzucającą twórcom standardów niezbędną dyscyplinę. Pod względem zakresu wpływów, najważniejszymi organami ustanawiającymi standardy rachunkowości są *Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR)* i *Rada Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB)* w USA. Rola twórców standardów rachunkowości jest absolutnie kluczowa. Standardy są zasadniczym wyznacznikiem funkcjonowania i wyników *rynków kapitałowych* (patrz *rachunkowość a rynki kapitałowe*) i często bywają kontrowersyjne ze względu na autentyczne różnice opinii lub żywotnych interesów komercyjnych. Aby cieszyć się zasłużonym autorytetem, organy ustanawiające standardy muszą być zarówno bezstronne, jak i wiarygodne. By to osiągnąć muszą być wiodącym specjalistą w swojej dziedzinie, niezależnym od interesów komercyjnych, zorientowanym w potrzeby *użytkowników sprawozdań finansowych* i mającym wizję wspólnego dobra stron zainteresowanych. Wiarygodność twórców standardów jest zarówno kwestią procesu (w jaki sposób podejmują decyzje), jak i wyniku końcowego (czy ich decyzje są faktycznie bezstronne?). Proces budowania wiarygodności obejmuje więc osiąganie konsensusu w zakresie „najlepszych praktyk” pomiędzy przedsiębiorstwami, *organizacjami zrzeszającymi biegłych rewidentów*, rynkami kapitałowymi i organami nadzorującymi przestrzeganie standardów rachunkowości. By lepiej zrozumieć potrzeby przyszłych użytkowników standardów, często tworzy się specjalne *komisje doradcze ds. standardów*. Dążenie do osiągnięcia konsensusu ma pozytywne znaczenie ze względu na konstruktywną debatę, uwzględniającą istotne opinie i doświadczenia zainteresowanych stron. Tym niemniej, proces ten bywa zagmatwany i czasochłonny. Przedsiębiorstwa są podatne na pokusę wyszukiwania nowych dróg omijania przepisów, co może przekształcić misję twórców standardów w niekończące się „łatanie dziur”. Również grupy interesów mogą za kulisami wywierać silną presję na organy ustanawiające standardy, niewykluczone że

z poparciem członków *Wielkiej Czwórki firm księgowych*. Rażącem przykładem politycznej ingerencji w ustanawianie standardów był nacisk amerykańskiego Kongresu na FASB w kwestii zaliczania *opcji na akcje* w koszty pod koniec lat 90. XX wieku. Podatność twórców standardów na zewnętrzne presje zależy od ich statusu prawnego, charakterystycznej dla danego kraju tendencji do wywierania nacisku przez przedsiębiorstwa, i oczywiście od niezależności środków finansowania. W tym ostatnim przypadku daje się zaobserwować trend w kierunku finansowania niezależnego, w razie konieczności pochodzącego ze środków rządowych, w celu zagwarantowania możliwie niepodważalnego autorytetu RMSR.

Ostrzeżenie dotyczące wyników • Profit Warnings • Podane do wiadomości publicznej ostrzeżenie, że wyniki kwartalne prawdopodobnie będą gorsze od oczekiwanych, np. ze względu na istotny nieprzewidziany trend, trudne warunki rynkowe, czy wzrastające koszty. Zazwyczaj na wieść taką ceny akcji idą w dół. Procedury i wymogi związane z ostrzeżeniami dotyczącymi wyników są ściśle regulowane przez organy nadzorujące rynek giełdowy, tak by ostrzeżenia nie stały się narzędziem manipulacji cenami akcji.

Rozdźwięk

Ostrzeżenia dotyczące wyników wyskakują z ciemnej otchłani, w której optymistyczne oczekiwania i twarda rzeczywistość raczej się nie spotykają.

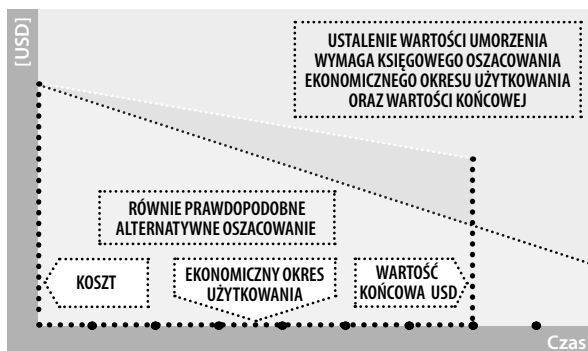
LEX Column, „Financial Times”, 10 kwietnia 2006

Oszacowania księgowo • Szacunki księgowo • Accounting Estimates • Wyceny wartości przyszłych *zdarzeń księgowych* dokonane na podstawie posiadanych informacji, lecz przy braku faktycznej transakcji lub bezpośrednio weryfikowalnych danych. Oszacowania księgowo są nieodłączną częścią *rachunkowości memoriałowej*, która dla zapewnienia *współmierności przychodów i kosztów* nie zawsze może czekać na ziszczenie się konkretnego zdarzenia. W międzyczasie najlepszym rozwiązaniem jest przyjęcie najbardziej prawdopodobnej hipotezy co do dalszego rozwoju wypadków. Załóżmy na przykład, że dostarczono nam nie zafakturowane jeszcze towary, w związku z czym formalnie nie mamy *należności z tytułu dostaw i usług*. Tym niemniej, aby należycie odzwierciedlić zaistniałą sytuację, trzeba oszacować przypuszczalną wartość płatności i zaksięgować ją w *biernych rozliczeniach międzyokresowych kosztów*. Innym klasycznym przykładem oszacowania księgowego jest *amortyzacja*. Zamiast czekać, aż zużyją nam się środki trwałe, z góry oszacowujemy okres ich ekonomicznego użytkowania i przewidywaną wartość końcową. Choć oszacowania księgowo muszą być należycie uzasadnione, rzadko co do joty pokrywają się z późniejszymi faktycznymi wartościami. Jednak korzyści płynące z rachunkowości memoriałowej zazwyczaj przewyższają koszty wynikające z jej nieścisłości. *Rachunkowość kasowa*, mimo iż nie wymaga dokonywania oszacowań, właśnie z tego względu jest mniej użyteczna. Jak to ujął sławny ekonomista J.M. Keynes: „Lepiej mieć rację nawet w przybliżeniu, niż tkwić w bardzo ścisłym błędzie.” By zapobiec efektom nadmiernego optymizmu lub naiwności oszacowań, należy stosować się do *zasady ostrożnej wyceny*, która w przypadku wątpliwości nakazuje konsekwentne przyjmowanie wersji

mniej optymistycznej. W sprawozdaniach finansowych istnieje wiele pozycji opierających się na oszacowaniach księgowych. Poniższa tabela wymienia najistotniejsze z nich:

Niektóre z powszechnie spotykanych oszacowań księgowych	
Pozycja	Element niepewności
Rozliczenia bierne	◆ zmiany wartości umownych?
Amortyzacja	◆ gospodarczo uzasadniony okres użytkowania aktywów? ◆ wartość końcowa środka trwałego?
Rezerwy na należności	◆ ilu klientów nie zapłaci? ◆ koszty windykacji należności?
Zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego	◆ akceptacja ze strony organów podatkowych?
Zapasy	◆ rezerwa na bezużyteczne składniki zapasów?
Zobowiązania z tytułu gwarancji	◆ rezerwa na roszczenia klientów?
Niedokapitalizowane plany określonych świadczeń emerytalnych	◆ przeciętna długość życia? ◆ wyniki funduszy inwestycyjnych?

Oszacowania księgowe



Co jednak z nieuniknionymi błędami wynikającymi z nieściśłości oszacowań? Po prostu się je toleruje, bez wstecznego korygowania zapisów księgowych. Działalność gospodarcza zawsze zawiera w sobie element niepewności – również z rachunkowości nie da się go wyeliminować. Jeżeli oszacowania trzeba zmienić w wyniku pojawienia się nowych informacji, zdobycia nowych doświadczeń, czy zajścia określonych zdarzeń, dokonuje się tego w kolejnych okresach (wyjątek stanowi jednak trwała *utrata wartości przez aktywa*, którą należy traktować jako stratę za dany okres.) Aby nie dopuścić do rażących nadużyć (jak np. celowe zawyżanie zysku przez zmniejszenie odpisów amortyzacyjnych), międzynarodowe standardy rachunkowości wymagają dodatkowego *ujawniania pewnych krytycznych oszacowań księgowych w informacji dodatkowej* do sprawozdania finansowego. Należy pamiętać, że sprawozdanie finansowe jest tylko pozornie precyzyjne i „bilansujące się do co grosza”. Każde sprawozdanie opiera się na tak wielu szacunkach, że sama kwota *zysku* jest również w pewnym sensie wartością szacunkową, a nie niepodważalną i namacalną wielkością.

Oszacowania księgowe



Choć fakt ten może wydawać się niepokojący, zysk wyliczony na zasadzie memoriałowej (nawet z nieuniknionymi nieścisłościami) daje nam lepszy obraz sytuacji przedsiębiorstwa, niż zysk wyliczony metodą kasową (patrz *przepływy pieniężne a zysk księgowy, polemiki*). Również trend bazowania na *wartościach godziwych* w rachunkowości może spowodować więcej nieścisłości w sprawozdaniach finansowych, ponieważ w wielu przypadkach trudno jest ustalić wartość godziwą aktywów. Tym niemniej, wynikające stąd błędy trzeba będzie tolerować, bo rachunkowość oparta na wartościach godziwych ma i tak znacznie lepszą wartość informacyjną.

Spróbuj zgadnąć...

Nigdy nie wypytyj pieniędzy wydanych
Jakie ich właściciel miał co do nich plany.
Nikt zgadnąć nie umie, ani nie pamięta
Gdzie i na co przepuścił każdego centa.

Robert Frost *A Further Range (Dalszy zakres)*, 1936

Oszustwa księgowe • Przekręty księgowe • Accounting Fraud/Scams • Każde celowe działania zmierzające do zmylenia *użytkowników sprawozdań finansowych* przez sfałszowanie sprawozdawczości. Oszustwa księgowe mają zazwyczaj na celu wprowadzenie w błąd kredytodawców lub inwestorów dla pozyskania kapitału. Często są to rozpaczliwe próby powstrzymania zagrażającej *niewypłacalności*. Oszustwo księgowe jest przestępstwem. Ostatnie szeroko nagłośnione przykłady to *Enron* (USA), *Parmalat* (Włochy) i *WorldCom* (USA) – patrz *skandal księgowy*. Ten ostatni dzierży wątpliwy zaszczyt największego w historii: w 2002 zyski zostały zawyżone o 3,8 miliarda USD poprzez *aktywowanie* opłat na rzecz miejscowych firm telekomunikacyjnych jako *nakładów inwestycyjnych*. Oszustwa księgowe są kosztowne w kategoriach niszczenia wartości przedsiębiorstwa. Oszacowano, że inwestorzy stracili ponad 900 milionów USD

w 30 wielkich przekrętach w latach 1997–2004 („The Economist”, 28 lipca 2005). W sposób oczywisty oszustwa takie kierują uwagę na *biegłych rewidentów*, którzy ich nie wykryli.

Przeznaczenie wypełnione

Za ten upadek nie był odpowiedzialny jeden człowiek – to nie byłoby możliwe. Złożyły się nań uchybienia kilku członków kierownictwa, a także całego środowiska bankowców, prawników i **księgowych** chętnych do zarobienia na spółce pieniędzy. Do tego dołożył się rząd utrzymujący absurdalnie pobłażliwe prawo, a także inwestorzy, bardziej zainteresowani szybkim zyskiem niż długoterminowym zwrotem. Biorąc pod uwagę wszystkie te czynniki, spółka skazana była na nieuchronny upadek.

Kurt Eichenwald *Conspiracy of Fools (Spisek głupców, 2005)*, s. 11

Tym niemniej, biegli rewidenci jako tacy nie mogą być odpowiedzialni za wykrywanie oszustw, jako że wykracza to poza ich normalne obowiązki. Zobacz *Ustawa Sarbanes-Oxley, rachunkowość sądowa, Arthur Andersen*.

Oszustwo karuzelowe • Carousel Fraud • Powszechne w UE oszustwo w zakresie *podatku od towarów i usług*, formalnie określane terminem „Missing Trader Intra-Community VAT Fraud” (czyli oszustwem w obrocie wewnątrzspółnotowym popełnionym przez „znikającego” przedsiębiorcę). Oszust nabywa towary od dostawcy w innym kraju unijnym, a następnie znika bez zapłaty należnego podatku VAT, tym samym stając się „brakującym ogniwnem”. Problem ten wynika z faktu istnienia odrębnych narodowych systemów VAT bez możliwości wymiany informacji. Łączne straty w wyniku wszystkich oszustw związanych z podatkiem VAT w UE szacuje się na 100 miliardów euro rocznie, z czego oszustwo karuzelowe jest najbardziej powszechne („The Economist”, 13 maja 2006, s. 79).



Oszustwo przy zwrocie (żargon zawodowy) • Return Fraud (vernacular) •

Technika *oszustwa* przy sprzedaży detalicznej, polegająca na tym, że klient kupuje rzecz o wysokiej wartości (np. z elektroniki) i za okazaniem paragonu żąda zwrotu pieniędzy lub wymiany towaru przedstawiając inny towar wzięty ze sklepu. W ten sposób, zamiast kraść ze sklepu, oszust po prostu zdejmuje towar z półki i zanosí do punktu obsługi klienta. Najczęstszym zabezpieczeniem przed takim procederem jest umieszczanie punktów obsługi klienta poza terenem sklepu. Jednak w wielu przypadkach może się to okazać niewykonalne. Innym środkiem zaradczym jest używanie numerów seryjnych lub innych oznaczeń identyfikujących towary. Zob. także *ubytki zapasów*.

Ośrodek kosztów • Cost Centre •

Wyodrębniona jednostka organizacyjna przedsiębiorstwa, której koszty podlegają odrębnej analizie, a uzyskane informacje wykorzystuje się na potrzeby decyzyjne *zarządzania*. Ośrodki kosztów mają za zadanie służyć określonym potrzebom przedsiębiorstwa i mogą być wydzielone w oparciu o dział, rodzaj działalności, lokalizację itp. Znajdują one powszechne zastosowanie w *systemach rachunkowości ośrodków odpowiedzialności*, gdzie menedżerowie ponoszą odpowiedzialność za poniesione *koszty okresu* i/lub realizację *budżetu*, nad którym mają kontrolę.

Oświadczenia zawarte w sprawozdaniu finansowym • Financial Statement Assertions •

Formalne pisemne oświadczenia złożone *biegłemu rewidentowi* przez zarząd, że zgodnie z najlepszą wiedzą zarządu przedstawione do badania sprawozdanie finansowe nie zawiera istotnych zniekształceń (patrz *oświadczenie zarządu*). W szczególności, zarząd proszony jest o potwierdzenie następujących głównych kwestii:

- ◆ Istnienie składników bilansu i dokonanie transakcji: aktywa i zobowiązania istnieją w danej dacie, a ujęte transakcje miały miejsce w danym okresie;
- ◆ Kompletność: wszystkie transakcje i zdarzenia, które powinny być ujęte w sprawozdaniu finansowym zostały w nim ujęte;
- ◆ Wycena i alokacja: aktywa, zobowiązania, kapitał własny, przychody i koszty ujęte w sprawozdaniu finansowym w odpowiednich kwotach;
- ◆ Prawa i obowiązki: aktywa odzwierciedlają prawa spółki, a zobowiązania jej obowiązki w danej dacie;
- ◆ Prezentacja i ujawnienia: poszczególne elementy sprawozdania finansowego zostały właściwie zaklasyfikowane, opisane i ujawnione.

Choć zadawanie takich pytań badanej stronie może wydawać się bezcelowe, należy pamiętać, że to zarząd ponosi ostateczną odpowiedzialność za sprawozdanie finansowe – w związku z czym jego oświadczenia są warunkiem „koniecznym, choć niewystarczającym” do wydania *opinii bez zastrzeżeń*.

Oświadczenie/List Przewodniczącego Rady Nadzorczej • Chairperson's Statement/Letter •

Krótki rozdział we wstępie do *raportu rocznego*, w którym *przewodniczący rady nadzorczej* wypowiada się na temat pozycji rynkowej firmy, jej strategii, wyników, perspektyw itp. Zazwyczaj list taki jest „krótki i słodki”. Jeżeli towarzyszy

mu fotografia, przypomina także czytelnikom, kim przewodniczący faktycznie jest – co bywa pomocne, jeżeli należy on do znakomitości świata biznesu.

Superlatywy

Jeśli zaczynasz czytać raport roczny od początku, najczęściej znajdziesz elegancką okładkę, oświadczenie przewodniczącego rady nadzorczej itp., nie wspominając o serii błyszczących fotografii – dopiero potem dochodzisz do sedna sprawy, czyli sprawozdania finansowego. Unikaj tego zewnętrznego „blichtru”. Kiedy to ostatni raz widziałeś, żeby **oświadczenie przewodniczącego rady** nie opisywało wyników działalności w samych superlatywach?

Terry Smith *Accounting for Growth*
(*Rachunkowość wzrostu przedsiębiorstwa*), 1992, s. 193

Oświadczenie przewodniczącego na ogół sprowadza się do kreowania wizerunku firmy (okraszonego kolorowymi zdjęciami eleganckich produktów, szczęśliwych klientów, zadowolonych pracowników itp.). Nie stanowi ono części bardziej obszernego i konkretniejszego *sprawozdania z działalności* przygotowanego przez zarząd. Ze swej natury, oświadczenie takie jest raczej formalnością, która według cyników ma tendencje do płytkich i matczynej czułości. W wielu firmach albo się go nie umieszcza, albo w jakiś sposób uatrakcyjnia.

Oświadczenie zarządu • Management Representation Letter • Ważne źródło dowodów badania dające biegłemu rewidentowi potwierdzenie określonych informacji, które w braku niezależnych i wiarygodnych zewnętrznych źródeł, może dostarczyć tylko zarząd. Na przykład, biegły rewident może poprosić zarząd o formalne oświadczenie dotyczące *transakcji ze stronami powiązаныmi*, adekwatności przyjętych *zasad rachunkowości* oraz prawdopodobieństwa wystąpienia *zobowiązań warunkowych* (by wymienić tylko kilka kluczowych pozycji). Ponieważ rola biegłego rewidenta w dużej mierze polega na kontrolowaniu zarządu, wiarygodność takich oświadczeń ma oczywiście swoje ograniczenia. Tym niemniej, oświadczenia takie są przyjmowane, choćby po to, by umożliwić zarządowi oficjalne i wyraźne podanie informacji posiadanych na dany temat.

P

Pacioli, Luca (1447–1517) • Pacioli, Luca (1447–1517) • Matematyk, franciszkanin, przyjaciel Leonarda da Vinci i wybitny profesor z Florencji, którego dzisiaj uważa się za „ojca rachunkowości”. Jako pierwszy opisał – w swoim napisanym w 1494 dziele zatytułowanym *Particularis de Computis et Scripturis (O szczegółach rachunkowości i ksiąg)* – system *podwójnego zapisu*. To, co zwykle się nazywać „metodą wenecką” zostało tak naprawdę rozwinięte po skodyfikowaniu przez Paciolięgo. Jego system, zawierający memorandum (czyli księgę klienta), *dziennik i księgę główną*, był zapowiedzią nowoczesnych metod *księgowości*. Transakcje można było katalogować, sumować i zamykać w celu wyliczenia *kapitału* właściciela. Przez następne stulecie pomysły na prowadzenie ksiąg rachunkowych opracowane przez Paciolięgo rozprzestrzeniły się szybko w całej Europie. Zob. także *galeria sław rachunkowości*.

Prozaiczna historia

„Metoda wenecka” księgowania – systemem podwójnego zapisu wyrosła w miastach włoskich na długo zanim **Pacioli** ją opisał. Metoda ta opierała się na trzech księgach – memorandum, dzienniku oraz księdze głównej. W memorandum na bieżąco odnotowywano wszystkie dokonane transakcje. Na podstawie memorandum prowadzono dziennik, w którym sumowano transakcje z danego dnia. W lewej kolumnie księgowano zobowiązania, *in dare*, a w prawej należności, *in havere*. Księga poświęcała po jednej stronie dla każdego z kont firmy i zawierała spis bieżących sald wraz z katalogiem kont. Przy zamykaniu każdego konta, saldo zysków lub strat księgowano na głównym koncie kapitału, gdzie uwidocznił się łączny dochód właściciela... Historycy często nie przywiązują wagi do takich rzeczy, ale nawet najbardziej prozaiczne zawody mają swoją historię. I te prozaiczne zawody coraz częściej rządzą kapitałystycznym światem, również światem akademickim i naukowym.

Norman Davies *Computio*, [w:] *Europe: A History*, s. 401

Pakiet kontrolny • Controlling Interest • Pakiet akcji zapewniający jego właścicielowi decydujący głos w zakresie działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Inwestor będący właścicielem pakietu kontrolnego może według własnego uznania:

- ◆ powoływać członków rady nadzorczej,
- ◆ wybierać członków zarządu,
- ◆ wprowadzać zmiany w strategii przedsiębiorstwa i jego bieżącej działalności.
- ◆ wywierać wpływ na politykę finansową.

Z przyczyn praktycznych, powyższe uprawnienia nie zawsze są wykonywane (przedsiębiorstwo może być na przykład bardzo dobrze zarządzane bez żadnych ingerencji). Całkowitą pewnością, że nie zostanie się przegłosowanym przez opozycyjnie nastawionych akcjonariuszy, daje posiadanie ponad 50% praw głosu na walnym zgromadzeniu. Jednak czasem wiele z wymienionych uprawnień można uzyskać posiadając mniej niż większość udziałów, jeżeli występuje duże rozproszenie pozostałych akcji, a interesy reszty akcjonariuszy nie są koordynowane. Inwestor sprawujący kontrolę musi respektować prawa udziałowców mniejszościowych – pewne podstawowe interesy rynkowe nawet stron przegłosowanych powinny być szanowane. Sprawozdania finansowe posiadającego kontrolę inwestora są konsolidowane ze sprawozdaniami jednostki będącej przedmiotem inwestycji, ukazując oba podmioty jako jedną jednostkę gospodarczą.

Panel doradczy ds. przestrzegania uregulowań IFAC • Compliance Advisory Panel • CAP • Organ wchodzący w skład *Międzynarodowej Federacji Księgowych (IFAC)*, zajmujący się nadzorowaniem przestrzegania uregulowań IFAC przez jej członków. Nie mylić ze skrótem CAP oznaczającym *dyplomowanego księgowego* (ang. *certified accounting professional*).

Papierowy zysk (żargon) • Paper Profits (slang) • *Zysk rachunkowy* wynikający np. z korekty bilansu lub aktualizacji wyceny aktywów, lecz nie mający istotnego związku z generowaniem *środków pieniężnych*. Przykładowo, *odpis księgowy wartości firmy* (np. z powodu uprzedniego zawyżenia wartości aktywów w transakcji niezbyt przyjaznego nabycia) znacznie zmniejszy kapitał własny przedsiębiorstwa, nie mając przy tym wpływu na poziom *środków pieniężnych*. Takie rozumowanie skłoniło Jozefa Strausa, dyrektora generalnego JDS Uniphase Corp, do skomentowania rekordowej kwartalnej straty jego spółki wynoszącej 40 miliardów USD, jako „straty papierowej” (cytat z „McLean’s Magazine”, 6 sierpnia 2001).

Zyskiem papierowym może być również niezrealizowany *zysk kapitałowy* lub przyrost wartości aktywów finansowych, co do realizacji którego nie ma całkowitej pewności. Przykładowo, można powiedzieć: „Na papierze, przedsiębiorstwo odnotowało zysk w wysokości XXX zł, w wyniku wyższej wartości akcji o Y%”. Patrz również *jakość zysku*.



Parmalat SpA. • Parmalat SpA. • Europejska wersja skandalu *Enronu*. Parmalat zaczął działalność jako firma rodzinna prowadzona we Włoszech w sektorze przetwórstwa mlecznego. W ciągu swojej 30-letniej historii, Parmalatowi udało się osiągnąć coś, co wydawało się godnym podziwu przykładem sukcesu. Do roku 2002 spółka stała się podmiotem działającym w skali globalnej, ze sprzedażą w wysokości 7 miliardów euro i zyskiem w wysokości 250 milionów euro przy rynkowej kapitalizacji akcji przekraczającej 3 miliardy euro. Jednak z dnia na dzień spółka znalazła się w stanie *upadłości*, gdy jej wierzyciele – mając wątpliwości co do faktycznej sytuacji firmy – nagle wycofali z niej wsparcie finansowe. Gdy kierownictwo zaangażowało PricewaterhouseCoopers do ponownego zbadania ksiąg rachunkowych, dopatrzono się zawyżeń wartości przychodów i przepływów środków pieniężnych. Znacznie bardziej negatywne w skutkach było zaniżenie wartości zadłużenia: zamiast 1,8 miliarda euro, faktyczne zadłużenie Parmalatu osiągnęło zawrotną kwotę 12,5 miliarda, głównie dlatego, że ekwiwalenty środków pieniężnych mające równoważyć zadłużenie faktycznie nie istniały. Ponieważ Parmalat nie zaprzestał prowadzenia działalności, wierzyciele prawdopodobnie poniosą straty w wysokości wielu miliardów euro. Wygląda na to, że spółka ponosiła straty przez wiele lat, wykorzystując kredyty na finansowanie następujących po sobie *deficytów operacyjnych*. Oskarżenia wynikające z przepisów prawa cywilnego i karnego koncentrowały się na „pierwszych podejrzanych”, czyli w przypadku *oszustwa księgowego*, na zarządzie spółki, jej radzie nadzorczej i *biegłych rewidentach* (należącej do *Wielkiej Czwórki* firmie Deloitte & Touche oraz firmie Grant Thornton). Ucierpiała jednak również reputacja innych stron: organów regulacyjnych włoskiego rynku kapitałowego i bankowości (które nie wykazały należytej czujności), międzynarodowych banków (które mogły być współwinne przestępstwa) oraz *agencji ratingowych* (które przeoczyły sygnały ostrzegawcze). Parmalat wzbudza wiele wątpliwości podważających zaufanie inwestorów – zwłaszcza w kwestii *nadzoru właścicielskiego*, adekwatności przepisów oraz badania sprawozdań finansowych. Konsekwencje tak poważnego *skandalu księgowego* będą najprawdopodobniej dalego idące. Kwestią o kluczowym znaczeniu dla biegłych rewidentów jest to, czy linia obrony – bazująca na oszustwie popełnionym przez zarząd – ochroni ich przed odpowiedzialnością związaną z *zaniedbaniem obowiązków zawodowych*. Źródło: „European Business Forum”, wiosna 2005.

Pieniądz jako miara (koncepcja księgowa) • Money Measurement (Accounting Concept) •

Prosta, lecz często zapomniana prawda, że pomiary księgowe dokonywane są przy pomocy jednej tylko miary: pieniądza. W rachunkowości opartej na koscie historycznym, pomiary te są dodatkowo (znacznie) ograniczone do transakcji wymiany towarów i usług na warunkach rynkowych. Oczywiście pieniądz to nie wszystko. Ale księgowi, nawet mając tego świadomość, wciąż karmią nas swoimi danymi księgowymi (na myśl przychodzi mądre polskie przysłowie, że „lepsze jest wrogiem dobrego”). Koncepcja pomiaru pieniądzem opiera się na przekonaniu, że w dłuższym okresie wymiana mierzy większość, choć może nie wszystkie, aspekty rzeczywistości finansowej w konkurencyjnej gospodarce wolnorynkowej. Choć liczą się również inne rzeczy, pomiar pieniądzem jest najlepszym punktem wyjścia, nawet jeżeli na tym świat się nie kończy. Patrz również zrównoważony system oceny wyników i wartość subiektywna.

Monomania

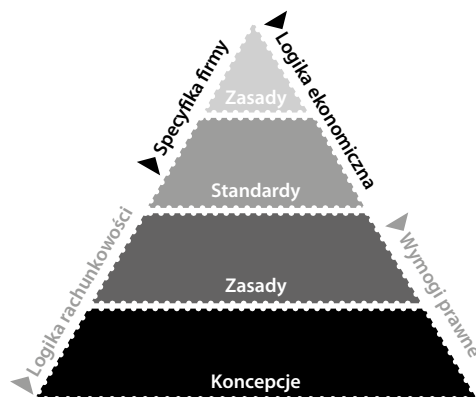
Spółczesne burżuazyjne społeczeństwo cierpi na monomanię: obsesję przeliczania. A liczą się dla niego tylko te rzeczy, które da się **przeliczyć na pieniądze**. Nigdy nie waha się poświęcić ludzkiego życia dla ładnie prezentujących się liczb – jak finanse publiczne, czy bilans przemysłowy.

Simone Weil (1909–1943)

Piramida rachunkowości (żargon Autora) • Accounting Pyramid (Author's vernacular) •

Przemiana ogólnych idei ekonomicznych na coraz bardziej szczegółowe wyznaczniki *sprawdzań finansowych* przedsiębiorstwa. Uniwersalne zasady odnoszą się do konkretnych przypadków. W ten sposób, indywidualne sprawozdania są oparte na spójnych fundamentach, nawet jeśli szczególne okoliczności mogłyby zasługiwać na specjalne potraktowanie.

Piramida rachunkowości



Plan badania sprawozdań finansowych • Audit Programmes • Standardowe zadania i metodologie stosowane przez *biegłych rewidentów* do rozplanowania, prowadzenia i udokumentowania swojej pracy. Znormalizowane i konsekwentne podejście do badania sprzyja dokładności i dyscyplinie. Jednak z drugiej strony, wygodna rutyna planu badania może uspić czujność rewidenta na aspekty *ryzyka* nieujęte w planie. Mechaniczne podejście należy więc równoważyć *rynkowym zdrowym rozsądkiem*, dobrym zrozumieniem kluczowych motorów działalności firmy, intelektualną ciekawością, a nawet kreatywnością.

Plan kont • Chart of Accounts* • Szczegółowa, standaryzowana lista *kont* księgowych, ustalająca porządek poszczególnych kont w *księdze*. Ilość kont księgowych przedsiębiorstwa uzależniona jest od jego wielkości, stopnia złożoności i rodzaju prowadzonej działalności (poniższy przykład przedstawia niewielką firmę konsultingową). Między numerycznymi oznaczeniami kolejnych kont pozostawia się zwykle luki, umożliwiające wstawianie nowych kont w miarę rozwoju przedsiębiorstwa.

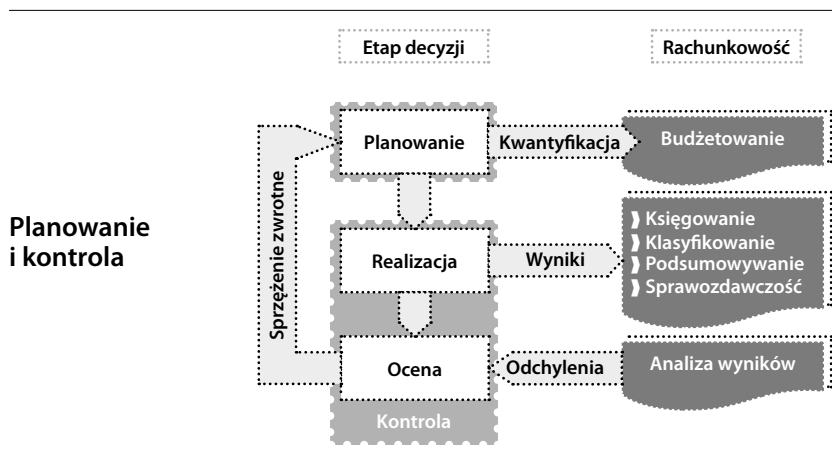
Plan kont			
	Aktywa		Kapitał własny
1	Środki pieniężne	40	R. Patterson, kapitał własny
5	Należności	41	R. Patterson, zmniejszenie kapitału w drodze wypłaty pieniężnej
8	Rozliczenia międzyokresowe kosztów – czynne	49	Zysk
10	Wypożyczenie		Przychody
12	Środki transportu	50	Przychody ze sprzedaży usług
16	Umorzenie		Koszty
	Zobowiązania	60	Wynagrodzenia
25	Zobowiązania wekslowe	61	Dzierżawa powierzchni biurowej
26	Zobowiązania odsetkowe	62	Ubezpieczenie
28	Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	63	Odsetki

Plan kont jest wewnętrznym narzędziem *księgowym*, dostosowanym do szczególnych potrzeb i preferencji przedsiębiorstwa. Zdarza się jednak również, że jego wybór narzucony jest uwarunkowaniami zewnętrznymi. Z reguły układ planu kont jest dość sztywny, co ma tę zaletę, że pozwala na dokonywanie porównań między różnymi przedsiębiorstwami. Jest to niezwykle istotne dla *spółek holdingowych* posiadających szereg jednostek zależnych, dla działalności regulowanej odrębnymi przepisami (np. *banków*), a także dla urzędów statystycznych i *organów podatkowych*. Plany kont

* Zgodnie z obowiązującą w Polsce Ustawą o rachunkowości pojęcie „plan kont” ma szersze znaczenie. Plan kont oprócz wykazu kont księgi głównej (kont syntetycznych) obejmuje także przyjęte zasady księgowania operacji gospodarczych oraz zasady wyceny aktywów i pasywów, a ponadto zasady prowadzenia kont ksiąg pomocniczych (kont analitycznych) i ich powiązania z kontami księgi głównej.

określone przez przepisy są szczególnie popularne w Niemczech i we Francji. W *anglosaskiej tradycji księgowej* wybór odpowiedniej klasyfikacji kont pozostawia się zazwyczaj do własnego uznania przedsiębiorstwa, o ile organy regulujące nie postanowią inaczej. Bez względu jednak na to, jakie nazwy nadawane są kontom *księgi głównej*, sporządzone na ich podstawie sprawozdania finansowe muszą być zgodne ze *standardami rachunkowości* lub *ogólnie przyjętymi zasadami rachunkowości*.

Planowanie i kontrola • Planning & Control • Etapy podejmowania decyzji w procesie realizacji celu. Istotą *zarządzania* jest osiągnięcie zamierzonych rezultatów. Pociąga to za sobą konieczność planowania przyszłości oraz działania w teraźniejszości. Planowanie jest procesem polegającym na wytyczeniu celów i opracowywaniu *budżetów* dla zapewnienia ich realizacji. Etap kontroli składa się z dwóch odrębnych aspektów. W trakcie wykonywania planu zarząd podejmuje działania mające na celu doprowadzenie realizacji do końca – postępy są na bieżąco monitorowane, a w razie potrzeby podejmuje się działania zaradcze. Na koniec okresu dokonuje się z kolei oceny osiągniętych wyników. Efektem takiej oceny może być obranie nowych środków do osiągnięcia celu („następnym razem pójdzie nam lepiej”), albo zmiana samego planu („nie ma sensu gonić za nieosiągalnym”). Planowanie i kontrola powinny zawsze iść w parze. Tak jak kajak i wiosło, są sobie niezbędnym uzupełnieniem. Plany rzadko realizują się bez świadomego wysiłku, a kontrola jest bezużyteczna, jeśli nie zostały wyznaczone żadne cele. Planowanie i kontrola działające w ramach „sprzężenia zwrotnego” zakorzeniają w przedsiębiorstwie proces uczenia się na doświadczeniach. Ponieważ na każdym etapie podejmowania decyzji należy oprzeć się na miarodajnych danych, w procesie planowania i kontroli istotną rolę odgrywa *rachunkowość zarządcza*. Zob. także *analiza odchyleń*.



Planowanie zasobów przedsiębiorstwa • Enterprise Resource Planning • ERP • Pakiet oprogramowania komputerowego wspierający w szerokim zakresie działalność przedsiębiorstwa – zaopatrzenie, produkcję, finanse, logistykę i zasoby

ludzkie. Te skomplikowane systemy opracowywane są przez producentów oprogramowania takich jak SAP, Oracle, PeopleSoft czy Baan. Istotną ich cechą jest korzystanie z *baz danych*, umożliwiające integrację różnych funkcji w celu usprawnienia procesów i osiągnięcia optymalnej efektywności działania. Wpływ zastosowania ERP na finanse przedsiębiorstwa jest zróżnicowany: duża inwestycja w moc obliczeniową oraz wartości niematerialne (oprogramowanie wraz z jego zainstalowaniem) przynoszą zwrot w postaci zwiększonej *marży zysku* i zredukowanego zapotrzebowania kapitałowego. Jednym z przykładów możliwości zastosowania systemu ERP jest *zarządzanie zapasami w systemie „dokładnie na czas”*. Obecnie znaczącą konkurencją dla ERP są tańsze, internetowe systemy komputerowe, które zastępują złożone i kosztowne aplikacje klasy PC standardowymi przeglądarkami umożliwiającymi przetwarzanie danych na serwerach.

Płatności jubileuszowe • Jubilee Payments • Zryczałtowane płatności lub inne świadczenia (np. z okazji 25. rocznicy zatrudnienia) wypłacane pracownikom przez pracodawcę po osiągnięciu określonego stażu pracy w przedsiębiorstwie. W rachunkowości wydatki takie księguje się jako koszt okresu, którego dotyczą, nawet przed ich poniesieniem (lub jeżeli kwota jest nieistotna, po prostu zalicza się ją w koszty w momencie poniesienia). Zob. także *świadczenia emerytalne*.

Płatności rozliczane w akcjach • Share-based Compensation • Każdy program wynagrodzenia polegający na przyznaniu pracownikom pewnego udziału w majątku spółki. Zwykle jest to wynagrodzenie dodatkowe obok wypłaty w gotówce (która jest ludziom niezbędna do utrzymania). Typowym powodem jego przyznania jest stworzenie dodatkowej zachęty do osiągania wyników. Inną przyczyną może być niedobór gotówki w firmie rozpoczynającej działalność, gdzie w duchu przedsiębiorczości kluczowym pracownikom-założycielom oferuje się udziały zamiast gotówki. Płatności rozliczane w akcjach są bardziej nagrodą za wyjątkowe wyniki, niż zwykłą zapłatą za świadczenie pracy. Główną ich zaletą jest sprzyjanie *zbieżności celów* poprzez oferowanie pracownikom wymiernych udziałów w wynikach przedsiębiorstwa. Płatności rozliczane w akcjach mogą przybierać różne formy, choć w ostatecznym rozrachunku wszystkie wiążą się z udziałem w przysiężonych korzyściach:

Płatności rozliczane w akcjach: rodzaje	
Rodzaj	Opis
Opcje na akcje	◆ Opcja zakupu akcji na rynku po ustalonej cenie
Prawo do wypłat z tytułu wzrostu wartości akcji	◆ Uprawnienie do otrzymania określonych przyrostów wartości akcji; bez obowiązku zakupu
Akcje o ograniczonych prawach	◆ Przyznanie akcji, z których prawa przysługują z chwilą spełnienia określonych warunków
Akcje fantomowe	◆ Wirtualne akcje w nienotowanym pakiecie, z których beneficjent może pobierać ustalone wypłaty
Program akcji pracowniczych	◆ Program oferujący nabycie akcji po korzystnej cenie i wykorzystanie ulg podatkowych w przypadku akcji przechowywanych w funduszu

Wśród kierownictwa wyższego szczebla najbardziej popularne są opcje na akcje (forma ta jest rozpowszechniona zwłaszcza w USA). Z płatnościami rozliczanymi w akcjach wiążą się dwie kwestie. Pierwsza to zasadność umożliwiania osobom na wysokim szczeblu czerpania pokaźnych korzyści. Czy może to być bodźcem do manipulacji lub oszustwa? Czy jest to uczciwe? Czy zasłużone? Czy będzie wywoływać zazdrość? Po drugie, niezależnie od zalet tego rozwiązania, powstaje kwestia jak rozliczyć się wobec akcjonariuszy spółki z kosztów takich programów wynagrodzenia. Zob. *opcje na akcje, rozliczanie w rachunkowości*.

Płatność w naturze • In-kind Payment • Rozliczenie transakcji w aktywach innych, niż *środki pieniężne*. Przykładowo, zamiast gotówkowej inwestycji w nową spółkę, można wnieść do niej aport w postaci aktywów (np. nieruchomości lub urzędzenia) w zamian za prawo własności akcji. Zobowiązania pomiędzy tymi samymi stronami mogą być *skompensowane*, co skutkuje rozliczeniem zadłużenia obu stron. Choć płatności w naturze mają sens z komercyjnego punktu widzenia (np. przez oszczędność kosztów transakcyjnych związanych z zamianą aktywów na gotówkę) wiążą się z nimi pewne problemy w zakresie wyceny. Ponieważ nie ma w ich przypadku kosztu historycznego, płatności w naturze należy ujmować w *wartości godziwej*. W przypadku większości *transakcji na warunkach rynkowych*, płatności w naturze są raczej rzadkie, ponieważ strony trzecie zwykle wolą rozliczać się w gotówce.

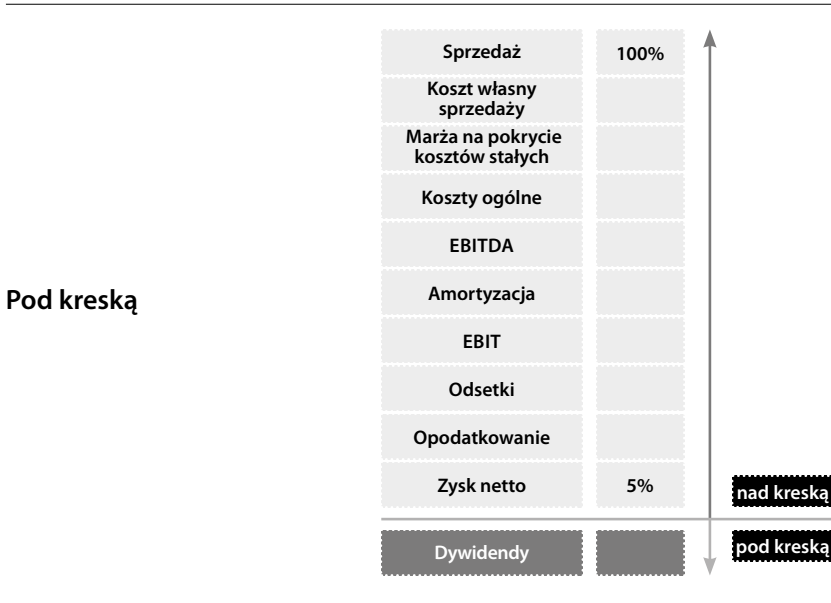
Płynność aktywów • Liquidity (Asset) • Możliwość zamiany *aktywów* na *środki pieniężne*, zwykle przez sprzedaż według wartości rynkowej na rynku o wysokich obrotach, na bieżąco regulującym ceny w odpowiedzi na zmiany popytu i podaży. Aby można było mówić o płynności, musi istnieć możliwość przeprowadzenia takiej sprzedaży bez zbędnej zwłoki i przy możliwie niskich kosztach transakcji. Najbardziej płynne są na ogół aktywa *rynku pieniężnego*, ponieważ charakteryzujące się on dużymi i szybkimi obrotami. Z drugiej strony, aktywa takie jak nieruchomości mają na ogół małą płynność, gdyż obroty nimi są niewielkie, koszty sprzedaży wysokie (wycena, prowizja agenta itd.), a wartość niepewna.

Poborca podatkowy (archaizm) • Publican (archaic) • Poborca *podatków* (występujący w *Biblii* w częstej kolokacji „poborcy podatkowi” i grzesznicy”). Etymologia słowa: od łacińskiego publicum = ‘przychody publiczne’; słowo ewoluowało i w XVIII wieku przeniknęło do Anglii, oznaczając osobę prowadzącą bar lub pub.

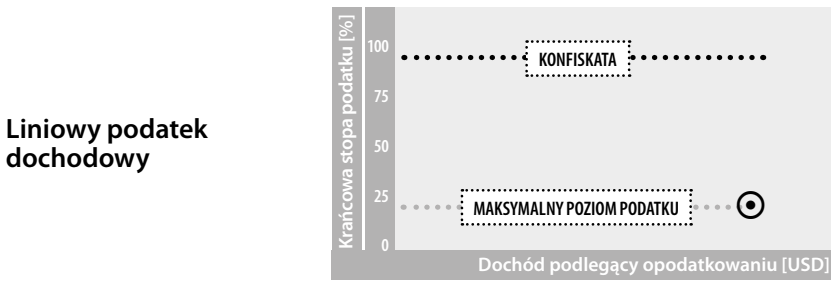
Pod kreską (żargon zawodowy) • Below the Line (vernacular) • Używane w *rachunkowości* nieformalne wyrażenie oznaczające a) podział *zysku netto* w *rachunku zysków i strat*; można np. powiedzieć: „w ramach podziału zysku pod kreską wypłacono *dywidendę* w wysokości 35%”; patrz również *wynik końcowy* (ang. *bottom line*); albo – w innym kontekście – b) granicę pomiędzy pozycjami krótko- i długoterminowymi w *bilansie* – na przykład: „wpływ pozycji spod kreski na *kapitał obrotowy* wynikał z emi-

* *Biblia Tysiąclecia* używa słowa „celnicy”; w słowniku biblijnym są to „poborcy cła i podatków na rzecz zniemawidzonych w Palestynie Rzymian, słynący z żądzy zysku i nieuczciwości” (przyp. tłum.).

sji długoterminowych instrumentów dłużnych (zwiększenie kapitału obrotowego) lub z zakupu środków trwałych (zmniejszenie).”



Podatek liniowy • Flat Tax • *Podatek dochodowy* obliczany według stałej stopy procentowej naliczanej od podstawy opodatkowania. Podatek taki jest przeciwieństwem *podatku progresywnego*, którego stopa procentowa wzrasta wraz z przekraczaniem przez dochód kolejnych „progów” podatkowych. Choć podatek liniowy można uznać za niesprawiedliwy (bo zarówno biedni, jak i bogaci odprowadzają ten sam procent dochodów), jego niewątpliwą zaletą jest prostota i zapewnianie silnego bodźca do osiągania dochodów (i być może mniejszego bodźca do uchylania się od podatku). W przypadku wielu gospodarek wschodzących, podatek liniowy jest atrakcyjnym sposobem przyspieszenia wzrostu gospodarczego. Patrz również *podatek zryczałtowany*.



Podatek od majątku • Wealth Tax • Szeroka kategoria podatków pobieranych od wartości majątku lub *wartości netto*. Konkretnymi przykładami mogą tu być podatki od nieruchomości, zwane czasem „podatkami komunalnymi”, a także podatek spadkowy. Podatek od majątku może też być związany z podatkiem od aktywów netto osób posiadających duże zasoby finansowe. Ekonomisci w gospodarkach wolnorynkowych generalnie mają negatywny stosunek do podatku od majątku. Po pierwsze, skoro opodatkowany jest już dochód, to podatek od majątku staje się formą *podwójnego opodatkowania* (jeżeli majątek pochodzi ze środków opodatkowanych). Po drugie, podatek taki zniechęca do gromadzenia majątku, oszczędzania i przedsiębiorczości. Ponadto, podatek ten narusza prawo własności, gdyż jest nakładany na własność prywatną. Niezależnie od tego, podatek od majątku może z przyczyn politycznych być popularny w krajach o dużych nierównościach społecznych, z dziedzicznymi przywilejami, w których występuje zawiść społeczna, na przykład z powodu cynicznego podejścia do efektywności systemu gospodarczego. Ponadto, ponieważ większość majątku często jest skoncentrowana, możliwe jest uzyskanie znacznych wpływów od stosunkowo nielicznej grupy ludzi, dzięki czemu obciążenia podatkowe większości populacji mogą być utrzymane na niskim poziomie. Wreszcie, podatek od majątku może być kuszącym rozwiązaniem, gdyż łatwo oszacować i opodatkować kapitał, w przeciwieństwie do rozłożonego w czasie strumienia dochodów. Dzięki temu można osiągnąć *sprawiedliwość pionową* (polegającą na tym, że ludzie dysponujący podobnymi środkami płacą tyle samo, a ludzie zamożniejsi płacą więcej), w sposób niemożliwy do osiągnięcia przy podatkach dochodowych. Należy jednak pamiętać, że ludzie najbogatsi są często najbiedniejsi w zarządzaniu zobowiązaniami podatkowymi, choćby dlatego, że mogą sobie pozwolić na najlepszych doradców podatkowych. Biorąc pod uwagę wszystkie te trzy czynniki, podatek od majątku jest stosunkowo mało powszechny. Przeciętnie, w państwach OECD podatki od majątku przynoszą poniżej 2% wszystkich wpływów podatkowych (www.oecd.org).

Bogaty czy biedny?

Byłam biedna i byłam bogata. Lepiej być bogatą.

Sophie Tucker (1884–1966), *Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation* (Oksfordzki słownik zwrotów, wyrażzeń i cytatów)

Podatek od towarów i usług • Podatek od wartości dodanej • Value Added Tax • VAT • Jak sama nazwa wskazuje, VAT jest podatkiem naliczanym od wartości dodanej, czyli od różnicy pomiędzy wartością sprzedaży a wartością zakupów (co oznacza, że jest to rodzaj zmodyfikowanego *podatku dochodowego* opartego na przychodach i kosztach, które są podobne, choć nie równoznaczne ze sprzedażą i zakupami). Z punktu widzenia końcowego konsumenta, który ponosi ostateczne obciążenie tym podatkiem, VAT działa na zasadzie podatku obrotowego od towarów i usług. Niemniej jednak, pośrednicy poprzedzający końcowego nabywcę otrzymują zwrot VAT od swoich zakupów. Ten system zwrotów daje pożądaną efekt netto w postaci opodatkowania wartości dodawanej na każdym etapie „łańcucha wartości”. W systemach podatkowych

wykorzystujących VAT sprzedaż towarów i usług opodatkowana jest tym podatkiem wyrażonym jako procent ceny na fakturze (zazwyczaj od 0% w wypadku towarów i usług zwolnionych, do 25%). „Podatek należny” (od sprzedaży) pomniejszony o „podatek naliczony” (od zakupów) musi być odprowadzony do urzędu skarbowego, niezależnie czy został ściągnięty od klienta. Ponieważ podatek VAT płaci kupujący, nie jest on obciążeniem dla sprzedawcy (który jest po prostu „przekaznikiem” wpływów z tytułu VAT). Równocześnie sprzedawca płaci „podatek naliczony” od zakupionych towarów i usług (ale nie od wynagrodzeń). Niemniej to także nie jest obciążeniem podatkowym, gdyż system VAT pozwala na „refundację” podatku naliczonego poprzez potrącenie go od kwoty podatku należnego. W rezultacie takiej kompensaty, podatek należny od sprzedaży, pomniejszony o zwrot podatku naliczonego od zakupów, daje podatek od wartości dodanej. Przepływy pieniężne z tytułu VAT muszą być w księgach rachunkowych prawidłowo rozliczone i oddzielone od wykazywanych przez podmiot wyników finansowych. Podmiot sprzedający jest więc w efekcie poborcą podatkowym działającym na rzecz urzędu skarbowego. Przepływy podatkowe, zarówno wchodzące, jak i wychodzące z przedsiębiorstwa, nie są częścią jego dochodów i kosztów. Jedyne wpływy VAT na sprawozdanie finansowe pojawia się w bilansie, w pozycji „nierozliczone kwoty należne”. Dla zilustrowania założmy, że dany podmiot sprzedaje produkt za 1000 euro plus 15% podatku VAT, z drugiej zaś strony kupuje produkt za 600 euro plus 15% VAT. Choć na fakturach figuruje podatek VAT, w pozycji przychodów i kosztów ujęte będą tylko kwoty netto.

Księgowania związane z VAT (przykład):		
Sprzedaż: bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów – „podatek należny”		
DT. Należności z tytułu dostaw i usług	1 150	
Ct. Przychody ze sprzedaży (bez podatku VAT)		1 000
Ct. Zobowiązanie z tytułu VAT: 15% x 1 000		150
Zakupy: należności – „podatek naliczony”		
Dt. Zapasy (późniejszy koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów, bez podatku VAT)	600	
Ct. Należność z tytułu VAT: 15% x 900	90	
Ct. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		690
Podatek przekazany do urzędu skarbowego		
Dt. Zobowiązanie z tytułu VAT (150 podatek należny – 90 podatek naliczony)	60	
Ct. Rachunek bankowy (uregulowanie należnego VAT)		60

Zobowiązanie wobec urzędu skarbowego będzie więc równe różnicy pomiędzy kwotą należną (150 euro pobranych z tytułu VAT), a kwotą, którą można odliczyć (90 euro VAT od towarów zakupionych). Faktycznie, władze podatkowe mówią: „Jesteście nam winni pieniądze pobrane od waszych klientów, ale pozwolimy wam wykorzystać część pieniędzy klientów do skompensowania sobie podatku zapłaconego przy zakupach; zapłaćcie nam różnicę”. Różnica netto zalicza się w bilansie albo do *biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów* (zobowiązanie), albo do aktywów (należność).

Przepływy VAT wchodzą w skład zobowiązań i należności, ale nie zapasów magazynowych. Tak oto (poza kilkoma wyjątkami wynikającymi z rzadko występujących przyczyn technicznych), VAT jest podatkiem „neutralnym” – w tym sensie, że nie ma wpływu ani na uzyskany dochód, ani na podatki dochodowe. VAT jest podatkiem popularnym w UE (rzadziej występuje w innych państwach; w Ameryce Północnej stosuje się podatki obrotowe). Stawki podatku różnią się w różnych państwach UE, a ponadto są różne dla różnych produktów bądź typów działalności (np. sprzedaż eksportowa zazwyczaj podlega stawce zerowej). Możliwe jest też, że przedsiębiorstwu przysługuje większy zwrot VAT niż wynosi jego zobowiązanie z tytułu VAT, a tym samym może mieć ono należność z tytułu VAT. Podatek VAT jest ważny w działalności gospodarczej z dwóch względów:

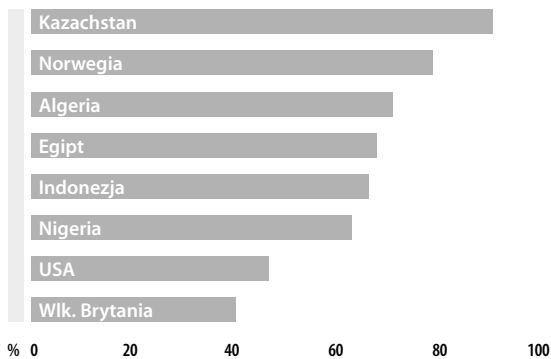
1. Każda transakcja kupna-sprzedaży pociąga za sobą konsekwencje podatkowe (co nie zawsze ma miejsce w przypadku podatku dochodowego); w rezultacie powstały szczegółowe uregulowania wymagające prowadzenia skrupulatnej ewidencji każdej transakcji kupna i sprzedaży.
2. Jeżeli płatności z tytułu podatku VAT mają być przekazane do urzędu skarbowego przed zainkasowaniem odpowiadających im należności z tytułu dostaw i usług, na przedsiębiorstwo spada dodatkowe obciążenie fiskalne, wynikające z konieczności finansowania niezapłaconej kwoty VAT. W przypadku, gdy dana należność zostanie *odpisana w koszty*, wpłata VAT powinna zostać zwrócona, co jednak wymaga sporo czasu i zachodu (i bardzo często jest trudne do przeprowadzenia ze względu na konieczność spełnienia szeregu ścisłych wymogów).

Koncepcja leżąca u podłoża VAT jest teoretycznie logiczna: ostateczne obciążenie podatkowe przechodzi na konsumentów końcowych, a strony pośredniczące uzyskują ulgi podatkowe – co pozwala uniknąć niewydolności ekonomicznej i wypaczeń powstających przy płaceniu podatku od podatku. Okazuje się jednak, że „diabeł tkwi w szczegółach”. Ponieważ zwrot VAT jest faktycznie wydatkowaniem środków rządowych, władze odpowiedzialne za VAT zazwyczaj są bardzo wymagające i mają bzika na punkcie dokumentacji oraz spełniania wymogów. W wielu systemach podatkowych na przedsiębiorstwach spoczywa uciążliwy ciężar administracyjny i podatkowy, który – choć nie sposób go zmierzyć – z pewnością przekłada się na koszty. To obciążenie administracyjne może być szczególnie uciążliwe dla *małych i średnich przedsiębiorstw*. Ponadto, podatek VAT może wypaczać decyzje handlowe, stwarzając bodźce do wydatków przynoszących zwrot VAT (jak np. zakup samochodu). W przypadku UE brak jednolitego systemu VAT prowadzi do komplikacji eksportowych na rynku, który z założenia powinien być jednolity. Ponadto prowadzi to do oszustw na skalę międzynarodową (patrz *oszustwo karuzelowe*) – straty spowodowane w UE wyłudzeniami podatku VAT szacuje się na 100 mld euro rocznie („The Economist”, 13 maja 2006, s. 79).

Podatek od zysków nadzwyczajnych • Windfall Profits Tax • Dodatkowy podatek nakładany na zyski nadzwyczajne. Ponieważ okrojenie takiego zysku nie powinno osłabić bodźców do maksymalizacji przyszłych zysków, opodatkowanie ich

uważa się za nieszkodliwe. Ponadto, w przypadku towarów, do których społeczeństwo przywiązuje wielką wagę (jak np. ropa naftowa, żywność, mieszkania na wynajem), popularne pod względem politycznym może być pozbawienie producenta zysków uzyskiwanych kosztem konsumenta. Podatek od zysków nadzwyczajnych niesie ze sobą dwojakie problemy. Po pierwsze, w dłuższej perspektywie zmniejsza bodźce zachęcające do dostarczania deficytowych towarów i w efekcie prowadzi do utrzymywania się wysokich, niekorzystnych dla konsumenta cen. Po drugie, zyski nadzwyczajne często są odwrotną stroną złych lat i są potrzebne do uśrednienia zysków w perspektywie długoterminowej.

Podatek od zysków nadzwyczajnych
Procent całkowitego zysku w cyklu rozliczeniowym przy wysokich cenach ropy



Źródło: Thomson Datastream; „Financial Times”, 2 listopada 2005

Za karę

W sytuacji, gdy firmy energetyczne zgarniają miliardowe zyski, a konsumenci z wysiłkiem płacą wysokie rachunki za ogrzewanie i benzynę, rządy USA i Wielkiej Brytanii zmieniają stosunek do pomysłu wprowadzenia **podatku od zysków nadzwyczajnych**... Mimo wszystko, środki brane [przez nie] pod uwagę są znacznie mniej uciążliwe niż te, które już wprowadzono w firmach naftowych mniej przyjaznych dla inwestorów.

„Financial Times”, 3 listopada 2005, s. 4

Podatek pobierany u źródła • Withheld Income Tax • Withholding Tax

- Podatek liniowy pobierany u źródła jego uzyskiwania, potrącany od przekazywanego właścicielowi dochodu, a następnie przekazywany władzom podatkowym. Na koniec okresu podatkowego jego płatnik oblicza kwotę całkowitego podatku należnego

i zgłasza podatek pobrany u źródła jako zaliczkę na poczet tej kwoty. Podatek pobierany u źródła jest powszechnie stosowany w odniesieniu do wynagrodzeń pracowniczych i odsetek bankowych. W rezultacie władze podatkowe wykorzystują płatnika jako poborcę podatku.

Podatek spadkowy • Estate Tax • Podatek od podlegającej odpodatkowaniu wartości spadku po zmarłym, zwykle określanej jako wartość netto spadku pomniejszona o określone dopuszczalne potrącenia, takie jak koszty pogrzebu i koszty administracyjne.

Odpowiedni moment

Śmierć to najdogodniejszy moment do **opodatkowania bogaczy**.

Lloyd George (1863–1945), *Pamiętniki*, 1933,
Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation
(Oksfordzki słownik zwrotów, wyrażen i cytatów)

Podatek stały (w jednakowej kwocie) • Lump-Sum • Flat Tax • Podatek w jednakowej wysokości dla wszystkich podatników, niezależnie od ich dochodów i statusu majątkowego. Ustalona kwota płatności nie ma powiązania z dochodem, wartością aktywów, czy wielkością sprzedaży. Przykładem może być opodatkowanie obywateli o określonej pozycji społecznej, w określonym wieku, mieszkających w określonej lokalizacji. Choć podatek taki może wydawać się arbitralny, daje on jednak szereg korzyści. Ponieważ nie da się go uniknąć, nie ma wpływu na postępowanie podatników. W tym sensie jest bardziej „neutralny”, ponieważ nie oddziałuje na decyzje o alokacji zasobów. Za podatkiem stałym opowiada się „teoria równych szans”, która wykazuje, że podatek ten jest najefektywniejszym sposobem rozwiązania nieuczciwych nierówności w gospodarce wolnorynkowej. Co więcej, ponieważ podatnicy wiedzą, że niezależnie od ich działań podatek zawsze wyniesie tyle samo, bodziec do *uchylania się od zobowiązań podatkowych* może być słabszy. Istotne jest również, że wymiar podatku stałego jest bardzo prosty, bo nie wymaga skomplikowanego pomiaru dochodu ani aktywów. Tym niemniej, ponieważ zarówno bogaci, jak i biedni płacą tyle samo, nie ma *sprawiedliwości pionowej* – dlatego sprawiedliwość rozwiązanie to jest zawsze przedmiotem gorącej debaty, mimo zapewnień, że dąży on do zmniejszenia nierówności.

Podatek wsteczny (zaległy) • Back Taxes • *Podatek dochodowy* wstecznie odniesiony do dochodów z ubiegłych okresów. Może się tak zdarzyć w przypadku wykrycia, że firma zaniżyła dochód do opodatkowania – wówczas musi ona zapłacić podatek od ponownie przeliczonego dochodu. Innym przykładem jest sytuacja, w której firma przegra z władzami podatkowymi spór o interpretację przepisów podatkowych, a następnie musi zapłacić dodatkowy podatek celem „nadrobienia” zaległości. Władze podatkowe często nakładają odsetki karne od niezapłaconych kwot. Podatki wsteczne stanowią nieprzyjemną niespodziankę i również dlatego należy dokładnie obliczać zobowiązania podatkowe.

Podatki dochodowe • Income Taxes • Podatki naliczane od zysku księgowego, zazwyczaj w oparciu o ustaloną metodę obliczania (patrz *dochód do opodatkowania*). Płatnikami podatków dochodowych są przedsiębiorstwa (podatek dochodowy od osób prawnych) oraz osoby fizyczne (podatek dochodowy od osób fizycznych). Podatki dochodowe po raz pierwszy wprowadzono w Wielkiej Brytanii jako „doraźny” środek wspierający finansowanie wojen napoleońskich. Premier William Pitt w 1798 roku stwierdził, że podatek jest „sprzeczny ze zwyczajami i duchem narodu”. Wkrótce podatki stały się jednak stałym i uniwersalnym elementem finansów publicznych, często wymuszonym przez wojny. W porównaniu z innymi formami opodatkowania, podatki dochodowe są najbardziej skomplikowane i najtrudniejsze do ściągnięcia. Tym niemniej, ponieważ osiągnięty dochód stanowi pewną „nadwyżkę”, wykorzystanie podatków dochodowych do podzielenia tej nadwyżki z rządem, który (z założenia) zapewnia warunki do jej wypracowania, uznaje się za słuszne. Ponadto, podatki dochodowe są elementem najmniej zniekształcającym ogólną wydajność alokacji zasobów w gospodarce. Patrz również *zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego*, *uchylanie się od zobowiązań podatkowych* i *zarządzanie zobowiązaniami podatkowymi*.

Podatki dochodowe od osób prawnych • Corporate Income Taxes •

Większość systemów podatkowych nakłada podatek na dochód z działalności gospodarczej, w tym zyski spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Można spierać się, że dochód taki powinien podlegać opodatkowaniu tylko w momencie wypłacenia go wspólnikom w formie *dywidendy*, bo w przeciwnym przypadku – jeśli dywidendy podlegają opodatkowaniu jako dochód wspólników – następuje *podwójne opodatkowanie*. Mimo tych argumentów, dochody spółek będących osobami prawnymi zwykle podlegają opodatkowaniu według ustalonej stawki, wynoszącej zazwyczaj od 20% do 40%. Większość rządów nie chce jednak „zarzynać kury znoszącej złote jajka” przez nadmierne opodatkowanie sektora przedsiębiorstw, ponieważ ma on największy udział w inwestycjach i tworzeniu majątku (patrz *opodatkowanie a wzrost gospodarczy*). W większości gospodarek rynkowych, wpływy z podatku dochodowego od osób prawnych stanowią 10% do 15% łącznych wpływów publicznych.

Kombinatorzy podatkowi

„Kultura korporacyjna sprzyjająca rachunkowości kreatywnej i nadużyciom sprawozdawczym osłabia naszą gospodarkę, umożliwiając niektórym **uchylanie się** od płacenia należnej części podatków na pokrycie ubezpieczeń społecznych, a tym samym zwiększając podatki płacone przez uczciwych Amerykanów.” (z wypowiedzi kongresmena Doggetta) „Jednocześnie udział podatków federalnych płaconych [w USA] przez osoby prawne od 1996 roku corocznie spada. Do 2001 roku udział podatków dochodowych od osób prawnych spadł do zaledwie 8,7% łącznych wpływów publicznych (...). Niektórzy eksperci podatkowi utrzymują, że spadek ten jest wynikiem cyklicznego skoku spowodowanego latami wzrostu, który skoryguje się w momencie spowolnienia wzrostu gospodarczego i spadku cen akcji.”

Cytaty z *Profits and Taxes Don't Add Up*,
w „International Herald Tribune”, 11 października 2002, s. 15

Podatki od wynagrodzeń • Payroll Taxes • Są to podatki naliczane od łącznej kwoty wypłacanych przez przedsiębiorstwo wynagrodzeń. W większości krajów podatki te zasilają fundusze ubezpieczeń społecznych (chorobowych, od inwalidztwa, emerytalnych itp.) – w oparciu o założenie, że pracownicy i pracodawcy powinni łożyć na usługi, z których będą w przyszłości korzystać. Również rządy są zwolennikami podatków od wynagrodzeń, ponieważ łatwo je ściągnąć (brak skomplikowanych kalkulacji i odliczeń u źródła eliminuje wiele związanych ze ściągalnością problemów). Podatki od wynagrodzeń mają jednak ten ekonomiczny skutek, że zniechęcają pracodawców do zatrudniania pracowników i płacenia wysokich wynagrodzeń. Jeżeli podatki te są krańcowo wysokie (powyżej 10–20%), powodują uaktywnienie się *szarej strefy*.

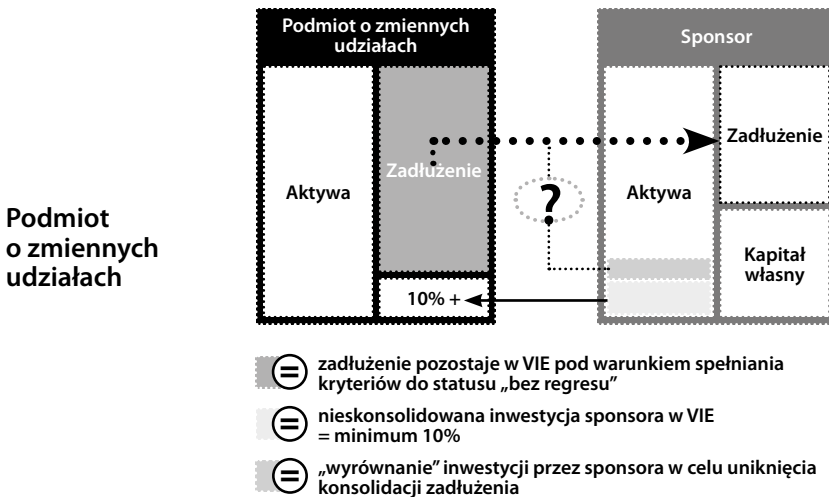
Podatkowo opłacalny • Tax Efficient • Elegancki eufemizm na określenie wszelkich transakcji skonstruowanych celowo z myślą o zminimalizowaniu należnego *podatku dochodowego*, przy jednoczesnym zachowaniu zgodności co najmniej z literą prawa. Nikt nie powinien płacić podatków, o ile nie musi. Patrz także *zarządzanie zobowiązaniami podatkowymi* (które jest legalne) i *uchylanie się od zobowiązań podatkowych* (nielegalne).

Podejście preferowane • Preferred Treatment • Podejście stosowane w *Międzynarodowych Standardach Rachunkowości* przed zmianami wprowadzonymi w 2005 roku, aktualnie zaniechane. Zobacz również *podejście wzorcowe* i *dozwolone podejście alternatywne*.

Podejście wzorcowe/preferowane (MSR) • Benchmark/Preferred Treatment (IAS) • Podejście zalecane lub preferowane przez *Komitet ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości* w przypadkach, w których dopuszczalna była (przed rokiem 2005) dowolność wyboru określonej *zasady rachunkowości*. Sama koncepcja zasad rachunkowości zakłada pewną swobodę wyboru stosowanych metod, tak aby przedsiębiorstwo mogło spośród dozwolonych rozwiązań wybrać to, które jest najbardziej adekwatne do jego sytuacji. Dlatego *dopuszczalne podejście alternatywne* było tolerowane, aczkolwiek niezalecane. Z drugiej jednak strony, dla zapewnienia porównywalności sprawozdań różnych przedsiębiorstw, najlepiej byłoby, aby wszyscy stosowali jednakowe podejście. Podejście wzorcowe było przykładem pewnego rodzaju *perswazji moralnej* ze strony KMSR, mającej zachęcić (choć nie zmusić) do stosowania rozwiązań preferowanych. Było to również narzędzie służące harmonizacji *Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, przy jednoczesnym uwzględnieniu interesów różnych wpływowych grup. W roku 2001 KMSR rozpoczął udoskonalanie MSR i do roku 2004 udało mu się zawęzić wybór dopuszczalnych zasad rachunkowości. Po roku 2005 rozróżnienie pomiędzy podejściem wzorcowym a dopuszczalnymi podejściami alternatywnymi zostało zarzucone na rzecz wprowadzenia jednolitych standardów. Choć nadal w ramach danego standardu dopuszcza się pewne alternatywne podejścia, żadne z nich nie jest obecnie traktowane jako preferowane.

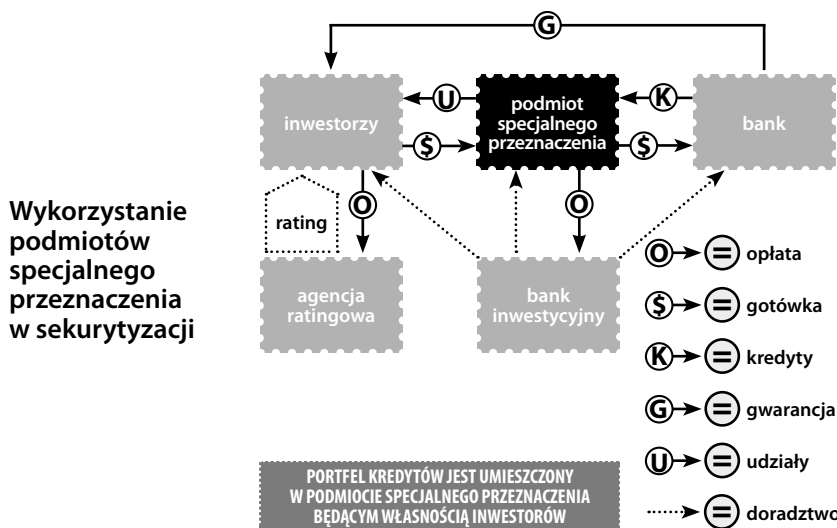
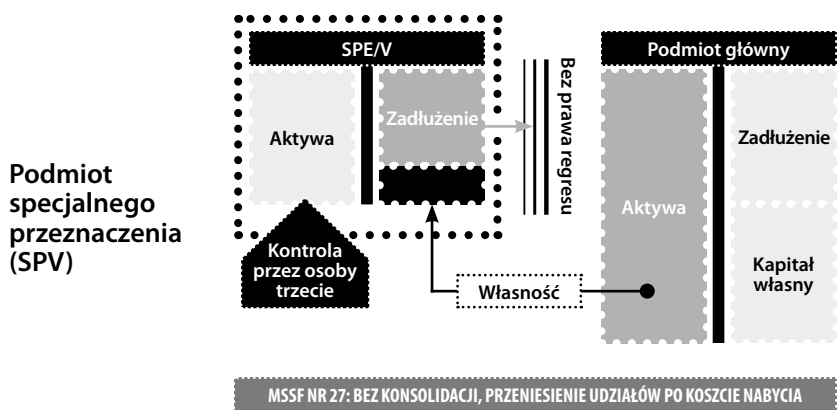
Podmiot o zmiennych udziałach • Variable Interest Entity • VIE • Formalny termin na określenie *podmiotu specjalnego przeznaczenia*, którego zobowiązania zabezpieczone są jedynie aktywami tego podmiotu (bez regresu), i w którym inwestorzy mają

udziały zmieniające się w zależności od efektów przedsięwzięcia. Minimalna inwestycja inwestorów musi zawsze wynosić 10% aktywów podmiotu. Tym niemniej, *biegli rewidenci* VIE mają obowiązek ocenić, czy jest to poziom wystarczający dla *kontynuacji działalności* przez podmiot, oraz czy aktywowana będzie gwarancja zewnętrznego *sponsora*. Gwarancje takie skonstruowane są w sposób uzależniony od statusu finansowego VIE. W przypadku uruchomienia gwarancji, VIE traci status bez regresu i jego zadłużenie musi zostać *skonsolidowane* z zadłużeniem sponsora. Równocześnie należy dokonać *ujawnienia* maksymalnej potencjalnej straty, jaką może ponieść VIE. Podmioty o zmiennych udziałach są efektem *Ustawy Sarbanes-Oxley*, stworzonym z myślą o wyeliminowaniu nadużyć polegających na wyłączeniu podmiotów specjalnego przeznaczenia z konsolidacji, w celu ukrycia w *pozycjach pozabilansowych* zadłużenia dającego faktycznie prawo regresu wobec sponsora.



Podmiot specjalnego przeznaczenia • Spółka celowa • Special Purpose Entity • SPE • Special Purpose Vehicle • SPV • Podmiot prawny zarejestrowany w celu spełnienia określonego, konkretnego zadania, którym zazwyczaj jest nabycie i posiadanie pewnych aktywów. Powszechnym przykładem jest spółka wykorzystywana w procesie *sekurytyzacji* w celu posiadania puli aktywów należących uprzednio do sprzedającego. W zależności od spełnianych warunków, podmioty specjalnego przeznaczenia podlegają lub nie podlegają *konsolidacji* w księgach właściciela. Przykładowo, *MSSF 27* wymaga konsolidacji w każdej sytuacji, w której występuje kontrola (niezależnie od statusu w zakresie własności). Kluczowym testem dla potraktowania pozabilansowego jest brak prawa regresu do właścicieli z tytułu obsługi zadłużenia. Podmioty specjalnego przeznaczenia pomyślane są jako środek do osiągnięcia jasnego i uzasadnionego celu: wyizolowania i ograniczenia ryzyka finansowego. Typowo są więc one wykorzystywane np. w *finansowaniu projektów* w celu wydzielenia związanych z projektem aktywów i zadłużenia. Podmioty specjalnego przeznaczenia ułatwiają ochronę zarówno sponsora projektu, jak

i jego kredytodawców. Dzięki ograniczeniu prawa regresu do takiego podmiotu, sponsor jest chroniony przed ryzykiem związanym z projektem; z drugiej zaś strony, ewentualne problemy sponsora nie mają żadnego wpływu na taki podmiot. Tym niemniej, ponieważ w podmiotach specjalnego przeznaczenia można ukryć zadłużenie, są one potencjalnym polem do nadużyć w postaci *upiększania wyników* – co wyszło na jaw na przykładzie *Enronu*. W nadużyciu tym uczestniczyli inwestorzy zewnętrzni, których wkład kapitałowy był niewielki (np. 3% aktywów podmiotu) w celu uniknięcia konsolidacji z Enronem, jego prawdziwym właścicielem w sensie posiadania pośredniego udziału gospodarczego, i jednocześnie gwaranta zadłużenia SPE. Zob. także *przedsięwzięcia pozabilansowe, spółka pusta i spółka Stanu Delaware*. Porównaj z *podmiotem o zmiennych udziałach*.



Podstawa opodatkowania • Tax Base • Wycena składnika aktywów lub zobowiązań dla potrzeb *podatku dochodowego*. Wartość podstawy opodatkowania określa się przy pomocy zasad administracyjnych ustanowionych przez władze podatkowe. Będzie ona zwykle podobna, ale nie identyczna z wartością ze *sprawozdawczości finansowej*. Standardowym przykładem są *aktywa trwałe*, które dla potrzeb *sprawozdawczości finansowej* są wykazywane w *wartości księgowej netto*, która równa jest skapitalizowanemu kosztowi pomniejszonemu o *umorzenie*, natomiast podstawa opodatkowania będzie równa kosztom uzyskania przychodu pomniejszonym o *amortyzację podatkową*, odejmowaną dla potrzeb podatkowych.

Podstawa podatku dochodowego • Income Tax Basis • 1) W wyliczeniu dochodu do opodatkowania, koncepcja podstawy określa odpowiednią kwotę *zysku kapitałowego*, jaką należy wykazać w momencie sprzedaży składnika aktywów. Podstawę generalnie stanowi koszt poniesiony na nabycie składnika aktywów, ewentualnie powiększony o koszty poniesione na podniesienie jego wartości, a następnie pomniejszony o odliczenia takie jak np. *amortyzacja podatkowa*. 2) Dla celów *sprawozdawczości finansowej*, jest to kwota dochodu wyliczona przy zastosowaniu księgowych zasad podatkowych, w miejsce *standardów rachunkowości*. Małe przedsiębiorstwa często chcą „upiec dwie pieczenie na jednym ogniu” przedstawiając te same informacje finansowe władzom skarbowym i bankom, chociaż kryteria sukcesu są tu różne.

Podstawowe błędy (w rachunkowości) • Fundamental (Accounting) Errors

- Wykryte w bieżącym okresie błędy w rachunkowości, o charakterze tak *istotnym*, że sprawozdania finansowe za jeden lub więcej okresów poprzednich nie mogą być uznane za rzetelne na dzień ich sporządzenia. Większość sprawozdań finansowych zawiera pewne niedokładności wynikające z potrzeby przyjmowania w *oszacowań księgowych*. Odbiorcy sprawozdań akceptują te nieścisłości jako nieodłączną cechę *rachunkowości memoriałowej*. Zmiany uprzednio przyjętych oszacowań na podstawie nowych informacji można w prosty sposób ująć jako korekty szacunków przyszłych. Z kolei błędy podstawowe – jak sama nazwa wskazuje – są rzeczą znacznie poważniejszą. Ponieważ mogą one radykalnie zmienić ocenę osiągniętych przez przedsiębiorstwo wyników, nie można ich zwyczajnie zignorować. Błędy podstawowe mogą być następstwem wykrycia *oszustwa* powodującego ukryte straty materialne, lub usterek w relacjach umownych skutkujących utratą wartości aktywów. Odkrycie błędów podstawowych oznacza kłopotliwą konieczność dokonania *korekt poprzedniego okresu*. W należytym zbadanych sprawozdaniach finansowych błędy takie powinny należeć do rzadkości. Typowym powodem ich występowania jest załamanie *kontroli wewnętrznej* w systemie *księgowym*. W praktyce, błędy podstawowe nie dają dobrego świadectwa o kondycji przedsiębiorstwa – ich występowanie wpływa na ocenę *jakości zysku i ryzyka księgowego*.

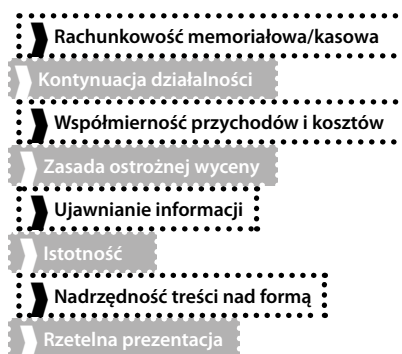
Podstawowe zasady/koncepcje rachunkowości • Accounting Principles/Concepts

- Podstawowe idee oraz ekonomiczna logika stojąca za *standardami rachunkowości*. W stopniu, w jakim występuje zbieżność rozwiązań, zwłaszcza w systemach konkurencyjnej gospodarki wolnorynkowej, są one zwykle w pewnej formie powszechnie akceptowane. Do podstawowych, nienaruszalnych zasad należą:

Podstawowe zasady rachunkowości	
Zasada	Zwięzły opis
Zasada ciągłości	◆ jednakowe zasady należy stosować z okresu na okres i w odniesieniu do podobnych transakcji
Założenie kontynuacji działalności	◆ dla uzasadnienia stosowania wartości użytkowej potrzebna jest zadowalająca gwarancja, że przedsiębiorstwo będzie kontynuować w przyszłości działalność
Zasada współmierności przychodów i kosztów/ zasada memoriału	◆ ujmowanie transakcji w momencie powiązaniem z ich wartością ekonomiczną, a nie realizacją pieniężną
Zasada ostrożnej wyceny	◆ przy dokonywaniu oszacowań dotyczących przyszłości, nie należy przedwcześnie ujmować przychodów i zysków
Zasada istotności	◆ dane należy przedstawiać w formie zagregowanej, nie zaciemniając obrazu nieistotnymi informacjami
Zasada nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną	◆ dla ukazania rzeczywistości gospodarczej nie należy poprzestawać na formie prawnej transakcji

Podłożem dla podstawowych zasad rachunkowości są jeszcze bardziej abstrakcyjne *ramy pojęciowe rachunkowości*. Należy podkreślić, że podstawowe zasady rachunkowości są szerokie i pozostawiają sporo miejsca na indywidualną interpretację. Występują pomiędzy nimi również pewne nieuchronne, wymagające kompromisu, sprzeczności – jak na przykład pomiędzy zasadą współmierności przychodów i kosztów, a zasadą ostrożnej wyceny.

Zasady rachunkowości



Podobnie też różne kraje – posiadające własne tradycje, system prawny oraz strukturę przemysłu – opierają się na odrębnych *standardach rachunkowości* przy tworzeniu swoich praw. (Należy zwrócić szczególną uwagę na mylący fakt, że w Stanach Zjednoczonych termin *ogólnie przyjęte zasady rachunkowości* – ang. *generally accepted accounting principles* – odnosi się do konwencji i wymogów prawa, czyli do tego, co w innych krajach nazywa się standardami rachunkowości.)

Podwójne badanie sprawozdania finansowego • Dual Audit • Zaangażowanie do badania sprawozdania finansowego dwóch odrębnych *biegłych rewidentów*. Choć podwójne badanie jest droższe i bardziej czasochłonne, uznaje się, że jest ono bardziej gruntowne i szczegółowe („co dwie głowy to nie jedna”), co z kolei może podnieść *jakość sprawozdawczości* i zwiększyć zaufanie akcjonariuszy. Podwójne badanie wiąże się również z potencjalnymi korzyściami operacyjnymi. Biegli rewidentzi pracujący jako zespół mogą np. podzielić obowiązki i skoncentrować się na racjonalizacji techniki badania. Dwóch rewidentów może również utworzyć sojusz w celu obrony swojej pozycji w zakresie ujawnień przed ewentualnymi sprzeciwami zarządu. Dwie firmy mają tendencję do wzajemnego pilnowania swojej uczciwości w zdrowej formie świadczenia konkurencyjnych usług. Poza tym, system taki umożliwi dopuszczenie do badania mniejszych spółek regionalnych, które niekoniecznie należą do *Wielkiej Czwórki*. Zainteresowanie podwójnym badaniem w dużym stopniu wynika z wątpliwości związanych z *ryzykiem wyrażenia niewłaściwej opinii* w czasach po aferze z *Enronem*. Podwójne badania wymagane są we Francji (w przypadku spółek notowanych na giełdzie) i w Kanadzie (w przypadku banków ustanowionych aktem rządowym). Porównaj ze *zmianą biegłego rewidenta*.

Podwójne opodatkowanie • Double Taxation • Opodatkowanie tego samego strumienia dochodów przechodzącego przez różnych właścicieli. Powszechnym przykładem są *zyski z lat ubiegłych*, które kumuluje się po opodatkowaniu. W przypadku ich wypłaty w formie *dywidendy*, stanowią one podlegający opodatkowaniu dochód wspólników. Innym przykładem jest opodatkowanie inwestycji zagranicznych w kraju pochodzenia i następnie ponownie po przekazaniu do własnego kraju, choć wiele krajów podpisało umowy zapobiegające takiemu podwójnemu opodatkowaniu. Podwójne opodatkowanie jest ekonomicznie nieefektywne i prowadzi do obciążenia kapitału. Jest jednak powszechne w praktyce, ponieważ władze skarbowe często chcą uniknąć komplikacji związanych z jego eliminacją.

Podwójny zapis • Double Entry • Tradycyjna metoda *księgowania*, której główną zaletą jest autokorekta – zapisy dotyczące każdej transakcji lub rozliczenia międzyokresowego muszą się bilansować. Jak powiedział jej twórca: „wszystkie zapisy w księdze muszą być podwójne, tzn. jeśli zaksięgujesz składnik pasywów, musisz również zaksięguować składnik aktywów”. Logika podwójnego zapisu opiera się na pojęciu „*świadczenia wzajemnego*” w gospodarce opartej na wymianie: nic się nie dzieje za darmo albo bez jakichś konsekwencji; w każdej wymianie biorą udział dwie strony. Jakie to strony, wynika z *równowagi bilansowej*.

Przykłady możliwych kombinacji pozycji księgowych (dowolny zapis Wn z dowolnym zapisem Ma)				
Pozycja	Wn		Ma	
Konto bilansowe	Zwiększenie aktywów	Zmniejszenie zobowiązań	Zwiększenie zobowiązań	Zmniejszenie aktywów
Konto wynikowe	Zwiększenie kosztów	Zmniejszenie przychodów	Zwiększenie przychodów	Zmniejszenie kosztów

Patrz również *bilansowanie* i *arkusze kalkulacyjne*.

Siła napędowa

Praktyka kapitalistyczna zamienia jednostkę pieniężną w narzędzie racjonalnej kalkulacji kosztów i zysków – czego najbardziej wymownym przejawem jest księgowy metoda **podwójnego zapisu**. (...) kalkulacja kosztów i zysków jest z kolei reakcją na racjonalizm ekonomiczny; a krystalizując i określając liczbowo ekonomiczną rzeczywistość, staje się siłą napędową działań podejmowanych przez przedsiębiorstwo.

Joseph Schumpeter *Capitalism, Socialism and Democracy*
(*Kapitalizm, socjalizm i demokracja*), 1942

Podział obowiązków • Segregation of Duties • Separation of Duties • Ważna zasada *kontroli wewnętrznej* zakładająca podział funkcji o istotnym znaczeniu na elementy składowe w celu zapewnienia ich niezależnej weryfikacji. Choć może się to wiązać z kosztami wynikającymi z dublowania nakładów pracy, zmniejsza jednak możliwość wystąpienia błędów lub *oszustwa*. Przykładowo, rola inicjatora transakcji i osoby rejestrującej transakcję są często rozdzielone pomiędzy dwie różne strony. Zob. także *zasada „czworga oczu”*.

Podział zysków (żargon zawodowy) • Gain-sharing (vernacular) • Rozdzielenie między pracowników zysków finansowych osiągniętych dzięki zwiększonej wydajności pracy, najczęściej na podstawie systemu motywacyjnego powiązanego z propozycjami racjonalizacji (tj. nagradzania za dobre pomysły przedstawione z własnej inicjatywy). Rozwiązanie takie zachęca do poprawy efektywności i motywuje pracowników do „pracowania mądrzej; niekoniecznie ciężiej”.

Pogłoski o wynikach (żargon zawodowy) • Whisper Numbers (vernacular)

- Nieoficjalne przecieki informacji dotyczące głównie przewidywanych zysków, rozpowszechniane przez *brokerów i analityków giełdowych* wśród wybranych inwestorów. Ponieważ obrót na podstawie informacji niejawnych jest nielegalny, pogłoski takie określane są mianem „zawodowego przeczucia” lub wyników „gruntownej analizy”. Mają one szczególne znaczenie w odniesieniu do akcji o szybkim tempie wzrostu, a zwłaszcza do akcji spółek, w których kluczowe znaczenie odgrywa technologia. W obu tych przypadkach na obrocie akcjami można osiągnąć zysk wielokrotnie przekraczający zainwestowany kapitał. Tempo zmian w zakresie technologii zmusza inwestorów do baczego śledzenia również sprawozdań kwartalnych, nie badanych przez *biegłego rewidenta*. Ponieważ przewidywane wyniki są z definicji pewną spekulacją na temat przyszłości, można powiedzieć, że pogłoski o wynikach są niejako „spekulacją na temat spekulacji”. Budzą one zaniepokojenie z kilku następujących powodów:

- ◆ dodają element jeszcze większej niepewności i spekulacji do i tak niestabilnych cen akcji;
- ◆ zwiększają możliwość manipulacji cenami akcji przez puszczanie w obieg niepotwierdzonych informacji (zauważmy, jaki zysk może osiągnąć strona dokonująca sprzedaży

krótkiej, w przypadku gdy rozbudzone oczekiwania inwestorów nie zostaną spełnione);

- ◆ dyskryminują drobnych inwestorów indywidualnych, którzy nie mają takiego dostępu do pogłosek o wynikach jak więksi inwestorzy instytucjonalni;
- ◆ koncentrują uwagę na wynikach krótkoterminowych, zamiast skupiać ją na jakości zysku.

Jednym ze źródeł powstawania niepotwierdzonych pogłosek o wynikach jest wpływ technologii *informatycznych* na *rynek kapitałowy*. Internet potrafi wychwycić nawet najbardziej niezrozumiałe informacje (przykłady można znaleźć na stronach WWW EarningsWhisper.com; StreetIQ.com lub WhisperNumber.com). Inną przyczyną tego zjawiska jest rosnący obrót papierami wartościowymi w internecie, co stwarza dla tradycyjnych brokerów presję do dostarczania klientom „wartości dodanej” polegającej na oferowaniu im poufnych, nie potwierdzonych informacji.



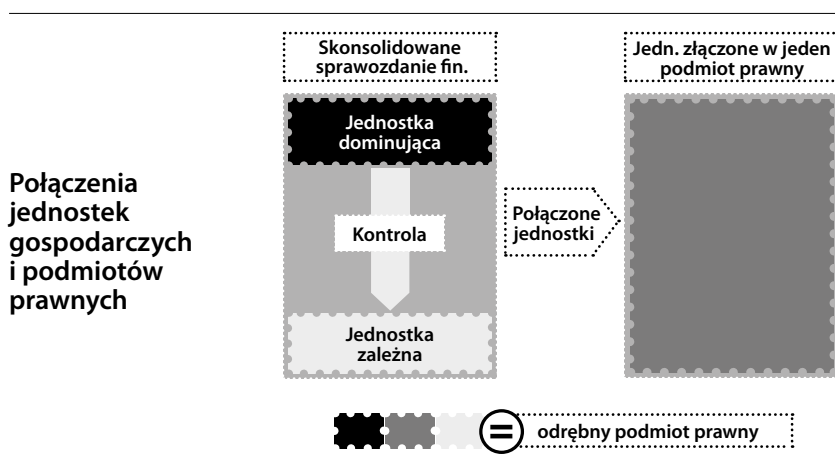
Połączenia (jednostek gospodarczych i podmiotów prawnych) •

Combinations • Różnorodne sposoby łączenia się odrębnych przedsiębiorstw w jedno, w wyniku uzyskania przez jedno przedsiębiorstwo („jednostkę dominującą”) kontroli nad drugim przedsiębiorstwem („jednostką zależną”). Po uzyskaniu kontroli, połączenie zrealizować można na dwa sposoby:

- ◆ **jako połączenie jednostek gospodarczych (z zachowaniem odrębności prawnej):** przedsiębiorstwa mogą pozostać odrębnymi podmiotami prawnymi, lecz prowadzić działalność jako jedna grupa. Z tytułu kontroli posiadanej przez jednostkę dominującą, całą grupę przedstawia się jako jedną jednostkę gospodarczą dokonując *konsolidacji*. Spółka zależna nadal sporządza swoje odrębne sprawozdania finansowe (o ile nie jest wymagane zastosowanie *metody przesunięcia*) według wartości bilansowych sprzed daty nabycia. Spółka dominująca utrzymuje „konta memoriałowe” w celu wykorzystania zwiększeń/zmniejszeń aktywów i zobowiązań dla odzwierciedlenia *wartości godziwych* w dacie nabycia oraz ewentualnych korekt (o *wartość firmy* itd.) po tej dacie. Choć może się to wydawać kłopotliwe, często takie podejście księgowe wymagane jest ze względów praktycznych lub prawnych (np. gdy spółka zależna działa w innym systemie prawnym).

- ◆ **jako połączenie w jeden podmiot prawny:** aktywa i zobowiązania jednostki zależnej przechodzą do jednostki dominującej, która przejmuje tytuł własności. W większości krajów prawo spółek (w zakresie dotyczącym sprzedaży hurtowej) przewiduje, że wierzycieli nabywanej jednostki trzeba albo spłacić, albo uzyskać ich zgodę na przejście zobowiązań na jednostkę dominującą. Następnie jednostka zależna przestaje istnieć, a wartości jej aktywów przejętych przez jednostkę dominującą odzwierciedlają zapłaconą za nie cenę. Połączenia w jeden podmiot prawny dokonywane są ze względów operacyjnych, w celu przeniesienia aktywów do jednostki posiadającej pewne pożądane cechy (np. *markę*, licencję). Patrz również *przejęcie odwrotne*.

Warto zauważyć, że ujęcie księgowe połączeń przedsiębiorstw jest takie samo, niezależnie czy jednostki złączyły się w jeden podmiot prawny, czy też nie. Jest to przejawem zastosowania zasady *nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną*, która w sprawozdawczości finansowej pomija odrębność prawną poszczególnych jednostek. Należy jednak pamiętać, że z punktu widzenia transakcji finansowych, to struktura prawna decyduje o prawie regresu w stosunku do majątku dłużnika (patrz *jednostki zależne, finansowanie*).



Połączenie jednostek gospodarczych • Amalgamation • Połączenie dwóch lub więcej przedsiębiorstw w jedną *jednostkę* gospodarczą. Operacja taka może zostać przeprowadzona w drodze *nabywania*, po którym dochodzi do połączenia działalności (czyli do prawnej i operacyjnej integracji przedsiębiorstw), *łączenia udziałów*, lub rozwiązania i likwidacji działalności jednego z przedsiębiorstw. Struktura jednostki gospodarczej po dokonaniu takiego połączenia różni się od struktury spółki holdingowej (zwanej również konglomeratem), w której celowo zachowuje się odrębność prawną i operacyjną, prawdopodobnie w imię dywersyfikacji.

Pominięcie standardów rachunkowości (w imię prawidłowej i rzetelnej prezentacji) • Override (Fair Presentation/True & Fair) • Świadome

i otwarcie ujawnione odejście od obowiązujących *standardów rachunkowości*, spowodowane nieadekwatnością konwencjonalnych uregulowań do szczególnej sytuacji przedsiębiorstwa. Do pominięcia standardów można uciec się w przypadkach, gdy ich bezkrytyczne zastosowanie doprowadziłoby do zniekształcenia faktycznego obrazu *rzeczywistości finansowej*. *Prezentację sprawozdania finansowego* można więc zmodyfikować w imię *rzetelnej prezentacji*, która uważana jest za cel nadrzędny w stosunku do przestrzegania standardów rachunkowości. Pominięcie standardów musi być jednak stosowane z dużą rozważą, w przeciwnym bowiem wypadku ucierpi *porównywalność sprawozdań*. Podstawę pominięcia musi stanowić zasada *nadrzędności treści nad formą*, przy czym dopuszczalność pominięcia standardów jest większa w *anglosaskiej tradycji księgowej*, gdzie przedsiębiorstwa cieszą się większą swobodą w prowadzeniu rachunkowości. Każdorazowe pominięcie standardów należy ujawnić w *informacji dodatkowej* oraz w raporcie *biegłego rewidenta* (wraz z oceną, czy było ono uzasadnione). Należy dodać, że przyjęte w USA *sformalizowane (oparte na szczegółowych przepisach) standardy rachunkowości* nie dopuszczają jakichkolwiek odstępstw.

Ponadnormatywne zyski/straty w kalkulacji procesowej rachunku kosztów • Abnormal Losses/Gains, in Process Costing • *Rachunek kosztów* procesów masowych dokonuje rozróżnienia pomiędzy normatywnymi (czyli spodziewanymi) stratami lub zyskami a stratami lub zyskami ponadnormatywnymi. Te pierwsze są włączane do wartości zapasów, a te drugie ujmowane w rachunku wyników. Rozliczenie ich rozpoczyna się od obliczenia kosztu jednostkowego z włączeniem normatywnej straty do wartości zapasów:

Formuła kosztu jednostkowego (skorygowana o normatywne straty)		
Koszt jednostkowy	=	$\frac{\text{Łączne poniesione koszty} - (\text{wartość końcowa} \times \text{normalne straty})}{\text{Spodziewana produkcja (wkład} \times (1 - \text{normalna strata \%))}$

Następnie, ponadnormatywne straty lub zyski mierzy się porównując produkcję spodziewaną z produkcją rzeczywistą. Fizyczną ilość produktów odzwierciedlających taką różnicę (tj. stanowiących ponadnormatywne straty lub zyski) wycenia się po koszcie jednostkowym pomniejszonym o możliwą do odzyskania wartość końcową. Wynikające stąd straty lub zyski odpowiednio zmniejszają lub zwiększają wynik finansowy.

Poniesienie kosztu • Cost Incurrence • Termin z *mowy księgowych* oznaczający zużycie zasobu (lub utratę korzyści) dla osiągnięcia określonego celu. Koszt może powstać albo w wyniku obniżenia salda środków pieniężnych, albo zwiększenia zobowiązania.

Poręczyć • Udzielić gwarancji • Guarantee (To) • Inaczej obiecać *splacenie* cudzego *długu*, jeżeli sam dłużnik nie wywiąże się z jego spłaty. Zazwyczaj wiąże się to z zastosowaniem formalnych mechanizmów *wezwania* do zapłaty. Motywem udzielenia poręczenia może być obustronna korzyść (patrz *spółka holdingowa*), dochód z opłat, altruizm (patrz *fundusz gwarancji kredytowych*) lub prawo własności (patrz *poręczenie osobiste*). Poręczycielom (osobom udzielającym gwarancji) przysługują

pewne prawa – jak na przykład prawo do informacji o umowach zawieranych przez dłużnika, oczekiwanie od dłużnika odpowiedzialnego zachowania, oraz prawo do zatwierdzania wszelkich *istotnych* zmian gwarantowanego zobowiązania. Prawa te różnią się w zależności od systemu prawnego; banki muszą zatem zlecać przygotowywanie gwarancji doświadczonym prawnikom, aby zapewnić przestrzeganie ich warunków i zabezpieczyć swoje *prawa wierzycielskie*. Patrz również *subrogacja*.

Napisano

Kto za drugiego **ręczy**, w zło wpadnie.

Księga Przysłów 11:15

Porównywalność • Comparability • Możliwość dokonywania porównań *wyników finansowych* różnych przedsiębiorstw, lub tego samego przedsiębiorstwa w różnych okresach, na podstawie *sprawozdań finansowych*. Zapewnienie porównywalności jest jedną z najważniejszych kwestii ujętych w *ramach pojęciowych rachunkowości*, a także kluczowym elementem stanowiącym o użyteczności sprawozdań. Inwestorzy na *rynkach kapitałowych* wciąż poszukują porównań. Wyniki w kategoriach absolutnych (pokazujące jak sobie radzi dana firma) mają przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych znaczenie drugorzędne, w stosunku do wyników porównawczych (pokazujących kto ma lepsze rezultaty). Podstawową formą porównywalności jest zestawianie informacji o wynikach i pozycji finansowej przedsiębiorstwa na przestrzeni czasu – stąd dane z poprzedniego okresu stanowią integralną część sprawozdania finansowego. Jeżeli w zasadach rachunkowości nastąpiły zmiany, w celu zachowania porównywalności dokonywane są *korekty poprzedniego okresu*, a wystawiona przez *biegłych rewidentów opinia z badania z zastrzeżeniami* sygnalizuje ten fakt użytkownikom. Porównywalność ograniczają również różnice w *standardach rachunkowości*, do których zniwelowania zmierza proces harmonizacji standardów. Jedną z fundamentalnych debat w rachunkowości toczy się między zwolennikami ujednoczenia standardów (co ma ułatwić porównywalność), a zwolennikami dopuszczenia pewnej elastyczności (która może umożliwić bardziej *rzetelną prezentację* w sytuacjach zasługujących na szczególne traktowanie). *Anglosaska tradycja księgową* skłania się w tej kwestii ku większej elastyczności. Ograniczenia porównywalności są jednym z powodów, dla których *analiza finansowa* skupia się na tym zagadnieniu.

Portfel inwestycji/papierów wartościowych (klasyfikacja księgową) • Investment/Securities Portfolio (Accounting Classifications) • *Portfel papierów wartościowych i instrumentów finansowych* wykazywany jako składnik aktywów w *bilansie*. Portfel klasyfikowany jest w zależności od związanych z nim zamiarów, co wpływa na ujęcie *księgowe*. W *banku komercyjnym*, wielkość i struktura portfela inwestycyjnego to decyzja z zakresu zarządzania aktywami i pasywami. Ze względu na wyższą rentowność *portfeli kredytów* i konieczność dopasowania charakterystyki aktywów do depozytów, ustala się limit dla portfela. Typowym uzasadnieniem posiadania portfela inwestycji przeznaczonych do obrotu jest *zarządzanie płynnością*.

Rachunkowość portfeli inwestycyjnych	
Kategoria	Ujęcie
Przeznaczone do obrotu	♦ zaklasyfikowane jako aktywa płynne; wycena do wartości rynkowej, zyski (tylko banki)/straty ujmowane w rachunku zysków i strat
Długoterminowe przetrzymywane do terminu zapadalności	♦ zaklasyfikowane jako finansowe aktywa trwałe; jeśli nie mają ceny wykupu ani daty, wykazuje się je w cenie nabycia nieprzekraczającej wartości zaktualizowanej, przy czym straty ujmuje się w rachunku zysku i strat; w przypadku ustalonej ceny i daty wykupu, wymagana amortyzacja premii/dyskonta przez odsetki w rachunku zysków i strat
Zabezpieczające	♦ klasyfikacja zgodnie z zabezpieczonym składnikiem aktywów; zyski/straty kompensowane z zyskami/stratami pozycji zabezpieczanej

Postępowanie sądowe związane z odpowiedzialnością za produkt, rozliczanie w rachunkowości • Product Liability Litigation, Accounting for • Firmy zawsze narażone są na roszczenia z tytułu wadliwości produktów lub usług, a jeżeli wadliwość taka zostanie stwierdzona przez sąd, często zmuszone są zapłacić grzywnę lub odszkodowanie poszkodowanej stronie. Obowiązek taki może powstać nawet w przypadku, gdy firma nie oferuje żadnych gwarancji rzetelnego wykonania. Wszelkie potencjalne straty (jakię mogą wyniknąć np. w wyniku procesu sądowego) należy najpierw ujawnić jako *zobowiązanie warunkowe w informacji dodatkowej* do sprawozdania finansowego. Jeżeli firma przegra sprawę w sądzie, zobowiązanie ujmuje się w bilansie w wysokości zasądanego odszkodowania. Postępowanie sądowe w związku z odpowiedzialnością za produkt może mieć przykre konsekwencje, zwłaszcza w krajach, w których wszczynanie procesów sądowych jest na porządku dziennym. Przykładowo w USA roszczenia o odszkodowania za zatrucia azbestem wyniosły łącznie ponad 100 miliardów USD i doprowadziły do bankructwa ponad 70 firm („International Herald Tribune”, 10 lutego 2006, s. 16).

Odpowiedzialność za zatrucia azbestem w USA	
Spółka	Roszczenie*
Ford Motor Company	1 700
Federal-Mogul**	1 580
USG**	1 060
Asia Brown Boverly	940
Owens-Illinois	800
Halliburton	704
* Z danych Komisji Papierów Wartościowych i Giełd; w milionach USD	
** Złożone na podstawie ochrony przewidzianej Rozdziałem 11	
Źródło: „BusinessWeek”, 4 marca 2002, s. 21.	

Pozostała Czwórka • Final Four • Cztery firmy księgowe pozostałe w *Wielkiej Czwórce* po upadku *Andersena* w wyniku skandalu z *Enronem*. Są to Deloitte, Ernst & Young, KPMG i PricewaterhouseCoopers. Kwestią polityczną dotyczącą Pozostałej Czwórki jest potencjalny wpływ, jaki mogłaby mieć na konkurencję ewentualna likwidacja którejś z tych firm na skutek poważnego procesu sądowego lub utraty reputacji. W takiej sytuacji, Pozostałą Czwórkę ocaliłaby prawdopodobnie doktryna „zbyt duży by upaść” (Too Big Too Fail) sprawdzająca się w przypadku niektórych banków. Do zachowania zawodowej uczciwości Pozostałą Czwórkę dopingują różne mniejsze firmy z drugiej ligi, np. Grant Thornton, Moore Stephens, McGladrey & Pullen (USA) i BDO Siedman.

Pozostała Czwórka

Amerykański rynek rewizji finansowej spółek publicznych. Procent całkowitych obrotów objętych audytem (2002)

PricewaterhouseCoopers	34%
Deloitte & Touche	24%
Ernst & Young	23%
KPMG	18%
1 Inne	

Źródło: Who Audits America

Pozostała Czwórka

Wybrany pracodawca studentów studiów licencjackich 2005 roku

BMW
PricewaterhouseCoopers
Ernst & Young
Boeing
Johnson & Johnson
Deloitte
Coca-Cola
Microsoft
CIA
FBI
Merrill Lynch
IBM
Apple Computer
KPMG
J.P. Morgan Chase

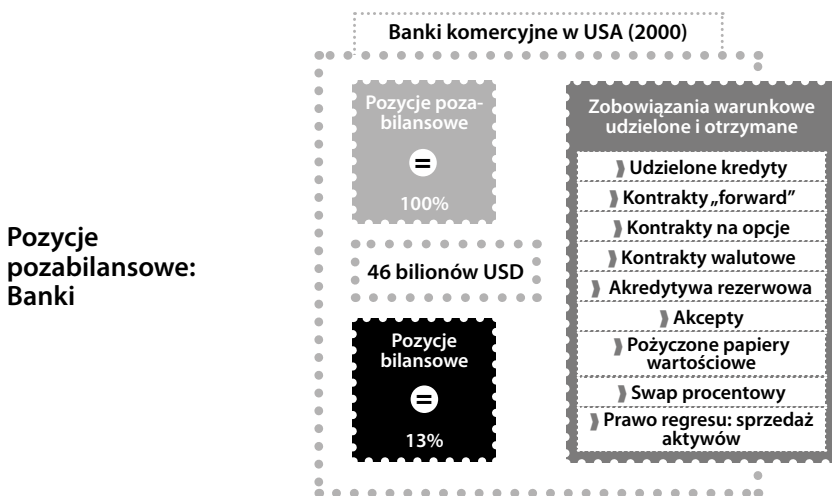
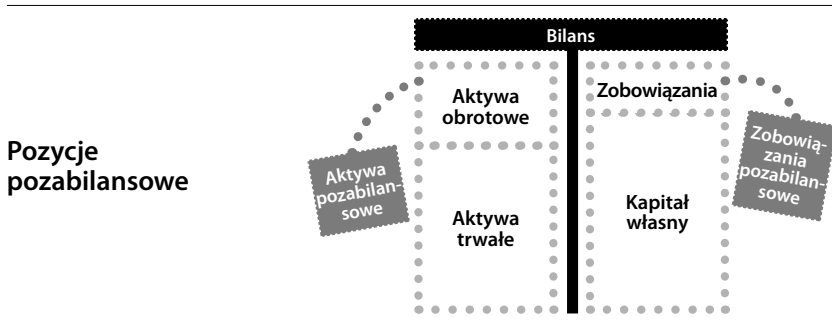
Źródło: Universum Communications & „The Economist”, 20 sierpnia 2005

Pozostałe kapitały rezerwowe (klasyfikacja) • Other Reserves (Classification) • Ogólna nazwa wszystkich *kapitałów rezerwowych* z *niezrealizowanych zysków* wchodzących w skład *kapitału rezerwowego*. Z uwagi na to, że kapitał rezerwowy z niezrealizowanych zysków zawiera wiele różnych elementów (np. niezrealizowane zyski z wyceny nieruchomości, z różnic kursowych, instrumentów pochodnych), często określa się je łącznie jako „pozostałe” kapitały rezerwowe (czyli „przechowalnię różnych drobności”).

Pozostałe koszty • Other Expense • Wszelkie *wydatki* wykraczające poza główną, codzienną działalność operacyjną przedsiębiorstwa. Na przykład, w pozostałych kosztach może zostać ujęta strata na sprzedaży składnika aktywów trwałych, w celu zasygnalizowania, że jest to pozycja wyjątkowa.

Pozostałe przychody • Other Revenue • Wszelkie *przychody* wykraczające poza główną, codzienną działalność operacyjną przedsiębiorstwa. Na przykład, w pozostałych przychodach może zostać ujęty zysk na sprzedaży składnika aktywów trwałych, w celu zasygnalizowania, że jest to pozycja wyjątkowa.

Pozycja pozabilansowa • Off-Balance Sheet Item • Pozycja *aktywów* lub *zobowiązań* nie figurująca w bilansie, ale której istnienie (o ile wymaga tego odnośny *standard rachunkowości*) powinno być ujawnione w *informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego*.



Źródło: Financial Institutions Mgt (Saunders)/US FDIC

Warunkowość pozycji pozabilansowych oznacza, że na ich rezultat mają wpływ czynniki znane, aczkolwiek jeszcze niepewne. Pozycje te mogą więc zostać opisane, ale nie można ich wycenić i określić jako *debet* lub *credit*. Dla banku typowym przykładem pozycji pozabilansowej jest *gwarancja* lub otwarta linia kredytowa; dla przedsiębiorstwa – podlegające odwołaniu zobowiązania leasingowe lub nierozstrzygnięta sprawa sądowa. Pozycje pozabilansowe są przedmiotem zainteresowania analityków, ponieważ ich przyszłe oddziaływanie na strumień środków pieniężnych może być *istotne*. Obecnie w międzynarodowych standardach rachunkowości istnieje trend szacowania prawdopodobieństwa wystąpienia zdarzeń warunkowych i umieszczania ich spodziewanej wartości w bilansie. Na przykład *instrumenty pochodne*, do niedawna traktowane jako pozycje pozabilansowe, obecnie mieszczą się w definicji aktywów i zobowiązań bilansowych – w związku z czym wyceniane są według *wartości godziwej*. Patrz również *aktywa warunkowe*, *zapłata warunkowa* i *zobowiązanie warunkowe*.

Pozycja syntetyczna (żargon) • Line Item (vernacular) • Odrębna kategoria występująca jako jedna pozycja w *sprawozdaniu finansowym*. Na przykład, figurujące w *księdze głównej salda* różnych środków trwałych przedsiębiorstwa mogą być zsumowane jako jedna pozycja w bilansie. W języku angielskim wyrażenie „line item” jest określeniem żargonowym.

Pozycje jednorazowe* • Non-recurring Items • *Zyski* lub *straty* o charakterze przejściowym, co do których nie przewiduje się, że będą regularnie powtarzały się w przeszłości. W celu odróżnienia ich od faktycznych zdolności przedsiębiorstwa do osiągnięcia zysków, pozycje jednorazowe wykazywane są w *rachunku zysków i strat* oddzielnie. W zależności od tego, jak zostaną sklasyfikowane, mogą zostać ujęte przed opodatkowaniem, jako część *zysku z działalności kontynuowanej* lub jako odrębna pozycja po opodatkowaniu.

Pozycje jednorazowe mogą, ale nie muszą być przykładami normalnego zakresu działalności przedsiębiorstwa. Choć stojący za tym tok rozumowania bywa czasem niejasny, pozycje jednorazowe, które „mogą się powtórzyć”, są zazwyczaj wykazywane jako część działalności gospodarczej pod nazwą pozycji „wyjątkowych” lub „nietypowych”. Takie ujęcie wskazuje, że na dłuższą metę stanowią one część „zysku podstawowego”, przy czym w danej chwili zasługują na szczególną uwagę. Oto kilka powszechnych przykładów jednorazowych pozycji nietypowych:

- ◆ koszty restrukturyzacji (tj. koszty likwidacji działalności i odpawy pracowników),
- ◆ odpisy związane z utratą wartości przez aktywa,

* Zgodnie z obowiązującą w Polsce ustawą o rachunkowości, pozycje jednorazowe ujmowane są oddzielnie w rachunku zysków i strat jedynie, jeżeli powstają one poza zwykłą działalnością jednostki (zaliczane są wtedy do zysków lub strat nadzwyczajnych). W przypadku, gdy pozycje (zdarzenia) jednorazowe dotyczą zwykłej działalności jednostki, nie są one oddzielnie wykazywane w rachunku zysków i strat, lecz razem z innymi pozycjami zaliczane do: Przychodów (kosztów) działalności operacyjnej, Pozostałych przychodów (kosztów) operacyjnych lub Przychodów (kosztów) finansowych.

- ◆ zrealizowane zyski lub straty kapitałowe z tytułu sprzedaży środków trwałych, inwestycji lub części segmentu działalności,
- ◆ zyski lub straty z tytułu odkupu zadłużenia,
- ◆ katastrofy,
- ◆ strajki pracownicze,
- ◆ straty wynikające z procesów sądowych.

Pozycja jednorazowa	Klasyfikacja	Przykład	Kategoria w rachunku zysków i strat
		XXXX	Zysk operacyjny lub zysk z działalności gospodarczej
Pozycja wyjątkowa/ nietyпова	Nad kreską; przed opodatkowaniem	+/- XX	„Pozycja nietyпова nie wykraczająca poza normalny zakres działalności przedsiębiorstwa”
		XXX	Zysk z działalności gospodarczej przed opodatkowaniem
		- XX	Rezerwa na podatek dochodowy
		XXX	Zysk netto z działalności gospodarczej
Pozycja nadzwyczajna	Pod kreską; po opodatkowaniu*	+/- Y	„Pozycja nietyпова wykraczająca poza normalny zakres działalności przedsiębiorstwa”
Działalność zaniechana		+/- Y	
Zmiany zasad rachunkowości		+/- Y	
		ZZZ	Zysk netto/Zysk po opodatkowaniu
* W zależności od charakteru, zysk nadzwyczajny może być opodatkowany podatkiem od zysków kapitałowych			

Pozycje *pod kreską* są powszechnie uznawane za przypadki pojedyncze. Nie uwzględnia się ich, przy kalkulacji *zysku na jedną akcję* i ogólnie przyjmuje się, że nie są brane pod uwagę przez *analityków finansowych*. Natomiast jednorazowe pozycje nietyповe są mniej jednoznaczne. Przede wszystkim, mogą one być uznane za powtarzające się i ujęte w kosztach lub w pozycji „pozostałe przychody”. Dowolność klasyfikacji często umożliwi zarządowi umieszczenie „dobrej nowiny” nad kreską, a „złej wieści” pod kreską. Często należy więc szczególnie zbadać *informację dodatkową* oraz *sprawozdanie zarządu*, aby zorientować się, jaka jest faktyczna sytuacja. Ponadto, nie ma żadnych wyraźnych definicji odnoszących się do pozycji jednorazowych (pozycje określane jako „nietyповe” mogą być również uznane za „nadzwyczajne”). Ponieważ pozycje nietyповe mają tendencję do podważania wiarygodności zysku księgowego oraz *jakości zysku* jako wyznaczników przyszłych wyników przedsiębiorstwa, ich zasadność jest sprawą kontrowersyjną. Za ich uznaniem przemawia *rzeczywistość finansowa*, która pokazuje, że wiele zdarzeń mieszczących się w ramach „normalnego zakresu działalności” jest w istocie nieprzewidywalnych. Tym niemniej, przeciętnie, pozycje nietyповe często zawierają w sobie element powtarzalności. Co więcej, stosowanie *zasady ostrożnej wyceny* w sposób naturalny prowadzi do powstawania okresowych kosztów pomniejszających zysk (jeżeli jednak będzie ich zbyt wiele, inwestorzy mogą uznać, że przedsiębiorstwo „ma pecha” i zaczną mieć wątpliwości co do

trwałości jego rentowności). Z kolei pozycje takie jak *odpis zawyżony* wzbudzają podejrzenia, że zarząd – zwłaszcza jeśli jest to zarząd nowy – pracuje nad stworzeniem sobie warunków do pokazania się później w korzystniejszym świetle (szczególnie jeżeli premie członków zarządu uzależnione są od wielkości zysku podstawowego). Fakt, że w ramach *standardów rachunkowości* istnieją możliwości manipulowania kwotą zysku według własnego uznania, prowadzić może do nadużyć w rodzaju *zarządzania zyskiem*. Być może kluczem do rozwiania wszelkich wątpliwości jest wyczerpujące *ujawnianie informacji*. W zależności od punktu widzenia, analitycy finansowi mogą – dla własnych potrzeb – przeprowadzić *normalizację* zysku księgowego.

Pierwsze kroki prawnika

Wydaliśmy pięćset dolarów na czynsz, czterysta na materiały biurowe i wizytówki, około pięćdziesiąt pięć na podłączenie mediów i kaucje, osiemset na dzierżawę instalacji telefonicznej i rachunek za pierwszy miesiąc, trzysta na pierwszą ratę za meble kupione od właściciela budynku, dwieście na opłaty adwokackie, trzysta na różne drobne wydatki, siedemdziesiąt pięć na faks, czterysta na rozruch i pierwszą opłatę za leasing taniego komputera, i pięćdziesiąt na reklamę w miejscowym przewodniku po restauracjach... Wydaliśmy łącznie cztery tysiące dwieście pięćdziesiąt dolarów, z czego większość, dzięki Bogu, to **jednorazowe** wydatki początkowe. Deck wyliczył wszystko co do centa. Przewiduje, że po rozpoczęciu działalności miesięczne koszty ogólne będą się wahać w granicach tysiąca dziewięciuset dolarów. Udaje, że jest wniebowzięty widząc jak wszystko idzie do przodu.

John Grisham *The Rainmaker*, s. 298

Prace badawcze i rozwojowe w toku • In-process Research and Development • IPR&D • Technologia, która została nabyta w wyniku połączenia z innym podmiotem i będzie wykorzystywana w *pracach badawczych i rozwojowych* nowo powstałego przedsiębiorstwa. Zgodnie z zasadami *rozliczania połączenia przedsiębiorstw*, technologia taka należy do *wartości niematerialnych i prawnych*, i może zostać natychmiast *odpisana* przez nabywcę. Wyceny wartości prac badawczych i rozwojowych w toku dokonuje nabywca, co sprawia, że jest to subiektywne oszacowanie. W USA *Komisja Papierów Wartościowych i Giełd* czujnie obserwuje przypadki ujmowania prac badawczych i rozwojowych w toku, aby zapobiegać nadużyciom (patrz *upiększanie wyników*). Wyceniając prace badawcze i rozwojowe w toku zbyt wysoko, nabywca może dokonać *zawyżonego odpisu*, a przez to stworzyć *ukryte rezerwy* na dalsze lata działalności.

Prawa biegłych rewidentów • Auditor's Power • By wywiązać się ze swych obowiązków wobec akcjonariuszy i inwestorów, *biegli rewidentzi* muszą być w stanie przeformułować swoje stanowisko, zwłaszcza jeżeli ich opinia o *rzetelności* sprawozdań finansowych jest sprzeczna ze zdaniem zarządu. Perswazję można rozpocząć na gruncie „przewagi moralnej”, czyli na gruncie wiarygodności biegłego rewidenta jako niezależnego eksperta.

Bardziej stanowczym środkiem nacisku jest odmowa wystawienia „czystej” opinii z badania sprawozdania finansowego lub, co gorsza, wystawienie negatywnej opinii.

Trochę humoru

Kilka **czynników ryzyka**, o zacytowanie których w prospekcie emisyjnym mogłaby się pokusić niejedna spółka:

- ♦ „Jesteśmy zdani na łaskę niezależnego biegłego rewidenta, który w każdej chwili może zmienić zdanie co do rzetelności naszych praktyk księgowych, a odpowiedzialność zrzucić na nas.”
- ♦ „Jesteśmy zmuszeni skorygować nasze poprzednie sprawozdanie finansowe, bo biegły rewident stwierdził, że nieprawidłowo rozliczaliśmy [tu wstawić dowolną kwestię]. Istnieje ryzyko, że inne praktyki księgowe, które rewident przez całe lata weryfikował i akceptował, też nagłe staną się niedopuszczalne.”
- ♦ „Istnieje znaczące ryzyko, że nasz biegły rewident wyprze się wszelkiej wiedzy o naszej działalności, naszych praktykach księgowych i naszym istnieniu do czasu złożenia przez nas wniosku ujawniającego, że jego wcześniejsze stwierdzenia były błędne. Może też domagać się usunięcia z naszych dokumentów wszelkich wzmianek o naszych dotychczasowych relacjach.”
- ♦ „Biegły rewident może kazać nam opisać powszechnie przyjętą w naszej branży interpretację ogólnie przyjętych praktyk rachunkowości (którą określa jako nieprawidłową), jako istotną słabość kontroli wewnętrznej naszej sprawozdawczości finansowej.”
- ♦ „Nawet jeżeli ustąpimy wobec wszystkich wymagań biegłego rewidenta, i tak możemy nie wyrobić się ze składaniem raportów do Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, bo wszystko co robi lokalny rewident musi być zatwierdzone przez naszego faceta z centrali. A facet z centrali jest bardzo zajęty i może nie mieć czasu do nas oddzwonić.”

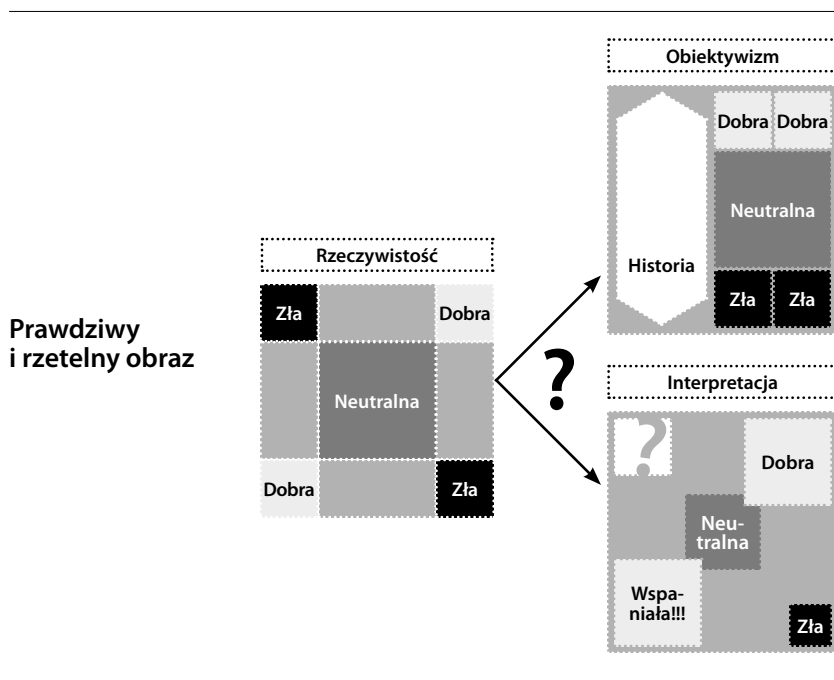
Floyd Norris, wybrane fragmenty z kolumny *An auditor walks into a bar... (Wchodzi rewident do baru...)*, „International Herald Tribune”,

27 października 2006, s. 13

Ostateczną sankcją jest rezygnacja z badania i zerwanie wszelkich kontaktów z klientem. Ponieważ *rynki kapitałowe* źle postrzegają częstą zmianę biegłych rewidentów, firmy nie mogą sobie na nią często pozwolić. Po aferze z *Enronem* uprawnienia biegłych rewidentów istotnie wzrosły, zwłaszcza w USA, gdzie przepisy ustawy *Sarbanes-Oxley* (w szczególności wymogi *Paragrafu 404*) celowo umocniły ich pozycję. Dziś biegli rewidentzi niechętnie udzielają porad w zakresie rachunkowości, obawiając się narazić na szwank swoją *niezależność*. Z drugiej strony obserwujemy protesty niektórych spółek, narzekających na wysokie koszty audytu i nadgorliwość rewidentów (swoją irytację najczęściej kierują do firm *Wielkiej Czwórki*, *Rady Nadzoru*

Rachunkowości Spółek Publicznych i amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd). Choć niewykluczone, że istnieje potrzeba lepszego wyważenia uregulowań (w 2007 amerykański Kongres może rozpatrzyć złagodzenie niektórych przepisów ustawy Sarbanes-Oxley), *użytkownicy sprawozdań finansowych* nie mają powodów do narzekań. Zadaniem biegłych rewidentów nie jest zabiegać popularność, lecz raczej o szacunek i zaufanie.

Prawdziwy i rzetelny obraz • True & Fair Presentation • Brytyjski termin odpowiadający idei *rzetelnej prezentacji*. Różnica pomiędzy określeniem „prawdziwy” a „rzetelny” jest subtelna, niemniej faktycznie istnieje. „Prawdziwy obraz” opiera się na faktach i można go skwantyfikować. „Rzetelność” ma charakter bardziej subiektywny i odnosi się do ogólnego wydzwięku sprawozdania finansowego w jego konkretnym kontekście.



Prawo księgowych/biegłych rewidentów do nieujawniania informacji

• **Professional Privilege & Accountants** • Przysługujące księgowemu, biegłemu rewidentowi lub doradcy podatkowemu prawo do nieujawniania organom państwowym lub sądowym informacji dotyczących klienta. Tradycyjnie przywilej ten przysługiwał prawnikom w celu ochrony dóbr osobistych klienta (w przeciwnym przypadku sąd mógłby zmusić prawników do ujawnienia wszystkich znanych im na temat klienta informacji). W przypadku biegłych rewidentów prawo to może zostać niekiedy uchylone ze względu na obowiązek doniesienia o działalności przestępczej, jak np. *pranie pieniędzy*,

czy – w przypadku banków – złożenia bezpośrednich raportów do urzędu nadzoru bankowego. Patrz *księgowy referujący*.

Premia za nadgodziny, rozliczanie • Overtime Premium, Accounting for •

W sytuacji, gdy pracownicy produkcji pracują dłużej, niż wynika to z warunków ich zatrudnienia, otrzymują dodatkowe wynagrodzenie, czyli premię. Zwykle premia ta jest pochodną normalnej stawki wynagrodzenia (wynosząc np. półtorej stawki). Wpłata premii, która w istocie stanowi *odchylenie kosztów produkcji*, rodzi pytanie w kwestii alokacji: gdzie należy koszt premii przypisać? Alokacja kosztów uzależniona jest zazwyczaj od okoliczności:

Rozliczenie kosztów nadgodzin	
Sytuacja	Rozwiązanie
Pilne zamówienie od klienta	♦ Przypisanie do konkretnego zamówienia, czyli odzwierciedlenie premii w wyższej cenie
Nadrobienie zaległości	♦ Przypisanie do wydziału, który spowodował opóźnienie
Ograniczenia wydajności	♦ Wliczenie do kosztów pośrednich produkcji, alokowanych następnie na produkty według zabudżetowanej stawki narzutu kosztów pośrednich (OHAR)
Zdarzenie nadzwyczajne	♦ Ujęcie bezpośrednio w rachunku wyników jako koszt okresu

Wymienione rozwiązania pokazują, że *rachunek kosztów* przypisuje koszty do odpowiednich *ośrodków odpowiedzialności* w oparciu o podstawową przyczynę ich powstania. Zob. także *czas przestoju*.

Prezentacja powiązana • Linked Presentation • Wykazywanie w *bilansie* danego składnika *aktywów* po potrąceniu związanego z nim źródła finansowania (w odróżnieniu od normalnie stosowanej *zasady rachunkowości*, zgodnie z którą aktywa i zobowiązania nie powinny być ze sobą *kompensowane*). Kompensata aktywów i związanego z nimi źródła finansowania jest jednym ze *standardów rachunkowości* (np. w Wielkiej Brytanii, Standard Rachunkowości Finansowej nr 5), które można stosować w przypadku aktywów *sekurytyzowanych*. Typowy przykład wyglądać może następująco:

Prezentacja powiązana		
Pozycje pozabilansowe		Wartość w bilansie
Pozycja ujawniona w informacji dodatkowej	Przykładowa wartość	Aktywa sekurytyzowane
Aktywa pozabilansowe	12 000 000	
Zadłużenie niepodlegające prawu regresu	11 500 000	
Wartość netto	500 000	500 000

Sekurytyzacja wymaga przeniesienia aktywów, wraz ze związanym z nimi zadłużeniem nie podlegającym prawu regresu, do specjalnie utworzonych *jednostek zależnych* lub tzw. *spółek-sierot*. Ponieważ przedsiębiorstwo nie ma kontroli nad sekurytyzowanymi aktywami, ani nie ciąży na nim zobowiązanie do obsługi związanego z nimi zadłużenia, *konsolidacja* nie jest w takim przypadku odpowiednim rozwiązaniem. Sekurytyzowane aktywa mogą w sposób uzasadniony zostać wyłączone z bilansu.

Jednocześnie jednak wymóg *rzetelnej prezentacji* wymaga *ujawnienia* wartości końcowej inwestycji (czego zazwyczaj wymagają wierzyciele przedsiębiorstwa jako zabezpieczenia kapitałowego). Kompensata aktywów i związanego z nimi finansowania stanowi więc kompromis mający na celu odzwierciedlenie ekonomicznej *istoty* sytuacji, czyli wartości końcowej aktywów, które zostały usunięte z bilansu.

Prezentacja sprawozdania finansowego • Financial Statement Presentation

- Sposób przedstawienia *rzeczywistości finansowej* przedsiębiorstwa *użytkownikom sprawozdań finansowych*. Wiele z zasad dotyczących prezentacji sprawozdań narzucają obowiązujące przepisy. Nieodparta logika *zasad rachunkowości* sprawia natomiast, że *bilans, rachunek zysków i strat, informacja dodatkowa* itp., są niemal uniwersalnymi częściami sprawozdań finansowych. Dodatkowo, aby zwiększyć *porównywalność*, większość *standardów rachunkowości* nakłada określone wymogi w zakresie sposobu *ujawniania informacji* (odnośnie treści, układu, zakresu informacji itp.). Jednak w obrębie tych obowiązkowych wymogów, przedsiębiorstwa mają zwykle pozostawioną pewną dowolność w zakresie sposobu przedstawiania swojej działalności. Za wskazówki mogą im służyć pewne ustalone konwencje (np. bilans typu anglosaskiego lub kontynentalnego), praktyki przyjęte w danej branży, sposób postrzegania potrzeb użytkowników oraz własna dbałość o dobrą jakość sprawozdawczości.



Prezentacja sprawozdania finansowego ukazująca relację między zyskiem księgowym a podstawą opodatkowania • Tax Linked Model

Opracowana w Szwecji metoda prezentacji *sprawozdań finansowych*, ukazująca relację między zyskiem obliczonym w oparciu o *standardy rachunkowości*, a dochodem stanowiącym podstawę do naliczenia *podatku dochodowego*. Skumulowane kwoty wykazywane są w *bilansie* jako „opodatkowany i nieopodatkowany kapitał własny”.

PricewaterhouseCoopers • PwC • Największa na świecie firma księgową wchodząca w skład *Wielkiej Czwórki* (której przychody za 2005 rok przekroczyły 20 miliardów USD); sponsor niniejszego *Kompendium*. Firma PwC narodziła się w 1998 roku w wyniku mega-połączenia Price Waterhouse i Coopers & Lybrand. Obie te firmy od dawna cieszyły się dobrze ugruntowaną pozycją na światowym rynku firm księgowych, posiadając zaszczytne tradycje i solidne korzenie historyczne (patrz *historia rachunkowości*). Nowopowstała firma, PricewaterhouseCoopers, wyróżnia się między innymi jedną z najdłuższych nazw w świecie biznesu. W 2005 roku PwC posiadało 775 oddziałów w 148 krajach na całym świecie, zapewniając klientom usługi w trzech podstawowych zakresach: *usługi atestacyjne, doradztwo podatkowe oraz konsulting*. Po upadku byłego lidera branży, Arthura *Andersena*, firma PwC wchodzi w skład *Pozostalej Czwórki*, obok konkurencyjnych firm Deloitte, Ernst & Young i KPMG. Autor niniejszego *Kompendium* jest dumny ze swych korzeni w obu firmach będących historycznymi poprzednikami PwC, najpierw w Toronto (PW), a potem w Warszawie (C&L).

Powiedziano

Lepsze jest imię dobre, niż wielkie bogactwo.

Biblia, Księga Przysłów 22:1

Produkcja w toku • Work-in-Progress (Inventory) • Kategorie *zapasów* obejmująca niedokończone produkty lub usługi, które w trakcie *cyklu operacyjnego* przekształcają się w *wyroby gotowe* lub usługi. Produkcja w toku to inwestycja nie zakończona: włożone w nią pieniądze są zamrożone na „ziemi niczyjej”, gdzieś między materiałami i surowcami, a wyrobami gotowymi:

Zapasy	
Kategoria	Opis
Materiały i surowce	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Konieczne do wykonania produkcji ◆ Możliwość wykorzystania rabatów przy zakupach i transporcie hurtowym ◆ Składowane również jako zapas zabezpieczający i/lub dla celów spekulacyjnych ◆ Wielkość zapasów optymalizowana zgodnie z zasadą ekonomicznie uzasadnionej wielkości zamówienia
Produkcja w toku	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Składa się z produktów będących w trakcie produkcji ◆ Uzależniona od technologii/procesu produkcji ◆ Ograniczana przez zarządzanie zapasami w systemie „dokładnie na czas”
Wyroby gotowe	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Produkty gotowe do sprzedaży na rynku ◆ Konieczne jest posiadanie odpowiedniej ich ilości w celu uniknięcia niedoborów ◆ W przypadku zakupów spontanicznych, zwiększają sprzedaż

Z punktu widzenia kredytodawcy, produkcja w toku przedstawia najmniej pożądaną formę zapasów. Materiały i surowce można zwrócić dostawcy lub sprzedać hurtem, wyroby gotowe zbyć na rynku; podczas gdy produkcja w toku nie ma dla nikogo istotnej wartości. W przypadku *likwidacji* przynosi ona najmniej środków pieniężnych, w związku z czym zazwyczaj musi być finansowana z własnych zasobów *kapitału obrotowego* przedsiębiorstwa.

Produkty uboczne, rozliczanie w rachunkowości • By-products (Accounting for) • Produkt uboczny jest dodatkowym wynikiem procesu produkcji. Można go sprzedać, lecz jego cena w porównaniu z wartością sprzedaży produktu głównego będzie stosunkowo niska. Ponieważ wchodzące w grę kwoty są *nieistotne*, zwykle nie warto przypisywać kosztów do produktów ubocznych. Nawet wycena zapasów produktów ubocznych może nie być warta zachodu. Inaczej jest w przypadku *produktów łącznych*, gdzie podejmuje się próby rozliczenia kosztów wspólnych na produkty po ich rozłączeniu na odrębnych etapach produkcji. Produkty uboczne mogą być albo wyceniane według ich *wartości sprzedaży netto* w produkcji (wówczas ujmuje się je w zapasach) lub ujmowane w momencie sprzedaży (wówczas nie ujmuje się ich w zapasach). Ta druga metoda jest bardziej odpowiednia, gdy wartość takich produktów jest nieznana lub minimalna.

Profesjonalne kształcenie ustawiczne (biegłych rewidentów) • Continuing Professional Education (Auditors) • Praktyka uzupełniania wiedzy w celu nadążenia za zmianami. Choć praktyka ta jest pożądana w każdym zawodzie, jest ona szczególnie istotna w rachunkowości – w związku z czym obecnie została sformalizowana w wielu zawodowych organizacjach zrzeszających księgowych i biegłych rewidentów (przykładowo członkowie AICPA muszą rocznie poświęcać 150 godzin na doksztalcenie).

Program określonych składek (emerytalnych) • Defined Contribution (Pension) Plan • Program emerytalny, który określa kwotę oszczędności, jaka będzie inwestowana w *fundusz emerytalny*. Programy takie zwykle uzależnione są od poziomu zarobków i mogą obejmować wspólne składki płacone przez pracodawcę i pracownika. Określa się je również jako „programy zakupu pieniędzy”. Programy określonych składek nie zobowiązują do wypłaty określonego świadczenia emerytalnego (dzięki czemu są bezpieczniejsze dla pracodawców). Z definicji, programy określonych składek oparte są o fundusze emerytalne, a świadczenia emerytalne zależą od zysków wypracowanych przez fundusz. Porównaj z *programem określonych świadczeń emerytalnych*.

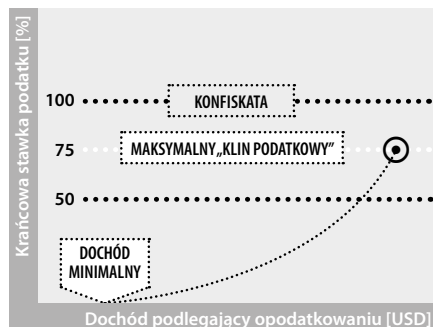
Program określonych świadczeń (emerytalnych) • Defined Benefit (Pension) Plan • Program emerytalny, który zapewnia wypłatę określonej emerytury. Program taki jest zwykle oparty na wzorze uwzględniającym zarobki w ostatnim roku przed przejściem na emeryturę i liczbę przepracowanych lat. Niektóre programy mogą również umożliwiać lub wymagać wnoszenia składek przez beneficjenta. Programy takie czasem określa się również jako programy „ostatniej pensji”. Programy określonych świadczeń mogą, ale nie muszą łączyć się z udziałem funduszu. Niezależnie od tego, pracodawca zobowiązuje się do dokonania wypłaty w oparciu o ustalony wzór, którego wynik jest jednak niepewny. W związku z tym, programy określonych świadczeń wiążą się z ryzykiem dla płatników, jak również – w przypadku programów bez udziału funduszu – dla beneficjentów, którzy liczą na przyszłą wypłacalność płatnika. Porównaj z *programem określonych składek emerytalnych*.

Programy akcji pracowniczych • Employee Share Ownership Plans (USA) • Employee Stock Option Plan • ESOP • Formalne programy przydzielające pracownikom *akcje* przedsiębiorstwa lub umożliwiające im ich wykupienie. Program taki daje pracodawcy szansę wynagrodzenia pracowników w formie niepieniężnej, a co ważniejsze – posiadanie *udziału w kapitale* w „swojej” firmie motywuje pracowników do lepszej pracy. Akcje wykupywane są zazwyczaj na rynku publicznym (aby uniknąć *rozcieńczenia*) i przechowywane w *funduszu powierniczym* do czasu, gdy pracownicy spełnią określone kryteria uprawniające do ich otrzymania (wyniki pracy lub staż). Pracodawca może również subsydiować zakup akcji lub administrację funduszu. Jeżeli fundusz jest od pracodawcy faktycznie niezależny, nie powinien być uwzględniany w jego sprawozdaniach finansowych. Jeżeli jednak pracodawca kontroluje fundusz, zasada *nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną* nakazuje wykazać aktywa i pasywa funduszu w bilansie pracodawcy, a niejednorazowe koszty związane z programem akcjonariatu pracowniczego zaliczyć do kosztów wynagrodzeń. Patrz również *opcje na akcje*.

Programy wyrozumiałości podatkowej (żargon) • Tax Leniency Programmes (vernacular) • Programy polegające na tym, że władze podatkowe rezygnują ze wszczęcia postępowania karnego, jeżeli doradcy podatkowi dobrowolnie ujawnią swą wiedzę o budzących wątpliwości wykorzystaniach schronień podatkowych i o praktykujących je klientach. Władze podatkowe mają nadzieję, że w ten sposób odzyskają wpływy utracone na skutek nielegalnego korzystania ze schronień podatkowych. Występuje tu domniemane założenie, że niektóre przypadki uchylania się od zobowiązań podatkowych są w istocie usprawiedliwione, gdyż doszło do nich na skutek pomyłek lub nieporozumień.

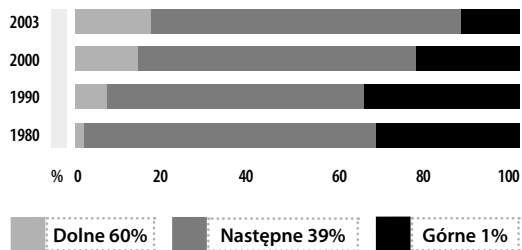
Progressywny podatek dochodowy • Progressive Income Taxes • System podatku dochodowego od osób fizycznych stopniowo zwiększający krańcowe stawki opodatkowania (tj. podatek do zapłaty) w miarę wzrostu dochodu do opodatkowania. Choć cynicy nazywają to „zdzieraniem z bogatych”, założenia podatku progresywnego opierają się na ekonomicznej logice malejącej użyteczności krańcowej: im więcej czegoś mamy, tym mniejszą przedstawia to dla nas wartość (co dotyczy się również dochodu). Jeżeli przyjmiemy prawdziwość tego założenia, opodatkowanie dochodu krańcowego wyższą stawką powinno być mniej „bolesne”.

Progressywny podatek dochodowy



Progresywny podatek dochodowy

Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego amerykańskich gospodarstw domowych w rozbiciu na przedziały dochodu



Źródło: US Congressional Budget Office/„The Economist”, 15 kwietnia 2006

Progresywny system podatkowy • Opodatkowanie progresywne • Progressive Taxation • System podatkowy zakładający wzrost *krańcowych stawek podatkowych* wraz ze wzrostem dochodu do opodatkowania. Przyjmując, że bogaci powinni płacić więcej nie tylko w kwotach bezwzględnych, ale także w relacji do swojego dochodu, rozwiązanie to zapewnia to tzw. *sprawiedliwość pionową*.

Projekt standardu rachunkowości • Exposure Draft • Koncepcja nowego *standardu rachunkowości*, która przed wprowadzeniem w życie poddawana jest publicznej analizie i debacie. Jest to praktyka szczególnie popularna w krajach uprawiających *rachunkowość anglosaską*, w których instytucje takie jak amerykańska *Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (SEC)* oraz *Rada ds. Standardów Rachunkowości Finansowej* dążą do osiągnięcia powszechnego konsensusu w kwestii obowiązujących w rachunkowości reguł. Również w procesie ustanawiania *Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej* prowadzi się debatę nad projektami nowych standardów. Projekty standardów rachunkowości pełnią dwie funkcje. Debata na otwartym forum, prowadzona przez szerokie grono *użytkowników rachunkowości* i zakończona osiągnięciem kompromisu, daje nowym lub zmienianym standardom rachunkowości większą wiarygodność i akceptację.



Dzięki niej unika się zawężenia uwagi do spraw głównie specjalistycznych – co zdarza się, jeżeli standardy rachunkowości opracowywane są wyłącznie przez *księgowych* i *organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości*. Publiczna debata ma również tę zaletę, że zawczasu informuje jednostki sprawozdawcze o planowanych zmianach w rachunkowości – tym samym pozwalając im lepiej się do nich przygotować. Projekt standardu rachunkowości może być poprzedzony „szkicem do dyskusji”, w ramach jeszcze bardziej wstępnego sondażu opinii. Z kolei po analizie projektu może rozpocząć się proces publicznej konsultacji, obejmujący np. dyskusje przy okrągłym stole lub testowanie projektu „w terenie” w celu jego optymalnego dopracowania.

Propagowanie zrozumiałego języka • Plain Language Movement • Ruch zmierzający do zapewnienia lepszej zrozumiałości *sprawozdań finansowych* i *prospektów* emisyjnych. Środki mające prowadzić do tego celu to unikanie żargonu technicznego i skomplikowanych sformułowań (patrz *gotowiec*) na rzecz języka prostego, jasnego i spójnego – w miarę możliwości urozmaiconego ilustracjami. Wraz z umacnianiem się *rynków kapitałowych*, coraz bardziej istotne staje się wychodzenie naprzeciw potrzebom zwykłych inwestorów, którzy niekiedy dysponują ograniczoną wiedzą w dziedzinie finansów. Propagowanie zrozumiałego języka dąży do upowszechniania „zwykłej angielszczyzny” w odpowiedzi na rosnącą ilość i złożoność informacji związanych z *technologią informatyczną*. Duchem ruchu jest nie tylko bardziej przystępny sposób formułowania tekstów pisanych, lecz przede wszystkim zwiększenie ich komunikatywności. Nazbyt często język zaciemnia proste prawdy – dlatego mam nadzieję, że niniejsza książka jest przykładem tendencji, o której mowa powyżej.

Jasne?

Kiedy czytam raport roczny spółki i go nie rozumiem, znaczy to, że widocznie **mam go nie rozumieć**.

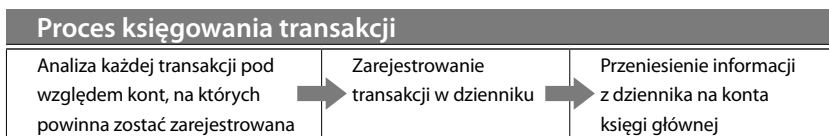
Warren Buffett, dyrektor generalny Berkshire Hathaway – komentarz na temat złożoności sprawozdań finansowych w „Fortune”, 18 lutego 2002, s. 25

Protokół (posiedzenia rady nadzorczej lub zarządu) • Minutes (Board) •

Pisemny dokument relacjonujący przebieg dyskusji i decyzje podjęte na posiedzeniu *rady nadzorczej* lub innego formalnego zgromadzenia. Protokoły takie są przeglądane przez *biegłego rewidenta* w celu przesłedenia decyzji podejmowanych przez przedsiębiorstwo i sprawdzenia, czy omawiane w nim *zdarzenia księgowe* znajdują odzwierciedlenie w *sprawozdaniu finansowym*.

Prowadzenie ksiąg rachunkowych • Book Keeping • Codzienne rejestrowanie *transakcji* w *księgach rachunkowych*, zwykle przy użyciu systemu *podwójnego zapisu*.

Kojarzone zwykle z mechanicznym aspektem rachunkowości. Większość czynności związanych z prowadzeniem ksiąg polega na dokonywaniu zapisów po stronie *Debet* i *Credit*, w następującej kolejności. Patrz również *cykl obrachunkowy*.



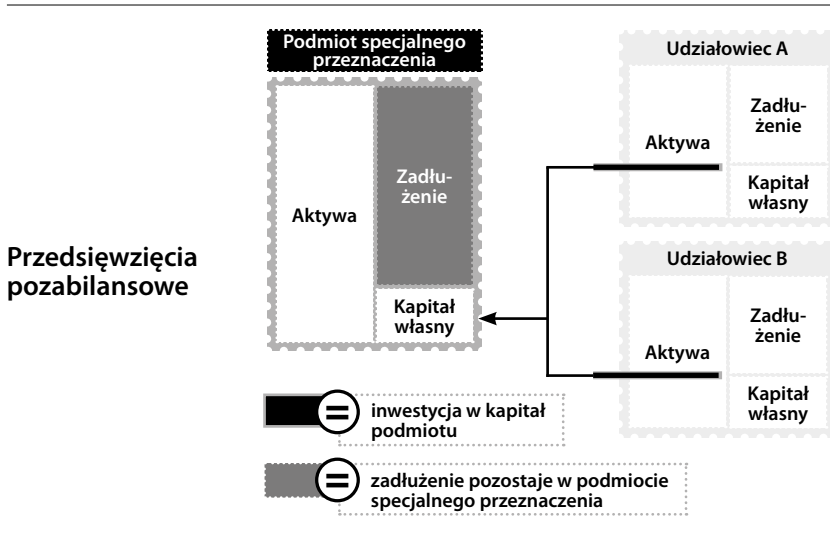
Sumy to kwestia dyskusyjna

Od ostatnich czterech miesięcy cały swój czas poświęcam niemal wyłącznie sztuce **prowadzenia ksiąg rachunkowych** metodą podwójnego zapisu, która w teorii jest miła i prosta, lecz w praktyce upiornie męcząca. Nadal podtrzymuję twierdzenie, że sumy to kwestia dyskusyjna, lecz moi przełożeni zupełnie nie pojmują teorii przypadkowości. Wciąż próbują udowodnić, że liczby skłaniają się ku pewnemu określönemu wynikowi, co według mnie jest bzdurą, bo wynik zawsze wychodzi mi inny.

Alistair Buchan *The Spare Chancellor: The Life of Walter Bagehot*
(*Zapasowy Minister: życie Waltera Bagehota*), s. 72

Prowizje, rozliczanie • Commissions (Accounting for) • Prowizja to dochód uzależniony od realizacji określonej transakcji – jej klasycznym przykładem jest prowizja od dokonanej sprzedaży. Rozwiązanie takie wynika częściowo ze względów motywacyjnych („jeśli chcesz zarobić, to sprzedawaj”), a częściowo z pobudek finansowych („będziemy mogli zapłacić, jak sami zarobimy.”). Kwestią księgową związaną z rozliczaniem prowizji jest sposób i moment ujmowania przychodu, wiążący się z ustaleniem, czy sprzedaż faktycznie miała miejsce. Strona pobierająca prowizję może ulec pokusie zawyżenia sprzedaży przez tzw. *zapychanie kanałów* lub rozluźnienie warunków kredytowych (dlatego wypłatę prowizji można uzależnić od wpływu gotówki za daną transakcję). Innym problemem księgowym związanym z rozliczaniem prowizji jest przypadek, gdy jest to faktycznie ukryta *łapówka*. Zobacz także *Schmiergeld*.

Przedsięwzięcia pozabilansowe • Off-the-books Partnerships • Off-balance Sheet Partnership • Rodzaj działalności zbliżonej charakterem do *podmiotu specjalnego przeznaczenia*, lecz mającej formę partnerskiej współpracy, którą zgodnie ze *standardami rachunkowości* można wyłączyć z konsolidacji. Przedsięwzięcia takie są powszechne w transakcjach *sekurytyzacji* oraz w obrocie *instrumentami pochodnymi*, gdzie strony działają na zasadzie współpracy. Jeżeli udział w przedsięwzięciu nie przekracza progowych wymogów (które w amerykańskich *ogólnie przyjętych zasadach rachunkowości* (GAAP) ustalone były jako udział w kapitale wynoszący 3% łącznych aktywów, a po *Enronie* na poziomie 10%) i nie wiążą się z nimi żadne *gwarancje* chroniące uczestników przedsięwzięcia przed stratami, zarówno aktywa, jak i zobowiązania przedsięwzięć pozabilansowych nie są uznawane za część odrębnej spółki.



Przedsięwzięcia zagraniczne, klasyfikacja • Foreign Operations, Classification • Przedsięwzięcia zagraniczne większości przedsiębiorstw międzynarodowych to bezpośrednie inwestycje zagraniczne w innych krajach. Działalność prowadzona w innej walucie typowo musi być w tej walucie wykazywana (choćby dla spełnienia przepisów lokalnych), po czym przelicza się ją na walutę sprawozdawczą (*walutę prezentacji*) holdingu i konsoliduje z globalnymi wynikami holdingu. Do 2005 roku spółki zależne klasyfikowano w oparciu o stopień ich autonomii, by dokonać na tej podstawie wyboru jednej z dwóch dostępnych alternatyw: przeliczenia *metodą kursu zamknięcia* lub *metodą czasową*.

Klasyfikacja podmiotów zagranicznych		
Klasyfikacja	Metoda	Postępowanie z różnicami netto z przeliczenia
Autonomiczna	Kursu zamknięcia	Akumulowane w kapitale rezerwowym niepodlegającym podziałowi
Integralna	Czasowa	Ujęcie w rachunku zysków i strat w momencie zaistnienia

Klasyfikacja zagranicznych spółek zależnych w oparciu o stopień ich autonomii polegała na dokonaniu *oceny księgowej* na podstawie następujących kryteriów:

- ◆ wartość udziału lokalnego
- ◆ udział w zakupach i sprzedaży pomiędzy spółkami powiązаныmi kapitałowo
- ◆ udział w sprzedaży na rynku lokalnym
- ◆ uzależnienie od lokalnych źródeł finansowania

W praktyce rozróżnienie pomiędzy jednostką autonomiczną a integralną było trudne. Spółki zależne często działały w kontinuum i wykazywały takie same cechy. Z tej

i z innych przyczyn, międzynarodowe standardy rachunkowości w 2005 roku przeszły na mniej uznaniową metodę, która po prostu wymaga obowiązkowego stosowania metody kursu zamknięcia.

Przegląd księgowy • Przegląd ksiąg przez biegłego rewidenta • Accountant's Review • Świadczona przez *biegłych rewidentów* ograniczona forma uwiarygodnienia sprawozdawczości finansowej, która – chociaż nie jest badaniem sprawozdania finansowego – niemniej jednak oferuje pewne potwierdzenie ich wiarygodności dla potrzeb użytkowników. Przy dokonywaniu przeglądu księgowego biegli rewidenci mogą zastosować niektóre z testów i procedur wykorzystywanych w badaniu sprawozdań finansowych, jednak ich wnioski opierają się przede wszystkim na procesie zwanym „przełgądem analitycznym”, polegającym na zadawaniu (wyrzutowych) pytań i ocenie wiarygodności uzyskanych odpowiedzi. W efekcie można więc przyjąć, że przegląd księgowy stanowi częściowe (niepełne) badanie sprawozdań finansowych. Jest on użyteczny w sytuacjach, w których przeprowadzenie pełnego badania sprawozdań nie ma ekonomicznego uzasadnienia, jak to ma często miejsce w przypadku *małych i średnich przedsiębiorstw*. Mimo iż kredytodawcy często woleliby oprzeć się na pełnym badaniu sprawozdań finansowych, to jednak zgodnie z zasadą, że „lepsze jest wrogiem [wystarczająco] dobrego”, również dla nich przegląd księgowy może okazać się użyteczny. Patrz również *Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej*.

Przejęcie odwrotne, rozliczanie w rachunkowości • Reverse Merger, Accounting for • Subsidiary Merger, Accounting for • Sytuacja, w której nabywca staje się jednostką zależną nabywanego podmiotu (w odróżnieniu od bardziej typowej sytuacji, w której staje się jednostką dominującą). Transakcja polega na tym, że nabywca emituje nowe udziały/akcje, które zostają wymienione na udziały/akcje nabywanego podmiotu. W wyniku wymiany, podmiot nabywany staje się udziałowcem większościowym i zyskuje kontrolę nad połączoną jednostką. (Przejęcia odwrotne wykorzystuje się ze względu na uwarunkowania regulacyjne, lub w celu przeniesienia na nabywcę pożądanых atrybutów przejmowanej spółki – np. nazwy marki, licencji.) Według dawnych zasad, transakcję taką rozliczało się *metodą łączenia udziałów*. Jednak zgodnie z obecnymi międzynarodowymi standardami rachunkowości traktuje się ją jako transakcję nabycia, w której podmiot posiadający kontrolę nad połączoną jednostką uznawany jest za nabywcę.

Przejrzystość • Transparency • Jasne i otwarte przedstawianie informacji dotyczących *transakcji i wyników przedsiębiorstwa w jego sprawozdaniu finansowym*. Przestrzeganie zasad przejrzystości rodzi zaufanie osób z zewnątrz, którym zależy na zapoznaniu się z obrazem sytuacji przedsiębiorstwa nie zniekształconym manipulacjami (patrz *upiększanie wyników*). Przejrzystość jest również niezwykle istotna dla kredytodawców, ponieważ decyzje kredytowe muszą być oparte na analizie rzetelnych informacji. Także *rynki kapitałowe* muszą działać w oparciu o zasadę przejrzystości z trzech następujących powodów:

Korzyści z działania w oparciu o zasadę przejrzystości	
Decyzje	przy szerokim dostępie do informacji, opinie zbiorowe (zazwyczaj bardziej wpływowe niż opinie indywidualne) mogą często zaważyć na kształtowaniu decyzji; jednocześnie można również testować rozwiązania niekonwencjonalne, które czasem okazują się najbardziej trafne
Uczciwość	przejrzystość zmusza ludzi do uczciwości, ponieważ sygnalizuje, że konsekwencje ich postępowania zostaną ujawnione szerokiej publiczności
Kontrola	nazywając rzeczy po imieniu, przejrzystość ogranicza ryzyko stopniowego pograżania się w problemach, ponieważ nie dopuszcza do utrzymywania fałszywych pozorów sukcesu

Przejrzystość informacji na wolnych rynkach jest tym samym, co wolność prasy w krajach demokratycznych. Jest ona również kluczowym czynnikiem warunkującym adekwatność *hipotezy rynku efektywnego*. Patrz również *biegły rewidenci*.

Napisano

I poznacie prawdę, a **prawda** was wyzwoli.

Ewangelia według św. Jana 8:32

Przejrzystość kosztów/zaopatrzenia • Cost/Purchasing Transparency •

Zdolność nabywców do wyraźniejszego postrzegania związku pomiędzy *kosztami* a ceną, dzięki dostępowi do informacji porównawczych o jakości produktów, ofercie usług i solidności dostawców. W efekcie następuje intensyfikacja *konkurencji*, utrudniająca sprzedawcom narzucanie wyższej marży, nawet za *nazwę marki*.

Miejcie się na baczności

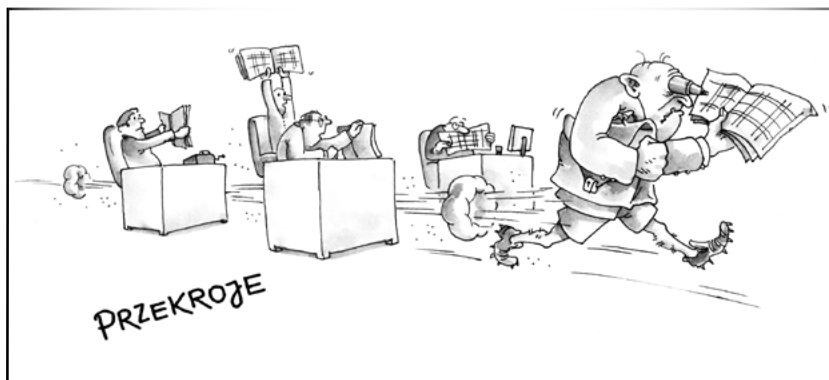
Możliwości związane z e-handlem budzą obecnie euforię w wielu kręgach. Klienci dostrzegają niższe ceny i łatwość zakupów, inwestorzy wyobrażają sobie pieniądze pozyskane w pierwszych ofertach publicznych przez internet, a nowe firmy mają nadzieję, że ich modele działalności zrewolucjonizują branżę. Za całą tą euforią stoi jednak gorzka rzeczywistość: internet stanowi największe jak dotąd zagrożenie dla możliwości wykorzystania marki produktów spółki, uzyskania premii cenowych od nabywców i generowania wysokiej marży zysku (...). Realne zagrożenie stanowi to, co ekonomiści nazywają **przejrzystością kosztów**, wynikającą z zapewnionej przez internet ogromnej ilości bezpłatnych i łatwo dostępnych informacji.

Indrajit Sinha *Cost Transparency: The Net's Real Threat to Prices and Brands* (Przejrzystość kosztów: realne zagrożenie, jakie internet stanowi dla markowych produktów i ich cen)
w „Harvard Business Review”, marzec–kwiecień 2000, s. 43

Większość konsumentów, ze względu na ograniczenia czasowe, brak rozeznania i brak możliwości porównań, normalnie gotowa jest zapłacić cenę odzwierciedlającą postrzeżaną „wartość”. To z kolei umożliwia sprzedawcom czerpanie zysków przez wykorzystanie marki i *sprzedaży relacyjnej*. Przejrzystość kosztów szczególnie ułatwia *e-handel*, który umożliwia bezpośrednie i niedrogo przetwarzanie informacji i transakcji. Można on radykalnie zmienić relacje pomiędzy nabywcami a sprzedawcami – nabywcy mogą zacząć odnosić wartość produktu do kosztów sprzedającego, nawet jeżeli opierają się tylko na porównaniu konkurencyjnych ofert. Przejrzystość kosztów jest dla dostawców silnym bodźcem do innowacji, ponieważ nabywcy są skłonni zapłacić więcej za nowe i wyróżniające się produkty.

Przekręty księgowo ► Oszustwa księgowo.

Przekroje (żargon rewidentów) • **Walkthroughs** (auditing vernacular) • Stosowana w *badaniu sprawozdań finansowych* procedura, w której śledzi się przebieg transakcji na całej drodze księgowania, począwszy od jej zainicjowania, przez etapy przetwarzania informacji, do momentu ujęcia w sprawozdaniu finansowym. Na tę szczegółową procedurę składają się rozmowy z pracownikami, którzy faktycznie dokonywali wpisów, obserwacja tych pracowników, badanie wykorzystanych i sporządzonych dokumentów, analiza transakcji oraz porównanie dokumentacji pomocniczej z dokumentacją księgową. Takie przekrojowe badania pozwalają rewidentom potwierdzić istnienie i skuteczność *kontroli wewnętrznej*. Choć pochłaniają one sporo czasu, są też jedną z najdokładniejszych procedur badania dokumentacji finansowej.



Przeliczenie transakcji i pozycji walutowych w rachunkowości • **Foreign Currency Translation, Accounting for** • Przeliczenie aktywów i zobowiązań ujętych w walucie obcej na walutę krajową, tak aby użytkownicy sprawozdań finansowych mogli je lepiej rozumieć (ponieważ inwestorzy europejscy naturalnie myślą w euro, inwestorzy amerykańscy w dolarach itd.) Przeliczenie to jedynie czynność pomiarowo-sprawozdawcza, w odróżnieniu od faktycznej transakcji walutowej (patrz *transakcje walutowe, rozliczanie w rachunkowości*). Rzeczą stanowiącą główną komplikację jest fakt,

że płynne kursy walutowe rzadko są stabilne – jednostka pomiaru ulega więc ciągłym zmianom. Różne wersje standardów rachunkowości i systemów księgowych przez lata próbowały określić najlepszą metodę przeliczenia. (Do najpopularniejszych metod należała metoda „kursu bieżącego”, „pieniężna/niepieniężna”, „bezpośrednia” i „inwestycji netto”). Jednak żadna z tych metod nie mogła rozwiązać wszystkich problemów sprawozdawczych (patrz *sprawozdawczość finansowa w walucie obcej*). Co więcej, mnogość stosowanych metod dezorientuje użytkowników sprawozdań finansowych. Międzynarodowe standardy rachunkowości obecnie przyjęły więc jedno podejście: metodę *kursu zamknięcia* (zwaną również metodą „kursu bieżącego”). Nawet jeżeli nie jest to podejście idealne, rozwiązuje ono problem nadmiaru metod. Patrz również *sprawozdawczość finansowa w walucie obcej (problemy)*.

Przepisy przejściowe (do nowych standardów rachunkowości) • Transitional Provisions, for New Accounting Standards

• W celu ułatwienia przedsiębiorstwom dostosowania się do nowych *standardów rachunkowości*, czasem wprowadza się tzw. okres przejściowy umożliwiający firmom „łagodne przejście” na nowe wymogi sprawozdawcze. W szczególności, przedsiębiorstwa nie muszą wówczas dokonywać *zmian retrospektywnych* w poprzednich okresach sprawozdawczych, które mają tendencje do rodzenia komplikacji. Takie ułatwienie jest szczególnie ważne ze względu na globalne *ujednolicanie* standardów sprawozdawczości pod egidą MSSF. Wpływ i charakter postanowień przejściowych muszą być ujawnione w *informacji dodatkowej* do sprawozdania finansowego. Patrz również *zmiany stosowanych zasad rachunkowości*.

Przepływ funduszy • Funds Flow • *Kapitał obrotowy* wygenerowany w trakcie *okresu obrotowego* w ramach zwykłej działalności operacyjnej (tzn. z wyłączeniem *transakcji kapitałowych*, dotyczących finansowania lub zmiany stanu *aktywów trwałych*).

Określenie „fundusze” odnosi się do *kapitału obrotowego netto*, na który składają się (głównie) *należności i zapasy*, pomniejszone o *zobowiązania z tytułu dostaw i usług*. Korzystając z tak zwanej „*metody pośredniej*”, przepływ funduszy można obliczyć w następujący sposób. Kalkulacja przepływu funduszy jest bardzo prosta, ponieważ potrzebne do niej dane znajdują się w *rachunku zysków i strat* i są łatwo dostępne, również dla użytkowników zewnętrznych. Z tego względu przepływ funduszy stanowi popularny odpowiednik *przepływu środków pieniężnych z działalności operacyjnej* (który można obliczyć stosując *metodę bezpośrednią* lub dokonując korekt uwzględniających zmiany stanu kapitału obrotowego). Jeżeli kapitał obrotowy nie zmienił się w trakcie danego okresu obrotowego, przepływ funduszy równy będzie wartości środków pieniężnych wygenerowanych w ramach działalności operacyjnej (czyli zwiększeniu środków na *rachunku bankowym* przed dokonaniem transakcji dotyczących zadłużenia, kapitału własnego lub *nakładów inwestycyjnych*). Jeżeli natomiast różnica w wielkości kapitału obrotowego będzie istotna (z powodu dużej zmiany w wielkości sprzedaży lub wielkości *obrotów* na kontach kapitału obrotowego), przepływ funduszy nie będzie adekwatnym odpowiednikiem przepływu środków pieniężnych.

Przepływ funduszy wyliczony metodą pośrednią		
Pozycja	Wyjaśnienie	
Zysk netto po opodatkowaniu z rachunku zysków i strat	100 000	◆ Różnica między kwotą naliczonych przychodów, a kwotą naliczonych kosztów
+ amortyzacja	+ 45 000	◆ Koszt niepieniężny; figurujący jedynie jako pozycja w księgach
+ obciążenie wyniku finansowego z tytułu odroczonego podatku dochodowego	+ 15 000	◆ Koszt niepieniężny; figurujący jedynie jako pozycja w księgach
+ inne koszty niepieniężne*	+ 5 000	◆ Koszt niepieniężny; figurujący jedynie jako pozycja w księgach
Przepływ funduszy	165 000	Użyteczny odpowiednik przepływu środków pieniężnych
Zmiana stanu kapitału obrotowego**	- 35 000	◆ Różnica za dany okres obrotowy
Przepływ środków pieniężnych z działalności operacyjnej	130 000	◆ Faktyczna zmiana stanu środków pieniężnych na rachunku bankowym
* Wszelkie koszty niepieniężne, jak rezerwy na przewidywane straty lub dyskonto procentowe obligacji		
** Zwiększenia kapitału obrotowego odejmuje się od przepływu funduszy, ponieważ kapitał obrotowy do momentu zakończenia cyklu pieniężnego przejściowo pochłania zasoby gotówkowe; zmniejszenia kapitału obrotowego dodaje się z kolei do przepływu funduszy w miarę jak kapitał obrotowy uwalnia środki pieniężne.		

Przepływy pieniężne (definicja przedsiębiorcy) • **Cash Flow** (Business Person's Definition) • Szeroki ogólny termin, który w zależności od kontekstu może oznaczać szereg różnych rzeczy. Na przykład, może odnosić się do wpływów z inkasa należności („musimy przyspieszyć nasze przepływy/wpływy pieniężne”). Może również oznaczać płynne środki wygenerowane w ramach rentownej działalności („nasze przepływy pieniężne z działalności operacyjnej były dobre w tym miesiącu”). Może też oznaczać zmiany sald na rachunkach bankowych za dany okres czasu („wpłaty były wyższe od wypłat od kwotę USD”). Nieprecyzyjność terminu „przepływy pieniężne” jest skutkiem różnych metod ich liczenia. Klasycznym błędem jest przyjęcie, że same zyski wygenerują odpowiadające im kwoty przyływów pieniężnych. Ponieważ konta kapitału obrotowego albo angażują, albo uwalniają gotówkę, przepływ funduszy wygenerowanych w ramach rentownej działalności niekoniecznie odpowiada przepływowi środków pieniężnych. Przedsiębiorstwom w fazie gwałtownego wzrostu chronicznie brakuje gotówki. Najbardziej typowym znaczeniem terminu „przepływy pieniężne” jest pozycja, którą księgowi kalkulują jako *przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej*. Z właściwą sobie precyzją, księgowi rozpatrują przepływy pieniężne w kontekście *rachunku przepływów pieniężnych*, który wyodrębnia przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej. Patrz również *przepływy środków pieniężnych a zysk księgowy, polemiki*.

Skupia umysł

Fiksacja na punkcie przepływów pieniężnych odróżnia inwestorów w spółkach prywatnych od inwestorów na rynku spółek publicznych. Ponieważ ci pierwsi stają się coraz liczniejsi i coraz bardziej widoczni, argumenty za tropieniem gotówki zyskały szerszą uwagę. „Ze względu na fakt, że transakcje [wykupu] w 60–80% finansowane są kredytem bankowym, grupy inwestujące w spółki prywatne koncentrują się na **gotówce**, która jest im potrzebna do spłaty zadłużenia. Jest to motywacja doskonale skupiająca umysł.”

Wypowiedź eksperta ds. finansów przedsiębiorstw zamieszczona w „Financial Times”, 10–11 czerwca 2006, s. 41

Przepływy pieniężne a zysk księgowy, polemiki • Cash Flow vs. Accounting

Profit Debate • Wyjaśnienie relacji pomiędzy przepływem środków pieniężnych przechodzących przez przedsiębiorstwo, a kalkulacją zysku dla celów sprawozdawczości finansowej, stanowi część tajemnej sztuki księgowych. Istnieje szereg wyzwań odnoszących się do samych obliczeń, ich znaczenia oraz wagi. Sprawozdawczość finansowa na potrzeby akcjonariuszy i rynków kapitałowych koncentruje się na wartości zysku. Tymczasem rachunkowość zarządcza, prowadzona na wewnętrzne potrzeby decyzyjne, zupełnie pomija zysk, skupiając się wyłącznie na przyszłych przepływach pieniężnych.

Na której wartości mamy się więc koncentrować? Powinniśmy zacząć od zrozumienia sposobu, w jaki zostały one obliczone. Relacje pomiędzy poszczególnymi pozycjami w rachunku wyników oraz ich relacje z różnymi pozycjami w przepływach pieniężnych przedstawiono w tabeli na s. 148. Na którym sposobie pomiaru powinni się skupić *użytkownicy sprawozdań finansowych*? Ponieważ celem gry na konkurencyjnych rynkach jest powiększanie majątku akcjonariuszy, najlepszą miarą wyników finansowych – przynajmniej z punktu widzenia właścicieli i kierownictwa przedsiębiorstwa – powinien być *zysk księgowy*. Problem polega jednak na tym, że przy obliczaniu zysku księgowego przyjmuje się szereg *oszacowań i ocen księgowych*. To z kolei prowadzi nie tylko do *ryzyka księgowego*, ale także do potencjalnych zniekształceń wynikających z celowych nadużyć (patrz *rachunkowość kreatywna*). Co więcej, nawet najlepiej zastosowany model *rachunkowości opartej na koszcie historycznym* nie rości sobie pretensji do dokonywania wyceny ekonomicznej (tj. wartości bieżącej netto przyszłych przepływów pieniężnych). Jego głównym zadaniem jest raczej śledzenie przeszłych wyników dla celów kontroli zarządzania. Te wewnętrzne ograniczenia stają się szczególnie widoczne przy okazji *skandali księgowych*. Wielu użytkowników sprawozdań finansowych, zwłaszcza spośród analityków *papierów wartościowych* i kredytodawców, zareagowało na te niedociągnięcia propagując zwracanie większej uwagi na *przepływy pieniężne* jednostki. Zwolennicy rozwiązań ekstremalnych opowiadają się nawet za całkowitym pominięciem zysku księgowego. Rozsądniejszym rozwiązaniem jest przywiązywanie wagi do obu tych pozycji. Choć zysk księgowy może nie

być w pełni miarodajny, jego ograniczenia wynikają z problemów z pomiarem, a nie z samej koncepcji. *Teoria przedsiębiorstwa* przypomina nam, że dążeniem akcjonariuszy jest powiększenie majątku, a niekoniecznie gotówki (która jest raczej „środkiem do celu”). Ponadto, standardy rachunkowości zareagowały na wątpliwości co do użyteczności zysku księgowego poprzez włączenie *rachunku przepływów pieniężnych* do standardowego *sprawozdania finansowego*. Autor podejrzewa, że debaty w tym zakresie są niejako zaaranżowane – aczkolwiek miło jest widzieć, jak świat rachunkowości od czasu do czasu pobudza się jakąś kontrowersją.

Zysk księgowy a przepływy pieniężne	
Pozycja	Komentarz
Przychody	◆ W przychodach ujęte są zarówno pozycje gotówkowe, jak i niegotówkowe
- koszty operacyjne	◆ Zasada współmierności przychodów i kosztów także powoduje powstanie niegotówkowych rozliczeń międzyokresowych
= EBITDA	◆ Koncepcyjnie: „przepływ funduszy z aktywów”
- amortyzacja/umorzenie	◆ Koszt niegotówkowy odzwierciedlający zmniejszanie się wartości aktywów
= EBIT, czyli „zyski/dochody operacyjne”	◆ Mierzy wyniki przed uwzględnieniem kosztów obsługi zadłużenia i podatków
- odsetki/podatek dochodowy	◆ Niezbędne dla kontynuowania działalności koszty finansowania i opodatkowania
= Zysk netto po opodatkowaniu	◆ Kluczowa miara przyrostu wartości dla akcjonariuszy
+ Koszty niegotówkowe	◆ Amortyzacja, umorzenie, podatki odroczone itp.
= Przepływ funduszy z działalności operacyjnej	◆ Wygodna „zastępcza” miara środków pieniężnych
+ zmiany kapitału obrotowego	◆ Gotówka jest wchłaniana lub uwalniana z kapitału obrotowego
= przepływ środków pieniężnych z działalności operacyjnej	◆ Pozycja w rachunku przepływów pieniężnych odzwierciedlająca przepływy w ramach normalnej działalności gospodarczej
Obowiązkowe nakłady inwestycyjne Zaplanowane spłaty zadłużenia Wymagane korekty kapitału obrotowego	◆ Wydatki gotówkowe, które muszą być poniesione w celu utrzymania istniejącego poziomu produkcji i sprzedaży, dotrzymania warunków umów i zaradzenia ewentualnym problemom z kapitałem obrotowym
= wolne środki pieniężne	◆ Ilość dostępnej gotówki do zagospodarowania w ramach zarządzania finansowego

Primus Inter Pares

Wiadomo już, że zyski można sfabrykować za pomocą kreatywnej księgowości, ale stworzenie **przepływów pieniężnych** jest niemożliwe. Co więcej, zyski to kwestia czyjejś opinii (albo „rzetelnej prezentacji”), podczas gdy gotówka jest faktem. Gotówka jest ważniejsza od zysku: to gotówką wypłaca się dywidendę, i to brak gotówki – a nie brak zysku – jest powodem upadku przedsiębiorstw.

Terry Smith *Accounting for Growth*
(*Rachunkowość wzrostu przedsiębiorstwa*), 1992, s. 200

Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej • Cash Flow from Operations • CFO • Środki pieniężne wygenerowane w ramach prowadzonej przez przedsiębiorstwo regularnej działalności kupna i sprzedaży. Od działalności tej oddzielona jest działalność inwestycyjna (nabywanie i sprzedaż aktywów trwałych) i działalność finansowa (pozyskiwanie i spłata kapitału). CFO to ważna miara *wyników finansowych*. Dobre przepływy z działalności operacyjnej generują nadwyżkę środków pieniężnych, którą można produktywnie wykorzystać. Przepływy te otrzymuje się (zarówno w sensie finansowym, jak i kalkulacyjnym) z wypracowanego zysku. Tym niemniej, nie są one tym samym, co zysk – o czym czasem zapominają zarządzający, nieraz z przykrymi konsekwencjami. Przykładowo, rentowne przedsiębiorstwo w fazie wzrostu może mieć ujemne CFO, ponieważ inwestycje w kapitał obrotowy pochłaniają gotówkę.

Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej¹

Metoda pośrednia ²		Metoda bezpośrednia ³	
Zysk netto po opodatkowaniu	XXX	Inkaso należności	+ AAA
Koszty niegotówkowe (amortyzacja/umorzenie itp.)	+ YY	Zapłata zobowiązań ⁴	- BBB
Zmiany w kapitale obrotowym ⁵	-/+ ZZ	Wypłaty gotówkowe ⁴	- CC
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	CFO	Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	CFO

Uwagi:

1. W oparciu o założenie, że odsetki i podatek dochodowy stanowią integralną część działalności operacyjnej.
2. Popularna metoda, ponieważ umożliwia zewnętrznym użytkownikom sprawozdań finansowych obliczenie CFO na podstawie zysku netto.
3. Wymaga dostępu do danych wewnętrznych, tj. dziennika wpływów i rozchodów środków pieniężnych.
4. Dotyczy wyłącznie kosztów operacyjnych, tj. pomija nakłady inwestycyjne, spłaty kapitałowe i dywidendy.
5. Zwiększenie netto kapitału obrotowego pochłania środki pieniężne (-), podczas gdy zmniejszenie je uwalnia (+).

Istnieje subtelna różnica pomiędzy „przepływami pieniężnymi z działalności operacyjnej” (ang. „cash flow from operations”) a „środkami pieniężnymi z działalności operacyjnej” (ang. „operating cash flow”). Ta pierwsza pozycja, zdefiniowana w niniejszym haśle, zazwyczaj stanowi część *rachunku przepływów pieniężnych*. W większości przypadków, zawarte w niej liczby podawane są po potrąceniu kosztów odsetkowych i podatków (choć *podejście alternatywne* klasyfikuje je w „działalności finansowej”). Z kolei „środki pieniężne z działalności operacyjnej” to termin ogólniejszy, który – podobnie jak bliska mu koncepcja *zysku operacyjnego* – nigdy nie uwzględnia kosztów odsetkowych i podatków. Jednym z praktycznych powodów oparcia CFO na zysku netto po opodatkowaniu jest fakt, że wówczas kalkulacja jest łatwiejsza dla osób z zewnątrz. Stosując *metodę pośrednią*, CFO można wyliczyć na podstawie rachunku wyników (który sporządzają wszystkie przedsiębiorstwa). Potrącenie w CFO kosztów odsetkowych i podatków ma również inne nieodparte uzasadnienie. Odsetki i podatki to koszty o wysokim priorytecie, ponoszone równoległe z działalnością przedsiębiorstwa i niezbędne do kontynuacji tej działalności. To sprawia, że można je uznać za składnik „działalności operacyjnej”.

Przewodniczący rady nadzorczej • Chairperson of Board • Osoba, która przewodniczy *radzie nadzorczej* spółki akcyjnej. Rola przewodniczącego powinna polegać przede wszystkim na zarządzaniu radą, której zadaniem jest ochrona *praw akcjonariuszy*. Choć często jest to funkcja honorowa, a czasem jedynie symboliczna, silny *nadzór właścicielski* opowiada się za przewodniczącymi posiadającymi rzeczywistą władzę. Warunkiem niezbędnym do prawidłowego funkcjonowania rady nadzorczej jest jej przedsiębiorczość, autorytet w społeczności biznesowej i niezależność od *zarządu*. Pułapką jest sytuacja, w której dyrektor naczelny przedsiębiorstwa jest jednocześnie przewodniczącym rady nadzorczej* – wówczas w skład rady wchodzi zazwyczaj koledzy szefa. Sytuacja taka narusza *mechanizmy kontroli i równowagi*, niezbędne do efektywnego sprawowania *nadzoru*. Patrz *Oświadczenie/List Przewodniczącego Rady Nadzorczej, cerber*.

Przychody przyszłych okresów • Deferred Income • Deferred Revenue • Deferred Credit • Pozycja *zobowiązań* bilansowych odzwierciedlająca otrzymane z góry wpływy *pieniężny*, który faktycznie nie został jeszcze wypracowany. Ponieważ towary lub usługi, za które zapłacono, muszą zostać przekazane odbiorcy, przedsiębiorstwo posiada wobec niego zobowiązanie. Z chwilą wywiązania się z tego zobowiązania, przychód ujmowany jest w *rachunku zysków i strat*. Za przykłady służyć mogą: zapłacona z góry prenumerata gazety, przedpłaty w kontrakcie budowlanym i podmiotowe dotacje. Patrz również *obciążenie wyniku finansowego z tytułu odroczonego podatku dochodowego*.

Przychody przyszłych okresów • Zaliczki otrzymane na poczet dostaw • Unearned Revenues • Customer Advances • Pozycja w *biernych rozliczeniach międzyokresowych kosztów* powstająca w przypadku, gdy przedsiębiorstwo otrzymuje

* W Polsce, zgodnie z Kodeksem spółek handlowych, członkowie zarządu spółki nie mogą być jednocześnie członkami rady nadzorczej.

wpłatę przed dostarczeniem odbiorcy towarów lub usług. Wpłata taka może być zaliczką zabezpieczającą realizację transakcji lub mającą pomóc w jej sfinansowaniu. Kryteria *uznawania przychodów* nie pozwalają zakwalifikować takiej wpłaty jako przychód do momentu wywiązania się przez przedsiębiorstwo z obowiązków wynikających z umowy (w którym to momencie księgujemy Dt: Przychody przyszłych okresów w bilansie; Ct: Przychody w rachunku zysków i strat). Klasycznym przykładem przychodu przyszłych okresów jest opłacona z góry prenumerata czasopisma. Patrz również *korekty i przychody przyszłych okresów*.

Przychody z opłat • Fee Income • *Przychód* wypracowany przez przedsiębiorstwo w ramach pobierania opłat za usługi. Opłaty mogą być wykazywane jako przychód w momencie ich zapłaty lub – zgodnie z *zasadą współmierności* – uznawane za wypracowane w przeciągu okresu świadczenia usługi. W międzyczasie, ta część przychodu z opłat, która nie została jeszcze wypracowana, wykazywana jest w *bilansie* jako *przychody przyszłych okresów*.

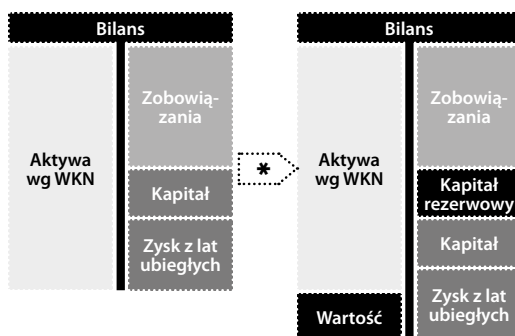
Przychód • Revenue • Kwota środków otrzymanych przez przedsiębiorstwo w danym okresie, zarówno w *gotówce*, jak i w postaci *należności*. Przychód wykazywany jest w *rachunku zysków i strat*. Choć często jest on utożsamiany ze *sprzedażą*, ma jednak szersze znaczenie i może obejmować zarówno wpływy z działalności operacyjnej, jak również z tytułu odsetek, zbycia aktywów itp. Ponadto przychód przedstawiany jest zawsze w kategoriach finansowych (tj. cena x ilość), podczas gdy sprzedaż odnosić się może również do fizycznej ilości towarów lub usług. Przychód typowo wykazuje się po potrąceniu podatków związanych ze sprzedażą, takich jak VAT. Z kolei od momentu jego ujęcia zależy określenie odpowiadających mu *kosztów* (zgodnie z *zasadą współmierności przychodów i kosztów*). Patrz również *obróć i zysk*.

Przypisywanie kosztów • Assignment, Cost • Ogólny termin stosowany w *rachunku kosztów* na określenie procesu przypisywania narosłych kosztów bezpośrednich oraz *kosztów pośrednich* do odpowiednich *obiektów kosztów* (np. *zapasów*).

Przyrost (proces narastania) • Accretion/Accretive • Ogólne określenie dowolnego procesu stopniowego, zewnętrznie napędzanego wzrostu. W przypadku procesu tworzenia wartości opartego na naturalnym wroście, przyrost generuje *przychody*. Przykładem może być wartość upraw rolniczych dojrzewających w polu, lub wartość żywego inwentarza przybierającego na wadze i zyskującego na *wartości rynkowej*. Sytuacja przyrostu przychodów pociąga za sobą pytanie w kwestii *ujmowania przychodów*: czy w okresie trwania przyrostu powinno się wykazywać przychód? Takie podejście byłoby równoznaczne z postawieniem znaku równości pomiędzy sprzedażą a produkcją, lub pomiędzy sprzedażą a upływem czasu. O ile istnieje *aktywny rynek* dysponujący gotową, rynkową ceną odniesienia, standardy rachunkowości generalnie uznają niezrealizowane zyski z tytułu przyrostu jako przychód (patrz *działalność rolnicza, rozliczanie w rachunkowości*). Przyrost może być również źródłem kosztów w przypadku zobowiązań rosnących z upływem czasu (patrz *koszt przyrostu dyskonta*). W myśl *zasady ostrożnej wyceny*, tego rodzaju przyrost jest zazwyczaj ujmowany bezpośrednio w kosztach.

Przyrosty z wyceny • Appraisal Increments • Ujęcie w bilansie *niezrealizowanych* zysków z aktywów trwałych, gdy *wartość z wyceny* tych aktywów przekracza ich wcześniejszą *wartość księgową*. W przypadku aktywów, które normalnie wycenia się w bilansie po *koszcie historycznym*, przyrost taki ujmuje się w *kapitale rezerwowym*, a następnie – jeżeli zostanie *zrealizowany* w drodze sprzedaży – przenosi się go do zysku z lat ubiegłych (pomijając rachunek zysków i strat, ponieważ *zysk* nie został „wypracowany”). W przypadku aktywów trwałych wykazywanych normalnie według *wartości godziwej* (jak np. *nieruchomości inwestycyjne*), przyrosty z wyceny będą ujmowane jako zyski w rachunku wyników, ponieważ stanowią integralną część bieżącej działalności. Przyrost z wyceny nie działa wyłącznie w jedną stronę (skutkując tylko wzrostem wartości). By odzwierciedlić wyższą wartość księgową aktywów, koszty amortyzacji w przeszłości muszą wzrosnąć. Ponadto, w przypadku zmniejszeń wartości z wyceny, zmniejszenie w obu sytuacjach „uderza” bezpośrednio w rachunek wyników (może nie jest to spójne, ale zgodne z zasadą ostrożnej wyceny). Przyrosty z wyceny stanowią część ewolucyjnego ruchu w kierunku *rachunkowości opartej na wartościach godziwych*. W praktyce, ponieważ formalne wyceny są kosztowne, zwykle ograniczają się one do nieruchomości na rynkach charakteryzujących się albo wysoką inflacją, albo rosnącymi wartościami nieruchomości. Nieruchomości posiadają jeszcze tę zaletę, że nie wywołują przyrostu przyszłych kosztów (ponieważ nieruchomości nie są amortyzowane). Międzynarodowe standardy rachunkowości generalnie (z wyjątkiem nieruchomości inwestycyjnych) nie pozwalają na ujmowanie zysków z wyceny w rachunku zysków i strat, nawet jeżeli zostaną one zrealizowane w wyniku sprzedaży. Logika polega na tym, że takie *tworzenie wartości* nie ma nic wspólnego z konkurencyjnymi wynikami przedsiębiorstwa. Tym niemniej, użytkownicy sprawozdań finansowych powinni wiedzieć, że firma posiada aktywa o wartości znacznie przekraczającej ich pierwotny koszt. W sytuacjach ekstremalnych, firma może mieć wyższą wartość w przypadku likwidacji, niż kontynuacji działalności. Rosnąca wartość aktywów cieszy również wierzycieli, którzy najczęściej skupiają uwagę na testach bilansu w zakresie *wypłacalności*.

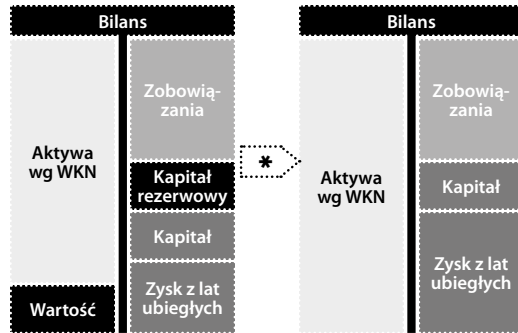
**Przyrosty z wyceny:
Ujęcie**



* oszacowanie wartości godziwej aktywów trwałych

WKN = wartość księgowa netto

Przyrosty
z wyceny:
Realizacja



* sprzedaż aktywów trwałych po cenie rynkowej

Podbudowane

[Według analityka inwestycyjnego] jakość dochodów przedsiębiorstw pogarsza się wtedy, gdy firmy z branży zaczynają podbudowywać swoje wyniki za pomocą **wyceny** aktywów „zamiast żywej gotówki”.

„Financial Times”, 16 marca 2006, s. 30

Psychologia księgowych • **Psychology, Accountant's** • Rachunkowość, podobnie jak większość innych zawodów, przyciąga określony typ ludzi, których osobowość i zainteresowania odpowiadają charakterowi tej pracy. Rzeczywiście, księgowi – tak jak większość finansistów – zdają się przystawać do pewnego wzorca zachowań i osobowości. Stereotyp księgowego jako osoby starannej, dokładnej i powściągliwej istotnie znajduje potwierdzenie w rzeczywistości. Choć osoba taka bywa obiektem wielu żartów, chyba nie chcielibyśmy księgowego o innym charakterze? Testy kliniczne pokazują, że istotnie istnieją określone cechy osobowości predystynujące nas do różnych zawodów. Na przykład, najbardziej znana miara osobowości, wyznacznik typów Myers-Briggs, charakteryzuje „księgowego” w następujący sposób:

Osobowość księgowego	
Introwertyk	Ekstrawertyk
Intuicyjny	Odbierający zmysłami
Myśliciel	Czujący
Spostrzegawczy	Oceniający

Dobry materiał na księgowego

Jeżeli mój bratanek jest spokojny i rozważny, lubi siedzący tryb życia i ciche zajęcia, a przy tym ma zacięcie do zaawansowanych dziedzin matematyki – nie ma dla niego lepszego zajęcia, niż zawód **księgowego**. Jest to zawód wielce szanowany, w którym przy odpowiednich staraniach i umiejętnościach (tudzież możliwościach jakie mógłbym mu zapewnić) z pewnością osiągnąłby sukces... Jeżeli jednak chłopak zdecydowanie lubi ruch i przygody, ma żywy temperament, a nie ma cierpliwości do długiej i nieciekawej pracy (co mogłoby wynikać ze spędzenia całego życia w obozie i koszarach), nie łudź się, drogi bracie – nigdy nie zrobisz z niego księgowego; nigdy nie przerobisz takiego miecza na lemiesz tylko dlatego, że lemiesz ci bardziej odpowiada.

Sir Walter Scott pisząc w 1820 do brata odnośnie odpowiedniej kariery dla swojego bratanka; cytat z książki Richarda Browna
A History of Accounting and Accountants
(*Historia księgowości i księgowych*), 1905, s. 197

Publikacja zysków • Earnings Releases • Ujawnienie prasie ogólnej i finansowej głównych wyników finansowych spółki (sprzedaż, zysk netto, zysk na jedną akcję) wraz z udostępnieniem raportów finansowych.

R

Rabat • Opust • Bonifikata • Discount (Price) • Obniżka ustalonej ceny katalogowej lub detalicznej. Może ona być uwarunkowana siłą nabywcą kupującego (rabat ilościowy) lub oferowaniem lepszych warunków cenowych przy dokonywaniu płatności *gotówką* (w porównaniu z warunkami oferowanymi nabywcom korzystającym z *kredytu kupieckiego*). Zdarza się również, że sprzedawca udziela rabatu chcąc przyspieszyć obrót *zapasów*. Udzielone rabaty wykazywane są w księgach sprzedawcy albo jako zmniejszenie kwoty *przychodów*, albo jako koszt w pozycji „rabaty udzielone”. Z kolei nabywca może obliczyć kwotę potencjalnych rabatów, z których nie skorzystał i wykazać ją jako koszt w pozycji „rabaty nie wykorzystane” (co zwraca uwagę na ewentualne niedociągnięcia w *gospodarce pieniężnej*).

Rabat za wcześniejszą płatność (rabat gotówkowy), rozliczanie w rachunkowości • Early Payment Discount, Accounting for • Cash Discounts, Accounting for • Dostawcy mogą oferować obniżenie ceny w zamian za wcześniejsze uregulowanie zapłaty za *fakturę* (patrz *2% 10/netto 30*).

Rabat za
wcześniejszą
płatność

Dni:	0	10	20	30	
2% 10/netto 30	◀	98 USD	▶	100 USD	▶

Metoda brutto	Dr.	Środki pieniężne	98
	Dr.	Rabat	2
	Cr.	Należności	100

Metoda netto	Dr.	Środki pieniężne	100
	Cr.	Zysk	2
	Cr.	Należności	98

W sytuacji takiej pojawiają się wątpliwości, w jakiej wartości zaksięgować *należność* dostawcy i *zobowiązanie* nabywcy. W „metodzie brutto” zobowiązanie wykazuje się w pełnej kwocie, a rabat ujmuje się w momencie jego wykorzystania (przy uiszczeniu wcześniejszej zapłaty) – wówczas staje się on pozycją kosztów dostawcy i pozycją dochodu nabywcy. Alternatywną, lecz mniej rozpowszechnioną metodą jest „metoda netto”, w której rabat traktuje się jako koszt lub dochód odpowiednio dostawcy i nabywcy. Korzyścią metody netto jest podkreślenie korzyści i kosztów z tytułu niewykorzystanych rabatów (w przeciwieństwie do rabatów wykorzystanych). Patrz również *rabaty za ilość*.

Rabaty za ilość, rozliczanie w rachunkowości • Volume Discounts, Accounting for • Dostawca może retrospektywnie przyznać klientowi procentową obniżkę standardowej ceny sprzedaży, jeżeli klient kupi w określonym czasie określoną ilość produktów. W takiej sytuacji dostawca skoryguje tylko saldo na koncie danego klienta w momencie przekroczenia ustalonej ilości minimalnej (tzn. bez wcześniejszego naliczania przewidywanych rabatów). Można to zrobić zarówno poprzez skorygowanie ostatniej faktury, jak i przez wystawienie *noty kredytowej*. Skorygowany musi też zostać podatek VAT.

Rachunek • Obliczenie (żargon) • Reckoning (vernacular) • Nieformalny termin oznaczający szacunkową wycenę lub kalkulację. Często używa się go równoznacznie z rozliczaniem w sensie rachunkowości (co pośrednio implikuje rolę *oszacowań księgowych*). W niektórych rejonach, jak np. na południu USA, termin ten używany bywa również w sensie „myśleć” lub „uważać”, jak w wyrażeniu „I reckon you’re right” („myślę, że masz rację”).

Bilans ciągły

Sporządzenie bilansu nie oznacza zamknięcia kont aktywów i pasywów. Oznacza jedynie **obliczenie** sald na tych kontach na określony moment w czasie.

Tim Sutton *Corporate Financial Accounting and Reporting*
(*Rachunkowość finansowa i sprawozdawczość przedsiębiorstw*),
2003, s. 23

Rachunek bankowy • Bank Account • Prowadzony przez bank komercyjny rachunek, odzwierciedlający zasoby *pieniężne*, które bank zobowiązany jest wypłacić klientowi (właścicielowi rachunku) w prawnych środkach płatniczych. Wszelkie dokonywane wpłaty i wypłaty wykazywane są na *wyciągu bankowym*, który pokazuje również aktualne *saldo* rachunku. Saldo po stronie Ma oznacza *zobowiązanie* banku, a dla właściciela rachunku składnik *aktywów*; odwrotnie jest z saldem po stronie Winien. Rachunki bankowe klasyfikowane są według przeznaczenia: jako oszczędnościowe (przynoszące odsetki), osobiste (czekowe, dla klientów indywidualnych), lub *bieżące* (obsługujące transakcje gospodarcze). Patrz również *uzgodnienie rachunku bankowego, przepływ środków pieniężnych, sprawozdanie finansowe sporządzone metodą dedukcji i kredyt w rachunku bieżącym*.

Usługi księgowo

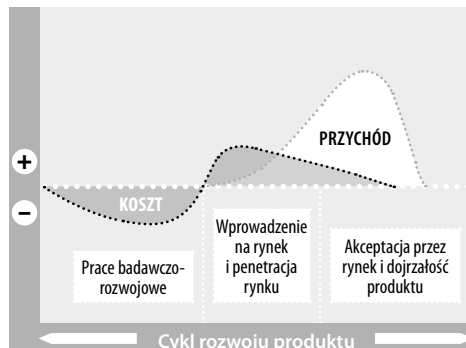
Pan Crofton, sprytnie zawiadując swoimi pieniędzmi – tzn. przepuszczając cały dochód przez **konto bankowe** i płacąc za wszystko czekiem – robi z pana [bankowca] swojego prywatnego skarbnika i księgowego.

Z książki George'a Rae *The Country Banker*,
fragment *Jak korzystać z usług banku*, 1899

Rachunek bieżący • Current Account • Tradycyjnie wykorzystywany przez przedsiębiorstwa rachunek bankowy, pozwalający na dokonywanie bieżących wypłat oraz – po uzgodnieniu z bankiem – na przekraczanie salda posiadanych środków (patrz *kredyt w rachunku bieżącym*). Rachunki bieżące służą do obsługi dużej ilości transakcji wpłat i wypłat, jakie zazwyczaj wiążą się z działalnością gospodarczą przedsiębiorstwa. Tradycyjnie banki nie ceniły ich jako źródła finansowania (jakim są np. rachunki oszczędnościowe), lecz raczej traktowały je jako źródło zysku z opłat pobieranych za ich obsługę. Prowadzenie rachunku bieżącego przedsiębiorstwa daje bankowi możliwość oferowania właścicielowi rachunku dodatkowych produktów i usług, w szczególności *kredytów i pożyczek*.

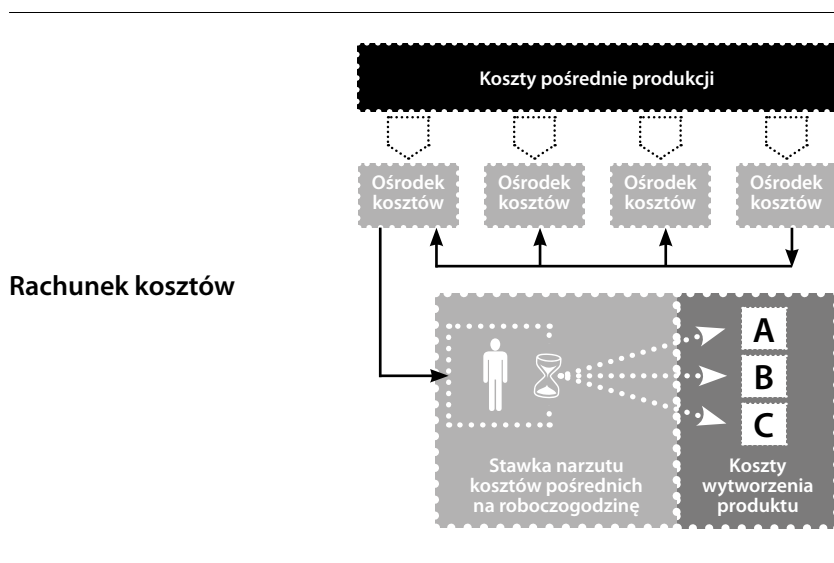
Rachunek cyklu rozwojowego produktu • Life Cycle Costing • System *rachunkowości zarządczej* służący do śledzenia i zliczania kosztów i przychodów przypisanych do danego produktu od momentu jego powstania do momentu wycofania (lub do momentu sporządzania kalkulacji, tj. do chwili obecnej). W przypadku produktów lub usług mających za sobą długą historię, wiele kosztów wchodzi do kategorii nieodwołalnie poniesionych i z biegiem czasu „ginie w pomroce dziejów”. Tradycyjne metody akumulacji kosztów w oparciu o rok obrotowy wykazują tendencję do koncentrowania się na kosztach poniesionych w krótkim okresie. O ile idea *krańcowych przepływów pieniężnych* wskazuje, że pominięcie kosztów już poniesionych ma sens przy podejmowaniu decyzji, to przesłedenie całej historii kosztów może być cenną lekcją dla dogłębnego zrozumienia produktu.

Rachunek cyklu rozwojowego



Rachunek cyklu rozwojowego przydaje się także przy podejmowaniu decyzji cenowych, zwłaszcza w branżach wymagających poniesienia dużych kosztów z góry (np. na opracowywanie nowego modelu samochodu, produktu farmaceutycznego, oprogramowania komputerowego), ponieważ koszty te muszą być następnie odzyskane z *marży na pokrycie kosztów stałych*. Zamiast odpisywać nakłady na działalność badawczo-rozwojową w koszty okresu (obciążając nimi niejako istniejące produkty), dzięki rachunkowi cyklu rozwojowego możemy śledzić te koszty i mieć lepszy obraz rentowności poszczególnych produktów. Wiedza na ten temat jest niezbędna szczególnie w branżach, w których opracowywanie nowych produktów jest ważnym źródłem przewagi konkurencyjnej. Rachunek cyklu rozwojowego wykorzystuje się również w *rachunku kosztów docelowych* dla osiągnięcia pożądaných rezultatów przez opracowywanie projektów z wyprzedzeniem.

Rachunek kosztów • Cost Accounting • Proces gromadzenia informacji o poniesionych *kosztach okresu*, które są następnie *rozliczane* na *koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów* (jako koszt) i na *zapasy* (jako składnik *aktywów bilansowych*). Rachunek kosztów jest nieodłącznie związany z zapewnianiem *współmierności przychodów i kosztów*. Pierwotnie, w zakresie w jakim służył do ustalania wyceny na potrzeby *sprawozdań finansowych*, rachunek kosztów podporządkowany był *rachunkowości finansowej*. W miarę jednak jak kwestia kosztów nabierała coraz większego znaczenia w podejmowaniu wewnętrznych decyzji (szczególnie dotyczących cen), rachunek kosztów rozwinął się w szerszą dziedzinę, zwaną *rachunkowością zarządczą* (termin „rachunkowość zarządcza” bywa często używany zamiennie z „rachunkiem kosztów”).



Rachunek kosztów docelowych • Target Costing • Wykorzystywana w *rachunkowości zarządczej* technika, polegająca na ograniczeniu kosztów *cyklu rozwoju produktu*

do określonego poziomu pozwalającego na ustalenie konkurencyjnej ceny. Proces ten zaczyna się od odjęcia pożądanego *marży zysku* od konkurencyjnej ceny rynkowej, ustalonej w oparciu o to, ile klienci są skłonni zapłacić za pewne cechy lub parametry produktu. Wynikiem jest koszt docelowy, w granicach którego należy się zmieścić. Ponieważ jednak szacunkowe koszty rzeczywiste są zwykle wyższe, powstaje „luka w kosztach”, którą należy wyeliminować przez podjęcie z awczasu przemyślanych kroków. Kroki te obejmować mogą:

- ◆ Zmniejszenie liczby komponentów lub użycie komponentów znormalizowanych.
- ◆ Użycie innego rodzaju wkładu do produkcji (materiałów i pracowników).
- ◆ Inwestycje w technologię podnoszącą efektywność.
- ◆ Przyuczenie pracowników do stosowania efektywniejszych technik pracy.
- ◆ Ograniczenie działań nie tworzących wartości dodanej.

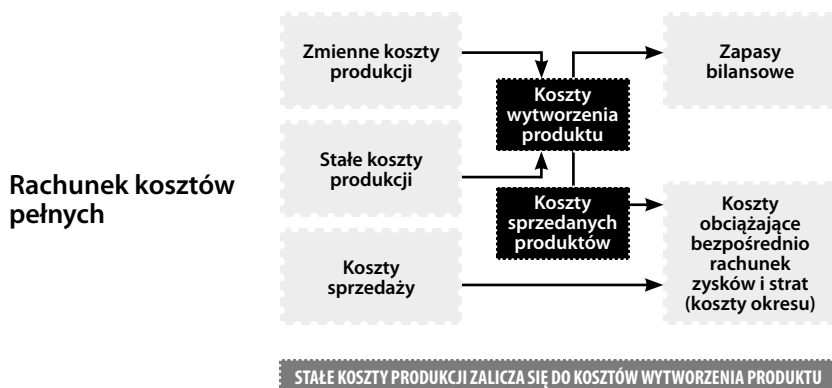
Rachunek kosztów docelowych jest ściśle związany z *rachunkiem cyklu rozwojowego produktu*, ponieważ „luki w kosztach” można wyeliminować jedynie przez przyjęcie odpowiedniej taktyki już w fazie opracowywania produktu. Inżynierowie i projektanci muszą skupić się działaniach ograniczających koszty już od pierwszych chwil swej pracy. Technika taka jest szczególnie popularna w branży motoryzacyjnej (zwłaszcza w firmach japońskich – patrz *Kaizen*), gdzie wprowadzeniu nowych modeli towarzyszy powstanie wielu cykli rozwojowych produktów.

Rachunek kosztów działań • Activity Based Costing • Stosowana w *rachunkowości zarządczej* metoda rozliczania *kosztów pośrednich* na poszczególne produkty lub usługi w celu ustalenia ich *kosztów* jednostkowych. Metoda ta uznaje, że w długim okresie większość kosztów produkcji nie jest kosztami stałymi i że koszty wydziałowe przedsiębiorstwa zmieniają się wraz z upływem czasu. Podejście to skłania do skupienia się na tzw. nośnikach kosztów, czyli zdarzeniach i czynnikach kształtujących wielkość kosztów (do których należeć mogą zarówno czynniki wewnętrzne, jak i oczekiwania klientów).

Rachunek kosztów istotnych • Relevant Costing • Metoda wyceny *zapasów* poszukująca sensownego kompromisu pomiędzy *rachunkiem kosztów pełnych*, który alokuje *koszty pośrednie produkcji* na zapasy, a *rachunkiem kosztów zmiennych*, który zalicza je do kosztów obciążających bezpośrednio rachunek zysków i strat. Obie metody mają swoje zalety i wady. Rachunku kosztów pełnych broni „koncepcja generowania przychodów”, zgodnie z którą wszelkie koszty poniesione w celu generowania przyszłych przychodów (w tym koszty utrzymania stałej produktywności) należy przenosić naprzód w czasie. Zgodnie z tym rozumowaniem, koszty pośrednie produkcji zasługują na ujęcie w koszcie zapasów. Dla porównania, „koncepcja eliminacji kosztów” sugeruje, że aktywa posiadają wartość jedynie w stopniu, w jakim przyczyniają się do oszczędności przyszłych kosztów. Ponieważ zaś stałe koszty pośrednie są niezależne od poziomu produkcji, jest mniej powodów by uznać je za odzwierciedlające przyszłą wartość. Rachunek kosztów istotnych sugeruje, że zastosowanie rachunku kosztów pełnych jest uzasadnione, jeżeli przyszły poziom sprzedaży wykraczałby poza zdolności produkcyjne (tj. gdyby potencjalne możliwości sprzedaży zostały utracone, jeśli produkt nie zostałby

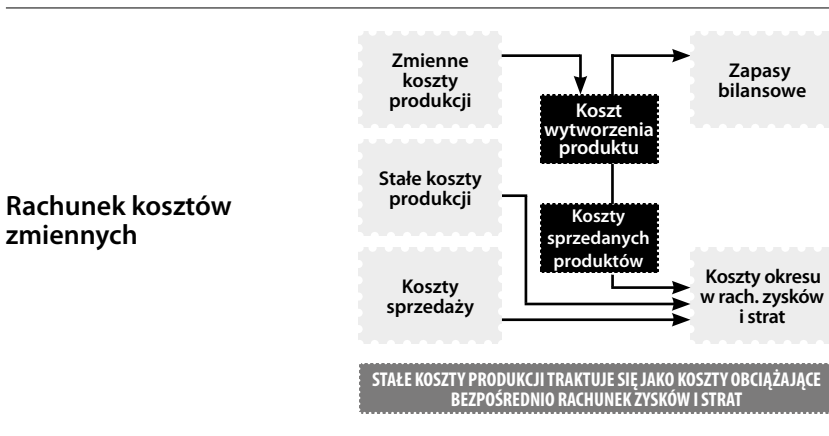
w poprzednim okresie wytworzony przy wykorzystaniu zdolności produkcyjnych). Podsumowując, rachunek kosztów istotnych zakłada, że wybór pomiędzy rachunkiem kosztów pełnych a rachunkiem kosztów zmiennych uzależniony jest od sytuacji i że żadna z tych metod nie jest jednoznacznie lepsza od drugiej.

Rachunek kosztów pełnych • Absorption Costing • Metoda wyceny *zapasów* polegająca na rozliczaniu na produkty pewnych *kosztów okresu*, będących *kosztami pośrednimi produkcji* (w żadnym jednak wypadku nie mogą to być koszty nie związane z produkcją). W rezultacie, część *wartości bilansowej* zapasów stanowią koszty *amortyzacji* urządzeń produkcyjnych. Rozliczanie kosztów pośrednich na produkty następuje stosownie do takich miar produkcji jak planowany wolumen produkcji, koszty bezpośrednie lub koszty standardowe. Oznacza to, że wykazywany zysk jest funkcją zarówno sprzedaży, jak i produkcji (w przypadku gdy wolumen produkcji jest wyższy niż wolumen sprzedaży, stałe koszty pośrednie produkcji rozkładają się na większą liczbę produktów, a koszt jednostkowy jest niższy). Logika rachunku kosztów pełnych opiera się na założeniu, że zdolności produkcyjne przedsiębiorstwa niosą ze sobą korzyści ekonomiczne przedstawiające określoną wartość. Wartość ta powinna być ujmowana w bilansie jako część wartości zapasów. Metoda ta może sprzyjać podejmowaniu lepszych decyzji co do cen sprzedaży, ma bowiem tę zaletę, że podkreśla potrzebę pokrywania kosztów stałych w długim okresie. Przeciwnościem rachunku kosztów pełnych jest *rachunek kosztów zmiennych* (zwany również rachunkiem kosztów „bezpośrednich” lub „krańcowych”). Tutaj z kolei przy wycenie zapasów uwzględnia się jedynie bezpośrednie koszty materiałów i robocizny. W takim wypadku, wykazywany zysk jest funkcją wyłącznie sprzedaży, a *wartość bilansowa* zapasów jest również niższa. Próbę połączenia odnośnych zalet rachunku kosztów pełnych i rachunku kosztów zmiennych (których znaczenie uzależnione jest od konkretnej sytuacji) stanowi *rachunek kosztów istotnych*. Patrz również *rachunkowość zarządcza*.



Rachunek kosztów zmiennych/bezpośrednich • Variable/Direct/Marginal Costing • Metoda wyceny *zapasów* i pomiaru *kosztów sprzedanych produktów*,

towarów i materiałów, uwzględniająca jedynie koszty zmienne, takie jak materiały i robocizna. Poza prostotą w księgowaniu, podstawową jej zaletą jest odzwierciedlenie ekonomicznej prawdy, mówiącej, że koszty stałe to koszty poniesione nieodwołalnie, a kosztów poniesionych nieodwołalnie nie powinno się brać pod uwagę. Tym samym rachunek kosztów zmiennych zazwyczaj jest lepszą metodą wewnętrznego rachunkowości zarządczej, zwłaszcza dlatego, że zmiany wartości zapasów – jeżeli mierzone są z dużą częstotliwością – mogą zniekształcać wyniki finansowe. Ponadto rachunek kosztów zmiennych pozwala uniknąć aktywowania kosztów stałych w niezbywalnych zapasach, które powinny zostać odpisane w koszty. W rachunku kosztów zmiennych zysk księgowy jest funkcją wyłącznie sprzedaży, a wartości księgowe zapasów są stosunkowo niższe. Porównaj z rachunkiem kosztów pełnych.



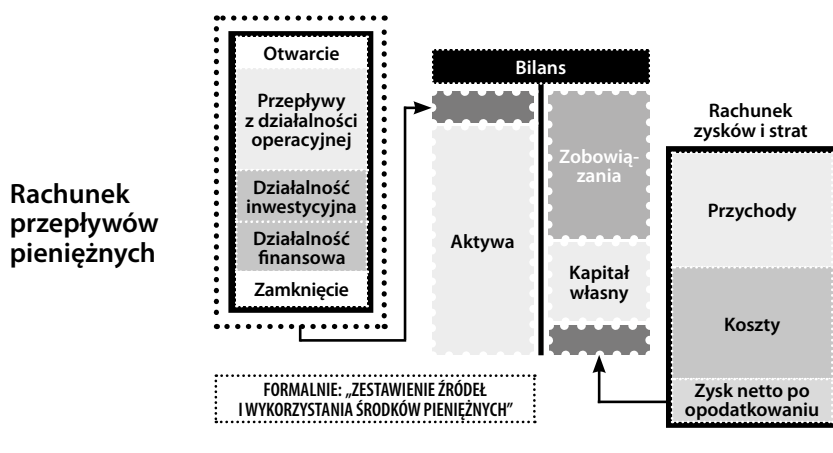
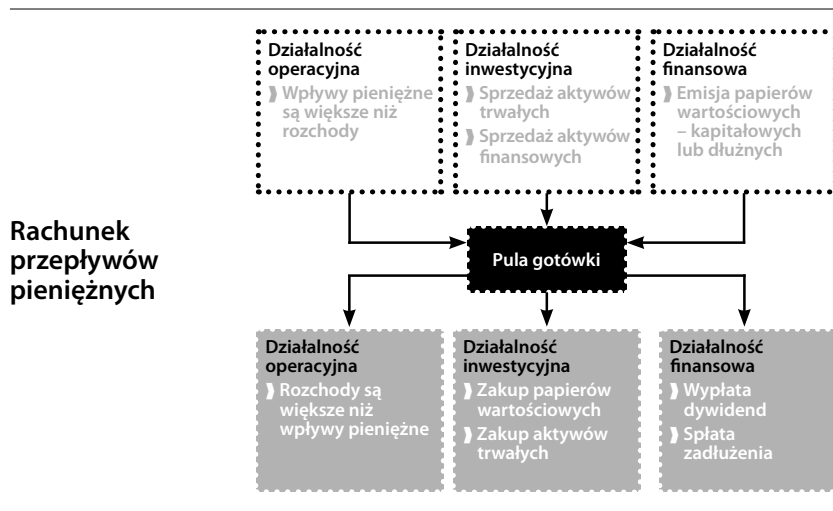
Rachunek operacyjny (Wielka Brytania) • Trading Account (UK) • Wydzielona część rachunku zysków i strat poświęcona „działalności handlowej” – czyli transakcjom kupna i sprzedaży towarów lub usług oferowanych w normalnym trybie działalności przedsiębiorstwa. Termin ten jest najpowszechniej stosowany w Wielkiej Brytanii; w innych krajach nie wyodrębnia działalności handlowej od reszty rachunku zysków i strat.

Rachunek operacyjny		
Rachunek operacyjny	Sprzedaż	+ AAAA
	Minus: Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	- BBB
	Zysk brutto na sprzedaży	CC
Rachunek zysków i strat	Przychody z tytułu odsetek od inwestycji	+ W
	Razem przychody	XX
	Minus: koszty ogólne	- Y
	Minus: odsetki i podatki	- Y
	Zysk netto	ZZ

Rachunek przepływów pieniężnych • Zestawienie źródeł i wykorzystania środków pieniężnych • Cash Flow Statement • Statement of Sources and Uses of Cash • Składnik *sprawozdania finansowego* ukazujący przepływ *środków pieniężnych* w obrębie przedsiębiorstwa w ciągu danego *okresu sprawozdawczego*. Rzadziej stosowana nazwa „zestawienie źródeł i wykorzystania środków pieniężnych” chyba lepiej obrazuje treść rachunku przepływów pieniężnych, czyli skąd pochodzą pieniądze i na co zostały wydane. I choć w gruncie rzeczy chodzi po prostu o wynik netto łącznych wpływów i wydatków, międzynarodowe standardy rachunkowości sugerują bardziej informacyjny format, który klasyfikuje przepływy środków pieniężnych według ich operacyjnego znaczenia:

Rachunek przepływów pieniężnych			
Początek:			Środki pieniężne na początek okresu
Kategoria	Opis	Szczegóły	Oddziaływanie na środki pieniężne
Źródła	Działalność operacyjna	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Wpływy z działalności operacyjnej ◆ Niezrealizowane zyski/straty ◆ Zmiany kapitału obrotowego 	+/-
	Działalność finansowa	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Sprzedaż środków trwałych ◆ Uzyskane kredyty ◆ Emisje akcji 	+
Wykorzystanie		<ul style="list-style-type: none"> ◆ Spłaty zadłużenia długoterminowego ◆ Dywidendy 	-
	Działalność inwestycyjna	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Nakłady inwestycyjne ◆ Zwiększenie inwestycji długoterminowych ◆ Nabycia przedsiębiorstw ◆ Zbycie aktywów trwałych 	- - - +
Koniec:			Środki pieniężne na koniec okresu

Rachunek przepływów pieniężnych można stworzyć na podstawie dwóch *bilansów* powiązanych ze sobą *rachunkiem wyników*. Pierwszym krokiem jest obliczenie przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej za pomocą *metody bezpośredniej* lub *pośredniej*. Następnie należy oszacować wpływ zmian w długoterminowych pozycjach bilansowych na przepływy pieniężne. Nieco dodatkowego wysiłku wymaga obliczenie *nakładów na aktywa trwałe*. Salda otwarcia i zamknięcia pozycji pieniężnych muszą się zgadzać. Rachunek przepływów pieniężnych jest mniej popularną miarą *wyników* w porównaniu z *zyskiem* wykazany w rachunku zysków i strat. Gotówka jest przecież tylko środkiem do celu, a celem jest powiększanie majątku akcjonariuszy. Co to oznacza dla czytelnika? Tradycyjnie, informacjami zawartymi w rachunku przepływów pieniężnych w pierwszej kolejności interesował się *zarząd*. Prognoza takiego rachunku jest szczególnie użyteczna przy ustalaniu planów finansowych i zarządzaniu płynnością. Jednak również dla zewnętrznych użytkowników rachunek przepływów pieniężnych jest cennym źródłem informacji. Dla kredytodawców, rzuca on światło na *płynność* i *zdolność obsługi zadłużenia*.



Istota rzeczy

Bilans – i jego mniej znany kuzyn, **rachunek przepływów pieniężnych** – pokazałyby inwestorom, czy Enron miał dość pieniędzy na sfinansowanie rozwoju. Mogłyby wykazać, ile zysku Enronu pochodzi z kreatywnej księgowości, a nie z prawdziwego generowania gotówki.

Kurt Eichenwald *Conspiracy of Fools (Spisek głupców)*, 2005, s. 444

Inwestorzy na jego podstawie szacują *wolne środki pieniężne*, wycenę przedsiębiorstwa i *jakość zysku* (zwłaszcza ponieważ przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej pomijają rozliczenia międzyokresowe i *oszacowania księgowe*). Patrz także *środki pieniężne a zysk księgowy, polemiki*. Porównaj ze *zestawieniem przepływów funduszy*. Patrz także *rachunkowość kasowa*.

Rachunek wyników według marży na pokrycie kosztów stałych • Rachunek wyników według kosztów krańcowych • Rachunek wyników według kosztów zmiennych • Contribution Income Statement • Marginal Cost Income Statement • Variable Cost Income Statement • Format *rachunku wyników* grupujący koszty na *zmiennie* i *stałe* w celu ukazania dochodu kontrolowanego w krótkim okresie. Zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, format ten nie jest dozwolony w sprawozdawczości zewnętrznej. Wykorzystuje się go raczej na wewnętrzne potrzeby *rachunkowości zarządczej*, by móc dokonać oceny wyników skupiając się na *kosztach istotnych*. Co ważne, ponieważ *stałe koszty pośrednie* nie są aktywowane w koszcie zapasów, zysk nie staje się funkcją sprzedaży i produkcji, jak w przypadku rachunku wyników bazującym na *rachunku kosztów pełnych*. Zobacz także *analiza koszt-wolumen-zysk*.

Wzorec: Rachunek wyników według marży na pokrycie kosztów stałych	
Przychody	100 000
Zmienne koszty produkcji	-25 000
„Marża z produkcji”	75 000
Zmienne koszty nieprodukcyjne	-20 000
„Marża z działalności operacyjnej”	55 000
Koszty stałe:	
Produkcyjne	-30 000
Nieprodukcyjne	-10 000
„Zysk operacyjny”	15 000

Rachunek zysków i strat • Income Statement (USA) • Jedną z części *sprawozdania finansowego*, obrazująca wzrost lub spadek *wartości netto (kapitału własnego)* przedsiębiorstwa (przed wypłatą *dywidend*), wypracowanej w ramach działalności gospodarczej w pewnym okresie, zwykle rocznym lub kwartalnym. Inną nazwą rachunku zysków i strat w języku angielskim jest „profit and loss statement”. Istotą rachunku zysków i strat jest zestawienie *przychodów* i *kosztów*. Choć w zależności od przedsiębiorstwa układ tego sprawozdania może się różnić, zwykle spotykany wzorec dla przedsiębiorstw produkcyjnych wygląda następująco. Pod wieloma względami, sam fakt osiągnięcia zysku jest znacznie istotniejszy od sposobu jego osiągnięcia. Tym niemniej, analiza części składowych rachunku zysków i strat pozwala użytkownikowi na wyciągnięcie cennych wniosków na podstawie:

Rachunek zysków i strat		
+/-/=	Składnik	Komentarz
+	Przychody ze sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Funkcja wolumenu i ceny sprzedaży ◆ Odzwierciedla popyt rynkowy ◆ Wielkość uwarunkowana siłami konkurencyjnymi
-	Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Koszty zmienne/bezpośrednie ◆ Koszt zapasów
-	Koszty ogólne	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Koszty pośrednie/stałe ◆ Często określane jako koszty sprzedaży i ogólnego zarządu ◆ Klasyfikacja do pewnego stopnia uznaniowa
=	Zysk na działalności operacyjnej	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Zysk niezależny od struktury kapitałowej
+	Pozostałe zyski	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Zyski nieosiągnięte z działalności gospodarczej ◆ Mogą odzwierciedlać pozycje wyjątkowe
=	Przepływ funduszy z działalności operacyjnej	<ul style="list-style-type: none"> ◆ EBITDA ◆ Przybliżenie przepływu środków pieniężnych z działalności operacyjnej
-	Amortyzacja	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Koszty niepieniężne
=	Zysk z działalności kontynuowanej	<ul style="list-style-type: none"> ◆ EBIT ◆ Określany również jako „zysk na działalności operacyjnej”
-	Koszty finansowe	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Koszty odsetek od zadłużenia ◆ Mogą być skompensowane z przychodami z tytułu odsetek
=	Zysk podstawowy (powtarzalny)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Zysk powtarzający się, o charakterze stałym
+/-	Pozycje wyjątkowe	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Pozycje jednorazowe ◆ Zdarzenie normalne, ale o ponadprzeciętnej skali
=	Zysk brutto (podstawowy)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Zysk zależny od przedsiębiorstwa
-	Obciążenie wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Zarówno podatek do zapłacenia (bieżący), jak i odroczony (przyszły)
=	Zysk netto z działalności kontynuowanej	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Pozycja kluczowa, stanowiąca podstawę do wyliczenia zysku na jedną akcję
+/-	Zysk netto z działalności zaniechanej	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Pozycja jednorazowa ◆ Dotyczy części działalności przeznaczonej do zbycia/zaniechania
+/-	Pozycje nadzwyczajne (po opodatkowaniu)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Pozycje jednorazowe ◆ Zdarzenia sporadyczne i wykraczające poza zwykły zakres działalności przedsiębiorstwa
+/-	Zmiany w stosowanych zasadach rachunkowości (po opodatkowaniu)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Pozycja jednorazowa ◆ Wynika z wprowadzenia zmian w standardach rachunkowości lub w zasadach rachunkowości przedsiębiorstwa
=	Zysk netto	<ul style="list-style-type: none"> ◆ tzw. wynik końcowy
EBITDA = Zysk przed odsetkami, podatkiem dochodowym i amortyzacją EBIT = Zysk przed odsetkami i podatkiem dochodowym		

- ◆ analizy sposobu osiągania zysku, tzn. struktury przychodów i kosztów,
- ◆ rozpoznania efektu dźwigni,
- ◆ porównania wypracowanego zysku z zyskami za inne okresy oraz z zyskami innych przedsiębiorstw (w celu zaobserwowania trendów i oceny konkurencyjności),
- ◆ oceny jakości zysku,
- ◆ potraktowania analizy jako etapu wyjściowego do kalkulacji przepływu środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej.

Ponieważ kalkulacja zysku łączy się z szacunkami dotyczącymi przyszłości (np. stawek *amortyzacyjnych*, *rezerw* na przewidywane straty, *biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów*), rachunek zysków i strat jest z natury obarczony pewnym marginesem niepewności. Patrz również *zysk całkowity*, *wyglądanie zysków*, *zyski*, *rentowność* i *window dressing* (*upiększanie wyników*).

Rachunek zysków i strat • Profit and Loss Statement • P&L • Brytyjska nazwa rachunku zysków i strat; według MSR i w USA używa się powszechnie terminu *income statement*.

Rachunek zysków i strat

Sprzedaż	
Koszt własny sprzedaży	
Marża na pokrycie kosztów stałych	
Koszty ogólne	
EBITDA	
Amortyzacja	
EBIT	
Odsetki	
Opodatkowanie	
Pozycje nadzwyczajne	
Zysk netto	
Dywidendy	

Zagadkowe

Bilans i rachunek zysków i strat wydają się bardzo elementarnymi pojęciami, wymagają jednak wysoce abstrakcyjnych form myślenia. (...)

Rachunek zysków i strat ma na celu ujęcie zdarzeń zachodzących w normalnym trybie działalności, a także rozstrzygnięcie tych niezmiernie zagadkowych kwestii, co odliczyć od zysku, co zaliczyć do przychodu, co ująć w kapitale – kwestii, które wykraczają poza samą księgowość i rachunkowość, wkraczając faktycznie niemal na pole ekonomii.

Spostrzeżenia Sir Henry'ego Craik'a w 50. rocznicę założenia Stowarzyszenia Księgowych w Edynburgu w 1904, Richard Brown *A History of Accounting and Accountants* (*Historia księgowości i księgowych*), 1905, s. 442

Rachunek zysków i strat w formacie kalkulacyjnym • Multiple-Step

Income Statement • *Rachunek zysków i strat* pokazujący poszczególne kroki prowadzące do obliczenia zysku netto. W szczególności, format ten dokonuje rozróżnienia między kosztami zmiennymi i stałymi, a także pozycjami operacyjnymi i nieoperacyjnymi. Format kalkulacyjny rachunku zysków i strat dostarcza czytelnikom więcej informacji, czasem jednak ze szkodą dla prostoty. Porównaj z *rachunkiem zysków i strat w formacie uproszczonym*.

Rachunek zysków i strat w formacie kalkulacyjnym	
Kategoria	Przykładowa wartość
Przychody ze sprzedaży	100 000
Koszt sprzedanych produktów	65 000
Zysk brutto	35 000
Koszty ogólne	25 000
Zysk operacyjny	10 000
Pozostałe przychody	10 000
Pozostałe koszty	- 5 000
Zysk netto	15 000

Rachunek zysków i strat w formacie uproszczonym • Single-Step Income

Statement • *Rachunek zysków i strat*, w którym od łącznej kwoty przychodów odejmowana jest łączna kwota kosztów, dając zysk lub stratę. Istnieją dwa powody sporządzania rachunku w formacie uproszczonym: łatwo się go czyta, a przy tym jasno widać, że przedsiębiorstwo nie osiąga zysku dopóty, dopóki łączne zyski nie przekroczą łącznych kosztów. Porównaj z *rachunkiem zysków i strat w formacie kalkulacyjnym*.

Rachunek zysków i strat w formacie uproszczonym	
Kategoria	Przykładowa wartość
Łączne przychody	100 000
Łączne koszty	85 000
Zysk netto	15 000

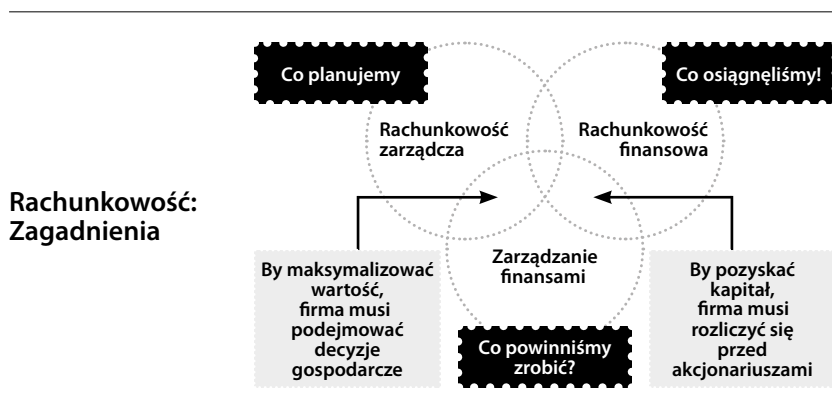
Rachunkowość • Accounting

• Wyrażona liczbowo miara sytuacji finansowej i działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Jak sama nazwa wskazuje, rachunkowość to sformalizowanie „liczenie” (czy „rachowanie”). Mówiąc szerzej, jest to język wykorzystywany do przekazywania informacji handlowych i ekonomicznych osobom zainteresowanym działalnością danej jednostki sprawozdawczej. W przypadku przedsiębiorstwa komercyjnego osobami takimi są właściciele, zarząd, akcjonariusze, inwestorzy, kredytodawcy/wierzyciele, pracownicy i organy państwa, czyli *strony materialnie zainteresowane wynikami przedsiębiorstwa (stakeholders)*. Rachunkowość obejmuje cały zbiór technik, metod, nazewnictwa i zasad, których celem jest nadanie jej spójnego znaczenia i użyteczności. Istnieje zasadnicze rozróżnienie pomiędzy *rachunkowością finansową* – przeznaczoną dla

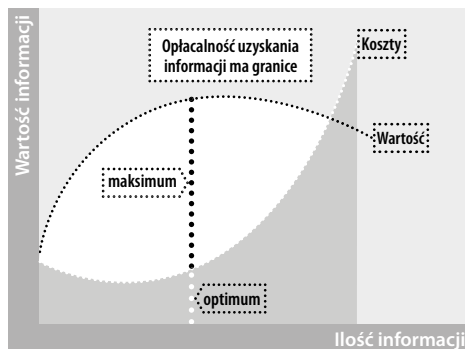
użytkowników zewnętrznych, a *rachunkowością zarządczą* – na potrzeby użytkowników wewnętrznych. Rachunkowość prowadzi się z następujących powodów:

1. Wymogi prawne: państwo wymaga prowadzenia rachunkowości w celu ustalenia *podatków dochodowych, podatku od towarów i usług (VAT) oraz składek na ubezpieczenie społeczne*. Wymogi prawne zazwyczaj nakładają na podatnika obowiązek składania terminowych, rzetelnych raportów, dostosowanych do szczególnych potrzeb odnośnych organów. Niezastosowanie się do tych wymogów często podlega karze. Koszty związane z przestrzeganiem wymogów prawnych są jednym z powodów istnienia tzw. *szarej strefy*.
2. Konieczność podejmowania wewnętrznych decyzji: *zarząd* przedsiębiorstwa potrzebuje informacji, na których mógłby się oprzeć przy podejmowaniu decyzji i określonych działań. W szczególności, musi znać odpowiedzi na pytania: jaka działalność jest rentowna? jak maksymalizować sprzedaż? w jaki sposób kontrolować koszty? jakie będą konsekwencje danej decyzji? Cechą charakterystyczną informacji wewnętrznych jest to, że dotyczą one poziomu „mikro” i aby były użyteczne muszą być aktualne.
3. *Zewnętrzna ocena wyników finansowych i zarządzania powierzonym majątkiem*: właściciele przedsiębiorstwa chcą dokonać pomiaru wartości swojej inwestycji oraz stwierdzić, czy przedsiębiorstwo znajduje się w dobrych rękach. Informacje potrzebne do dokonania takiej oceny są informacjami podsumowującymi, natury „makro”. Dostarczane są po upływie okresu czasu koniecznego dla uwidocznienia wyników działalności. Kluczowymi wymaganiami co do tego rodzaju informacji jest rzetelność (wiarygodność) i porównywalność z danymi dotyczącymi innych inwestycji.

Prawdziwym celem prowadzenia rachunkowości nie jest po prostu okresowe sporządzanie raportów finansowych. Jej ostatecznym celem jest raczej przekazywanie decydom niezbędnych informacji mających pomóc w podejmowaniu miarodajnych decyzji. To właśnie stanowi o jej wartości. Biorąc pod uwagę koszt prowadzenia rachunkowości, dochodzimy do wniosku, że istnieje pewien optymalny poziom informacji uzyskiwanych dzięki jej prowadzeniu:



Rachunkowość



Sztuka księgowości

Był to słynny i szybki wynalazek,
 Który uczynił Wenecję, Genuę i Florencję bogatymi,
 Ówczesne Niderlandy (pod każdym względem),
 A teraz z księgowości korzystają szlachetni i potężni Holendrzy,
 Jakże wspaniała jest to sztuka, gdy stosujemy ją w naszych sklepach,
 Następny wiek będzie ją podziwiał i oddawać jej cześć.

Wiersz dedykowany *Sztuce księgowości* i recytowany w Edynburgu
 w 1904 podczas obchodów 50. rocznicy założenia Stowarzyszenia
 Księgowych, Richard Brown *A History of Accounting and Accountants*
(Historia księgowości i księgowych), s. 418

Stosowanie i rozwój rachunkowości powinny wynikać z maksymalizacji jej wartości jako narzędzia podejmowania decyzji. Patrz również *odpowiedzialność, księgowi, podstawowe zasady rachunkowości, ryzyko księgowie, standardy rachunkowości oraz biegli rewidenci*.

Rachunkowość (jako zawód) • Accountancy • Sztuka i praktyka uprawiania zawodu *księgowego*, polegająca na badaniu i weryfikowaniu prawidłowości ksiąg rachunkowych różnych podmiotów, w szczególności przedsiębiorstw komercyjnych. W języku angielskim, słowo „accountancy” (w odróżnieniu od jego synonimu „accounting”) wytwarza swoistą aurę profesjonalizmu, którą można zaobserwować w następującym cytacie: „Zdolności matematyczne i zamiłowanie do porządku pchnęły go w kierunku kariery w rachunkowości.” „Accountancy” jest określeniem najbardziej popularnym w Wielkiej Brytanii, zaś relatywnie rzadkim w USA. (By prześledzić dość ożywioną dyskusję na temat prawidłowego znaczenia i użycia tego słowa, wystarczy zajrzeć na stronę dyskusyjną Wikipedii pod hasło „accountancy”.)

Rachunkowość etyczna • Ethical Accounting • Rachunkowość próbująca zmierzyć zakres, w jakim przedsiębiorstwo przestrzega ustalonych (zazwyczaj we własnym zakresie) zasad *etyki w działalności gospodarczej*. Z przestrzeganiem etyki w świecie biznesu tradycyjnie wiążą się dwa podstawowe problemy. Po pierwsze, w przypadku gdy etyka naraża na szwank *rentowność*, trzymanie się jej zasad może być ceną zbyt wygórowaną. Po drugie (co bywa najbardziej problematyczne), moralność przedsiębiorstwa jest rzeczą bardzo trudną do zmierzenia. Rachunkowość etyczna próbuje rozwiązać ten problem monitorując działania przedsiębiorstwa pod kątem ogólnych zasad przyzwoitości. Przykłady rachunkowości etycznej mogą obejmować następujące zagadnienia:

Badanie etyki przedsiębiorstwa	
Problem	Przykład
Zanieczyszczenie środowiska	♦ audyt w zakresie ochrony środowiska
Korupcja	♦ systemy rejestrujące upominki otrzymywane i ofiarowywane ♦ kontrola wewnętrzna w dziale zaopatrzenia ♦ zakaz praktyk łapówkarskich
Poszanowanie praw człowieka	♦ sprawozdawczość w zakresie statystyki zatrudnienia (mniejszości) ♦ pomiar i ujawnianie wielkości płacy wystarczającej na utrzymanie ♦ stosowanie odpowiednich punktów odniesienia przy ustalaniu wynagrodzeń w krajach trzeciego świata
Relacje ze społecznością lokalną	♦ przedstawianie akcjonariuszom formalnych raportów z „audytów etycznych”

Rachunkowość etyczna opiera się zazwyczaj na gotowości przedsiębiorstwa do poddania się badaniu i ocenie w zakresie etyki. Kwestie etyczne są przeważnie zbyt nieuchwytny, by je prześledzić bez dobrowolnego współdziałania przedsiębiorstwa. Bódcze skłaniające przedsiębiorstwa do prowadzenia rachunkowości etycznej wynikają po części z wyrachowania: systematyczne potwierdzanie zgodności z zasadami etyki stanowi skuteczną obronę przed atakami ze strony krytyków i sceptyków. Wraz z postępującą globalizacją gospodarki, rosnącymi rozmiarami przedsiębiorstw oraz wzrostem znaczenia *marek*, rachunkowość etyczna nabiera coraz większego znaczenia. Przekonać się o tym można zaglądając na dwie interesujące strony internetowe poświęcone temu tematowi: www.arts.uwaterloo.ca/ACCT i www.ethics.ubc.ca

Rachunkowość finansowa • Financial Accounting • Rachunkowość prowadzona głównie na potrzeby osób trzecich, takich jak *akcjonariusze*, *kredytodawcy* oraz *organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości*. Aby być użyteczną dla osób spoza przedsiębiorstwa, rachunkowość finansowa musi być prowadzona według zrozumiałych zasad i skupiać się na *ujawnianiu* kluczowych danych finansowych, zawartych w *bilansie* i *rachunku zysków i strat*. Najistotniejszym jej zadaniem jest wspomaganie *zarządzania powierzonym majątkiem* i dążenie do zapewnienia *przejrzystości* ujawnianych informacji. W celu zapewnienia bezstronności i rzetelności, rachunkowość

finansowa musi być prowadzona zgodnie ze *standardami rachunkowości*, co jest zazwyczaj weryfikowane przez *biegłych rewidentów*. Porównaj z *rachunkowością zarządczą*, skupiającą się na gromadzeniu informacji na wewnętrzne potrzeby decyzyjne.

Rachunkowość finansowa

Rachunkowość zarządcza	Rachunkowość finansowa
na potrzeby wewnętrzne	na potrzeby zewnętrzne
ukierunkowanie na przyszłość	skupienie na przeszłości
koszty istotne	koszty historyczne
wpływ krańcowy	wartości średnie
szczegółowość	uproszczenie
terminowość (bieżąca)	przesunięcie w czasie
rzeczywistość handlowa	konwencjonalna
ukierunkowanie na potrzeby decyzyjne	ukierunkowanie na kontrolę zarządzania

Rachunkowość finansowa: istota

Rachunkowość zarządcza	Rachunkowość finansowa
Istotność	Zgodność z prawem
Gospodarność	Przejrzystość
Przydatność	Porównywalność
Funkcjonalność	Rzetelność

Rachunkowość franchisingu • Franchise Accounting • Franchising to przede wszystkim schemat finansowania i zarządzania. Franchisingobiorca zwykle inwestuje własny kapitał w prowadzenie niezależnej działalności, ale w ramach uzgodnionego umownie sposobu. W zamian za korzystanie z nazwy marki, wejście do sieci i uzyskanie dostępu do zastrzeżonej wiedzy lub produktów, franchisingobiorca wnosi opłatę płatną z góry, albo rozłożoną w czasie. Z drugiej strony, franchisingodawca generuje przychody z opłat wnoszonych przez franchisingobiorcę lub z wyłącznego prawa do dostaw towarów i usług, co z kolei przekłada się na zysk. Złożoność rachunkowości w przypadku franchisingu dotyczy *ujęcia przychodu*, w szczególności opłaty wstępnej. Czy należy traktować ją jako przychód wypracowany bezpośrednio przed rozpoczęciem działalności, czy jako opłatę za przyszłe usługi? (W takim przypadku opłatę należałoby ująć w przychodach przyszłych okresów do momentu zrealizowania związanych z nią usług.) Pochodzenie słowa: ze starofrancuskiego „franc” = ‘wolny’, następnie w XVIII wieku znaczenie słowa ewoluowało do wolności głosu, a następnie w XIX wieku do zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej.

Rachunkowość funduszy • Fund Accounting • Metoda rachunkowości i prezentacji sprawozdania finansowego, zgodnie z którą aktywa i zobowiązania grupuje się w oparciu o cel, na jaki mają być przeznaczone. Rachunkowość funduszy jest generalnie stosowana przez podmioty państwowe i *organizacje działające nie dla zysku*. Przykładowo, instytucja dobroczynna może odkładać środki na określony cel („fundusz celowy”).

Rachunkowość fuzji (połączenia przedsiębiorstw) • Mergers Accounting • Metody rachunkowości stosowane do przedstawiania dwóch lub więcej przedsiębiorstw, które dobrowolnie połączyły siły we wspólnym prowadzeniu działalności gospodarczej. Metody te różnią się od metod wykorzystywanych do rozliczania nabycia jednego przedsiębiorstwa przez drugie. W tym ostatnim przypadku, przyjmuje się, że nabycie przedsiębiorstwa nie różni się niczym od nabycia innego aktywa, tzn. wycenia się je na podstawie kosztu nabycia, zakładając, że jest on równy *wartości godziwej*. Z kolei przy rozliczaniu połączenia przedsiębiorstw nie można odwołać się do ceny nabycia, ponieważ nie miała miejsca transakcja kupna-sprzedazy. W takim przypadku sprawozdanie finansowe przedstawia oba przedsiębiorstwa tak, jakby zawsze tworzyły one jedną jednostkę gospodarczą. Wartości księgowe korygowane są jedynie w celu ujednolicenia stosowanej polityki rachunkowości; nie stosuje się natomiast korekt aktualizujących je do wartości rynkowych, nie uwzględnia się wartości firmy, a transakcje między połączonymi podmiotami są eliminowane. Ponieważ połączenia przedsiębiorstw są (w porównaniu z transakcjami *nabycia*) niezbyt częste, rachunkowość połączenia przedsiębiorstw stosuje się dość rzadko. Z każdym przypadkiem fuzji wiąże się szereg następujących podstawowych kwestii:

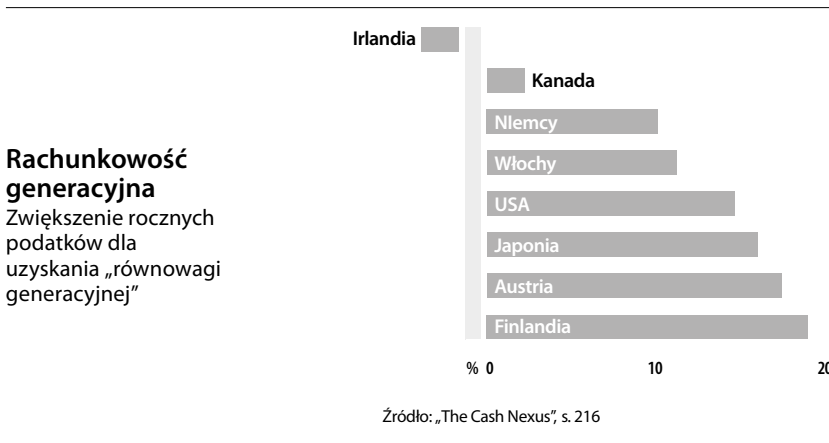
Rachunkowość fuzji		
Metoda	Charakterystyka	Efekty stosowania
Metoda nabycia	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Stosowana w przypadku, gdy jeden podmiot nabywa udziały/akcje innego podmiotu za środki pieniężne lub udziały/akcje ◆ Aktywa wyceniane są według ich wartości rynkowej w momencie nabycia ◆ Różnica między ceną nabycia a wartością aktywów stanowi wartość firmy, podlegającą amortyzacji w przyszłych okresach obrotowych 	Koszty historyczne aktywów zostają zastąpione wartościami zaktualizowanymi, co uzasadnia się „świeżością” transakcji
Metoda łączenia udziałów	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Stosowana w przypadku wymiany udziałów/akcji ◆ Aktywa wyceniane są według istniejących historycznych wartości księgowych ◆ Nie występuje pozycja wartości firmy 	Koszty historyczne pozostają bez zmian; połączone podmioty traktuje się tak, jakby zawsze były jedną jednostką przedsiębiorstwem
Brak konsolidacji	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Przedstawienie połączonych przedsiębiorstw jako odrębnych podmiotów prawnych, a nie jako jednej jednostki gospodarczej ◆ Jednostka macierzysta wykazuje udziały/akcje posiadane w jednostce zależnej po koszcie nabycia ◆ Sytuacja jednostki zależnej ujawniana jest w odrębnym sprawozdaniu finansowym 	Jednostka zależna traktowana jest jako część aktywów finansowych jednostki macierzystej

Rachunkowość fuzji jest terminem brytyjskim. W USA używa się terminu *łączenie udziałów*. Kluczowym czynnikiem decydującym, którą metodę należy zastosować, jest ustalenie, czy przedsiębiorstwa rzeczywiście połączyły siły we wspólnym działaniu, czy też faktycznie nastąpiło przejście jednego z nich przez drugie. Ponieważ nie zawsze bywa to oczywiste, ani jasno określone (ze względu na wrażliwość opinii publicznej), dla ustalenia czy dana transakcja była faktycznym połączeniem stosuje się następujący test*:

Kryteria fuzji		
A	Nabycie	Nie ma cech wrogiego przejęcia
M	Zarządzanie	Konsensus między zespołami zarządzającymi
E	Kapitał własny	Głównie wymiana udziałów/akcji
S	Wielkość	Łączą się podmioty o podobnej wielkości
S	Sprzedaż aktywów (nieznaczna)	Aktywa obu podmiotów pozostają w połączonym przedsiębiorstwie

Ponieważ najczęściej występującą formą połączenia jest nabycie innego przedsiębiorstwa (niejednokrotnie wrogie), najpowszechniejszą metodą odzwierciedlającą połączenie jednostek w rachunkowości jest metoda nabycia.

Rachunkowość generacyjna • Generational Accounting • Międzyczasowe państwowe zestawienia rachunkowe. Rachunkowość generacyjna mierzy łączną wartość netto *podatków*, jakie obywatele urodzeni w danym roku będą musieli zapłacić, przyjmując obecne stopy podatkowe i potrącając płatności z tytułu świadczeń, jakie otrzymają.



* Humorystyczny akronim „a mess” utworzony w tabeli z pierwszych liter angielskich wyrazów odpowiadających wymienionym kryteriom (*acquisition, management, equity, size, sale-offs*), oznacza po angielsku ‘kłopotliwe położenie’ lub po prostu ‘rozgardiasz’ (przyp. tłum.).

Różnica stanowi kwotę, jaką obywatele ci pozostawią w spadku przyszłym pokoleniom – w formie nadwyżki lub w postaci długów. Rachunkowość generacyjna naświetla konwencjonalne miary kondycji finansowej danego państwa z zupełnie innej perspektywy. Przykładowo, wiele krajów uprzemysłowionych, których sytuacja finansowa przedstawia się dobrze z punktu widzenia bieżących wydatków, faktycznie obciąża swoją przyszłość hipotekami. Następne pokolenia będą musiały płacić wyższe podatki lub korzystać z niższych świadczeń, jeżeli zadłużenie (czyli narosła kwota świadczeń, które uprzedni podatnicy otrzymali od przyszłych podatników) zostanie kiedykolwiek obsłużone, nie mówiąc nawet o jego spłaceniu.

Rachunkowość kasowa (metody) • Cash Accounting Methods • Ujmowanie zdarzeń księgowych w księgach i sprawozdaniach finansowych wyłącznie na podstawie transakcji *pieniężnych*. Dana pozycja jest więc księgowana tylko w przypadku wpływu lub *rozchodu* środków *pieniężnych*. Rachunkowość kasowa jest powszechnie stosowana przez osoby fizyczne i *małe przedsiębiorstwa*. Niewątpliwie ma ona swoje dobre strony:

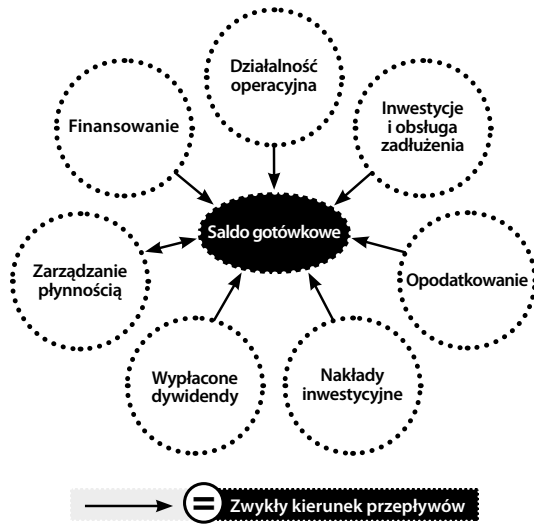
- ◆ prostota: w przypadku braku systemu finansowo-księgowego i umiejętności typowych dla *księgowego* (czyli w przypadku prowadzenia „rachunkowości prowizorycznej”), ujęcie kasowe jest wygodnym sposobem dokumentowania działalności
- ◆ możliwość weryfikacji: w przypadku transakcji przechodzących przez *rachunek bankowy*, *wyciągi bankowe* stanowią ich stały, zewnętrzny rejestr; natomiast transakcje opłacane w *banknotach* muszą być ewidencjonowane
- ◆ obiektywizm: nie istnieje tu potrzeba stosowania subiektywnej oceny lub szacunków
- ◆ ostrożność: w przypadku *przychodów* nie ma wątpliwości co do ich faktycznego wpływu (osiągnięcia)

Z wyżej wymienionych powodów, różne formy rachunkowości kasowej są często stosowane przez *organy podatkowe*. Jednakże mimo swoich zalet, rachunkowość kasowa posiada także poważne wady z punktu widzenia podstawowych *pojęć rachunkowości*:

- ◆ nie ma oparcia w żadnej ekonomicznej podstawie teoretycznej, ani w *rzeczywistości finansowej*
- ◆ skupia się na środkach *pieniężnych*, podczas gdy istnieje wiele innych aktywów i pasywów posiadających wartość
- ◆ przyczynia się do podejmowania tendencyjnych decyzji, ponieważ akcjonariusze docelowo dążą do maksymalizacji swojego majątku lub kapitału, na który składa się wiele innych rzeczy poza środkami *pieniężnymi*
- ◆ zaniża wartość zobowiązań, które przedsiębiorstwo prawnie zaciągnęło, lecz które zostaną spłacone w przyszłości

Biorąc pod uwagę argumenty za i przeciw, *podstawowe zasady rachunkowości* zwykle przychylają się do *rachunkowości memoriałowej*. Mimo to istnieją przypadki, w których ujęcie kasowe jest zarówno użyteczne, jak i uzasadnione. Patrz *budżety środków pieniężnych*.

Rachunkowość kasowa



Rachunkowość kreatywna (oksymoron) • **Creative Accounting** (Oksymoron) • Stosowanie *standardów rachunkowości* w celu przedstawienia *wyników finansowych* w jak najkorzystniejszym świetle (lub w świetle niekorzystnym – jeżeli odpowiada to interesom zarządu). Działanie takie jest co prawda zgodne z literą prawa, ale niekoniecznie z jego duchem. Często polega ono na „kreatywnym przestrzeganiu przepisów”, czyli wykorzystywaniu luk, niedociągnięć i elastyczności standardów rachunkowości w celu „upiększenia prawdy”. Najczęściej spotykanym przejawem takich praktyk jest przenoszenie zobowiązań do *pozycji pozabilansowych* i tzw. *wyglądanie wyników*. Ze względu na zgodność z przepisami, przypadki rachunkowości kreatywnej bardzo rzadko bywają powodem *zastrzeżenia opinii z badania sprawozdania finansowego*. *Biegli rewidenci*, jako eksperci w rachunkowości, mogą nawet zostać poproszeni o podsuniecie pewnych rozwiązań. Choć rachunkowość kreatywna niekoniecznie jest rzeczą z gruntu złą, na pewno nie jest też rzeczą dobrą. Można ją określić jako łagodną formę „falszowania (preparowania) ksiąg”, która może jednak przerodzić się w groźniejsze nadużycia, podważając *jakość zysku*. Stąd potrzeba odwoływania się przez *biegłych rewidentów*, *komisje rewizyjne* oraz *organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości* do pojęcia *rzetelnej prezentacji* i, w razie potrzeby, do *pominięcia standardów rachunkowości w imię prawidłowej i rzetelnej prezentacji*. „Kreatywną rachunkowość” hamować powinno przede wszystkim odwoływanie się do zasady nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną, w celu wiernego przedstawiania odnośnej rzeczywistości finansowej. Porównaj z *upiększaniem wyników* i *oszustwem* (zatajaniem prawdy lub umyślnym przekręceniem faktów).

Przyczynek do sprawy

Akcje UGE stały na absolutnie rekordowym poziomie; zyski – odzwierciedlające korzystny wpływ konsolidacji, późniejszej aktualizacji wyceny inwestycji w spółkach powiązanych, a także innych zaawansowanych praktyk księgowych – przyniosły pozytywny wynik za szesnasty rok z rzędu. Rachunkowość, jak wykazano, stanowiła **działalność twórczą**. (W późniejszych latach, metodom stosowanym przez księgowych UGE bliżej przyjrzała się Komisja Papierów Wartościowych i Giełd, a także prywatni analitycy. Okazało się, że przyczyniały się one do wyników równie skutecznie jak techniki zarządzania, którymi słusznie szczyciła się spółka.)

J.K. Galbraith *The Big Corporation (Wielkie przedsiębiorstwo)*,
[w:] *The Age of Uncertainty (Wiek niepewności)*, s. 264

Rachunkowość memoriałowa • Accrual (Basis of) Accounting • Ujmowanie

zdarzeń księgowych zarówno w oparciu o *transakcje*, jak i przesłanki wynikające z *umów* i warunków ekonomicznych. *Przychody* uznawane są więc z chwilą, gdy zostaną prawnie osiągnięte (a nie otrzymane w formie pieniężnej), a *koszty* przypisywane są do związanych z nimi przychodów (czyli nie zawsze ujmowane są z chwilą zapłaty pieniężnej – patrz *zasada współmierności przychodów i kosztów*). W rezultacie *bilans* zawiera oszacowane kwoty przyszłych wpływów pieniężnych (np. *należności*) i przyszłych rozchodów (np. *zobowiązania*). Z kolei rachunek zysków i strat mierzy zmiany w *wartości netto* przedsiębiorstwa. Rachunkowość memoriałowa jest przeciwieństwem *rachunkowości kasowej*, według której zdarzenie może zostać uznane wyłącznie wówczas, gdy związany z nim przepływ środków pieniężnych faktycznie nastąpił. Ze względu na swoją racjonalną podbudowę pojęciową, rachunkowość memoriałowa stanowi integralną część *podstawowych zasad rachunkowości* skupiających się na pomnażaniu majątku zgodnie z *teorią przedsiębiorstwa*. Niemniej jednak, z jej stosowaniem wiążą się również pewne niedogodności:

- ◆ **złożoność**: księgi rachunkowe, prócz transakcji pieniężnych, muszą obejmować wiele innych zdarzeń; duże ułatwienie stanowi tu *zasada podwójnego zapisu*;
- ◆ **niepewność**: rachunkowość memoriałowa wymaga przewidywania przyszłości. Pozycje dotyczące przyszłości bliższej (np. *biernie rozliczenia międzyokresowe kosztów na koniec okresu*) przedstawiają stosunkowo mało problemów z oszacowaniem; trudniejsze jest jednak dokładne oszacowanie pozycji odnoszących się do dalszej przyszłości (jak np. *amortyzacja*). Konieczność dokonywania *oszacowań księgowych* i *oceny księgowej* wprowadza pewien element niepewności (skutkiem czego zysk staje się również „wartością szacunkową”, a nie niepodważalnym wynikiem). Jednak dzięki *zasadzie ostrożnej wyceny* ewentualne niespodzianki powinny być raczej miłe;
- ◆ **pole do manipulacji**: ponieważ oszacowania i oceny księgowe z konieczności są subiektywne, mogą być również tendencyjne lub, co gorsza, celowo zniekształcone. To właśnie z tego powodu konieczne jest *badanie sprawozdań finansowych* przez niezależnego *biegłego rewidenta*.

Pomimo wymienionych niedogodności, rachunkowość memoriałowa jest najrozsądniejszym kompromisem ze względu na swoje walory w zakresie odzwierciedlenia *rzeczywistości finansowej*. Istotą tego kompromisu jest fakt, że *użytkownicy sprawozdań finansowych* wolą miarę mniej ścisłą, lecz wiarygodną, niż miarę bardziej ścisłą, lecz błędną. Patrz również *korekty*.

Rachunkowość oddziałów przedsiębiorstwa • Branch Accounting •

System *rachunkowości* umożliwiający *rozliczanie przychodów i kosztów* na poszczególne oddziały przedsiębiorstwa, tak aby mogły one funkcjonować jako *ośrodki zysku*. Traktowanie oddziałów, jak gdyby stanowiły odrębne przedsiębiorstwa, przyczynia się do podejmowania trafniejszych decyzji gospodarczych (odnośnie wypłaty premii, otwarcia nowego oddziału, likwidacji itp.). Jednoczesne silne mechanizmy *kontroli wewnętrznej*, standaryzacja procedur oraz centralne *zarządzanie ryzykiem* łagodzą niebezpieczeństwa, jakie niesie ze sobą *decentralizacja*. Rachunkowość oddziałów znajduje szczególnie dobre zastosowanie w przypadku banków komercyjnych posiadających sieć oddziałów. Mechanizmy *cen transferowych* stwarzają „wewnętrzny rynek” dla funduszy pozostających w rękach banku. Oznacza to, że rentowność poszczególnych oddziałów może opierać się albo na udzielaniu kredytów, albo na przyjmowaniu depozytów. Sztuczna presja na koncentrowanie się na jednym bądź drugim zostaje zredukowana, a taktyki rozwoju mogą zostać dostosowane do rynków lokalnych. Zbiorcza rentowność wszystkich oddziałów, skorygowana o transakcje wewnętrzne, składa się na łączną *rentowność* całego banku.

Rachunkowość oparta na chomikowaniu rezerw (żargon) • Cookie Jar Accounting (slang) • Praktyka tworzenia sztucznie zawyżonych rezerw, a następnie uwalnianie ich w celu *wygladzenia zysków*.



Rachunkowość oparta na koszcie historycznym • Historical Cost Accounting • HCA • Ujmowanie wartości *transakcji* finansowych w księgach w wysokości kosztu historycznego/wartości początkowej. Rachunkowość oparta na koszcie historycznym wymaga więc wykazywania transakcji pieniężnych *na warunkach rynkowych*. Zasada kosztu historycznego jest preferowana przez *podstawowe zasady rachunkowości* ze względu na swoją wartość dla *zarządzania powierzonym majątkiem* – gdzie

kluczowe znaczenie ma *odpowiedzialność*, a nie *wycena*. Użytkownicy *sprawozdań finansowych* chcą mieć jasny i niezniekształcony przez aktualizacje wyceny obraz tego, jak przedsiębiorstwo wydatkowało i zarobiło pieniądze. Istnieją jednak trzy godne uwagi przypadki, w których odbiega się od zasady kosztu historycznego:

1. zgodnie z zasadą współmierności przychodów i kosztów, sprawozdania finansowe mogą być korygowane o rozliczenia międzyokresowe kosztów, amortyzację, i pozycje odroczone;
2. ponieważ *aktywa obrotowe* przeznaczone są na sprzedaż, rachunkowość oparta na koszcie historycznym odwołuje się do *zasady ostrożnej wyceny* w celu dokonania ich *korekty do poziomu wartości rynkowej*, czyli *wartości sprzedaży netto*, jeżeli jest ona niższa niż koszt;
3. jeżeli istnieją przesłanki wskazujące, że w dającej się przewidzieć przyszłości *kontynuacja działalności* jest mało prawdopodobna, wartości wykazywane w ramach rachunkowości opartej na koszcie historycznym zamienia się na wartości *likwidacyjne*, nawet w przypadku *aktywów trwałych*, których przedsiębiorstwo nie zamierza zbyć.

Można twierdzić, że rachunkowość oparta na koszcie historycznym przyjmuje metodę uproszczoną, czy wręcz prymitywną, która może odbiegać od *rzeczywistości finansowej* i w rezultacie może być mniej istotna przy podejmowaniu decyzji. Niemniej jednak posiada ona kilka praktycznych zalet:

- ◆ jest obiektywna,
- ◆ nie wymaga skomplikowanych i kosztownych korekt,
- ◆ można ją weryfikować w drodze *badania sprawozdania finansowego* dzięki istnieniu zewnętrznych dowodów, np. faktur,
- ◆ utrudnia manipulacje i praktykę *window dressing* (upiększania wyników),
- ◆ w transakcjach zawieranych na *warunkach rynkowych*, wartości wykazywane zgodnie z zasadą kosztu historycznego są dobrym przybliżeniem wartości rynkowej,
- ◆ jej konsekwentne stosowanie zapewnia porównywalność danych finansowych dotyczących różnych transakcji, różnych okresów sprawozdawczych, czy różnych jednostek gospodarczych.

Z powyższych przyczyn, rachunkowość oparta na koszcie historycznym jest powszechnie stosowana na całym świecie. Zawodzi ona przede wszystkim w warunkach wysokiej *inflacji*, gdy koszt historyczny może mieć niewiele wspólnego z wartością ekonomiczną. W takich przypadkach następuje zawyżenie zysków i zaniżenie wartości aktywów, gdyż wartość *nominalna* nie odzwierciedla rzeczywistej siły nabywczej pieniądza. Porównaj z *rachunkowością według kosztów bieżących* i *rachunkowością opartą na wartości rynkowej*.

Rachunkowość oparta na wartości godziwej • Fair Value Accounting •

Całkowite odejście od tradycyjnego modelu rachunkowości w celu ujęcia wszystkich pozycji bilansowych w *wartości godziwej*. Podejście to stanowi przeciwieństwo tradycyjnej konwencji *kosztu historycznego*, która stosuje *wartości bilansowe oparte na wartości godziwej* tylko w stosunkowo ograniczonych sytuacjach. Rachunkowość oparta na war-

tości godziwej jest przykładem *ruchu reformatorskiego w sprawozdawczości finansowej*. Choć tradycyjne modele księgowość są przydatne dla użytkowników, nie są one pozbawione ograniczeń. Uznaje się, że rachunkowość oparta na wartości godziwej będzie bardziej przydatna dla *użytkowników sprawozdań finansowych*, ponieważ często są oni zainteresowani wartościami bilansowymi odzwierciedlającymi wartość rynkową. Poza tym, dzięki uproszczeniu księgowości, system ten ograniczyłby możliwości manipulowania wynikami przez tworzenie struktur transakcji ukierunkowanych na określone cele sprawozdawcze. Rachunkowość oparta na wartości godziwej jest jednak nieodłącznie związana z większą niestabilnością zysków (ponieważ zmiany wartości rynkowej są formą zysku niezrealizowanego). Takie odzwierciedlenie *rzeczywistości finansowej* niekoniecznie jest złe, ale niektórym (np. bankom) może wydawać się przerażające. Inną wadą jest to, że przyrosty wartości godziwej zaksięgowane jako dochód są tylko pośrednio związane z przepływami pieniężnymi. Kolejną trudnością są problemy z samym ustaleniem wartości godziwej. Jeśli istnieje cena rynkowa mogąca służyć za punkt odniesienia, wartość godziwą łatwo jest określić. Jednak w przypadku braku takiej ceny, konieczne może być zastosowanie innych, mniej wiarygodnych metod z hierarchii wyceny:

Hierarchia wyceny wartości godziwej		
Wiarygodność	Metoda	Przykład
Pewna	♦ ceny rynkowe na głębokich, płynnych i aktywnych rynkach	♦ posiadające klasyfikację kredytową zadłużenie przedsiębiorstwa
Zasadna	♦ wyceny oparte na modelach i danych rynkowych	♦ opcje na akcje
Niepewna	♦ prognozy i oceny zarządu	♦ zobowiązania warunkowe

Obecnie daje się zauważyć wyraźny trend w kierunku rachunkowości opartej na wartości godziwej. Trend ten spowodowany jest głównie pojawieniem się praktycznych możliwości jej wprowadzenia dzięki większej *przejrzystości* rynków. W dużej mierze stanowi on również reakcję na ostatnie głośne *skandale księgowość*. Generalnie wydaje się, że lepsza zawartość informacyjna ma większe znaczenie niż dokładne szacunki księgowość. W takim systemie rachunkowości, *biegli rewidenci* będą jeszcze bardziej zobowiązani do zachowania rygorystycznej niezależności i *zawodowego sceptycyzmu* w kontaktach z zarządem. Patrz również *weryfikacja trafności oszacowań księgowych, ujawnianie*.

Klucz do szacunków

Nie chodzi o to, że powinniśmy całkowicie pozbyć się systemu księgowego w istotnym stopniu opartego na szacunkach. Należy jednak zauważyć, że istnieje pilna potrzeba zwiększenia wiarygodności szacunków księgowych – szczególnie biorąc pod uwagę przejście w kierunku **wartości godziwej**.

Baruch Lev, Stern School of Business, Nowy Jork
The Ones That Get Away (O tych, którzy nie ponoszą konsekwencji),
 „The Economist”, 28 lipca 2005

Rachunkowość oparta na wartości rynkowej • Market Value Accounting • MVA • Metoda prowadzenia rachunkowości polegająca na wykazywaniu aktywów i pasywów według ich aktualnej wartości rynkowej.

Rygory

Członkowie kierownictwa znali już rygory **wyceny rynkowej** uprawianej przez Enron. Nazywali ją „kołowrotem”, który z każdym rokiem zataczał coraz szersze kręgi. Niezależnie od wyników działu, gdy przychodził styczeń, kasa była pusta. Cała gotówka, jaka miała w następnych dekadach wpłynąć z umów na dostawę energii, została już przepuszczona, po zaksięgowaniu jako zyski bieżące.

Kurt Eichenwald *Conspiracy of Fools (Spisek głupców)*, 2005, s. 205

Zysk według tej metody definiowany jest jako zmiana *wartości przedsiębiorstwa netto* w kolejnych okresach obrachunkowych, skorygowana o transakcje przeprowadzone z *akcjonariuszami* (takie jak wypłata *dywidend* lub emisja nowych *akcji*). Podstawową zaletą rachunkowości opartej na wartości rynkowej jest rzetelne odzwierciedlenie rzeczywistości ekonomicznej. Nie wymaga ona również dokonywania *alokacji*, jakie konieczne są dla zapewnienia *współmierności przychodów i kosztów* przy stosowaniu *zasady kosztu historycznego*. Natomiast wadą są koszty i problemy związane z pomiarem wartości rynkowych, a także – przy ocenie efektywności *zarządzania* przedsiębiorstwem – rozróżnienie *zysków kapitałowych* (na które zarządzanie nie ma wpływu) od zysków wypracowanych w ramach działalności operacyjnej. Patrz również *zysk całkowity*.

Rachunkowość ośrodków odpowiedzialności • Responsibility Accounting

- Wyodrębnienie w przedsiębiorstwie obszarów indywidualnej odpowiedzialności, często wiążące się z nagradzaniem za osiągnięte wyniki. Informacje dotyczące działalności poszczególnych obszarów odpowiedzialności (zwanym „ośrodkami odpowiedzialności”) są gromadzone i przedstawiane w formie raportów przez wewnętrzny system *rachunkowości zarządczej*:

Ośrodki odpowiedzialności	
Typ ośrodka odpowiedzialności	Zakres odpowiedzialności
Ośrodek kosztów	◆ Kontrola kosztów pod względem ich zgodności z budżetem
Ośrodek zysku	◆ Kontrola przychodów i kosztów w celu osiągnięcia planowanej kwoty zysku
Ośrodek inwestycji	◆ Kontrola zysku oraz wydatków inwestycyjnych w celu osiągnięcia planowanej stopy zwrotu z kapitału zainwestowanego

Koncepcja ośrodka odpowiedzialności opiera się na dwóch założeniach: 1) jeżeli odpowiedzialność ponoszą wszyscy, w efekcie końcowym nikt nie jest odpowiedzialny, 2) aby móc efektywnie zarządzać, należy dysponować odpowiednimi narzędziami pomiaru. Do osiągnięcia wyznaczonych celów nie wystarczy sam fakt, że nam na nich zależy; musimy jeszcze być w stanie ocenić postępy w ich realizacji. Uzbrojeni w bodźce ekonomiczne i odpowiednie informacje, dobrze zapoznani z sytuacją pracownicy podejmują lepsze i szybsze decyzje niż osoby posiadające nawet szersze uprawnienia i stojące wyżej w hierarchii. Jest również faktem, że pracownicy, którym powierzono szerszy zakres kompetencji i odpowiedzialności, mają zazwyczaj lepszą motywację. Przy rozliczaniu ośrodków odpowiedzialności uznaje się jednak argument, że nikogo nie można pociągnąć do odpowiedzialności za rzeczy, na które nie ma wpływu z uwagi na ograniczenia czasu, środków i zakresu kompetencji.

Rachunkowość prowizoryczna (dosłownie ‘rachunkowość w pudełku na buty’; żargon zawodowy) • **Shoebox Accounting** (vernacular) • Bardzo nieformalne i niedbałe metody księgowe stosowane czasem przez bardzo *małe przedsiębiorstwa*, o których mówi się, że dokumentację księgową przechowują w pudełkach na buty. Na koniec okresu obrotowego dowody księgowe (pokwitowania, *wyciągi bankowe* itd.) przekazywane są księgowemu lub zewnętrznemu biurowi usług księgowych w celu ich posegregowania i przerobienia na sprawozdanie finansowe. Z nastaniem doby przyjaznego dla użytkownika *oprogramowania księgowego*, rachunkowość prowizoryczna jest coraz mniej spotykana.



Rachunkowość rynków wschodzących i rynków w fazie przejściowej • **Emerging/Transition Market Accounting** • *Standardy rachunkowości* uwzględniające specyfikę i potrzeby *rynków wschodzących* i/lub znajdujących się w fazie przejściowej. Warunki panujące na tych rynkach często nie sprzyjają metodom rachunkowości stosowanym na *rynkach kapitałowych* w dobrze rozwiniętych gospodarkach rynkowych. Przykładowo, może brakować godnej zaufania *infrastruktury prawnej* i ekonomicznej; mogą istnieć *ukryte zobowiązania* wynikające z nieodpowiednich, niejasnych

lub skorumpowanych uregulowań; może brakować organizacji zawodowych zrzeszających biegłych rewidentów oraz odpowiednich mechanizmów nadzoru właścicielskiego. Organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości mogą nie dysponować odpowiednimi uprawnieniami i środkami, a w przypadkach krańcowych, szara strefa może działać na niekorzyść przejrzystości w rachunkowości. Z biegiem czasu i przy odpowiednich staraniach, presja rynku zwykle zmusza rynki wschodzące i rynki w fazie przejściowej do rozwinięcia rachunkowości. Zanim to jednak nastąpi, jako rozwiązanie doraźne można przyjąć Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, które stają się coraz powszechniej stosowaną światową normą. Tymczasem jednak ryzyko księgowość na takich rynkach jest podwyższone.

Rachunkowość sądowa • Forensic Accounting • Wyspecjalizowany rodzaj rachunkowości zajmujący się badaniem przypadków oszustwa, przestępstw gospodarczych i sporów prawnych. Ta niemal detektywistyczna praca wykorzystywana jest przykładowo w celu wykrywania prania brudnych pieniędzy lub oszustów wśród pracowników. (Pochodzenie słowa: od łacińskiego „forensis” = ‘w otwartym sądzie’; w XVII w. nastąpiła ewolucja znaczenia do koncepcji dochodzenia.)

Rachunkowość toksyczna (żartobliwe) • Toxic Accounting (humour) • Określenie odnoszące się do wszelkich zaburzeń w stosowaniu rachunkowości, które przynoszą efekty przeciwne do zamierzonych (patrz również rachunkowość behawiorystyczna). W węższym kontekście, jest to na wpół żartobliwa idea, według której zastosowanie konwencjonalnych zasad rachunkowości do pomiaru wyników przedsiębiorstwa ma negatywny wpływ na morale oraz pracowników. Dzieje się tak ponieważ rachunkowość traktuje ludzi bardziej w kategoriach kosztów, którymi trzeba zarządzać niż zasobów, w które trzeba inwestować i które należy rozwijać. Nie jest to wina tyle rachunkowości, ile raczej menadżerów o ograniczonych horyzontach, których koncentrowanie się na wynikach krótkoterminowych może zaszkodzić rentowności długofalowej.



Mania rozliczania

Istniejący w Rosji nacisk na „**rozliczanie** i nadzór” nie był bynajmniej wynalazkiem Bolszewików, lecz spuścizną dawnej administracji carskiej. Tym niemniej, to teorie Lenina doprowadziły do niebywałego przerostu obu tych zjawisk. Jawna i tajna inwigilacja rozkwitła na ogromną skalę. Faktem jest, że w owym czasie biurokracja wszystkich krajów uprzemysłowionych gromadziła coraz więcej informacji o swoich społeczeństwach, lecz w ZSRR trend ten przybrał niespotykane rozmiary. Przeprowadzano szeroko zakrojone sondaże na temat życia gospodarczego i społecznego... „Badacze” mieli prawo wstępu do każdej instytucji rządowej w celu przeprowadzenia funkcjonariuszy i zrewidowania ksiąg rachunkowych... Wszystko to prowadziło jednak tylko do coraz większego zakłamania, mnożącogo różnego rodzaju machlojki i szwindle.

Robert Service *A History of Modern Russia (Historia współczesnej Rosji)*, 1998, s. 147–149

Często eliminuje się etaty w tak ważnych działach jak rekrutacja czy szkolenia, ponieważ traktuje się je jako część *kosztów ogólnych* – podczas gdy w rzeczywistości stanowią one inwestycje w przyszłość, które można *by kapitalizować*, gdyby nie wzgląd na *zasadę ostrożnej wyceny*. Znaczenie zagadnienia toksycznej rachunkowości rośnie, w miarę jak coraz większego znaczenia nabierają *pracownicy umysłowi*.

Rachunkowość w wartości bieżącej • Current Value Accounting • CVA •

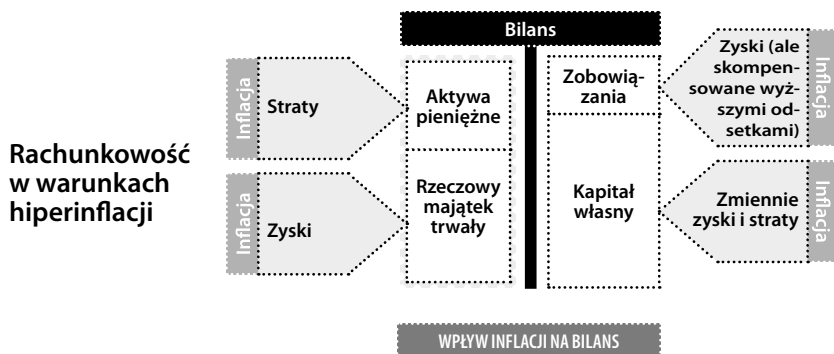
Technika *rachunkowości według zachowania kapitału* stosowana do pomiaru zysków realnych w okresie inflacji. Aby skorygować bilans, wartości aktywów rzeczowych koryguje się przy zastosowaniu odpowiedniego wskaźnika cen. Aktywa pieniężne (np. środki pieniężne i należności) oraz zobowiązania pieniężne nie są indeksowane, ponieważ stanowią pozycje umowne nie podlegające wpływowi inflacji. Wartość kapitału własnego to po prostu kwota pozostała, odzwierciedlająca wyższą wartość aktywów trwałych. Końcowym efektem korekt bilansowych ma być zwiększenie kapitału własnego dla odzwierciedlenia wyższych wartości bilansowych, po odliczeniu stałych zobowiązań. W krótkim okresie, istnienie aktywów i zobowiązań pieniężnych nie ma żadnego bezpośredniego wpływu na kapitał własny. W miarę upływu czasu, przedsiębiorstwo będzie jednak osiągać zysk na zobowiązaniach pieniężnych, ponieważ będzie dokonywać płatności umownych z tytułu odsetek i kapitału w „tańszej” walucie. Rachunek zysków i strat w rachunkowości w wartości bieżącej jest znacznie bardziej skomplikowany. Podobnie jak każdy rachunek zysków i strat, musi on zapewnić uzgodnienie kapitału własnego otwarcia i zamknięcia. W tym celu można zastosować dwa odmienne podejścia. Wariant amerykański pozwala na ujęcie zysków nominalnych na aktywach trwałych w zysku netto. Dla kontrastu, w wariantcie brytyjskim zyski z takich aktywów nie wchodzi do zysku netto, więc podejście to bardziej rygorystycznie weryfikuje zachowanie kapitału. Oba warianty redukują zysk netto wykazany w rachunkowości opartej na

koszcie historycznym na podstawie ogólnego ustalenia, że inflacja obniża rentowność. Rachunkowość w wartości bieżącej jest skomplikowana, a ponadto brakuje powszechnego konsensusu odnośnie do sposobu wyliczeń. Zazwyczaj ogranicza się ją do dokonania odpowiedniego ujawnienia w *informacji dodatkowej* do sprawozdania. Ponieważ w najbardziej uprzemysłowionych krajach inflacja została opanowana, rachunkowość w wartości bieżącej przestała być powszechnie stosowana.

Rachunkowość w warunkach hiperinflacji • Hyperinflation (Accounting for)

• Radykalne odstępstwa od *metody kosztu historycznego*, których poczynienie jest konieczne w przypadku walut o bardzo wysokiej stopie inflacji. Większość walut, łącznie z tzw. twardymi walutami, w pewnym stopniu podlega inflacji. Kiedy więc przekracza się granicę oznaczającą „hiperinflację”? *Standardy rachunkowości* nie określają konkretnej wielkości progowej – kwestia ta jest raczej pozostawiona do samodzielnej oceny. Za typowy punkt odniesienia zwykło się przyjmować inflację sięgającą 25% rocznie lub 100% w ciągu trzech lat. MSR nr 29 (Sprawozdawczość finansowa w warunkach hiperinflacji) sugeruje odwołanie się do następujących kryteriów charakteryzujących gospodarkę hiperinflacyjną:

- ogół społeczeństwa preferuje lokowanie posiadanego majątku w aktywa niepieniężne lub relatywnie stabilne waluty obce. Walutę lokalną inwestuje się niezwłocznie w celu utrzymania siły nabywczej;
- ogół społeczeństwa rozważa wartości pieniężne nie w kategoriach waluty lokalnej, lecz relatywnie stabilnej waluty obcej. W walucie tej mogą być podawane ceny;
- kupno i sprzedaż na kredyt odbywa się po cenach mających skompensować oczekiwane obniżenie siły nabywczej pieniądza w okresie kredytowania (nawet jeżeli jest on krótki);
- stopy procentowe, wynagrodzenia i ceny powiązane są z indeksem cenowym;
- skumulowana wysokość inflacji w ciągu trzech lat przybliży się lub przekracza 100%.

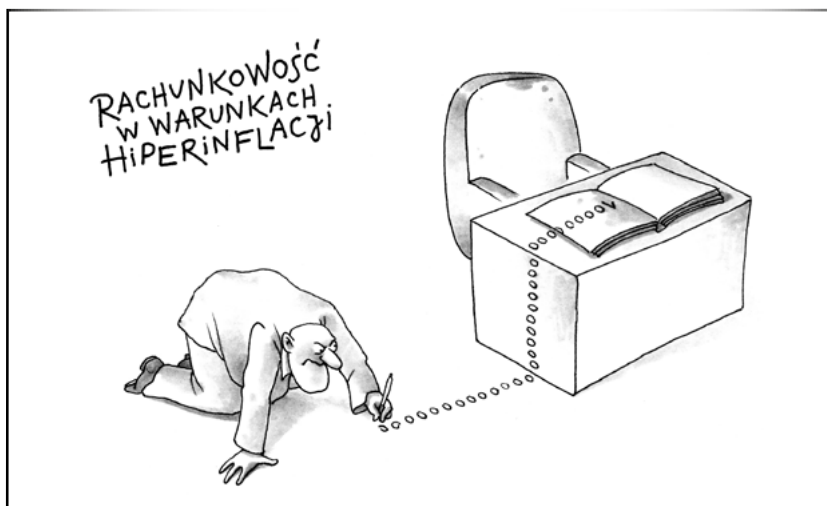


W odróżnieniu od *rachunkowości w warunkach inflacji*, zadowalającej się podaniem odpowiedniej *informacji uzupełniającej*, rachunkowość w warunkach hiperinflacji dokonuje przerezegowania sprawozdań finansowych w celu zapewnienia porównywalności mię-

dzy okresami. Proces ten polega typowo na indeksacji sprawozdań za rok poprzedni. Rachunkowość w warunkach hiperinflacji często idzie w parze z konsolidacją sprawozdań finansowych jednostek działających w różnych krajach – zazwyczaj jednostki dominującej prowadzącej sprawozdawczość w twardej walucie i jednostki zależnej z obszaru waluty słabej. To właśnie inflacja w obszarze waluty słabej powoduje dewaluację tej waluty w stosunku do bardziej stabilnych walut twardych. Przeliczenie pozycji wykazywanych w walucie słabej na walutę mocną skutkuje w takiej sytuacji gwałtownym spadkiem wartości *aktywów*. Wartości *realne* aktywów niepieniężnych nie są jednak nadszarpnięte przez inflację – wartość *zapasów* i *środków trwałych* wzrasta, wyrównując efekt działania inflacji. W sprawozdawczości finansowej problem hiperinflacji może zostać rozwiązany na dwa sposoby:

- ◆ jednostka dominująca wykazuje działalność prowadzoną za granicą w twardej walucie własnego kraju, wówczas ani zmiany kursu walut, ani zmiany cen w walucie lokalnej, nie mają wpływu na *wartości księgowe* – zgodnie z *ogólnie przyjętymi zasadami rachunkowości (GAAP)/SFAS** nr 52;
- ◆ majątek rzeczowy jednostki zależnej jest indeksowany do lokalnej inflacji, po czym skorygowane kwoty przelicza się na twardą walutę jednostki dominującej – w takiej sytuacji *zyski kapitałowe* zwykle eliminują straty z tytułu różnic kursowych – MSR nr 21.

Wszystkie wyżej wymienione okoliczności znacznie komplikują i zaciemniają wyniki *analizy finansowej* – co jest jednym z powodów, dla których inflacja jest wrogiem efektywnych rynków finansowych.



Rachunkowość wartości wbudowanej • Embedded Value Accounting

- Wszelkie metody księgowości wykazujące *ekonomiczną wartość firmy* w wysokości

* SFAS, angielski skrót od Statement of Financial Accounting Standards, oznaczający 'stanowiska w sprawie Standardów Rachunkowości Finansowej'.

aktywowanej nadwyżki wartości *bieżącej netto* przyszłych zysków, nad wartością księgową pozycji w *bilansie*. Choć praktyka ta jest sprzeczna z *zasadą ostrożnej wyceny*, bywa tolerowana w pewnych okolicznościach. Przykładowo, niektóre *standardy rachunkowości* dopuszczają ją w przypadku ubezpieczycieli na życie, posiadających portfel *ubezpieczeń emerytalnych* lub polis ubezpieczeniowych na życie. Ponieważ metody aktuarialne pozwalają na wiarygodne oszacowanie przyszłych zysków, niektórzy argumentują, że *rzetelny* obraz firmy ubezpieczeniowej powinien takie zyski odzwierciedlać – bowiem ze względu na ich *umowny* charakter, można co do ich osiągnięcia mieć zadowalającą pewność.

Rachunkowość według bieżącej siły nabywczej pieniądza • Current Purchasing Power Accounting • Rachunkowość mająca na celu zniwelowanie zniekształceń pomiaru wynikających ze zmniejszania się relatywnej wartości pieniądza w czasie w warunkach inflacji. Konwencja kosztu historycznego opiera się na założeniu, że siła nabywcza pieniądza mimo upływu czasu pozostaje w miarę porównywalna. Tymczasem używanie jako miary pieniądza, którego wartość z upływem czasu ulega znacznym zmianom, jest warte mniej więcej tyle samo, co pomieszczenie dwóch różnych walut. W celu rozwiązania tego problemu, rachunkowość według bieżącej siły nabywczej pieniądza dokonuje indeksacji wartości przyjętych według kosztu historycznego, tak aby sprawozdania finansowe odzwierciedlały siłę nabywczą (czyli rzeczywistą wartość) pieniądza. Patrz również rachunkowość według kosztów bieżących i rachunkowość w warunkach hiperinflacji.

Rachunkowość według kosztów (cen) bieżących • Current Cost Accounting • Konwencja *rachunkowości* dokonująca wyceny *aktywów* i pomiaru *kosztów* w oparciu o bieżącą wartość rynkową. Ma ona za zadanie zniwelować zniekształcenia powstające w wyniku stosowania zasady *kosztu historycznego* w warunkach wysokiej inflacji. Rachunkowość według kosztów bieżących koryguje konwencję kosztu historycznego na wiele różnych sposobów, z których najważniejszymi są:

- ◆ korygowanie wyceny aktywów w celu odzwierciedlenia ich faktycznej *wartości użytkowej* lub *wartości utraty*;
- ◆ skupienie uwagi na utrzymaniu potencjału operacyjnego przedsiębiorstwa, poprzez należyte odzwierciedlenie w stawkach *amortyzacji* potrzeby zachowania majątku na poziomie *wartości odtworzeniowej* lub *wartości ekonomicznej*;
- ◆ oddzielenie *zysków kapitałowych* od zysków operacyjnych, mające na celu zapewnienie, że sztuczne zyski – jeśli przeliczyć je na faktyczną wartość kapitału przedsiębiorstwa – nie są dzielone między akcjonariuszy;
- ◆ korygowanie zysków wynikających ze spłaty *nominalnej* kwoty zadłużenia.

Pomimo iż wysoka inflacja (rzędu 25% lub więcej rocznie) wymaga zastosowania rachunkowości według kosztów bieżących, w praktyce okazuje się to dość kłopotliwe – zwłaszcza ze względu na fakt, że *badanie* sporządzonych na jej podstawie *sprawozdań finansowych* jest skomplikowane i kosztowne. Zobacz także *rachunkowość według bieżącej siły nabywczej pieniądza* i *rachunkowość w warunkach hiperinflacji*.

Rachunkowość według zachowania kapitału • Capital Maintenance

Accounting • Różne techniki *rachunkowości* skupiające się na definicji *zysku* jako nadwyżki uzyskanej przy jednoczesnym utrzymaniu pierwotnie zainwestowanego kapitału. Koncepcja zachowania kapitału jest przy pomiarze zysku rzeczą kluczową. Przedsiębiorstwo nie posuwa się naprzód, jeżeli nie zdołało utrzymać poziomu kapitału z pozycji wyjściowej. Zysk można również zdefiniować jako kwotę, którą można zużyć bez nadszarpnięcia potencjału przedsiębiorstwa (tj. bez uszczuplenia jego kapitału). Trudno jest jednak zmierzyć zużycie fizyczne i moralne aktywów, zwłaszcza w dynamicznych warunkach rynkowych i przy zmieniających się cenach. Z powyższych względów, najbardziej adekwatną definicją zachowania kapitału jest utrzymanie *wartości bieżącej netto* przedsiębiorstwa na tym samym poziomie. *Rachunkowość oparta na koszcie historycznym* ma w odniesieniu do tej koncepcji pewne naturalne ograniczenia. Szczególnie w okresach wysokiej inflacji księgowi muszą zwracać baczniejszą uwagę na kwestię zachowania kapitału – w tym celu rachunkowość według kosztu historycznego można zmodyfikować na kilka sposobów:

Metody pomiaru zachowania kapitału	
Metoda	Charakterystyka
Rachunkowość według bieżącej lub stałej siły nabywczej	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Przeredagowanie sprawozdań finansowych przez zastosowanie ogólnych indeksów cenowych do wartości historycznych ◆ Zmiana jednostki pomiaru, ale nie samego aktywa ◆ Brak rozróżnienia zmian cenowych dla poszczególnych rodzajów aktywów ◆ Korekta zysku przez podwyższenie kosztu amortyzacji, kosztu własnego sprzedaży i wartości pozycji gotówkowych netto ◆ Pierwsze zastosowanie – w Niemczech w czasie hiperinflacji w latach 20. XX wieku ◆ Ponieważ indeksy cenowe mierzone są statystycznie, metoda oparta na bieżącej sile nabywczej jest „obiektywna” ◆ Wykazuje zachowanie kapitału finansowego w kategoriach siły nabywczej
Rachunkowość według kosztów bieżących	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Przeszacowanie wartości aktywów według ich wartości dla przedsiębiorstwa, zwane też wartością (kosztem) utraty ◆ Wycena według kosztu odtworzenia nie przekraczającego wartości możliwej do odzyskania (obejmującej wartość bieżącą netto przyszłych przepływów pieniężnych) ◆ Skoncentrowanie na zmianach cen konkretnych produktów ◆ Definiowanie „zysku” jako nadwyżki pozostałej po zapewnieniu utrzymania fizycznych zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa; korekta zysku o amortyzację i koszt własny sprzedaży ◆ Pytanie: czy rządy preferują rachunkowość według kosztów bieżących, ponieważ indeksy określające bieżącą siłę nabywczą nasilają inflację?
Rachunkowość według wartości realnych	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Zastosowanie w stosunku do aktywów zarówno kosztów bieżących, jak i indeksów ogólnych ◆ Wyodrębnienie zysków „realnych”: wartość bieżąca minus wartości indeksowane ◆ Przed uznaniem jakichkolwiek zysków z tytułu posiadania aktywów, należy się upewnić, że poziom kapitału – w kategoriach realnej siły został zachowany ◆ Kwestia sporna: aktywa, które fizycznie pozostały takie same, a będą musiały być zastąpione aktywami o wyższym koszcie, nie powinny być źródłem zysku z tytułu wzrostu ich realnej ceny

Różnice w powyższych podejściach wynikają z odmiennych definicji „kapitału”. Podejście oparte na bieżącej sile nabywczej skupia się na sile nabywczej akcjonariuszy (inwestorów) w gospodarce ogółem. Rachunkowość według kosztów bieżących koncentruje się z kolei na sile nabywczej przedsiębiorstwa w stosunku do produktów niezbędnych do kontynuacji jego działalności. Natomiast system wartości realnych bierze pod uwagę obie te kwestie. Dopóki inflacja trzymana jest w rozsądnych ryzach (powiedzmy, w granicach 10% rocznie), nie ma sensu zagłębiać się w komplikacje związane z rachunkowością według zachowania kapitału. Rachunkowość ta jest jednak istotna na niektórych rynkach wschodzących i w krajach rozwijających się, gdzie inflacja wciąż nie jest opanowana. Patrz również *rachunkowość w warunkach hiperinflacji*.

Rachunkowość zarządcza • Management Accounting • *Rachunkowość* prowadzona na wewnętrzne potrzeby przedsiębiorstwa w celu usprawnienia działalności i maksymalizacji *zysków*. Jak wiadomo, aby skutecznie zarządzać, trzeba dysponować odpowiednimi narzędziami pomiaru. Zadaniem rachunkowości zarządczej jest więc dostarczanie informacji niezbędnych do podejmowania trafnych decyzji. Informacje te wykorzystywane są przez *zarząd* do określania planów na przyszłość, monitorowania działalności bieżącej i wynagradzania za osiągnięte wyniki. O ich istotności decyduje przede wszystkim aktualność i użyteczność. Rachunkowość zarządcza koncentruje się w szczególności na źródłach oraz trendach *przychodów i kosztów*, dążąc do odzwierciedlenia ekonomicznej rzeczywistości przedsiębiorstwa. Odmienne zadanie ma *rachunkowość finansowa*, ewidencjonująca wyniki dla potrzeb sprawowania *nadzoru*. Z konieczności musi się ona opierać na ściśle określonych uregulowaniach (aby mogli ją zrozumieć użytkownicy sprawozdań), oraz odpowiadać określonym standardom (dla zapewnienia *porównywalności* między sprawozdawczością różnych przedsiębiorstw). Patrz również *rachunek kosztów, rachunkowość zarządcza a rachunkowość finansowa, porównanie, budżet i system informacji zarządczej*.

Ważny jest cel

W najszerszym znaczeniu, cała rachunkowość ma charakter zarządczy, ponieważ wszystkie ujęte w niej informacje finansowe i kosztowe są przedmiotem zainteresowania kadry zarządzającej. W praktyce jednak, rachunkowość zarządcza różni się od rachunkowości finansowej, rachunku kosztów, kontroli budżetu i planowania finansowego tym, że przywiązuje wagę do celu, a nie do techniki. Celem tym jest dostarczanie informacji zapewniających wsparcie na każdym poziomie zarządzania: w procesie planowania, podejmowania decyzji oraz kontroli działań przedsiębiorstwa.

John Sizer *An Insight into Management Accounting*
(*Wgląd w rachunkowość zarządczą*), 1991, s. 1

Rachunkowość zarządcza a rachunkowość finansowa, porównanie •

Management vs. Financial Accounting Compared • Rachunkowość zarządcza ma na celu zapewnienie efektywnego zarządzania, ukierunkowanego na maksymalizację wartości przedsiębiorstwa dla akcjonariuszy. Dostarcza ona danych do podejmowania decyzji w zakresie kierunku działania („co powinniśmy zrobić?”), oraz w zakresie opracowania planu działania („jak powinniśmy to zrobić?”). Z kolei *rachunkowość finansowa* zajmuje się badaniem przeszłych wyników dla celów kontroli zarządzania. Daje więc odpowiedź na pytanie, jak zarząd wywiązał się ze swoich zadań (tj. przedstawia sprawozdanie mające służyć do niezależnej oceny wyników zarządzania przedsiębiorstwem). Z konieczności, rachunkowość finansowa musi opierać się na określonych zasadach (aby była zrozumiała dla *użytkowników sprawozdań finansowych*), musi być znormalizowana (aby zapewnić *porównywalność*) i musi być zorientowana na przestrzeganie standardów (aby narzucić dyscyplinę osobom podlegającym ocenie). Pomiedzy rachunkowością zarządczą a finansową nie istnieje żaden wewnętrzny konflikt, lecz raczej różnica perspektyw – pierwsza ukierunkowana jest na przyszłość, a druga na przeszłość. Tym niemniej, menedżerowie powinni zawsze pamiętać o konsekwencjach tej różnicy. Typową pułapką jest odwoływanie się do rachunkowości finansowej przy podejmowaniu decyzji na przyszłość (np. uwzględnianie *kosztów poniesionych nieodwołalnie*, choć dla celów decyzyjnych są one nieistotne). *Teoria przedsiębiorstwa* (według której celem przedsiębiorstwa ma być maksymalizacja wartości dla akcjonariuszy) w połączeniu z *hipotezą rynku efektywnego* (według której cena akcji na rynkach kapitałowych odzwierciedla wiele informacji z różnych źródeł) sugerują, że w wyznaczaniu kierunku działań należy opierać się na rachunkowości zarządczej. Rachunkowość finansowa powinna być po prostu bezstronnym odzwierciedleniem wyników, nie uwarunkowanym potrzebą zarządzania wynikami. Można powiedzieć, że poświęcanie rachunkowości finansowej zbyt wiele uwagi jest przejawem *konfliktu w stosunkach agencyjnych* (gdy zarząd zajmuje się raczej „dobrym przedstawieniem” wyników, niż osiągnięciem dobrych wyników). Podejście takie może hamować wzrost efektywności przedsiębiorstwa oraz wzrost wartości przedsiębiorstwa dla akcjonariuszy.

Rachunkowość zarządcza

Rachunkowość zarządcza	Rachunkowość finansowa
na potrzeby wewnętrzne	na potrzeby zewnętrzne
ukierunkowanie na przyszłość	skupienie na przeszłości
koszty istotne	koszty historyczne
wpływ krańcowy	wartości średnie
szczegółowość	uproszczenie
terminowość (bieżąca)	przesunięcie w czasie
rzeczywistość handlowa	konwencjonalna
ukierunkowanie na potrzeby decyzyjne	ukierunkowanie na kontrolę zarządzania

Rachunkowość zarządcza: istota

Rachunkowość zarządcza	Rachunkowość finansowa
» Istotność	» Zgodność z prawem
» Gospodarność	» Przejrzystość
» Przydatność	» Porównywalność
» Funkcjonalność	» Rzetelność

Upadek

Rachunkowość zarządcza została wyparta przez umacniającą się rachunkowość finansową (...). Tworzenie systemów księgowych ma jednak zbyt dużą wagę, by pozostawić je w rękach księgowych (...). W tej kwestii niezbędne jest aktywne zaangażowanie inżynierów i menedżerów ds. operacyjnych.

Robert S. Kaplan i H. Thomas Johnson *Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting* (Utracone znaczenie: wzlot i upadek rachunkowości zarządczej), 1991

Rachunkowość zarządcza ochrony środowiska • Environmental Management Accounting • EMA • Wewnętrzna sprawozdawczość i analiza zagadnień związanych z ochroną środowiska, obejmująca np. analizę kosztów i korzyści płynących z czystej technologii, zgodności z przepisami w zakresie ochrony środowiska, analizy wpływu na środowisko na ocenę projektu. Patrz również analiza przestrzegania uregulowań w zakresie ochrony środowiska, sprawozdawczość w zakresie ochrony środowiska i zielony audyt.

Racjonalne podejmowanie decyzji (a informacje rachunkowe) • Rational Decision-Making (& Accounting Information) • Prawie wszystkie logicznie podejmowane decyzje (za wyjątkiem przełomowych idei) można sprowadzić do czterech odrębnych etapów rozumowania (źródło: model racjonalnego menedżera według Kepner-Tregoe). Po pierwsze, musimy pozyskać fakty w celu ustalenia, co się dzieje („ocena sytuacji”); następnie, wyposażeni w odpowiednie informacje, identyfikujemy problem lub potencjalną możliwość („analiza problemu”); w kolejnym kroku szukamy rozwiązania rozważając dostępne opcje („analiza decyzji”) i w końcu, zgodnie z powiedzeniem „pomyśl dwa razy, zanim coś zrobisz”, rozważamy przyszłe implikacje decyzji („analiza potencjalnych problemów”). Każdy z tych etapów wymaga świadomej dyscypliny – błędne decyzje są zwykle wynikiem pominięcia lub nienależytego przemyślenia któregoś z nich. Jeżeli informacje rachunkowe mają być przydatne, muszą służyć pomocą w podejmowaniu racjonalnych decyzji. Oto kilka sposobów, w jakie rachunkowość stara się spełnić to zadanie: *sprawozdawczość finansowa i analiza wskaźników* (ocena sytuacji); porównania z równorzędnymi przedsiębiorstwami, *analiza porównawcza* i *analiza odchyień* (analiza problemu); *analiza kosztów i korzyści* i *analiza prognozy rentowności* (analiza decyzji) oraz *prognozowanie* (analiza potencjalnych problemów) – by wymienić tylko niektóre z nich.

Racjonalne podejmowanie decyzji: etapy



Źródło: „Rational Manager” by Kepner-Tregoe

Racjonalnie uzasadnione zapewnienie według Ustawy Sarbanes-Oxley

► Wystarczające zapewnienie według Ustawy Sarbanes-Oxley.

Rada ds. Standardów Niezależności • Independence Standards Board •

ISB • Amerykański organ nadzorujący przestrzeganie standardów rachunkowości, założony w 1998 roku w celu monitorowania i – w razie potrzeby – egzekwowania odpowiednich standardów niezależności biegłych rewidentów. Powołanie Rady miało zapobiegać oczywistym przypadkom konfliktu interesów w sytuacjach, gdy biegli rewidenci byli jednocześnie posiadaczami akcji badanych spółek. Poważniejszą kwestią były obawy, że firmy zajmujące się kompleksowym doradztwem profesjonalnym mogą nie oprzeć się pokusie poświęcenia rygorystycznych standardów badania sprawozdań finansowych na rzecz konkurującego interesu ekonomicznego. Pod koniec lat 90., przy zwykającym rynku giełdowym, nadzorująca Radę amerykańska Komisja Papierów Wartościowych i Giełd ze szczególną uwagą skupiała się na niezależności biegłych rewidentów. W efekcie, działając poprzez Radę, Komisja zarządziła rozbięcie firm zajmujących się kompleksowym doradztwem profesjonalnym.

Rada ds. Standardów Rachunkowości (Wielka Brytania) • Accounting Standards Board (UK) • Organ ustanawiający standardy rachunkowości w Wielkiej Brytanii (Anglii, Walii, Szkocji i Irlandii Północnej), będący odpowiednikiem amerykańskiej Rady Standardów Rachunkowości Finansowej. Patrz także anglosaska tradycja księgową.

Rada Dyrektorów (anglosaskie) • Board of Directors (Anglo-Saxon) • Funkcjonujący w krajach anglosaskich (USA, Wielka Brytania, Kanada i in.) przybliżony

odpowiednik europejskiej *rady nadzorczej*, tj. organu sprawującego *nadzór* w imieniu *akcjonariuszy*. W odróżnieniu od europejskich rad nadzorczych, anglosaska rada dyrektorów może mieć w swym składzie również członków zarządu spółki. Należy zaznaczyć, że w krajach anglosaskich *nadzór właścicielski* skupia się bardziej na interesach samych akcjonariuszy, niż na interesach innych *stron materialnie zainteresowanych działalnością przedsiębiorstwa*.

Rada Międzynarodowych Standardów Etycznych dla Księgowych • The International Ethical Standards Board for Accountants • IESBA •

Funkcjonująca w ramach *Międzynarodowej Federacji Księgowych* jednostka opracowująca standardy etyczne dla zawodowych księgowych, a także wytyczne w zakresie ich stosowania. Standardy te mają mieć zasięg ogólnosiwiatowy w ramach trendu do zapewniania globalnej spójności. IESBA wspiera również międzynarodową debatę na temat problemów etycznych, w obliczu których stają księgowi. Organem zarządzającym Radą jest *Rada ds. Ochrony Interesu Publicznego*.

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości • RMSR • International Accounting Standards Board • IASB •

Niezależny *organ ustanawiający standardy rachunkowości*, będący następcą stosunkowo nieformalnego Komitetu ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Od 2001 roku, RMSR zajmuje czołową pozycję w świecie rachunkowości, obok amerykańskiej *Rady Standardów Rachunkowości Finansowej*. RMSR uchwała *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)* i odgrywa główną rolę w dążeniu do ogólnosiwiatowego *ujednoczenia* rachunkowości. Rada – złożona z czternastu uznanych przedstawicieli świata biznesu, rachunkowości i nauki – nadzoruje stałych pracowników badawczych zatrudnionych w Londynie. RMSR jest kluczową instytucją w *infrastrukturze międzynarodowych standardów rachunkowości*, posiadając wyłączne uprawnienia do ustanawiania międzynarodowych standardów rachunkowości. RMSR podlega z kolei kontroli Fundacji Międzynarodowego Komitetu Standardów Rachunkowości (KMSR), organizacji non-profit utworzonej w stanie Delaware w USA. Choć rozróżnienie pomiędzy Komitetem a Radą może nie być oczywiste, istnieją pomiędzy nimi istotne różnice. KMSR funkcjonował zgodnie z *anglosaską tradycją księgową* jako autonomiczna (a więc potencjalnie służąca własnym interesom) grupa księgowych. Powodem przekształcenia KMSR w RMSR było wzmocnienie pozycji instytucjonalnej w zakresie zapewnienia finansowania i innych niezbędnych środków, a także rozszerzenia wpływów i zwiększenia wiarygodności. Autorytet RMSR musi w ostatecznym rozrachunku wynikać z jej pozycji jako rzeczniczki międzynarodowego środowiska gospodarczego. Aby taki autorytet zapewnić, Fundacja ma w swoim składzie dziewiętnastu czołowych reprezentantów szeroko zróżnicowanych środowisk. Różne kraje nadal posiadają własne organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości i obowiązującego prawa (w Wielkiej Brytanii działa *Rada Standardów Rachunkowości*, w Stanach Zjednoczonych – *Rada Standardów Rachunkowości Finansowej*). Zasadność działań RMSR opiera się na jej wiarygodności i dobrowolnej akceptacji ustanowionych przez nią standardów. Rada uzyskała szerokie poparcie w ponad 100 krajach, w tym w Unii Europejskiej.

Uniwersalność

Dążeniem przewodniczącego [RMSR] jest uczynienie z MSR złotego standardu rachunkowości.

Accounting's White Knight, cytat z „Fortune” (wydanie europejskie),
30 września 2002, s. 56

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) – założenia koncepcyjne • International Accounting Standards Board Framework • IASB Framework • Założenia koncepcyjne RMSR to koncepcyjne *zasady rachunkowości*, które stanowią podstawę MSR oraz będących ich następcą *Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej*. Zostały one zatwierdzone w 1989 przez RMSR i przyjęte w roku 2001.

Rada Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej i Usług Atestacyjnych • International Auditing and Assurance Standards Board • IAASB • Ponadnarodowy organ sponsorowany przez *Międzynarodową Federację Księgowych*, którego zadaniem jest rozpowszechnianie wysokiej jakości standardów usług *atestacyjnych*, w tym dążenie do *ujednoczenia standardów rewizji finansowej* przez wprowadzenie opartej na „najlepszych praktykach” globalnej normy. IAASB uchwała międzynarodowe standardy w następujących zakresach:

- ◆ Rewizja finansowa (Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej, ISA)
- ◆ Kontrola jakości (Międzynarodowe Standardy Kontroli Jakości – International Standards on Quality Control, ISQC)
- ◆ Usługi atestacyjne (Międzynarodowe Standardy Świadczenia Usług Atestacyjnych – International Standards on Assurance Engagement, ISAE)
- ◆ Przeglądy księgowe (Międzynarodowe Standardy Przeglądów Księgowych – International Standards on Review Engagement, ISRE)
- ◆ Usługi Powiązane (Międzynarodowe Standardy Świadczenia Usług Powiązanych – International Standards on Related Services, ISRS)

W dążeniu do osiągnięcia ogólnoświatowej harmonizacji, IAASB ściśle współpracuje z organizacjami będącymi jej odpowiednikami w różnych krajach. Korzysta również z doradztwa *Panelu doradczego ds. przestrzegania uregulowań IFAC (CAP)*, reprezentującego szerokie spektrum stron żywo zainteresowanych kwestiami sprawozdawczości finansowej. Ponieważ działania Rady mają stanowić wiarygodną odpowiedź na potrzeby interesu publicznego, IAASB podlega niezależnemu nadzorowi ze strony *Rady ds. Ochrony Interesu Publicznego*. Nadzór ten ma uzasadnione powody. Wiele głośnych skandali księgowych podkopało zaufanie inwestorów do *biegłych rewidentów*. Ponieważ sprawozdania *przedsiębiorstw międzynarodowych* badane są zazwyczaj przez globalne firmy *Wielkiej Czwórki*, kompromitacja w jednym kraju odbija się echem po całym świecie. Mając na względzie wagę rzetelnej sprawozdawczości finansowej dla światowej gospodarki, IAASB jest jedną z najważniejszych organizacji

w ramach IFAC. Jej wysiłki zmierzające do harmonizacji i poprawy jakości rewizji finansowej są porównywalne do pracy nad opracowaniem *międzynarodowych standardów rachunkowości*.

Rada Nadzorcza (UE) • Supervisory Board (EU) • Europejska nazwa odpowiadająca anglosaskiemu terminowi *rada dyrektorów*, oznaczającemu organ sprawujący nadzór nad działalnością spółki w imieniu *akcjonariuszy*. Wśród członków rad nadzorczych mogą znajdować się osoby spoza grona akcjonariuszy, jak przedstawiciele związków zawodowych i banków, co ma miejsce np. w Niemczech. W odróżnieniu jednak od anglosaskiej *rady dyrektorów*, w ich skład nie mogą wchodzić członkowie zarządu.

Rada Nadzoru Publicznego (USA) • Public Oversight Board (USA) • Samoregulacyjny organ utworzony w 1997 roku przez amerykańskich biegłych rewidentów w celu sprawowania nadzoru i dyscypliny nad wykonywaniem zawodu. Działalność Rady Nadzoru Publicznego okazała się niewystarczająca w świetle serii poważnych przypadków *nieskuteczności audytu*. W roku 2003 zastąpiła ją bardziej niezależna i posiadająca szersze uprawnienia *Rada Nadzoru Rachunkowości Spółek Publicznych*.

Bezużyteczna

Rada Nadzoru Publicznego, utworzona w 1997 w odpowiedzi na oburzenie społeczne związane z nieskutecznością audytów, była kontrolowana przez lobby biegłych rewidentów. Dlatego wprowadzona latem reforma przepisów wzywała do utworzenia innego organu nadzorującego, na czele którego stałaby osoba zdecydowanie zaangażowana w ochronę interesu publicznego i posiadająca wiedzę w zakresie rewizji finansowej. [Istnieje jednak] niebezpieczeństwo, że również wytypowanie takiej osoby nie wymknie się spod wpływów lobby biegłych rewidentów. W efekcie może dojść do tragicznego powtórzenia doświadczeń z bezużyteczną Radą Nadzoru Publicznego. Są strony, w których żywotnym interesie leży przedłużanie chorej sytuacji w systemie alokacji kapitału.

The Japanese Way (Po japońsku), „International Herald Tribune”,
25 października 2002, s. 8

Rada Nadzoru Rachunkowości Spółek Publicznych (USA) • Public Company Accounting Oversight Board (USA) • PCAOB • *Organ nadzorujący przestrzeganie standardów rachunkowości* utworzony przez władze amerykańskie w roku 2003 w odpowiedzi na *skandale księgowo* w sprawie *Enronu* i *WorldCom*. Rada Nadzoru Rachunkowości Spółek Publicznych zastąpiła swoją poprzedniczkę *Radę Nadzoru Publicznego*, która pokazała, że wewnętrzne sprawowanie nadzoru nie spełniło swego zadania. Rada była jedną z inicjatyw *Ustawy Sarbanes-Oxley*, mającej na celu ochronę amerykańskich inwestorów giełdowych i wspieranie rzetelnej sprawozdawczości finansowej.

Rada – posiadająca przydomek „Peekabo”^{*} – zatrudnia ponad 400 osób (dane z roku 2005) i ma siedzibę w Nowym Jorku. Jej ogromne uprawnienia obejmują możliwość interweniowania w formuły ustalania wynagrodzenia biegłych rewidentów (w celu przeciwdziałania zagrażającym niezależności biegłego rewidenta praktykom świadczenia dodatkowych usług obok audytu), prawo do uzupełniania *analiz wewnętrznych* w drodze niezależnej oceny praktyki rewizji finansowej danej firmy (z możliwością nakładania kar pieniężnych i skreślenia firm wykazujących niedociągnięcia z listy biegłych rewidentów) oraz prawo do ustalania standardów zawodowego postępowania. Od czasu swego powstania Rada gorliwie wypełnia zadanie wspierania biegłych rewidentów w dążeniu do „przywrócenia im reputacji i ocalenia ich dusz” (według słów przewodniczącego PCAOB – „Financial Times”, 1 grudnia 2005, s. 12). Zob. także *nadzór, Artykuł 404 i cerber*.

Rada Profesjonalnego Nadzoru (Wielka Brytania) • Professional Oversight Board (UK) • Niezależny organ regulacyjny sprawujący nadzór nad wykonywaniem zawodu biegłego rewidenta i przeprowadzaniem rewizji finansowej w Wielkiej Brytanii. Począwszy od 2006, Rada Profesjonalnego Nadzoru nadzoruje także zawód aktuariusza. Kluczowym atrybutem Rady Kontroli Profesjonalnej jest jej niezależność od środowisk zawodowych, które historycznie podlegały samoregulacji. Tak jak wojna była „zbyt ważką, by zostawić ją generałom” (słowa brytyjskiego premiera Lloyd George’a), nadzór jest rzeczą zbyt istotną, by sprawować go wewnątrz w ramach środowiska zawodowego. Rada Profesjonalnego Nadzoru jest częścią *Rady Sprawozdawczości Finansowej*.

Rada Sprawozdawczości Finansowej (Wielka Brytania) • Financial Reporting Council (UK) • FRC • FRC to niezależny organ nadzorujący przestrzeganie standardów rachunkowości w Wielkiej Brytanii, zajmujący się sprawozdawczością finansową, badaniem sprawozdań finansowych i nadzorem właścicielskim. Historia FRC sięga 1990 roku. W roku 2004, w wyniku reform, Rada przejęła funkcje pełnione poprzednio przez *Fundację Rachunkowości*. Jej szerokie uprawnienia oparte są na przekonaniu o potrzebie spójnych działań wynikających z nieodłącznych powiązań pomiędzy zagadnieniami *sprawozdawczości finansowej, badania sprawozdań finansowych, nadzoru właścicielskiego* i kompetencji księgowych. Organ podległy FRC – *Rada Profesjonalnego Nadzoru*, koncentruje się na badaniu sprawozdań finansowych. Patrz również *Ustawa Sarbanes-Oxley*.

Tworzenie majątku

Celem FRC jest działanie na rzecz zwiększenia zaufania do sprawozdawczości i nadzoru przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii. Wierzymy w tworzenie majątku. Jesteśmy przekonani, że nasza rola w zwiększaniu zaufania do sprawozdawczości i nadzoru przedsiębiorstw może zaowocować zwiększeniem możliwości tworzenia majątku.

Paul Boyce, przewodniczący brytyjskiej Rady Sprawozdawczości Finansowej, fragment wypowiedzi przed Kongresem Stanów Zjednoczonych, 9 września 2004

* ang. „peekaboo” odpowiada polskiemu ‘a kuku’ używanemu w zabawach z dziećmi; sam czasownik „peek” znaczy ‘zaglądać’ lub ‘zerkać’ (przyp. tłum.).

Raje podatkowe • Tax Havens • Państwa, które świadomie starają się przyciągnąć zagraniczne fundusze poprzez stosowanie bardzo korzystnego (na tle innych) systemu naliczania *podatku dochodowego*. Przykładowo na wyspie Man (która jest jednym z rajów podatkowych), standardowa stawka podatku dochodowego od wynagrodzeń za pracę wynosi 10%. W rzeczywistości jednak raje podatkowe chcą przyciągnąć nie ludzi, lecz pieniądze. Zazwyczaj, w celu przyciągnięcia inwestycji i *depozytów*, opodatkowaniem w ogóle nie są objęte dochody z tytułu *odsetek, dywidend i zysków kapitałowych*. Raje podatkowe zazwyczaj graniczą z państwami OECD (bogatymi, uprzemysłowionymi krajami) i są siedzibą dużych, międzynarodowych banków o znanych i budzących zaufanie *markach*. Raje podatkowe rozwinęły się wraz z postępami w zakresie łączności, *globalizacji* i międzynarodowych *rynków kapitałowych*. Ich istota polega na tym, że pieniądze można trzymać w odległym miejscu, a zarazem mieć do nich pełny dostęp dzięki nowoczesnym technologiom (telefonii, kartom debetowym, bankowości elektronicznej itp.). Raje podatkowe to świetny interes. MFW szacuje, że znajduje się w nich 5 bilionów USD („International Herald Tribune”, 10 maja 2002, s. 6). Niemniej jednak budzą one także kontrowersje. Najważniejszym wobec nich zarzutem jest to, że ułatwiają *uchylanie się od zobowiązań podatkowych*, a nawet zachęcają do takich działań. Jedną rzeczą jest stosowanie strategii niskiego opodatkowania lokalnie wypracowanych dochodów w celu przyciągnięcia inwestorów i tworzenia miejsc pracy w sektorze *usług finansowych*; jednak zupełnie czym innym jest stwarzanie możliwości ukrycia w raju podatkowym dochodów wypracowanych w innym miejscu. Po drugie, raje podatkowe mogą wypaczyć *międzynarodowe przepływy kapitałowe* poprzez posiadanie nieuczciwej przewagi nad systemami wymagającymi *podstawy opodatkowania*. Wszystkie te powody sprawiają, że raje podatkowe stają się coraz większym problemem dla rządów państw OECD, zwłaszcza tych, które chcą opodatkowywać dochody uzyskiwane ze źródeł ogólnościatowych. Z drugiej jednak strony, raje podatkowe uzasadniają swe istnienie przytaczając argumenty wolności jednostki, prywatności i globalnej konkurencji. Raje podatkowe przekraczają granice tolerancji wytyczone przez OECD, gdy zachęcają do uchylania się od zobowiązań podatkowych, prania pieniędzy i działalności przestępczej, lub gdy choćby tolerują takie działania. Niektóre raje podatkowe (np. Andora, Lichtenstein, Liberia, Monako, Wyspy Marshalla, Naura i Vanuatu) znalazły się na *czarnej liście* OECD.



W przeciwieństwie do nich, raje podatkowe w większym stopniu dostosowane do wymagań globalnych mają surowe uregulowania (jak np. *zasada znajomości klienta*), dbają o *przejrzystość* (co obejmuje także gotowość do przekazywania informacji na potrzeby zewnętrznych dochodzeń podatkowych) i stosują skuteczne *przepisy bankowe*.

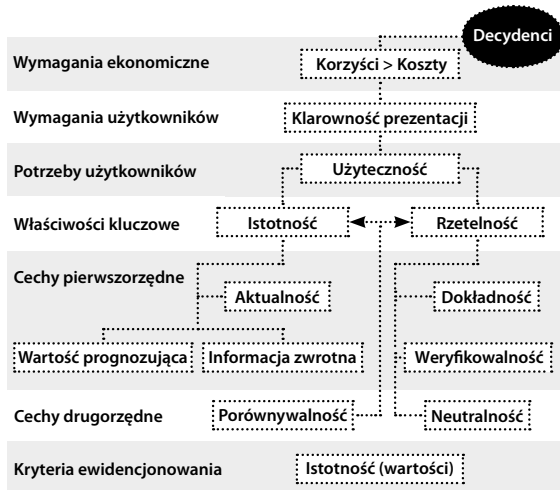
Pewność

Na tym świecie niczego nie można być pewnym, z wyjątkiem **śmierci i podatków.**

Benjamin Franklin (1706–1790); *Letters*, 1789, *Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation* (Oksfordzki słownik zwrotów, wyrażzeń i cytatów)

Ramy pojęciowe rachunkowości • Conceptual/IASC Framework • Podstawowe koncepcje i idee stanowiące podłoże *podstawowych zasad rachunkowości* – które z kolei wpływają na kształtowanie bardziej szczegółowych *standardów rachunkowości*. Ramy pojęciowe (po raz pierwszy zdefiniowane przez amerykańską *Radę ds. Standardów Rachunkowości Finansowej*, a wykorzystywane także przez *Komisję ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*), są podstawą, na której opierają się stosowane w rachunkowości reguły. Choć są może abstrakcyjne i teoretyczne, dają jednak podstawy logiczne stanowiące bazę dla toku rozumowania, rozstrzygania wątpliwości i tworzenia nowych standardów rachunkowości.

Ramy pojęciowe rachunkowości



Źródło: White, Sondhi & Fried, s. 10

Jedną z rzeczy, które ramy pojęciowe rachunkowości uwidoczniają, jest fakt, że pewne kompromisy w obrębie standardów rachunkowości są nieuniknione. Trudno jest na przykład jednocześnie zadośćuczynić wymogom rzetelności i przydatności. Szczegółowe badanie sprawozdania finansowego pod kątem jego rzetelności jest czasochłonne – a spowodowane tym opóźnienie prezentacji sprawozdań zmniejsza przydatność zawartych w nim informacji. *Wartość rynkowa* jest niezwykle przydatna, ale trudno ją zweryfikować. Z drugiej strony, koszt historyczny jest bardzo wiarygodny (rzetelny), lecz jego przydatność bywa nikła. Sprowadza się to ostatecznie do wyboru pomiędzy „zapewnieniem rzetelności w przybliżeniu” lub tkwieniem w „bardzo ścisłym błędzie.”

Rankingi jakości ujawnień • Quality of Disclosure Rankings • Agencje ratingowe, w odpowiedzi na obawy *rynków kapitałowych* co do *przejrzystości* sprawozdawczości finansowej, opracowują oceny przedsiębiorstw nie tylko w zakresie ich zdolności kredytowej, lecz także jakości ujawnianych informacji. Rankingi te opierają się na następujących kryteriach:

- ◆ niezależność rady nadzorczej,
- ◆ traktowanie akcjonariuszy mniejszościowych,
- ◆ nadzór właścicielski,
- ◆ jakość zysków,
- ◆ ujawnianie informacji.

Ponieważ agencjom ratingowym nie udało się przewidzieć upadku *Enronu* w 2001, obecnie są one pod presją inwestorów, ustawodawców oraz organów regulacyjnych, by lepiej wywiązywały się z zadania dostarczania użytecznych informacji.

Raport biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego • Long Form (Audit) Report • Sporządzony przez *biegłego rewidenta* szczegółowy raport omawiający i dokumentujący wyniki *badania sprawozdania finansowego*. Szczegóły ujęte w tym raporcie nie stanowią przedmiotu zainteresowania *akcjonariuszy*, których zazwyczaj satysfakcjonuje standardowa *opinia biegłego rewidenta* skupiająca się na kwestiach *rzetelnej prezentacji i zgodności ze standardami rachunkowości*. Są one natomiast użyteczne dla *organów nadzorujących przestrzeganie standardów rachunkowości oraz komisji rewizyjnych*. Mogą być nimi zainteresowani również dociekliwi inwestorzy, którym udostępnia się raport biegłego rewidenta. Wymogi dotyczące składania raportu biegłego rewidenta różnią się w zależności od przepisów obowiązujących w danym kraju. Przykładowo w USA nie jest on wymagany, podczas gdy w wielu innych krajach jest obowiązkowy. Patrz również *list biegłego rewidenta do zarządu*.



Raport biegłego rewidenta z przeprowadzenia uzgodnionych procedur • Procedures and Findings Report, Accountant's

Raport z wykonanego przez *biegłego rewidenta* zlecenia w zakresie weryfikacji konkretnego, ograniczonego aspektu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, jak np. istnienie i wartość aktywów trwałych, zapasów lub należności (wśród najbardziej powszechnych przykładów). Raport taki jest bardzo konkretny i rzeczowy, tzn. „zrobiliśmy to, i stwierdziliśmy to”, w odróżnieniu od składania szerokich zapewnień bazujących na zawodowej ocenie (w zakresie prawidłowości, zgodności ze standardami rachunkowości, spójności z latami ubiegłymi itd.). Raport z przeprowadzenia uzgodnionych procedur jest bardzo daleki od *badania sprawozdania finansowego*, czy nawet *przeglądu księgowego*. Tym niemniej, spełnia on swoje zadanie w przypadku zapotrzebowania na weryfikację konkretnego, ograniczonego obszaru. Zapotrzebowanie takie może mieć np. bank zainteresowany warunkami zabezpieczenia, albo potencjalny nabywca przedsiębiorstwa przeprowadzający weryfikację w ramach *analizy ekonomiczno-finansowej*.

Raport roczny (dla akcjonariuszy) • Annual Report (to Shareholders)

Oficjalny raport rozliczający i opisujący działalność przedsiębiorstwa w minionym roku, przekazywany *akcjonariuszom* i podawany do wiadomości publicznej. Zazwyczaj raport taki zawiera:

- ◆ sprawozdanie finansowe (lub jego fragmenty),
- ◆ *opinię biegłych rewidentów* z badania sprawozdań finansowych,
- ◆ *sprawozdanie zarządu* (sprawozdanie z działalności jednostki w roku obrotowym lub odpowiednik),
- ◆ informacje dodatkowe (opis produktów, rynków, pracowników itd.).

W przypadku spółek notowanych na publicznych giełdach papierów wartościowych, informacje publikowane w raporcie rocznym podlegają wymogom organów

regulacyjnych, takich jak Komisja Papierów Wartościowych i Giełd. Patrz również *Formularz 10K* (ang. *Form 10K*). Mniejsze spółki (patrz *sprawozdawczość małych przedsiębiorstw*) są zazwyczaj zwolnione z obowiązku ogłaszania pełnej wersji raportu rocznego, chociaż mogą być zobowiązane do składania sprawozdań finansowych w publicznym organie rejestracyjnym. Przedsiębiorstwa podlegające odrębnym przepisom – jak na przykład banki – często mają obowiązek składania raportów rocznych w specjalnie określonej formie. Z kolei raporty przedsiębiorstw postępowych oraz tych, których wyniki są pilnie śledzone przez rynek giełdowy, często wykraczają poza określone przepisy minimum, ponieważ są podstawowym narzędziem porozumiewania się z inwestorami, pozwalającym zademonstrować jak dane przedsiębiorstwo realizuje zadanie powiększania wartości przedsiębiorstwa dla akcjonariuszy.

Nieco nudy

W tych bezbarwnych sprawozdaniach dostarczanych przez przedsiębiorstwo akcjonariuszom kryją się informacje o ogromnej wartości.

Merryle Stanley Rukeyser *The Common Sense of Money and Investments*
(*Zdrowy rozsądek w podejściu do pieniędzy i inwestowaniu*), 1924

Raporty dla nadzoru bankowego • Prudential Returns • Wewnętrzne raporty księgowe sporządzane przez banki dla potrzeb organów nadzoru bankowego. Raporty te wykorzystywane są do kontroli przestrzegania uregulowań obowiązujących sektor bankowy, w szczególności dotyczących *adekwatności kapitałowej, zarządzania ryzykiem i płynności*. Choć nie są one weryfikowane przez strony niezależne, są bardziej aktualnym i skondensowanym źródłem informacji niż podawane do wiadomości publicznej *sprawozdania finansowe i klasyfikacje kredytowe*.

Realizacja (w rachunkowości) • Realization (Accounting) • Moment, w którym *przychody i koszty* zostają ujęte w *sprawozdaniu finansowym*. W myśl *zasad rachunkowości* realizacja ma miejsce w momencie dokonania transakcji na *warunkach rynkowych*. Inaczej jest w przypadku zmian w tytule aktualizacji wyceny (które rejestrowane są wcześniej) oraz w przypadku bazowania na *metodzie kasowej* (która rejestruje zdarzenia stosunkowo później). Przykładowo, sprzedaż na kredyt zostaje zrealizowana, gdy w wyniku dostawy towarów lub usług powstanie *należność* (nie zaś z chwilą zamówienia towarów lub w momencie wpływu środków pieniężnych). Realizacja następuje więc z chwilą, gdy strony transakcji zostaną prawnie zobowiązane do podjęcia określonego działania. To z kolei prowadzi do stosowania następujących trzech kryteriów:

- ◆ Czynności niezbędne do wygenerowania przychodów są zasadniczo kompletne.
- ◆ Kwotę wygenerowanych przychodów można obiektywnie ustalić.
- ◆ Istnieje zadowalająca pewność, że nastąpi realizacja należnych kwot.

Zgodnie z *zasadą kosztu historycznego* zmiany wartości rynkowej aktywów i zobowiązań nie są uznawane za zrealizowane do momentu sprzedaży tych aktywów lub uregu-

lowania zobowiązań. Wyjątek od tej reguły stanowią przypadki *utruty wartości przez aktywa*, ujemowane w sprawozdaniu finansowym wcześniej, przez wzgląd na *zasadę ostrożnej wyceny*.

Realizować się (krystalizować) • Crystallize • Sytuacja, w której *zobowiązanie warunkowe* lub potencjalne prawo przybiera konkretnie określoną formę. Pojęcie to znajduje zastosowanie przede wszystkim w bankowości, a zilustrować je można następującymi przykładami:

- ◆ cesjonariusz realizuje prawo do bezpośredniego zwrotu płatności z tytułu *należności* otrzymanych w drodze cesji,
- ◆ zabezpieczenie ustanowione na całości majątku przedsiębiorstwa przeradza się w momencie *likwidacji* w *zabezpieczenie obciążające określony przedmiot*,
- ◆ *gwarancja*, będąca uprzednio *zobowiązaniem warunkowym*, staje się wymagalna.

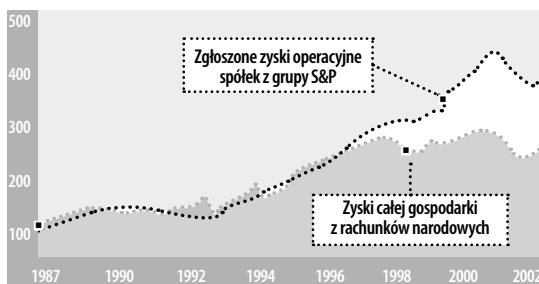
Przed krystalizacją istnieją prawa umowne, których jednak nie można dochodzić do momentu wystąpienia pewnego zdarzenia (np. *niedotrzymania warunków umowy*).

Recykling – przeniesienie zrealizowanej nadwyżki z aktualizacji wyceny do zysku z lat ubiegłych (żargon) • Recycling (vernacular) • Wykazanie w *rachunku zysków i strat* zrealizowanych zysków z tytułu sprzedaży aktywów, których wartość była uprzednio aktualizowana do *wartości godziwej*. *Niezrealizowane zyski* z tytułu *aktualizacji wyceny aktywów* wykazywane są na koncie kapitału własnego. Pozycja ta ma charakter wyrównawczy, równoważy bowiem wzrost wartości aktywów – jednocześnie wyodrębniając ten niepewny zysk od zysku przeznaczanego na *dywidendy*. Gdy w wyniku sprzedaży wartość danego aktywa zostaje uwiarygodniona, a zysk zrealizowany, kwotę uprzedniej nadwyżki wykorzystuje się ponownie w rachunku zysków i strat, przenosząc ją do *zysku z lat ubiegłych* (przez obciążenie konta kapitału własnego i uznanie konta zysku). Nie wszystkie nadwyżki z aktualizacji wyceny można „recyklingować”. Przykładowo, zgodnie z MSR 16, nadwyżka z aktualizacji wyceny może zostać uznana za zysk dopiero po potrąceniu ewentualnego deficytu z aktualizacji wyceny tego samego składnika aktywów, wykazanego uprzednio jako koszt.

Reforma sprawozdawczości przedsiębiorstw • Corporate Reporting Reform • Sprawozdawczość finansowa ewoluuje w miarę upływu czasu, równoległe ze zmianami na rynku. Ze względu na głośne *skandale księgowo*, które przyniosły inwestorom ogromne straty i osłabiły ich zaufanie do sprawozdawczości, wiele *stron materialnie zainteresowanych wynikami przedsiębiorstw* popiera potrzebę reform. W Stanach Zjednoczonych, *Ustawa Sarbanes-Oxley* koncentruje się na usprawnieniu nadzoru właścicielskiego. Inni wzywają przedsiębiorstwa do ulepszenia sprawozdawczości finansowej w ramach zwiększania wiarygodności i efektywności rynków kapitałowych (które potrzebują miarodajnych informacji). Pod uwagę bierze się różne koncepcje, ale większość z nich koncentruje się na następujących reformach księgowych:

- ◆ prostsza, bardziej przejrzysta i przyjazna użytkownikom zawartość informacyjna;
- ◆ dążenie do ujednoczenia globalnych standardów rachunkowości;
- ◆ rozszerzona zawartość, lepiej przedstawiająca dotychczasowe *wyniki finansowe* i przyszłe perspektywy;
- ◆ lepsze metody przekazu, umożliwiające lepszą terminowość, opłacalność i przydatność.

Reforma sprawozdawczości przedsiębiorstw



Źródła: Dresdner Kleinwort Wasserstein; Thomson Data Stream/„The Economist”

Potrzeba więcej pracy

Przetrwamy jako profesja jedynie pod warunkiem, że nadal będziemy zapewniać wartość [która będzie] postrzegana i doceniana przez inwestorów i inne zainteresowane strony, w szczególności poprzez ich zaufanie do **sprawozdawczości przedsiębiorstw**... Mimo znacznych postępów, potrzeba więcej pracy, aby utrzymać żywotność i zdolność przetrwania naszego zawodu.

PricewaterhouseCoopers, 2005 *Global Annual Review*, s. 7

Z reformą sprawozdawczości przedsiębiorstw wiąże się potrzeba usprawnień w *infrastrukturze instytucjonalnej* wspierającej sprawozdawczość finansową. Przykładowo, *organizacje zawodowe zrzeszające biegłych rewidentów* powinny pozytywnie, rozwijać i motywować dobrze wykwalifikowanych specjalistów. Pożądane byłyby również reformy prawne (szczególnie w USA) w celu ograniczenia uciążliwych i niesprawiedliwych procesów wytaczanych przeciwko biegłym rewidentom. Ponadto, istnieje zapotrzebowanie na edukację w zakresie finansów, tak by użytkownicy sprawozdań finansowych byli w stanie lepiej zrozumieć implikacje sprawozdawczości finansowej.

Rejestr zabezpieczeń przed ryzykiem • Hedge Book • Ewidencja *księgową* zajmująca się śledzeniem *wartości rynkowej instrumentów pochodnych* będących przedmiotem niewygasłych jeszcze umów. Każdy instrument pochodny ma w każdym dowolnym momencie określoną *wartość pieniężną*, uzależnioną od określonych w umowie warunków dotyczących *marży*. Wartość taka może stanowić albo zobowiązanie, albo

nadwyżkę. W przypadku posiadania większej ilości instrumentów pochodnych, łączna wartość netto wszystkich związanych z nimi umów określa *ryzyko maksymalne*, na jakie przedsiębiorstwo jest w związku z nimi narażone (lub – w sytuacji odwrotnej – potencjalny zysk z ich tytułu). Termin „rejestr zabezpieczeń przed ryzykiem” może odnosić się również do portfela *instrumentów finansowych*.

Rekordowe zyski (żargon) • **Record Profits** (vernacular) • Wysokie, niespotykane dotychczas *zyski* opublikowane w sprawozdaniu finansowym dużej spółki giełdowej będącej w centrum publicznego zainteresowania. Jeżeli spółka działa we wrażliwym sektorze, zyski takie mogą przysporzyć jej więcej krytyki, niż poklasku – przynajmniej ze strony konsumentów. Przykładowo, nagły skok cen ropy naftowej w 2006 roku spowodował osiągnięcie rekordowych zysków przez wiele spółek z branży energetycznej (amerykański Exxon Mobil zarobił wówczas 36 miliardów USD).

Niekochane

Osobliwa klątwa **rekordowych zysków** i problemów z ich uzasadnieniem nie ogranicza się do sektora naftowego. Wiele międzynarodowych przedsiębiorstw nauczyło się powściągliwości w chwaleeniu się finansowymi sukcesami, znajdując sposoby bronięcia się przed żądłem krytyki. Największe sektory na linii ognia – czyli bankowość, sektor naftowy i sektor farmaceutyczny – mają pewne wspólne znamienne cechy: klienci postrzegają ich produkty i usługi za niezbędne, lecz nie napawające radością.

„Financial Times”, 10–11 czerwca 2006, s. 42

Remonty bieżące • **Ordinary Repair** • *Wydatki* ponoszone w celu utrzymania istniejącego stanu *aktywów trwałych*. Ponieważ wydatki te nie przyczyniają się do zwiększenia produktywności aktywów, nie są *aktywowane*, lecz traktowane jako *koszt obciążający bezpośrednio rachunek zysków i strat*. Zob. także *koncepcja zachowania kapitału*.

Rezerwa LIFO • **LIFO Reserve** • Różnica między bilansową wartością *zapasów* skalkulowaną według metody LIFO, a analogiczną wartością skalkulowaną według metody *FIFO*. Choć metoda LIFO zapewnia lepszą *współmierność przychodów i kosztów*, zestawiając przychody z najświeższymi wielkościami *wartości sprzedanych towarów i produktów w rachunku zysków i strat*, jednocześnie powoduje ona kumulowanie się starych kosztów zapasów w *bilansie*. W okresach utrzymujących się zwyżek cenowych, wykazywane w bilansie wartości zapasów mają nikły związek z ich bieżącymi kosztami. W rezultacie zarówno *kapitał obrotowy*, jak i *wartość netto przedsiębiorstwa* są zaniżone. Rezerwy LIFO uwzględnia się w *analizie finansowej* przy dokonywaniu porównań z przedsiębiorstwami stosującymi metodę FIFO. Zazwyczaj rezerwy te ujawniane są w *informacji dodatkowej* lub w treści bilansu.

Rezerwa na należności* • Allowance for Doubtful Accounts (USA) • *Konto korygujące* zmniejszające bilansową wartość brutto *należności z tytułu dostaw i usług* do kwoty, co do ściągnięcia której można mieć zadowalającą pewność. Tworzenie takiej rezerwy odzwierciedla dwie *podstawowe zasady rachunkowości*: 1) zasadę przyjmowania niższej z dwóch wartości: kosztu lub wartości sprzedaży netto, oraz 2) *zasadę ostrożnej wyceny*. Wysokość rezerwy określa się np. na podstawie szacunkowej oceny *struktury czasowej należności* (im dłużej należności pozostają nieściągnięte, tym bardziej prawdopodobna jest ich utrata), oraz danych z lat poprzednich (określona część przychodów ze sprzedaży mogła w przeszłości okazać się nieściągalna).

Warte jest to tyle, ile możesz odzyskać	
Konto	Przykład
Wartość księgowa należności z tytułu dostaw i usług (zgodnie z zestawieniem obrotów i sald)	457 800
Minus: rezerwa na należności (czyli szacunkowa kwota należności nieściągalnych)	-35 000
Wartość księgowa netto (oczekiwane wpływy pieniężne)	422 800

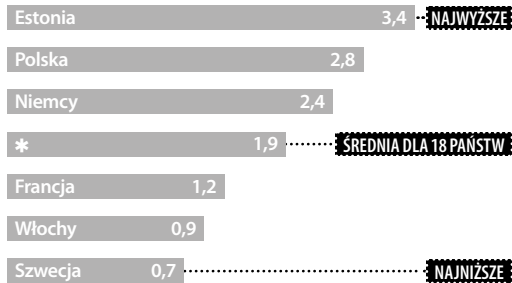
W *rachunku zysków i strat* utworzona rezerwa stanowi *koszt*. Można ją wyksięgować za pośrednictwem rachunku zysków i strat, gdy nie jest już potrzebna (tj. gdy wątpliwa należność została pomyślnie ściągnięta) lub wykorzystać dla pomniejszenia należności *odpisanej w straty*. Termin „rezerwa na należności” jest odpowiednikiem *rezerwy na przewidywane straty (z tytułu należności)*.

Rezerwa na należności • Bad Debts Expense • Koszt, jaki dla przedsiębiorstwa stanowią należności, których dłużnicy nie chcą lub nie mogą spłacić; najczęściej dotyczy to *należności z tytułu dostaw i usług*. W rachunkowości należności takie zaliczane są w poczet *kosztów* w rachunku zysków i strat z chwilą, gdy poniesienie straty staje się prawdopodobne (na co zazwyczaj wskazuje *struktura czasowa należności*). W takim przypadku do konta *należności* tworzy się *konto korygujące*, na którym ujmuje się kwotę zagrożonej należności. Jeżeli starania o jej odzyskanie zawiodą, należność taka zostaje *odpisana* zarówno z konta *należności*, jak i z konta *korygującego*. Powstawanie nieściągalnych należności jest zwykle nieuniknione w przypadku sprzedaży na *rachunek otwarty* (bez zabezpieczenia). W ograniczonych ilościach można je tolerować, pod warunkiem, że przedsiębiorstwo ma wystarczająco wysoką *marżę zysku*. Aby jednak straty z tego tytułu ograniczyć do możliwego do przyjęcia poziomu, konieczne jest odpowiednie zarządzanie sprzedażą kredytową. Ponieważ większość należności z tytułu dostaw i usług nie posiada zabezpieczenia, jedyną sankcją prawną dostępną sprzedawcy jest domaganie się ogłoszenia *upadłości* dłużnika. Bardziej wskazane jest jednak stosowanie środków zapobiegawczych – a więc uważne śledzenie terminów regulowania płatności, a w przypadkach wzbudzających wątpliwości – żądanie zapłaty gotówką w momencie dostawy.

* W Polsce na należności wątpliwe tworzy się rezerwy, według regulacji międzynarodowych jest to obniżenie wartości należności, inaczej utrata wartości należności.

Rezerwy na należności

Utracone płatności
(należności) w stosunku
do obrotów spółek
w wybranych państwach UE



* = Wielka Brytania, Szwajcaria, Norwegia i Austria

Źródło: Intrum Justitas

Z cytatów:

Nie ufa się żadnemu obcemu, który nie potrafi udowodnić swojej przeszłości, a stare niespłacone **długi** trzymają się człowieka jak rzepy.

Kevin Patterson *The Waters in Between*

Rezerwa na pokrycie strat • Provision (for Loss) • Konto bilansowe tworzone w ramach tworzenia rezerw (będące kontem przeciwstawnym/korygującym dany składnik aktywów lub kontem rezerw na przewidywane straty w zobowiązaniach).

Rezerwa na przewidywane straty • Loss Reserve • Konto *bilansowe* tworzone w celu zabezpieczenia się przed przewidywanymi, choć niekoniecznie pewnymi czy wymiernymi stratami. Rezerwa taka może stanowić *konto przeciwstawne/korygujące*, kompensujące się z wartością składnika *aktywów*, w stosunku do którego przewiduje się *trwałą utratę wartości*; lub też stanowić swego rodzaju *zobowiązanie* – w przypadku *zobowiązania warunkowego*, które prawdopodobnie zostanie zrealizowane. Rezerwa na pokrycie strat bywa mylona z *kapitałem rezerwowym*, który sam w sobie nie stanowi straty, lecz raczej część zysków niepodzielonych przeznaczoną na określony cel. Tym niemniej, przedsiębiorstwo może spożytkować kapitał rezerwowy na pokrycie poniesionych strat, unikając w ten sposób ujawniania ich jako kosztu w *rachunku zysków i strat**. Patrz również *ukryte rezerwy*.

Rezerwa ogólna (w bankowości) • General Provision (Banking) • W *rachunkowości* bankowej jest to ogólna *rezerwa na należności*, nieodnosząca się do żadnego określonego kredytu, lecz do całego ich *portfela*. Tworzenie rezerw ogólnych podyktowane

* Rozwiązanie to nie jest dopuszczalne w Polsce, co wynika m.in. z zakazu kompensaty. Przeznaczenie kapitału rezerwowego na pokrycie strat może nastąpić dopiero po ich wykazaniu w rachunku zysków i strat.

jest *ostrożnością: zarząd* – nie potrafiąc precyzyjnie przewidzieć, na którym z udzielonych kredytów może ponieść straty – jednocześnie ma świadomość, że istnieje możliwość poniesienia strat w wyniku niekorzystnej zmiany koniunktury gospodarczej lub po prostu braku precyzyjnej informacji na temat poszczególnych kredytów w dużym portfelu. Rezerwa ogólna często tworzona jest w oparciu o doświadczenia z lat poprzednich, wskazujące na obecność ukrytego ryzyka, którego nie obejmują rezerwy celowe. Przykładowo, niektóre organy regulujące działalność banków w USA zobowiązują banki do tworzenia rezerwy ogólnej w wysokości 1% wartości portfela kredytów.

Rezerwa, sporne definicje • Provision, Controversy Over • Istnieją dwie konkurujące ze sobą definicje rezerwy. Z punktu widzenia bilansu, rezerwa jest oszacowanym *zobowiązaniem* o niepewnej wartości i niepewnym terminie realizacji. Z punktu widzenia rachunku zysków i strat, rezerwa odzwierciedla naliczone koszty niekoniecznie będące zobowiązaniami przedsiębiorstwa, lecz raczej *kosztami*, które zgodnie z *zasadą współmierności przychodów i kosztów* należy odliczyć od przychodów. Wiele krajów Unii Europejskiej skłania się ku temu drugiemu podejściu (patrz IV Dyrektywa UE). Choć tworzenie rezerw jest niewątpliwie zgodne z zasadą ostrożnej wyceny, bywa ono przedmiotem nadużyć w postaci tworzenia *ukrytych rezerw* i/lub tzw. *wygładzania zysków*. Międzynarodowe Standardy Rachunkowości opowiadają się za przyjęciem punktu widzenia bilansu (patrz MSR nr 37). Patrz również *tworzenie rezerw*.

Rezerwa uznaniowa • Discretionary Reserve • *Kapitał rezerwowy* utworzony przez zarząd w celu zapewnienia zgodności ze statutem spółki lub z przyczyn ostrożnościowych, by ograniczyć wypłaty *dywidendy* (np. gdy spółka chce zachować środki na realizację dużego programu inwestycyjnego). Tworząc rezerwę uznaniową, spółka sygnalizuje swoim udziałowcom, że nie ma możliwości wypłaty całości zysków zatrzymanych. Porównaj z *kapitałem zapasowym*.

Rezerwa wyrównawcza (na wyrównanie szkodowości/ryzyka) • Equalisation Reserve • Kwoty wydzielane na pokrycie wysokich, aczkolwiek nieznanych i nieprzewidywalnych strat, jakie mogą zostać poniesione w przyszłości. Rezerwa wyrównawcza wykracza poza normalny zakres *rezerw* wymaganych na pokrycie przewidywanych strat. Nie stanowi ona jednak źródła płynnych środków, lecz jest swego rodzaju obciążeniem zmniejszającym zysk. W przypadku nagłego poniesienia dużej straty, odpowiednie konto zobowiązań będzie obciążone wcześniej, niż pojawi się jakikolwiek *koszt*. Rezerwy wyrównawcze stanowią klasyczny przykład techniki *wygładzania wyników*. Na ogół nie są one uzasadnione żadnymi *podstawowymi zasadami rachunkowości*, ponieważ zobowiązanie z definicji jest równoznaczne z obowiązkiem przekazania środków. Tym niemniej, w niektórych krajach (np. w Niemczech) *standardy rachunkowości* dopuszczają rezerwy na wyrównanie szkodowości, jako środek przestrożnościowy w przypadku firm prowadzących *ubezpieczenia* majątkowe. Jest to uzasadnione faktem, że w przypadku firm ubezpieczeniowych poniesienie w pewnym momencie nieprzewidzianych wysokich strat jest właściwie pewnością, stanowiącą ryzyko i koszt nieodłącznie związany z tą branżą. Porównaj z *rezerwą ogólną* w bankowości.

RMSR ► Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości.

Rok finansowy (obrotowy) • Fiscal Year • Dowolny 12-miesięczny/52-tygodniowy okres, wyznaczony dla celów sprawozdawczości jako roczny *okres obrotowy* danej jednostki sprawozdawczej. W sytuacji idealnej, rok finansowy powinien pokrywać się z rocznym *cyklem operacyjnym*, tak aby zapewnione były *przychody*, a *kapitał obrotowy* był albo niski (co ułatwiłoby jego inwentaryzację), albo płynny (co polepszyłoby *wskaźniki finansowe*). Przykładowo, wiele banków komercyjnych w Kanadzie kończy rok finansowy wraz z końcem października, co wynika z zapoczątkowanej jeszcze w XIX wieku tradycji pełnej spłaty w tym okresie pożyczek zaciągniętych na zbiory plonów. Niestety, ku niezadowolению *biegłych rewidentów* w „pełni sezonu”, rok finansowy większości przedsiębiorstw upływa z dniem 31 grudnia. Patrz również *śródroczne sprawozdania finansowe*.

Roszczenia o zwrot kosztów służbowych • Employee Expense Claims •

Pracownicy muszą otrzymać zwrot *wydatków bieżących* poniesionych w imieniu swojego pracodawcy, na przykład w czasie podróży służbowej. Sprawa ta powinna być prosta: „aby otrzymać zwrot, należy przedstawić potwierdzenie poniesienia kosztów kwalifikowanych.” Niestety, rozliczenie jest często obciążone ryzykiem nadużycia, marnotrawstwa energii, a nawet napięć. Mogą istnieć uzasadnione spory dotyczące tego, co kwalifikuje się do zwrotu. Poza tym, niektórzy pracownicy mogą uciekać się do nadużyć (patrz *zawyżanie kosztów*). System kontroli wewnętrznej sugeruje ustanowienie wymogu zatwierdzenia kosztów przez osobę uprawnioną. Również władze podatkowe muszą mieć potwierdzenie, że wypłata środków pieniężnych nie stanowi dochodu do opodatkowania. Jako ktoś, kto składał i zatwierdzał roszczenia o zwrot kosztów, wasz autor stwierdza, że jest to test *fair play* dla wszystkich.

Pilnować ich!

Spółki są dziś skłonne wydawać 100 000 dolarów rocznie na liczykrupę, który będzie sprawdzać, czy do jajecznicy na śniadanie nie zamówiłeś sobie bekonu za 3,55 w czasie służbowego pobytu w hotelu w Sheboygan. I dobrze! Hura! A jednak – choć nie wypada oponować przeciw takiej sumienności – czy nie ma czegoś takiego jak **uzasadniony koszt służbowy**, który na pierwszy rzut oka wydaje się przekraczać granice łatwości?

Expense This! (Wrzuć to w koszyk!)

w „Fortune” (wydanie europejskie), 6 marca 2006

Rozchód środków pieniężnych • Disbursement • Wydatkowanie *środków pieniężnych* na dowolny ogólny cel.

Rozcińczenie • Dilution • Wpływ, jaki emisja nowych akcji ma na dotychczasowych akcjonariuszy spółki w wyniku rozłożenia całkowitej wartości kapitału na większą liczbę akcjonariuszy. W jej wyniku wartość każdej akcji maleje. Rozcińczenie wartości kapitału występuje wówczas, gdy akcje emitowane są po cenie niższej, niż wartość księgowa netto:

Obliczenie rozcieńczenia		
Wzór	Przykład	Wartość przypadająca na 1 akcję
$\frac{\text{Wartość kapitału (wartość księgową netto)/}}{\text{Liczba wyemitowanych akcji}}$	$\frac{120\ 000}{12\ 000}$	10 zł (wartość księgową netto na 1 akcję)
$\frac{\text{Wartość kapitału + wpływy z emisji (gdy cena emisyjna = 8 zł za 1 akcję)/}}{\text{Liczba akcji z poprzednich emisji + liczba akcji nowo wyemitowanych}}$	$\frac{120\ 000 + 8\ 000}{12\ 000 + 1\ 000}$	9,85 zł na 1 akcję

Rozcieńczenie zysku na jedną akcję może nastąpić nawet w przypadku, gdy cena emisyjna akcji jest równa lub wyższa od wartości księgowej netto – ponieważ wpływy z nowej emisji zwykle nie są w stanie wygenerować wyższych zysków. Z tych powodów przedsiębiorstwa mogą niechętnie odnosić się do emisji nowych akcji, chyba że istnieje ku temu nagła potrzeba (np. konieczność zaradzenia *trudnościom finansowym* lub potrzeba sfinansowania *nakładów inwestycyjnych*).

Rozdzielenie pozycji należących do różnych okresów • Cut-off (Period

End) • Data oznaczająca koniec *okresu obrotowego*. Przed zamknięciem ksiąg szczególną uwagę zwraca się na uwzględnienie wszelkich *zdarzeń księgowych* należących do danego okresu, w razie potrzeby stosując – zgodnie z zasadą memoriałową – *rozliczenia międzyokresowe*. Jednocześnie należy dopilnować, by transakcje następujące po końcu okresu nie zostały uwzględnione w okresie poprzednim. Przenoszenie poszczególnych *transakcji* z jednego okresu do drugiego jest jednym ze sposobów *upiększania wyników*.

Przykładowo, manipulując *ujmowaniem przychodu* w ramach rozdzielania pozycji z różnych okresów można zwiększyć kwotę zysku. Przykłady znaleźć można w aktach amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (*Cases from the SEC Files*), autorzy Cullinan i Wright (2003, s. 62–63):

Zabawy z rozdzielaniem pozycji należących do różnych okresów	
Rodzaj manipulacji	Opis manipulacji
Wysyłki poza okresem	♦ antydatowanie rejestrów wysyłki w następnym okresie
Wysyłki magazynowe	♦ wysyłka do własnego magazynu, traktowana jak wysyłka do strony trzeciej
Wysyłki spowolnione	♦ wcześniejsza wysyłka z prośbą o opóźnienie wysyłki przez przewoźnika
Wysyłki FOB (franco statek – oznaczony punkt załadunku)	♦ ujęcie przychodu przed dotarciem towarów do nabywcy



Rozliczenia międzyokresowe kosztów, czynne • Prepaid Expenses •

Prepayments • Prepays • Koszty, które zostały poniesione z góry – przed momentem, w którym są współmierne do *przychodów*. W międzyczasie wykazuje się je w *bilansie*, zazwyczaj w kategorii *aktywów bieżących*. Przykładami takich kosztów mogą być artykuły biurowe (kupione w większej ilości i dostarczane przez sprzedawcę w miarę potrzeb) i polisy ubezpieczeniowe (wyceniane na podstawie opłaconych z góry składek). Czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów stanowią w pewnym sensie koszty „składowane”, czyli odłożone na półkę do momentu wykorzystania ich w razie potrzeby. Aby zredukować koszty transakcji, często wygodniej i taniej jest kupować hurtem, zaopatrując się z góry w rzeczy, które zostaną wykorzystane później.

Rozliczanie kosztów • Apportionment, Cost •

Dokonywane w ramach *rachunku kosztów* przeniesienie pośrednich kosztów produkcji z *wydziałów usługowych* na wydziały produkcyjne. Następnie, koszty są agregowane na poziomie wydziału produkcyjnego w celu obliczenia *stawki narzutu kosztów pośrednich*. Jeśli wydziały usługowe świadczą sobie wzajemnie usługi, można zastosować proces „powtórnego rozliczenia” w celu uwzględnienia wzajemności w podziale kosztów. Rozliczanie kosztów określa się czasem również jako *alokację kosztów* (patrz *alokacja a rozliczanie kosztów*).

Rozliczanie w rachunkowości • Allocations (Accounting) •

Stosowane w *rachunkowości memoriałowej* reklasyfikacje transakcji *pieniężnych*, dotyczące w szczególności momentu zaliczenia poniesionego wydatku w poczet *kosztów*. Jakkolwiek sam moment *wpływu* lub *rozchodu* środków *pieniężnych* pozostawia niewiele miejsca na interpretację, rachunkowość memoriałowa opiera się na celowym zaliczaniu poszczególnych transakcji do kategorii *przychodów*, *kosztów*, *aktywów* lub *zobowiązań*. Przychody oraz koszty mogą być więc uznawane zarówno przed, jak i po ich *pieniężnej realizacji*. Właściwe dokonanie rozliczenia jest podstawą sporządzenia *rachunku zysków*

i strat oraz *bilansu*, które w sposób *rzetelny* odzwierciedlałyby *rzeczywistość finansową*. Rozliczanie przychodów (czyli *ujmowanie przychodów*) jest prostsze, ponieważ przychód zazwyczaj podlega uwarunkowaniom zewnętrznym, określonym w *umowie*. Z kolei rozliczanie kosztów zależy od czynników wewnętrznych, więc często nie ma obiektywnego punktu odniesienia, co pozwala na większą dowolność. W każdym przypadku należy jednak pamiętać, że zgodnie z zasadą *współmierności przychodów i kosztów*, koszty powinny być w sposób logiczny powiązane z wypracowanym przychodem. Rozliczanie dokonywane w rachunkowości dzieli się na kilka podstawowych rodzajów:

Rozliczanie w rachunkowości	
Rodzaj	Charakterystyka
Rozliczanie w czasie	♦ Rozłożenie kosztów na szereg okresów obrotowych w celu odzwierciedlenia postępującego wraz z upływem czasu zużycia składnika majątku. Przykładem może być amortyzacja, polegająca na rozliczaniu kosztu na wiele okresów.
Rozliczanie kosztów na produkty	♦ Podział kosztów pośrednich na koszty okresu i koszty produktów wykazywane w bilansie jako zapasy; jest to decyzja podobna do aktywowania pozycji aktywów trwałych
Rozliczanie zakupu środków trwałych	♦ Zaliczanie poniesionych wydatków albo w poczet kosztów, albo do aktywów trwałych. Aktywa posiadają przyszłą wartość, która powinna być ujęta na bilansie, podczas gdy koszty powinny od razu zmniejszyć zysk.
Rozliczanie kosztów ogólnych	♦ Rozłożenie łącznych kosztów ogólnych przedsiębiorstwa między jego poszczególne jednostki (np. wydziały, oddziały, ośrodki kosztów, ośrodki zysku) w celu dokonania pomiaru wyników wydzielonych ośrodków odpowiedzialności
Rozliczanie podatku dochodowego	♦ Określenie kwoty podatku dochodowego przypadającej na poszczególne transakcje lub jednostki przedsiębiorstwa; także rozłożenie kwoty podatku dochodowego na poszczególne okresy obrotowe, wynikające z różnic przejściowych pomiędzy podstawą opodatkowania, a wykazywanym zyskiem.

Rozliczanie z natury wymaga odwoływania się do oszacowań i subiektywnej oceny, przy czym trudniejsze decyzje w tej kwestii nazywa się „problemami rozliczeniowymi”. Brak precyzji rekompensuje użyteczność systematycznych, wygodnych i praktycznych rozwiązań rozliczeniowych. Przykładowo, amortyzację środka trwałego można by obliczać bardziej precyzyjnie porównując zmiany jego wartości rynkowej na przestrzeni poszczególnych okresów obrotowych. Jednak koszt takiej metody byłby wysoki, a jej wartość ograniczona. Rozliczanie często stanowi przedmiot zainteresowania *analizy finansowej*. Aby lepiej sprostać potrzebom informacyjnym konkretnych użytkowników sprawozdań finansowych, oblicza się tzw. *skorygowany kapitał własny*, zmieniając rozliczenia dokonane w rachunkowości. (Źródłosłów: z łacińskiego „allocatio” i „locare” = ‘umieścić’; obecne znaczenie z XVII wieku.) Patrz również *aktywowanie czy zaliczanie wydatków w koszty*.

Rozliczanie według czystej nadwyżki (żargon) • Clean Surplus Accounting (vernacular) • Ujmowanie wszystkich przychodów i kosztów – zrealizowanych lub nie – w rachunku wyników, bez ujmowania niczego w *kapitałe rezerwowym*. Choć rachunkowość według czystej nadwyżki nie jest dozwolona w większości *standardów rachunkowości*, odbiera się ją jako innowację w ramach *analizy finansowej*, która stara się znormalizować obliczenia kapitałów własnych dla ułatwienia porównań wydajności operacyjnej różnych firm (na podstawie *wskaźników finansowych*, jak np. ROE). Pozycje *nadzwyczajne* eliminuje się z kont kapitałów firmy, tak więc zysk niepodzielony ogranicza się do normalnej działalności operacyjnej.

Rozszerzalny język sprawozdawczości finansowej • Extendible Business Reporting Language • XBRL • Język komputerowy otwartego protokołu internetowego, który znacznie ułatwi wykorzystanie informacji finansowych. Zamiast traktować informacje finansowe jako blok tekstu – tak jak standardową stroną internetową lub drukowany dokument, XBRL zapewnia komputerowi czytelne możliwe do identyfikacji tagi w formie kodów paskowych dla każdej indywidualnej pozycji danych. Załączone dane kontekstowe, takie jak źródło danych, rok, waluta, definicja, zastosowany standard rachunkowości, obliczenia bazowe itp. wędrują razem z danymi. Dzięki temu komputery mogą inteligentnie podejść do danych w XBRL: wyszukiwać je, analizować, przechowywać, wymieniać z innymi komputerami i automatycznie przedstawiać na różne sposoby *użytkownikom sprawozdań finansowych*. Na przykład plik zawierający *sprawozdanie finansowe* mógłby być załadowany bezpośrednio z internetu do programu zawierającego *arkusze kalkulacyjne*. W ten sposób można byłoby uniknąć kosztownej, czasochłonnej i podatnej na błędy pracy ręcznej. Podobnie zmniejszyłoby się zapotrzebowanie na usługi *konsolidatorów danych finansowych*. Rozwojem XBRL zajmuje się międzynarodowe konsorcjum dużych spółek, organizacji i agencji rządowych (np. amerykańska *Komisja Papierów Wartościowych i Giełd*), które nie działają w celu uzyskania zysku. Jest to standard otwarty i dlatego może obsługiwać dane w różnych językach i standardach rachunkowości (patrz www.xbrl.org).

Rozszerzona sprawozdawczość przedsiębiorstw • Enhanced Business Reporting (USA) • *Ruch reformatorski w sprawozdawczości finansowej* ukierunkowany na udoskonalenie konwencjonalnej *sprawozdawczości finansowej* w celu zwiększenia jej przydatności dla *użytkowników sprawozdań finansowych*. Nacisk kładzie się na bardziej wnikliwe *ujawnienia i sprawozdania z działalności* jednostki. Inicjatywy obejmują również *sprawozdawczość prognostyczną* i informacje w większym stopniu uwzględniające potrzeby *stron materialnie zainteresowanych wynikami przedsiębiorstwa*.

Rozszerzone/skorygowane zestawienie obrotów i sald • Extended/Adjusted Trial Balance • *Zestawienie obrotów i sald* wyszczególniające w dodatkowych kolumnach *korekty* o bierne i czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów, korekty wynikające z inwentaryzacji na koniec okresu, i w razie potrzeby *korekty błędów księgowych*:

Usługi konsultingowe Boba: Rozszerzone zestawienie obrotów i sald						
31.12.2006	Zestawienie obrotów i sald		Rozliczenia międzyokresowe		Rozszerzone zestawienie obrotów i sald	
	Debet	Credit	Debet	Credit	Debet	Credit
Środki pieniężne	750				750	
Należności z tytułu dostaw i usług	6 000			(1) 500	5 500	
Materiały i urządzenia biurowe	450			(4) 100	350	
Wypośażenie	7 500			(6) 1 000	6 500	
Pojazdy	15 000			(2) 3 000	12 000	
Kredyty bankowe		4 500		(3) 75		4 575
Przychody przyszłych okresów		2 500	(5) 1 000			1 500
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		1 500		(7) 1 200		2 700
Kapitał podstawowy		26 000				26 000
Wypłaty właściciela	5 000				5 000	
Sprzedaż usług		17 000		(5) 1 000		18 000
Wynagrodzenia	7 800				7 800	
Dzierżawa powierzchni biurowej	9 000		(7) 1 200		10 200	
Amortyzacja			(2) 3 000		3 000	
Pozostałe koszty			(1) 500 (3) 75 (4) 100 (6) 1 000		1 675	
SUMA	51 500	51 500	6 875	6 875	52 775	52 775
<p>Objaśnienia:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Utworzenie rezerwy na należności (nieściągalna należność) 2. Amortyzacja samochodu służbowego 3. Odsetki narosłe od kredytu 4. Zużycie materiałów i urządzeń biurowych 5. Honorarium za pozostawanie w dyspozycji 6. Uznanie utraty wartości przez składnik aktywów (po upuszczeniu drukarki na podłogę) 7. Narosły czynsz za dzierżawę powierzchni biurowej 						

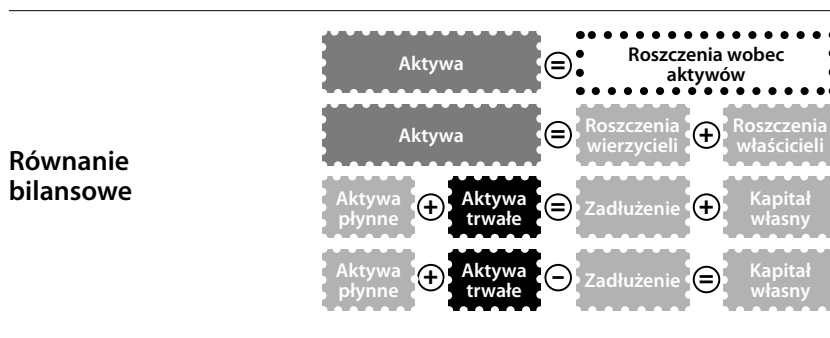
W oparciu o końcowe zestawienie obrotów i sald, można dokonać zamknięcia ksiąg i sporządzenia sprawozdania finansowego.

Równowaga bilansowa • Równanie bilansowe • Accounting Equation •

Podstawowa zasada stanowiąca, że w każdym *bilansie* aktywa muszą być równe pasywom, czyli: „aktywa = zobowiązania + kapitał własny”. Jest to tautologia (zdanie zawsze prawdziwe) oznaczająca, że ktoś musi mieć roszczenie w stosunku do aktywów przedsiębiorstwa. Jeżeli w prosty sposób przekształcimy równanie bilansowe, otrzymamy nieco inne spojrzenie:

Równania bilansowe				
Kapitał własny	=	Aktywa	-	Zobowiązania
Aktywa	=	Zobowiązania	+	Kapitał własny

Ujęcie takie przypomina nam, że kapitał własny stanowi „różnicę”, czyli zmienną zależną: zawsze umożliwia on bilansowi pozostawać w równowadze, ponieważ tak jest zdefiniowany. Wobec tego, roszczenia akcjonariuszy w stosunku do majątku przedsiębiorstwa rosną lub maleją wraz ze zmianami stanu aktywów i zobowiązań. Zauważmy, że z prawnego punktu widzenia, akcjonariusze nie posiadają aktywów, lecz akcje stanowiące roszczenia w stosunku do aktywów pomniejszych o zobowiązania. W odróżnieniu od nich, wierzyciele, nawet nie zabezpieczeni w ramach postępowania upadłościowego, dysponują bezpośrednim roszczeniem w stosunku do aktywów, na mocy swoich *praw wierzycielskich*. Tak więc ogólnie rzecz biorąc własność akcjonariuszy dotyczy aktywów pomniejszych o zobowiązania. Logika tego wywodu sprawia, że księgowi definiują wartość netto (kapitał własny) jako różnicę pomiędzy aktywami, a zobowiązaniami, a nie jako odrębnie wymierną *rzeczywistość finansową*. Zob. również *podwójny zapis*.



Różnica przejściowa • Timing Difference • Różnica pomiędzy *zyskiem księgowym* a *dochodem do opodatkowania* spowodowana przez ujmowanie tych samych wartości *kosztów* i *przychodów* w różnych okresach. Jeden z najbardziej standardowych przykładów dotyczy amortyzowanych *aktywów trwałych*. Władze podatkowe pozwolą na odliczenie całego kosztu aktywów trwałych dla potrzeb podatkowych (z zastosowaniem stawek *amortyzacji podatkowej*), ale przez inny okres niż w przypadku *sprawozdawczości finansowej* (stosującej inne stawki *amortyzacji*). Z czasem różnica się zniweluje, ponieważ pełna wartość kosztu zostanie odpisana. Rozliczenie potencjalnego wpływu różnic przejściowych daje w wyniku *rezerwę na podatek odroczony*. Patrz również *różnice trwałe* i *różnice przejściowe*.

Różnica trwała • Permanent (Timing) Difference • Trwała różnica między kwotą zysku wykazaną w *sprawozdawczości finansowej* a kwotą zysku *podlegającą opodatkowaniu*. Zazwyczaj ma ona swoje źródło w fakcie, że władze podatkowe nie zezwalają na odliczanie od podstawy opodatkowania pewnych kosztów (np. przekraczających limit wydatków na fundusz reprezentacyjny). Porównaj z *różnicą przejściową*.

Różnice przejściowe • Temporary (Timing) Differences • Różnice pomiędzy *wartością księgową* aktywów lub zobowiązań a *podstawą opodatkowania* tych aktywów i zobowiązań. Zostaną one wyeliminowane wraz z upływem czasu przez bieżące wyliczanie przyszłego *dochodu do opodatkowania*. W konsekwencji *zobowiązania z tytułu podatku dochodowego* dotyczące różnicy pomiędzy podstawą opodatkowania a wartością księgową zostaną spowodowane przez:

- ◆ Zwiększenia z tytułu wzrostu dochodu do opodatkowania.
- ◆ Zmniejszenia z tytułu odliczeń od dochodu do opodatkowania.

Pojęcie różnic przejściowych (ang. *temporary differences*) jest powiązane z *różnicami przejściowymi* (ang. *timing differences*), ponieważ wszystkie *timing differences* są przejściowe, ale *temporary differences* obejmują niektóre różnice trwałe, zdefiniowane w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości 12 „Podatki dochodowe”.

Ruch reformatorski w sprawozdawczości finansowej • Reform Movement, Financial Reporting • Działania na rzecz całkowitej transformacji i modernizacji tradycyjnego modelu *sprawozdawczości finansowej*, opowiadające się nawet za odejściem od *rachunkowości opartej na koszcie historycznym*. Istnieje szereg powodów przemawiających za tak radykalnymi zmianami. Środowisko gospodarcze znacznie się zmieniło w efekcie globalizacji *rynków kapitałowych*, aktywności akcjonariuszy, technologii informatycznych itd. Model, którego korzenie sięgają rewolucji przemysłowej, staje się już przestarzały. W dobie nawału informacji, użytkownikom sprawozdawczości mogą być potrzebne wskazówki i wsparcie propagowane przez zwolenników *rozszerzonej sprawozdawczości przedsiębiorstw*.

Reformy w sprawozdawczości finansowej	
Punkt skupienia	Uzasadnienie reform
Użyteczność	◆ Większe ukierunkowanie na wartość godziwą i przyszłe wyniki
Oparcie na podstawowych zasadach	◆ Rygorystyczne przepisy są łatwiejsze do obejścia i manipulacji; potrzebna jest większa doza oceny księgowej
Ujednocianie globalnych standardów	◆ Globalne rynki kapitałowe potrzebują jednego, uniwersalnego zestawu standardów
Wartość godziwa	◆ Koszty historyczne są mniej istotne dla użytkowników i bardziej podatne na manipulację
Odpowiedzialność	◆ Przedsiębiorstwa potrzebują lepszego nadzoru właścicielskiego; należy chronić interesy akcjonariuszy i stron materialnie zainteresowanych wynikami przedsiębiorstwa
Zakres wyników	◆ Przystawienie kilku opcji wyników w oparciu o najbardziej prawdopodobne scenariusze, zamiast podawania tylko jednej szacunkowej wartości zysku
Podawanie informacji	◆ Więcej informacji dotyczących kwestii operacyjnych i rynkowych, jako uzupełnienie informacji finansowych
Usługi atestacyjne	◆ Biegli rewidenci muszą być faktycznie niezależni i muszą oferować rozsądny poziom zapewnienia wiarygodności sprawozdawczości

Co więcej, wiele szokujących przykładów (*skandale księgowo*, upadek *Enronu*, przypadki *nieskuteczności audytu* i zaburzenia rynku giełdowego) wskazuje, że coś jest zasadniczo nie w porządku. Duża grupa postępowych zwolenników reform uważa, że nie wystarczy „łatanie” istniejącego systemu. Lepiej go zreformować od podstaw. Ogólny kierunek postulowanych reform został podsumowany w tabeli na s. 214.

Wiele z tych idei jest przekonujących choćby dlatego, że wzmacniają najlepsze aspekty istniejących norm sprawozdawczości. Z drugiej strony, dotychczasowa sprawozdawczość finansowa może być trochę jak religia – „dobra idea; szkoda tylko, że nikt jej naprawdę nie stosuje.” Innymi słowy, może obecna sprawozdawczość spełniałaby swoją funkcję, gdyby ją prawidłowo stosować? Dodać należy, że większość z postulowanych zmian skutkować będzie większą niestabilnością wyników, wzrostem złożoności i zwiększeniem kosztów pomiaru. Ponadto, *użytkownicy sprawozdań finansowych* będą prawdopodobnie musieli stać się lepszymi ekspertami (zob. *licencjonowany analityk finansowy*). Zob. także *Sarbanes-Oxley*, *rachunkowość oparta na wartości godziwej fair* oraz *nadzór właścicielski*.

Rynek walutowy • Foreign Exchange Market • Ogólnoświatowy rynek, na którym odbywa się handel walutami będącymi w międzynarodowym obrocie. Ceny na rynku walutowym wyznaczone są przez prawa podaży i popytu, a działania rynkowe obejmują:

- ◆ handel na rachunek bieżący,
- ◆ inwestowanie na rachunek inwestycyjny,
- ◆ ustalanie stóp procentowych,
- ◆ *spekulację*.

Główni uczestnicy, czyli *animatory rynku*, to międzynarodowe *banki* dokonujące transakcji na rynkach *spot*, *terminowych* oraz rynkach *opcji/futures*. Transakcje, zdominowane przez USD, przeprowadzane są telefonicznie i zwykle koncentrują się w ośrodkach *rynku pieniężnego*.

Rynki kapitałowe (a rachunkowość) • Capital Markets (& Accounting) •

Finansowa funkcja *rynków kapitałowych* polega na kierowaniu zasobów gospodarki tam, gdzie zostaną one najbardziej „produktywnie” wykorzystane – przy czym na konkurencyjnym wolnym rynku miarą produktywności jest tworzenie majątku, mierzonych wartością bieżącą netto przyszłych przepływów pieniężnych. W dążeniu do realizacji tego celu, rynki kapitałowe muszą z kolei polegać na informacjach z zakresu *rachunkowości*, które powinny być rzetelne, aktualne i gromadzone przy możliwie najniższych kosztach. Choć wyniki poprzednich okresów nie są głównym przedmiotem zainteresowania rynku, w połączeniu z oceną sytuacji bieżącej są one zwykle (choć nie zawsze) dobrym wyznacznikiem wyników przyszłych. Aby sprawozdawczość finansowa spełniała swoje zadanie i sprzyjała efektywności rynków kapitałowych, musi opierać się na szeregu następujących czynników:

Czynniki zapewniające efektywność rachunkowości		
Czynnik	Środki	Charakterystyka
Użyteczność	Ujawnianie informacji	<ul style="list-style-type: none"> ◆ informacje wspomagające podejmowane decyzje ◆ wystarczająco godne zaufania, aby były wiarygodne
Wspólny język	Standardy rachunkowości	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Zapewnienie porównywalności sprawozdań sporządzonych przez różne przedsiębiorstwa ◆ Umożliwienie rzetelnej prezentacji faktów
Bodźce behawiorystyczne	Prawa akcjonariuszy	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Nadzór właścicielski ◆ Środki zaradcze mające na celu złagodzenie konfliktu w stosunkach agencyjnych
Sankcje zapewniające przestrzeganie ustalonych zasad	Infrastruktura prawna	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Status prawny określony w przepisach prawa spółek ◆ Nadzór sprawowany przez organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości
Kontrola jakości	Uwierzytelnienie	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Funkcja niezależnych biegłych rewidentów ◆ Organizacje zawodowe zrzeszające biegłych rewidentów

Rynki wymagają zarówno odpowiedniej „ilości”, jak i „jakości” informacji finansowych. Przy niedostatecznej ilości informacji, rynek nie będzie wiedział, gdzie skierować kapitał. Według teorii ekonomicznych, najwięcej kapitału powinno się przeznaczać na inwestycje i przedsiębiorstwa oferujące najwyższą stopę zwrotu; inwestycje o niższej stopie zwrotu powinny również dostawać kapitał, ale jedynie pod warunkiem, że oferowany z nich zwrot nie jest niższy niż *koszt kapitału*. Każde zdolne do funkcjonowania przedsiębiorstwo powinno więc otrzymywać kapitał proporcjonalnie do swojej rentowności. Rynek kapitałowy wymaga również odpowiedniej „jakości” informacji. *Użytkownicy sprawozdań finansowych* muszą pokładać w nich zaufanie, jeżeli mają na ich podstawie podejmować decyzje. *Ryzyko księgowo* może to zaufanie podważyć, zmuszając inwestorów do żądania dodatkowej premii za ryzyko, która z kolei podniesie koszt kapitału. Rachunkowość jest więc kluczowym elementem *infrastruktury* dobrze funkcjonującej gospodarki rynkowej.

Rynki kapitałowe a rachunkowość



Ryzyko księgowo – rachunkowe (żargon) • Accounting Risk (vernacular) •

Możliwość, że *sprawozdanie finansowe* w istotny sposób odbiega od rzetelnego obrazu *rzeczywistości gospodarczej* przedsiębiorstwa – co z kolei prowadzi do podejmowania błędnych decyzji przez kredytodawców i inwestorów. W najgorszym przypadku mogą

występować zniekształcenia wynikające z *falszowania (preparowania) ksiąg*. Tak rażąco nadużyciom przeciwdziała *nadzór właścicielski, biegli rewidenci i organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości*. Z uwagi na to, że *rachunkowość memoriałowa* wymaga stosowania oszacowań i przewidywań, pewna doza takiego ryzyka jest nieodłączną cechą większości sprawozdań finansowych. Oto kilka przykładowych kwestii, co do których trudno jest mieć całkowitą pewność:

- ◆ określenie wartości istotnej dla użytkowników sprawozdań finansowych,
- ◆ uznawanie strat z tytułu utraty wartości przez aktywa,
- ◆ szacowanie zużycia moralnego lub gospodarczo uzasadnionego okresu używania aktywów operacyjnych,
- ◆ ustalenie czy *aktywować* poniesione wydatki, czy zaliczyć je do kosztów okresu,
- ◆ określanie wartości zobowiązań warunkowych.

Wątpliwości tego rodzaju wymagają stosowania *zasady ostrożnej wyceny*. Błędy popełnione w rachunkowości, podobnie jak wszystkie przypadkowe zdarzenia, często równoważą się wzajemnie. Natomiast sprawą powodującą szkodliwe ryzyko księgowo jest jednostronna tendencyjność, która wynikać może np. z *konfliktu w stosunkach agencyjnych*. Najlepszym lekarstwem na ryzyko księgowo jest *ujawnianie informacji* (tzn. prezentacja założeń i ostrzeżenie czytelników). W niektórych systemach prawnych wymaga się formalnego naświetlenia każdej wątpliwej kwestii (patrz wydane przez AIPCA Stanowisko nr 6: „Ujawnianie pewnych przypadków istotnego ryzyka i wątpliwości”). Największe ryzyko księgowo występuje na rynkach *wschodzących* oraz na rynkach *znajdujących się w okresie przejściowym*, gdzie *infrastruktura instytucjonalna* dopiero się rozwija.



Ryzyko wyrażenia niewłaściwej opinii • Audit Risk • Ryzyko, że *badanie sprawozdania finansowego* nie wykryje istotnych błędów – a co za tym idzie, że *opinia z badania sprawozdania* wprowadzi w błąd użytkowników. Ryzyko wyrażenie niewłaściwej opinii składa się z trzech elementów:

1. Ryzyko nieefektywnej kontroli: funkcjonujące w przedsiębiorstwie mechanizmy *kontroli wewnętrznej* są zbyt słabe, aby zapobiec błędom lub je wykryć.
2. Ryzyko niewykrycia: *testy szczegółowe* nie wykryją istniejących błędów.

3. Ryzyko nieodłączne: pewne konta są bardziej podatne na błędy lub manipulacje niż inne.

Konkretniej rzecz biorąc, rewidenci obawiają się, czy sprawozdanie finansowe rzetelnie przekazuje takie rzeczy jak:

- ◆ istnienie = czy sprawozdanie odzwierciedla rzeczywiste, faktycznie istniejące aktywa?
- ◆ kompletność = czy wszystkie transakcje, a zwłaszcza zobowiązania, zostały ujęte?
- ◆ dokładność = czy salda transakcji są sklasyfikowane i opisane w sposób realistyczny?
- ◆ *rozdzielenie pozycji należących do różnych okresów* = czy przychody/koszty zostały przypisane do właściwych okresów?
- ◆ wycena = według kosztu historycznego czy też, jeżeli jest to zasadne, według *cen sprzedaży netto*?

Jakkolwiek ryzyko wyrażenia niewłaściwej opinii towarzyszy wszelkim czynnościom rewizyjnym, istnieją również czynniki zewnętrzne, które mogą zwiększyć możliwość popełnienia błędów. Czynniki te obejmują między innymi:

- ◆ Zagrożenie *niezależności* biegłych rewidentów, spowodowane np. świadczeniem również innych usług, jak *doradztwo w zakresie zarządzania*.
- ◆ Presja, pod jaką znajdować się może przedsiębiorstwo w wyniku np. zagrożenia *niewypłacalnością* lub wysokich oczekiwań akcjonariuszy odnośnie zysku.
- ◆ Rodzaj i charakter działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwo (stopień złożoności, poziom ryzyka, rozproszenie geograficzne itp.).
- ◆ Uczciwość zarządu lub właścicieli.

Nieudane posunięcia inwestycyjne lub kredytowe oznaczają, że największy ciężar ryzyka wyrażenia niewłaściwej opinii spoczywa najpierw na ich użytkownikach. Tym niemniej, w zależności od sytuacji prawnej, poniesione straty można często odzyskać pozywając biegłych rewidentów do sądu za zaniedbanie obowiązków. W Stanach Zjednoczonych na przykład, wartość roszczeń w takich procesach może sięgać miliardów dolarów rocznie. Z tego względu firmy audytorskie ubezpieczają się od następstw podobnych przypadków lub prowadzą działalność w formie *spółek komandytowych*. Jedną z niewątpliwych zalet firm *Wielkiej Czwórki* jest to, że są one w stanie wziąć na siebie i opanować ryzyko wyrażenia niewłaściwej opinii. Jednocześnie jednak są one bardziej narażone na różne roszczenia, ze względu na swoją wielkość oraz *reputację*, którą muszą chronić.

Z cytatów:

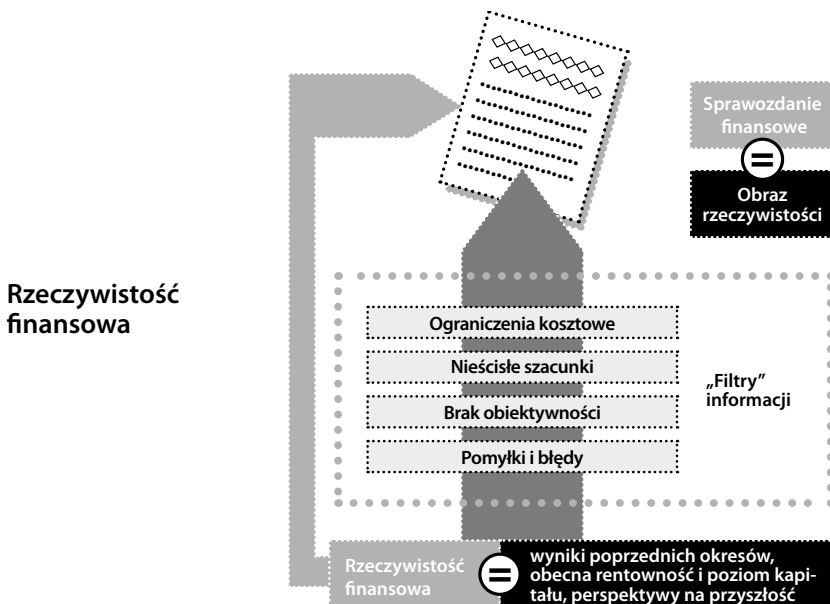
Stało się jasne, że postrzegana wartość badania sprawozdań finansowych jest narażona na **ryzyko**.

Arthur Levitt, przewodniczący amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC) 1993–2001, cytowany przez „The Economist”, 28 października 2000, s. 100

Rzecznik, funkcja w spółce • Ombudsperson, Corporate • Quasi-niezależny członek personelu odpowiedzialny za badanie zgłaszanych przez pracowników spraw w zakresie naruszenia przepisów prawa, innych uregulowań, polityki spółki lub zasad etyki. Funkcja ta musi być pełniona w kontekście ustalonego planu gwarantującego anonimowość i podejmującego działania zaradcze (często przez powiadomienie *komisji rewizyjnej*). W efekcie, funkcja rzecznika jest formalnym usankcjonowaniem działalności *demaskatorów* ujawniających nieprawidłowości w firmie. Ponieważ jednak z jej pełnieniem wiążą się koszty, zazwyczaj ogranicza się ona do dużych przedsiębiorstw.

Rzeczywistość finansowa (żargon księgowy) • Financial Reality (vernacular) • Ocena sytuacji przedsiębiorstwa w kategoriach jego wyników i konkurencyjności na rynku. Rzeczywistość finansowa obejmuje szereg zagadnień: w jaki sposób przedsiębiorstwo osiągnęło obecną pozycję, jaka jest istota tej pozycji, kim są konkurenci, jak przedsiębiorstwo wypada na ich tle, jaki jest kierunek strategiczny na przyszłość – czyli generalnie wszystkie kwestie, które próbuje zgłębić *analiza finansowa*. W celu ich naświetlenia należy znaleźć odpowiedzi na pewne zasadnicze pytania:

- ◆ jakie aktywa posiada przedsiębiorstwo i jaka jest ich wartość?
- ◆ jak przedstawiają się zobowiązania i czy przedsiębiorstwo jest w stanie regulować je na bieżąco?
- ◆ jaka była dotychczasowa rentowność przedsiębiorstwa?
- ◆ jaka jest jego *wycena*?
- ◆ jak przedstawiają się perspektywy na przyszłość?



Rzeczywistość finansowa przedsiębiorstw jest przedmiotem żywego zainteresowania instytucji finansowych i rynków kapitałowych. Informacje jej dotyczące pochodzą przede wszystkim (choć nie wyłącznie) z pomiarów dokonanych w rachunkowości opartej na zasadach *rzetelnej prezentacji*, należytego ujawniania informacji i dbania o wysoką jakość zysku. Patrz również *biznes plan, rynkowy zdrowy rozsądek, fałszować (preparować) księgi i rzeczywistość rynkowa*.

Bez związku

Argumenty [zarządu] to kpiny ze zdrowego rozsądku. Wszystko wskazuje na to, że firma to jedno wielkie oszustwo. Manipulacje księgowo w szarej strefie spowodowały, że sprawozdania finansowe nie miały żadnego związku z **rzeczywistością finansową**.

Corporate Scandal: Now Its Skilling's Turn
(Skandal Enronu: Teraz kolej na Skillinga) w „Fortune”, 8 marca 2004, s. 16

Rzetelna prezentacja (prawidłowy i rzetelny obraz) • Fair Presentation (USA) • True and Fair View (UK) • Najwyższy poziom jakości informacji, jaki może osiągnąć *sprawozdanie finansowe*: rzetelny, zrównoważony, racjonalny i sensowny obraz rzeczywistości finansowej (z punktu widzenia *użytkownika* informacji). Innymi słowy, sprawozdanie finansowe powinno być „uczciwe” i zaspokajać potrzeby konsumpcyjne użytkowników. Przedsiębiorstwa są z mocy prawa spółek zobowiązane do *przestrzegania* obowiązujących *standardów rachunkowości*; jednak w ramach tych standardów pozostaje miejsce na pewną dowolność. Rzetelność to wyższy poziom jakości informacji, który nie ogranicza się jedynie do mechanicznego przestrzegania określonych norm, lecz wychodzi naprzeciw potrzebom informacyjnym użytkowników. Choć „rzetelność” trudno jest precyzyjnie zdefiniować, zazwyczaj kojarzy się ją z następującymi cechami:

Czynniki decydujące o rzetelności prezentacji

Zasady rachunkowości	Wybór zasad rachunkowości najbardziej odpowiednich dla danej branży i konkretnego przedsiębiorstwa
Ujawnianie informacji	Podawanie wszelkich istotnych informacji, łącznie z informacjami niepomyślnymi
Przydatność	Podawanie wystarczającej ilości szczegółów dla umożliwienia użytkownikom samodzielnego podejmowania decyzji

Szczególny nacisk na potrzebę rzetelnej prezentacji kładzie *anglosaska tradycja księgowo*. Należy zauważyć, że stosowanie się do standardów rachunkowości jest dla rzetelnej prezentacji warunkiem koniecznym, lecz niewystarczającym – określa ono jedynie obowiązujące minimum. Istnieją nawet (dość rzadkie) przypadki, w których zastosowanie normatywnych reguł określonych w standardach byłoby niewłaściwe – wówczas usprawiedliwione jest ich pominięcie na rzecz rzetelnej prezentacji. Weryfikacja rzetelności wymaga często odwołania się do subiektywnej oceny i *rynkowego zdrowego*

rozsądku. Wyrażenie opinii na jej temat jest jednym z kluczowych zadań *biegłych rewidentów*. Pewne ograniczenie dla rzetelnej prezentacji stanowią zróżnicowane potrzeby użytkowników sprawozdań, z konieczności wymuszające kompromis w postaci tzw. ogólnej rzetelności. Patrz również *falszować (preparować) księgi, rachunkowość kreatywna, wysoka jakość zysku i upiększanie wyników*.

Co powiedziałyby babcia?

Coś, co jest naprawdę **rzetelne**, musi być na tyle jasne, proste i logiczne, żeby można to było wytłumaczyć własnej babci.

Autor nieznany

S

Saldo • Balance (noun) • Kwota wykazywana w dowolnym momencie na danym *koncie* – odzwierciedlająca kwotę netto wszystkich obrotów danego konta po stronie *Winien i Ma* na dany moment.

Schronienia podatkowe • Tax Shelters • Wszelkie dopuszczalne metody zmniejszenia *dochodu do opodatkowania* poprzez inwestowanie w pewne określone rodzaje działalności. Schronienia podatkowe są zazwyczaj tworzone przez rząd w ramach polityki podatkowej, w celu zapewnienia bodźca do pewnych inwestycji. Na przykład osoby fizyczne odkładające pieniądze w funduszach emerytalnych często mają prawo do odliczenia części wpłacanych kwot od dochodu podlegającego opodatkowaniu. Patrz też *luki w prawie podatkowym*.



Seks (i księgowi) • Sex (& Accountants) • Oto najlepsza z nasuwających się definicji: księgowi dokonują wielu penetracji, z czego większości w *księgach*.

Z cytatów:

[Po księgowych] spodziewamy się wysokich standardów etyki zawodowej – zazwyczaj zresztą nie bezpodstawnie, rzadko bowiem prasa donosi nam o upadku któregoś z adeptów tej sztuki (czy może nauki?). Kto wie – może to właśnie dlatego księgowi pozostają poza zasięgiem **romantycznych przeżyć!**

W.S. Hill-Reid *Listy z biura dyrektora banku*, 1953

Sezon zysków (żargon z Wall Street) • **Earnings Season** (Wall Street vernacular) • Okres, w którym duże spółki publiczne ogłaszają swoje kwartalne i roczne wyniki, z podaniem wartości zysku *na jedną akcję*. Choć wyniki zazwyczaj nie są dużym zaskoczeniem (patrz *ujawnianie wybranych informacji analitykom giełdowym*) i zwykle już wcześniej odzwierciedlone są w cenie akcji (patrz *hipoteza rynku efektywnego*), sezon zysków jest nadal okresem z niecierpliwością oczekiwanym na *rynkach kapitałowych*.



Sformalizowane (oparte na szczegółowych przepisach) standardy rachunkowości • Bright-line (Rules Based) Accounting Standards

• *Standardy rachunkowości* charakteryzujące się jasnymi, wyraźnymi i szczegółowymi przepisami, w przeciwieństwie do standardów opartych na bardziej podstawowych zasadach, pozostawiających pewien stopień elastyczności lub pole do interpretacji. Rachunkowość sformalizowana wydaje się być faworyzowana przez amerykańskie *ogólnie przyjęte zasady rachunkowości* (gdzie rynek kapitałowy jest dobrze rozwinięty i gdzie istnieje tendencja do zabezpieczania się przed procesami sądowymi), a także w wielu krajach europejskich (w których księgowość wywodzi się z tradycji „praw społecznych”, w przeciwieństwie do indywidualistycznej *anglosaskiej tradycji księgowej*).

Duża formalizacja standardów rachunkowości ma swoje zalety, ale i wady. Szczegółowe przepisy sprzyjają spójności i porównywalności sprawozdawczości. Można jednak znaleźć sprytnie sposoby na formalne dostosowanie się do przepisów, przy jednoczesnym działaniu wbrew ich zamierzonym intencjom. To z kolei może narazić na szwank *rzetelną prezentację* informacji finansowych. Elementem dyskusji na temat szczegółowości lub ogólności standardów jest właściwa rola *biegłych rewidentów*. Sformalizowane standardy rachunkowości wydają się zwalniać biegłych rewidentów z odpowiedzialności. Jeżeli wyeliminujemy z rachunkowości *oceny księgowość*, biegły rewident nie musi wykazywać się zawodowym autorytetem, lecz tylko pilnować, by księgowość była prowadzona „zgodnie z przepisami”. Trudne nauki wyciągnięto z wielkich *skandali księgowych*, jak *Enron* i *Worldcom*. Obecnie szeroko kwestionuje się skuteczność sformalizowanych standardów, jak również rolę biegłych rewidentów. Zgodnie z tym duchem, *Ustawa Sarbanes-Oxley* formalnie zwróciła się do *Komisji Papierów Wartościowych i Giełd* o przeanalizowanie korzyści ewentualnego przekształcenia amerykańskich ogólnie przyjętych zasad rachunkowości w system oparty na bardziej podstawowych zasadach.

Zgodnie z literą, czy z duchem prawa?

Główną obawą wynikającą z niedawnych skandali jest to, że amerykańskie standardy rachunkowości stały się zbyt sformalizowane – że przepelnione są drobiazgowymi przepisami próbującymi odnieść się do jak największej liczby różnych ewentualności. W efekcie standardy stały się dłuższe i bardziej złożone, a jednocześnie powstały arbitralne kryteria ujęcia księgowego, które umożliwiają firmom konstruowanie transakcji przedstawiających ich sprawozdawczość w lepszym świetle. Co więcej, dążenie do **sformalizowania standardów rachunkowości** zmieniło funkcję oceny księgowość: zamiast poszukiwać najlepszego ujęcia księgowego, skupia się ona na przestrzeganiu litery prawa – a jak wiadomo, to co zgodne z literą prawa, niekoniecznie musi być zgodne z jego duchem.

*Definiowanie standardów rachunkowości w oparciu o ogólne zasady,
„The CPA Journal”, sierpień 2004*

SIC ► Stały Komitet ds. Interpretacji.

Sk. (skrót księgowy) • **c/fwd or c/f** (Bookkeeping symbols) • Saldo końcowe, czyli ustalona w trakcie zamknięcia *ksiąg* różnica między obrotami obu stron *konta* (angielski skrót „c/fwd” jest równoznaczny z określeniem „do przeniesienia”). Patrz *bilansować księgi*.

Skandal księgowy • **Accounting Scandal** • Szeroko nagłośnione *oszustwo* lub rażące *zaniedbanie* w rachunkowości wielkich przedsiębiorstw, typowo prowadzące do

niespodziewanej upadłości firmy lub poniesienia znacznych strat przez jej wierzycieli i akcjonariuszy. Z uwagi na swoje szerokie następstwa, skandale księgowe często są podnoszone do rangi spraw publicznych. Poniższa lista cytuje tylko niektóre głośnie przypadki z ostatnich kilkunastu lat:

Galeria łajdaków	
Northland Bank (Kanada, 1985)	Global Crossing (USA, 2001)
BCCI (Wielka Brytania, 1987)	Enron (USA, 2001)
Polly Peck (Wielka Brytania, 1990)	Worldcom (USA, 2002)
Maxwell (Wielka Brytania, 1991)	Tyco (USA, 2002)
Cendant (USA, 1997)	Ahold (Holandia, 2002)
Xerox (USA, 1998)	Parmalat (Włochy, 2003)
Waste Management (USA, 2000)	Refco (USA, 2005)

Skandale będące wynikiem celowego, zakonspirowanego *oszustwa*, można uznać za odizolowane przejawy *ryzyka księgowego*. Z kolei planowe i daleko idące uchybienia prowadzić mogą do utraty zaufania *rynków kapitałowych* i do potrzeby przeprowadzenia głębszych reform. Najgłośniejszym skandalem ostatnich lat była słynna afera w sprawie *Enronu*, która doprowadziła upadku firmy *Arthur Andersen* i uchwalenia ustawy *Scarbanes-Oxley*. Długofalowe konsekwencje takich afer obejmować mogą zmiany w *standardach rachunkowości* (np. konieczność ujmowania w księgowości *opcji na akcje*), zwiększenie odpowiedzialności prawnej przedsiębiorstw (np. karalność za nadużycie zaufania) i zwiększenie inicjatywy w kwestii egzekwowania *praw akcjonariuszy*. Ponieważ kręactwa i zachłanności zarządu nie da się całkowicie wyeliminować (patrz *konflikt w stosunkach agencyjnych*), najlepsze rozwiązania leżą w sferze *nadzoru właścicielskiego, niezależności biegłych rewidentów oraz organów nadzorujących przestrzeganie standardów rachunkowości*. Patrz również *skandal na Wall Street*.

Komary na plaży nudystów

W ubiegłym tygodniu Refco, firma handlująca kontraktami futures, złożyła wniosek o upadłość ujawniając 430 milionów dolarów długów i pozostawiając bez odpowiedzi kilka milionów pytań. Po tym upadku każdy, komu zależy na **rzetelności informacji finansowych** czuje się jak komar na plaży nudystów – mając tak wiele celów, nie wiadomo, gdzie się wgryźć najpierw... Upadek Refco potwierdza po raz kolejny, że wartość przedsiębiorstwa – w szczególności bazującego na niepewnej kombinacji łatwo zastępowalnych usług, reputacji publicznej, nadmiernych oczekiwań i kapitału spekulacyjnego – może być tak złudna, jak zeszlotygodniowa randka w ciemno.

Fragment z artykułu Jima Petersona *Bilans*, „International Herald Tribune”, 22–23 października 2005, s. 15

Skapitalizowane koszty odsetek (w bilansie kredytobiorcy) • Capitalised Interest Expense (Borrower's) • *Odsetki zapłacone i ujęte w bilansie jako wartości niematerialne i prawne, zamiast zaliczenia ich w poczet kosztów w rachunku zysków i strat. Przy rozliczaniu kosztów, koszty finansowania (związane z upływem czasu) traktuje się zazwyczaj jako koszty okresu. Standardy rachunkowości dopuszczają jednak wyjątki od tej reguły, jeżeli pozwalają na to szczególne okoliczności. Przykładowo, wartość bilansowa nieruchomości inwestycyjnych może zawierać odsetki, ponieważ z wybudowaniem nieruchomości nieodłącznie wiążą się koszty finansowania*. Ustalenie kwoty odsetek związanych z daną nieruchomością zazwyczaj nie następuje problemów, ponieważ kredytodawcy często stosują metodę finansowania przedsięwzięcia, ustanawiając zabezpieczenie bezpośrednio na finansowanej nieruchomości. Inny wyjątek stanowią urządzenia lub pomieszczenia operacyjne wybudowane własnymi siłami przedsiębiorstwa, bez korzystania z usług osób trzecich. Odsetki związane z finansowaniem takiej budowy mogą zostać skapitalizowane, składając się wraz z innymi wydatkami na cenę nabycia przedmiotowego składnika majątku. Rozwiązanie takie uzasadnia się faktem, że odsetki niczym nie różnią się od innych wartości niematerialnych i prawnych zwiększających wartość inwestycji (jak np. honoraria architekta i konstruktorów). Po zakończeniu inwestycji, odsetki podlegają amortyzacji przez gospodarczo uzasadniony okres używania nowego składnika majątku. Kapitalizacja odsetek stosowana jest dla lepszego odzwierciedlenia współmierności przychodów i kosztów, w przypadkach gdy finansowanie stanowi istotną i integralną część inwestycji. Ponieważ jednak zniekształca ona normalną relację między zyskiem a przepływem środków pieniężnych, dodając do aktywów wartość niematerialną i prawną o niepewnej wartości, musi być rozważona w analizie finansowej, która może potraktować tego typu odsetki w odmienny sposób.*

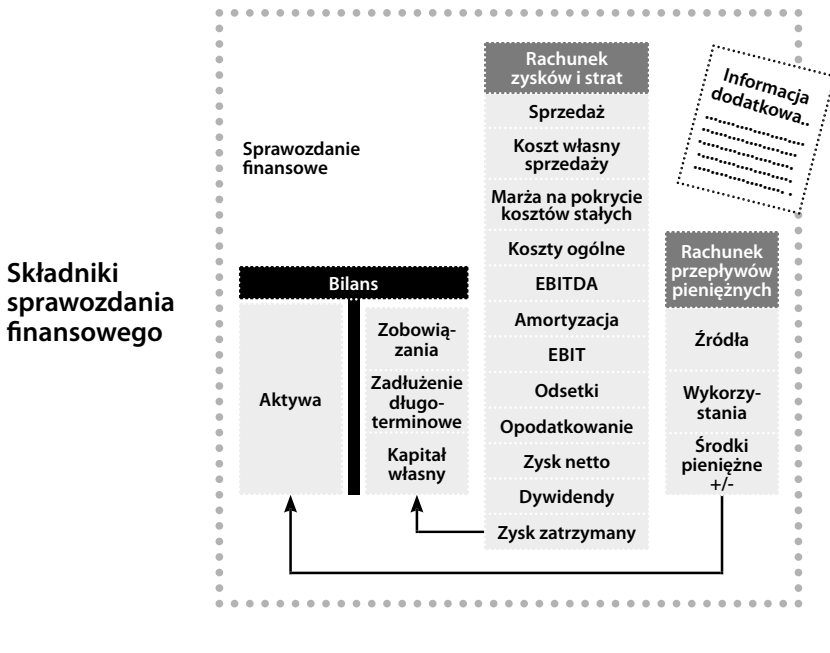
Składniki sprawozdania finansowego • Elements (of Financial Statements)

• Podstawowe kategorie występujące w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw. Należą do nich:

- ◆ aktywa
- ◆ zobowiązania
- ◆ kapitał własny
- ◆ przychody
- ◆ koszty
- ◆ przepływy środków pieniężnych

Podstawowe zasady rachunkowości odwołują się do dwóch kryteriów przy ocenie, czy należy daną transakcję ująć w sprawozdaniu finansowym jako jego składnik, czy też nie: jej oddziaływanie ekonomiczne i wiarygodność pomiaru.

* Przyjęte w Polsce rozwiązanie nakazuje ujmowanie odsetek naliczonych od kredytów inwestycyjnych w trakcie realizacji inwestycji na koncie „inwestycje rozpoczęte” (zwiększają one wartość inwestycji). Natomiast odsetki od tych kredytów naliczone po zakończeniu inwestycji stanowią koszty okresu.



Skonsolidowany Kodeks Nadzoru Właścicielskiego (Wielka Brytania) • **Combined Code on Corporate Governance (UK)** • Wykaz rekomendacji w zakresie nadzoru właścicielskiego łączący zalecenia zawarte w poprzednich uregulowaniach (*Kodeks Cadbury'ego*, 1992, *Raport Greenbury'ego*, 1995 i *Raport Hampela*, 1996). Celem Skonsolidowanego Kodeksu jest definiowanie i propagowanie najlepszych praktyk, szczególnie w zakresie podziału władzy, niezależności członków *rady dyrektorów* (anglosaskiej *rady nadzorczej*) i powiększania majątku akcjonariuszy (patrz *konflikt w stosunkach agencyjnych*). Kodeks jest obowiązujący dla spółek notowanych na londyńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, przy czym dopuszcza odstępstwa od określonych w nim reguł, pod warunkiem podania wyraźnie uzasadnionych powodów. W 2003 Raport Higgsa dokonał rewizji Skonsolidowanego Kodeksu, kładąc jeszcze większy nacisk na rolę członków rady dyrektorów nie wchodzących w skład zarządu. Kodeks obejmuje również tzw. Wytyczne Turnbulla wydane przez Instytut Dyplomowanych Biegłych Rewidentów Anglii i Walii w zakresie wdrażania bardziej złożonych wymogów dotyczących kontroli wewnętrznej (patrz także *Artykuł 404 ustawy Sarbanes-Oxley*). Skonsolidowany Kodeks jest pewną odmianą amerykańskiej *Ustawy Sarbanes-Oxley*, przy czym firmy nie są bezwzględnie zobowiązane, lecz raczej zachęcane do jego stosowania.

Skrócone (skondensowane) sprawozdanie finansowe • **Condensed Financial Statements** • *Sprawozdanie finansowe* stanowiące streszczenie pełnej wersji sprawozdania. Patrz również *śródroczne sprawozdania finansowe*.

Skrócone sprawozdania finansowe (Wielka Brytania) • Abbreviated Financial Reports (UK) • Sprawozdawczość *małych i średnich przedsiębiorstw* (SME) praktykowana przez firmy kwalifikujące się do jej stosowania na mocy brytyjskiego prawa spółek. Biegli rewidenci badający skrócone sprawozdanie sporządzają specjalny raport stwierdzający, że badana spółka ma prawo takie sprawozdanie sporządzać i że zostało ono sporządzone w sposób prawidłowy.

Skrócony raport biegłego rewidenta • Short Form Report • Standardowa *opinia z badania sprawozdania finansowego* sporządzona w formacie zatwierdzonym przez *organizację zawodową zrzeszającą biegłych rewidentów*. Treść takiej opinii (w formie dla uproszczenia sparafrazowanej) brzmi następująco:

Treść opinii z badania sprawozdania finansowego
◆ Przeprowadziliśmy badanie sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa XYZ, sporządzonego na dzień aa/bb/cccc
◆ Odpowiedzialność za sporządzenie sprawozdania finansowego ponosi zarząd przedsiębiorstwa
◆ Naszym zadaniem jest wydanie opinii z przeprowadzonego badania
◆ Badanie przeprowadzone zostało zgodnie z ogólnie przyjętymi standardami badania sprawozdań finansowych
◆ Naszym zdaniem sprawozdanie finansowe we wszystkich istotnych aspektach w sposób rzetelny przedstawia sytuację majątkową i finansową jednostki, wynik finansowy oraz przepływy środków pieniężnych, zgodnie z (określone standardy rachunkowości)
◆ Zastrzeżenia (ewentualnie), np. z wyjątkiem (wyszczególnienie), sprawozdanie finansowe w sposób rzetelny przedstawia itd.

Wielu użytkowników sprawozdań finansowych traktuje skrócony raport biegłego rewidenta jako szablonową formułę (patrz *gotowiec*). Wynika to z jej standardowego sformułowania, a także z tendencji do zakładania, że opinia z badania sprawozdania finansowego będzie „czysta” (patrz *czysta opinia z badania sprawozdania finansowego*). Patrz również *zaświadczenie biegłego rewidenta*. Porównaj z *raportem biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego*.

Skumulowana amortyzacja/umorzenie • Accumulated Depreciation/Amortisation • Amortyzacja/umorzenie, naliczone od konkretnego składnika aktywów do danego momentu. Wartość ta ujemna jest na *koncie przeciwstawnym* do danego składnika aktywów, a po jej odjęciu od pierwotnego kosztu tego składnika uzyskuje się *wartość księgową netto*.

Sp. (skrót księgowy) • **b/fwd & b/d** (Bookkeeping symbols) • Saldo początkowe, czyli saldo przeniesione z poprzedniego okresu rozrachunkowego jako różnica między obrotami obu stron *konta* na koniec okresu (angielski skrót „b/fwd” jest równoznaczny z określeniem „z przeniesienia”). Patrz *bilansować księgi*.

Spacek, Leonard (1908–2000) • Spacek, Leonard (1908–2000) • Od 1947 do 1963 szef należącej wówczas do Wielkiej Piątki firmy *Arthur Andersen*, który trwale zapisał się w *galerii sław rachunkowości*. Jako zdeklarowany zwolennik reform dążących do udoskonalenia księgowości i *standardów rachunkowości*, był silnym liderem w amerykańskiej *organizacji zawodowej zrzeszającej biegłych rewidentów*. Jego wizja *biegłych rewidentów* jako obrońców interesu publicznego uczyniła z niego prawdziwego męża stanu. Po upadku *Enronu* społeczeństwo amerykańskie odczuło dotkliwy brak wartości, których Spacek bronił.

Brakuje...

Nie ma więcej Leonardów Spacek'ów.

Arthur Levitt, były przewodniczący Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, cytaty z *Accounting in Crisis (Kryzys w rachunkowości)*, „Fortune”, 7 stycznia 2002, s. 56

Spekulacja • Profiteering • Zbijanie ogromnych zysków w czasie deficytu lub kryzysu, zwłaszcza w okresie wojny lub ogólnokrajowej katastrofy. Po raz pierwszy termin ten został użyty podczas pierwszej wojny światowej. Rządy często próbują zniechęcić do spekulacji przez nałożenie „podatku od zysków ponadnormatywnych”. Angielskie słowo „profiteer”^{*} przychodzi na myśl słowo „privateer” – uzbrojony prywatny statek upoważniony przez państwo do prowadzenia wojny morskiej ze statkami wrogiego państwa (co często zamieniało się w zalegalizowane piractwo).

Spekulacja informacją • Information Arbitrage • Zbieranie informacji z różnych rynków i późniejsze wykorzystanie ich w handlu. Realizujemy zysk, ponieważ wiemy więcej niż rynek. Patrz *hipoteza rynku efektywnego* i *wykorzystywanie informacji poufnych*.

Spis z natury • Physical Count of Inventory • Weryfikacja fizycznego istnienia i stanu zapasów, stanowiąca niezbędną część *inwentaryzacji okresowej*. Koszt sprzedanych w danym okresie produktów, towarów i materiałów jest bezpośrednią funkcją stanu zapasów na koniec okresu. Spis z natury wymagany jest również, aczkolwiek rzadziej, w celu potwierdzenia rzetelności *inwentaryzacji ciągłej*. Jest to również istotna procedura gromadzenia dowodów rzeczowych w ramach *badania sprawozdania finansowego*.

Sporządzający (żargon księgowy) • Preparers (vernacular) • Jednostki sprawozdawcze przygotowujące sprawozdania finansowe (zwane również „jednostkami sporządzającymi sprawozdania finansowe”).

Sporządzenie zestawienia obrotów i sald (Obrotówki) • Trial Balance (To)

• Przygotowanie listy wszystkich figurujących na *kontach sald debetowych i kredytowych* po przeniesieniu ich z poszczególnych *ksiąg*. Metoda *podwójnego zapisu* wymaga, aby

^{*} Statek korsarski (przyj. tłum.).

suma sald debetowych równa była sumie sald kredytowych. Zestawienie obrotów i sald sprawdza więc arytmetycznie zbilansowanie pozycji po stronie Winien z pozycjami po stronie Ma (jeżeli nie ma takiej równowagi, należy szukać błędu, polegającego najczęściej na pominięciu lub błędnym wprowadzeniu jakiejś pozycji). Uproszczone zestawienie obrotów i sald wyglądać może następująco:

Zestawienie obrotów i sald: Usługi konsultingowe Boba		
Salda w księgach 31.12.2006	Winien	Kredyt
Środki pieniężne	750	
Materiały i urządzenia biurowe	450	
Wyposażenie	7 500	
Pojazdy	15 000	
Zobowiązania wekslowe		4 500
Przychody przyszłych okresów		2 500
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		1 500
R. Patterson, Kapitał podstawowy		20 000
R. Patterson, Wypłaty właściciela	5 000	
Sprzedaż usług		17 000
Wynagrodzenia	7 800	
Dzierżawa powierzchni biurowej	9 000	
RAZEM	45 500	45 500

Sporządzenie zestawienia obrotów i sald jest istotnym krokiem przy *zamykaniu ksiąg* w celu sporządzenia *sprawozdania finansowego*. Nie daje ono jednak gwarancji, że zarejestrowano wszystkie transakcje, ani że księgi są prowadzone poprawnie (na przykład, w powyższym przykładzie Bob zapomniał utworzyć konto *amortyzacji*). Patrz również *rozszerzone zestawienie obrotów i sald*.

Wierszyk

Cóż, że sumy się zgadzają,
Gdy i tak nie zapewniają,
Że księgi błędów nie mają!

Sporządzić sprawozdanie finansowe (w żargonie ‘narysować sprawozdanie’) • **Draw Up the Accounts** (vernacular) • Przygotować *sprawozdanie finansowe* na potrzeby zewnętrznych użytkowników na podstawie istniejących zapisów *księgowych*. Proces ten obejmuje *zamknięcie ksiąg*, czyli sporządzenie wstępnego *zestawienia obrotów i sald (obrotówki)*, wprowadzenie *korekt*, sporządzenie *rozszerzonego zestawienia obrotów i sald*, a następnie podsumowanie sald w sprawozdaniu

finansowym (patrz *cykl obrachunkowy*). Idea „rysowania” kont (ang. „draw up” oznacza ‘rysowanie’/‘szkicowanie’) oddaje aspekt „portretowania” sytuacji finansowej, niewykluczone że z pewnym elementem kreatywnym.

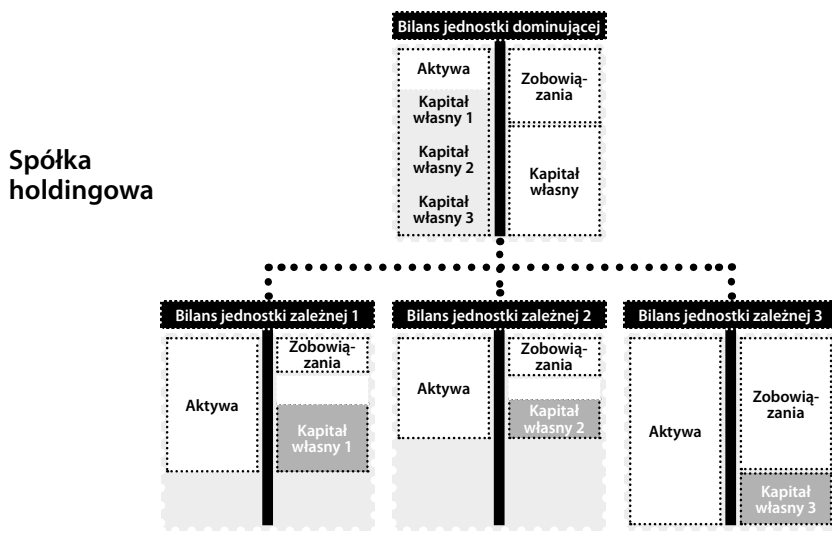
Bilanse

Sporządzenie bilansu nie oznacza zamknięcia kont aktywów i pasywów. Oznacza jedynie obliczenie sald na tych kontach w pewnej określonej dacie.

Tim Sutton *Corporate Financial Accounting and Reporting*
(*Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa przedsiębiorstw*), 2000, s. 23

Spółka celowa ► Podmiot specjalnego przeznaczenia.

Spółka holdingowa • Holding Company • Przedsiębiorstwo (zwane jednostką dominującą), której aktywa składają się w głównej mierze z udziałów w innych spółkach (zwanych jednostkami zależnymi). Racją bytu spółek holdingowych jest dywersyfikacja: pojedyncza spółka może być właścicielem i prowadzić działalność w ramach różnych przedsiębiorstw. W myśl *podstawowych zasad rachunkowości*, wszystkie *kontrolowane* spółki muszą być *konsolidowane*, tak jak gdyby stanowiły jeden podmiot gospodarczy.



Z prawnego punktu widzenia, spółki te stanowią jednak odrębne podmioty prawne, ponieważ zgodnie z prawem gospodarczym, dostęp jednostki dominującej do środków finansowych jednostki zależnej może nastąpić wyłącznie poprzez wypłatę dywidendy lub udzielenie pożyczki; do żadnej jednak z wymienionych transakcji jednostka domi-

nująca nie może jednostronnie jednostki zależnej zmusić. Udzielanie kredytów spółce holdingowej jest dość skomplikowane i nieco zwodnicze. Z pozoru kredytobiorca jest dużym, zdywersyfikowanym przedsiębiorstwem. Jednak w przypadku *regresu* wobec spółki holdingowej – o ile wierzyciel nie posiada *poręczenia* lub pewności, że któraś z jednostek zależnych zapewni mu wsparcie finansowe – jego dłużnik jest w istocie pojedynczą spółką. Wierzyciele spółki holdingowej mogą mieć dostęp do majątku jednostek zależnych tylko pod warunkiem wcześniejszego zaspokojenia roszczeń wierzycieli/kredytodawców tych spółek.

Spółka kapitałowa • Company • Osoba prawna stanowiąca przedsiębiorstwo. Spółki są podmiotami odrębnymi od ich właścicieli. Dzięki koncepcji *ograniczonej odpowiedzialności*, odpowiedzialność właścicieli za zobowiązania spółki zredukowana jest do wysokości kapitału zakładowego.

Skrócone nazwy spółek		
Kraj	Prywatna	Akcyjna
Austria	GmbH	A.G.
Belgia	SPRL lub BVBA	S.A. lub N.V.
Dania	ApS	A/S
Finlandia	OY	OYJ
Francja	Sarl	S.A.
Grecja	EPE	A.E.
Hiszpania	SRL lub SL	S.A.
Holandia	B.V.	N.V.
Irlandia	Ltd	Plc
Luksemburg	Sarl	S.A.
Niemcy	GmbH	A.G.
Polska	Sp. z o.o., S.A.	S.A.
Portugalia	Lda	S.A.
Stany Zjednoczone	Inc, Ltd., Corp.	
Szwecja	AB	ABP
Wielka Brytania	Ltd	Plc
Włochy	SrL	Sp.A.

Spółki osobowe, będące własnością zamkniętej grupy wspólników to zwykle *małe i średnie przedsiębiorstwa*. Z uwagi na potrzebę dostępu do *rynków kapitałowych*, większe spółki są zazwyczaj spółkami publicznymi, tj. notowanymi na publicznej giełdzie papierów wartościowych. Choć każda spółka stanowi *jednostkę sprawozdawczą*, nie każda jednostka sprawozdawcza musi być spółką w znaczeniu prawnym. Na przykład *grupa kapitałowa*, będąca jedną jednostką sprawozdawczą w *skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym*, nie istnieje jako jeden podmiot prawny. Patrz również *odrębna osobowość prawna*, *spółka holdingowa*, *spółka pusta*, *prawo spółek* i *urząd nadzoru bankowości przedsiębiorstw*.

Spółka komandytowa • Limited Liability Partnership • LLP • Spółka, w której przynajmniej jeden ze wspólników (zwany komplementariuszem) odpowiada za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem, a indywidualna odpowiedzialność pozostałych wspólników (zwanym komandytariuszami) ogranicza się do wysokości wniesionych przez nich wkładów. Spółki komandytowe stanowią częstą formę prawną firm świadczących usługi w zakresie *badania sprawozdań finansowych*, które narażone są na procesy sądowe o brak należytej staranności. Bez spółki komandytowej, biegły rewident odpowiadałby za błędy swoich kolegów z pracy, co nie jest zbyt zachęcającą perspektywą – zwłaszcza dla firm *Wielkiej Czwórki*, prowadzących działalność szeroko rozproszoną po całym świecie.

Czekając na plony

Prawo wzbrania się przed użyciem gnuśnego określenia „wspólnik «śpiący»”, w swej mądrości i ścisłości preferując termin „**komandytariusz**” (ang. „limited partner” – dosłownie ‘wspólnik ograniczony’). W pewnym sensie przypomina on wspólnika w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością – złożywszy bowiem na dobre i złe swoje pieniądze w ręce Fortuny, z gracją spoczywa na laurach w oczekiwaniu na doroczny udział w zyskach.

W.S. Hill-Reid *Listy z biura dyrektora banku*, 1953

Spółka-sierota (żargon) • Orphan Subsidiary (vernacular) • Spółka, która w istocie rzeczy stanowi *jednostkę zależną*, ale z powodu luk w przepisach *prawa spółek* nie musi być *konsolidowana*. Przykładowo, jednostka dominująca może posiadać w niej 49% akcji zwykłych, w powiązaniu z dodatkowymi 2% znajdującymi się w „zaprzyżnionych rękach” i *udziałami mniejszościowymi* uprzywilejowanymi co do prawa głosu. Sytuacja taka może zostać stworzona w celu obejścia określonej w przepisach definicji jednostki zależnej, która często przewiduje posiadanie udziału przekraczającego 50% akcji i kontrolę w zarządzie. Jest to jedna z metod *rachunkowości kreatywnej*, wykorzystywana w celu uniknięcia wykazywania aktywów i zobowiązań spółki-sieroty w *bilansie* jednostki dominującej. Od czasu jednak zamknięcia pewnych luk w przepisach przez zastosowanie pojęć wszechobjemujących (jak np. „dominujący wpływ”; patrz Dyrektywa Siódma Unii Europejskiej), spółki-sieroty występują coraz rzadziej. Albo jest się właścicielem spółki, albo nie; jeżeli tak – należy dokonywać konsolidacji. Patrz również *prezentacja powiązana*.

Sprawiedliwość pozioma • Horizontal Equity • Jedno z kryteriów uczciwości opodatkowania: podatnicy o takiej samej zdolności do płacenia podatków powinni płacić tę samą kwotę. Patrz również *sprawiedliwość pionowa*.

Sprawozdanie finansowe • Financial Statements • Prezentacja wyników finansowych osiągniętych przez przedsiębiorstwo w przeszłości, jego bieżącej sytuacji i (w nie-

których przypadkach) perspektyw na przyszłość. Choć sprawozdania finansowe mogą składać się jedynie z przybliżonych obliczeń sporządzonych na bazie „wyciągniętych z szuflady” rachunków i dokumentów, przy tworzeniu prawdziwego sprawozdania finansowego należy przestrzegać pewnych stałych procedur, określonych w *standardach rachunkowości*. W przypadku przedsiębiorstw komercyjnych, na sprawozdanie finansowe składa się dziewięć rodzajów informacji*:

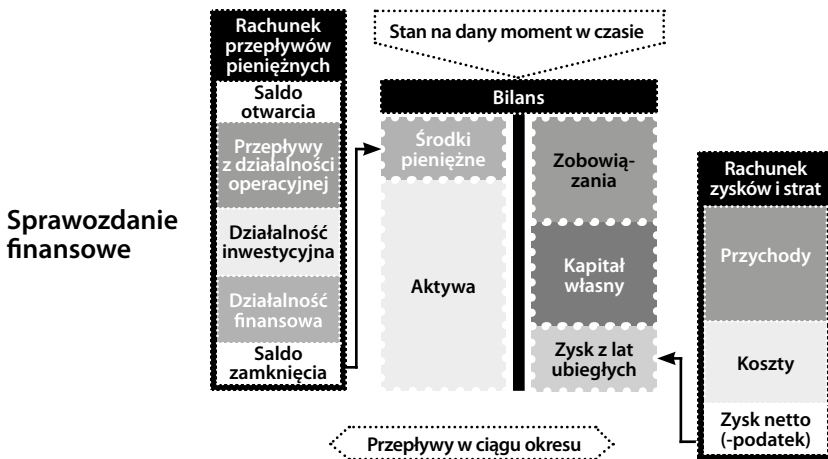
1. omówienie działalności przez zarząd (sprawozdanie zarządu, sprawozdanie z działalności jednostki),
2. raport biegłego rewidenta,
3. bilans,
4. rachunek zysków i strat,
5. sprawozdanie ze źródeł i wykorzystania środków pieniężnych lub rachunek przepływów pieniężnych,
6. informacja dodatkowa do sprawozdania finansowego, wyszczególniająca pozycje pozabilansowe i zobowiązania warunkowe,
7. sprawozdanie z zysku całkowitego (USA),
8. zestawienie zmian w kapitale własnym,
9. prognozy.

Aby użytkownicy mogli wykorzystywać sprawozdanie finansowe przy podejmowaniu decyzji, sprawozdanie te powinno być:

1. przydatne dla potrzeb podejmowania decyzji,
2. aktualne,
3. wiarygodne,
4. rzetelne,
5. porównywalne z okresami poprzedzającymi,
6. zgodne z zasadą ciągłości,
7. zgodne z zasadą ostrożnej wyceny.

Standardy rachunkowości starają się spełniać te potrzeby. Jednak aby temu zadość uczynić, muszą być stosowane przez w pełni obiektywnych księgowych, dysponujących fachową wiedzą i zdolnością oceny – stąd tak istotna jest weryfikująca rola niezależnych biegłych rewidentów.

* Zgodnie z obowiązującą w Polsce ustawą o rachunkowości sprawozdanie finansowe składa się co najmniej z bilansu, rachunku zysków i strat oraz informacji dodatkowej. Ponadto niektóre jednostki zobowiązane są do umieszczenia w sprawozdaniu finansowym rachunku przepływów pieniężnych. Do sprawozdania finansowego dołącza się sprawozdanie z działalności jednostki, jeżeli przepisy nakładają na jednostkę taki obowiązek. Opinia z badania sprawozdania finansowego wraz z raportem biegłego rewidenta nie są elementami sprawozdania finansowego, lecz są obowiązkowe w przypadku niektórych jednostek i powinny być udostępnione akcjonariuszom (wspólnikom) wraz z rocznym sprawozdaniem finansowym.



W skrócie

Głównym celem **sprawozdania finansowego** jest prezentacja podstawowych wyników ekonomicznych spółki. Bilans odzwierciedla stan aktywów, zobowiązań i kapitału przedsiębiorstwa na dany moment w czasie, a rachunek zysków i strat przedstawia różnicę łącznych przychodów i sumy kosztów. Biegli rewidentzi gwarantują, że sprawozdanie finansowe jest wiarygodne, uznając subiektywny charakter pewnych mierników stanowiących podstawę rachunkowości. Niezależność biegłych rewidentów gwarantuje – teoretycznie – że stwierdzenie „rzetelności” znajduje odzwierciedlenie w rzeczywistości.

Company Accounts: Badly in Need of Repair,
cytat z „The Economist”, 2 maja 2002

Sprawozdanie finansowe pro forma • Pro-forma Financial Statements •

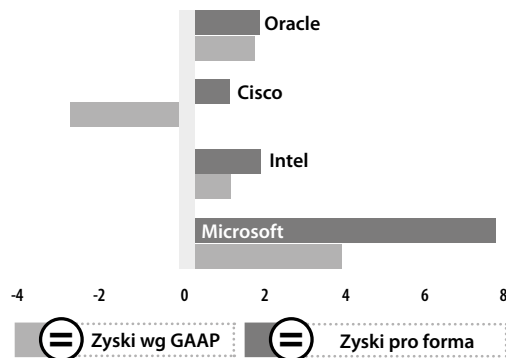
Sprawozdanie finansowe zorientowane na przyszłość, lecz sporządzone głównie na bazie dotychczasowych wyników. Ponieważ termin „pro forma” ma kilka zastosowań, dla uniknięcia nieporozumień należy je wyjaśnić. W zależności od kontekstu, wyróżnić możemy cztery zbliżone do siebie, lecz odrębne znaczenia:

1. **Format:** W najbardziej podstawowym znaczeniu, termin „pro-forma” oznacza zalecany układ i podział sprawozdania finansowego, jak np. w sformułowaniu „bilans pro-forma po lewej stronie szereguje aktywa, a po prawej zobowiązania według ich płynności”.

2. **Modelowanie/analiza scenariuszy:** Sprawozdanie finansowe pro forma może pokazywać prawdopodobne następstwa istotnych, lecz jeszcze nie zrealizowanych transakcji. Sporządza się je, by przedstawić *użytkownikom sprawozdania finansowego* spodziewane oddziaływanie przyszłego zdarzenia. Przykładem jest bilans pro forma pokazujący skutki określonego finansowania lub określonych nakładów inwestycyjnych na poziom dźwigni, płynność. Bilans taki odpowiada na pytanie: „Jak przedstawiać się będzie sytuacja firmy, jeśli to przeprowadzimy?” Ten typ sprawozdania pro forma jest wewnętrznym narzędziem analitycznym i planistycznym.
3. **Projekcja dotychczasowych wyników na najbliższą przyszłość:** Sprawozdanie pro forma może być również oszacowaniem przyszłych wyników w oparciu o uzasadnione przewidywania przebiegu działalności do zakończenia *okresu obrotowego*. Przykładowo, rachunek zysków i strat pro forma można sporządzić poprzez ekstrapolację dotychczasowych wyników (np. z 10–11 miesięcy roku) z uwzględnieniem wszystkich spodziewanych zdarzeń gospodarczych. Takie sprawozdanie pro forma jest zbliżone od *prognozy* lub *projekcji*, przy czym zakłada się, że ma ono wyższy stopień wiarygodności, ponieważ przedsiębiorstwo jest na najlepszej drodze do osiągnięcia przewidywanych wyników. Ten typ sprawozdania wykorzystywany jest przy *ujawnianiu wybranych informacji analitykom giełdowym* i dotyczy głównie przewidywanej wartości zysku na jedną akcję.
4. **Alternatywna (przychylniejsza) prezentacja:** Sprawozdanie pro forma może być również sporządzone przez *spółkę publiczną* w formie *publikacji zysku*, zanim pojawi się sprawozdanie finansowe *zbadane przez biegłego rewidenta*. Praktyka ta ma na celu ujawnienie zysku *medialnego* nie uwzględniającego *pozycji jednorazowych*, które z założenia są mniej godne uwagi i mniej prawdopodobne (patrz: *ujawnianie wybranych informacji analitykom giełdowym*). Kwestia ta budzi jednak pewne kontrowersje. Faktem jest, że coraz popularniejsza *rachunkowość oparta na wartości godziwej* ma tendencje do zaśmiecania wyników finansowych fluktuacjami nie mającymi nic wspólnego z efektami zarządzania. Trudno się dziwić, że rynki kapitałowe mogą sobie cenić uproszczoną koncepcję zysku *medialnego*. Niestety jednak, pozycje jednorazowe (zwłaszcza ujemne) często są właśnie wynikiem badania sprawozdania. W dążeniu do zapewnienia *prawidłowego i rzetelnego obrazu*, wyniki poddawane są gruntownej weryfikacji. Jeżeli zbadane sprawozdanie istotnie odbiega od sprawozdania pro forma, powstają drażliwe kwestie. Może straty nadzwyczajne były autentyczną niespodzianką? („O rany, ale ci rewidenci twardzi! Kto by przewidział, że nasze aktywa tak spadną na wartości?”). Tym niemniej, rozbieżność może być faktycznie wynikiem *ujawnienia selektywnego* (tj. celowego tuszowania negatywnych informacji), co ma dać do zrozumienia: „Nie jest tak źle; straciliśmy pieniądze, ale tylko przez ten jednorazowy odpis.” Podanie optymistycznych informacji bywa również próbą trafienia na nagłówki gazet i podbicia cen akcji, zanim rynek zdąży przetrawić bardziej szczegółowe i złożone dane. W teorii, rynki kapitałowe nie powinny dać się oszukać takim wybiegom (patrz *hipoteza rynku efektywnego*). Jednak w praktyce, publikacje zysku pro forma umożliwiają spółkom czasowe zmylenie inwestorów. Analityk giełdowy może zachwalać kupującym „świetne” wyniki pro forma, a potem tuszować „szczegóły”, gdy kilkanaście tygodni później pojawi się zbadane

sprawozdanie. Możliwości nadużyć są największe przy wysokich wskaźnikach cena/zysk na rynku zwyżkującym. Przykładowo, w 2001 roku spółki z indeksu giełdowego Nasdaq 100 (tj. z sektora nowych technologii) w sprawozdaniach pro forma wykazały zyski w wysokości 19 miliardów dolarów; jednak wkrótce potem zyski te okazały się stratami w wysokości 82 miliardów dolarów – więc rozbieżność wyniosła ponad 100 miliardów dolarów („The Economist”, 21 lutego 2002, s. 83). Jak wynika z powyższych rozważań, wyniki pro forma należy traktować – według sformułowania Komisji Papierów Wartościowych i Giełd – z pewną dozą „zdrowego sceptycyzmu”. Nadużyciom przeciwdziała czujność organów nadzorujących przestrzeganie standardów rachunkowości, jak również procesy sądowe wytaczane przez wprowadzonych w błąd i zawiedzionych inwestorów.

Wyniki pro forma
w mld USD za dziewięć
miesięcy 2001 roku
(styczeń–wrzesień)



Źródło: „The Economist”, 23 lutego 2002/SmartInvestor.com

Jasność

Rynki są wdzięczne spółkom za publikowanie wyników **pro forma**. Wyniki dające jasny obraz sytuacji firmy są potrzebne. Można jednak popaść w uzależnienie. Roztropność nakazuje zachować pewną dozę sceptycyzmu.

Szef wydziału badawczego ds. rachunkowości i wyceny w jednym z londyńskich banków cytowany z „Financial Times”, 10–11 czerwca 2006, s. 40

Sprawozdanie finansowe sporządzone metodą dedukcji • Constructed Financial Statements • *Sprawozdanie finansowe* sporządzone szacunkowo na bazie wniosków wyciągniętych z obserwacji, dyskusji i analizy, a nie na podstawie *ksiąg rachunkowych*. Przykładowo, analiza *operacji na rachunku bankowym* prowadzić może do następujących wniosków odnośnie *zysku*:

domagają się miary *wyników*, która minimalizowałaby podatki, podczas gdy organy podatkowe dążą do ich maksymalizacji. Potrzeby akcjonariuszy i organów podatkowych mogłyby być jednakowe tylko w idealnym świecie.

Sprawozdanie Zarządu (w krajach anglosaskich) • **Directors' Report** (Anglo-Saxon) • Ogólny termin używany w raportach rocznych w krajach anglosaskich na określenie komentarza *rady dyrektorów* (odpowiadającej funkcją europejskiej *radzie nadzorczej*).

Sprawozdanie z działalności/Sprawozdanie zarządu • **Management Commentary/Narrative Reporting** • Ogólne określenie różnych form zwiększania analitycznej przydatności sprawozdań finansowych poprzez dostarczanie użytkownikom dodatkowych informacji i komentarzy objaśniających. O ile *raporty roczne* zazwyczaj sporządzane są w formie „przyjaznej dla użytkownika” (zawierając sprawozdanie *rady nadzorczej*, elementy graficzne, zdjęcia itd.), sprawozdanie z działalności ma charakter bardziej analityczny, ponieważ powiązuje wyniki z ich szerszym kontekstem. *Organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości* zwykle określają minimalny poziom *ujawnień* wymaganych w takim sprawozdaniu (np. potrzebę wyjaśnienia przyczyn istotnych zmian w wynikach finansowych). Obecnie sprawozdanie takie może przyjmować różne formy w zależności od kraju (patrz *omówienie i analiza zarządu (USA)*, *sprawozdanie zarządu (UE)* oraz *analiza operacyjna i finansowa*). Podejmuje się jednak próby zharmonizowania minimalnych ogólnosięwiatowych wymogów dotyczących zawartości informacyjnej. W myśl zasad *przejrzystości, odpowiedzialności* i najlepszych praktyk *nadzoru właścicielskiego*, przedsiębiorstwa mogą oczywiście wykraczać poza wymagane minimum informacji. By lepiej zapoznać akcjonariuszy z uwarunkowaniami osiągniętych wyników, obecnej sytuacji i prognoz na przyszłość, sprawozdanie z działalności może zawierać:

Sprawozdanie z działalności: przykładowa zawartość informacyjna

- ◆ Kluczowe wizje strategiczne i źródła konkurencyjnej przewagi
- ◆ Duże transakcje, takie jak połączenia, nabycia, zbycia, wspólne przedsięwzięcia itd.
- ◆ Cele operacyjne i finansowe oraz zakres ich realizacji
- ◆ Ocena i interpretacja bieżącej sytuacji finansowej
- ◆ Informacje pozafinansowe, takie jak kluczowe wskaźniki efektywności (innowacje, udział w rynku itd.)
- ◆ Odpowiedzialność społeczna przedsiębiorstwa wobec społeczności lokalnej, środowiska naturalnego itd.
- ◆ Charakter ryzyka związanego z działalnością gospodarczą i konkurencyjną, a także środki zabezpieczające przed ryzykiem
- ◆ (Powściągliwy) przegląd planów na przyszłość oraz przewidywanych wyników

Sprawozdanie z działalności generalnie zmierza do nabierania bardziej informacyjnego charakteru, ponieważ kierowane jest do odbiorców walczącym z brakiem czasu i nadmiarem informacji. Tradycyjne sprawozdania finansowe, o raczej legalistycznym charakterze, stają się coraz bardziej złożone. Rozproszenie akcji poszerza krąg odbiorców, obejmując swoim zasięgiem również laików. Technologie informatyczne oraz internet zalewają nas rozpraszającymi uwagę informacjami. Wielu inwestorów potrzebuje pomocy w dotarciu do sedna sytuacji spółki. Tym niemniej, istnieją pewne trudności w spełnieniu ich oczeki-

wań. Jedną z nich jest konieczność utrzymania pewnych informacji w tajemnicy przed konkurencją. Inną jest unikanie subiektywnej, a tym samym stroniczej interpretacji faktów, które czytelnicy powinni ocenić sami. Ponieważ zarząd faktycznie komentuje swoje własne wyniki, trudno mu być obiektywnym, wiarygodnym i bezinteresownym. Zbyt otwarte omawianie perspektyw może doprowadzić do procesów sądowych („Wprowadziliście nas w błąd!”). Inną pułapką jest bezbarwna powierzchowność (niewiele lepsza niż gotowiec), albo tuszowanie faktycznych i potencjalnych problemów („grzech zaniechania”). W najgorszym przypadku, sprawozdanie z działalności próbuje nadać polor kiepskiej sytuacji, lub odwrócić uwagę czytelników przez spiętrzenie liczb. W najlepszym przypadku, sprawozdanie takie jest samym sednem sprawozdawczości, łącząc istotne informacje finansowe i analityczne w spójne źródło wiadomości o rynku. Znalezienie sposobu do osiągnięcia tego celu jest jednym z celów ruchu reformatorskiego w sprawozdawczości finansowej. Patrz także rozszerzona sprawozdawczość przedsiębiorstw (USA), Globalna Inicjatywa Sprawozdawcza oraz sprawozdawczość w zakresie zrównoważonego rozwoju.

Kontekst

[Prawdziwe] niebezpieczeństwo stanowi fakt, że sprawozdania finansowe stają się coraz bardziej skomplikowane i trudne do zrozumienia. [Potrzebujemy] możliwości przedstawienia sytuacji spółki w wyważony sposób, przez osadzenie sprawozdania finansowego w kontekście. Dużym problemem są zawarte [w **sprawozdaniu z działalności**] przewidywane przyszłe perspektywy. Parametry w sprawozdaniu są stałe, lecz w prognozach pozostaje dużo miejsca dla uznaniowości i subiektywnej oceny.

David Loweth, członek zespołu projektowego w RMSR, *Other ways to inform investors (Inne sposoby informowania inwestorów)*, „Financial Times”, 10 listopada 2005, s. 9

Sprawozdanie z łącznych ujętych zysków i strat • Statement of Total Recognised Gains and Losses • Wykorzystywany w Wielkiej Brytanii dodatkowy raport, uzupełniający tradycyjny *rachunek zysków i strat* o miarę *zysku całkowitego* (zgodnie ze Standardem Sprawozdawczości nr 3, dotyczącym składania raportów o wynikach finansowych). Sprawozdanie to wykazuje wszystkie zyski i straty, niezależnie od tego, czy zostały one ujęte w *rachunku zysków i strat*.

Sprawozdanie z sytuacji jednostki • Statement of Condition • Jedno z określeń *bilansu*.

Sprawozdanie z sytuacji majątkowej i finansowej jednostki • Statement of Financial Position • Bardziej opisowe określenie *bilansu*.

Sprawozdanie z wartości dodanej • Value Added Statement • VAS • Tradycyjny *rachunek zysków i strat* przegrupowany w celu pokazania różnych źródeł

„wartości dodanej”, czyli wkładu wniesionego przez *strony materialnie zainteresowane wynikami przedsiębiorstwa*. Wartość dodaną definiuje się jako koszt dla przedsiębiorstwa.

Sprawozdanie z wartości dodanej	
Składnik	Przykład
Sprzedaż	150
Minus: nabyte materiały i usługi	90
Wartość dodana	60
Zastosowanie	
Pracownicy:	
Płace, emerytury i świadczenia pracownicze	28
Strony użyczające kapitału:	
Odsetki od zadłużenia	3
Dywidendy dla akcjonariuszy	6
Płatności na rzecz rządu:	
Podatek dochodowy od osób prawnych	5
Utrzymanie i rozszerzenie poziomu aktywów:	
Amortyzacja	6
Zysk z lat ubiegłych	12
RAZEM zastosowanie = Wartość dodana	60

Sprawozdania z wartości dodanej stały się przedmiotem zainteresowania w latach 70. w Wielkiej Brytanii, po opublikowaniu przez *organizację zawodową zrzeszającą biegłych rewidentów The Corporate Report (Raportu o przedsiębiorstwach opracowany przez Komitet ds. Standardów Rachunkowości, 1975)*. Pierwotnym celem tych sprawozdań była poprawa relacji między pracownikami, menedżerami i *akcjonariuszami* w okresie inflacji, obfitującym w spory. Liczono na to, że przedstawienie pracowników jako części zespołu (a nie jako *kosztów*) poprawi lojalność personelu. Ze sprawozdaniami z wartości dodanej wiąże się jednak szereg problemów, z których najbardziej podstawowym jest kwestia klasyfikacji pozycji. Wadą znacznie poważniejszą, która zdecydowanie ograniczyła początkową popularność tych sprawozdań, było deprecjonowanie roli rachunkowości finansowej. Zamiast skupiać się na rozliczaniu z *odpowiedzialności*, sprawozdania z wartości dodanej stawały się wprawkami w kształtowaniu pozytywnego wizerunku publicznego. W gospodarkach konkurencyjnych osoby zaangażowane w działalność przedsiębiorstwa niekoniecznie muszą reprezentować te same interesy, aby tworzyć zgrany zespół. Z perspektywy właścicieli konkurują one ze sobą w grze o zerowej sumie wyników. Konkurencja taka jest zdrowa, i jako taka powinna być jawnie uznana.

Sprawozdanie Zarządu (UE) • Directors' Report (EU) • Używane w krajach Unii Europejskiej określenie *sprawozdania z działalności* odpowiadające amerykańskiemu *omówieniu i analizie zarządu* i dawnej brytyjskiej *analizie operacyjnej i finansowej* (która

w 2006 została zastąpiona terminem UE). Sprawozdanie zarządu w UE obejmuje zwykle *ocenę działalności* zawierającą zdefiniowany zakres informacji. W nomenklaturze europejskiej dyrektor (ang. „director”) oznacza członka zarządu, podczas gdy w krajach anglosaskich jest to członek *rady nadzorczej* (w Europie: *supervisory board*, w krajach anglosaskich: *board of directors*).

Sprawozdawczość (finansowa) • Reporting (Financial) • Rozliczanie wyników finansowych oraz dokonań poszczególnych *ośrodków odpowiedzialności* przed ich zwierzchnikami. Zakres sprawozdawczości może być bardzo różny. Przedsiębiorstwo jako całość składa raport swoim właścicielom i *stronom materialnie zainteresowanym wynikami przedsiębiorstwa* w postaci *zbadanego sprawozdania finansowego*. W obrębie przedsiębiorstwa istnieją z kolei wewnętrzne poziomy sprawozdawcze (np. sprawozdawczość *jednostek zależnych, działów, ośrodków zysku*) służące potrzebom *rachunkowości zarządczej*. Dwie kluczowe zasady, jakie powinny być przestrzegane w sprawozdawczości, to: 1) *wiarygodność* oraz 2) uwzględnianie potrzeb informacyjnych odbiorców.

Sprawozdawczość finansowa • Financial Reporting • Szeroki ogólny termin oznaczający proces formalnego podawania *wyników finansowych* przedsiębiorstwa jego właścicielom, kierownictwu, organom nadzorującym i innym zainteresowanym stronom. Różnica pomiędzy sprawozdawczością finansową a *rachunkowością* polega na tym, że sprawozdawczość musi być sporządzona w formie formalnego raportu (typowo *raportu rocznego*) spełniającego wymogi obowiązujących przepisów i uregulowań. Wiąże się to z ideą rozliczania *odpowiedzialności* na podstawie formalnego sprawozdania. Patrz również *sprawozdawczość finansowa spółek giełdowych*.

Sprawozdawczość finansowa spółek publicznych • Corporate/Financial Reporting • Prowadzony przez spółki publiczne stały proces przekazywania pełnego pakietu istotnych informacji *akcjonariuszom, stronom materialnie zainteresowanym wynikami przedsiębiorstwa* i potencjalnym inwestorom. Większość spółek notowanych na giełdzie dostarcza *rynkom kapitałowym* następujące informacje:

- ◆ *Sprawozdania finansowe* (roczne i kwartalne) zbadane przez biegłego rewidenta;
- ◆ *Raport roczny* dla akcjonariuszy;
- ◆ Obowiązkowe dokumenty wymagane przez organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości oraz przez giełdy papierów wartościowych;
- ◆ Publikacje zysków i ujawnianie wybranych informacji analitykom giełdowym;
- ◆ Publikacje w ramach relacji inwestorskich, przygotowywane np. na *dni inwestorskie*.

Sprawozdawczość spółek giełdowych jest bardzo obszerna i wykracza poza samą *sprawozdawczość finansową*. Tym niemniej, jeśli ma być pomocna użytkownikom, musi w ostatecznym rozrachunku skupiać się na informacjach wyznaczających cenę akcji (jak np. przyszła zdolność przedsiębiorstwa do powiększania majątku). Sprawozdawczość spółek publicznych bywa kosztowna (biorąc pod uwagę nawet sam koszt wydrukowania i rozprowadzenia eleganckich raportów rocznych). Musi również być ściśle zgodna z prawem i innymi uregulowaniami, w szczególności ze *standardami*

rachunkowości. Spełnianie tych wymogów leży we własnym interesie większości publicznych spółek. Większa przejrzystość i mniejsze ryzyko księgowe podnoszą zaufanie publiczne do jakości zysku i przyciągają więcej inwestorów. To z kolei przekłada się na zmniejszenie kosztu kapitału i pozwala spółce powiększyć wartość przedsiębiorstwa dla akcjonariuszy. Patrz również *reforma sprawozdawczości przedsiębiorstw i sprawozdawczość w zakresie wartości przedsiębiorstwa (value reporting)*.

Sprawozdawczość finansowa w internecie • On-Line Financial Reporting •

Przekazywanie informacji finansowych przy wykorzystaniu sieci World Wide Web. Pod pewnymi względami publikowanie *sprawozdań finansowych i raportów rocznych* w internecie nie jest niczym więcej, jak tylko wykorzystaniem innego niż zwykły papier środka przekazu (często zresztą wygodniejszego i tańszego). Towarzyszący przekazowi dźwięk i obraz nie mogą zmienić podstawowej treści przekazywanych informacji. Tym niemniej, ponieważ sam środek przekazu zawiera w sobie pewną informację, niewykluczone, że mamy do czynienia z subtelnymi, aczkolwiek znaczącymi zmianami. Na przykład linki do innych stron WWW mogą zacierać granice informacji. Użytkownicy funkcji księgowych i sprawozdawczych zaczynają korzystać z inteligentnego oprogramowania, które wyszukuje, analizuje, a nawet dostosowuje raporty do indywidualnych potrzeb użytkownika. Sprawozdawczość prowadzona na bieżąco w trybie ciągłym i umożliwiająca interakcję (tj. dialog między sporządzającymi raporty, a ich użytkownikami) może stać się rzeczywistością. Podobnie jak w przypadku większości zmian wynikających z postępu *technologii informatycznych*, trudno będzie przewidzieć konsekwencje.

Sprawozdawczość finansowa w walucie obcej (problemy) • Foreign Currency Financial Reporting (Issues) •

W dzisiejszej gospodarce globalnej handel i inwestycje międzynarodowe to zjawiska powszechne. Brak globalnej waluty powoduje jednak komplikacje, koszty i ryzyko wynikające z zawierania transakcji w różnych walutach. (Jednym z powodów, dla których utworzenie wspólnej strefy walutowej, takiej jak euro, może przyczynić się do zwiększenia wzrostu gospodarczego, jest właśnie eliminacja tych problemów – z czym wiąże się jednak konieczność posiadania wspólnej polityki pieniężnej). Najbardziej powszechne transakcje zagraniczne to handel pomiędzy różnymi strefami walutowymi. Nie wiąże się z nim wiele kwestii księgowych (patrz *transakcje walutowe*), ponieważ proces „zamykania” nierozliczonych sald ustala je na określonym poziomie. W stosunku do własnej waluty osiąga się zysk lub stratę. Portfel inwestycji finansowych w zagraniczne papiery wartościowe również nie jest szczególnym problemem księgowym, ponieważ często możliwa jest wycena do *wartości rynkowej*. Zawsze wiadomo, na czym się stoi we własnej walucie. Złożoność ujęcia księgowego działalności zagranicznej powodują dopiero stałe inwestycje zagraniczne realizowane przez przedsiębiorstwa międzynarodowe. W ich przypadku powstaje problem wyceny, ponieważ inwestycje nigdy nie mogą być całkowicie przekazane z powrotem do kraju pochodzenia. W międzyczasie należy znaleźć sposoby monitorowania ich wartości i wyników (patrz *przeliczenie transakcji i pozycji walutowych*). Wiąże się z tym trzy problemy. Po pierwsze, należy oddzielić wpływ wahań kursów walutowych (będących czynnikiem niezależnym) od wyników działalności operacyjnej, odzwierciedlających *wyniki finansowe* inwestycji zagranicznej. Drugi problem polega na tym, że wahania kursów walutowych zwykle uwarunkowane są innymi

siłami ekonomicznymi, jak *inflacja*, *stopy procentowe* i poziom zaufania do gospodarki. Wiele z tych oddziaływań „rozmywa się” ze względu na arbitraż pomiędzy efektywnymi rynkami. Na przykład osłabienie waluty obcej może spowodować ujawnienie i ujęcie strat z tytułu transakcji. Jeżeli jednak waluta traci na wartości, dzieje się tak prawdopodobnie ze względu na różnice względnych stóp inflacji i *nominalnych* stóp procentowych. W związku z tym, na rynku słabszej waluty na wartości zyskają – zgodnie ze stopą inflacji – aktywa rzeczowe, co będzie miało tendencje do równoważenia strat z tytułu transakcji. Ponieważ jednak rachunkowość oparta na *koszcie historycznym* nie ujmuje wzrostu wartości aktywów jako zysku, wyrównanie to może pozostać niezauważone. Niedogodność ta istnieje również w rozliczeniach w walucie krajowej, lecz staje się większym utrudnieniem w rozliczeniach w walutach obcych. Trzecim problemem związanym z działalnością zagraniczną jest określenie poziomu ryzyka. Działalność zagraniczna generalnie zwiększa ryzyko (z powodu trudności językowych, nieznaności kultury, rynku i systemu politycznego, a także ponieważ niektóre kraje po prostu nie są dobrym środowiskiem dla działalności gospodarczej). Dywersyfikacja międzynarodowa może jednak faktycznie ograniczyć ogólne ryzyko przedsiębiorstw działających w skali globalnej. Poza tym, ryzyko można ograniczyć przy pomocy transakcji zabezpieczających, chociaż zwiększają one złożoność działalności.

Sprawozdawczość finansowa wymagana prawem • Public Financial Reporting • Szczególny rodzaj *sprawozdawczości w zakresie przestrzegania przepisów i uregulowań* wymagany przepisami obowiązującego w danym kraju prawa spółek, które określa zakres i formę sprawozdawczości finansowej wymaganej od różnego rodzaju podmiotów. Wymogi te mogą się różnić w zależności od kraju, przy czym generalnie obejmują one:

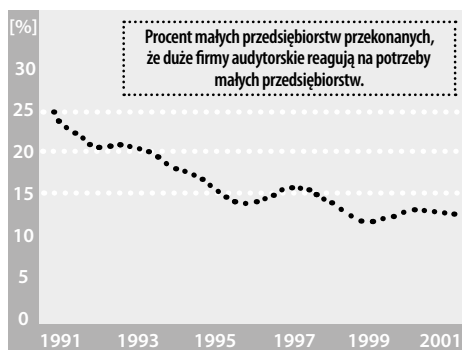
- ◆ odpowiednie prowadzenie ewidencji księgowej,
- ◆ sporządzanie i składanie sprawozdań finansowych w określonych terminach,
- ◆ stosowanie określonej formy i treści sprawozdań finansowych,
- ◆ przestrzeganie określonych *standardów rachunkowości*,
- ◆ w zależności od wielkości spółki, badanie sprawozdań finansowych przez *biegłych rewidentów*,
- ◆ korygowanie nieprawidłowości.

Ponieważ – zgodnie z większością przepisów – zarząd spółki ponosi osobistą odpowiedzialność za przestrzeganie ustalonych prawem wymogów w zakresie sprawozdawczości finansowej, przepisy te należy traktować poważnie.

Sprawozdawczość małych przedsiębiorstw • Small Business Enterprise Reporting • *Standardy rachunkowości* dostosowane do potrzeb sprawozdawczości *małych i średnich przedsiębiorstw*. Specyfika tych potrzeb wynika przede wszystkim z odmiennej grupy odbiorców sprawozdawczości: w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw *użytkownikami sprawozdań finansowych* są głównie banki i organy skarbowe, a nie inwestorzy na *rynkach kapitałowych* (zainteresowani zwrotem z inwestycji), czy akcjonariusze spółek publicznych (zainteresowani efektywnością nadzoru nad działalnością przedsiębiorstwa). Niektóre standardy rachunkowości, odpowiednie dla przedsiębiorstw

dużych, są dla przedsiębiorstw małych i średnich nie tylko nieadekwatne, ale również zbyt kosztowne w zastosowaniu. Jeżeli udałoby się to zmienić, istnieje szansa, że więcej małych i średnich przedsiębiorstw zdecydowałoby się na *badanie sprawozdania finansowego*. W niektórych krajach (na przykład w Kanadzie), organy ds. rachunkowości badają zalety tzw. zróżnicowanych *ogólnie przyjętych zasad rachunkowości*. Zróżnicowanie miałoby polegać na tym, że małe i średnie przedsiębiorstwa stosowałyby te same standardy rachunkowości, za wyjątkiem przypadków, w których standardy te byłyby nieodpowiednie w stosunku do ich potrzeb – szczególnie w zakresie *ujawniania* i prezentacji danych.

Sprawozdawczość małych przedsiębiorstw



Źródło: Cicco Associates/„Wall Street Journal” (Europe), 13 lutego 2002

Na samym początku

Mieliśmy na ścianie półeczki na papiery i wpływy gotówkowe z każdego sklepu. Dla każdego sklepu miałem założony niebieski segregator. Jeśli doszedł nam nowy sklep, dodawaliśmy półeczkę. Tak funkcjonowaliśmy co najmniej do dwudziestu sklepów. Raz w miesiącu razem z księgowym wprowadzaliśmy sprzedaż, gotówkę i bilansowaliśmy wszystko.

Wczesny system rachunkowości w Walmart Corporation, obecnie największym detaliście na świecie.
Sam Walton *Made in America*, 1992, s. 53

Sprawozdawczość podatkowa a sprawozdawczość finansowa • Tax Reporting, Separate vs. Uniform • Państwa z tradycją prawa skodyfikowanego (np. w Europie kontynentalnej i in.) często wymagają jednolitości deklaracji podatkowych i publikowanych sprawozdań finansowych. W takiej sytuacji zazwyczaj występuje tendencja do minimalizacji *zobowiązań podatkowych*. Inwestorzy przeważnie kładą mniejszy nacisk na wykazywany zysk, a bardziej skupiają się na zamówieniach, sprzedaży i przepływie środków pieniężnych. W państwach o *anglosaskiej tradycji księgo-*

wej deklaracje podatkowe są sporządzane niezależnie od sprawozdań finansowych. Nacisk kładzie się na ustalenie rzeczywistej *rentowności* jako miernika konkurencyjności. Rozprzestrzenianie się tendencji do *ujednolicania* ogólnoswiatowych standardów rachunkowości sprawia, że w ramach MSSF różnice te zanikają.

Sprawozdawczość prognostyczna ► Informacje prognostyczne.

Sprawozdawczość segmentów • Segmented Reporting • Business Segments

- Zawarte w *informacji dodatkowej* rozbić wybranych sumarycznych danych na odrębne części, według lokalizacji geograficznej, rodzaju działalności lub sposobu zarządzania jednostką. Zwykle *standardy rachunkowości* wymagają podziału na segmenty informacji dotyczących *przychodu, zysku z działalności operacyjnej* oraz *sumy aktywów*. Ponieważ dany segment może nie posiadać odrębnej osobowości prawnej, jego zdefiniowanie (jako *jednostki zależnej, wydziału, jednostki sprawozdawczej, ośrodka zysku, grupy klientów* itp.) wymaga dokonania indywidualnej oceny w oparciu o pewne wskazówki (procent całkowitej sprzedaży, aktywów itp.). W skrajnych przypadkach sprawozdawczość segmentów może wyodrębniać dane o poszczególnych aktywach, co zamiast rozjaśniać obraz, wprowadza chaos. Segment powinien być więc wyodrębniony według swojego znaczenia ekonomicznego (w odróżnieniu od koncepcji „działalności”, określanej dla potrzeb *działalności zaniechanej* według kryteriów fizycznych, operacyjnych i sprawozdawczych). Sprawozdawczość segmentów jest niezwykle istotna w analizie finansowej przedsiębiorstw prowadzących zróżnicowaną działalność gospodarczą na wielu różnych rynkach. Ukazując związek wyników finansowych z poszczególnymi rynkami, sprawozdawczość segmentów daje obraz przedsiębiorstwa jako sumy poszczególnych jego części. Jest ona także istotnym narzędziem wykorzystywanym do oceny ryzyka, jakości zysku oraz przyszłych trendów. Patrz również *działalność zaniechana*.

Sprawozdawczość ustawowa • Statutory Reporting • Wymagane na mocy *prawa spółek* ujawnianie danych finansowych, którego najbardziej typową formą jest obowiązek przedstawiania zbadanego *sprawozdania finansowego*. W odniesieniu do banków sprawozdawczość ustawowa obejmuje również zestawienia informacji przekazywane organom nadzoru bankowego.

Sprawozdawczość w zakresie ochrony środowiska • Environmental Reporting • Podawane w *raporcie rocznym* informacje referujące, jak przedsiębiorstwo wywiązuje się ze zobowiązań w zakresie ochrony środowiska. Sprawom środowiska często poświęca się wyodrębnioną część *sprawozdania z działalności* jednostki. Sprawozdawczość w tym zakresie nie jest obowiązkowa, jednak jeśli występuje, zwykle skupia się na następujących zagadnieniach:

- ◆ Najważniejsze problemy ochrony środowiska dotyczące danego przedsiębiorstwa;
- ◆ Planowane środki zaradcze i prewencyjne w zakresie ochrony środowiska;
- ◆ Poziom wydatków na ochronę środowiska (narastająco i za rok bieżący);
- ◆ Prawne i inne zobowiązania w zakresie ochrony środowiska;
- ◆ Porównanie osiągniętych wyników z celami założonymi odnośnie ochrony środowiska.

Ponieważ kwestie ochrony środowiska mogą pociągać za sobą konsekwencje finansowe, można je również spotkać w innych częściach raportu rocznego:

Informacje ujawniane na temat ochrony środowiska	
Dziedzina	Przykład
Raport dyrektora naczelnego	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Polityka przedsiębiorstwa w zakresie ochrony środowiska ◆ Przełomowe wydarzenia w zakresie ochrony środowiska
Zasady rachunkowości	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Rezerwy i zdarzenia warunkowe ◆ Utrata wartości przez aktywa w wyniku zanieczyszczenia środowiska ◆ Metody amortyzacji odzwierciedlające koszty ◆ Aktywowanie kosztów działań prewencyjnych
Rachunek zysków i strat	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Koszty wyjątkowe ◆ Koszty przestrzegania uregulowań w zakresie ochrony środowiska
Bilans	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Rezerwy na przewidywane koszty środków zaradczych ◆ Aktywowane koszty związane z ochroną środowiska ◆ Przewidywana wartość mienia z odzysku
Informacja dodatkowa do sprawozdania finansowego	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Warunkowe roszczenia z tytułu szkód

Sprawozdawczość w zakresie ochrony środowiska prowadzona jest często przez duże *międzynarodowe korporacje*, dbające o swoją reputację i dobry wizerunek publiczny. *Odpowiedzialność* w tym zakresie jest przedmiotem szczególnej uwagi przedsiębiorstw działających w sektorach szkodliwych dla środowiska (np. w branży chemicznej, przemyśle wydobywczym). Choć sceptycy traktują sprawozdawczość w tym zakresie jako potencjalną manipulację nastawioną na kreowanie pozytywnego wizerunku, ogólny trend w tej dziedzinie idzie w kierunku zaostrzania obowiązujących wymogów. Patrz również *audyt w zakresie ochrony środowiska/zielony audyt, analiza przestrzegania uregulowań w zakresie ochrony środowiska*.

Sprawozdawczość w zakresie przestrzegania przepisów i uregulowań •

Compliance Reporting • Sprawozdawczość weryfikująca przestrzeganie przez dany podmiot pewnych ogólnie przyjętych lub obowiązujących norm. Sprawozdawczość taka narzucona jest przez zewnętrzne uregulowania (jak wymogi prawa, organów regulacyjnych, postanowień umownych itp.). W działalności gospodarczej istnieje wiele dziedzin, w których należy stosować się do określonych reguł:

Rodzaje wymagających przestrzegania uregulowań	
Dziedzina	Przykłady
Prawo spółek	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Ustawowe badania sprawozdań finansowych
Inne przepisy i uregulowania	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Uregulowania dotyczące obrotu papierami wartościowymi ustanowione przez Komisję Papierów Wartościowych ◆ Przepisy podatkowe ◆ Uregulowania w przedmiocie ochrony środowiska
Umowy	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Warunki umowy kredytowej
Kontrola wewnętrzna	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Polityka kredytowa i procedury wewnątrzbankowe

Sprawozdawczość w zakresie przestrzegania przepisów i uregulowań służy do weryfikacji, czy działalność przedsiębiorstwa, jego *wyniki*, bądź *transakcje*, spełniają określone wymogi. W bankowości na przykład, typowym narzędziem wykorzystywanym w *monitorowaniu* kredytów jest *oświadczenie o przestrzeganiu warunków (umowy kredytowej)*, w którym kredytobiorca oficjalnie oświadcza, że przestrzega *zobowiązań* określonych w umowie. Stosowanie się do ustanowionych w przedsiębiorstwie procedur lub określonych zasad polityki wewnętrznej może również kontrolować *rewident wewnętrzny*. Sprawozdawczość w zakresie przestrzegania przepisów i uregulowań jest ważnym elementem *zarządzania ryzykiem*. Zobacz także *sprawozdawczość finansowa wymagana prawem*.

Sprawozdawczość w zakresie zrównoważonego rozwoju • Sustainability Reporting

• Prowadzony przez duże *międzynarodowe korporacje* typ sprawozdawczości, która wykracza poza tradycyjną *sprawozdawczość finansową*, by ująć również ocenę wpływu działalności, produktów i usług przedsiębiorstwa na środowisko naturalne, sytuację społeczną oraz gospodarkę. Koncepcja „zrównoważonego rozwoju” polega na osiąganiu bieżących wyników bez narażania na szwank przyszłego rozwoju przedsiębiorstwa i interesów stron trzecich. Sprawozdawczość w tym zakresie opiera się na założeniu, że *odpowiedzialność* przedsiębiorstw o zasięgu globalnym wykracza poza obowiązek *nadzoru właścicielskiego* i dbania o interesy *akcjonariuszy*. Jest ona wspierana przez Global Reporting Initiative (Inicjatywę ds. Sprawozdawczości Globalnej; patrz www.globalreporting.org) – międzynarodowe zrzeszenie przedstawicieli sektora prywatnego i publicznego oraz organizacje o charakterze niezarobkowym, takie jak Organizacja Narodów Zjednoczonych. Patrz również *Inicjatywa ds. Sprawozdawczości Globalnej, ryzyko utraty reputacji*.

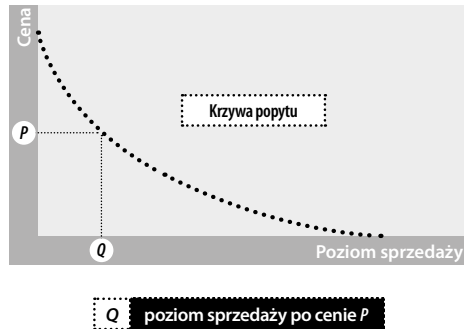
Budowanie zaufania

Mamy do czynienia z trudnym do zlekceważenia kryzysem zaufania do przedsiębiorstw. Przeprowadzone ostatnio w 20 krajach badanie wykazało, że najmniejszym zaufaniem cieszą się przedsiębiorstwa globalne. Niezadowolenie z globalizacji, przesunięcie odpowiedzialności za sprawy społeczne z kościoła na państwo i na przedsiębiorstwa, a także szersza i bardziej wrażliwa baza inwestorów – wszystko to przyczynia się do głośniejszych żądań o zwiększenie odpowiedzialności społecznej przedsiębiorstw. Żądania te obejmują więcej, niż tylko odpowiedzialność finansową. Od spółek wymaga się również otwartego przedstawienia zagadnień **zrównoważonego rozwoju**. Prawa człowieka, uprawnienia pracownicze oraz oddziaływanie na środowisko naturalne są tylko niektórymi z szerszych aspektów działalności spółek, które przyciągają dziś uwagę opinii publicznej.

Fragment strony internetowej *Accountability and Reporting (Odpowiedzialność i sprawozdawczość)* z World Business Council for Sustainable Development website (www.wbcsd.org)

Sprzedaż • Sales • Przekazanie towarów lub usług w zamian za *zapłatę* gotówkową lub przyrzeczenie zapłaty (tj. powstanie *należności*). Zgodnie z tą definicją sprzedaż nie jest więc jednoznaczna z wpływem *gotówkowym*. Choć często utożsamia się ją z *przychodem*, sprzedaż – w odróżnieniu od przychodu – typowo odzwierciedla wyłącznie podstawową działalność operacyjną przedsiębiorstwa. Może się ona również odnosić się do fizycznej ilości sprzedanych towarów lub usług w ujęciu jednostkowym. W znaczeniu ekonomicznym sprzedaż jest miarą popytu rynku na ofertę przedsiębiorstwa. Graficznie, zależność wielkości sprzedaży od oferowanej ceny obrazuje krzywa popytu:

Przychody
ze sprzedaży



Poziom sprzedaży i jej trend (zwyżkujący lub malejący) to kluczowe wyznaczniki konkurencyjności przedsiębiorstwa. Należy jednak pamiętać, że sprzedaż jest warunkiem koniecznym, lecz niewystarczającym dla zapewnienia opłacalności działalności i dobrych *wyników finansowych*. Pod tym względem większe znaczenie ma wysokość *zysku* i *stabilność kontynuacji działalności*. Patrz również *analiza koszt-wolumen-zysk*.

Sprzedaż* (żargon) • **Top Line** (vernacular) • Sprzedaż: „Odkryliśmy, że aby zwiększyć zysk netto (*bottom line*) nie można koncentrować się jedynie na sprzedaży (*top line*)” („Financial Times”, 16 października 1999).

Sprzedaż fikcyjna • Fictitious Sales • *Oszustwo* mające na celu zwiększenie zysku przez zawyżenie przychodów. Można obejmować wysyłkę towarów do nieistniejących klientów lub wysyłkę do faktycznych klientów, którzy nie złożyli zamówienia (i następnie zwrócą towary). Błędy związane z *rozdzieleniem pozycji należących do różnych okresów* mogą również doprowadzić do przeniesienia przychodu na wcześniejszy okres. Fikcyjną sprzedaż wykrywa się na podstawie braku *zamówień zakupu*, wpływów środków pieniężnych i braku lub niekompletności otrzymanych *potwierdzeń sald*. Patrz również *fakturowanie z góry*.

* Po angielsku określenie „top line” oznaczające ‘sprzedaż’ (dosłownie ‘górną linię’ – w domyśle: w rachunku zysków i strat) jest przeciwieństwem określenia „bottom line” oznaczającego ‘zysk netto’ (dosłownie ‘dolną linię’ w rachunku zysków i strat [przyp. tłum.]).

Sprzeniewierzenie • Defalcation • Raczej wyszukane słowo oznaczające niewłaściwe wykorzystanie lub defraudację środków. Nawiązuje ono do ukartowanego, ukrytego spisku. Patrz *oszustwo* i *rachunkowość sądowa*.

Sprzeniewierzenie • Embezzlement • Oszustwo na dużą skalę polegające na kradzieży pieniędzy przez osoby, którym zostały one powierzone.

SQL (Structured Query Language oznacza ‘strukturalny język zapytań’) • **SQL** • Standardowy i przyjazny dla użytkownika język komputerowy służący uzyskiwaniu dostępu do baz danych oraz przetwarzanie danych. Jako pierwszy wprowadził go na rynek w 1981 roku IBM. Obecnie istnieje wiele wersji oraz konkurujących ze sobą dostawców oprogramowania opartego na oryginalnym standardzie ANSI SQL. SQL jest przede wszystkim narzędziem dla specjalistów w zakresie technologii informatycznej (np. projektantów oprogramowania, programistów oraz administratorów systemów baz danych). Jednak język ten zdobywa popularność także wśród użytkowników końcowych *strategicznej rachunkowości zarządczej*, którzy pragną uzyskać informacje bezpośrednio z baz danych. Na przykład, język ten może służyć jako narzędzie do analizy dużych ilości danych w rejestrach o klientach m.in. przy przeprowadzaniu *analizy rentowności klienta*. [Z podziękowaniami dla pana Marka Sinicy za wskazówki.]

Stały Komitet ds. Interpretacji • Standing Interpretations Committee • SIC
 • Komitet powołany w 1997 roku przez *Komitet ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości* w celu udzielania miarodajnych wytycznych w kwestiach będących przedmiotem sporów lub rozbieżnych interpretacji MSR. SIC cieszył się uznaną wiarygodnością, skupiając w swoim składzie przedstawicieli *organizacji zawodowych zrzeszających biegłych rewidentów* oraz przedstawicieli świata gospodarki z różnych krajów. IOSCO i Unia Europejska miały w stosunku do niego status obserwatorów. SIC jest w kwestiach interpretacji MSR rozstrzygającym arbitrem. Świadczy o tym paragraf 11 MSR 1 („Prezentacja sprawozdań finansowych”, aktualizowany w 1997), mówiący, że sprawozdań finansowych nie można opisywać jako zgodnych z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, o ile nie spełniają wszystkich wymagań zawartych w odpowiednich MSR oraz wynikających z wyjaśnień zawartych w interpretacjach SIC. W roku 2001 SIC został przekształcony w *Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (IFRIC)*.

Standardy badania sprawozdań finansowych • Standardy rewizji finansowej • Auditing Standards • Wymagania w zakresie należytego przeprowadzenia *badania sprawozdań finansowych* i wydawania opinii o ich spójności, rzetelności i zgodności ze standardami rachunkowości. Choć wymagania te są obszerne i szczegółowe, najważniejsze ich elementy można streścić w następujących podpunktach:

- ◆ Niezależność i obiektywność biegłego rewidenta;
- ◆ Odpowiednia wiedza o przedsiębiorstwie;
- ◆ Ocena kontroli wewnętrznej;
- ◆ Wyraźne uwzględnienie nieodłącznych obszarów *ryzyka księgowego*;

- ◆ Zebranie wystarczających dowodów rzeczowych;
- ◆ Udokumentowanie wniosków.

W zależności od kraju, standardy rewizji finansowej ustalane są przez *organizacje zawodowe zrzeszające biegłych rewidentów i/lub organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości*. Poszczególne firmy mogą także rozwijać własne standardy na bazie minimalnych wymaganych standardów badania. Podobnie jak w przypadku standardów rachunkowości, istnieje trend do harmonizacji światowych standardów rewizji finansowej. Zobacz także *ogólnie przyjęte standardy badania sprawozdań finansowych i Rada Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej i Usług Atestacyjnych*.

Bez zapewnienia

Inwestorzy są zdani na siebie. Żadna z opisanych technik księgowych nie narusza brytyjskich standardów rachunkowości, więc rewidenci cię przed nimi nie ostrzegą. Zważywszy na dotychczasowe doświadczenia, inwestorzy wierzący w zaostrenie **standardów rewizji finansowej** jako lekarstwo na „kreatywną rachunkowość”, upadłość firm i wynikające z niej straty, najwyraźniej są w grubym błędzie!

Terry Smith *Accounting for Growth (Rachunkowość wzrostu przedsiębiorstwa)*, 1992, s. 205

Standardy rachunkowości • Accounting Standards • Obowiązujące w różnych systemach prawnych (bez pardonu!) zasady regulujące sposoby pomiaru, wyceny, prezentacji i *ujawniania informacji w sprawozdawczości finansowej*. Standardy rachunkowości to „zasady gry (sprawozdawczej)” ustanowione przez uprawnione do tego organy (patrz *organy ustanawiające standardy rachunkowości*). Bez wspólnych norm regulujących sporządzanie sprawozdań finansowych, każde przedsiębiorstwo byłoby przy relacjonowaniu działalności zdane na własną kreatywność. W rezultacie, w raportach panowałby chaos, a zapewnienie *porównywalności i rzetelnej prezentacji* danych byłoby niezwykle trudne. Standardy rachunkowości są pojęciem ogólnym, które może występować pod różnymi nazwami w zależności od systemu, w którym funkcjonuje. Oto kilka przykładów:

- ◆ Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (International Accounting Standards; ogólnoświatowe);
- ◆ Ogólnie Przyjęte Zasady Rachunkowości (Generally Accepted Accounting Principles; USA, Kanada);
- ◆ Standardy Rachunkowości (Accounting Standards; Wielka Brytania);
- ◆ Ustawa o rachunkowości (Polska).

Należy zwrócić uwagę na rozróżnienie między *podstawowymi zasadami rachunkowości*, a standardami rachunkowości. Podstawowe zasady rachunkowości są dla standardów fundamentem pojęciowym. Z kolei standardy są konkretnymi i ściśle określonymi uregu-

lowaniami, których należy *przestrzegać* (choć w praktyce północnoamerykańskiej są one raczej myląco nazywane „principles”, czyli zasadami). Przestrzeganie standardów może być wymagane bezpośrednio przepisami prawa, lub pośrednio poprzez narzuconą *dyscyplinę rynkową*. Dyscyplina taka nakazuje przedsiębiorstwom przestrzeganie standardów rachunkowości w celu uzyskania *czystej opinii z badania* (tj. opinii bez zastrzeżeń). W krajach o *anglosaskiej tradycji księgowej*, standardy rachunkowości opracowywane są przez prywatny sektor gospodarki, po czym ich status prawny i moc wiążąca są prawnie usankcjonowane. W innych krajach standardy rachunkowości osadzone są bezpośrednio w przepisach prawnych. Przedsiębiorstwa, których działalność podlega szczególnym regulacjom prawnym – takie jak *banki*, firmy *ubezpieczeniowe* lub przedsiębiorstwa komunalne – zwykle podlegają odrębnym wersjom standardów rachunkowości. W miarę rozwoju globalizacji, istnieje tendencja do ujednolicania stosowanych na świecie standardów. Porównaj z *zasadami rachunkowości (stosowanymi/przyjętymi przez przedsiębiorstwo)*, czyli możliwymi do wyboru rozwiązaniami w ramach standardów rachunkowości.

W centrum uwagi

Przewodniczący amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd spojrział na dwa komputerowe ekrany na szafce za swoim biurkiem. Coś było nie tak – znajomy wygaszacz zniknął, a zamiast niego po ekranach skakały jakieś słowa. Przysunął się bliżej, zmrużył oczy i przeczytał. A potem szeroko się uśmiechnął.

RACHUNKOWOŚĆ. RACHUNKOWOŚĆ. RACHUNKOWOŚĆ.

Pracownicy znów zaczęli lobbing. Weź się za rachunkowość, posuń sprawę do przodu – naglili. Kto wie, ile firm zmierza w tej chwili do upadku, bo zawiodły **standardy rachunkowości**.

Kurt Eichenwald *Conspiracy of Fools (Spisek głupców)*, 2005, s. 168

Standardy rachunkowości oparte na podstawowych zasadach rachunkowości • Principles-based Accounting Standards • *Standardy rachunkowości* oparte na szerokich, pojęciowych wytycznych, w odróżnieniu od szczegółowych, konkretnych przepisów. Wyrazem *nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną* jest to, że standardy te formułują kluczowe cele rzetelnej sprawozdawczości, a następnie przedstawiają ogólne wytyczne wyjaśniające te cele i odnoszące je do powszechnych przykładów. Stosowanie takich standardów w praktyce jest uzależnione od wymogów sytuacji i nosi w sobie znamię pewnej uznaniowości. Formułując *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)*, Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) zmierza do faworyzowania podejścia opartego na podstawowych zasadach. Jest to przeciwieństwo podejścia opartego na *sformalizowanych (opartych na szczegółowych przepisach) standardów rachunkowości*, preferowanego przez inne organy, w szczególności przez *amerykańską Radę Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB)*. Aby zilustrować różnice pomiędzy tymi podejściami na przykładzie, możemy porównać standardy rachunkowości dla *leasingu*. RMSR wydała sześć

oświadczeń i jedną interpretację na temat leasingu. Dla kontrastu, amerykańskie *ogólnie przyjęte zasady rachunkowości* (GAAP) odniosły się do rachunkowości dotyczącej leasingu w „20 Oświadczeniach FASB, 9 Interpretacjach FASB, 10 Biuletynach Technicznych oraz 39 Przeglądach EITF” (źródło: „The CPA Journal”, sierpień 2004). Jak widać, standardy oparte na podstawowych zasadach są prostsze do sformułowania, lecz być może trudniejsze do stosowania. Nacisk kładzie się na stosowanie „racjonalnie przemyślanego osądu” w celu zapewnienia *rzetelnej prezentacji rzeczywistości finansowej*. Z kolei standardy sformalizowane kładą nacisk na wynikającą z trzymywania się przepisów porównywalność i konsekwencję – obok rzetelności dwa kluczowe cele sprawozdawczości finansowej. W USA, z uwagi na znaną skłonność amerykańskiego środowiska prawnego do wszczynania procesów sądowych, popiera się bazowanie na ścisłych przepisach. Podejście takie zapewnia *biegłym rewidentom* lepszą ochronę w przypadku pozwania do sądu, gdzie mogą udowodnić, że postępowali zgodnie z „literą prawa”. Po aferze z *Enronem*, coraz więcej głosów (w tym urząd *głównego księgowego* w amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd) opowiada się za przyjęciem bardziej krytycznego podejścia, uwzględniającego również „ducha prawa” i zaspokajającego potrzeby *użytkowników sprawozdań finansowych*. Elementem dyskusji na temat szczegółowości lub ogólności standardów jest zasadność stosowania oceny księgowej oraz rola biegłych rewidentów w weryfikacji prawidłowości takiej oceny. Standardy oparte na podstawowych zasadach wymagają silnych i niezależnych biegłych rewidentów, posiadających prawo decydowania, autorytet i – co należy dodać – współmierne wynagrodzenie. Użytkownicy sprawozdań finansowych muszą być przekonani, że rzetelność i solidność rewizji finansowej nie jest zagrożona przez subiektywne nastawienie biegłego rewidenta, czy naruszenie wymogów w zakresie niezależności. Sformalizowane standardy rachunkowości pokładają większą wiarę w mechanizmy działania zdrowych rynków kapitałowych, które potrafią ocenić co jest „fair” (zob. *hipoteza rynku efektywnego*).

Rzetelny osąd a mechaniczne odhaczanie

System **oparty na podstawowych zasadach** wymaga, by osoby sporządzające sprawozdanie finansowe dokonały racjonalnej zawodowej oceny. Podejście to zakłada odpowiedzialność zawodowych księgowych za podejęte decyzje, czego nie robi podejście polegające na mechanicznym odhaczaniu zgodności z przepisami.

*A Misguided Quest (Na manowcach),
„Financial Times”, 3 maja 2006, s. 12*

Starszy Członek Instytutu Dyplomowanych Biegłych Rewidentów • Fellow, Chartered Accountant • FCA • Starszy biegły rewident, będący od co najmniej dziesięciu lat aktywnym członkiem Instytutu Dyplomowanych Biegłych Rewidentów Anglii i Walii. Tytuł ten mówi po prostu, że jego posiadacz pracował wytrwale i bez większych wpadek (tak samo, jak tytuł magistra w Oksfordzie „wypracowuje się” płacąc po 5 funtów rocznie przez pięć lat po otrzymaniu dyplomu licencjackiego). W innych *organizacjach zrzeszających biegłych rewidentów* (np. w Kanadzie), jest

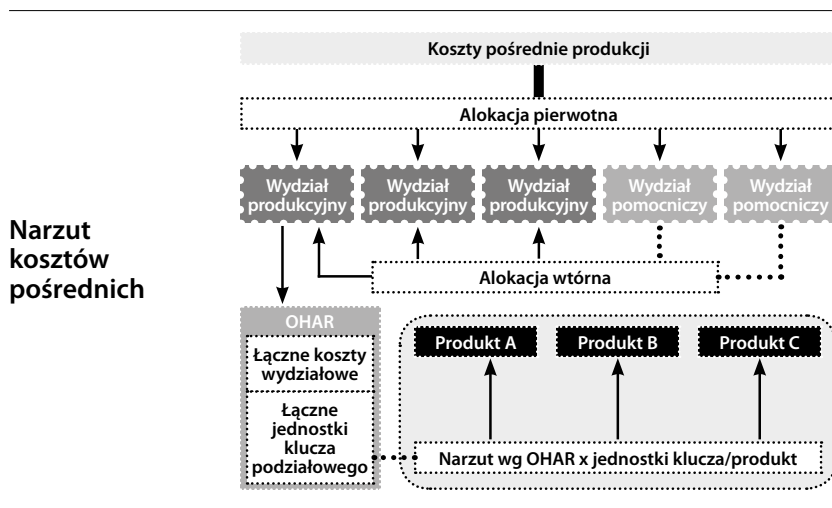
to raczej honorowy tytuł przyznawany za „wykraczający poza obowiązki” wkład na rzecz zawodu. Patrz również *kwalfikacje zawodowych biegłych rewidentów i Członek Instytutu Dyplomowanych Biegłych Rewidentów (ACA)*.

Stawka narzutu kosztów pośrednich, zabudżetowana • Overhead Absorption Rate, Budgeted

Wykorzystywana w *rachunku kosztów* stawka odzwierciedlająca wycenę kosztu jednostkowego produkcji w rachunku kosztów pełnych (por. z *rachunkiem kosztów krańcowych*). Koszty pośrednie produkcji trudno jest przypisać do poszczególnych wyprodukowanych wyrobów, ponieważ ich poniesienie wiąże się z różnymi działaniami i produktami. Międzynarodowe standardy rachunkowości wymagają, by *alokacja* kosztów na produkty dokonywana była „w sposób racjonalny i konsekwentny”. By spełnić ten wymóg, koszty pośrednie produkcji (takie jak *amortyzacja*, nadzór produkcji, ogrzewanie, oświetlenie, energia elektryczna itd.) alokuje się na jednostki „klucza podziałowego” będącego główną miarą poziomu aktywności w danym wydziale produkcyjnym (czyli np. roboczogodziny, maszynogodziny, sztuki). Otrzymaną w ten sposób stawkę narzutu kosztów pośrednich (OHAR) alokuje się na produkty według jednostek „klucza podziałowego” zabudżetowanych na produkty.

Wzór	
Stawka narzutu kosztów pośrednich (OHAR)	= $\frac{\text{Zabudżetowane pośrednie koszty produkcji}}{\text{Zabudżetowane jednostki „klucza podziałowego”}}$

Zastosowanie stawki narzutu kosztów pośrednich jest racjonalną i wygodną metodą kalkulacji kosztów dla celów sprawozdawczości finansowej. Nie jest to jednak najlepsza podstawa do podejmowania decyzji cenowych, jeżeli koszty pośrednie produkcji zawierają istotne ilości kosztów stałych. Ponadto, jeżeli koszty pośrednie mają duży udział w koszcie produktu, odpowiedniejszą metodą ich alokacji mógłby być *rachunek kosztów działań*. Patrz również *odchylenie kosztów pośrednich produkcji*.



Storna (zapisy korygujące) • Correcting Entries • Wpisy wprowadzane do ksiąg w trakcie (lub na koniec) *cyklu obrachunkowego* w celu poprawienia błędów odkrytych w księgach. Na storno składają się dwie czynności: 1) wprowadzenie do ksiąg zapisu po stronie *Debet* i *Credit* będącego odwrotnością odkrytego błędnego zapisu, 2) poprawne wprowadzenie pozycji. Błędy możemy podzielić na dwie kategorie: błędy w obrębie jednego składnika sprawozdania (wynikające zazwyczaj z błędnej klasyfikacji pozycji) i błędy „pomiędzy” składnikami sprawozdania (które zniekształcają zarówno bilans, jak i rachunek zysków i strat). Te ostatnie mają poważniejszy charakter, ale z czasem często korygują się same. W razie odkrycia błędu, storna wprowadza się do *dziennika* i *księguje* w odnośnej księdze. Jeżeli błąd zostanie odkryty przy *zamykaniu ksiąg*, eliminuje się go przez wprowadzenie *korekty*. Patrz też *eliminacja korekt z końca okresu*.

Ukryty spór

Andersen, wciąż przekonany, że problem został spowodowany **błędami w księgowaniu**, zapisał tę liczbę na tak zwanej liście korekt. Zgodnie z regulami, jeśli liczby na liście korekt były dostatecznie duże, firma miała obowiązek zamieścić je w raporcie. Jednak jego współpracownik odpowiedzialny za audyt, nie doceniwszy aspektu księgowego problemu, był zdania, że liczba była bez znaczenia, jeśli by potraktować ją w pewien szczególny sposób. Była to decyzja uznaniowa w ramach audytu, a w tym zakresie miał on więcej do powiedzenia. Opinia audytora wzięła górę – sporu nie ujawniono.

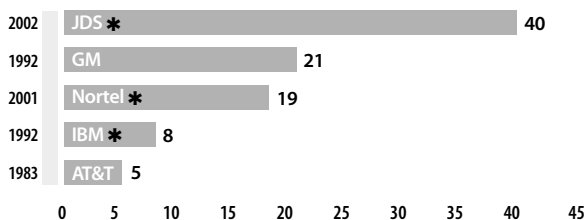
Kurt Eichenwald *Conspiracy of Fools (Spisek głupców)*, 2005, s. 150

Stowarzyszenie Dyplomowanych Biegłych Rewidentów • Association of Chartered Certified Accountants • ACCA • Światowa organizacja z siedzibą w Wielkiej Brytanii zrzeszająca zawodowych rewidentów. Posiadając ponad 300 000 członków w ponad 100 krajach, ACCA może twierdzić, że jest jedynym „globalnym” źródłem kwalifikacji biegłego rewidenta. ACCA jest również najszybciej rozwijającą się światową organizacją zrzeszającą biegłych rewidentów (według raportu z 2006 sporządzonego przez *Financial Reporting Council* w Wielkiej Brytanii, przyrost członków ACCA w ciągu pięciu lat pomiędzy 1999–2004 wyniósł 46%, w porównaniu do 8% przyrostu członkostwa Instytutu Dyplomowanych Biegłych Rewidentów Anglii i Walii).

Strata • Loss • Kwota, o jaką *koszty* pojedynczej transakcji, lub też szeregu transakcji w danym okresie, przewyższają odpowiadające im *przychody*. W *rachunku zysków i strat* strata jest po prostu „*zyskiem* ujemnym”. Należy zauważyć, że w przypadku gdy wielkość straty nie przekracza kosztów *amortyzacji*, obniży ona jedynie *wartość netto aktywów*. Natomiast straty wyższe niż koszty niepieniężne, obniżają zarówno *wartość netto aktywów* przedsiębiorstwa, jak i jego *płynność*.

Straty

Największe w historii straty kwartalne w miliardach USD



Źródło: „McLean’s Magazine”, 6 sierpnia 2001 * firmy z sektora komputerowego

Strata na sprzedaży środków trwałych • Loss on Sale of Fixed Assets •

Ujemna różnica między *wartością księgową netto* a *wartością sprzedaży netto* środka trwałego, zbytego na koniec okresu użytkowania. Jeżeli gotówkowa *wartość końcowa* jest niższa niż wartość księgową netto środka trwałego, efektem jest strata. Strata taka stanowi w istocie korektę *amortyzacji*, odzwierciedlającą zaniżenie stawek amortyzacyjnych w okresie użytkowania środka trwałego.

Obliczenie straty ze sprzedaży środków trwałych

Koszt historyczny środka trwałego	100 000
Umorzenie	- 85 000
Wartość księgową netto w momencie zbycia	15 000
Wartość końcowa	- 10 000
Strata ze sprzedaży środka trwałego	5 000

Strata (lub przeciwnie – *zysk ze sprzedaży środka trwałego*) jest rzeczą praktycznie nieuniknioną w przypadku większości środków trwałych, ponieważ ich wartość końcowa jest niepewna, a musi zostać ustalona przed określeniem rocznych odpisów amortyzacyjnych. Strata taka może zostać po prostu dodana do kosztu amortyzacji za okres, w którym powstała; jeżeli jednak jej wielkość jest istotna, wykazuje się ją jako *pozycję nadzwyczajną w rachunku zysków i strat*.

Strata operacyjna ► Deficyt operacyjny.

Strata podatkowa z lat ubiegłych • Tax Loss Carry Forward •

Obniżka kwoty podatku dochodowego płatnego w przyszłych okresach, wynikająca z osiągnięcia straty podatkowej (ujemnej podstawy opodatkowania) w okresie minionym. Niektóre (choć nie wszystkie) systemy podatkowe zezwalają na odliczenie poniesionych w minionym okresie strat od przyszłej podstawy opodatkowania, redukując w ten sposób kwotę przypadającego do zapłaty podatku – pod warunkiem jednak, że przedsiębiorstwu uda się odzyskać rentowność. Możliwość dokonania takiego odliczenia podlega różnym uregulowaniom (obejmując np. straty do pięciu lat wstecz i umożliwiając odliczanie ich od dochodu przez np. nie dłużej niż trzy lata). Może ona stanowić cenny składnik aktywów

w rękach nabywcy nierentownej jednostki, o ile będzie on w stanie przywrócić jej rentowność. Patrz też luki w prawie podatkowym.

Strategiczna rachunkowość zarządcza • Strategic Management Accounting • Wyższy poziom *rachunkowości zarządczej*, wykraczający poza wewnętrzne informacje i podejmujący próbę uwzględnienia zewnętrznych informacji w analizach i raportach. Podejście takie ma na celu umożliwić porównywanie wyników przedsiębiorstwa (jego kosztów, udziału w rynku, stopy wzrostu, oferty produktów, cyklu produkcji itp.) z wynikami konkurencji. Wartości bezwzględne uzupełnia się wartościami relatywnymi, uzyskanymi w wyniku porównania z podobnymi przedsiębiorstwami z branży, albo z *wzorcami*. Dzięki ukierunkowaniu na zewnątrz, strategiczna rachunkowość zarządcza znajduje praktyczne zastosowanie w podejmowaniu poważnych, ramowych decyzji w warunkach konkurencji rynkowej.

Struktura kosztów • Cost Structure • Ogólny termin opisujący charakter kosztów operacyjnych przedsiębiorstwa. Struktura kosztów obejmować może ich podział np. na stałe i zmienne, uznaniowe i nieuznaniowe, a także wyszczególniać koszty według rodzaju (np. robocizna, materiały i surowce, marketing).

Sumy (termin stosowany w Wielkiej Brytanii) • **Footings (British)** • Raczej staromodne określenie używane przez *księgowych* w odniesieniu do sumy aktywów lub pasywów. Jego pochodzenie wiąże się z podsumowywaniem kolejnych liczb w kolumnie, a zastosowanie zilustrować można w następującym użyciu: „First Commercial Bank wykazuje sumy w wysokości 50 mld USD” (co oznacza, że jego suma aktywów wynosi 50 mld USD).

Sygnal ostrzegawczy (dla biegłego rewidenta) • Red Flag (Auditor's) • Każda pośrednia, lecz oczywista wskazówka sygnalizująca prawdopodobny błąd rachunkowy. Niektóre przykłady:

- ◆ znaczny wzrost *zysku* przy stałych przychodach,
- ◆ zarząd posiadający potencjalny majątek w opcjach na akcje uzależnionych od wyników za następną kwartał,
- ◆ charyzmatyczny dyrektor naczelny znany z przebiegłości w interesach,
- ◆ anonimowe zarzuty lub plotki sugerujące *oszustwo*.

Hmmmmm

Sygnaly ostrzegawcze. Tak właśnie nazywają je księgowi – rzeczy, które powinny wywołać zmarszczenie czoła i uniesienie brwi. Widząc taki sygnał powinniśmy jeszcze raz sprawdzić obliczenia, zażądać innej faktury, zadać trudne pytania.

Angst & Young, „Fortune” (wydanie europejskie), 26 maja 2003, s. 38

Niemожność lub niechęć do reagowania na sygnały ostrzegawcze często prowadzi do *nieskuteczności badania*. Co gorsza, ponieważ sygnały ostrzegawcze często są oczywiste z perspektywy czasu, nierzadko są powodem oskarżenia biegłych rewidentów o dopuszczenie się *zaniedbania*.

Symbol (numer) konta • Account Code • Numeryczne lub alfanumeryczne oznaczenie przypisane każdemu z poszczególnych *kont*. Oznaczenie takie odzwierciedla typ danego konta, np. rodzaj wykazywanych na nim aktywów, ich lokalizację, dział. Patrz również *plan kont*.

System informacji zarządczej • Management Information Systems • MIS

• Systematyczne generowanie, gromadzenie i analizowanie na potrzeby decyzyjne wszelkich informacji z zakresu rachunkowości wewnętrznej i informacji rynkowej. W odróżnieniu od systemów *sprawozdawczych*, MIS ma za zadanie służyć kierownictwu do zarządzania przedsiębiorstwem. Kojarzy się go zwykle z wykorzystaniem komputerów i technologii *informatycznych* do gromadzenia informacji, które w przeciwnym razie byłyby poza zasięgiem z uwagi na koszty ich uzyskania lub ograniczenia czasowe. Zgodnie ze stwierdzeniem, że „aby zarządzać, trzeba dysponować odpowiednimi narzędziami pomiaru”, uważa się, że MIS jest kluczowym składnikiem każdej działalności gospodarczej. Systemy informacji zarządczej w różnych przedsiębiorstwach mogą różnić się między sobą, ale generalnie skupiają się na kluczowych czynnikach decydujących o powodzeniu danego przedsiębiorstwa. Oto niektóre z typowych narzędzi MIS:

- ◆ *budżety* wyznaczające cele dla menedżerów i docelowe koszty, a następnie raporty o odchyleniach i wyjątkach pokazujące aktualną sytuację przedsiębiorstwa w porównaniu z zatwierdzonym budżetem – co pozwala na podjęcie środków zaradczych w celu osiągnięcia założeń budżetowych;
- ◆ pomiar wyników *ośrodków odpowiedzialności*, umożliwiający rozliczenie pracowników z powierzonych im zadań;
- ◆ mierniki rentowności produktów, *ośrodków zysku i rynków*, wskazujące gdzie i w jaki sposób przedsiębiorstwo osiąga zyski – co pozwala na skoncentrowanie posiadanych środków tam, gdzie przyniosą one największy zwrot;
- ◆ mierniki wyników operacyjnych przedsiębiorstwa, jak np. wysokość obrotów, okres przetwarzania, czas reakcji, określające zmienne inne niż finansowe;
- ◆ dane określające stopień zadowolenia klientów – na przykład jakość produktów i usług, liczba stałych klientów, liczba powtórnych zakupów, reklamacje itd. – pozwalające zrozumieć i zaspokoić potrzeby rynku.

Zakres informacji generowanych przez MIS jest z natury bardzo szeroki – obejmuje bowiem wszelkie wiadomości i dane mogące mieć wpływ na wydajność i konkurencyjność przedsiębiorstwa. Porównaj z *systemem informowania zarządu i rachunkowością zarządczą*. Patrz również *Planowanie zasobów przedsiębiorstwa*.

System informowania zarządu • Executive Information Systems • EIS

- Podzbiór *systemu informacji zarządczej*, który dostarcza zagregowane informacje

zajętym członkom zarządu, umożliwiając im w ten sposób bieżące monitorowanie wyników przedsiębiorstwa. System taki często gromadzi informacje o odstępstwach od oczekiwanych wyników, sygnalizując jedynie problemy oraz zdarzenia niecodzienne lub niespodziewane. Ma on za zadanie unikać przeciążania zarządu nawałem informacji, które ograniczyłyby jego efektywność – z drugiej jednak strony istnieje niebezpieczeństwo, że pominięte zostaną detale o decydującym znaczeniu (czasem przecież diabeł tkwi w szczegółach), lub że niepomysłne informacje zostaną celowo ukryte. Patrz *rada nadzorcza i nadzór właścicielski*.

System zaliczkowy • Imprest System • Mechanizm kontroli wewnętrznej kasy podręcznej, w ramach którego środki pieniężne lub bony muszą zawsze odpowiadać pierwotnej kwocie powierzonej danej osobie. W ten sposób, pracownik może podejmować decyzje dotyczące wydatkowania pieniędzy, ale zawsze musi rozliczyć się z ich wykorzystania.

Systemy pojedynczego zapisu księgowego • Single Entry Accounting Systems • „Write-Once” Accounting Systems • Wykorzystywany przez małe przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe uproszczony system księgowania, który wymaga tylko jednego zapisu dla każdego zdarzenia (w przeciwieństwie do bardziej skomplikowanego systemu *podwójnego zapisu*). Choć system ten przypomina *rachunkowość kasową*, tworzy on konta bilansowe metodą klasyfikowaną pojedynczych zapisów. Wiele komputerowych programów księgowych umożliwia użytkownikom dokonywanie pojedynczego zapisu dla transakcji, po czym program generuje drugi zapis – w takim przypadku system podwójnego zapisu działa, lecz „za kulisami” (zob. www.quicken.com).

Płatności gotówkowe			Koszty				
			Płace	Materiały i urządzenia biurowe	Usługi komunalne	Dzierżawa powierzchni biurowej	Pozostałe
1 czerwca	634	850	850				
2 czerwca	635	118		118			
2 czerwca	636	1 245				1 245	
.	.	.					

Szacowane zyski • Earnings Estimates • Obliczona przez analityków finansowych szacunkowa kwota przyszłych zysków. Ponieważ *zysk na jedną akcję* oraz stopa wzrostu są kluczowymi wyznacznikami cen akcji (patrz *model wzrostu dywidendy*), przewidywanie przyszłych zysków jest dla inwestorów rzeczą niezwykle istotną. Obecnie, gdy informacje o szacowanych wynikach notowanych przedsiębiorstw mnożą się jak grzyby po deszczu, konsensus często wyłania się z „ulicy” i ma duże szanse sprawdzenia się w rzeczywistości. Koncentracja uwagi rynku na szacowanych wynikach jest tak wielka, że niektóre agencje świadczące usługi dla inwestorów (jak na przykład First Call i IBES International w Ameryce Północnej) nie zajmują się niczym innym poza śledzeniem, jak faktyczne zyski danego przedsiębiorstwa mają się do wcześniejszych przewidywań.

Szacowanie wyników jest nieodłącznie związane z funkcjonowaniem *rynków kapitałowych* i stanowi odzwierciedlenie *hipotezy rynku efektywnego*. Niesie ono jednak ze sobą pewne niebezpieczeństwo: ze względu na presję w kierunku osiągnięcia przewidywanego poziomu zysku, pojawia się bodziec do *zarządzania zyskiem* – czyli manipulacji prezentacją wyników finansowych, tak by kwota osiągniętego zysku zgadzała się z uprzednimi szacunkami (szczególnie dotyczy to zysków prezentowanych w sprawozdaniach kwartalnych, nie badanych przez *biegłych rewidentów*). Patrz również *kreacja wyniku finansowego i pogłoski o wynikach*.

Szacunki księgowe ► Oszacowania księgowe.

Szamańska rachunkowość (żargon) • **Voodoo Accounting** (slang) • Sztuczne zawyżenie rentowności przez użycie sztuczek księgowych. O ile zawyżenie takie zostanie sprostowane, np. przez *korekty poprzedniego okresu*, okazuje się, że dawne zyski znikają jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki. Do kręctw takich wykorzystuje się np. *zawyżone odpisy*, *rachunkowość opartą na chomikowaniu rezerw* i nieprawidłowe ujmowanie przychodów.

Księgowi są **szamanami** współczesnego świata i bardzo chętnie wykorzystują wszelkiego rodzaju sztuczki.

Lord Justice Harman (1894–1970) *Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation* (Oksfordzki słownik zwrotów, wyrażení i cytatów)

Ś

Ślad na papierze • Paper Trail • Ewidencjonujący *transakcję* zapis (w formie papierowej lub elektronicznej), dzięki któremu można ją zweryfikować. Termin ten ma znaczenie podobne do *śladu rewizyjnego*. Patrz również *szara strefa*, *hawala*, *pranie brudnych pieniędzy* i *uchylanie się od zobowiązań podatkowych*.

Ślad rewizyjny • Audit Trail • Zdolność prześledzenia, na podstawie dokumentacji, wszystkich zapisów dotyczących danej transakcji aż do początkowego salda lub źródła. Umożliwiając stwierdzenie w jaki sposób powstały obecne salda, ścieżka rewizyjna stanowi podstawowy element *kontroli wewnętrznej*.



Średni ważony koszt wytworzenia zapasów • Weighted-Average Cost

Inventory • Metoda wyceny zapasów, przy zastosowaniu której wartości (koszty jednostkowe) zapasów na dzień zamknięcia są identyczne, jak wartości przyjęte w *koszcie własnym sprzedaży*. Jest to możliwe dzięki skalkulowaniu średniego ważonego kosztu zapasów (czyli pomnożeniu ich ilości przez cenę, a następnie uśrednieniu). Metoda ta nie odzwierciedla faktycznego sposobu ponoszenia kosztów, ponieważ większość przedsiębiorstw zazwyczaj najpierw wyprzedaje zapasy stare, zatrzymując zapasy „świeższe”. Odzwierciedla jednak fakt, że wchodzące w skład zapasów *aktywa wymienne* gromadzone są w jedną pulę. Średni ważony koszt zapasów stanowi pewien kompromis między konkurującymi ze sobą metodami *FIFO* i *LIFO*. Jeżeli ceny zapasów pozostawałyby stałe, każda z tych metod dałaby jednakowy wynik. Jednak w warunkach zmian cenowych wybór metody wyceny zapasów ma wpływ na przedstawione w sprawozdaniach wyniki finansowe. Aby lepiej ocenić koncepcję średniego ważonego kosztu zapasów, porównajmy ją z innymi metodami (dla uproszczenia przyjmując jednakową średnią ważoną dla każdego okresu):

Porównanie metod wyceny zapasów								
Porównanie metod wyceny zapasów			Porównanie metod wyceny zapasów		Porównanie metod wyceny zapasów		Porównanie metod wyceny zapasów	
Pozycja	Okres	Ilość	PLN/szt.	Koszt	PLn/szt.	Koszt	PLN/szt.	Koszt
Zapasy	Dzień otwarcia	+ 100	9	+ 900	9	+ 900	9	+ 900
Zakupy	1	+ 100	10	+ 1 000	10	+ 1 000	10	+ 1 000
	2	+ 100	11	+ 1 100	11	+ 1 100	11	+ 1 100
	3	+ 100	12	+ 1 200	12	+ 1 200	12	+ 1 200
	4	+ 100	13	+ 1 300	$9+10+11+12+13$ 5		13	+ 1 300
Do sprzedaży		+ 500		+ 5 500				+ 5 500
Zapasy	Dzień zamknięcia	- 100	13	- 1 300	9	- 900	11	- 1 100
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów		+ 400	FIFO	+ 4 200	LIFO	+ 4 600	Średni ważony koszt zapasów	+ 4 400

Należy zwrócić uwagę, że przy zastosowaniu metody średniego ważonego kosztu wytworzenia zapasów, wartość przypadająca na jednostkę zapasu na dzień zamknięcia odpowiada wartościom jednostkowym przyjętym w koszcie sprzedanych produktów, towarów i materiałów. W porównaniu z *LIFO* i *FIFO*, metoda ta daje pośrednią wartość zapasów na dzień zamknięcia i pośrednią wartość kosztów sprzedanych produktów, towarów i materiałów. Można więc uznać, że stanowi odpowiednie (aczkolwiek niedoskonałe) rozwiązanie dla *rachunku zysków i strat* oraz uzasadnioną (aczkolwiek niedoskonałą) metodę wyceny dla potrzeb *bilansu*.

Środki pieniężne • Cash • Wszelkie zasoby pieniężne (jak monety, banknoty, depozyty bankowe, zbywalne papiery wartościowe, waluty obce), które są powszechnie akceptowane przez osoby trzecie, a więc mogą zostać wykorzystane jako zapłata za towary i usługi. Środki pieniężne porównuje się do krwioobiegu gospodarki, ponieważ są uniwersalne (występują we wszystkich księgowaniach, z wyjątkiem tych, które dotyczą *biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów, amortyzacji i reklasyfikacji*), łatwo wymienne na zbliżone aktywa, oraz płynne. Tym niemniej, środki pieniężne same w sobie są bezproduktywnym składnikiem majątku, tzn. nie przynoszą zysku, jeżeli nie zostaną zainwestowane. Dla osiągnięcia sukcesu, odpowiednia kwota środków pieniężnych jest więc warunkiem „koniecznym, ale niewystarczającym” – patrz *gospodarka pieniężna*. Zlikwidowanie, lub przynajmniej zminimalizowanie, ciężaru posiadania bezproduktywnych środków pieniężnych jest jednym z zadań banku, realizowanym poprzez udzielanie *kredytów* w oparciu o *zaufanie*. Patrz również *dźwignia*. (Źródłosłów: z łacińskiego „capsa” = ‘szkatułka na pieniądze’; później włoskie „casse” i francuskie „caisse”).

Z cytatów:

Dzień wczorajszy to anulowany czek; dzień jutrzejszy – weksel; dzień dzisiejszy to jedyna **gotówka** jaką masz – więc spożytkuj go rozsądnie.

Kay Lyons, źródło: www.quoteworld.com

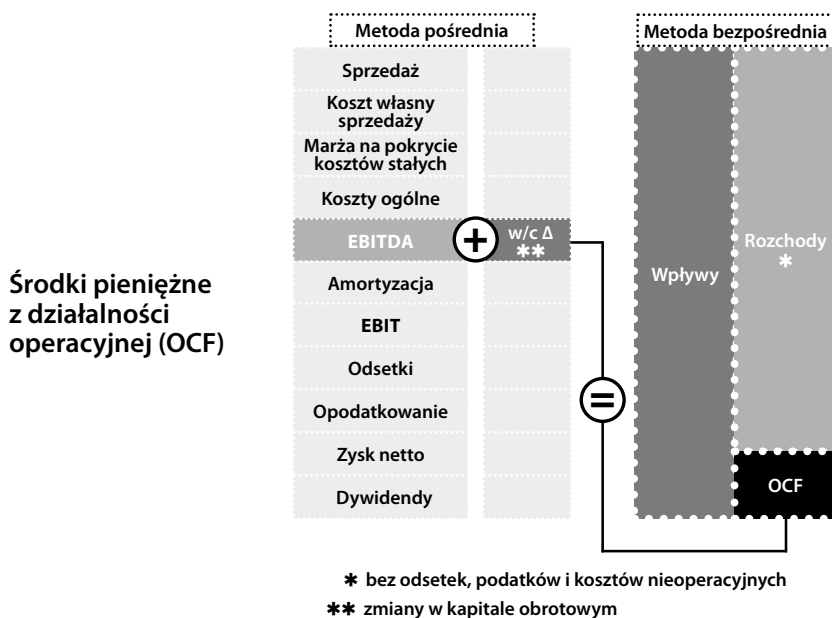
Środki pieniężne z działalności operacyjnej • Operating Cash Flow • OCF

• Jedną z kilku różnych definicji *przepływów środków pieniężnych*, odnosząca się do środków pieniężnych generowanych przez przedsiębiorstwo w ramach zwykłej działalności operacyjnej w danym okresie. Na środki pieniężne z działalności operacyjnej składają się gotówkowe wpływy ze *sprzedaży i ściągnięcia należności*, pomniejszone o rozchody na pokrycie *kosztów i płatności*, przy czym nie uwzględnia się płatności z tytułu *odsetek i podatku dochodowego*. Kalkulację środków pieniężnych z działalności operacyjnej można przeprowadzać dość często (co miesiąc, co tydzień, lub nawet codziennie) ponieważ nie wymaga ona odwoływania się do *rachunku zysków i strat*, lecz raczej wymaga zrozumienia przepływów w obrębie kont *kapitału obrotowego*. Praktycznym i powszechnie wykorzystywanym odpowiednikiem środków pieniężnych z działalności operacyjnej jest wykazywana w *rachunku zysków i strat* wartość EBITDA (*Zysk na działalności operacyjnej przed amortyzacją*). Faktycznie odzwierciedla ona jednak nie tyle przepływ środków pieniężnych, co przepływ funduszy lub kapitału obrotowego, ponieważ rachunek zysków i strat sporządzany jest na bazie *zasady memoriałowej*. Stosunek środków pieniężnych z działalności operacyjnej do EBITDA wygląda następująco:

Środki pieniężne z działalności operacyjnej	=	EBITDA	+	Zmiany w kapitale obrotowym
---	---	--------	---	-----------------------------

Środki pieniężne z działalności operacyjnej stanowią podstawę dla *kontynuacji działalności gospodarczej*. Jeżeli kwota ta nie jest dodatnia, prędzej czy później nastąpi przerwanie *cyklu operacyjnego*, ponieważ dostawcy, którym przedsiębiorstwo zalega z zapłatą,

zaprzestaną dostarczać towary lub usługi. W przypadku *trudności finansowych*, dopóki wartość środków pieniężnych z działalności operacyjnej pozostaje dodatnia, kontynuacja działalności może nadal być uzasadniona z ekonomicznego punktu widzenia. Może tak być nawet w przypadku niewywiązania się ze zobowiązań wobec wierzycieli, o ile uznają oni udzielone przedsiębiorstwu kredytu za *koszty poniesione nieodwołalnie*. Jeżeli jednak wartość środków pieniężnych z działalności operacyjnej jest ujemna, oznacza to, że przedsiębiorstwo traci środki pieniężne i najprawdopodobniej będzie musiało zakończyć działalność – chyba że znajdzie się źródło finansowania niedoboru środków pieniężnych. Porównaj z *przepływem środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej*, miarą zbliżoną, lecz uwzględniającą płatności z tytułu odsetek i zobowiązań podatkowych. Zob. także *przepływy pieniężne a zysk księgowy, polemiki*.



Czuły punkt

Przepływ środków pieniężnych. Zawsze była to pięta achillesowa Enronu. Mimo wszystkich zysków posklepanych z aktualizacji wyceny, nie był w stanie wyczarować gotówki. Jasne, pożyczył mnóstwo pieniędzy w ramach skomplikowanych transakcji znanych jako „przedpłaty” i zaksięgował te miliardy dolarów jako **środki pieniężne z działalności operacyjnej**. Jednak podwyższyło to tylko wysokość zadłużenia, nie rozwiązując problemu faktycznych niedoborów.

Kurt Eichenwald *Conspiracy of Fools (Spisek głupców)*, 2005, s. 405

Środki trwałe • Property, Plant and Equipment • PPE • Bilansowa kategoria rzeczowych aktywów trwałych, odzwierciedlająca zdolności produkcyjne przedsiębiorstwa. Należące do tej kategorii składniki majątkowe zwykle wyceniane są w oparciu o *koszt historyczny*. Aktywa, które ulegają zużyciu lub stają się przestarzałe (jak np. urządzenia i wyposażenie techniczne) są *amortyzowane* w celu odzwierciedlenia, jak w miarę wykorzystania w produkcji zmniejsza się ich wartość. W pewnych przypadkach wartość nieruchomości może zostać zaktualizowana do bieżącej wartości rynkowej. Porównaj z *aktywami bieżącymi i wartościami niematerialnymi i prawnymi*.

Środki trwałe • Tangible Assets • Fizycznie istniejące aktywa przedsiębiorstwa, takie jak zapasy, urządzenia, wyposażenie techniczne, pojazdy, nieruchomości itp. W bilansie wykazuje się je po *koszcie historycznym* pomniejszonym o skumulowane umorzenie. Porównaj z *wartościami niematerialnymi i prawnymi*.

Środki trwałe w budowie • Construction-in-Progress • Bilansowa kategoria aktywów trwałych ewidencjonująca nieruchomości będące w trakcie budowy. Pozycja taka sygnalizuje użytkownikom sprawozdań finansowych, że zdolności produkcyjne nie są jeszcze w pełni dostępne. Może ona obejmować *skapitalizowane odsetki*, jeżeli środki na budowę pochodzą ze źródeł finansowania bezpośredniego, a nieruchomość kwalifikuje się jako *nieruchomość inwestycyjna*. Zgodnie z *zasadą współmierności przychodów i kosztów*, dopóki nieruchomość nie zostanie przekazana do używania, nie dokonuje się *odpisów amortyzacyjnych*.

Śródroczne sprawozdania finansowe • Interim Financial Statements • Sprawozdania finansowe sporządzane w trakcie rocznych *okresów obrotowych*, zazwyczaj co kwartał lub co pół roku. Wyniki śródroczne pokazują *użytkownikom sprawozdań* postęp przedsiębiorstwa. Ich wartość polega raczej na aktualności danych, niż na ich dokładności. Sprawozdania śródroczne przedstawiane są często w formie skróconej. Dla zaoszczędzenia czasu i kosztów, rzadko poddaje się je *badaniu przez biegłych rewidentów*. Tym niemniej, powinny one być logicznie powiązane z wynikami prezentowanymi na koniec roku (z uwzględnieniem elementów sezonowości) – w przeciwnym bowiem razie użytkownicy mogą być później zaskoczeni. Wyniki śródroczne w sposób konsekwentny harmonizujące z wynikami rocznymi są oznaką wysokiej *jakości zysku*. Prócz względów kosztowych, argumentem przemawiającym przeciwko sprawozdawczości śródrocznej jest tworzona przez nią presja na krótkoterminowe wyniki (która może odbić się niekorzystnie na wynikach długofalowych). Spółki publiczne, o ile nie wymagają tego przepisy giełdowe, zazwyczaj oszczędzają sobie kosztów i kłopotów związanych z przygotowaniem sprawozdań śródrocznych. *Amerykańska Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (SEC)* wymaga jednak składania takich sprawozdań, podczas gdy Giełda Londyńska nie stawia tego wymogu. Uznając zalety sprawozdań śródrocznych, spodziewana w 2007 roku nowa dyrektywa UE w sprawie przejrzystości (zwana też dyrektywą w sprawie obowiązków informacyjnych), będzie wymagać jakiejś formy sprawozdawczości śródrocznej.

Trzymać ich w korbach

Amerykański model działalności propaguje maksymalizację wartości przedsiębiorstwa (...). Mimo wszystkich swoich wad, **sprawozdawczość kwartalna** daje inwestorom przejrzysty obraz celów przedsiębiorstwa, strategii ich osiągnięcia i skuteczności działań.

Dominick Salvatore *The American Business Model (Amerykański model działalności)* cytat z *Managerial Economics*, 2006, s. 62

Świadczenia pracownicze, dodatkowe • Employee Benefits, Supplemental •

Dodatkowe wynagrodzenie zapewniane pracownikom przez pracodawców jako uzupełnienie pensji. Świadczenia takie są często połączone w pakiet lub „program”. Niektóre popularne świadczenia obejmują grupowe okresowe ubezpieczenie na życie, ubezpieczenie medyczne i programy emerytalne. Inne mogą obejmować określone korzyści, takie jak samochód służbowy (popularny w Europie) lub program udziału w zyskach. Świadczenia pracownicze są często korzystnie traktowane przez przepisy regulujące podatek dochodowy i tym samym są bardziej *podatkowo opłacalnym* sposobem wynagradzania pracowników. Celem świadczeń pracowniczych jest przyciągnięcie dobrych pracowników, zwiększenie lojalności wobec pracodawcy i zapewnienie motywacji. Poza tym, spółki mogą często dokonywać zakupów hurtowych po cenach niższych niż osoby indywidualne. Świadczenia pracownicze mogą mieć istotny wpływ na łączne koszty pracy i prowadzić do obniżenia konkurencyjności. Generalnie, spółki powinny ujmować koszt świadczeń pracowniczych w miarę uzyskiwania praw do świadczeń przez pracowników (nie zaś w momencie faktycznej wypłaty) i wyceniać ich koszt w *wartości godziwej*. W niektórych przypadkach, gdy płatność jest odroczone lub uwarunkowana niepewnymi przyszłymi zdarzeniami, pomiar wartości godziwej jest trudny.

Świadczenia pracownicze po okresie zatrudnienia, rozliczanie w rachunkowości • Post-employment Benefits, Accounting for •

Świadczenia otrzymywane przez pracownika po zakończeniu zatrudnienia (jak wypłaty emerytur, ubezpieczenia zdrowotne, ubezpieczenia na życie itp.) w trybie regularnym lub jednorazowo z chwilą przejścia na emeryturę. Stanowią one wynagrodzenie odroczone, które należy ujmować jako koszt i naliczać w zobowiązaniach w miarę, jak pracownicy nabywają prawo do przyszłych wypłat przez okres swojego zatrudnienia (zob. *zobowiązania do świadczeń emerytalnych*). Programy emerytalne mogą się opierać o system kapitałowy (finansowany z funduszy) lub repartycyjny (nie finansowany), w zależności od wyboru płatnika i przepisów prawa. Programy te mogą również być sklasyfikowane jako *programy określonych składek* lub *programy określonych świadczeń*. Ponieważ programy określonych składek nie gwarantują wysokości przyszłych wypłat, naliczane koszty mają ściśle ustaloną wysokość (na poziomie składek). W przypadku programów określonych świadczeń istnieją dwa źródła złożoności, pociągające za sobą konieczność dokonania *oceny księgowej*. Po pierwsze, wysokość wypłat emerytury będzie funkcją poziomu przyszłego wynagrodzenia pracownika, założeń aktuarialnych i (w przypadku emerytur w systemie skapitalizowanym), wyników funduszu emerytalnego. Po drugie,

nawet jeżeli ustalimy wysokość przyszłych wypłat, w jaki sposób rozłożyć je na cały okres zatrudnienia pracownika? W przypadku programów zdefiniowanych świadczeń emerytalnych w systemie kapitałowym, istnieją jeszcze dwie odrębne trudności: określenie kosztów świadczeń emerytalnych z tytułu przyszłych wypłat oraz określenie zobowiązań z tytułu świadczeń emerytalnych. Przy ustalaniu tego drugiego należy pomniejszyć zobowiązania z tytułu świadczeń emerytalnych o kwoty zgromadzone w funduszu inwestycyjnym. W efekcie może to prowadzić do zawyżenia lub zaniżenia wartości tych zobowiązań, a w niektórych krajach (np. USA) do konieczności ujęcia *dochodu z tytułu świadczeń emerytalnych*.

Świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy • Severance Payments • Termination Payments (or Benefits) •

Płatności dokonywane na rzecz pracowników odchodzących z przedsiębiorstwa pracodawcy przed uzyskaniem, lub z chwilą uzyskania, uprawnień emerytalnych (w którym to przypadku nabywają prawo do otrzymywania *emerytury*). Dlaczego płacić pracownikowi odchodzącemu wcześniej z pracy? Powody można podzielić na pozytywne i negatywne. Świadczenia mogą być nagrodą za dobre wywiązywanie się z obowiązków, być może określoną w planie premii motywacyjnych. W przypadku prezesów zarządu, których praca przyczyniła się do znacznej zwyżki cen akcji, mamy do czynienia ze słusznym podziałem wkładu w *tworzenie wartości*. W przypadku redukcji etatów w przedsiębiorstwie, wypłaca się *świadczenia z tytułu zwolnień pracowniczych*, zwane również odprawami. Przyczyna zwolnienia (którą może być naruszenie regulaminu, wyniki pracy, uwarunkowania ekonomiczne, dobrowolne rozwiązanie umowy o pracę, bądź inne motywy) ma wpływ na przewidywalność oraz wysokość wypłat. W przypadku *kierownictwa wyższego szczebla* zatrudnionego na podstawie umowy o pracę, odprawy są ekwiwalentem kary za naruszenie umowy przez pracodawcę. Świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy zazwyczaj nie są wypłacane, gdy pracownik okaże się niekompetentny lub zostanie zwolniony z konkretnej przyczyny (np. nieuczciwości, złamania istotnych zasad). Wypłaty świadczeń rodzą kwestię ich ujęcia w rachunkowości. Najpowszechniejszym sposobem ich rozliczania jest ujęcie kosztu i zobowiązania w momencie ich zaistnienia, czyli z chwilą złożenia pracownikowi wypowiedzenia. Podejście alternatywne polega natomiast na potraktowaniu takich świadczeń (analogicznie do *świadczeń emerytalnych*) jako integralnej części kosztów wynagrodzeń i księgowaniu ich jako kosztów okresów przyszłych. Podejście takie nie polega na rozliczaniu świadczeń konkretnych pracowników, lecz kosztów świadczeń zbiorowo (spodziewając się zwolnienia np. 5% pracowników, przedsiębiorstwo może z góry wykazać koszt przewidywanych wypłat świadczeń). Patrz również *koszty restrukturyzacji i zawyżony odpis*. Świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy rodzą również kwestie w zakresie etyki i sprawiedliwości. Zbyt skąpe świadczenia odbierane są jako zostawienie pracowników „na lodzie” po latach lojalnej pracy. Z kolei zbyt wysokie świadczenia, zwłaszcza dla osób na wysokim szczeblu, wydają się nie na miejscu w sytuacji, gdy inne osoby są poszkodowane. Przykładowo w 2002 roku wyszło na jaw, że Percy Barnevik, były prezes zarządu szwajcarsko-szwedzkiego koncernu ABB, w roku 1996 otrzymał nieujawnioną odprawę określoną jako „premia za wyniki” w wysokości 78 milionów dolarów („BusinessWeek Magazine”, 4 marca

2002, s. 20–21). Fakt nieujawnienia tej premii oraz jej wysokość (zwłaszcza w świetle kiepskich wyników ABB na giełdzie po odejściu Barnevika) spowodowały duże poruszenie oraz naciski do zwrócenia tej kwoty.

Świadczenia z tytułu zwolnień pracowniczych (odprawy), rozliczanie w rachunkowości • Redundancy Payments, Accounting for •

Kategoria świadczeń z tytułu rozwiązania stosunku pracy odnosząca się do zwolnień pracowniczych z powodów ekonomicznych, czyli z przyczyn nie leżących po stronie pracowników. Zwolnienia są częstym skutkiem *restrukturyzacji przedsiębiorstwa, połączenia* przedsiębiorstw, lub po prostu postępu technologicznego. Istnieją różne prawne i etyczne uwarunkowania, które mogą wymagać wypłaty sowitych odpraw (nawet do równowartości rocznego wynagrodzenia). Samo współczucie wymaga zapewnienia odchodzącym pracownikom kwoty wystarczającej na przetrwanie do czasu znalezienia nowej pracy. Również w przypadku zwolnień motywowanych dążeniem do powiększenia majątku akcjonariuszy, sprawiedliwość wymaga zapewnienia ludziom udziału w korzyściach poprzez godziwą zapłatę. Podejście księgowe skupia się na naliczeniu kosztów takich świadczeń, gdy tylko ich przyszła wypłata stanie się prawdopodobna.

Światowe Stowarzyszenie Organizacji Księgowych • Global Accounting Alliance • GAA •

Stowarzyszenie skupiające dziewięć głównych światowych organizacji zawodowych zrzeszających biegłych rewidentów z krajów uprzemysłowionych. Od 2005 roku współpracę w jego ramach prowadzą:

- I. American Institute of Certified Public Accountants (AICPA, Amerykański Instytut Dyplomowanych Biegłych Rewidentów)
- II. Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA, Kanadyjski Instytut Dyplomowanych Biegłych Rewidentów)
- III. Hong Kong Institute of Certified Public Accountants (HKICPA, Instytut Dyplomowanych Biegłych Rewidentów z Hongkongu)
- IV. Institute of Chartered Accountants in Australia (ICAA, Instytut Dyplomowanych Biegłych Rewidentów Australii)
- V. Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW, Instytut Dyplomowanych Biegłych Rewidentów Anglii i Walii)
- VI. Institute of Chartered Accountants in Ireland (ICAI, Instytut Dyplomowanych Biegłych Rewidentów Irlandii)
- VII. Institute of Chartered Accountants of Scotland (ICAS, Instytut Dyplomowanych Biegłych Rewidentów Szkocji)
- VIII. New Zealand Institute of Chartered Accountants (NZICA, Nowozelandzki Instytut Dyplomowanych Biegłych Rewidentów)
- IX. South African Institute of Chartered Accountants (SAICA, Południowoamerykański Instytut Dyplomowanych Biegłych Rewidentów)

Według danych GAA, stowarzyszenie posiada 700 000 indywidualnych członków. Ponieważ wszystkie wchodzące w jego skład organizacje należą do *anglosaskiej tradycji księgowej*, ich współpraca częściowo da się wyjaśnić przysłowiem „ciągnie swój do

swego”. Współpraca w ramach GAA ma szansę zrodzić wiele inicjatyw. Wśród swoich najważniejszych celów GAA wymienia prowadzenie wspólnego lobbingu (dziwięć głosów przemawia silniej niż jeden) i działanie na rzecz wzajemnego honorowania tytułów nadanych przez poszczególne organizacje członkowskie. Patrz również *Międzynarodowa Federacja Księgowych*.

Światowy Kongres Księgowy • World Congress of Accountants • Odbywane co cztery lata posiedzenie przedstawicieli zawodu księgowego z całego świata (ostatni kongres odbył się w 2006 roku w Stambule).

T

Techniki Audytu Wspomagane Komputerowo • Computer Assisted Audit Techniques • CAAT • Różne narzędzia komputerowe stosowane przez biegłych rewidentów przy badaniu sprawozdań finansowych. Oto kilka najpopularniejszych przykładów:

- ◆ Oprogramowanie do przeprowadzania audytu – programy komputerowe wykorzystywane do badania plików komputerowych przedsiębiorstwa.
- ◆ Dane testowe – dane stosowane przez biegłych rewidentów w celu testowania działania programów komputerowych przedsiębiorstwa. Ogólna nazwa takiego testowania to audytowe programy badawcze.
- ◆ Pozostałe – głównie szczegółowe przeglądy programów lub modyfikacja oprogramowania klienta w celu włączenia testów wykorzystywanych w badaniu.

CAAT są niezbędne w związku ze skomputeryzowaniem większości nowoczesnych systemów *księgowych*. Są bardzo ważnym sposobem poprawy wydajności audytu i utrzymania jego kosztów w rozsądnych granicach.

Technologie informatyczne ► Informatyka.

Tendycyjność przy sporządzaniu budżetu • Budget Bias • Wpływ osobistych interesów osób sporządzających budżet na w teorii bezstronne wyliczenia *budżetowe*. Najpowszechniejszym bodźcem skłaniającym ludzi do tendencyjnego sporządzenia budżetu jest perspektywa premii, jeżeli jest ona uzależniona od osiągnięcia planowanych wyników. Przyczyną bywa również brak wiary w swoje możliwości (patrz *budżet luźny*) lub po prostu norma postępowania przyjęta w danym przedsiębiorstwie („każdy to robi”). Tendycyjność przy sporządzaniu budżetu jest typowym przykładem na to, w jaki sposób natura ludzka może skomplikować proces, który w przeciwnym razie byłby racjonalny. Spójrzmy przykładowo na zewnętrzny wydzwitek budżetu: budżet konserwatywny może w pierwszej chwili nie robić najlepszego wrażenia, ale łatwiej go

zrealizować; z kolei budżet agresywny robi wrażenie na początku, ale później może rozczarować. Patrz również *budżet a aspekty behawioralne, zbieżność celów i budżet realistycznie napięty*.

Teoria rachunkowości finansowej • Financial Accounting Theory • Nauka badająca wpływ *rachunkowości*, a szczególnie *sprawozdawczości finansowej*, na uczniwie i efektywne działanie gospodarki. Rachunkowość finansową można postrzegać jako „ekonomikę informacji”. Próbuje ona stworzyć spójne ramy koncepcyjne („dlaczego robić to w taki sposób?”) w oparciu o podstawowe zasady ekonomii, finansów i teorii ryzyka. Teoria rachunkowości finansowej bywa skomplikowana i trudna w odbiorze. Poniżej przedstawiono krótki opis ważniejszych koncepcji będących w centrum jej uwagi:

Wybrane koncepcje teorii rachunkowości	
Koncepcja	Krótki opis
Asymetria informacji	◆ Niektóre strony mają przewagę informacyjną nad innymi
Negatywna selekcja	◆ Osoby posiadające informacje dodatkowe mogą wykorzystać asymetrię informacji
Ryzyko nadużyć	◆ Słabości kontroli zarządzania cudzymi pieniędzmi
Uregulowania	◆ Mimo kosztów, potrzeba zasad chroniących inwestorów
Warunki idealne	◆ Poziom odniesienia odzwierciedlający działanie rynku doskonałego
Racjonalność inwestora	◆ W jaki sposób podejmować decyzje, aby zmaksymalizować przewidywany majątek
Efektywność rynku	◆ Inwestorzy posiadający informacje mogą dokonywać racjonalnej wyceny papierów wartościowych
Teorie behawiorystyczne rachunkowości	◆ W jaki sposób rachunkowość wpływa na zachowania i sprawozdawczość

Podczas gdy rachunkowość finansowa ma skłonność do zamykania się w świecie naukowców i teoretyków (patrz *ekonomia i rachunkowość*), posiada ona ważne praktyczne zastosowania. W miarę rosnącej złożoności środowiska księgowego i pojawiania się różnych grup interesów, księgowi potrzebują silniejszych podstaw uzasadniających ich wybory. Koncepcje opracowane przez teorię rachunkowości finansowej ostatecznie znajdują odzwierciedlenie w *zasadach rachunkowości*, a następnie w *standardach rachunkowości*.

Teorie behawiorystyczne w rachunkowości • Positive Accounting Theories

• Oparte na badaniach empirycznych teorie, zajmujące się wpływem *rachunkowości* na działalność i wyniki przedsiębiorstw. Podobnie jak w ekonomii, mamy tu rozróżnienie między wyjaśnianiem i przewidywaniem zjawisk, a zalecaniem określonych rozwiązań (będącym domeną tzw. teorii „normatywnych”). Teorie behawiorystyczne zwracają uwagę na oczywistą ewentualność, że rachunkowość nie jest jedynie neutralnym narzędziem pomiarowym opisującym *rzeczywistość finansową*, ale że może również stwarzać własną rzeczywistość. Oto przykłady niektórych kwestii podnoszonych przez teorie behawiorystyczne w rachunkowości:

Wybrane ekonomiczne konsekwencje zastosowania określonych metod rachunkowości	
Teoria	Krótką charakterystyka
Teoria stosunków agencyjnych	◆ Interesy zarządu nie pokrywają się z interesami właścicieli przedsiębiorstwa. Jeżeli działalność zarządu nie będzie monitorowana, może się on pokusić o nadużycie swojej władzy
Teoria premii	◆ Ponieważ wynagrodzenie zarządu uzależnione jest od wyników finansowych przedsiębiorstwa, zarząd ma tendencje do wybierania takiej polityki rachunkowości, która przedstawi wyniki jego działalności w jak najlepszym świetle
Teoria warunków zadłużenia	◆ Ponieważ niedotrzymanie warunków zadłużenia powoduje kłopoty finansowe, zarząd skłania się ku metodom rachunkowości, które ułatwią przestrzeganie tych warunków
Teoria ujawniania informacji	◆ Przedsiębiorstwa – zamiast kierować się potrzebami użytkowników sprawozdania finansowego – ujawniają informacje jedynie w zakresie, w jakim korzyści z ich ujawnienia przeważają nad kosztami
Teoria zarządzania	◆ Decyzje z zakresu zarządzania opierają się na wynikach księgowych, a nie na racjonalnej ocenie sytuacji ekonomicznej – ogranicza się np. wydatki na badania i rozwój, jeżeli zalicza się je w poczet kosztów, a nie kapitalizuje (aktywuje)
Teoria efektu majątku	◆ Dobre wyniki księgowe podnoszą cenę akcji. Z kolei wyższe ceny akcji dają inwestorom poczucie majątności, skłaniając ich do wydawania większej ilości pieniędzy – co powoduje wzrost sprzedaży i zysków
Teoria kosztów politycznych	◆ Przedsiębiorstwa, na które zwrócona jest szczególna uwaga władz publicznych (np. firmy z sektora farmaceutycznego, naftowego i bankowości), w okresach niestabilności politycznej skłaniają się ku metodom rachunkowości redukującym zyski

Formalne badania w zakresie teorii behawiorystycznych w rachunkowości prowadzone są na razie na poziomie akademickim, głównie przez amerykańskie szkoły biznesu. *Rynkowy zdrowy rozsądek* podpowiada jednak, że rachunkowość ma znaczenie, i to istotniejsze niż same wyniki finansowe.

Termin zyski/straty w porównaniu z zyskiem wypracowanym • Gains/Losses Terminology vs. Earnings • Terminy „zysk” i „strata” (ang. „gain” i „loss”), choć posiadają znaczenie podobne do terminów „profit” i „earnings” (obu tłumaczonych na polski jako „zysk”), mają jednak odmienne konotacje. Zrealizowane zyski lub straty (dalej w całym haśle oznaczające „gains” lub „losses”) odnoszą się do transakcji wykraczających poza normalną działalność operacyjną firmy. Terminologii tej można użyć np. w odniesieniu do zysku lub straty hurtownika z tytułu transakcji sprzedaży magazynu. Jeżeli uzyskana kwota jest istotna, wykazuje się ją oddzielnie, dla odróżnienia od wyników bieżącej działalności operacyjnej. Zysk lub strata może być również wynikiem zweryfikowania nieścisłego *oszacowania księgowego*. Przykładowo, amortyzacja aktywów może przebiegać szybciej, niż faktyczny spadek ich wartości rynkowej. Inną formą zysków i strat są niezrealizowane zmiany w wartości bilansowej aktywów i zobowiązań, czego przykładem może być *przyrost z wyceny* nieruchomości. Zyski i straty mogą

również oznaczać pozycje wynikłe jako „szczęśliwy lub pechowy traf”, tj. pozycje, które nie zostały wypracowane w ramach normalnej działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Władze skarbowe stosują również koncepcję *zysku kapitałowego* (straty kapitałowej) w odniesieniu do podlegających opodatkowaniu zysków ze sprzedaży aktywów.

Terminal POS • Point of Sale Terminal • Elektroniczne urządzenie spełniające funkcję *kasy rejestrującej wpływy ze sprzedaży*, a także posiadające dodatkowe funkcje, jak aktualizacja stanu *zapasów* i analiza zakupów klientów.

Test na utratę wartości firmy • Goodwill Impairment Test • Wartość firmy to niemożliwa do wydzielenia *wartość niematerialna i prawna*, której *wartość bilansowa* wiąże się ze stosunkowo dużym ryzykiem zawyżenia i/lub wątpliwościami odnośnie wysokości. Podatność wartości firmy na te ryzyka może wynikać z ofert nabycia po zawyżonej cenie lub z niespełnienia oczekiwań w zakresie wyników po przejściu jednostki. Biorąc pod uwagę liczne analizy wskazujące, że przejście często skutkuje spadkiem *wartości dla akcjonariuszy*, jest to dość prawdopodobne. W związku z tym, *księgowo wartość firmy* wymaga starannej weryfikacji w ramach okresowych testów ustalających potencjalną *utratę wartości*. Zgodnie z MSSF, testy te obejmują podzielenie nabytej spółki na *jednostki generujące przepływy pieniężne*, a następnie alokację całej wartości firmy na te jednostki. *Wartość ekonomiczna (odzyskiwalna)* jednostek generujących przepływy pieniężne (mierzona *wartością bieżącą* ich przyszłych przepływów pieniężnych) jest następnie porównywana z wartością bilansową aktywów, w tym alokowanej wartości firmy, w ramach każdej jednostki. Odpisy w koszty tworzy się w takim zakresie, w jakim wartość bilansowa przewyższa wartość odzyskiwalną, co oznacza, że wartość odzyskiwalna jednostek generujących przepływy pieniężne stanowi pułap wartości ich aktywów. Odpisy w jednostkach generujących przepływy pieniężne w pierwszej kolejności dotyczą alokowanej wartości firmy, a następnie proporcjonalnie poszczególnych aktywów. Testy utraty wartości firmy to dobre ćwiczenie dla zarządu: przez ujęcie niespodziewanego i znacznego odpisu w koszty, zarząd musi „wypić piwo, którego sam sobie nawarzył” nieprzemyślanym i źle przeprowadzonym przejściem.

Testy racjonalności • Reasonableness Check • Powszechne i skuteczne narzędzie analityczne służące do kontroli prawdopodobieństwa i wiarygodności danych liczbowych i statystyk finansowych. Zamiast martwić się o dokładne wyliczenia (dokładając wszelkich należytych starań i poświęcając czas) należy po prostu przeliczyć wszystko w oparciu o liczby zaokrąglone i przybliżone szacunki. Lub np. porównać wyliczenia z przybliżonym punktem odniesienia. Wynik będący mniej więcej równowartością oczekiwanego rezultatu (tj. wynik w granicach rozsądku) sugeruje, że możemy się oprzeć na naszych wyliczeniach. I choć wynik ten może nie być prawidłowy, przynajmniej „mieści się w widełkach” o zmniejszonym prawdopodobieństwie błędu. Z drugiej strony, jeżeli wynik nie mieści się w granicach rozsądku, możemy go zakwestionować i dążyć dalej. W ten sposób skupiamy wysiłki na weryfikacji wyników stanowiących podejrzaną odchylenie, a czas i wysiłek analityczny są efektywniej wykorzystane. Testy racjonalności są powszechnym narzędziem *badania sprawozdań finansowych*. Mogą być również wykorzystywane przy analizie *prognoz i budżetowaniu*. Według słów słynnego ekono-

misty, J.M. Keynesa „Lepiej mieć rację nawet w przybliżeniu, niż tkwić w bardzo ścisłym błędzie.”

Testy szczegółowe w badaniu sprawozdania finansowego • Substantive Audit Test • Stosowana podczas *badania sprawozdania finansowego* procedura, mająca na celu znalezienie namacalnych dowodów potwierdzających rzetelność *ksiąg*. Potwierdzenie takie uzyskać można przeprowadzając spis z natury, dokonując oględzin fizycznego stanu aktywów, otrzymując potwierdzenie stron trzecich lub porównując pozycje w księgach z dokumentami źródłowymi – jak listy przewozowe lub *faktury*. Testy szczegółowe różnią się od testów *kontroli wewnętrznej*, które stanowią jedynie weryfikację pośrednią, sprawdzającą czy system księgowy działa poprawnie na zasadzie systematycznej. Przeprowadzenie testów szczegółowych jest niezbędne przy gromadzeniu konkretnych dowodów w procesie *badania sprawozdania finansowego*, zgodnie z wymogami *ogólnie przyjętych standardów badania sprawozdań finansowych*.

Tobashi (Japonia) • Tobashi (Japan) • Praktyka polegająca na ukrywaniu strat z działalności handlowej przed *biegłymi rewidentami*, *organami nadzorującymi przestrzeganie standardów rachunkowości* i wpływowymi klientami. Istnieje na to wiele sposobów, ale zazwyczaj wiążą się one z „parkowaniem” strat z tytułu *przeceny do wartości rynkowej* na ukrytym koncie, często przez zastosowanie specjalnie wymyślonej transakcji. Tobashi jest rodzajem praktyki *window dressing*, a w przypadkach ekstremalnych – gdy fałszuje się zapisy *księgowe* – *oszustwa*. Środek ten podejmowany jest w celu uniknięcia krępujących sytuacji – do których Japończycy mają szczególną awersję – często w przypadkach, gdy *maklerzy* namówili klienta do zajęcia *pozycji*, która okazała się niekorzystna. Patrz również *przejrzystość*.

Towary konsygnowane • Consignment • Pozostawione u sprzedawcy towary, które albo zostaną sprzedane, albo zwrócone właścicielowi (tj. dostawcy). Ryzyko związane z własnością towarów ciąży w takiej sytuacji na dostawcy. W międzyczasie, strona będąca fizycznie w posiadaniu towarów jest zobowiązana do dbania o nie, powiadomienia dostawcy w przypadku sprzedaży, lub zwrócenia towarów, jeśli nie znajdzie się nabywca. Umowy konsygnacyjne są popularne w sytuacjach, gdy sprzedawca nie jest pewien, czy produkt się sprzeda, lub gdy nie stać go na zapłatę nawet przy oferowanym *kredycie handlowym* (wiele księgarni będzie np. sprzedawać tę książkę na zasadzie konsygnacji). Jednocześnie właściciel chce wprowadzić towar do dystrybucji („spróbujmy to wstawić na półki i zobaczymy, jak się sprzeda”), albo ufa sprzedawcy („jeśli towar się nie sprzeda, wiem, że mi go zwrócisz”). Księgowi i *biegli rewidentzi* muszą upewnić się, że towary konsygnowane zostały policzone w *zapasach* odpowiedniej firmy (tj. tej, która ma tytuł własności; nie zaś tej, która jest w posiadaniu towarów). Pojawia się też kwestia *ujmowania przychodu*: sam fakt wysłania towarów sprzedawcy nie oznacza, że zostały one sprzedane. Aby móc ująć przychód, dostawca czeka na otrzymanie od odbiorcy zawiadomienia, że towary zostały sprzedane, a kwota z faktury stała się należna.

Transakcja • Transaction • Zdarzenie gospodarcze, którego wpływ na przedsiębiorstwo da się zmierzyć i określić w kategoriach ilościowych i czasowych. Transakcje mogą mieć

charakter zewnętrzny (jak np. zakup czy sprzedaż zapasów lub usług), albo wewnętrzny (jak przetworzenie surowców na wyroby gotowe). Zadaniem *rachunkowości* jest pomiar, ewidencjonowanie i przetwarzanie danych związanych z poszczególnymi transakcjami, a następnie przedstawianie ich w formie *sprawozdania finansowego*. Warto pamiętać, że nie wszystkie czynniki mające wpływ na przedsiębiorstwo znajdują odzwierciedlenie w transakcjach. Transakcje to jedynie zdarzenia gospodarcze, które *księgowy* może zmierzyć i ująć w systemie *podwójnego zapisu*.

Transakcja wieloelementowa • Multiple-Element Transaction • Seria powiązanych transakcji stanowiących część jednego kontraktu lub przedsięwzięcia (np. gdy na wykonanie umowy składa się wiele elementów). Transakcje wieloelementowe mogą przedstawiać istotne kontrowersje w kwestii *ujmowania przychodu*. Najbezpieczniejszą metodą ich księgowania jest wstrzymanie ujęcia przychodu do momentu zakończenia wszystkich części transakcji. Jednak podejście takie może zniekształcać prawdziwy obraz sytuacji (patrz *metody rozliczania umów długoterminowych*). Odwrotnym i równie bezsensownym błędem byłoby przedwczesne ujęcie przychodów. Jaskrawy przykład takiego błędu dała w roku 2000 firma Lucent Technology. Firma ta sprzedała klientowi oprogramowanie komputerowe warte 125 mln USD w zamian za „osłodę” w postaci kredytów i *rabatów* cenowych od przyszłych zakupów na kwotę 100 mln USD. Mimo iż wartość netto transakcji wyniosła 25 mln USD, Lucent zaksięgował przychód w wysokości 125 mln USD, nie ujmując w ogóle równoważącego zobowiązania w kwocie 100 mln USD (a tym samym zawyżając swój *zysk netto*). Źródło: „Fortune” (wydanie europejskie), 7 lipca 2003, s. 45.

Transakcje anulujące się (żargon) • Wash, A (vernacular) • Transakcja lub seria transakcji, które wzajemnie się kompensują lub anulują.

Transakcje domniemane (przy ustalaniu podatku dochodowego) • Deemed Transactions (Income Taxes) • Ponieważ większość władz skarbowych wykazuje ograniczoną tolerancję dla systemów *zarządzania zobowiązaniami podatkowymi*, mogą one przypisać transakcję, bez względu na to, czy miała ona faktycznie miejsce. Na przykład, w odniesieniu do *cen transferowych*, władze mogą zignorować zastosowane ceny i zastąpić je cenami bardziej zbliżonymi do wartości rynkowych. Innym przykładem są duże odliczenia odsetek w spółkach ze sztucznie zawyżoną dźwignią finansową. W tym przypadku władze skarbowe mogą również odrzucić pewne odliczenia odsetek, uznając część zadłużenia za faktyczny *kapitał własny*. Władze skarbowe zwykle uciekają się do przypisania transakcji domniemanych, jeśli podejrzewają podatnika o rażące nadużycia. Patrz również *odsetki przypisane*.

Transakcje fikcyjne (żargon zawodowy) • Phantom Transactions (vernacular)

- Określenie odnoszące się do wszelkich sztucznie sprokurowanych transakcji (np. pożyczek, czy transakcji kupna/sprzedaży) mających na celu stworzenie fałszywego obrazu sytuacji. Typowym przykładem są transakcje powodujące poniesienie strat podlegających odliczeniu od podstawy opodatkowania. Na przykład, w przypadku zaksięgowania pożyczki, z której wpływły obciążone są zastawem w ramach zabezpieczenia spłaty (zob.

kompensata), można naliczać koszty odsetkowe niezależnie od tego, że „pożyczkobiorca” nie ma dostępu do środków pieniężnych i że środki te nie są narażone na żadne ryzyko. Zob. także *upiększanie wyników*.

Transakcje kapitałowe • Capital Transactions • Transakcje dotyczące *aktywów i zobowiązań*, które powinny znaleźć odzwierciedlenie w bilansie. Oto kilka typowych przykładów:

- ◆ nabycie lub sprzedaż *aktywów trwałych*,
- ◆ zaciągnięcie lub spłata zadłużenia długoterminowego,
- ◆ podwyższenie *kapitału*; wypłata *dywidend*.

Przeciwieństwem transakcji kapitałowych są transakcje operacyjne, które powinny znaleźć odzwierciedlenie w *rachunku zysków i strat*. Często jednak różnica między tymi kategoriami jest nieostra. Przykładowo, czy wynikające z działalności operacyjnej zmiany w obrębie *kapitału obrotowego* są pozycją kapitałową, czy operacyjną? Przedsiębiorstwo może też zaciągnąć dodatkowe krótkoterminowe kredyty bankowe i pożyczki, aby sfinansować zwiększone należności lub (o ile bank wyrazi na to zgodę) nakłady inwestycyjne na aktywa trwałe. Poza tymi nie do końca jasnymi przypadkami, rozróżnienie pomiędzy transakcjami kapitałowymi, a operacyjnymi jest użytecznym pojęciem. Patrz również *zestawienie zmian w kapitale własnym*.

Transakcje operacyjne • Operating Transactions • Transakcje odzwierciedlające normalny zakres działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, obejmujące przede wszystkim:

- ◆ *przychody* z działalności operacyjnej,
- ◆ *koszty* ponoszone w celu uzyskania przychodu.

Przeciwieństwem transakcji operacyjnych są wiążące się z aktywami i pasywami *transakcje kapitałowe*, których efekty ujmowane są w *bilansie*. Podstawową kwestią w rachunkowości jest właściwe sklasyfikowanie tych dwóch typów transakcji. Choć zdarza się, że zazębiają się one w obrębie kont *kapitału obrotowego*, ich rozróżnienie jest użyteczną koncepcją. Patrz również *rachunek przepływów pieniężnych i zestawienie zmian w kapitale własnym*.

Transakcje walutowe, rozliczanie w rachunkowości • Foreign Currency Transactions, Accounting for • Przy każdej transakcji zakupu lub sprzedaży w walucie obcej istnieje prawdopodobieństwo wystąpienia zysku lub straty z tytułu różnic kursowych, jeżeli między zawarciem transakcji a datą płatności upływa pewien czas (w którym transakcja jest „otwarta”). Komplikacje księgowe dotyczą właśnie ujęcia takiego wynikłego zysku lub straty. Międzynarodowe standardy rachunkowości rozróżniają dwie podstawowe sytuacje: transakcje niezabezpieczone i transakcje zabezpieczone. Poza tym, w przypadku księgowania transakcji niezabezpieczonych istnieje opcja odroczenia ujęcia zysków/strat do momentu ich realizacji.

A. Transakcje niezabezpieczone

Spółka po prostu może zaakceptować swoje ryzyko i ująć zysk lub stratę w momencie zamknięcia transakcji, w zależności od zmiany kursu waluty. Jeśli spółka podejmie decyzję o zastosowaniu tej metody, transakcje denominowane w walutach obcych należy ująć w następujący sposób:

- ◆ Ująć transakcję według obowiązującego kursu wymiany w dacie jej zawarcia.
- ◆ Ująć zrealizowane różnice kursowe w miesiącu zamknięcia/rozliczenia transakcji.
- ◆ Przeliczyć pozycje pieniężne („transakcje otwarte”) według kursu zamknięcia (tj. kursu obowiązującego w dacie bilansowej), aby określić niezrealizowane różnice kursowe.
- ◆ Wykazać zrealizowane i niezrealizowane różnice kursowe w rachunku zysków i strat.

Z powyższego wynika, że spółka posiadająca pozycje otwarte faktycznie spekuluje na wahaniami kursu walutowego (tj. akceptuje „ryzyko walutowe”). W związku z tym, wszelkie straty lub zyski powinny być bezzwłocznie uwzględnione w rachunku zysków i strat, nawet jeśli nie są zrealizowane.

Przykład: Firma ze strefy euro zawiera kontrakt na zakup urządzeń o wartości 1 mln USD od dostawcy amerykańskiego dnia 1 grudnia, gdy kurs wymiany EUR/USD wynosi 0,78 (przykładowo). Zgodnie z warunkami transakcji, płatność wymagana jest w ciągu 60 dni. 31 grudnia, na koniec roku, kurs wymiany EUR/USD wynosi 0,75 (tj. euro się umacnia). Do 31 stycznia następnego roku, euro osłabiło się jednak i kurs wymiany wynosi 0,76.

Transakcja walutowa: Przykład – transakcja niezabezpieczona (w tys. EUR)		
Data transakcji – Rok 1		
Wn Urządzenia (aktywa +)	780	
Ma Zobowiązania (zobowiązania +)		780
Data bilansu – Rok 1		
Wn Zobowiązania (zobowiązania +)	30	
Ma Niezrealizowane zyski kursowe (rachunek zysków i strat +)		30
Data płatności – Rok 2		
Wn Zobowiązania (zobowiązania +)	750	
Wn Zrealizowane zyski kursowe (rachunek zysków i strat -)	10	
Ma Środki pieniężne (aktywa -) tj. 1 mln x 0,76		760
Wn Niezrealizowane zyski kursowe (odwrócenie)	30	
Ma Zrealizowane zyski kursowe		30

Należy zauważyć, że zmiany kursu nie wpływają na wartość księgową urządzenia. Różnica pomiędzy kosztem historycznym składnika aktywów i jego ceną zakupu to zysk na poziomie 20 tys. EUR (różnica pomiędzy początkowym niezrealizowanym zyskiem w wysokości 30 tys. EUR i zrealizowaną przy zapłacie stratą w wysokości 10 tys. EUR). Inne rodzaje transakcji pieniężnych (np. pożyczki i należności) traktowane są podobnie.

B. Transakcje zabezpieczone

Transakcje walutowe mogą być zabezpieczone na różne sposoby (np. przez zastosowanie lokat lub kredytów w walucie obcej, walutowych kontraktów terminowych, swapów i opcji). Międzynarodowe standardy rachunkowości wprowadzają szereg warunków definiujących „zabezpieczenie księgowe” (tj. zabezpieczenie mające na celu eliminację stwierdzonej niestabilności przez skompensowanie ryzyka pozycji zabezpieczonej instrumentem zabezpieczającym):

- ◆ Instrument finansowy spełnia funkcję zabezpieczenia od samego początku,
- ◆ Pozycja zabezpieczona została wskazana w tym samym momencie,
- ◆ Oczekuje się, że zabezpieczenie będzie „skuteczne” tj. pomiędzy pozycją zabezpieczaną i instrumentem istnieje będzie silna korelacja odwrotna).

Międzynarodowe standardy rachunkowości typowo wymagają wykazywania zabezpieczeń w wartości godziwej, z uwzględnieniem zmian w rachunku zysków i strat. W przypadku pozycji zabezpieczanych, które wykazuje się po koszcie, zabezpieczenie księgowe pozwala by zmiany wartości godziwej obeszły rachunek zysków i strat i trafiły do kapitału rezerwowego.

Przykład: Powszechnym sposobem zabezpieczania transakcji walutowych jest wykorzystanie walutowego rynku terminowego. Firma może zamknąć swój kurs walutowy z góry, zawierając kontrakt na przykład z bankiem. Kurs terminowy wykorzystuje się do pomiaru i rejestracji waluty zakontraktowanej z góry. Wszelkie różnice pomiędzy kursem natychmiastowym a terminowym ujmują się w dochodzie lub koszcie odsetkowym w okresie obowiązywania kontraktu. Załóżmy, że sytuacja jest taka sama jak powyżej, ale aby uchronić się przed spadkiem wartości euro, nabywca zawarł z bankiem kontrakt na nabycie 1 mln USD od banku, według dwumiesięcznego kursu terminowego EUR/USD na poziomie 0,79 (przykładowo).

Transakcja walutowa: Przykład – transakcja walutowa (w tys. EUR)		
Data transakcji – Rok 1		
Wn Urządzenia (aktywa +)	780	
Wn Premia odroczone (+)	10	
Ma Zobowiązania (+)		790
Data bilansu – Rok 1		
Wn Koszty odsetek (rachunek zysków i strat -)	5	
Ma Premia odroczone (+)		5
Data płatności – Rok 2		
Wn Zobowiązania (zobowiązania -)	790	
Ma Środki pieniężne (aktywa -), tj. 1 mln × 0,79		790
Wn Koszty odsetek (rachunek zysków i strat -)	5	
Ma Premia odroczone (aktywa +)		5

W tabeli poniżej przedstawiono zapisy sumaryczne. W ramach kontraktu terminowego z bankiem, firma wykazuje zarówno zobowiązanie w kwocie 790 tys. EUR, jak i należność w wysokości 1 mln USD (ujęte w formie wzmianki w jej księgach). Zysków ani strat kursowych nie ma z dwóch przyczyn. Po pierwsze, dokonując terminowego zakupu USD, nabywca skutecznie zamknął pozycję otwartą. Po drugie, biorąc pod uwagę kurs natychmiastowy na 31 stycznia wynoszący 0,760, strata 30 tys. EUR na należnościach dolarowych od banku zostanie skompensowana zyskiem w wysokości 30 tys. EUR na zobowiązaniach firmy.

C. Ujęcie odroczone

Odmianą ujęcia transakcji niezabezpieczonej jest odroczenie niezrealizowanych zysków lub strat do momentu rozliczenia płatności, i ujęcie w tym momencie ostatecznego zysku lub straty netto w rachunku zysków i strat. W międzyczasie, rachunku zysków i strat nie zaśmiecają żadne pozycje, które mogą w każdej chwili ulec odwróceniu. Metoda ta jest niezgodna z międzynarodowymi standardami rachunkowości, ale firmy czasem ją stosują.

Transakcja walutowa: Przykład – ujęcie odroczone (w tys. EUR)		
Data transakcji – rok 1		
Wn Urządzenia (aktywa +)	780	
Ma Zobowiązania (+)		780
Data bilansu – Rok 1		
Wn Zobowiązania (zobowiązania +)	30	
Ma Odroczonego zysk kursowy (rezerwa w kapitale własnym +)		30
Data płatności – Rok 2		
Wn Zobowiązania (zobowiązania +)	750	
Wn Odroczonego zysk kursowy (rezerwa w kapitale własnym -)	30	
Ma Środki pieniężne (aktywa -), tj. 1 mln x 0,76		760
Ma Zysk kursowy (rachunek zysków i strat +)		20

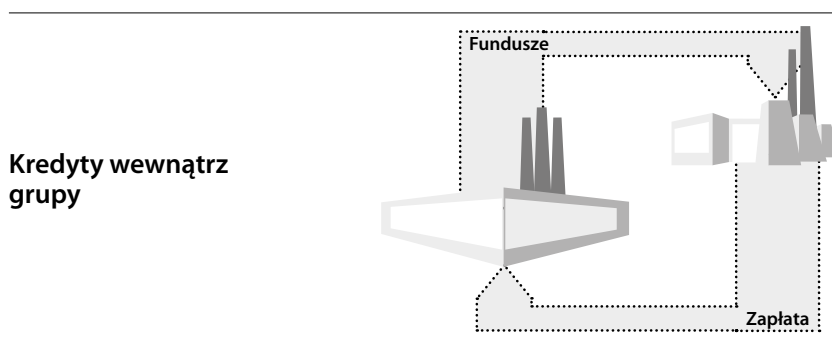
Z definicji, pozycje niepieniężne (takie jak aktywa trwałe), które nie wiążą się z przepływami środków pieniężnych, nie są „transakcjami”. W związku z tym, ich wartość bilansowa w walucie krajowej jest wartością uzyskaną z przeliczenia ceny zakupu (tj. kosztu historycznego) w dacie zakupu po kursie historycznym. W przypadku sprzedaży takich aktywów, zyski lub straty kursowe zostaną ujęte jako część rozliczenia transakcji sprzedaży składnika aktywów.

Transakcje zabezpieczające, rozliczanie w rachunkowości • Hedge (Accounting) • Zasady uznawania, pomiaru i ujawniania *transakcji zabezpieczających* określone przez *standardy rachunkowości*. Księgowe ujęcie transakcji zabezpieczających jest próbą odzwierciedlenia ich ekonomicznego celu. W konsekwencji, rozliczanie *instrumentu finansowego* stanowiącego zabezpieczenie musi być powiązane z rozliczaniem przedmiotu zabezpieczenia. Normalne zasady dotyczące instrumentów

finansowych (wykazywanych zwykle według *wartości godziwej*) podlegają więc modyfikacji, jeżeli instrumenty te wykorzystywane są jako zabezpieczenie. W przeciwnym razie, stosowanie transakcji zabezpieczających mogłoby zniekształcić sprawozdania finansowe. Klasyczny przykład to aktualizacja do wartości rynkowej w przypadku instrumentu finansowego zabezpieczającego pozycję wykazywaną po koszcie historycznym. Choć zabezpieczenie to mogłoby być jak najbardziej racjonalne, rachunkowość odzwierciedliłaby zwiększone wahania kwoty zysku. (Z tego powodu specyficzne rozliczanie transakcji zabezpieczających jest mniej konieczne, im więcej w bilansie *wartości godziwych*). W przypadku, gdy przedmiotem zabezpieczenia jest pozycja bilansowa (zabezpieczenie wartości godziwej), zasady dotyczące transakcji zabezpieczających nakazują odraczać uznawanie w rachunku zysków i strat wszelkich niezrealizowanych zysków lub strat związanych z zabezpieczającym instrumentem finansowym. Wartości te przenoszone są w czasie jako pozycje bilansowe, a następnie ujęte jako korekty wartości przedmiotu zabezpieczenia w momencie realizacji w *rachunku zysków i strat*. W podobny sposób traktuje się zabezpieczenia transakcji, czyli przepływu środków pieniężnych. Przykładowo, płatności dokonywane i otrzymywane na podstawie *swapu* procentowego traktowane są jako korekty do pozycji odsetki (a więc przepływ środków pieniężnych związany z instrumentem finansowym nie jest wykazywany jako odrębna pozycja). Choć cele transakcji zabezpieczających są same w sobie jest nieszkodliwe, rezultaty ich stosowania mogą być dla użytkowników sprawozdań finansowych mylące (dlaczego wyniki przedsiębiorstwa odbiegają od przeciętnych wyników rynkowych?) lub nawet alarmujące (czy nie kryje się za tym spekulacja?!). W przypadku zabezpieczania się przy pomocy instrumentów finansowych, użytkownicy sprawozdań powinni widzieć związek między instrumentami wykazanymi w pozycjach pozabilansowych, a odpowiadającymi im przedmiotami (pozycjami) zabezpieczenia w bilansie lub rachunku zysków i strat. Powstaje więc pytanie, czy zyski lub straty związane z korzystaniem z instrumentów finansowych powinny zostać wyodrębnione (co sygnalizowałoby ich istnienie), czy też powinny zawierać się w wartości przedmiotu zabezpieczenia (co byłoby zgodne z faktycznym ekonomicznym celem zabezpieczenia). Z problemem zabezpieczania się przed ryzykiem wiąże się szereg innych zagadnień – jak wycena instrumentów finansowych, ujawnianie związanych z nimi warunków umownych i oszacowanie ryzyka kredytowego. Kwestią istotną jest także istnienie w przedsiębiorstwie odpowiedniego systemu *kontroli wewnętrznej*, który w sposób racjonalny zarządzałby stosowaniem zabezpieczeń. Rozliczanie transakcji zabezpieczających jest rzeczą złożoną (ujawnianie zabezpieczeń w *informacji dodatkowej* może być niezwykle obszerne). Bywa ono również kontrowersyjne (za przykład podać można amerykańskie Standardy Rachunkowości Finansowej nr 133 i nr 138 (któremu nr 133 jest podporządkowany!) w porównaniu z MSR nr 32 i 39). Kontrowersje takie są typowym odzwierciedleniem próby nadążenia rachunkowości za *innowacjami finansowymi*. Obecnie, z powodu szeregu przypadków dotkliwych strat poniesionych przez przedsiębiorstwa na handlu instrumentami pochodnymi, problemy związane z księgowym ujęciem metod zabezpieczania się przed ryzykiem są przedmiotem szczególnej uwagi.

Transakcje ze spółkami powiązаныmi kapitałowo • Inter-company/Inter-corporate/Intra-company Transactions • Transakcje zawierane w ramach spółki

holdingowej, wewnątrz *grupy*, pomiędzy dwoma podmiotami mającymi wspólnych właścicieli, lub pomiędzy inwestorem a przedmiotem inwestycji. Tak jak relacje rodzinne rodzą czasem komplikacje, podobnie powiązania kapitałowe wiążą się z różnymi problemami księgowymi. W przypadku sprawozdań nieskonsolidowanych, salda nierozliczone na koniec roku i zawarte w ciągu roku transakcje z *podmiotami powiązanimi* muszą być ujawnione oddzielnie, ponieważ transakcje te nie zostały zawarte na *warunkach rynkowych* i tym samym nie odzwierciedlają wymiany prawdziwych wartości rynkowych. W przypadku sprawozdań *skonsolidowanych*, wymaga się eliminacji, jak również ujawnienia sald i transakcji ze spółkami powiązanimi kapitałowo (patrz *korekty eliminacyjne*), ponieważ zgodnie z koncepcją *realizacji*, zyski można ująć wyłącznie przy sprzedaży stronie zewnętrznej. Jeśli transakcja wiąże się z wymianą walut, eliminacja dotyczy sald, ale nie prawdopodobnych zysków lub strat kursowych mogących wystąpić w momencie płatności. Implikacje podatkowe mają również *cenę transferową* i *podatek odroczony* (ponieważ nierozliczone zyski spółki zależnej zwykle nie podlegają opodatkowaniu do momentu wypłaty w formie dywidendy). W większości krajów prawo spółek nakłada ograniczenia prawne na pożyczki w ramach grupy kapitałowej. W szczególności, zwykle konieczne jest zapewnienie *wynagrodzenia* za pożyczkę (np. w postaci środków pieniężnych, lub *płatności w naturze* odzwierciedlającej *wartość godziwą*), aby potwierdzić, że pożyczka nie jest *de facto* dywidendą.



Transakcje ze stronami powiązanimi • Related Party Transactions •

Transakcje z podmiotami, w których osoba podejmująca decyzję o transakcji posiada pewne powiązania, mogące mieć wpływ na ustalone w umowie warunki oraz cenę. Sytuacja taka jest przeciwieństwem transakcji na *warunkach rynkowych*, gdzie bezosobowy rynek zapewnia bezstronność stosunków handlowych. Z uwagi na problem *konfliktu w stosunkach agencyjnych*, transakcje ze stronami powiązanimi rodzą niebezpieczeństwo, że powiększanie majątku akcjonariuszy może zostać zastąpione dążeniem do zapewnienia komuś niezasłużonych korzyści. Same w sobie transakcje takie mogą nie stanowić problemu – przykładowo, w obrębie *jednostki dominującej* różne jednostki zależne mogą prowadzić między sobą obrót po ustalonych *cenach transferowych*. Niebezpieczeństwo polega jednak na tym, że transakcje ze stronami powiązanimi zaciemniają obraz działalności przedsiębiorstwa, w związku z czym większość *standardów rachunkowości* wymaga pełnego i rzetelnego ich *ujawnienia w informacji dodatkowej*.

Gierki

Nie wystarczy rozpoznać marionetkę – trzeba wiedzieć, kto pociąga za sznurki.

Anonim

Trybunał Obrachunkowy (UE) • Court of Auditors (EU) • Rewident sektora publicznego Unii Europejskiej (dawniej Izba Biegłych Rewidentów). Określenie „trybunał” odzwierciedla mandat do rozpatrywania wszelkich przypadków łamania prawa lub rażąco niewłaściwego zarządzania (nie zaś do uwierzytelniania unijnej sprawozdawczości finansowej). Ponadnarodowe relacje Trybunału z *izbami biegłych rewidentów* w poszczególnych państwach członkowskich wymagają jeszcze pełnego uporządkowania. (Trybunał zatrudnia niespełna 1000 pracowników, czyli niewiele w porównaniu z tysiącami biegłych rewidentów sektora publicznego zatrudnionych łącznie w krajach UE.) Uprawnienia Trybunału Obrachunkowego nie są wystarczająco szerokie, aby umożliwić mu kwestionowanie fundamentalnych polityk unijnych. Podobne organy w niektórych krajach podejmują tę samą rolę pytając, czy ich rządy dobrze zagospodarowały powierzone im środki. Biorąc pod uwagę wielkość wydatków unijnych oraz ich charakter (szerokie udzielanie dotacji), Unii Europejskiej niewątpliwie potrzebne jest takie „finansowe sumienie”.

Potrzebny

Można przypuszczać, że Unia Europejska potrzebuje [**Trybunału Obrachunkowego**]: pomyślcie o wszystkich środkach, jakie Unia przepuszcza na dotacje dla rolników lub o skandalach dotyczących pomocy dla Europy Wschodniej (...). Trybunał ma tu do opowiedzenia ciekawą historię. Jego zdecydowane raporty roczne stają się sławne. Irytuje on ludzi z Komisji Europejskiej, której relacje z Trybunałem do niedawna charakteryzowały się już pewną nerwowością.

Auditing the Auditors, „The Economist”, 15 maja 1997

Trzy kryteria oceny przedsiębiorstw • Triple Bottom Line • Wyższy stopień odpowiedzialności, mający zastosowanie w przypadku podmiotów o zasięgu światowym. Strony materialnie zainteresowane działalnością takich przedsiębiorstw, oczekują satysfakcjonujących wyników w trzech następujących dziedzinach:

1. *wyniki finansowe*,
2. odpowiedzialność w zakresie ochrony środowiska naturalnego,
3. odpowiedzialność społeczna/etyczna.

Dla wielu przedsiębiorstw przyjęcie tych kryteriów stanowić może głównie kwestię kreowania publicznego wizerunku. Istnieją jednak również firmy, dla których spełnianie powinności nie tylko wobec akcjonariuszy, ale także wobec społeczności i środowiska, jest rzeczą naprawdę istotną. Przedsiębiorstwa traktujące te zagadnienia najpoważniej poddają powyższe trzy kryteria oceny *badaniu*, co ma służyć *umacnianiu reputacji*. Choć z pozoru wydaje się to godne pochwały, trzy kryteria oceny mogą rozmydlić cele przedsiębiorstwa w sposób analogiczny, jak rozdźwięk pomiędzy modelem skupiającym się na interesach akcjonariuszy, a modelem uwzględniającym interesy *stron materialnie zainteresowanych działalnością przedsiębiorstwa*.

Zasłyszane

Zamiast koncentrować się wyłącznie na kwocie zysku, dążenie do długofalowego rozwoju wymaga odwołania się do **trzech kryteriów oceny**, które w sposób zintegrowany mierzą wyniki finansowe, odpowiedzialność społeczną i odpowiedzialność wobec środowiska.

Michael O'Brien, dyrektor finansowy w Suncor Energy Inc., cytowany przez „MacLeans's Magazine”, 21 maja 2000

Tweedie, Sir David • Tweedie, Sir David • Przewodniczący *Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*. Jako urodzony w Szkocji obywatel Wielkiej Brytanii, Tweedie kieruje się długą tradycją zakorzenioną w szkockim narodzie pasji dla sztuki rachunkowości (obok bankowości – patrz *Szkocka tradycja bankowości*). Na dzień dzisiejszy, jest on największą osobistością świata rachunkowości, dzięki swojej wizji i przywódczej roli w działaniach na rzecz *międzynarodowych standardów rachunkowości*.

Pasja

Doprowadza mnie to do pasji. To nie w porządku. Dlaczego ludziom uchodzą takie rzeczy na sucho? **Inni tracą przez to pieniądze** – i to właśnie mnie irytuje. Tak nie powinno być. Dlaczego kilka osób ma się wzbogacać kosztem tych wszystkich innych? Jeżeli coś da się w tej sprawie zrobić, trzeba się za to zabrać. Chyba odzywają się we mnie moje kalwińskie korzenie.

Sir David Tweedie, przewodniczący RMSR cytat z artykułu *Kalwin bierze się za czystkę*, „Guardian Newspaper”, 29 czerwca 2002

Tworzenie rezerw • Provisioning • Wykazywanie w *rachunku zysków i strat kosztu* z tytułu przewidywanych strat lub utraty wartości przez aktywa, połączone z równoczesnym zapisem w bilansie na koncie przeciwstawnym/korygującym* lub na koncie

* Konto przeciwstawne/korygujące tworzone jest w przypadku, gdy aktywa, na które utworzono rezerwę wykazywane są w bilansie w wartości netto, np. należności pomniejszone o należności wątpliwe, na które utworzono rezerwę.

rezerw na przewidywane straty. Zapisy na tych kontach utrzymywane są do czasu faktycznego poniesienia straty lub do momentu zniknięcia zagrożenia. Ponieważ tworzenie rezerw wiąże się z przewidywaniem przyszłości, jest jednym z przykładów *oszacowań księgowych*. Z natury jest to czynność subiektywna, aczkolwiek uzasadniona *zasadą ostrożnej wyceny oraz zasadą współmierności przychodów i kosztów*. (Należy zauważyć, że *zasady rachunkowości* nie zezwalają na przewidywanie przyszłych *przychodów*). Zgodnie z *zasadą podwójnego zapisu*, tworzenie rezerw przebiega w następujący sposób:

Dt rachunek zysków i strat – zwiększenie kosztów: w zależności od okoliczności:

- ◆ rezerwa na pokrycie strat,
- ◆ rezerwa na przewidywane straty,
- ◆ utrata wartości przez aktywa,
- ◆ aktualizacja wartości,
- ◆ odpis w koszty,
- ◆ amortyzacja.

Cr bilans – zwiększenie na koncie przeciwnym/korygującym: „rezerwa na utratę wartości przez aktywa”
lub

Cr bilans – zwiększenie zobowiązań: „rezerwa na przewidywane straty”.

Rezerwy powinny się tworzyć w każdym przypadku, gdy transakcje gotówkowe nie odzwierciedlają zmniejszenia wartości przez aktywa lub zwiększenia poziomu zobowiązań. Oto kilka standardowych przykładów:

- ◆ nieściągalne *należności*,
- ◆ przestarzałe *zapasy*,
- ◆ utrata wartości przez aktywa,
- ◆ naprawy gwarancyjne,
- ◆ amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych.

Istnieją pewne kontrowersje odnośnie faktycznej natury rezerw (patrz *rezerwy, sporne definicje*). Należy zauważyć, że sam proces amortyzacji w istocie stanowi tworzenie rezerwy. Tym niemniej tworzenie rezerw zwyczajowo kojarzone jest z wystąpieniem strat o charakterze nagłym lub nadzwyczajnym. Rezerwę powinno się utworzyć jedynie w przypadku zaistnienia następujących okoliczności: 1) pojawiło się wynikające z przeszłego zdarzenia zobowiązanie, 2) jest prawdopodobne, że z uregulowaniem tego zobowiązania wiązać się będzie odpływ korzyści ekonomicznych, 3) wysokość zobowiązania można oszacować w sposób miarodajny. Należy zauważyć, że generalnie nie tworzy się rezerw na przyszłe straty operacyjne. Wyjątkiem od tej reguły są rezerwy na *restrukturyzację*, a także rezerwy na straty z tytułu realizacji skazanych na niepowodzenie kontraktów. W przypadku określonych zobowiązań lub aktywów warunkowych niewykazywanych w sprawozdaniu finansowym, wymagane jest ich odrębne ujawnienie. Patrz MSR nr 37 – „Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe”.

U

Ubezpieczenie od błędów i przeoczeń • Errors and Omissions (E&O)

Insurance • Ochrona ubezpieczeniowa pokrywająca finansowe ryzyko, na jakie mogą być narażeni *biegli rewidenci* (i inni specjaliści) w wyniku procesów sądowych lub roszczeń odszkodowawczych związanych z popełnieniem błędu w zawodowej ocenie. Porównaj z *ubezpieczeniem sprawozdań finansowych*.

Ubezpieczenie sprawozdania finansowego • Financial Statement

Insurance • System dodatkowego uwiarygadniania sprawozdawczości, polegający na zapewnieniu *użytkownikom sprawozdania finansowego* ochrony ubezpieczeniowej na wypadek poniesienia przez nich strat w wyniku nierzetelności sprawozdania. Kwota ubezpieczenia, jak i naliczona składka są upubliczniane i tym samym stają się wskaźnikiem *ryzyka księgowego* – co stanowi silny bodziec do dbania o wysoką jakość sprawozdań. W takim układzie, biegli rewidenci wykonują swoją funkcję *atestacyjną* na zlecenie firm ubezpieczeniowych. Ubezpieczenie sprawozdania finansowego ma na celu eliminację potencjalnego konfliktu interesów w relacji biegły rewident – klient, a także zwiększenie zaufania publicznego do sprawozdawczości finansowej. Jest ono jednym z bardziej radykalnych przykładów *ruchu reformatorskiego w sprawozdawczości finansowej*. Porównaj z *ubezpieczeniem od błędów i przeoczeń*. Źródło: dokument zatytułowany „Financial Statement Insurance”, autor Dontah i in., Institute for Excellence in Corporate Governance przy School of Management, University of Texas (Dallas, USA).

Ubruttowienie • Gross-Up

• Korekta wynagrodzenia zapewniająca określoną pensję netto po *podatkach dochodowych* i płatnościach na ubezpieczenie społeczne. Praktyka na różnych rynkach jest różna, w zależności od obciążeń podatkowych i siły negocjacyjnej stron. Na większości rynków pracy, normą jest prezentacja pensji przed opodatkowaniem i ubezpieczeniem społecznym. Jeśli po tych odliczeniach *wynagrodzenie na rękę* nie jest wystarczające, pracownik będzie próbował wynegocjować podwyżkę. Na innych rynkach, pracownicy zaczynają od docelowego wynagrodzenia na rękę i pró-

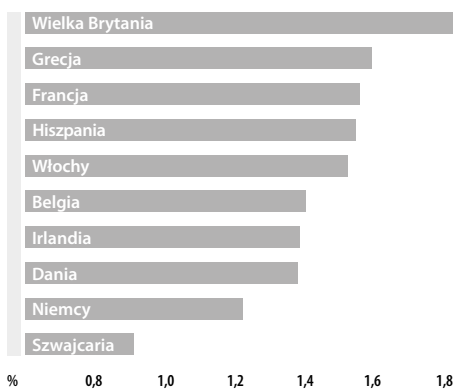
bują sami dojść do kwoty brutto. Ubruttowanie może również dotyczyć rentowności papierów wartościowych. Patrz *równoważna podstawa podatkowa*.

Ubytki zapasów (żargon) • Shrinkage of Inventory (vernacular) •

Nierozliczone fizyczne zmniejszenie stanu zapasów spowodowane kradzieżą, zniszczeniem, zaginięciem lub niedbałym prowadzeniem ewidencji. Ubytki zapasów wychodzą na jaw, gdy wyniki spisu z natury nie odpowiadają danym figurującym w ewidencji księgowej (zob. *inventaryzacja ciągła*). Wyrażenie „ubytki” jest często używane w sektorze sprzedaży detalicznej jako eufemizm na kradzież (również kradzież wewnętrzną). W USA ubytki zapasów sięgają przeciętnie 1–2% wartości rocznej sprzedaży, co w roku 2001 przełożyło się na straty w wysokości 25 miliardów dolarów (źródło: „Krajowy przegląd na temat bezpieczeństwa w sektorze sprzedaży detalicznej” opublikowany w „Financial Times”, 3 kwietnia 2002, s. 13). Szacuje się, że połowa tych przypadków to skutek nieuczciwości pracowników. Gotowość sprzedawców detalicznych do przyjęcia zwrotu towarów i oddania klientowi pieniędzy, może prowadzić do powstania rynku gotówkowego na towary, które w innym wypadku byłyby niepotrzebne lub niechciane. Ubytki zapasów są problemem zwłaszcza w sektorze sprzedaży detalicznej, gdzie *marże zysku* są zwykle niskie. Istnieje szereg środków na zaradzenie temu problemowi: staranny dobór pracowników, jasna polityka w zakresie zwolnień dyscyplinarnych, wprowadzanie zabezpieczeń (strażników lub nadzoru elektronicznego) i systemy motywacyjne (premie za ograniczenie ubytków). Choć powyższe środki mogą być skuteczne, koszt ich zastosowania może być niewspółmierny do oszczędności z tytułu zmniejszenia strat na ubytkach. Optymalnym sposobem jest raczej porównywanie wielkości ubytków z oczekiwanymi wielkościami progowymi, a następnie podejmowanie działań na zasadzie zarządzania poprzez wyjątki (tj. jedynie w przypadku istotnych odstępstw od normy). Statystyki pokazują, że poziom ubytków zapasów różni się w zależności od rynku.

Ubytki zapasów

Ubytki jako %
sprzedaży w 2002



Źródło: Centre for Retail Research/„The Economist”, wrzesień 2002



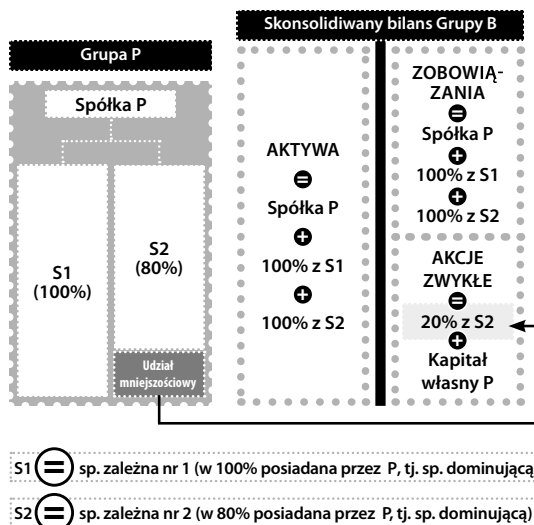
Uchylanie się od zobowiązań podatkowych • Tax Evasion • Naruszenie prawa podatkowego, polegające na odmowie zapłaty należnych podatków lub zaniżeniu deklarowanej *podstawy opodatkowania*. Uchylanie się od zobowiązań podatkowych jest przestępstwem, a w opinii kościoła katolickiego – również grzechem. Biorąc jednak pod uwagę naturę ludzką, granica między legalnym *zarządzaniem zobowiązaniami podatkowymi* a uchylaniem się od podatków może łatwo ulec zatarciu. Pokusie uchylania się od podatków łatwo jest ulec z dwóch powodów: po pierwsze, podatnik najczęściej sam oblicza swoją podstawę opodatkowania; a po drugie, świadczenia otrzymywane w zamian za podatki (czyli usługi administracji państwowej) mają zwykle dla podatnika znikomą wartość. Niektórzy – postrzegając rząd jako instytucję o charakterze socjalistycznym lub trwoniącą pieniądze – sami przed sobą racjonalizują w ten sposób zasadność uchylania się od podatków. Patrz również *szara strefa*.

Z cytatów:

Oddawajcie więc, co jest cesarskiego – cesarzowi, a co Bożego – Bogu.

Ewangelia według św. Mateusza 22: 21

Udział mniejszościowy • Minority Interest • Część *kapitału własnego* w pełni *skonsolidowanej jednostki zależnej*, która należy do zewnętrznych *udziałowców mniejszościowych*. Udział mniejszościowy musi zostać uwzględniony w bilansie jednostki posiadającej *kontrolę* (dominującej), jako odzwierciedlenie praw własności do danego składnika *aktywów finansowych* przysługujących udziałowcom mniejszościowym. Udział mniejszościowy może być więc traktowany jako wydzielona część wartości aktywów netto skonsolidowanej jednostki gospodarczej.

**Udział
mniejszościowy**

Udział w zyskach/pożytkach (żargon) • Carried Interest (vernacular) • Prawo do stałej części procentowej przyszłego przepływu środków pieniężnych z tytułu nieruchomości, projektu lub inwestycji, niezależne od nakładów, jakie inni inwestorzy muszą ponieść na ich utrzymanie lub rozwój. Prawo takie zapewnia stały udział procentowy w płynących z przedsięwzięcia korzyściach, bez ciężarów finansowych związanych z prawem własności, które ponoszą inni. Oto kilka przykładów takiego rozwiązania:

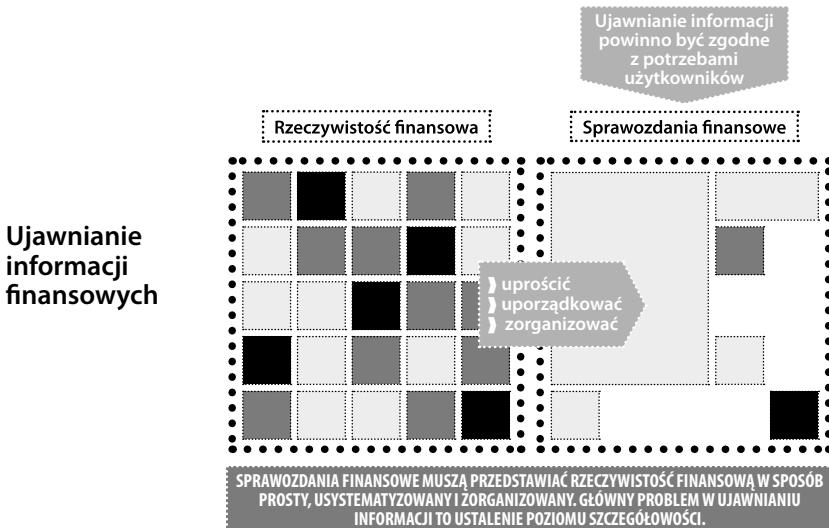
- ◆ jednostka zarządzająca prywatnym funduszem kapitałowym otrzymuje w ramach wynagrodzenia udział w funduszu (zamiast wynagrodzenia w formie pieniężnej), co ma stanowić bodziec do korzystnego inwestowania;
- ◆ właściciel gruntu może wnieść posiadany teren jako wkład w przedsiębiorstwo budowlane, które zabuduje teren, a następnie będzie dzierżawić lokale;
- ◆ właściciel nie eksploatowanych zasobów naturalnych może wnieść swoje prawa do zasobów jako wkład do spółki, która w zamian będzie te zasoby eksploatować.

Udział w zyskach często oferowany jest stronom, które nie posiadają zasobów finansowych lub nie są zainteresowane inwestowaniem w dany projekt, jednocześnie będąc w posiadaniu kluczowego elementu zapewniającego powodzenie przedsięwzięcia (np. praw własności, szczególnych umiejętności lub talentów). Udział w zyskach stanowi *warunkowy składnik majątku*, który może przedstawiać trudności przy wycenie.

Udzielić gwarancji ► Poręczyć.

Ujawnianie informacji finansowych • Disclosure (Financial) • Podawanie informacji dotyczących sytuacji przedsiębiorstwa do wiadomości *użytkowników sprawozdań finansowych*. Odpowiednie ujawnianie jest ważne z dwóch powodów. Po pierwsze,

użytkownicy sprawozdań finansowych potrzebują odpowiednich informacji do podejmowania decyzji. Po drugie, ujawnianie informacji finansowych sprzyja zachowaniu uczciwości przez osoby, na których ciąży *obowiązek powierniczy* (tj. zarząd i radę nadzorczą). Jak stwierdził Louis Brandeis z amerykańskiego Sądu Najwyższego: „Światło dzienne jest najlepszym środkiem odkażającym.” Minimalny zakres informacji określają *standardy rachunkowości*. Zgodnie z nimi, *sprawozdanie finansowe* zawierać musi *bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych* oraz część opisową składającą się z *informacji dodatkowej* i *sprawozdania z działalności*. Podawanie innych, uzupełniających informacji, zależy w dużej mierze od przedsiębiorstwa. Zakres i sposób ujawniania danych wymaga podejmowania decyzji: zbytńia drobiazgowość może nie tylko obciążyć czytelników zbędnymi szczegółami (patrz *chaos księgowy*), ale również zdradzić konkurencyjne informacje; z kolei nadmierne okrojenie może pomijać informacje istotne dla *rzetelnej prezentacji rzeczywistości finansowej*. Podawane informacje powinny być więc wyważone, bezstronne, jasne i użyteczne do podejmowania decyzji przez *strony materialnie zainteresowane wynikami przedsiębiorstwa*. Nadużycia związane z ujawnianiem informacji polegają mogą na zniekształcaniu lub – co jest znacznie bardziej rozpowszechnione – przemilczaniu pewnych faktów. Patrz również *falszować (preparować) księgi* i *przejrzystość*.



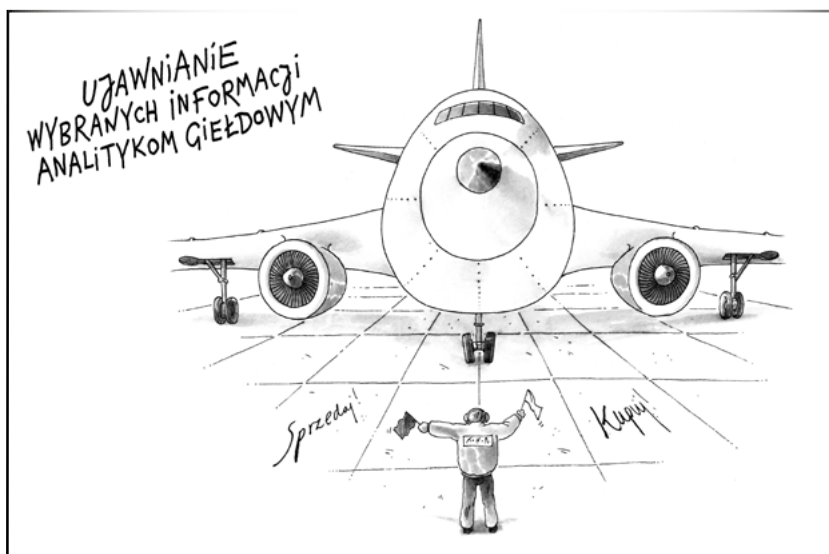
Do przemyślenia

Ujawnienie nie stanowi ujawnienia, jeśli nie przekazuje informacji.

Arthur Levitt, były przewodniczący amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd

Ujawnianie wybranych informacji (w zakresie wyników) analitykom giełdowym • Guidance (Earnings) •

Spotykana na rynku giełdowym praktyka, polegająca na ujawnianiu przez przedsiębiorstwa wybranych informacji analitykom papierów wartościowych. Głównym celem takiego postępowania jest ułatwienie analitykom oszacowania przewidywanych wyników przedsiębiorstwa i adekwatnego doradztwa odnośnie obrotu jego akcjami. By uniknąć posądzeń o przekazywanie informacji niejawnych, przedsiębiorstwo musi ograniczać się do informacji nieprecyzyjnych i niepotwierdzonych. Z kolektywnych opinii analityków wyłania się następnie konsensus odnośnie przewidywanego zysku przedsiębiorstwa, który z kolei kształtuje cenę akcji. Podawanie orientacyjnych informacji analitykom giełdowym stanowi pewną formę relacji z akcjonariuszami. Przedsiębiorstwa stosują ją, aby nie łamiąc uregulowań dotyczących obrotu papierami wartościowymi, jednocześnie umożliwić rynkowi lepsze zrozumienie swoich wyników. W USA, ujawnianie informacji analitykom giełdowym nabrało konkretności i rozmachu na początku lat 90. XX wieku, gdy Kongres uchwalił ustawę chroniącą przedsiębiorstwa przed odpowiedzialnością prawną za publikowane prognozy. W rezultacie liczba spółek podających przewidywany zysk na jedną akcję w formie *pro forma* wzrosła z 92 w 1994 do 1200 w 2001 (źródło: *The sound of silence*, „The Economist”, 29 kwietnia 2006, s. 79). Bodźcem do skupienia ujawnień tylko na wartości zysku *medialnego* w przeliczeniu na jedną akcję był wprowadzony w 2000 roku przez Komisję Papierów Wartościowych i Giełd przepis dotyczący rzetelności ujawnień, który zabronił wszelkich ujawnień innych niż podawane do szerokiej wiadomości publicznej. Po jego wprowadzeniu publikowanie przewidywanego zysku na jedną akcję stało się jednym z nielicznych legalnych sposobów komunikowania się przedsiębiorstw z rynkami kapitałowymi. Główną zaletą ujawniania informacji o wynikach jest zredukowanie elementu niepewności, co w rezultacie powoduje obniżenie kosztu kapitału. Praktyka ta jest również zgodna



z ideą zarządzania powierzonym majątkiem, ponieważ skupia uwagę na decyzjach i kompetencjach zarządu, zamiast trwonić czas na wytwory chaosu księgowego, takie jak wahania wartości godziwych. Tym niemniej, entuzjazm związany z podawaniem informacji o wynikach może stopniowo maleć. Istnieją obawy, że przywiązywanie nadmiernej uwagi do kwartalnych wartości zysku na akcję sprzyja skupianiu się na perspektywie krótkoterminowej i może zachęcać do manipulacji wynikami. Niepokój budzi również fakt, że zysk na jedną akcję „zagłusza rozumowanie i zamienia to, co powinno stanowić złożony komunikat w (zbyt uproszczoną) jedną liczbę” (wypowiedź analityka branżowego cytowanego we wspomnianym wyżej artykule).

Oddzielić ziarno od plew

Gdy sprawozdanie finansowe dochodzi do 500 stron, można stwierdzić, że zasypaliśmy akcjonariuszy tyloma faktami, że **przestają one być zrozumiałe**. Jestem za tym, by sprawozdawczość skupiała się na obszarach odpowiedzialności zarządu – pokazując i dobre, i złe aspekty, i oddzielając niezrealizowane skutki przeszacowań od całej reszty.

John Coombe, były dyrektor finansowy GlaxoSmithKline,
cytat z „Financial Times”, 10–11 czerwca 2006, s. 40

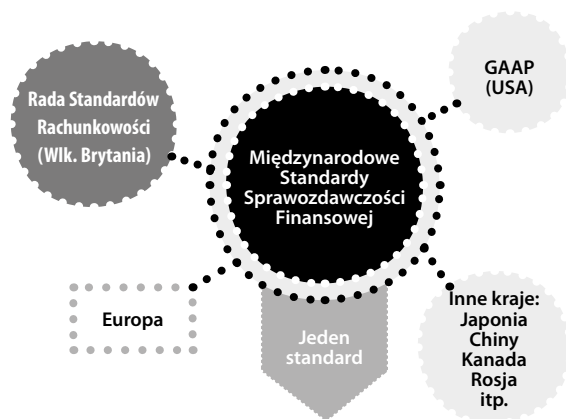
Ujawnienia dotyczące zmiany biegłego rewidenta • Reportable Events (Re: Auditor Changes) • Informacje podawane przez firmę w przypadku zmiany biegłego rewidenta, w celu potwierdzenia, że zmiana nie była spowodowana kwestiami sprawozdawczości finansowej, lecz raczej konkurencyjnością lub ceną usług. Informacje podawane w ramach takich *ujawnień* obejmować mogą różnice zdań, nierozstrzygnięte kwestie oraz konsultacje. Ponieważ zmiana biegłego rewidenta może być sygnałem ostrzegawczym, użytkownicy sprawozdań finansowych chcą znać jej powody.

Ujawnienia selektywne (w sprawozdawczości finansowej) • Selective Disclosure (Financial Reporting) • Zauważalna w sprawozdaniach finansowych (naturalna) tendencja do podkreślania aspektów pozytywnych i tuszowania aspektów negatywnych działalności. Tendencja ta sprowadza się zasadniczo do „uwypuklania najmocniejszych stron” przedsiębiorstwa. Przykładowo, sprawozdanie zarządu może podawać tylko dobre *wskaźniki finansowe* i zdarzenia przedstawiające spółkę w korzystnym świetle. Badania naukowe (zob. White, Sondhi & Fried, *Analiza i wykorzystanie sprawozdań finansowych*, s. 195–196) sugerują, że jest to powszechnie stosowana praktyka. Jeżeli jednak zajdzie za daleko, może narazić na szwank rzetelność *ujawniania* informacji (co jednak – miejmy nadzieję – powinni wychwycić biegli rewidenci lub organy regulacyjne). Trzeba przyznać, że zawsze istnieje pewien „margines swobody”, w obrębie którego spółki mogą sobie pozwolić na pewną uzasadnioną dozę ujawniania selektywnego. Od odbiorcy zależy, czy będzie potrafił zachować zdrowe poczucie równowagi i perspektywy. Zob. także *ujawnienia selektywne (na rynku giełdowym)*.

Ujawnienia w trybie ciągłym • Continuous Public Disclosure • Ujawnianie i publikacja informacji o wszelkich istotnych zdarzeniach mających miejsce pomiędzy terminami *sprawozdawczymi*. Ujawnienia takie mogą obejmować zmiany *prognoz*, zmiany przepisów, zdarzenia na rynku itp., tzn. wszelkie informacje, jakie mogą mieć wpływ na decyzje inwestorów. Oczywiście należy przyjąć pewien próg *istotności*, inaczej bowiem rynek zostałby zalany nadmiarem danych. Ciągłość ujawniania informacji znacznie ułatwił internet, dzięki niewielkim kosztom i niekłopotliwości przekazu. Należy jednak dodać, że ze względu na ścisłą kontrolę ze strony organów regulacyjnych, obowiązek terminowego ujawniania wymaganych informacji często stawia firmy przed dylematem: „Za dużo ujawnień?” „Za mało?”.

Ujednolicanie globalnych standardów rachunkowości • Convergence of Global Accounting Standards • Łączenie różnych światowych standardów rachunkowości w jedną powszechnie akceptowaną i stosowaną normę. Ze względu na wzajemne powiązania światowych gospodarek i rynków kapitałowych, istnieje wiele argumentów za ujednoczeniem standardów. Byłoby to wielkim uproszczeniem dla *użytkowników sprawozdań finansowych*, którym wystarczyłoby zrozumienie tylko jednego zestawu standardów. Międzynarodowe przedsiębiorstwa oszczędziłyby na kosztach prowadzenia oddzielnej sprawozdawczości w różnych krajach. Łatwiejsze do zrozumienia i tańsze do sporządzenia sprawozdania zredukowałyby koszty transakcyjne i zwiększyły przepływy kapitału. Okazuje się jednak, że w praktyce ujednoczanie standardów rachunkowości nie jest wcale proste. Po pierwsze powstaje pytanie, które standardy przyjąć za docelowe? Możliwe, że najłatwiejsze byłoby powszechne przyjęcie *Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)*. Jednak pewne aspekty MSSF wciąż budzą zastrzeżenia, szczególnie w Stanach Zjednoczonych, gdzie stosuje się pewne zasadniczo odmienne podejścia do rachunkowości (patrz *standardy rachunkowości zorientowane na podstawowe cele/zasady rachunkowości*). Ze względu na wielkość i zakres oddziaływania amerykańskich rynków kapitałowych, wiele osób obawia się, że kompromis oparty na standardach w stylu amerykańskim wiązałby się „prawdopodobnie ze zbyt skomplikowanymi i nakazowymi” standardami („Financial Times”, 3 maja 2006, s. 17).

Ujednolicanie standardów



Po drugie, ponieważ gospodarki różnią się od siebie, ujednolicone podejście może nie leżeć w najlepszym interesie wszystkich. Toczą się również dyskusje na temat samego procesu wprowadzania zmian: czy wybrać opcję „jednorazowego przejścia” na nowe standardy, czy wieloletni proces przekształceń w podziale na etapy? Bez względu jednak na tempo i metody, ujednolicenie standardów jest raczej pewne, najprawdopodobniej w oparciu o przyjęcie pewnej wynegocjowanej wersji MSSF.

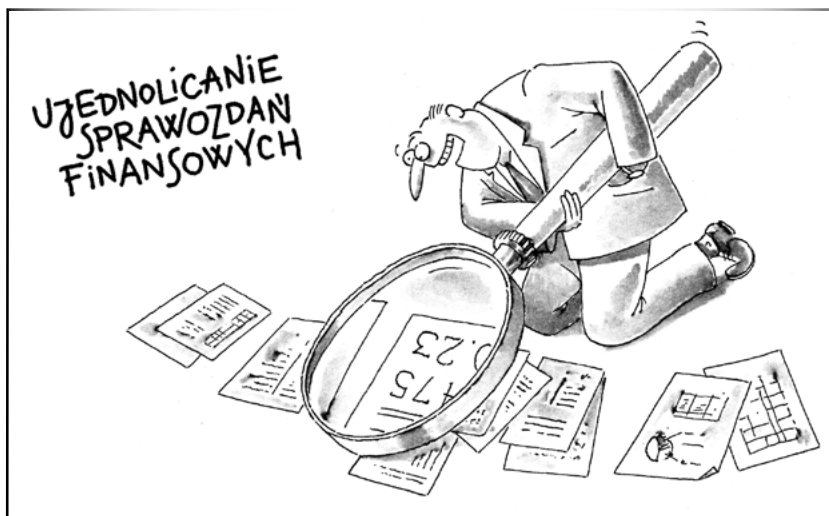
Wizja

Mamy wspólną wizję **jednego kanonu standardów rachunkowości** stosowanych przez rynki kapitałowe na całym świecie. Jesteśmy przekonani, że standardy te powinien opracować niezależny organ ustanawiający standardy w ramach planowego procesu i niezależnie od wpływów politycznych. W tym względzie, w pełni popieramy prace Rady ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości.

Paul Boyce, przewodniczący brytyjskiej Rady Sprawozdawczości Finansowej, oświadczenie przed Kongresem Stanów Zjednoczonych,
9 września 2004

Ujednolicanie sprawozdań finansowych (żargon zawodowy) • **Spreading Financial Statements** (vernacular) • Sprowadzanie *sprawozdań finansowych* różnych przedsiębiorstw do jednolitego, standardowego formatu, mające na celu:

- ◆ stworzenie przejrzystego i jednolitego modelu, który będzie bardziej czytelny dla analityków;
- ◆ zmodyfikowanie sposobu prezentacji (np. *skorygowany kapitał własny*) i ujawnienia informacji dla konkretnych potrzeb analityka;



- ◆ wprowadzenie danych do programu komputerowego w celu obliczenia *wskaźników finansowych i ustalenia planów (szacunków) na przyszłość*;
- ◆ zachęcenie analityków do analizy znaczenia i treści sprawozdania finansowego.

Ujednolicanie sprawozdań finansowych jest czynnością powszechnie stosowaną przez bankowców w *analizie kredytowej*. Jest ono szczególnie użyteczne, gdy kredytobiorcy przedstawiają bankowi informacje w różnych, wymagających ujednolicenia formatach. Należy jednak pamiętać, że ujednolicanie sprawozdań może stać się bezproduktywne, jeśli przerodzi się w czynność rutynową i powierzchowną, zastępując głębszą i bardziej gruntowną analizę (którą zawsze można przeprowadzić na sprawozdaniach nie przekształconych). Najlepiej traktować tę technikę jako użyteczne narzędzie, ułatwiające analitykowi pracę nad konkretnym zagadnieniem.

Ujednolicone systemy sprawozdawczości • Uniform Reporting Accounting Regimes • Systemy sprawozdawczości występujące w krajach kultywujących tradycję prawa skodyfikowanego, gdzie *standardy rachunkowości* ustalane są zazwyczaj ustawami o rachunkowości i/lub przepisami podatkowymi. Patrz: *niezależny system sprawozdawczości a ujednolicony system sprawozdawczości oraz anglosaska tradycja księgową*.

Ujemna wartość firmy • Negative Goodwill • Sytuacja powstająca w rachunkowości w przypadku, gdy cena nabycia aktywów netto jednostki gospodarczej jest niższa od *wartości godziwej* tych aktywów. Podczas dokonywania konsolidacji w sprawozdaniach nabywcy powstaje saldo po stronie credit, mające wypełnić lukę między wyższymi wartościami aktywów figurującymi w księgach jednostki dominującej, a ich łącznie niższym kosztem nabycia. W porównaniu ze zwyczajnie dodatnią wartością firmy, wartość ujemna występuje stosunkowo rzadko. Istnieje po temu szereg powodów. Zasada ostrożnej wyceny powoduje, że *wartości księgowe* są zazwyczaj niższe od wartości rynkowych. W okresach inflacji *wartości rynkowe* zazwyczaj urastają powyżej *kosztów historycznych*. Istnieje również potrzeba zachęcenia akcjonariuszy do sprzedaży, przez zaoferowanie atrakcyjnej ceny nabycia. Wszystkie te czynniki sprawiają, że cena płacona za działające przedsiębiorstwo typowo przewyższa zarówno wartości księgowe, jak i godziwe wartości rynkowe jego poszczególnych aktywów. Z kolei przypadek ujemnej wartości firmy podnosi w rachunkowości kilka interesujących kwestii. Może kupujący nabył spółkę po okazyjnej cenie, a nadwyżka wartości godziwej powinna zostać niezwłocznie ujęta jako dochód? Skoro aktywa są więcej warte osobno, niż razem wzięte, można byłoby z korzyścią je wyprzedać – może w takim przypadku powinno się ująć przychód po sprzedaży aktywów po ich wartości godziwej? Zakładając, że nabywca i sprzedawca osiągnęli racjonalne porozumienie w *warunkach rynkowych* (tj. że nie była to faktycznie transakcja okazyjna), może nadwyżka godziwej wartości jest iluzoryczna – co wskazywałoby, że wartości godziwe są nieprawidłowe lub że istnieją zobowiązania warunkowe. Taka sytuacja sugerowałaby niezwłoczne dokonanie odpisu wartości godziwej w celu wyeliminowania ujemnej wartości firmy. Przedstawiamy przykład:

Ujemna wartość firmy: różne metody rozliczania					
Wycena aktywów netto		„Skromna przecena”		„Duża przecena”	
Nabyty majątek	Wartość godziwa	Korekta (-20%) (1)	Księgi jednostki nabytej	Korekta (-100%) (1)	Księgi jednostki nabytej
Środki trwałe	30	- 6	24	- 30	0
Zapasy	10	- 2	8	- 10	0
Należności	102	0	102	0	102
Minus: Płatności	- 34	0	- 34	0	- 34
OGÓŁEM	108	- 8	100	- 40	68
Cena nabycia		„skromna przecena” = 100		„duża przecena” = 50	
Ujemna wartość firmy w księgach nabywcy			0	- 18 (2)	
Przykłady: nabycie aktywów netto o wartości godziwej wynoszącej 108 USD po cenie 100 (nadwyżka wartości godziwej (3) wynosi 8 USD – „skromna przecena”) i po cenie 50 USD (nadwyżka wartości godziwej (3) wynosi 58 USD – „duża przecena”)					

Odnosniki do powyższych pozycji:

1. **Odpis wartości godziwej:** Środki trwałe (w odróżnieniu od aktywów umownych, posiadających pewniejszą wartość) są niezwłocznie proporcjonalnie odpisane, odpowiednio o 20% i 100%, w celu wyeliminowania dyskonta od ceny nabycia. W przypadku skromnej przeceny, redukcja wartości aktywów w księgach nabytej jednostki powoduje jednoczesne wyeliminowanie ujemnej wartości firmy. Jeżeli wartości godziwe są rzeczywiście miarodajne, zyski zrealizowane będą później, w momencie zbycia aktywów.
2. **Odpis godziwej wartości + przychód przyszłych okresów:** W przypadku nabycia po dużej przecenie, ujemna wartość firmy powstaje przy konsolidacji między nabywcą (płacącym 50) a jednostką nabytą (wykazującą aktywa netto po wartości 68, po dokonaniu maksymalnego odpisu środków trwałych); kwota ta odzwierciedla potencjalną górną wartość okazyjnej ceny nabycia; jednostka dominująca wykazuje ją w skonsolidowanym bilansie jako przychód przyszłych okresów, uznając ten przychód w miarę jak wartość aktywów netto będzie realizowana.
3. **Przychód przyszłych okresów:** Podejście alternatywne polega na skonsolidowaniu wszelkich nadwyżek wartości godziwej (8 w przypadku skromnej przeceny lub 58 w przypadku dużej przeceny) w celu stworzenia kapitału rezerwowego w księgach nabywcy; powstały w ten sposób kapitał rezerwowo amortyzuje się w czasie (odpowiednio do realizacji zysków), stopniowo uznając okazyjność ceny nabycia (tj. fakt, że była ona niższa od wartości godziwej).

Po pewnych debatach, międzynarodowe standardy rachunkowości wymagają obecnie, by w pierwszej kolejności dokładnie zweryfikować prawidłowość wartości godziwych i upewnić się, czy nie istnieją żadne ukryte zobowiązania. Dopiero potem, jeżeli ujemna wartość firmy nadal występuje, należy ją wykazać w rachunku wyników jako zysk (z tytułu ubicia dobrego interesu). Termin „ujemna wartość firmy”

został zastąpiony ponoć bardziej zrozumiałym, lecz zdecydowanie bardziej zawiłym terminem „nadwyżka wartości godziwej netto możliwych do zidentyfikowania aktywów nabytej jednostki pomniejszonych o zobowiązania i zobowiązania warunkowe nad kosztem nabycia”. Brrr!

Ujemny podatek dochodowy • Negative Income Tax • System pomocy społecznej łączący zasiłki dla ubogich z systemem podatkowym. Osoby uzyskujące dochody na granicy ustalonego minimum socjalnego, nie płacą podatku dochodowego. Gdy kwota ich dochodu spadnie poniżej tego minimum, zaczynają otrzymywać progresywnie rosnący zasiłek (stanowiący dofinansowanie do określonego poziomu egzystencji). Osoby uzyskujące dochody powyżej minimum socjalnego płacą podatki dochodowe według skali progresywnej. Według danych z 2006 roku, 20% najbiedniejszych gospodarstw domowych w USA opodatkowanych było średnią stawką podatkową wynoszącą -10% minimalnego dochodu („The Economist”, 15 kwietnia 2006, s. 49). Podstawą logiczną systemu ujemnego podatku dochodowego jest zapewnienie stałego bodźca do wypracowywania większego dochodu, niezależnie od poziomu dochodu już posiadanego. System ten zapobiega sytuacji, w której osoby pobierające zasiłek nie są zainteresowane znalezieniem pracy, ponieważ przyrost dochodu spowoduje jednoczesną utratę zasiłku.

Ujmowanie przychodów z tytułu odsetek • Interest Method (of Income Recognition) • W przypadku kredytodawcy, odsetki od udzielonych kredytów stanowią źródło przychodów. Przychody te uznaje się w oparciu o roczną *stopę procentową* liczoną od wartości udzielonego kredytu (czyli kwoty kapitału kredytu) za dany okres czasu. Metoda ta zakłada, że wszelkie niezapłacone odsetki i kwoty kapitału zostaną w przyszłości w całości odzyskane – przedstawia więc odsetki naliczone jako rzeczywistą nadwyżkę. W przypadku wątpliwości co do odzyskania kwoty kapitału kredytu, odsetki uznaje się – zgodnie z *zasadą ostrożnej wyceny* – po otrzymaniu pełnej spłaty kwoty kapitału. Patrz *kredyt zagrożony*.

Ujmowanie przychodu • Uznawanie przychodu • Revenue Recognition • Decyzja, w którym momencie i jaką wielkość *przychodu* należy zaksięgować w *rachunkowości memoriałowej* wpływ środków pieniężnych niekoniecznie jest równoznaczny z przychodem. Przychód może zostać ujęty w momencie podpisania umowy lub otrzymania *zamówienia*, w momencie dostarczenia produktu lub usługi, w momencie wysłania faktury, lub w momencie otrzymania zapłaty. Ogólnie rzecz biorąc, ujęcie przychodu zależy od tego, czy proces jego wypracowywania został zakończony i czy istnieje uzasadniona pewność, że nabywca zapłaci. W oparciu o to kryterium, najpowszechniej przyjętym momentem uznawania przychodu jest dostawa towarów lub usług, z chwilą której nabywca wchodzi w ich posiadanie. Istnieje jednak kilka innych metod, z których najbardziej powszechne są przedstawione w tabeli na s. 80. Dla większości przedsiębiorstw o typowym wzorcu działalności, ujmowanie przychodu jest kwestią dość jednoznaczną. Kwestia ta może jednak stać się bardziej złożona w zależności od charakteru działalności. Należy pamiętać, że ujmowanie przychodu jest jednym z kluczowych pomiarów w rachunkowości, ponieważ od niego z kolei zależy ujmowanie kosztów (zgodnie z *zasadą współmierności przychodów i kosztów*),

a w rezultacie wysokość *zysku*. Nadużycia związane z ujmowaniem przychodu są jedną z najpowszechniejszych form *upiększania wyników*.

Metody uznawania przychodu	
Sposób wypracowania	Zastosowanie i charakterystyka
Dostawa do nabywcy	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Towary i usługi dostarczone nabywcy ◆ Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów mogą zostać ustalone bez żadnych wątpliwości ◆ Istnieją prawa umowne wynikające z zamówienia, umowy kupna-sprzedaży, faktury itp. ◆ Nabywca czerpie korzyści i ponosi ryzyko związane z prawem własności ◆ Istnieje uzasadniona pewność, że zapłata zostanie uiszczona ◆ Przykład: najpowszechniej spotykane przypadki sprzedaży towarów i usług
Produkcja	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Towary i artykuły handlowe posiadające pewny i płynny rynek zbytu ◆ Istnieje uzasadniona pewność znalezienia nabywcy ◆ Przykład: towary takie jak np. ropa naftowa lub produkty rolne
Subskrypcja/najem	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Zapłata dokonywana jest przed transakcją sprzedaży ◆ Usługi/towary dostarczane są później, przez ustalony okres ◆ Klient może odstąpić od subskrypcji/dzierżawy ◆ Przykłady: subskrypcja czasopism, opłaty za karty kredytowe, leasing
Realizacja umów długoterminowych	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Działalność produkcyjna w ramach wywiązywania się ze zobowiązań umownych ◆ Metoda procentowego wykonania umowy lub metoda zrealizowanej umowy ◆ Przykład: budownictwo okrętowe
Sprzedaż ratalna	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Nie ma pewności co do ściągальności należności z tytułu sprzedaży na kredyt ◆ Przychód uznawany jest proporcjonalnie do ściągальnej środków pieniężnych ◆ Przykład: sprzedaż aktywów trwałych
Zwrot kosztów	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Zakończenie sprzedaży uzależnione jest od przyszłych wydatków ◆ Nie ma pewności co do przyszłych kosztów oraz ściągальnia należności ◆ Wszelkie wpływy gotówkowe traktowane są jako odzyskanie kosztów ◆ Przychód/zysk uznawany jest wyłącznie po opłaceniu kosztów ◆ Przykład: przychody z tytułu umowy franszyzowej lub z tytułu nieruchomości
Komis	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Nabywca zastrzega sobie prawo do zwrotu niesprzedanych towarów ◆ Sprzedawca ponosi ryzyko oraz czerpie korzyści wynikające z prawa własności ◆ Przykład: powierzenie aktywów trwałych pośrednikowi; sprzedaż czasopism hurtownikom lub kolporterom

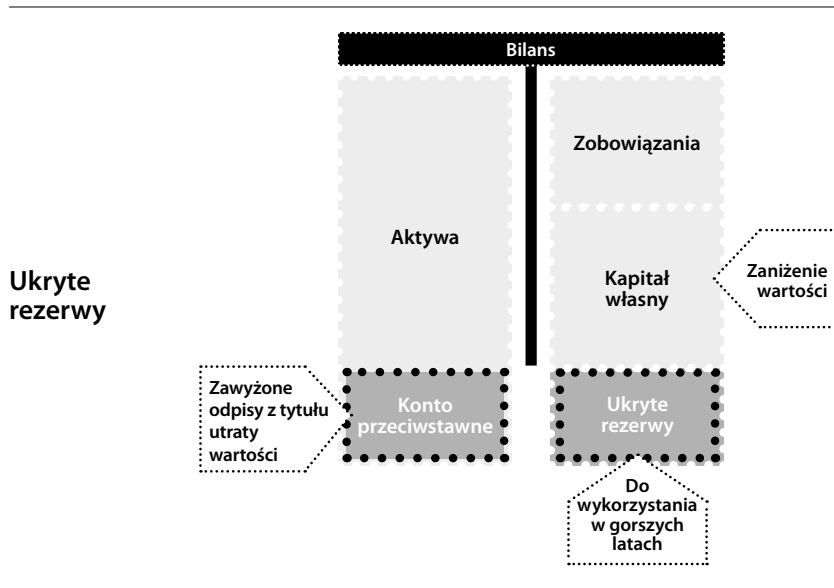
Układ kosztów (poziomy i pionowy) • Expense Layouts (Horizontal vs. Vertical)

Rachunek zysków i strat jest typowo przedstawiany w postaci jednej kolumny (układ „pionowy”). Niektóre kraje UE (np. Hiszpania) stosują alternatywny format „poziomy”, w którym koszty, jako zapisy po stronie winien, znajdują się po stronie lewej, a przychody, jako zapisy po stronie ma – po stronie prawej, podczas gdy kwota zysku lub straty bilansuje obie kolumny.

Układ kosztów			
Poziomy		Pionowy	
Koszty	Przychody	Przychody	XXX
YYY	XXX	Koszty	YYY
ZZ	Zysk	Zysk/Strata	ZZ

Ukryte rezerwy • Ciche rezerwy • Hidden Reserves • Secret Reserves

Zaniżenie wartości bilansowej aktywów przez utworzenie *rezerw na pokrycie strat* w wysokości przekraczającej możliwe przyszłe straty z tytułu utraty wartości. Typowymi kandydatami do zaniżenia wartości są *należności z tytułu dostaw i usług, zapasy* i, w przypadku banków, portfele kredytów – czyli aktywa wyceniane po koszcie nie przekraczającym *wartości sprzedaży netto*. W rezultacie, zaniżone są zarówno wartości aktywów, przez skorygowanie ich o utratę wartości wykazaną na kontach przeciwstawnych, jak i kapitał własny przedsiębiorstwa. Ukryte rezerwy nie są tworzone ze względów ostrożnościowych. Wykorzystuje się je raczej do powiększenia niezbyt imponującego *zysku*, lub do wyrównania strat w roku dla przedsiębiorstwa niekorzystnym (czyli do tzw. *wyładzania wyników*).



Ukryte rezerwy można „odwrócić” poprzez tworzenie zaniżonych rezerw w przyszłości (tj. wykazywanie zaniżonych kosztów utraty wartości aktywów w następnych okresach obrachunkowych). Taktyką ukrytych rezerw posługują się szczególnie *przedsiębiorstwa koniunkturalne*, których rynki/inwestorzy preferują rentowność utrzymywaną na stałym poziomie. Dzięki ograniczeniu *wahań* zysku, obraz sytuacji finansowej przedsiębiorstwa wygląda na bardziej stabilny i wiarygodny, niż jest w rzeczywistości. W przeszłości ukrytymi rezerwami tradycyjnie posługiwały się banki, które kreowały swój stabilny wizerunek tworząc nadmierne *rezerwy na należności*. W roku korzystnym finansowo, rezerwy takie – dzięki prawidłowym działaniom *windykacyjnym* lub *realizacji zabezpieczeń* – mogą okazać się wyższe od rzeczywistych strat. Nadwyżki rezerw nie muszą być wówczas zlikwidowane, lecz mogą zostać przeniesione na następny okres i użyte w przypadku, gdy rzeczywiste straty okażą się wyższe od przewidywanych. Choć zaletą ukrytych rezerw jest ostrożne ujmowanie wyników przedsiębiorstwa, niemniej jednak są one nie do pogodzenia z zasadą *przejrzystości*, a w skrajnych przypadkach mogą zostać uznane nawet za formę *oszustwa*. Patrz również *zawyżony odpis* i *upiększanie wyników*.

Ulga • Abatement • Całkowite zwolnienie przez władze administracyjne z należnego *zobowiązania*, zazwyczaj odnoszące się do zobowiązania z tytułu *podatku dochodowego*. Patrz także *uregulowanie zadłużenia* (poprzez jego *zrównoważenie*; ang. *defeasance*).

Ulga podatkowa • Tax credit • Potrącenie lub zmniejszenie przypadającego do zapłaty podatku, przysługujące zwykle podatnikowi w zamian za spełnienie określonych wymogów. W Stanach Zjednoczonych najbardziej typową ulgą podatkową była ulga inwestycyjna: w celu zapewnienia bodźca dla inwestycji kapitałowych (uważanych za korzystne dla gospodarki) przedsiębiorstwom wolno było odliczać od przypadającego do zapłaty podatku dochodowego pewną część spełniających określone wymogi *wydatków inwestycyjnych*. Korzyści z tego tytułu mogły zostać uznane w okresie, w którym wykorzystano ulgę, lub mogły być amortyzowane przez okres użytkowania środka trwałego, na który ją wykorzystano. Inna powszechna ulga podatkowa dotyczy podatku zapłaconego w innym kraju.

Ulga podatkowa od składnika aktywów (ujęcie jednorazowe) • Flow Through Method (Tax Credits) • Obniżenie *zobowiązania z tytułu podatku dochodowego* (dla celów sprawozdawczości finansowej) o pełną kwotę *ulgi podatkowej* w okresie, w którym została ona wykorzystana. Porównaj z *metodą odraczania*, w której ulga podatkowa podlega *amortyzacji* przez cały okres użytkowania składnika aktywów stanowiącego podstawę jej wykorzystania. Należy pamiętać, że bez względu na zastosowaną metodę księgową, podatnik uzyskuje korzyści z ulgi podatkowej od razu.

Ulgi podatkowe (żargon) • Odliczenia podatkowe • Tax Breaks (vernacular) • Pomniejszenia płatności *podatku dochodowego*, czy to dzięki odliczeniom obniżającym *dochód do opodatkowania* (i tym samym wymiar podatku), czy to dzięki *ulgom podatkowym*. Ulgi i odliczenia podatkowe (w odróżnieniu od *luk w systemie podatkowym*) są wynikiem świadomych działań rządu zmierzających do osiągnięcia pewnego pożą-

danego celu społecznego (np. rozwoju edukacji) lub stworzenia korzystnych warunków dla pewnego preferowanego sektora lub lobby. Choć są one prawomocnym narzędziem rządowej polityki podatkowej, zmniejszają jednak „neutralność opodatkowania” i mogą komplikować obliczanie podatku.

Odlicz sobie

[Rząd federalny USA] stosuje kodeks podatkowy jako narzędzie polityki i sposób sprawowania patronatu, forsując niekończące się zachęty podatkowe dla faworyzowanych sektorów lub typów działalności. Obecnie istnieje 16 odrębnych **odliczeń od podatku** z tytułu kosztów edukacji.

„The Economist”, 15 kwietnia 2006, s. 48

Umacnianie reputacji • Reputation Assurance • Świadome działania zmierzające do utrzymania dobrej reputacji przedsiębiorstwa wśród *stron materialnie zainteresowanych* jego działalnością. Działania te wiążą się z zastosowaniem skodyfikowanej struktury metod oceniających (pod wieloma względami zbliżonej do *badania sprawozdania finansowego*) oraz z wykorzystaniem przedsiębiorstw o podobnej pozycji jako *wzorców* w analizie porównawczej. Umacnianie reputacji aktywnie prowadzą przedsiębiorstwa o zasięgu światowym, gdy widzą potrzebę ochrony swoich cennych *wartości niematerialnych i prawnych* – w szczególności mocnej marki i bazy lojalnych klientów. Tego rodzaju wartości niematerialne są szczególnie wrażliwe na „wpadki”, których rzecznicy prasowi i kampanie reklamowe często nie są w stanie naprawić. Uznanie rynkowe opiera się nie tylko na dokonaniach finansowych, ale także na wiarygodności *nadzoru właścicielskiego*, zachowaniu wysokiej etyki oraz spełnianiu powinności względem społeczności i środowiska naturalnego. Patrz również *rachunkowość etyczna*.

Z dnia na dzień

Zaufanie i **reputacja** mogą zniknąć z dnia na dzień. Fabryka nie zniknie.

Alan Greenspan, prezes amerykańskiego banku centralnego, komentarz na temat Enronu, „Time Magazine”, 11 marca 2002, s. 9

Umorzenie • Depreciation • Accumulated Depreciation • Allowance for Depreciation • *Konto przeciwstawne (korygujące)*, którego saldo pomniejsza *wartość początkową (koszt historyczny)* do poziomu *wartości księgowej netto* o łączną wartość dotychczasowej *amortyzacji* (umorzenia). Umorzenie to rodzaj *rezervy odzwierciedlającej* zmniejszającą się w miarę upływu czasu i zużycia przyszłą zdolność produkcyjną danego składnika majątku. Na przykład:

Przykład: środek trwały zakupiony za 1000 zł, o przewidywanym okresie używania równym 3 lata, po którym wartość końcowa tego środka wynosić będzie 100 zł; metoda liniowa

Okres obrotowy	Rachunek zysków i strat	Bilans		
	Roczny odpis amortyzacyjny	Wartość początkowa	Umorzenie	Wartość księgową netto
1	300	1 000	- 300	+ 700
2	300	1 000	- 600	+ 400
3	300	1 000	- 900	+ 100
4	0	- 1 000	+ 900	0

Należy zauważyć, że wynikająca z odpisów amortyzacyjnych wartość księgową netto środków trwałych nie ma stanowić ich wyceny, chociaż często wartość ta może zastępować wartość ekonomiczną. Ze względu na swoją trwałość, grunty nie podlegają amortyzacji. W przypadku nieruchomości inwestycyjnych, zasada rzetelnej prezentacji może sprawiać, że rozciąga się to również na nie, w tym na budynki. Umorzenie nie jest „funduszem” przeznaczonym na wymianę środków trwałych.

Umowa • Kontrakt • Contract • Prawnie wiążące porozumienie. Umowy zawierane są zazwyczaj w formie pisemnej, choć nie jest to nienaruszalną regułą. Aby ustalić, czy zawarcie umowy faktycznie nastąpiło, i czy w związku z tym można egzekwować jej wykonanie, stosuje się kilka podstawowych kryteriów:

Kryteria świadczące o istnieniu umowy

Kryterium	Charakterystyka
Oferta	♦ Określono stanowiące przedmiot umowy towary lub usługi, wraz z ceną i warunkami dostawy
Akceptacja oferty	♦ Druga strona przyjęła ofertę
Zapłata (świadczenie wzajemne)	♦ Określony został sposób zapłaty za towary lub usługi
Sankcje	♦ Ustalono kary umowne za niewywiązanie się z wykonania umowy
Zdolność prawna	♦ Wszystkie strony umowy posiadają odpowiednią zdolność prawną
Przestrzeganie przepisów	♦ Umowa nie może naruszać obowiązujących przepisów prawa

Można powiedzieć, że umowa to w istocie przyszła *transakcja*, której przeprowadzenie gwarantowane jest przez zamiar stron. Z tego powodu, w *rachunkowości memoriałowej* kwalifikuje się ją jako *zdarzenie księgowe*. Umowa ma wartość o tyle, o ile możliwe jest wyegzekwowanie jej wykonania – w drodze perswazji moralnej, odwołując się do wzajemnych korzyści, lub na drodze sądowej. Patrz również *weksel*, *warunki umowne*, *metody rozliczania umów długoterminowych*, *niedotrzymanie warunków*, *siła wyższa*, *faktura*, *umowa kredytowa*, *weksel własny* i *oświadczenia i zapewnienia*.

Umowa z Norwalk • Norwalk Agreement • Umowa podpisana w 2002 w Norwalk w stanie Connecticut (USA), na podstawie której amerykańska Rada ds. Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB) oraz Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości zobowiązały się dołożyć wszelkich starań w dążeniu do *ujednoczenia* zasad rachunkowości w jeden globalnie przyjęty zestaw powszechnych standardów.

Wypróbowane i dobre

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) oraz Amerykańska Rada Standardów Rachunkowości Finansowej podjęły wysiłki w celu opracowania jednolitych standardów, które stopniowo zmniejszają różnice pomiędzy Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej a ogólnie przyjętymi zasadami rachunkowości w USA. Praca ta polega częściowo na wyborze lepszego standardu w przypadkach gdzie istnieją różnice, a częściowo na wspólnym opracowywaniu nowych standardów. Jestem przekonana, że proces **ujednoczenia** standardów wymaga wprowadzenia zmian zarówno przez RMSR, jak i Amerykańską Radę Standardów Rachunkowości Finansowej. Obie te niezależne instytucje powinny przedstawić kwestie o charakterze priorytetowym oraz proponowane rozwiązania.

Przemówienie z 13 marca 2006, rzecznik amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd Annette Nazareth na corocznej konferencji w Institute for International Bankers, Waszyngton, Dystrykt Kolumbii

Upiększanie sprawozdań finansowych (żargon) • Dress Up the Financial Statements (slang) • Stosowanie różnych technik *upiększania wyników* w celu przedstawienia sprawozdań finansowych w korzystniejszym świetle („żeby ładnie wyglądały”).

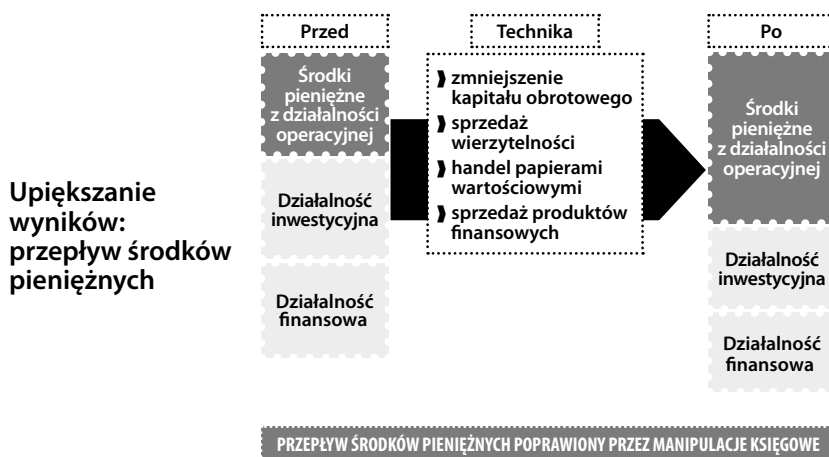
Upiększanie wyników (żargon zawodowy) • Window Dressing (vernacular) • Wszelkie działania zmierzające do celowego zatuszowania lub zniekształcenia obrazu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, w rezultacie których *sprawozdania finansowe* tracą na *przejrzystości*. Przejawem takich działań może być prowadzenie ksiąg sprzecznie z duchem *standardów rachunkowości* (w szczególności w zakresie *zasady nadrzędności treści nad formą* i *zasady ostrożnej wyceny*) lub *zarządzanie zyskiem* w celu zrobienia lepszego wrażenia na inwestorach. Typowe techniki wykorzystywane przy zniekształcaniu rzeczywistości finansowej prezentuje tabela na s. 86. Wartością najbardziej narażoną na różnego rodzaju manipulacje jest kwota *zysku*, będąca przedmiotem największej uwagi rynku. Ponieważ jej kalkulacja wymaga subiektywnej oceny i uwzględnienia wartości szacunkowych, stosunkowo łatwo jest nią manipulować, nie naruszając pozorów poprawności. Upiększanie wyników nie może być zbyt jawne, w przeciwnym bowiem razie przedsiębiorstwo straciłoby wiarygodność. U podstaw tej praktyki leży *konflikt w stosunkach agencyjnych* i podyktowane własnym interesem dążenie *zarządu* do przedstawienia się w jak najkorzystniejszym świetle.

Upiększanie wyników	
Zakres oddziaływania	Technika
Płynność	<ul style="list-style-type: none"> Wykorzystywanie dostępnych linii kredytowych w celu zwiększenia płynności Naciskanie na dłużników, aby regulowali należności na koniec roku
Wartość aktywów	<ul style="list-style-type: none"> Zwlekanie z uznawaniem utraty wartości przez aktywa Zaniechanie korekt z tytułu aktualizacji wartości do ceny rynkowej
Zobowiązania	<ul style="list-style-type: none"> Niewykazywanie zadłużenia w bilansie Zaniechanie tworzenia rezerw na przewidywane przyszłe koszty
Sprzedaż	<ul style="list-style-type: none"> Wykazywanie przychodu zanim zostanie wypracowany Wysyłanie niechcianych towarów, które później zostaną zwrócone Manipulowanie pozycjami z końca roku, przez zaliczanie ich do minionego lub następnego okresu
Marża brutto	<ul style="list-style-type: none"> Zawyżanie wartości zapasów i zaniżanie wartości sprzedanych towarów i produktów
Koszty	<ul style="list-style-type: none"> „Zbieranie plonów” przez obcinanie obowiązkowych kosztów
Koszty	<ul style="list-style-type: none"> Korzystanie z ukrytych rezerw
Zysk	<ul style="list-style-type: none"> Wyszukiwanie pozycji wyjątkowych
Ujawnianie informacji	<ul style="list-style-type: none"> Zaniechanie ujawniania niepomysłnych informacji w informacji dodatkowej

Główną linię obrony przed tego rodzaju manipulacjami stanowią mechanizmy *nadzoru właścicielskiego* (w szczególności *komisje rewizyjne*), których zadaniem jest ochrona *praw akcjonariuszy* i informowanie ich o ewentualnych nieprawidłowościach. Dodatkową linię obrony zapewniają *biegli rewidenci*, którzy z jednej strony weryfikują przestrzeganie standardów rachunkowości, a z drugiej wymagają stosowania się do zasad *rzetelnej prezentacji*.



Również *organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości* w miarę swoich możliwości dokładają starań, by wykorzenić tę praktykę. Porównaj z *rachunkowością kreatywną* (techniką, która nie stara się niczego ukryć, lecz polega na twórczej interpretacji standardów rachunkowości), *oszustwem* (stanowiącym wyrachowane wprowadzenie użytkowników w błąd) i *jakością zysku* (dążeniem do zapewnienia jawności i rzetelności w sprawozdawczości finansowej). Patrz również *falszować (preparować) księgi*.





Uregulowania dotyczące rzetelnego ujawniania informacji • Regulation Fair Disclosure • Regulation FD • Reformatorska inicjatywa podjęta w 2000 roku przez amerykańską *Komisję Papierów Wartościowych i Giełd* w celu poprawy przejrzystości i efektywności rynku. Zgodnie z jej ustaleniami przedsiębiorstwa muszą ujawniać istotne informacje profesjonalnym firmom z branży *oceny papierów wartościowych* i jednocześnie podawać je publicznie. Ma to za zadanie promować trzy cele:

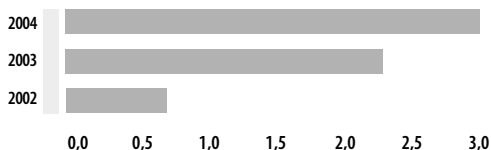
1. Zapewnienie publicznego wsparcia dla rynków papierów wartościowych.
2. Zwiększenie zwrotu dla inwestorów.
3. Zmniejszenie kosztu kapitału dla przedsiębiorstw.

Choć są to cele absolutnie podstawowe, wprowadzenie ich w życie nie jest proste. Żywotne interesy i ustalone praktyki na Wall Street zdecydowanie skłaniają się ku *selektywnemu ujawnianiu wewnętrznych informacji*. Aby przedsiębiorstwa ujawniały informacje nie tylko zgodnie z literą, ale również z duchem nowych uregulowań, konieczny będzie silny *organ nadzorujący przestrzeganie standardów rachunkowości*. Zob. także *ujawnianie wybranych informacji analitykom giełdowym i sprawozdania finansowe pro forma*.

Urząd Nadzoru Usług Finansowych (Wielka Brytania) • Financial Services Authority (UK) • Utworzony w 2001 urząd posiadający szerokie uprawnienia w zakresie nadzorowania całego brytyjskiego sektora *usług finansowych*. Przejąwszy funkcję nadzorczą tradycyjnie pełnioną przez Bank of England, ten „super-regulator” łączy dziewięć dawnych organów regulacyjnych i samorządowych, sprawując pieczęć m.in. nad bankowością, ubezpieczeniami, rynkami papierów wartościowych i zarządzaniem inwestycjami. Moloch ten zatrudnia ponad 2500 pracowników (2005), a jego rozległe uprawnienia obejmują m.in. prawo do publicznego ujawniania, piętnowania i karania specjalistów finansowych za szkody, jakie wyrządzili swoim firmom. W 2004 nało-

zone przezeń kary sięgnęły 30 milionów funtów, osiągając najwyższy poziom wśród kar nałożonych przez organy regulacyjne w Europie (źródło: „European Business Forum”, wydanie 21, s. 84). Uprawnienia FSA wykonuje quasi-niezależny Komitet ds. Decyzji Regulacyjnych. Logika działania FSA opiera się na *deregulacji* skłaniającej się ku łączeniu działalności w zakresie *usług finansowych*, co z kolei wymaga scentralizowanego nadzoru, aby nic „nie prześliznęło się bokiem”. Poza tym Urząd opowiada się za *nadzorem* regulacyjnym opartym na obszarach ryzyka (a nie na zasadach) i za korygowaniem istotnych nadużyć poprzez procedury administracyjne, unikając w ten sposób roli organu wykonawczego ciągnącego żmudne postępowania sądowe. Struktura FSA ma swoje zalety, ale realizacja tak rozległego zadania jest prawdziwym wyzwaniem. Organy regulacyjne w innych krajach obserwują działania FSA, by przekonać się, czy struktura Urzędu będzie miała charakter przełomowy. Innym wyzwaniem dla FSA jest zachowanie „sprawności podejścia” (tj. szybkości i trafności reakcji, w odróżnieniu od instytucjonalnej „ociężałości”), które tradycyjnie było źródłem sukcesu *City* jako międzynarodowego ośrodka finansowego.

**Urząd
Nadzoru Usług
Finansowych (UK)**
Grzywny za pranie
pieniędzy
w milionach GBP



Źródło: „European Business Forum”, Issue 21, s. 85/FSA

Usługi atestacyjne • Assurance Services • Ogólne określenie każdej działalności uwiarytelniającej, typowo odnoszące się do usług *badania sprawozdań finansowych*. Termin „usługi atestacyjne” jest często używany przez *profesjonalne firmy usługowe* dla zasugerowania, że ich oferta jest szersza, niż standardowy audyt. (Angielskiego terminu „assurance” nie należy mylić z „insurance”. Źródłosłów: z łacińskiego „ad” = ‘do’ + „securus” = ‘bezpieczny’; obecne znaczenie ze starofrancuskiego czasownika określającego zaufanie do własnych umiejętności; także synonim ubezpieczenia).

Ustalanie ceny metodą rozsądnej marży („koszt plus”) • Cost-Plus Pricing • Ustalanie ceny produktu lub usługi na poziomie gwarantującym pokrycie *kosztów* dostawcy, co daje pewność wypracowania określonej marży *zysku*. Metoda ta może być stosowana w przypadku umowy o wykonanie *projektu* lub w przypadku świadczenia specjalistycznych usług – czyli wówczas, gdy ani nabywca, ani dostawca nie są w stanie oszacować wymaganego nakładu pracy (nabywca musi mieć jednak wystarczające zaufanie do uczciwości dostawcy i zaakceptować ryzyko, że ostateczna faktura będzie wysoka). Wyznaczanie ceny metodą rozsądnej marży stosuje się również w przypadku produktów niestandardowych, gdzie nabywca nie ma innego wyjścia, jak tylko zdać się na cenę określoną przez sprzedawcę. Kluczowym elementem niezbędnym przy stosowaniu tej metody jest *rachunek kosztów*, rzetelnie odzwierciedlający faktyczne koszty danego produktu lub usługi.

Ustawa Sarbanes-Oxley o odpowiedzialności przedsiębiorstw (USA) •

Sarbanes-Oxley Corporate Responsibility Act (USA) • Przełomowa amerykańska ustawa uchwalona w roku 2002 w ramach reformy przepisów dotyczących nadzoru nad rachunkowością przedsiębiorstw. Uchwała, nazwana od nazwisk jej wnioskodawców, miała na celu przywrócenie nadszarpniętego zaufania do amerykańskich *rynków kapitałowych*. Jej uchwalenie było bezpośrednią odpowiedzią na głośne *skandale na Wall Street* i poważne oszustwa zakończone upadłością szeregu przedsiębiorstw (w szczególności *Enronu* i *WorldCom*). Przepisy Ustawy Sarbanes-Oxley (zwanej w skrócie SOX) egzekwowane są za pośrednictwem amerykańskiej *Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC)*. Cele ustawy są ambitne: ma ona być fundamentalną reformą „kapitalistycznej Ameryki” poruszającą zagadnienia *nadzoru właścicielskiego*, zawodu *biegłego rewidenta*, analizy rynku *papierów wartościowych* oraz wielu aspektów dotyczących *sprawozdawczości finansowej*. Jak wskazuje tytuł ustawy, jej podstawowym zadaniem jest zastąpienie bazującego na przepisach legalistycznego podejścia zasadami mającymi większe oparcie w standardach etyki i *odpowiedzialności* indywidualnej. Jej kluczowe przepisy obejmują:

- ◆ utworzenie nowego organu nadzorującego przestrzeganie standardów rachunkowości, *Rady Nadzoru Rachunkowości Spółek Publicznych*;
- ◆ zakazanie firmom badającym sprawozdania finansowe wykonywania na rzecz swoich klientów prac o innym charakterze;
- ◆ funkcjonowanie w spółkach niezależnych *komisji rewizyjnych*, mających w swoim składzie odpowiednio wykwalifikowanych *ekspertów finansowych*;
- ◆ obowiązkowe poświadczenie mechanizmów *kontroli wewnętrznej* zarówno przez zarząd, jak i biegłego rewidenta (*Artykuł 404*);
- ◆ bardziej rygorystyczne wymogi w zakresie konsolidacji zadłużenia *pozabilansowego*;
- ◆ wytyczne dotyczące wyników *pro forma*, zakwalifikowanie publikacji mylących wyników jako działania podlegającego pod odpowiedzialność karną;
- ◆ nałożenie na zarząd odpowiedzialności karnej za umyślne fałszowanie sprawozdań finansowych;
- ◆ obowiązkowe posiadanie komórki *audytu wewnętrznego* przez spółki notowane na giełdzie;
- ◆ zapewnienie, by wszelkie ograniczenia dotyczące akcji spółek w programach emerytalnych stosowały się jednakowo do akcji posiadanych przez pracowników, jak i przez zarząd;
- ◆ ochronę dla *demaskatorów*;
- ◆ współodpowiedzialność banków w przypadku użycia przez klientów instrumentów finansowych lub transakcji do dokonania oszustwa.

Ustawa Sarbanes-Oxley została określona jako „jeden z najdonioślejszych i najbardziej kontrowersyjnych aktów prawnych, jakie kiedykolwiek weszły do dzienników ustaw” („*The Economist*”, 19 maja 2005). Biorąc pod uwagę wielkość i wagę amerykańskich rynków kapitałowych, gra idzie o olbrzymie stawki. Już wcześniej istniały rzeczywiste obawy, że do środowiska amerykańskich przedsiębiorstw wkradła się systematyczna słabość. Uwidocznili się to zwłaszcza w roku 2001, po nagłym kra-

chu w sektorze zaawansowanych technologii, który uszczuplił kapitalizację giełdową o biliony dolarów. Jednak podjęte reformy nie są wolne od kontrowersji. Po pierwsze, wprowadzenie ich w życie kosztuje. Dużym obciążeniem dla przedsiębiorstw, przynajmniej na początku, jest zwłaszcza zastosowanie się do Artykułu 404. Inne konsekwencje to ochłodzenie stosunków pomiędzy biegłymi rewidentami a ich „klientami” (co niewątpliwie było jednym z celów ustawy), a także rygor dostosowania się do przepisów, który może tłumić przedsiębiorczość i nieodłącznie z nią związane podejmowanie ryzyka. Mówiąc słowami jednego z wnioskodawców ustawy, wszystkie te elementy to „inwestycja w przyszłość.” Być może główna kwestia to nie koszty, lecz pytanie, czy Ustawa Sarbanes-Oxley jest w stanie wyeliminować głęboko zakorzenione wady tkwiące w wysoce rozwiniętych i dynamicznych amerykańskich rynkach kapitałowych. Przykładowo, inne dziedziny mogące wymagać działań naprawczych to giełdy papierów wartościowych (NYSE & Nasdaq), *prawa akcjonariuszy*, a także zasady rewizji finansowej, które być może będą potrzebować jeszcze głębszych reform. Skuteczność Ustawy Sarbane-Oxley zostanie potwierdzona lub zakwestionowana z chwilą pojawienia się kolejnego mega-oszustwa. Należy dodać, że również przez Europę przeszła fala reform w odpowiedzi na problemy podobne do amerykańskich, dotyczyła m.in. Tabaksblat (Holandia), Komisji Europejskiej, Higgs&Smith (Wielka Brytania), Aldama (Hiszpania), Bouton (Francja) i Cromme (Niemcy), które razem wzięte doprowadziły do przyjęcia *VIII Dyrektywy Unii Europejskiej*.

Przełom

Niewątpliwie **Ustawa Sarbanes-Oxley** stanowi najważniejszy akt prawny w zakresie nadzoru właścicielskiego, ujawniania informacji finansowych i wykonywania zawodu biegłego rewidenta, od czasu uchwalenia w USA prawa papierów wartościowych w latach trzydziestych ubiegłego stulecia. Nie ulega wątpliwości, że spółki publiczne i biegli rewidenci poczynili ogromne postępy w przestrzeganiu rygorystycznych wymogów tej ustawy.

PricewaterhouseCoopers,
strona internetowa Sarbanes-Oxley: www.pwc.com

Uśrednianie kosztów (żargon) • Cost Smoothing (vernacular) • Każda metoda *rachunku kosztów*, która wykorzystuje ogólne średnie wartości do równomiernego przypisania kosztów do poszczególnych obiektów kosztów (np. ośrodków kosztów, produktów lub usług), chociaż koszty faktycznie ponoszone są w sposób niejednolity. Choć podejście takie może spowodować wzajemne subsydiowanie ośrodków kosztów, jest ono stosowane ze względów praktycznych, dla uproszczenia pomiaru kosztów. Porównaj z *rachunkiem kosztów działań*, który zapewnia dokładniejszy pomiar faktycznego zużycia zasobów. Patrz również *wyglądanie kosztów*.

Utopić pieniądze (żargon) • **Take a Bath** (vernacular) • Ponieść dotkliwą stratę w wyniku nieudanej inwestycji lub w zwykłym trybie prowadzenia działalności gospodarczej. Patrz również *sfalszować* (*preparować*) księgi i spisanie w straty.



Utrata wartości aktywów • Utrata wartości przez aktywa • Impairment (Asset Value) • Nagła utrata wartości bilansowej przez składnik aktywów trwałych. Jest to zdarzenie księgowo uznawane albo przez dokonanie od razu odpisu aktualizującego, albo przez utworzenie rezerwy na przyszłe straty, jeżeli przewiduje się konieczność dokonania odpisu w przyszłości, zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny. W większości przedsiębiorstw, dopóki zapewniona jest kontynuacja działalności, nagłe zmniejszenie wartości majątku występuje rzadko. Rachunkowość oparta na koszcie historycznego nie kwestionuje wartości składnika aktywów trwałych porównując ją z ceną odsprzedaży lub wartością ekonomiczną. Aktywa takie przeznaczone są do stopniowego wykorzystywania, zamiast do natychmiastowej sprzedaży. Dopóki spełniają swoje przeznaczenie, wartość księgowa netto aktywów trwałych nie jest kwestionowana, a umorzenie zazwyczaj wystarczająco odzwierciedla ich stopniowe zużywanie się w miarę upływu czasu. Nawet wynikające z postępu technicznego zużycie moralne nie ma znaczenia, dopóki przedmiotowe środki wykorzystywane są w prowadzeniu działalności. Jest to uzasadnione faktem, że funkcją bilansu jest głównie odzwierciedlanie minionych zdarzeń księgowych, nie zaś precyzyjna wycena majątku (choć zakłada się, że przyjęta w bilansie wartość aktywów jest mniej więcej zbliżona do ich wartości ekonomicznej). Nagłe pojawienie się istotnych czynników zagrażających użyteczności majątku podważa to założenie. Przykładowo, niespodziewane pogorszenie sytuacji rynkowej może spowodować trwały przestój, zaniechanie działalności sprawiające, że aktywa stają się bezużyteczne, bądź problemy operacyjne (np. wycofanie samolotu z użytkowania ze względu na wymogi bezpieczeństwa). W przypadkach takich, wartość księgowa składnika aktywów powinna zostać zredukowana do jego szacunkowej przyszłej wartości użytkowej (przy zastosowaniu bar-

dziej ostrożnej wyceny) do wartości odsprzedaży. Powyższe kryteria wyceny różnią się od kryteriów stosowanych w odniesieniu do *aktywów obrotowych*, przeznaczonych do sprzedaży lub do likwidacji. W ich przypadku przyjmuje się albo *wartość rynkową*, albo *wartość sprzedaży netto*, ponieważ (w odróżnieniu od aktywów trwałych) nie wiążą się z nimi żadne długofalowe cele. Wszelkie *korekty do poziomu wartości rynkowej* mogą zostać uznane za rodzaj szybkiego odpisu z tytułu utraty wartości przez aktywa bieżące.



Uzgodnić • Reconcile • Wyjaśnić różnice między zapisem w *księgach a* informacją zewnętrzną, w przypadkach gdy różnice takie nie powinny występować (za wyjątkiem pozycji nieuregulowanych). Potrzeba uzgadniania jest szczególnie oczywista w przypadku transakcji „w drodze”, czyli jeszcze nie wprowadzonych do systemu księgowego. W bankach sytuacja taka zdarza się często w przypadku rachunków *nostro*, kontraktów giełdowych w obrocie *papierami wartościowymi*, rachunków rozliczeniowych, rachunków kontrolnych i sald międzyzakładowych. W celu uzyskania maksymalnej efektywności, uzgodnienia powinny być:

- ◆ dokonywane bezzwłocznie, celem jak najszybszego sprostowania błędów w księgach;
- ◆ dokonywane w formacie standardowym, tak aby związane z nimi wyjaśnienia (niejednokrotnie bardzo złożone) były czytelne;
- ◆ zakończone rozliczeniem wyjaśnionych różnic;
- ◆ weryfikowane przez wykwalifikowanych pracowników, niezależnych od osób przygotowujących uzgodnienia.

Uzgadnianie sald stanowi ważne narzędzie *kontroli wewnętrznej*, wykorzystywane do wykrywania zarówno niezawinionych błędów, jak i przypadków *oszustwa* (ponieważ luki w uzgodnieniach są w rachunkowości strefą „ziemi niczyjej”, mogącą kryć celowe fałszerstwa). Patrz również *uzgodnienie rachunku bankowego* i *uzgodnienie rachunku depozytowego/sprawozdania finansowego*.

Kosztowny bałagan

Podstawowa rzecz, jaką chcę powiedzieć o **uzgadnianiu**, to że personel albo z niego korzysta, albo się go boi. Stwierdziłem, że w tym przedmiocie kobiety często są znacznie bardziej dokładne i rzetelne od mężczyzn. Gdy praca ta jest wykonywana niedbale, nie trzeba długo czekać, aż księgi zamieniają się w dżunglę. Firma, która do tego dopuści będzie następnie musiała poświęcić dużo czasu i pieniędzy na realokację faktur i środków. Niestety, jeśli nie dołoży się starań przy planowaniu systemu, odpisy często bywają ogromne.

Martin Posner *Successful Credit Control*
(*Skuteczna kontrola kredytowa*), 1998, s. 125

Uzgodnienie rachunku bankowego • Bank (Account) Reconciliation •

Uzgodnienie sald figurujących na *rachunku bankowym* według ewidencji bankowej (zgodnie z *wyciągiem bankowym*) z saldami figurującymi w *księgach* klienta, a w szczególności z rejestrem *czeków*. Saldo bankowe może się różnić od salda w księgach klienta z powodu opóźnień w wykazywaniu wpływów i rozchodów środków pieniężnych. Uzgodnienie rachunku bankowego przygotowywane przez klienta wygląda następująco:

Uzgodnienie rachunku bankowego	
Kolejne czynności	Przykład
Saldo na rachunku bankowym na dany dzień, zgodnie z wyciągiem bankowym	\$\$\$\$
Minus: wypłaty nie odnotowane przez bank (nie rozliczone чеки, które nie dotarły jeszcze do banku)	-XX
Plus: wpłaty, które jeszcze nie dotarły do banku	+XX
Saldo na rachunku bankowym na dany dzień, według ksiąg rachunkowych właściciela rachunku	YYY
Minus: opłaty bankowe (obciążenia rachunku bankowego) pobrane przez bank bez powiadamiania klienta	-Z
Plus: zapisy na dobro rachunku dokonane przez bank bez powiadamiania klienta	+Z
Saldo na rachunku bankowym na dany dzień, po korekcie ksiąg rachunkowych klienta (konto „środki pieniężne na rachunku bankowym”)	\$\$\$\$

Regularne uzgadnianie rachunku bankowego jest konieczne z kilku powodów. Wymaga tego zarządzanie środkami pieniężnymi, szczególnie w celu uniknięcia kłopotów związanych z niewykonaniem zapłaty przez bank. Ponieważ większość transakcji przechodzi ostatecznie przez rachunek bankowy, uzgadnianie rachunku jest również ważnym narzędziem *kontroli wewnętrznej*, potwierdzającym dokładność ksiąg i chroniącym przed nie zatwierdzonymi wypłatami (patrz *чеки bez pokrycia*). Ponadto, również bankowi może zdarzyć się popełnienie błędu, który zostanie wykryty w trakcie uzgadniania rachunku.

Uzgodnienie sprawozdania finansowego z rachunkiem bankowym • Deposit Account/Financial Statement, Reconciliation • Uzgodnienie przychodów i kosztów wykazanych w sprawozdaniu finansowym przedsiębiorstwa z wypłatami i wypłatami z jego rachunku bankowego.

Uzgodnienie wpływów na rachunek bankowy z przychodami	
Procedura	Wartość
Suma pozycji po stronie Credit na rachunku bankowym za dany okres obrotowy (np. 12 miesięcy):	XXX
Minus: wpływy na rachunek bankowy nie należące do przychodów za dany okres:	
◆ Wykorzystany kredyt zdeponowany na rachunku (transakcja kapitałowa)	(XX)
◆ Dopłaty do kapitału (transakcja kapitałowa)	(XX)
◆ Saldo początkowe należności z tytułu dostaw i usług (należności z tytułu sprzedaży za okres poprzedni ściągnięte w bieżącym okresie)	(XX)
Plus: pozycje przychodów, które jeszcze nie przeszły przez rachunek bankowy:	+XX
◆ Saldo końcowe należności z tytułu dostaw i usług (należności z tytułu sprzedaży za okres bieżący, które będą ściągnięte w okresie następnym)	
„Przychody” za dany okres obrotowy według sprawozdania finansowego (w przybliżeniu)	XXX

Uzgodnienie wpływów na rachunek bankowy z przychodami jest użyteczne nie tylko w celu potwierdzenia, że wartość przychodów nie jest zawyżona, ale również w celu sprawdzenia, czy przedsiębiorstwo posiada wszystkie swoje konta bankowe w danym banku (co jest jednym z częstych warunków umowy przy udzielaniu kredytu obrotowego). Opierając się na centralnej roli pozycji pieniężnych w księgach, można w podobny sposób (aczkolwiek z większym wysiłkiem) dokonać uzgodnienia między wypłatami z rachunku bankowego a kosztami, w celu zweryfikowania poprawności kalkulacji środków pieniężnych z działalności operacyjnej:

Uzgodnienie wypłat z rachunku bankowego z kosztami	
Procedura	Wartość
Suma pozycji po stronie Debet na rachunku bankowym za dany okres obrotowy (np. 12 miesięcy):	XXX
Minus: wypłaty z rachunku bankowego nie należące do kosztów za dany okres	
◆ Spłaty rat kapitałowych zadłużenia / wypłata dywidend (transakcje kapitałowe)	(XX)
◆ Pożyczki udzielone osobom trzecim / inwestycje krótkoterminowe (transakcje kapitałowe)	(XX)
◆ Nakłady inwestycyjne (transakcja kapitałowa)	(XX)
◆ Saldo początkowe zobowiązań z tytułu dostaw i usług (zobowiązania za okres poprzedni zapłacone w bieżącym okresie)	(XX)
Plus: pozycje kosztów, które nie przeszły jeszcze przez rachunek bankowy	
◆ Saldo końcowe zobowiązań z tytułu dostaw i usług (zobowiązania za okres bieżący, które będą zapłacone w następnym okresie)	+XX
„Koszty” (bez amortyzacji) za dany okres obrotowy według sprawozdania finansowego:	XXX

Choć powyższe uzgodnienia rzadko zgadzają się co do grosza, wynik w granicach 5–10% błędu uznaje się za zadowalający. Procedura uzgadniania nie ma istotnego zastosowania w przypadku przedsiębiorstw dużych, posiadających wiele rachunków bankowych. Banki udzielające kredytów stosują ją natomiast w ramach *analizy ekonomiczno-finansowej* przedsiębiorstw małych, zwłaszcza jeżeli ich sprawozdania finansowe nie są badane. Nawet samo wyjaśnienie *istotnych* różnic między pozycjami na rachunku bankowym, a pozycjami w sprawozdaniu finansowym może być rzeczą bardzo cenną w *analizie kredytowej*. Patrz również *uzgodnienie rachunku bankowego*.

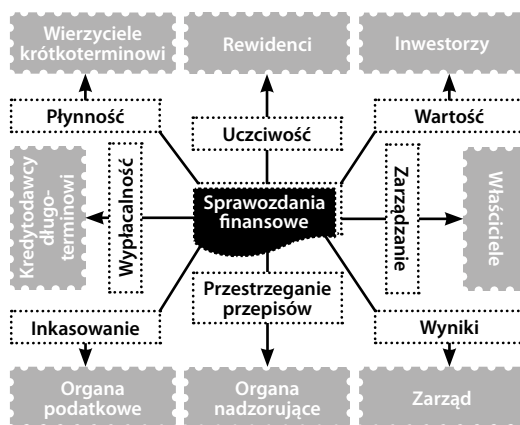
Uznawanie przychodu ► Ujmowanie przychodu.

Użytkownicy zewnętrzni (sprawozdań finansowych) • Accounting Users/ Financial Statement (External) Users • Wszelkie osoby spoza przedsiębiorstwa wykorzystujące jego *sprawozdania finansowe* do podejmowania decyzji. Zrozumienie kim są te osoby, oraz jakie są ich potrzeby, jest niezwykle istotne przy ustalaniu *standardów rachunkowości* i zakresu *ujawniania informacji*, a także przy ocenie *rzetelności* i *istotności* podawanych informacji. Choć informacje finansowe służą przede wszystkim do podejmowania decyzji o inwestycji lub udzieleniu kredytu, istnieje również szereg innych potrzeb informacyjnych:

Zewnętrzni użytkownicy sprawozdań finansowych	
Rodzaj użytkownika	Charakterystyka i potrzeby
Kredytodawcy/ wierzyciele	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Banki, dostawcy, posiadacze obligacji przedsiębiorstwa, kontrahenci ◆ Płynność, przepływ środków pieniężnych, zdolność do spłaty zobowiązań ◆ Wypłacalność, stabilność i ryzyko niewywiązania się ze zobowiązań
Inwestorzy	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Inwestorzy giełdowi, inwestorzy instytucjonalni, inwestorzy strategiczni ◆ Wycena akcji: jakość zysku, stopa wzrostu, dywidendy ◆ Wahania poziomu zysku: ryzyko, przyszłe wyniki
Właściciele*	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Akcjonariusze, rada nadzorcza i zarząd ◆ Efektywność działań zarządu, strategia zarządu oraz wynagrodzenie jego członków ◆ Sprawowanie pieczy nad powierzonymi zasobami
Organy państwowe	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Organy podatkowe, organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości oraz organy kształtujące politykę publiczną ◆ Przestrzeganie przepisów prawa i innych uregulowań ◆ Efektywność ekonomiczna i społeczna
Instytucje publiczne	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Grupy interesu, pracownicy, związki zawodowe, zrzeszenia konsumentów ◆ Organizacje branżowe ◆ Możliwości współdziałania
<p>* Choć można twierdzić, że właściciele przedsiębiorstwa są „wewnętrznymi użytkownikami” informacji, niekoniecznie mają oni pełny i łatwy dostęp do informacji finansowo-księgowych. W przypadku spółek dużych i o złożonej strukturze, nawet użytkownicy wewnętrzni opierają się na sprawozdaniach finansowych podawanych do wiadomości publicznej. Potrzeby informacyjne właścicieli przedsiębiorstw są zbliżone do potrzeb informacyjnych inwestorów.</p>	

Uwzględnianie potrzeb informacyjnych użytkowników zewnętrznych jest niezwykle istotne z punktu widzenia użyteczności rachunkowości. Bez uwzględnienia tych potrzeb, rachunkowość straciłaby kontakt ze swoimi „klientami” i stałaby się mniej społecznie przydatnym działaniem. Jej użyteczność najlepiej potwierdza waga, jaką do wyników przedstawianych w sprawozdaniach finansowych przykładają *ryнки kapitałowe*. *Hipoteza rynku efektywnego*, według której cena akcji odzwierciedla nie tylko dane księgowe, ale również szereg innych informacji, zmniejsza nieco znaczenie ogłaszanych publicznie sprawozdań finansowych, ograniczając je do przewidywania rodzajów ryzyka.

Użytkownicy sprawozdań finansowych: interesy



W centrum uwagi

Sprawozdawczość przedsiębiorstw powinna koncentrować się na informacjach istotnych, [co oznacza] konieczność eliminowania informacji mało ważnych. Obecnie jednak chęć zabezpieczenia się przed odpowiedzialnością prawną skłania kierownictwa wielu przedsiębiorstw do zalewania rynku lawiną danych. Sprawozdawczość powinna jednak skupiać się na przedstawianiu klarownych informacji podstawowym odbiorcom, czyli inwestorom i **użytkownikom sprawozdań finansowych**.

Samuel DiPiazza, prezes PricewaterhouseCoopers, *Raport Roczny 2005*

V

VAT ► Podatek od towarów i usług.

W

Waluta funkcjonalna • Functional Currency • Waluta podstawowego środowiska gospodarczego, w którym działa podmiot. Nie jest to koniecznie waluta kraju, w którym znajduje się przedsiębiorstwo, ani waluta wykorzystywana dla celów (lokalnej, ustawowej) sprawozdawczości finansowej. Zwykle jest to raczej waluta, w której podmiot generuje i wydaje większość swoich środków pieniężnych. Często ustalenie takiej waluty nie jest sprawą oczywistą i wymaga dokonania *oceny księgowej*. Oceny takiej należy się następnie trzymać dopóki uzasadniające ją okoliczności pozostają aktualne. Koncepcja waluty funkcjonalnej stanowi podstawę do zrozumienia *przeliczenia transakcji i pozycji walutowych* w sprawozdaniu finansowym zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości. Aby lepiej zrozumieć koncepcję waluty funkcjonalnej, rozważmy przykład spółki zależnej brytyjskiej firmy naftowej działającej w Europie. Załóżmy, że firma brytyjska posiada brytyjskich inwestorów zainteresowanych wynikami swoich inwestycji w GBP. Możemy również założyć (przykładowo), że spółka zależna prowadzi import i eksport towarów energetycznych, denominowany w dolarach amerykańskich. Rozróżnienie walut i ich ujęcie przedstawiono w tabeli na s. 100. Znaczenie wskazania waluty funkcjonalnej polega na tym, że określa ona sposób przeliczenia. Zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, transakcje wykazywane w walutach obcych należy najpierw ująć w walucie funkcjonalnej stosując kurs waluty obcej (euro) do waluty funkcjonalnej obowiązujący w dacie transakcji. W większości przypadków, podmiot będzie sporządzać sprawozdanie w swojej walucie funkcjonalnej, chociaż możliwe jest również zastosowanie odmiennej prezentacji lub waluty „sprawozdawczej”, tak jak w powyższym przykładzie (rzadkim). Przeliczenie z waluty funkcjonalnej na walutę prezentacji odbywa się zgodnie z takimi samymi zasadami, jak przeliczenie z lokalnej (obcej) waluty na walutę funkcjonalną.

Waluty księgowe		
Waluta	Opis	Uwagi
EUR	Waluta „lokalna” lub „obca”	♦ Spółka zależna może być zobowiązana do sporządzenia sprawozdania w euro w ramach przestrzegania krajowych przepisów podatkowych i prawa spółek; oddzielne rejestry prowadzone będą wyłącznie dla celów sprawozdawczości lokalnej, ale nie będą one wykorzystywane dla celów własnej rachunkowości podmiotu
USD	Waluta „funkcjonalna”	♦ Zakładając, że większość przepływów pieniężnych odbywa się w USD lub w kwotach denominowanych w USD, wszystkie transakcje, aktywa i zobowiązania w walutach innych niż USD zostaną przeliczone na USD zgodnie z zasadami MSR
GBP	Waluta „prezentacji”	♦ Zakładając, że spółka holdingowa sporządza sprawozdanie finansowe w GBP, podmiot dokona następnie przeliczenia swojej waluty funkcjonalnej (USD) na walutę sprawozdawczą (GBP) przez konsolidację dla celów sprawozdawczości finansowej

Wartości niematerialne i prawne • Intangible Assets • Nierzeczowe aktywa długoterminowe takie jak *wartość firmy*, znaki towarowe, posiadane *marki*, patenty itp. Wartości niematerialne i prawne nie istnieją w „namacalny”, fizyczny sposób, ale często posiadają podstawy umowne i tym samym mogą być zweryfikowane (za wyjątkiem wartości firmy). Pod wieloma względami, aktywa te traktuje się tak samo, jak środki trwałe: wykazuje po *koszcie historycznym* pomniejszonym o *umorzenie*, wszelką *utrata wartości* natychmiast odpisuje się w koszty, a zyski lub straty ujmuje się w momencie zbycia. Ze względu jednak na niepewność zarówno ich wyceny, jak i samego istnienia, zasady księgowe dotyczące wartości niematerialnych i prawnych są surowsze. *Zasada ostrożnej wyceny* opowiada się za odpisem wartości niematerialnych i prawnych w koszty, w przeciwieństwie do aktywowania ich w bilansie. Samo ujęcie księgowe wartości niematerialnych i prawnych jest problematyczne. W dzisiejszej gospodarce, w której głównym czynnikiem produktywności i wzrostu jest wiedza, wiele wartości niematerialnych i prawnych (jak reklama, szkolenia, opatentowane *know-how*, badania itp.) posiada istotną wartość. Wartość ta jest jednak trudna do zmierzenia i często niezwiązana z kosztami (np. w przypadku wygenerowanej wewnętrznie *wartości firmy*, na którą składa się lojalność klientów, reputacja, *know-how*). Międzynarodowe standardy rachunkowości wymagają, by wartości niematerialne i prawne posiadały dwie podstawowe cechy: ustalone istnienie i udokumentowane przyszłe korzyści ekonomiczne. W przeciwnym przypadku, poniesione wydatki (jak koszty szkoleń, reklamy, prac badawczych itp.) należy ująć w kosztach. Porównaj z *aktywami trwałymi*.

Wartość aktywów netto • Net Asset Value • NAV • Łączna wartość aktywów przedsiębiorstwa pomniejszona o odpowiadające im łączne zobowiązania. Jest to synonim *wartości netto przedsiębiorstwa*, *kapitału własnego* i *wartości księgowej netto*.

Rozbieżność

Ponieważ inwestorzy przywiązują wielką wagę do wartości zysku na jedną akcję, spółki mają tendencję do stosowania technik zwiększających zysk kosztem bilansu, co niesie ze sobą potencjalne niebezpieczeństwa (...). Dobrą metodą sprawdzenia tych sztuczek jest przesłедzenie **wartości aktywów netto** z ostatnich dziesięciu lat. Jeżeli wartość ta jest stała lub malejąca przy jednoczesnym dynamicznym wzroście zysku, prawdopodobnie zastosowano pewne techniki [manipulacji księgowej]. Należy je wysłędzić.

Terry Smith *Accounting for Growth*
(*Rachunkowość wzrostu przedsiębiorstwa*), 1995, s. 199

Wartość bilansowa • Carrying Value • Figurująca w bilansie wartość poszczególnych *aktywów* i *zobowiązań*. W przypadku przedsiębiorstw komercyjnych, *teoria przedsiębiorstwa* sugeruje, że akcjonariusze i inwestorzy są najbardziej zainteresowani „wartościami ekonomicznymi”, odzwierciedlającymi faktyczną *rzeczywistość finansową*. Rzeczywistość taką stara się odzwierciedlać *rynek giełdowy*. Jednak ze względu na praktyczne trudności z pomiarem oraz względność oceny, trudno w rachunkowości zebrać informacje o wartości ekonomicznej przy małym nakładzie kosztów. Księgowi posilkują się więc różnymi wartościami zastępczymi, z których najpowszechniejsze są wymienione w poniższej tabeli.

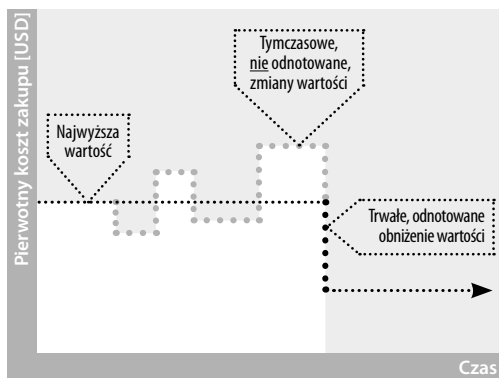
Wartość bilansowa	
Metoda	Krótki opis
Koszt historyczny („Koszt“)	◆ Pierwotna cena zakupu
Wartość księgową netto	◆ Koszt minus skumulowana amortyzacja/umorzenie
Wartość rynkowa	◆ Cena sprzedaży na aktywnym rynku
Wartość godziwa (ekonomiczna)	◆ Cena, jaką chce zapłacić zainteresowany niezależny nabywca
Koszt lub wartość rynkowa, w zależności która z tych wartości jest niższa	◆ Przyjęcie mniej optymistycznej wyceny
Wartość sprzedaży netto	◆ Cena sprzedaży rynkowej pomniejszona o koszty transakcji
Wartość ekonomiczna (odzyskiwalna)	◆ Patrz wartość sprzedaży netto
Wartość likwidacyjna (liquidation value)	◆ Patrz wartość sprzedaży netto
Wartość likwidacyjna (break-up value)	◆ Wartość upłynnienia poszczególnych aktywów w działającej firmie
Aktywa do zbycia	◆ Patrz wartość sprzedaży netto
Aktywa dostępne do sprzedaży	◆ Szacowana wartość godziwa

Wartość bilansowa	
Metoda	Krótki opis
Wartość po potrąceniu odpisów z tytułu utraty wartości	♦ Wartość księgową netto minus odpis z tytułu utraty wartości
Wartość z wyceny	♦ Z braku oferty nabywcy, wycena wartości rynkowej przez rzeczoznawcę
Konsolidacja metodą praw własności	♦ Część aktywów netto właściciela po wartości bilansowej nabytej spółki
Wartość oszacowana	♦ Wartość ustalona przez uprawnioną do tego jednostkę
Koszt odtworzenia	♦ Aktualna cena zakupu
Wartość bieżąca netto	♦ Przyszłe strumienie pieniężne zdyskontowane z uwzględnieniem wartości pieniądza w czasie
Wartość użytkowa	♦ Wartość bieżąca netto gotówki wygenerowanej przez aktywa + wartość końcowa
Wartość umowna	♦ Wartość określona w prawnie wiążącej umowie

Przyjęcie wartości bilansowej wpływa nie tylko na bilans. W przypadku zmian wartości bilansowej, kwoty przyrostu muszą zostać odzwierciedlone albo w *kapitale rezerwowym*, albo w rachunku wyników. Najbardziej tradycyjną i konwencjonalną metodą rachunkowości jest *rachunkowość oparta na koszcie historycznym*, gdzie wartość bilansowa jest zazwyczaj *wartością księgową netto*, z pewnymi określonymi wyjątkami. Wyjątki te obejmują m.in. zastosowanie *wartości sprzedaży netto* w przypadku utraty wartości przez zapasy, odpis wartości w przypadku nieproduktywnych aktywów trwałych, czy zastosowanie *wartości z wyceny* w przypadku niektórych nieruchomości (by wymienić tylko najpowszechniejsze wyjątki). W sprawozdawczości finansowej wiele uwagi poświęca się kwestii przypisania poszczególnym pozycjom odpowiednich wartości bilansowych. W miarę rozwoju sprawozdawczości, można zauważyć trend w kierunku *rachunkowości opartej wartościach godziwych*, gdzie wszystkie pozycje bilansowe wykazuje się w wartościach godziwych, z bardzo nielicznymi wyjątkami.

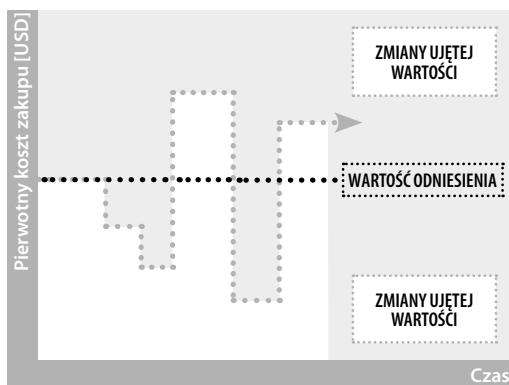
Wartość bilansowa oparta na koszcie historycznym • Historical Cost Carrying Amount • *Bilansowa wartość składnika aktywów* wynikająca z zastosowania metody *kosztu historycznego*. Wartość ta odpowiada pierwotnej cenie nabywania, bez względu na przejściowe zmiany wartości, ale ulega obniżeniu w razie trwałej *utraty wartości*. Wartość po odpisie odzwierciedlać będzie kwotę możliwą do odzyskania z danego składnika aktywów. W przypadku zapasów, będzie ona odpowiadać *wartości sprzedaży netto*. W przypadku aktywów trwałych, będzie to *wartość bieżąca netto* przyszłych oczekiwanych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, lub *wartość likwidacyjna*. Zastosowanie kosztu historycznego w wycenie aktywów jest najbardziej sensowne w przypadku tych aktywów, które ze względu na przeznaczenie wycenia się głównie na podstawie ich wkładu w produktywną działalność, a nie na podstawie wartości odsprzedaży (która jest nieistotna dopóki aktywa te posiadają *wartość użytkową*).

Wartość bilansowa oparta na koszcie historycznym



Wartość bilansowa oparta na wartości godziwej • Fair Value Carrying Amount • Aktywa wykazane w wartości godziwej na koniec okresu w bilansie opartym na koszcie historycznym. Wartość godziwa i rynkowa są często używane zamiennie.

Wartość bilansowa oparta na wartości godziwej [USD]



W przypadku istnienia *aktywnego rynku* aktywów, te dwie wartości będą identyczne. W innym przypadku, wartość należy oszacować z zastosowaniem przyjętej techniki wyceny (np. dyskontowania przewidywanych przyszłych przepływów pieniężnych m.in. w przypadku nienotowanych akcji). Podczas gdy sprawozdanie finansowe oparte na *koszcie historycznym* generalnie nie uwzględnia wartości godziwej, jest wiele powszechnych wyjątków od tej konwencji:

- ◆ Rzeczowe aktywa trwałe, które wykazują *przyrosty z wyceny*.
- ◆ W przypadku *aktywów finansowych* znajdujących się w aktywnym obrocie (zarówno na rynku, jak i przez podmiot), rachunkowość oparta na *wycenie rynkowej* wymaga ujęcia zysków lub strat (zarówno zrealizowanych, jak i niezrealizowanych) w rachunku zysków i strat.

- ◆ *Instrumenty pochodne* ujmuje się w wartości godziwej, przy czym niezrealizowane zmiany ich wartości zostają uwzględnione w rachunku zysków i strat (w przypadku transakcji spekulacyjnych) lub w *kapitale rezerwowym* (w przypadku transakcji zabezpieczających).
- ◆ W przypadku aktywów finansowych *dostępnych do sprzedaży* zyski i straty zwykle wykazuje się w *kapitale rezerwowym* do momentu ich realizacji, gdy przechodzą do rachunku zysków i strat.

Ponieważ sprawozdawczość finansowa ewoluuje w kierunku pełnej *rachunkowości opartej na wartości godziwej*, wartość godziwa stanie się zasadą a nie wyjątkiem. Porównaj z *metodą wyceny zapasów po koszcie nie przekraczającym wartości rynkowej*.

Wartość ekonomiczna • Economic Value • Zasadnicza wartość składnika aktywów jako źródła generowania zysku, przy założeniu, że wykorzystuje się go w sposób najbardziej produktywny. Na efektywnych i konkurencyjnych rynkach wartość ekonomiczna stanowi odpowiednik *wartości rynkowej* – czyli ceny, za jaką dany składnik aktywów można sprzedać lub kupić. Z kolei wartość rynkowa równa jest *wartości bieżącej netto* gotówki, jaką można z danego składnika aktywów osiągnąć w drodze sprzedaży, lub przez wykorzystanie go do generowania przychodów gotówkowych. Wartość ekonomiczna (która być może powinna nosić nazwę „wartości handlowej”) różni się od przyjmowanej w rachunkowości wartości księgowej, opartej na *koszcie historycznym*. Choć wartość ekonomiczna jest przy podejmowaniu decyzji gospodarczych najistotniejsza, trudno ją z góry ściśle określić. Jakie jest najbardziej produktywnie wykorzystanie? Co przyniesie przyszłość? Jakie jest oddziaływanie ryzyka? Jaką stopę dyskontową powinno się przyjąć? Nawet wycena potwierdzona transakcją rynkową może okazać się błędna, jeżeli rynek pomylił się w ocenie. Wartość ekonomiczna jest więc raczej koncepcją teoretyczną, niż czymś, co można zmierzyć. Jej użyteczność polega przede wszystkim na tym, że przypomina, iż wartość (podobnie jak uroda) zależy od punktu widzenia. Patrz również *wartość godziwa* i *wartość subiektywna*.

Wartość firmy (księgowa wartość firmy) • Goodwill (Accounting Goodwill) • *Wartość firmy* ujmowana jest wyłącznie przy konsolidacji. „Różnica konsolidacyjna” pojawia się, ponieważ cena *nabycia* kapitału własnego jest zwykle wyższa od *wartości bilansowej* aktywów netto, wykazanej w księgach przejętej spółki. (Przy braku konsolidacji, akcje spółki przejmowanej byłyby po prostu wykazywane po cenie nabycia jako *inwestycja długoterminowa*). Luka pomiędzy ceną nabycia a wartością księgową wynika z różnych przyczyn. Z perspektywy spółki przejmowanej, wartości wykazane w bilansie opartym na *koszcie historycznym*, który z założenia jest konserwatywny, nie mają odzwierciedlać wartości rynkowej (w najlepszym przypadku wykazuje się pewne wartości godziwe, ale większość aktywów prezentuje się po koszcie historycznym). Rachunkowość oparta na koszcie historycznym jest raczej skłonna do zaliczania w koszty, a nie aktywowania wielu wartościowych aktywów (w szczególności wartości niematerialnych i prawnych). Podobnie inflacja powoduje, że wartości kosztów są niższe od wartości odtworzeniowych. Z perspektywy nabywcy, zapłacona cena często musi być wyższa od wartości księgowej, jeśli transakcja nabycia ma być zrealizowana. Po pierwsze,

nabywca musi być gotów zapłacić cenę odzwierciedlającą postrzeganą przez sprzedającego wartość rynkową spółki. Zazwyczaj wartość taka odpowiada co najmniej wartości godziwej jej aktywów, a nawet ekonomicznej wartości firmy, w przypadku znacznego potencjału dochodowego firmy. Po drugie, nabywca może być gotów zapłacić premię cenową dla osiągnięcia efektu synergii spodziewanego po fuzji. Przejęcie kontroli będzie wymagało przekonania najbardziej zaangażowanych akcjonariuszy przejmowanej spółki do dokonania sprzedaży. Poza tym, nabywca może dać porwać się *gorączce transakcji* i ostatecznie zapłacić wyższą premię cenową tylko w wyniku nacisków konkurencyjnych (i emocjonalnych). Ujęcie księgowe wartości firmy obejmuje zapisy korygujące, wymagane do sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Można zilustrować je poniższym przykładem:

Przykład: zapisy korygujące z tytułu wartości firmy					
Sytuacja: Inwestor zapłacił 2 000 za akcje nabywanej spółki, których wartość księgowa netto wynosi 1 000. Premię cenową w stosunku do wartości księgowej można częściowo przypisać określonym aktywom, których wartość jest o 500 wyższa od ich wartości bieżącej netto, podczas gdy 500 wynika z nieokreślonego potencjału dochodowego.					
Pozycja bilansowa	Inwestor	Nabywana spółka	Korekty	Uwaga	Wartości skonsolidowane
Aktywa					
Inwestycja w nabywaną spółkę	2 000	-	- 2 000	1	-
Pozostałe aktywa po koszcie	4 000	1 800	0		5 800
Przyrost wartości godziwej			+ 500	2	+ 500
Wartość firmy			+ 500	3	+ 500
Razem	6 000	1 800	- 1 000		6 800
Pasywa					
Zobowiązania	1 400	800	0		2 200
Kapitał własny	4 600	1 000	- 2 000 + 1 000	1 2/3	4 600
Razem	6 000	1 800	-1 000		6 800
Uwagi:					
1. Zapis eliminacyjny w celu skorygowania podwójnego zliczenia aktywów nabywanej spółki i inwestycji inwestora.					
2. W celu ujęcia zwiększenia wartości kosztów możliwych do wydzielenia aktywów nabywanej spółki do ich wartości godziwych.					
3. Ujęcie wartości firmy = nieokreślonej premii cenowej, aby ująć nabywaną spółkę w sprawozdaniu skonsolidowanym.					

Po pierwotnym ujęciu w sprawozdaniu skonsolidowanym, rachunkowość wartości firmy łączy się następnie z decyzjami dotyczącymi jej *aktywowania lub zaliczenia w koszty*. Obie te alternatywy budzą często intensywne polemiki. Wielu twierdzi, że brak możliwości określenia wartości godziwej poszczególnych aktywów powoduje, że wycena wartości firmy nie ma uzasadnienia, i że ze względów ostrożnościowych wartość firmy należy po nabyciu bezpośrednio odписать w koszty. Największym

problemem jest to, że wartości firmy nie można niezależnie ani łatwo zweryfikować. Ponadto, słabe wyniki tworzenia wartości po przejęciach również przemawiają za zaliczeniem wartości firmy w koszty. Inni mogą twierdzić, że wartość firmy ma charakter *bona fide*. Po prostu odzwierciedla ona ukrytą wartość aktywów nieujętych przez system księgowy (np. nazwy marek, lojalność klientów, wartość reputacji) lub „efekt synergiczny aktywów”, który odzwierciedla bardzo realną *ekonomiczną wartość firmy*. Ta szkoła opowiada się za umorzeniem wartości firmy w czasie (przez na przykład 20–40 lat) w miarę jej stopniowego zużywania. Międzynarodowe standardy rachunkowości przyjęły podejście kompromisowe: dopuszcza się, aby wartość firmy stanowiła stały składnik aktywów. Jego wartość bilansową należy jednak ciągle poddawać rygorystycznym testom, opartym na faktach i odnoszącym się do wyników nabytego przedsiębiorstwa (patrz *test na utratę wartości firmy*). Jeśli wartość firmy przestaje być uzasadniona, należy dokonać odpisu aktualizacyjnego w najszerszym wymaganym zakresie. Patrz również *kapitał rezerwowy z konsolidacji* i *ujemna wartość firmy*.

Wartość firmy wygenerowana wewnątrznie • Ekonomiczna wartość firmy

• **Internally Generated Goodwill • Economic Goodwill** • Wydatki na działania zwiększające wartość przedsiębiorstwa, ujęte dla celów księgowych w kosztach (w odróżnieniu od wydatków aktywowanych w bilansie). Przykładem mogą być badania rynkowe, szkolenia pracowników, reklama, wsparcie marki i reputacji. *Wydatki* poniesione na takie cele nie spełniają warunków do ujęcia w *wartościach niematerialnych i prawnych*, ponieważ istnieją problemy z pomiarem i weryfikacją płynących z nich korzyści ekonomicznych (nawet jeśli jest prawdopodobne, że korzyści te czerpane będą dłużej niż w bezpośredniej przyszłości). Ponośzone przez pewien okres czasu, nakłady takie mogą zapewnić ponadprzeciętne zyski i skumulować się w formie *ekonomicznej wartości firmy*. Podczas gdy zaletą ujmowania takich wydatków w kosztach jest ostrożna wycena, podejście takie zniechęca do przeznaczania środków na komercyjnie opłacalne działania. W długim okresie ucierpi na tym konkurencyjność i zdolność do innowacji. Poza tym, istnieje tu niespójność logiczna, ponieważ ujęcie ekonomicznej wartości firmy jest możliwe tylko w przypadku pozyskania jej w transakcji nabycia spółki. W związku z tym, w branżach ukierunkowanych na innowację nie jest niczym niezwykłym, że analitycy finansowi opracowują wyniki *proforma* w oparciu o aktywowanie wygenerowanej wewnątrznie wartości firmy. Patrz również *księgową wartość firmy* i *rachunkowość toksyczna*.

Duże dęby rosną z małych żołądzi

Wykorzystujemy naszą przewagę technologiczną, aby wygrać. Nasza wiodąca pozycja [w silnikach odrzutowych] ma swoje źródło w ryzyku, jakie podjęliśmy 15 lat temu, stawiając na kompozytowe łopatki wirników opracowane w naszym ośrodku badawczym. Było to innowacyjne podejście, które zapewniło nam wiodącą pozycję na całe dekady.

General Electronic *Raport roczny 2005*, s. 9

Wartość firmy (znaczenie finansowe) • Goodwill (Financial Significance) •

Księgowa wartość firmy, należąca do bilansowych wartości niematerialnych i prawnych, powstaje w momencie *konsolidacji* jednostki zależnej nabytej za cenę przekraczającą łączną *wartość godziwą* jej aktywów. Jest ona wartością rezydualną w tym sensie, że stanowi pozostałość ceny nabycia nie dającą się przypisać do określonych aktywów. W pierwszym kroku konsolidacji, *wartości bilansowe* poszczególnych aktywów należących do nabytej spółki aktualizuje się do *wartości godziwej* (w oparciu o różne obiektywne kryteria). Kwota ceny nabycia przekraczająca sumę tych wartości godziwych odzwierciedla „wartość łączną”, której nie da się przypisać do określonych aktywów. Mimo braku powiązania z konkretnymi aktywami, zakłada się, że wartość firmy jest realna (choć niematerialna), ponieważ została potwierdzona transakcją zawartą na warunkach rynkowych. Dla wyjaśnienia, można przedstawić ją w następujący sposób:

Źródło księgowej wartości firmy		
Cena nabycia akcji/udziałów = Wartość rynkowa aktywów ogółem	Wartość firmy (w rachunkowości)	Nieprzypisana cena nabycia
	Przyrost wartości godziwej	Cena nabycia przypisana poszczególnym aktywom
	Dotychczasowa wartość księgowa nabytych aktywów	

Pod pewnymi względami, księgowa wartość firmy to uzupełnienie wymagane po prostu do zbilansowania skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Co zobaczymy, jeśli spojrzymy na znaczenie finansowe wartości firmy wykraczające poza aspekt bilansowania? Możemy dostrzec cztery implikacje:

1. Wartość firmy mierzy po prostu to, czego nie może lub nie chce ująć model księgowy. Na przykład, *marki* i inne *wartości niematerialne i prawne* mogą posiadać wartość komercyjną, nawet jeśli nie zostały w pełni ujęte w bilansie opartym na koszcie historycznym. Transakcja nabycia umożliwia ujęcie takich ukrytych wartości w postaci wartości firmy.
2. Podmiot zdolny do *kontynuacji działalności* ma zwykle wartość większą niż suma jego części (tj. poszczególne aktywa). Wartość firmy można czasem uznać za premię z tytułu zwiększenia wartości poszczególnych możliwych do zidentyfikowania aktywów.
3. *Ekonomiczna wartość firmy* może wynikać z wyjątkowego potencjału aktywów do generowania zysków pod kierownictwem sprawnego *zarządu* i/lub w wyjątkowo korzystnych warunkach rynkowych. Podczas gdy rachunkowość oparta na koszcie historycznym nie ujmuje *wartości firmy wygenerowanej wewnątrznie*, musi być ona ujęta, jeśli istnieje strona trzecia zainteresowana nabyciem.
4. Nabywca może uzyskać w nabytej spółce potencjalny efekt synergii i tym samym zwiększyć łączną wartość jej aktywów. Faktycznie, zakładając, że istniejący zarząd już zmaksymalizował wartość dla akcjonariuszy, jedynym sposobem dalszego zwiększenia wartości jest wniesienie do przedsiębiorstwa czegoś ekstra.

Wartość firmy tradycyjnie stawiała przed księgowymi wyzwania związane z różnorodnością stosowanych podejść. Wiele krajów preferuje bezpośredni odpis wartości firmy w koszty, podczas gdy inne aktywują wartość firmy i umarzają ją przez różne okresy (od 5 do 40 lat). Patrz *wartość firmy, rozliczanie w rachunkowości*.

Wartość firmy

Notariusz wrócił żwawym krokiem, gdy Huysmanns pakował właśnie pieniądze do kieszeni. „Możemy kontynuować?” zapytał. Nastąpiło podpisywanie dokumentów, po czym notariusz przypieczętował wszystko na wosku i poświadczył zamasztysem podpisem.

„Przepraszam – wtrącił Stein – chciałbym się jeszcze upewnić, że firma ma kontynuować działalność pod nazwą Huysmanns. Muszę mieć pewność, że **wartość firmy** nie straci w oczach dotychczasowych klientów.”

Gdy notariusz przeglądał papiery, Huysmanns wlepił w niego niedowierzający wzrok. Wartość firmy? Jego tępa twarz z zaczerwienionymi policzkami przywodziła na myśl flamandzkie portrety wojskowych. Notariusz odnalazł przedmiotowy artykuł. Obaj klienci przeczytali go wodząc palcami po linijkach i pochrząkując potwierdzili zawarcie umowy.

Alan Furst *Polski oficer (The Polish Officer)*, 1995, s. 197

Wartość godziwa (wersja księgowego) • Fair Value (Accountant's Version) •

Oszacowana przez księgowych *wartość rynkowa*, zwykle – choć niekoniecznie – odpowiadająca *cenie rynkowej*. Wobec faktu, że logikę rynku trudno jest podważyć, można zapytać dlaczego wartość godziwa nie może być po prostu równa cenie rynkowej. Otóż dlatego, że w rachunkowości wartość „godziwa” znaczy nie tyle „taka, jaka jest”, co raczej „rozsądna”, czy „użyteczna” w kontekście potrzeb informacyjnych *użytkowników rachunkowości*. (Dla nieksięgowych, określenie „godziwa” wydaje się mieć jakieś konotacje etyczne.) Zgodnie z tą zasadą, wartość godziwa może opierać się na cenie rynkowej, ale nie przyjmuje jej na ślepo jako wyznacznika rynkowej wartości. Przy ustalaniu wartości godziwej nie uwzględnia się na przykład cen rynkowych z transakcji wymuszonych, przymusowej likwidacji lub wyprzedaży aktywów. W przypadku rynku nieaktywnego lub nieefektywnego, wartość godziwą można zastąpić innymi, pośrednimi miernikami – jak *wartość użytkowa*, *wartość wyceny*, *wartość odtworzenia* lub *wartość bieżąca netto*. Wartość godziwą definiuje się więc jako „kwotę, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane, w formie transakcji przeprowadzonej na *warunkach rynkowych* pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi stronami”. Model *rachunkowości opartej na koszcie historycznym* generalnie nie uwzględnia wartości godziwej, z wyłączeniem pewnych sytuacji, w których wartość godziwa zapewnia o wiele więcej informacji, niż pierwotny koszt. Poniżej przedstawiono kilka powszechnych przykładów zastosowania wartości godziwej w bilansie:

- ◆ W przypadku transakcji nabycia – przy alokacji kosztów na określone aktywa w przejętej jednostce;
- ◆ Przy ustalaniu górnej granicy wartości księgowej *instrumentów finansowych*;
- ◆ Przy aktualizacji wyceny nieruchomości i aktywów finansowych.

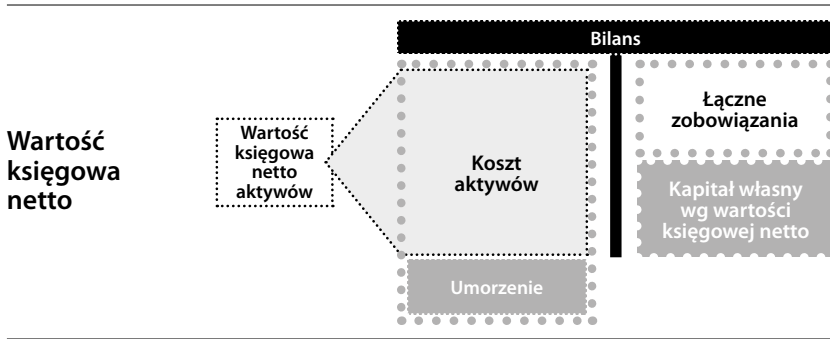
Ciekawe spostrzeżenie można poczynić porównując koncepcję wartości godziwej z koncepcją *rzetelnej prezentacji* omawianą w *opinii z badania sprawozdań finansowych*^{*}. Ponieważ rzetelność prezentacji opiera się na *sprawozdaniach finansowych* wykorzystujących *koszt historyczny*, księgowi wydają się implikować, że wartością „rzetelną” jest koszt. Czy nie jest to sprzeczność? Koszt historyczny może znacząco odbiegać od wartości rynkowej, lecz jego domniemana „rzetelność” wynika raczej z faktu, że można go w dowolnej chwili wiarygodnie zmierzyć. Tak więc rzetelna prezentacja opiera się nie tyle na rzetelnych wartościach godziwych, co na wartościach możliwych do przyjęcia w danych okolicznościach. Patrz również *rachunkowość oparta na wartości godziwej*.

Wartość końcowa (wyjściowa) • Exit Value • Wartość danego składnika majątku w momencie jego sprzedaży na rynku, zwana także wartością zrealizowaną netto (*wartością sprzedaży netto*).

Wartość księgowa • Book Value • Zgodnie z nazwą, jest to figurująca w *księgach* jednostki *wartość bilansowa* aktywów i pasywów, która następnie jest odzwierciedlana w sprawozdaniu finansowym. Choć wartość bilansowa może opierać się na wielu metodach wyceny, „wartość księgowa” zazwyczaj oznacza *koszt historyczny*, tzn. pierwotną cenę zakupu pomniejszoną o umorzenie. O wartości księgowej często mówi się w kontekście porównywania jej z wartością rynkową – stąd powszechnie spotykany *wskaźnik wartości księgowej do rynkowej*.

Wartość księgowa netto • Net Book Value • NBV • *Wartość bilansowa* różnych określonych pozycji w bilansie, zazwyczaj (choć nie zawsze) oparta na *koszcie historycznym*. W przypadku *aktywów obrotowych*, jest to *wartość sprzedaży netto*. W przypadku *aktywów trwałych*, jest to koszt historyczny pomniejszony o skumulowane umorzenie. „Wartość księgowa netto kapitału własnego” to po prostu wartość księgowa netto wszystkich aktywów pomniejszona o wartość wszystkich zobowiązań. Ponieważ wartości bilansowe mogą być wyceniane różnymi metodami (np. według *wartości rynkowej*, *wartości godziwej*, *wartości z wyceny*), wartość księgowa netto może odzwierciedlać te różne metody wyceny. Tym niemniej, zazwyczaj przez wartość księgową netto rozumie się wartość historyczną. Zob. także *wartość aktywów netto* (synonim wartości księgowej netto kapitału własnego) oraz *kapitał własny*.

* Po angielsku w obu sformułowaniach występuje słowo „fair”, czyli ‘rzetelny/uczciwy/godziwy’; podczas gdy w polskim nazewnictwie przyjęło się tłumaczyć „fair value” jako ‘wartość godziwą’, a „fair presentation” jako ‘rzetelną prezentację’ (przyp. tłum.).



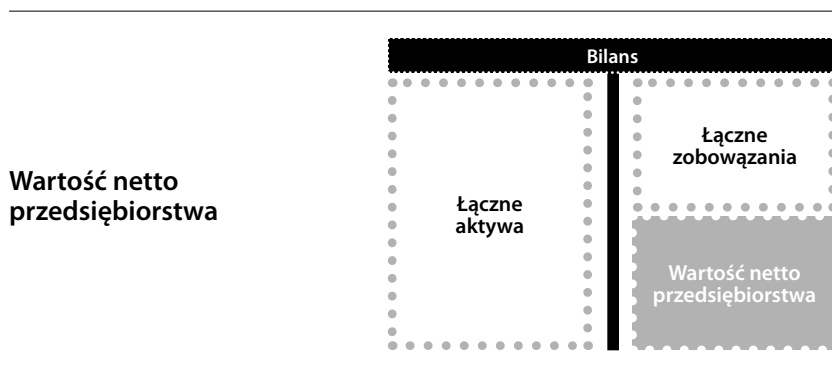
Wartość likwidacyjna • Liquidation Value • Gotówkowy przychód ze sprzedaży *aktywa* na istniejącym rynku, po uwzględnieniu kosztów związanych z doprowadzeniem do *transakcji* sprzedaży (takich jak koszt demontażu, transportu, dystrybucji, reklamy, ubezpieczenia, opłaty i prowizje agencyjne itp.). Wartość likwidacyjna jest więc *wartością rynkową* pomniejszoną o koszty sprzedaży i ewentualne upusty od *ceny rynkowej* udzielone w celu sfinalizowania sprzedaży w ograniczonym przedziale czasu. Wartość likwidacyjna *środków trwałych* ma znaczenie jedynie w przypadku zagrożenia *kontynuacji działalności* – stąd jest często przedmiotem zainteresowania pożyczkodawców w odniesieniu do posiadanego przez nich *zabezpieczenia*. Koncepcja wartości likwidacyjnej bywa również (choć rzadziej) używana w odniesieniu do *zobowiązań* – wówczas rozumie się przez nią gotówkową kwotę wymaganą do spłaty lub umorzenia długu. W przypadku *instrumentów finansowych* kwotą taką określa się jako *koszt likwidacji instrumentu finansowego* lub koszt odtworzenia. Patrz również *wartość likwidacyjna (break-up value)* i *rachunkowość według wartości rynkowych*.

Wartość marki • Brand Value • Komercyjna wartość uznanej marki produktu, cieszącej się nie tylko szeroką rozpoznawalnością, ale także kupowanej przez klientów chętniej niż inne marki. Wartość taka jest *realizowana* albo w postaci ponadprzeciętnych zysków ze sprzedaży markowych produktów (zobacz *ekonomiczna wartość firmy*), albo w postaci zysku z odsprzedaży marki stronie trzeciej. Zgodnie z *zasadą ostrożnej wyceny*, wartość marki jako składnika *wartości niematerialnych i prawnych*, uznawana jest jedynie przy rozliczaniu transakcji *nabycia* (czyli jeżeli istnieje potencjalny kupiec). Z kolei w *analizie finansowej*, marki uwzględnia się przy dokonywaniu wyceny wartości rynkowej przedsiębiorstwa. W dzisiejszej gospodarce globalnej, marki są bardzo istotnym elementem konkurencji, zwłaszcza w branżach konsumpcyjnych. W przypadku międzynarodowych korporacji, nie jest rzeczą niezwykłą, że ich *kapitalizacja rynkowa* jest w głównej mierze rezultatem wartości posiadanych marek. Obliczenie wartości marki jest operacją złożoną. Prognozowane zyski netto ze sprzedaży markowych produktów pomniejsza się o koszty utrzymania marki i o zyski niezależne od marki, a następnie dyskontuje do *wartości bieżącej*. Więcej szczegółów w zakresie wyceny marek na stronie www.interbrand.

10 największych globalnych marek*			
Ranga	Firma	Branża	Wartość w mld USD
1	Coca-Cola	Napoje	67
2	Microsoft	Oprogramowanie	59
3	IBM	Komputery	53
4	General Electric	Różne	47
5	Intel	Komputery	36
6	Nokia	Telefony komórkowe	26
7	Disney	Rozrywka	26
8	McDonalds	Fast food	26
9	Toyota	Samochody	25
10	Marlboro	Papierosy	21

* „BusinessWeek”, 1 sierpnia 2005

Wartość netto przedsiębiorstwa • Net Worth • Łączna wartość *aktywów* pomniejszona o wartość *zobowiązań*. Wartość netto przedsiębiorstwa rozumie się zazwyczaj jako synonim *wartości aktywów netto*, *kapitału własnego* lub *wartości księgowej netto*. Jeżeli istnieje różnica, kryć się może ona w niuansie znaczenia słowa „worth”*: wartość niekoniecznie ogranicza się do wartości księgowych.



Wartość nominalna (żargon zawodowy) • **Face/Nominal/Par Value** (vernacular) • Umowna kwota zobowiązania lub wartość nominalna *papieru wartościowego*. W przypadku instrumentów dłużnych, jak *obligacje* lub *weksle własne*, kwota ta określa sumę, jaka będzie płaćna w momencie *wykupu*. Do wartości nominalnej wliczana jest również *stopa procentowa* kuponów. Natomiast w przypadku *akcji*, których wartość ustala rynek, wartość nominalna to wartość ustalona arbitralnie w momencie ich emi-

* Ang. *worth* tłumaczy się na polski jako „wartość”, tak samo jak *value*. Choć *worth* i *value* funkcjonują w angielskim jako synonimy, *worth* kojarzy się z również z wartością w sensie użyteczności i przydatności.

sji. Posiada ona jedynie takie znaczenie, że określa minimalną kwotę, jaką akcjonariusze zobowiązani są zapłacić za obejmowane akcje (w przypadku niedopłaty, *prawo spółek* wymaga wyrównania brakującej różnicy).

Wartość odtworzenia (w rachunkowości) • Replacement Value (in Accounting) • Stosowana w *rachunkowości* metoda wyceny, polegająca na wykazywaniu *aktywów* w *bilansie* według bieżącej ceny rynkowej, jaką należałoby zapłacić za ich nabycie (w odróżnieniu od bardziej konwencjonalnej *metody kosztu historycznego*). Wynikające z zastosowania tej metody różnice zmniejszające lub zwiększające wartość bilansową aktywów przenoszone są do pozycji „kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny”.

Wartość odzyskiwalna • Recoverable Amount • Wycena składnika aktywów, której podstawę stanowi albo *wartość godziwa* pomniejszona o koszt sprzedaży, albo *wartość użytkowa* – w zależności od tego, która z nich jest wyższa. Wartość odzyskiwalna jest istotnym kryterium przy ustalaniu ewentualnej *utruty wartości* przez składnik aktywów – wszelkie nadwyżki *wartości bilansowej* ponad wartość odzyskiwalną muszą zostać odpisane. W przypadku *jednostek generujących środki pieniężne*, ich wartość użytkowa jest z kolei równa wartości bieżącej netto przepływów pieniężnych (zdyskontowanych według kosztu kapitału jednostki). Wartość odzyskiwalna jest również odpowiednią *wartością bilansową*, w której powinny być wykazywane *aktywa do zbycia*.

Wartość optymistyczna (żargon) • Hope Value (slang) • Wycena *aktywów* w oparciu o optymistyczne założenia dotyczące stabilizacji rynku, *kontynuacji działalności*, trendu *wyników* itd. Porównaj z *zasadą ostrożnej wyceny* i *przedsiębiorstwem niezdolnym do kontynuacji działalności*.



Wartość początkowa ► Koszt historyczny.

Wartość podatkowa • Tax Value • Wartość danego składnika aktywów dla celów podatku dochodowego lub majątkowego, ustalona zgodnie z wymogami odnośnych władz podatkowych. W przypadku podatku majątkowego wartość podatkowa jest zazwyczaj *wartością z wyceny (wymiarem)*. Wartości aktywów mogą być również istotne dla celów podatku dochodowego. Przykładowo, *wartość księgową netto* środków trwałych amortyzowanych według *standardów rachunkowości*, może różnić się od niewykorzystanej amortyzacji podatkowej, czyli kwoty, jaka pozostaje jeszcze do odpisania według uregulowań podatkowych.

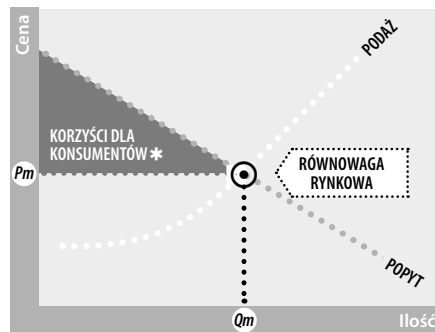
Wartość potwierdzająca (w sprawozdawczości finansowej) • Reassurance Value (in Financial Reporting) • Postawione przez *hipotezę rynku efektywnego* założenie, że sprawozdawczość finansowa stanie się w zasadzie niepotrzebna, ponieważ rynki kapitałowe same uwzględnią w cenie akcji wszelkie dostępne informacje (z komunikatów publicznych, *informacji ujawnionych analitykom giełdowym*, przecieków informacji poufnych itd.). Prawdopodobieństwo zmiany cen akcji po opublikowaniu raportów rocznych jest znikome, o ile raporty te nie zawierają „niespodzianek”. Skoro zaś cena akcji jest wiarygodna na podstawie publicznie dostępnych informacji, inwestorzy będą przykładać niewielką wagę do kwartalnych i rocznych raportów. Rola sprawozdawczości sprowadza się więc w zasadzie do potwierdzania poczynionych przez inwestorów założeń i zmniejszania elementu niepewności.

Wartość rynkowa • Market Value • *Cena rynkowa* w warunkach stabilnej równowagi między popytem a podażą na rynku efektywnym – czyli takim, gdzie nie występują nadwyżki ani niedobory. Na rynkach aktywnych i efektywnych, wartość rynkowa jest równoważna z *ceną rynkową*. Wartość rynkowa może być ceną kupna lub sprzedaży. Cena kupna stanowi koszt nabycia danego aktywa; podczas gdy cena sprzedaży jest *wartością sprzedaży netto* z uwzględnieniem kosztów transakcji. Zgodnie z *zasadami rachunkowości*, w przypadku przedsiębiorstwa o *zapewnionej kontynuacji działalności* wartość rynkowa jest zwykle istotna jedynie dla *aktywów bieżących*. Wartość aktywów przeznaczonych do szybkiej sprzedaży wykazywana jest po koszcie nie przekraczającym wartości sprzedaży netto, lub – w przypadku aktywów będących w aktywnym obrocie – na bieżąco aktualizowana do wartości rynkowej, przy czym niezrealizowane zyski lub straty ujmują się w rachunku zysków i strat. Porównaj z *wartością godziwą* i *wartością subiektywną*. Patrz również *Komitet ds. Międzynarodowych Standardów Wyceny*.

Wartość sprzedaży netto • Net Realizable Value • Wartość środków pieniężnych uzyskana ze sprzedaży składnika *aktywów* do wykorzystania zgodnie z jego przeznaczeniem, po odjęciu wszelkich kosztów związanych z doprowadzeniem do transakcji sprzedaży. Przykładowo, wartość sprzedaży netto zapasów z *produkcji w toku* równałaby się ich *wartości rynkowej* jako wyrobów gotowych (w odróżnieniu od *wartości końcowej*), pomniejszonej o koszty wykończenia i dostarczenia do nabywcy. W przypadku *środka trwałego*, wartość sprzedaży netto równałaby się jego wartości rynkowej pomniejszonej o koszty sprzedaży, rozmontowania, dostawy itp. *Zasada ostrożnej wyceny* nakazuje wykazywanie wszelkich aktywów przeznaczonych do odsprzedaży lub likwidacji po niższej z dwóch wartości: kosztu historycznego lub wartości sprzedaży netto. Patrz również *wartość godziwa*.

Wartość subiektywna • Value (Personal/Subjective) • Cena odzwierciedlająca użyteczność krańcową towarów i usług, tj. przydatność dodatkowego artykułu dla indywidualnego konsumenta. Jeżeli dany artykuł jest w aktywnym obrocie na efektywnym rynku, wartość subiektywna zbliżona jest do *wartości rynkowej*. Musimy jednak pamiętać, że *cena rynkowa* kształtuje się w oparciu o równowagę między podażą a popytem wśród dużej grupy uczestników rynku. Upodobania konsumentów mają charakter subiektywny. Ludzie zazwyczaj postrzegają wartość rzeczy – w kategoriach indywidualnej przydatności – odmiennie niż rynek. Jeżeli wartość subiektywna jest niższa od ceny rynkowej, klient danej rzeczy nie kupi. Jeżeli natomiast wartość subiektywna przewyższa cenę rynkową, klient kupi daną rzecz uznając to za „okazję”.

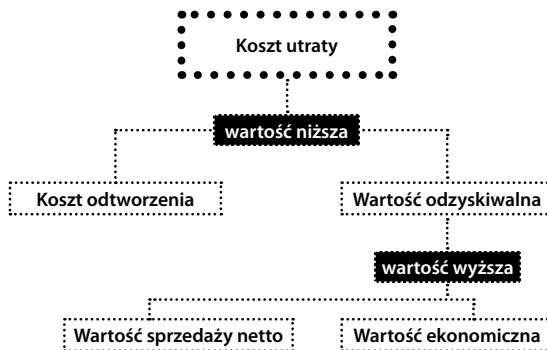
Wartość subiektywna



* korzyści płynące dla konsumentów z faktu, że cena rynkowa jest niższa od wartości subiektywnej

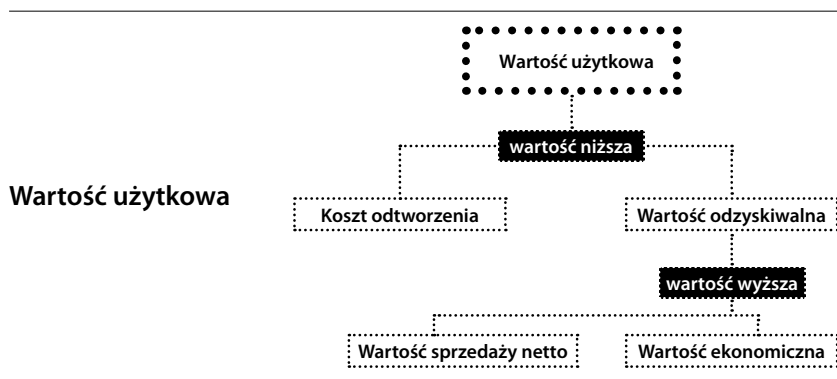
Wartość utraty • Koszt utraty • Deprival Value • Jedna z metod wyceny aktywów, polegająca na ustaleniu rozsądnej ceny, jaką przedsiębiorstwo byłoby skłonne zapłacić, aby uniknąć utraty danego składnika majątku. Koncepcja ta pierwotnie wykorzystywana była w branży ubezpieczeniowej do zaspokajania roszczeń. Stosuje się ją przede wszystkim w przypadkach, gdy nie można się oprzeć na częściej stosowanych wartościach, jak np. *koszt historyczny*. Aby oszacować wartość utraty, należy najpierw ustalić trzy inne wartości: *wartość sprzedaży netto*, *wartość odtworzeniową* i *wartość ekonomiczną*.

Koszt utraty



Za wartość utraty przyjmuje się następnie niższą z dwóch wartości: wartości odtworzeniowej i wartości odzyskiwalnej; przy czym wartość odzyskiwalna zdefiniowana jest z kolei jako wyższa z dwóch: wartości sprzedaży netto i wartości ekonomicznej. Koncepcja wartości utraty wykorzystywana jest w rachunkowości według kosztów bieżących. Patrz również *wartość użytkowa*.

Wartość użytkowa • Value-in-Use • Wartość środka produkcji ustalona na podstawie jego zdolności produkcyjnych lub pośredniego wkładu do osiągniętych dochodów. Wartość użytkowa różni się od wartości możliwej do uzyskania ze sprzedaży. Specjalistyczna maszyna, której wartość przy sprzedaży na złom byłaby znikoma, może mieć znaczną wartość użytkową dzięki zdolności wytwarzania produktów, które można sprzedać na rynku. Aby można było mówić o wartości użytkowej aktywów, muszą one odgrywać jakąś rolę w produkcji, wyznaczaną nie tylko przez zakres, lecz również wartość produkcji. Koncepcja wartości użytkowej jest bardzo zbliżona do *wartości utraty* (*kosztu utraty*), choć nastawiona jest nie tyle na ścisłe określenie wartości danego składnika aktywów, co raczej na uzasadnienie jego *wartości bilansowej* wyrażonej jako koszt historyczny pomniejszony o umorzenie. Patrz także *wartość bilansowa oparta na koszcie historycznym* i *wartość odzyskiwalna*.

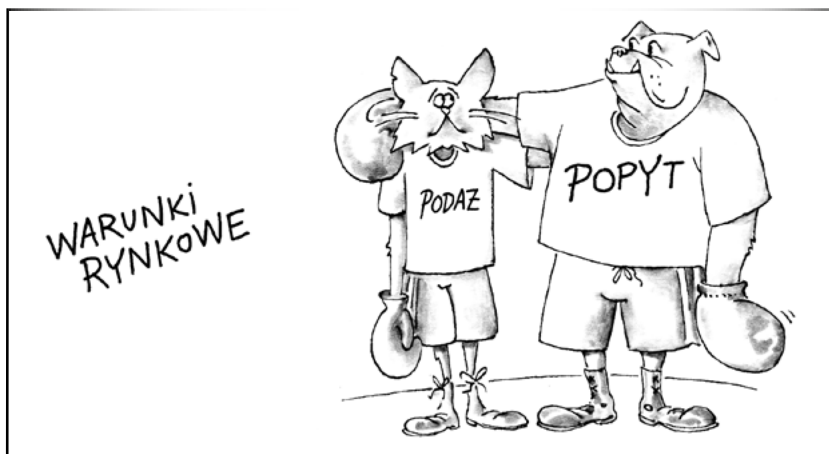


Wartość wyceny • Appraised Value • Szacowana *wartość rynkowa* niehandlowych aktywów ustalona w formalnej opinii rzeczoznawcy. W efekcie, jest to stwierdzenie, że składnik aktywów ma określoną wartość, ponieważ tak mówi fachowiec. Aby być godnym zaufania, rzeczoznawca powinien być doświadczony, wykwalifikowany i niezależny. Wycena musi być sporządzona na piśmie, a ustalone w niej wartości odpowiednio uzasadnione. Najlepiej byłoby, gdyby wycena taka opierała się na metodologiach zaakceptowanych przez *Międzynarodowe Standardy Wyceny*. Niemal z definicji, wyceny na ogół nie są potrzebne, jeżeli można odnieść się do *ceny rynkowej*. Nie ma potrzeby wyceniać np. obligacji firmy Shell Oil, bo ich notowania łatwo znaleźć na rynku obligacji. Wyceny potrzebne są raczej w przypadkach, gdy dla danych aktywów nie ma *aktywnego rynku*. Należy wówczas oszacować, jaką kwotę można by uzyskać za dany składnik aktywów sprzedając go na rynku, gdzie istnieją zainteresowani kupcy (tj. kupcy cierpliwi, dobrze poinformowani i nie zdesperowani). Przykładowo, wartość rynkową nieruchomości

o nietypowej lokalizacji i specjalnym przeznaczeniu można miarodajnie ustalić jedynie w drodze sprzedaży. Jeżeli jednak przedsiębiorstwo nie chce jej sprzedać, może zlecić dokonanie wyceny rzeczoznawcy, który ustali ją w oparciu o wiedzę o porównywalnych transakcjach na rynku, innych punktach odniesienia, kosztach odtworzenia itp. Wartość wyceny z zasady należy przyjmować z zachowaniem ostrożnych szacunków, ponieważ może być obciążona błędem, nie uwzględnia kosztów sprzedaży, podatków od transakcji itp., a ponadto fluktuacje rynkowe mogą spowodować zarówno wzrost, jak i spadek cen. Teoretycznie każdy składnik aktywów można poddać wycenie; w praktyce jednak wyceny ogranicza się do nieruchomości, czyli klasy aktywów, których wartość zazwyczaj łatwiej jest ustalić. Zobacz także *przyrosty z wyceny*.

Wartość wyceny (wymiar) • Assessed Value • Wartość składnika aktywów ustalona przez organ zewnętrzny dla własnych celów tego organu. Najpopularniejszym jej przykładem jest wartość nieruchomości stanowiąca podstawę do naliczenia podatku od nieruchomości. Ustawowo określony podatek od nieruchomości może być naliczany od wartości wyceny, która z kolei ustalana jest przy użyciu określonego wzoru (uwzględniającego powierzchnię nieruchomości, jej lokalizację, wysokość, koszt początkowy, wartość rynkową itp.). Praktykę wyceny wartości uważa się za konieczną, w przeciwnym bowiem razie podatnicy mogliby zaniżyć wartość nieruchomości w celu zmniejszenia zobowiązań podatkowych.

Warunki rynkowe • Arm's Length • Niezależne, rynkowe stosunki handlowe, na które nie mają wpływu powiązania rodzinne, towarzyskie, naciski polityczne lub ukryte motywy i interesy nie mające związku z daną transakcją. Za wartość rynkową uznaje się wartość uzyskaną w wyniku transakcji opartej na relacjach rynkowych między sprzedającym i kupującym, gdzie cena towarów lub usług ustalona jest w wyniku niezakłóconego procesu przetargowego odzwierciedlającego czyste siły popytu i podaży. Porównaj z *jednostką powiązaną*.



Wcześniejsza spłata zadłużenia długoterminowego, rozliczanie w rachunkowości • Early Retirement of Long Term Debt (Prepayment), Accounting for

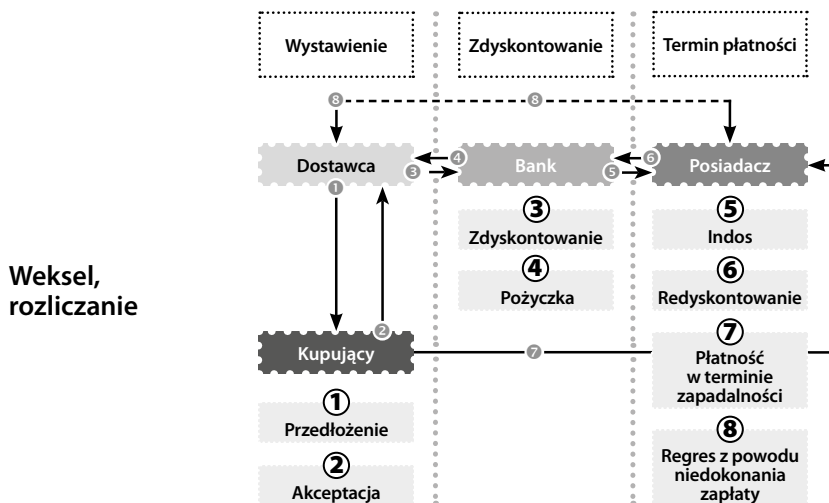
Kredytobiorca może podjąć decyzję o wcześniejszej spłacie zadłużenia długoterminowego. Decyzja taka bywa uzasadniona chęcią obniżenia dźwigni finansowej, wykorzystania nadwyżki środków pieniężnych lub korzyściami związanymi z oprocentowaniem. Wcześniejszą spłatę można zrealizować przez bezpośrednie negocjacje z posiadaczami obligacji, ich nabycie na rynku wtórnym lub wykonanie prawa wezwania do wykupu. Jeśli wartość rynkowa zadłużenia różni się od jego wartości bilansowej (wartości nominalnej skorygowanej o dyskonto lub premię niepodlegającą amortyzacji), wcześniejsza spłata zadłużenia długoterminowego będzie wiązać się z zyskiem/stratą. Sytuacja ta jest podobna do zysku/straty, który może pojawić się w przypadku sprzedaży aktywów *trwałych*. Dla celów księgowych, rozważmy przykład obligacji zastosowany w wyliczeniu *amortyzacji premii/dyskonta*. Załóżmy, że w drugim roku obligacji o wartości 1000 USD i rentowności 9% następuje spadek rynkowych stóp procentowych. W efekcie, obligacje o wartości 889,48 USD będą osiągać wyższe ceny (na przykład, 950 USD). Kredytobiorca podejmuje decyzję o umorzeniu obligacji przez nabycie ich na rynku otwartym:

PRZYKŁAD: Zapisy księgowe przy umorzeniu obligacji		
Konto	Wn	Ma
Zobowiązania z tytułu obligacji	1 000,00	
Strata z tytułu wcześniejszego umorzenia	60,52	
Środki pieniężne		950,00
Dyskonto z tytułu obligacji		110,52

Zysk lub stratę z tytułu wcześniejszej spłaty wykazuje się jako *dochód z działalności finansowej* lub, jeśli kwota jest wysoka, jako *pozycję wyjątkową*. Należy zauważyć, że chociaż wartość rynkowa obligacji może ulec zmianie przed wcześniejszym umorzeniem, *niezrealizowane zyski* lub *straty* z tego tytułu nie są ujmowane w rachunkowości opartej na koszcie historycznym (w *rachunkowości opartej na wartości godziwej* byłyby one ujęte). W powyższym przykładzie pominięto koszty transakcji. W przypadku refinansowania uzasadnionej korzystniejszą stopą procentową, kredytodawcy często nakładają karę z tytułu wcześniejszej spłaty.

Weksle, rozliczanie • Bills of Exchange, Accounting for • Przez weksel (lub „tratę”) rozumie się weksel własny w formie zlecenia zapłaty, który spełnia wymagania *przepisów o instrumentach zbywalnych*. Pierwotnie weksle były bardzo rozpowszechnione we wczesnym anglosaskim handlu i bankowości. Obecnie w Europie weksle są nadal powszechne w Grecji, we Włoszech i w Hiszpanii, ale coraz mniej w gospodarkach, gdzie dostępne jest wygodniejsze i tańsze finansowanie bankowe. Dostawca sprzedający towary lub usługi na kredyt „przedstawia” weksel nabywcy, który z kolei „akceptuje” weksel do przyszłej zapłaty (np. za 30–60 dni). W ten sposób weksel staje się dowodem zadłużenia i nie podlega sporom (chyba, że można udowodnić oszustwo). Weksel może być zatrzymany do terminu wymagalności lub „zdyskontowany” na rzecz strony trzeciej i w ten sposób natychmiast zamieniony na gotówkę. Jeżeli istnieje rynek na weksel,

dyskontujący może weksel „redyskontować” i również otrzymać gotówkę. Proces taki może być kontynuowany pomiędzy zainteresowanymi stronami, przy czym ostatni posiadacz weksla nazywa się „posiadaczem ostatecznym”. W odpowiednim terminie, posiadacz ostateczny inkasuje płatność od nabywcy (czyli wystawcy weksla). W przypadku braku zapłaty i niedotrzymania warunków, posiadacz może zwrócić się z roszczeniem do dowolnego wcześniejszego „indosanta” (tzn. strony, która redyskontowała weksel i gwarantowała płatność). W przypadku dyskonta weksli powstają pewne komplikacje księgowe. Dyskonto „bez regresu” (tj. w przypadku, gdy posiadacz nie może wnieść roszczenia wobec pierwotnego beneficjenta) może być traktowane jako prosta sprzedaż. Mniej jednoznaczne jest dyskonto „z regresem”. Transakcja taka może być potraktowana jako sprzedaż z ujawnieniem odnośnego *warunkowego* zobowiązania pozabilansowego. Treść transakcji może również zostać uznana za pożyczkę z wekslem własnym w charakterze zabezpieczenia. Zobacz także *należności tytułu dostaw i usług*.



Weryfikacja jakości badania (wewnętrzna) • Audit Quality Reviews

(Internal) • Forma regulacji wewnętrznej, zgodnie z którą *biegli rewidenci* oceniają pracę swoich kolegów w celu wykrycia niedociągnięć, przedstawienia sugestii, czy po prostu potwierdzenia zgodności z *planem badania*. Dzięki zawodowemu poczuciu honoru, ocena dokonywana przez kolegów może być silnym bodźcem do dobrego wywiązania się z obowiązków. Tym niemniej, ponieważ kolega jest na tej samej „łódce”, może występować tendencja do wielkoduszności. Zobacz także *analiza wewnętrzna*.

Weryfikacja trafności oszacowań księgowych, ujawnianie • True Up

- Okresowe ujawnianie, w jakim stopniu *oszacowania księgowe* okazały się z upływem

czasu trafne. Ponieważ ujawnianie takie zapewnia przejrzystość osiągnięć kierownictwa, jest ono dla kierownictwa bodźcem do większej staranności w dokonywaniu oszacowań. Weryfikacja trafności oszacowań jest skutkiem reform związanych z *rachunkowością opartą na wartości godziwej*, która w znacznym stopniu bazuje na oszacowaniach księgowych.

Wewnętrzne generowanie środków pieniężnych • Internal Cash Generation • Kwota *środków pieniężnych*, jaką przedsiębiorstwo może uzyskać z własnych zasobów w określonym czasie. Środki takie pochodzą z *środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej*, sprzedaży aktywów (w tym likwidacji *kapitału obrotowego*) i ewentualnych *zysków nadzwyczajnych*. Zapotrzebowanie na środki pieniężne w kwocie przekraczającej sumy pozyskane z zasobów wewnętrznych musi być pokryte ze źródeł zewnętrznych – takich jak kredyty, rynek *akcji* lub rynek *papierów dłużnych*. Patrz również *sprawozdanie ze źródeł i wykorzystania środków pieniężnych*.

Wiarygodność • Reliability • Jedno z podstawowych *założeń rachunkowości*, pozwalające *odbiorcom sprawozdania finansowego* polegać na miarodajności sprawozdania finansowego i wykorzystywać zawarte w nim informacje na potrzeby decyzyjne. Wiarygodność sprawozdania finansowego w dużej mierze zależy od uczciwości i sumienności osób odpowiedzialnych za sprawozdawczość. Ujmując rzecz bardziej formalnie, można powiedzieć, że na wiarygodność składa się kilka następujących czynników:

Wiarygodność*	
Cecha	Opis
Wierny opis stanu faktycznego	◆ Przedstawione informacje odzwierciedlają rzeczywistość finansową
Nadrzędność treści nad formą	◆ Przedstawienie istoty sytuacji, bez zbędnych informacji zaciemniających obraz
Neutralność	◆ Obiektywizm w przedstawianiu faktów; bezstronność sprawozdawców
Ostrożność	◆ Bazowanie na faktach, a nie na elementach spekulatywnych
Kompletność	◆ Ujawnienie pełnego obrazu, bez pomijania informacji
* Według amerykańskiej Rady ds. Standardów Rachunkowości Finansowej, Zasada Rachunkowości nr 2.	

Zasadniczą funkcją *badania sprawozdania finansowego* jest właśnie zapewnienie oraz (co byłoby optymalne) podniesienie jego wiarygodności.

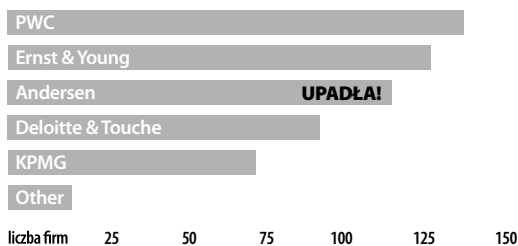
Wielka Czwórka firm księgowych • Big Four Accounting/Audit Firms • Cztery największe międzynarodowe firmy księgowe, zajmujące się przede wszystkim badaniem sprawozdań finansowych dużych przedsiębiorstw. Firmy te to:

- ◆ PricewaterhouseCoopers,
- ◆ Deloitte & Touche,
- ◆ Ernst & Young,
- ◆ KPMG.

Firmy Wielkiej Czwórki posiadają ugruntowaną reputację, dziesiątki tysięcy pracowników, przychody w miliardach USD oraz światowy zasięg, dający ich marce szeroką rozpoznawalność (co ma istotne znaczenie dla użytkowników *opinii z badania sprawozdań finansowych*). Generalnie, obsługują one zazwyczaj duże przedsiębiorstwa, a w ramach innej, nieformalnej roli, występują jako przedstawiciele i rzecznicy *organizacji zawodowych zrzeszających biegłych rewidentów*. Przed rokiem 2002 Wielka Czwórka była „Wielką Piątką”, mając w swym składzie również firmę *Arthur Andersen*. Firmy te postrzegały swoją działalność jako świadczenie kompleksowych usług, obejmujących *badanie sprawozdań finansowych, doradztwo w zakresie zarządzania, a także doradztwo podatkowe, finansowe i prawne*. Seria *skandali księgowych* oraz przeprowadzone w ich następstwie reformy radykalnie zmieniły sposób ich działania. Pojawiły się również dwie społeczne obawy związane z Wielką Czwórką. Pierwsza z nich to brak wyboru – zgodnie z badaniem przeprowadzonym w Wielkiej Brytanii, jedna trzecia prezesów komisji rewizyjnych z grupy firm FTSE 350 uważa, że ich firmy nie mają wystarczającego wyboru biegłego rewidenta („Financial Times”, 12 kwietnia 2006). Druga to odmiana doktryny „zbyt duży, by zawieść” – zagrożenie moralne, jakie może powstać w wyniku nadmiernego uzależnienia od Wielkiej Czwórki. Zważywszy na to, że kolejne odejście w stylu Andersena mogłoby poważnie zachwiać równowagą na rynkach kapitałowych, organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości mogą mieć obawy przed zajęciem twardego stanowiska. Zobacz także *Enron*.

Wielka Czwórka: USA

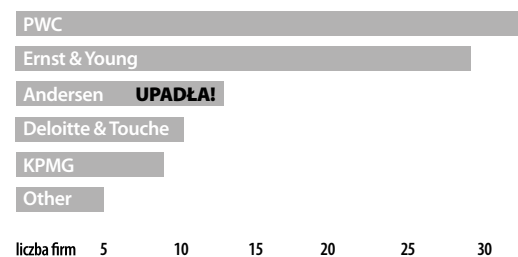
Audytorzy
największych
firm w USA



Źródło: „The Economist”, 7 lipca 2001, s. 72

Wielka Czwórka: UE

Audytorzy
największych
firm europejskich



Źródło: „The Economist”, 7 lipca 2001, s. 72

Wierzyciel • Kredytodawca • Creditor • Strona udzielająca kredytu* (strona posiadająca zadłużenie to z kolei *dłużnik*). Choć termin „kredytodawca” bywa używany zamiennie z *pożyczkodawcą*, istnieje między nimi subtelna różnica**. Pożyczkodawca udzielił już pożyczki; kredytodawca natomiast albo udzielił kredytu, albo gotów jest udzielać kredytów w przyszłości, jak np. w ramach bankowej *linii kredytowej*. Stąd termin „wierzyciel/kredytodawca” jest pojęciem szerszym niż „pożyczkodawca”.

Odwrotność

Egzaminując młodego aspiranta do galerii sław zawodowych, zadałem mu zwykle wstępne pytanie: „Proszę zdefiniować terminy dłużnik i **wierzyciel**.” Odpowiedział: „Dłużnik to ktoś, kto jest coś komuś winien.” – nadzwyczaj zadowolająca odpowiedź. Mając metodyczny i matematyczny umysł, mój aspirant doszedł następnie do wniosku, że jeden musi być dokładną odwrotnością drugiego. W związku z tym odwrócił swą poprzednią odpowiedź, z następującym zabawnym rezultatem: „Wierzyciel to nikt, kto nie jest nikomu nic winien.”

Anegdota przewodniczącego Stowarzyszenia Księgowych w Edynburgu przytoczona w 50. rocznicę założenia Stowarzyszenia w 1904, Richard Brown *A History of Accounting and Accountants (Historia księgowości i księgowych)*, 1905, s. 417

Winien (strona konta księgowego) ► Debet.

Wiszące saldo debetowe (żargon zawodowy) • **Dangling Debit** (vernacular)

• *Odpisanie pozycji wartości firmy, stanowiącej w bilansie składnik wartości niematerialnych i prawnych, bezpośrednio w ciężar kapitału rezerwowego (czyli w obręb kont kapitału własnego)*. Podejście takie jest przeciwieństwem bardziej powszechnej praktyki zaliczania wartości firmy w poczet kosztów w *rachunku zysków i strat*. Tak czy inaczej, w wyniku wyeliminowania tej pozycji wartość kapitału własnego zmniejsza się. Należy zauważyć, że zgodnie z międzynarodowymi zasadami rachunkowości wartość firmy definitywnie odpisuje się w koszty w rachunku zysków i strat w przypadku, gdy nastąpi trwała utrata jej wartości.

* Jest to tłumaczenie tekstu angielskiego, które niestety nie przystaje do polskiej terminologii, ponieważ różnica między angielskim *credit* i *loan* nie pokrywa się z różnicą między kredytem a pożyczką w języku polskim (przyj. tłum.).

** Różnica ta odnosi się do angielskiego użycia *creditor* i *lender*, i wynika bezpośrednio z różnicy między angielskim znaczeniem terminu *credit* (tłumaczonego na polski jako ‘kredyt’) i *loan* (tłumaczonego na polski jako ‘pożyczka’). Patrz przypis do hasła kredyt (przyj. tłum.).

Wskaźnik poziomu odpowiedzialności społecznej • Accountability Index

Chroniony prawami patentowymi wskaźnik opracowany przez organizację zajmującą się badaniem *odpowiedzialności społecznej przedsiębiorstw* – londyńską grupę doradczą AccountAbility i firmę konsultingową CSRnetwork. Wskaźnik ten mierzy, w jakim zakresie badane firmy włączają w swoją działalność odpowiedzialne społecznie praktyki i jak rozliczają się ze swoich działań przed *stronami materialnie zainteresowanymi wynikami przedsiębiorstwa*. Maksymalna wartość wskaźnika wynosi 100 punktów, a badane aspekty obejmują szereg pożądaných praktyk w zakresie zarządzania, jak zaangażowanie w relacje ze stronami zainteresowanymi, *nadzór właścicielski*, strategię, zarządzanie wydajnością, informowanie opinii publicznej, czy ubezpieczenia. Wskaźnik opiera się na informacjach ogólnodostępnych, pochodzących przede wszystkim z *raportów rocznych* i publikowanych przez duże przedsiębiorstwa oświadczeń w zakresie przestrzegania zasad odpowiedzialności społecznej. Od momentu pierwszego zastosowania wskaźnika (które nastąpiło w 2004), najlepsze wyniki zazwyczaj przypadają w udziale spółkom europejskim.

Wskaźnik poziomu odpowiedzialności społecznej: Pierwsza Dziesiątka (2006)			
Porzycja	Spółka (region)	Wynik	Branża
1.	Vodafone (Europa)	72	Komputery i elektronika
2.	BP (Europa)	71	Rafineria ropy naftowej
3.	Royal Dutch Shell (Europa)	69	Rafineria ropy naftowej
4.	Electricite de France (Europa)	61	Energetyka i usługi komunalne
5.	Suez (Europa)	58	Energetyka i usługi komunalne
6.	Enel (Europa)	56	Energetyka i usługi komunalne
7.	HSBC Holdings (Europa)	56	Finanse
8.	Veolia Environment (Europa)	55	Energetyka i usługi komunalne
9.	HBOS (Europa)	53	Finanse
10.	Carrefour (Europa)	50	Handel i wymiana towarowa
Źródło: „Fortune” (wydanie europejskie), 30 października 2006, s. 51.			

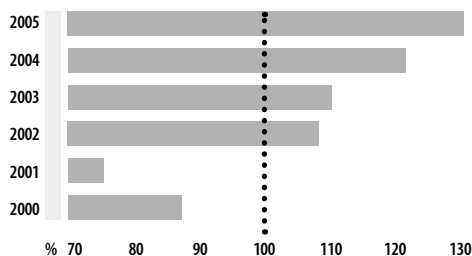
Wskaźnik uzupełniania rezerw zasobów (w firmach eksploatujących zasoby naturalne) • Reserve-replacement Ratio (Natural Resource Firms)

Istotna pozafinansowa miara wyników przedsiębiorstw zajmujących się eksploatacją zasobów naturalnych (jak ropa naftowa, gaz ziemny, czy inne paliwa kopalne). Wskaźnik ten jest stosunkiem wielkości fizycznego uszczuplenia zasobów do wielkości potwierdzonych pozyskanych rezerw zasobów za ten sam okres. Stosunek ten pokazuje, czy rezerwy są utrzymywane na jednakowym poziomie (100%), uszczuplone (<100%) lub zwiększone (100%+). Gdy fizyczna wielkość nowych rezerw zostanie porównana z kosztami poszukiwania zasobów (zob. *rachunek kosztów pełnych* oraz *aktywowanie kosztów efektywnych poszukiwań zasobów naturalnych*), „koszt odtworzenia” rezerw można porównać z cenami istniejących rezerw jako dalszą miarę wartości dodanej pływ-

nącej z poszukiwań zasobów. Ponieważ rezerwy zasobów są istotnym wyznacznikiem wartości przedsiębiorstw eksploatujących zasoby naturalne, stanowią ważny element informacji ujawnianych w raportach rocznych. Fizyczne wielkości rezerw ustalane są zarówno poprzez niezależnie zweryfikowane badania geologiczne, jak i względy finansowe (czy wydobycie będzie się opłacać). W USA, *Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (SEC)* formułuje dokładne zasady obliczania i klasyfikacji rezerw (np. rezerwy „potwierdzone produkcyjne”, „potwierdzone nieprodukcyjne” i „prawdopodobne”). Nawet jednak wówczas mogą pojawiać się komplikacje. Wielkość rezerw można zwiększyć przez ich nabycie („odwiarty w kanionach Wall Street”), podwyższanie obecnie szacowanych poziomów wydobycia dzięki postępowi technicznemu, lub dzięki odkryciu nowych niezagospodarowanych zasobów (najlepsza miara zdolności poszukiwawczych). Ponieważ przyszłe przepływy pieniężne są nierozdzielnie związane z wielkością rezerw, rezerwy te mogą być nawet ważniejsze niż wyniki finansowe. W roku 2002, kiedy Shell Oil przyznał się do popełnienia istotnych błędów w wyliczeniach wielkości rezerw, ucierpiała na tym zarówno jego reputacja jak i cena akcji.

Uzupełnianie rezerw

Wskaźnik uzupełniania rezerw zasobów przez główne firmy w sektorze naftowym (bez uwzględniania rezerw dokupionych)



Źródło: Sanford C. Bernstein/„The Economist”, 15 kwietnia 2006, s. 67

Wskaźnik wartości księgowej do rynkowej • Book to Market Value •

Powszechny wskaźnik finansowy porównujący wartość księgową netto majątku przedsiębiorstwa do jego wartości rynkowej (tj. kapitalizacji rynkowej) na rynku giełdowym. Wartość księgowa bazująca na koszcie historycznym ma jedynie luźny związek z ukierunkowaną na przyszłość wartością rynkową. Sprawozdawczość finansowa ma na celu nie tyle określenie wartości majątku, co ewidencjonowanie osiągniętych wyników dla potrzeb kontroli zarządzania. Wiele źródeł wartości (np. ekonomiczna wartość firmy, wartość marki, prace badawcze) nie są nawet ujmowane w rachunkowości finansowej. Spółki o ugruntowanej pozycji, dobrej rentowności i nowatorskich rozwiązaniach mają zazwyczaj wartość rynkową powyżej wartości księgowej (mówi się wówczas, że cena ich akcji zawiera „premię” nad wartością księgową). Z kolei akcje spółek o niesprawdzonych lub nieregularnych wynikach, rozdmuchanej wartości aktywów lub zagrożonej kontynuacji działalności sprzedają się z „dyskontem” w stosunku do wartości księgowej.

Wskaźnik wartości księgowej do rynkowej: banki

Ranking według księgowej wartości aktywów: mld USD (1998)

Ranking krajów
Japonia 3
Szwajcaria 2
Niemcy 2
USA 1
Holandia 1

UBS	802
Bank of Tokyo	794
Citibank	700
Deutsche Bank	699
Societe Generale	559
Sumitomo	555
Credit Suisse	553
ABN AMRO	538
Hypo Vereinsbank	519
Dai Ichi Kango	497

Źródło: „The Economist”, 6 maja 1999

Wskaźnik wartości księgowej do rynkowej: banki

Ranking według wartości rynkowej: mld USD (1998)

Ranking krajów
USA 6
W. Brytania 2
Szwajcaria 1
Japonia 1

Bank of America	113
Citibank	111
LloydsTSB	79
UBS	63
Wells Fargo	63
First Union	63
Bank One	63
Chase Manhattan	56
Bank of Tokyo	48
HSBC	48

Źródło: „The Economist”, 6 maja 1999

Wspólne przedsięwzięcie o równych udziałach • Deadlocked Joint Venture •

Wspólne przedsięwzięcie, nad którym żadna ze stron nie posiada absolutnej kontroli z uwagi na to, że każda z nich posiada w nim 50% udziałów. W sytuacji takiej decyzje operacyjne podejmowane są na zasadach ustalonych wcześniej w umowie. Zgodnie ze poprzednio obowiązującymi *standardami rachunkowości, sprawozdania finansowe* tego rodzaju wspólnego przedsięwzięcia nie podlegały *konsolidacji* w księgach właściciela, o ile uznawało się, że nie stanowi ono w istocie *jednostki zależnej*. To z kolei zależało od tego, czy któryś z właścicieli posiadał *de facto kontrolę* i czerpał bezpośrednie korzyści z aktywów wspólnego przedsięwzięcia. Wspólne przedsięwzięcia o równych udziałach były powszechnie wykorzystywane w ramach *rachunkowości kreatywnej* do usuwania pewnych pozycji z *bilansu* (przez przedsiębiorstwa znajdujące przemysłne sposoby pośredniego sprawowania kontroli). Zgodnie z obecnie obowiązującymi międzynarodowymi standardami rachunkowości, przedsięwzięcia takie muszą być wykazywane w bilansie metodą *proporcjonalną* lub *metodą praw własności*.

Współczynnik beta • Accounting Beta • Stopień, w jakim zysk przedsiębiorstwa zmienia się na skutek wahań ogólnych warunków gospodarczych. Wyższy stopień zmienności odzwierciedla wyższy poziom tzw. ryzyka systematycznego: przedsiębiorstwo jest wrażliwe na zmiany koniunktury w gospodarce. Klasycznym tego przykładem może być sytuacja na rynku środków produkcji, której zmiany uzależnione są od popytu, czyli poziomu *nakładów inwestycyjnych* podmiotów gospodarczych. Współczynnik beta mierzy się w następujący sposób:

E (t)	=	A*	+	B[ME(t)]**
Zysk (za dany okres)	=	Zysk podstawowy	+	Beta (indeks wyników rynkowych)
* Poziom zysku wynikający z długoterminowych możliwości rynkowych firmy, konkurencji i umiejętności kierownictwa w normalnych warunkach gospodarczych.				
** Nietypowy poziom zysku (zbyt wysoki lub zbyt niski) spowodowany przez zmiany ogólnych warunków gospodarczych, tzn. odchylenia od warunków normalnych				

Za indeks wyników rynkowych posłużyć może dowolna statystyczna miara ogólnej aktywności gospodarczej (np. *indeks giełdowy*). Współczynnik beta danego przedsiębiorstwa jest ściśle związany z elastycznością popytu na jego produkty, a także z *całkowitym efektem dźwigni*. W *analizie finansowej* oznacza to, że przy ocenie przyszłych perspektyw różnych przedsiębiorstw, ogólne warunki ekonomiczne na rynku należy uwzględniać w różnym stopniu, w zależności od konkretnej sytuacji.

Wszystko się zgadza (powiedzenie) • **Everything Adds Up** (saying) • Często błędne przeświadczenie o poprawności, gdy w rachunkach wszystko się zgadza. Przeświadczenie takie może dotyczyć *prognozy* lub *sprawozdania finansowego* bilansującego się „co do grosza”. Choć z pewnością dobrze jest wiedzieć, że wyliczenie jest zgodne z wewnętrzną logiką, nie można wykluczyć ukrytych błędów (jak np. nieprawidłowe założenia). Poprawność rachunków jest warunkiem „koniecznym, ale niewystarczającym” dla rzetelności.

Niepewność

Gdy ma się wzór i komputer, istnieje ogromna pokusa, aby przedstawić obraz przyszłości przekonujący przez swoją precyzję i pozory prawdziwości (...). Osoba korzystająca z prognoz może jednak nie mieć pojęcia, że cała ta konstrukcja często opiera się na jednym, niemożliwym do zweryfikowania założeniu. Jest pod wrażeniem szczegółowości wykonanej pracy, faktu, że **wszystko wydaje się „zgadzać”** i tak dalej. Gdyby prognozy prezentowane były bez całej tej oprawy, po prostu na zwykłej kartce, ich użytkownik miałby większe szanse zrozumieć ich niepewny charakter i zdać sobie sprawę z faktu, że bez względu na prognozy ktoś musi podjąć śmiałą decyzję dotyczącą nieznannej przyszłości.

E.F. Schumacher *Small is Beautiful*
(*Małe jest piękne*), rozdział 15 *A Machine to Forecast the Future?*
(*Maszyna do przepowiadania przyszłości?*)

Wycena przy założeniu kontynuacji działalności • Going Concern

Valuation • Wycena aktywów dokonywana przy założeniu, że przedsiębiorstwo kontynuować będzie działalność w dającej się przewidzieć przyszłości. W znaczeniu operacyjnym, założenie takie można poczynić, gdy przedsiębiorstwo nie ma trudności ze zbytem ani kupnem towarów, i nie musi uciekać się do desperackich i nieekonomicznych posunięć. Wycena przy założeniu kontynuacji działalności jest istotna dla wszystkich przedsiębiorstw – ma ona jednak szczególne znaczenie dla tych, których baza *rzeczowych aktywów trwałych* jest niewielka, w połączeniu z wysokimi oczekiwaniami co do przyszłego przepływu środków pieniężnych (co jest charakterystyczne dla branży usługowej). Zgodnie z podstawowymi zasadami rachunkowości, założenie kontynuacji działalności pozwala na wycenę aktywów trwałych według ich *kosztu historycznego*. Uzasadnia to nieuwzględnianie *wartości rynkowej* czy *wartości likwidacyjnej* aktywów trwałych, ponieważ są one istotne jedynie w przypadku *zaprzestania działalności*. Wartość aktywów trwałych dla przedsiębiorstwa opiera się na ułatwianiu przez nie przebiegu *cyklu operacyjnego*. Patrz również *zastrzeżenie z uwagi na niezdolność do kontynuacji działalności*.

Wycena rynkowa, aktualizacja wyceny do wartości rynkowej • Mark-to-

Market Value Adjustments • Dostosowanie *wartości księgowej aktywów* lub *zobowiązań* (także *instrumentów pochodnych*) do ich aktualnej *wartości godziwej*. Zyski lub straty z tego tytułu odnotowywane są od razu w *rachunku zysków i strat*, albo na koncie *kapitału własnego* (po czym *uznaje* się je w rachunku zysków i strat w momencie zbycia przedmiotu wyceny). Za powszechny przykład służyć może portfel *notowanych* i będących w aktywnym obrocie *papierów wartościowych* – kapitałowych lub dłużnych. Wyceny rynkowej dokonuje się dla celów *uznawania* przychodu, przy czym działa ona w dwie strony: wartość aktywa może pójść zarówno w górę, jak i w dół. Inaczej, bo tylko w jedną stronę, działa zasada przyjmowania niższej z dwóch wartości: kosztu (ceny nabycia) lub wartości rynkowej, stosowana w stosunku do aktywów bieżących z zachowaniem *zasady ostrożnej wyceny*. Ponieważ *aktywa długoterminowe* z definicji nie są przeznaczone do obrotu, w stosunku do nich zwykle stosuje się *zasadę kosztu historycznego*. Wyjątki stanowią *odpisy* dokonywane w przypadku *istotnej utraty wartości* i *aktualizacja wyceny* w przypadku nieruchomości. Działania te nie służą jednak wycenie rynkowej, lecz są raczej korektami dokonywanymi w celu zapewnienia *rzetelnej prezentacji*. Interesującym wyjątkiem od tej zasady są *aktywa finansowe*, takie jak zagrożone pożyczki bankowe na które rozwinął się rynek wtórny. Choć bank może zechcieć trzymać takie pożyczki do terminu *zapadalności*, niektórzy twierdzą, że powinny one odzwierciedlać wartość rynkową, nawet jeżeli skutkować to będzie zwiększeniem *wahań* zysku.

Wycena zapasów od ceny detalicznej • Retail Inventory Valuation Method

• Metoda wyceny zapasów, polegająca na wychodzeniu od ceny sprzedaży i dochodzeniu do kosztu przez odjęcie *marży brutto* odpowiednio dla poszczególnych kategorii produktów. Ze względu na jej wygodę, wycena zapasów od ceny detalicznej jest często stosowana przez sprzedawców detalicznych i hurtowników. Jest ona szczególnie praktyczna w przypadku dużych ilości szybko zmieniających się towarów o podobnej marży. Metoda ta jest dozwolona dla potrzeb sprawozdawczości finansowej (patrz MSR 2), o ile jej wynik jest zbliżony do wyceny FIFO, a wartości z wyceny są niższe od *ceny sprzedaży netto*.

Wycena zapasów według kosztu ewidencyjnego • Standard Cost Inventory

Valuation • Wycena zapasów w bilansie według budżetowanego, z góry określonego kosztu ewidencyjnego (opartego na rachunku kosztów pełnych, który ujmuje w koszcie zapasów alokowane koszty pośrednie produkcji). Wycena tą metodą wyklucza wszelkie proporcjonalne odchylenia, które są ujmowane w rachunku wyników. Metoda wyceny zapasów według kosztu ewidencyjnego wykorzystywana jest z kilku powodów:

- ◆ Planowanie i kontrola: sprawozdawczość finansowa nie wstrzymuje wewnętrznych zadań związanych z budżetowaniem.
- ◆ Wygoda: zapasy są po prostu wyceniane poprzez spis z natury i pomnożenie ich ilości przez koszty ewidencyjne.
- ◆ Spójność: wycena zapasów nie wykazuje wahań w zależności od wykorzystania zdolności produkcyjnych.
- ◆ Punkt skupienia: wszystkie odchylenia ujmowane są w rachunku wyników, tym samym zwracając na siebie większą uwagę.

Wycena zapasów według kosztu ewidencyjnego narusza, w nieznacznym stopniu, *zasadę współmierności przychodów i kosztów* (część faktycznie poniesionych kosztów powinna być ujęta w koszcie zapasów, a nie bezpośrednio w rachunku zysków i strat). Tym niemniej, korzyści płynące z takiej wyceny przewyższają związane z nią problemy, pod warunkiem że koszty ewidencyjne są regularnie aktualizowane i wystarczająco zbliżone do kosztów rzeczywistych. Co więcej, w kwestiach praktycznych, skupienie odchyień w jednym miejscu nie zniekształca nadmiernie wyników finansowych. Międzynarodowe standardy rachunkowości zezwalają na stosowanie kosztów ewidencyjnych przy wycenie zapasów, pod warunkiem, że koszty te są wystarczająco miarodajne, o ile nie ściśle dokładne.



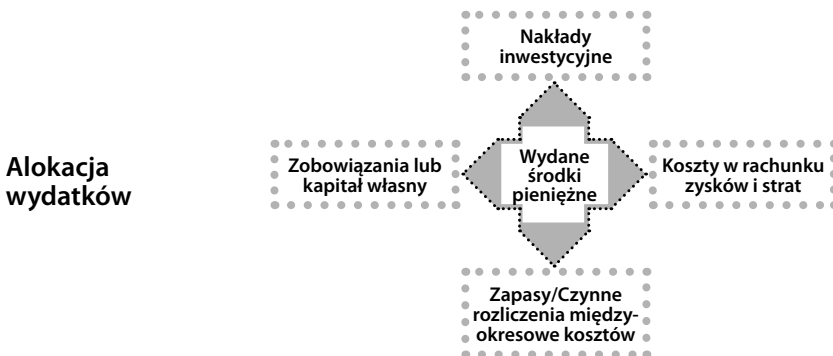
Wyciąg bankowy • Bank Statement • Sporządzane przez bank w regularnych odstępach czasu pisemne zestawienie transakcji i sald na *rachunku bankowym* danego klienta. Wyciąg bankowy jest podstawowym dokumentem przedstawiającym stan zadłużenia. Jeżeli rachunek ma saldo Ma, bank posiada zobowiązanie wobec klienta; jeżeli zaś saldo

Wn – klient posiada zobowiązanie wobec banku (patrz *kredyt w rachunku bieżącym*). Jednocześnie bank przyjmuje stanowisko, że jego ewidencja jest miarodajna, o ile właściciel rachunku bankowego nie zgłosi co do tego zastrzeżeń. Patrz również *uzgodnienie rachunku bankowego*.

Wyczerpywanie się zasobów naturalnych, rozliczanie w rachunkowości

• **Depletion Accounting** • Sposób odzwierciedlania w *rachunkowości* stopniowego uszczuplania stanu zasobów naturalnych w wyniku ich eksploatacji lub naturalnych ubytków. Koszt wyczerpywania zasobów stanowi w przypadku przemysłu wydobywczego odpowiednik kosztu *amortyzacji*. Za przykład mogą tu służyć złoża ropy naftowej wyczerpywane w miarę ich wydobywania. Zgodnie z zasadą *współmierności przychodów i kosztów*, w przypadkach takich wartość *bilansowa* przedmiotowego składnika aktywów powinna zostać zmniejszona przez odnotowanie *kosztu w rachunku zysków i strat*. Stopień wyczerpania zasobów jest zazwyczaj proporcjonalny do zmian w fizycznym rozmiarze złoża (co może komplikować sprawę, jeżeli wielkość pozostałego zapasu nie jest znana). Inna kwestią jest łączna kwota kosztu wyczerpywania się zasobów w czasie. „Rozliczanie wyczerpywania się zasobów naturalnych” odnosi w koszty wydatki bieżące, obejmujące wydatki na rozpoznawania potencjalnych złóż zasobów naturalnych, które po zbadaniu okazały się puste. Wyczerpywanie się „wartości odkrycia” pomniejsza wartość rynkową kapitałów rezerwowych w momencie odkrycia (dla zachowania spójności, w oparciu o *aktualizację wyceny* nieruchomości wykazaną w bilansie).

Wydatki • **Expenditure** • Ogólny termin obejmujący wszelkie przypadki wydatkowania *środków pieniężnych* na towary lub usługi. W ramach *rachunkowości memoriałowej*, wydatki mogą również obejmować zakupy na *kredyt*, które w istocie stanowią zakup za gotówkę z odroczonym terminem płatności. Wydatków nie powinno się utożsamiać z *kosztami*, które – obok *nakładów inwestycyjnych, czynnych rozliczeń międzyokresowych kosztów* i zwiększenia stanu *zapasów* – stanowią kategorie, do jakich wydatki mogą zostać zaklasyfikowane w *księgach*. Funkcją *rachunkowości* jest właśnie określanie, do której kategorii należy dany wydatek. Należy zauważyć, że *splata* zadłużenia – będąca jednym z powszechnych celów przeznaczenia środków pieniężnych – nie zalicza się do wydatków.

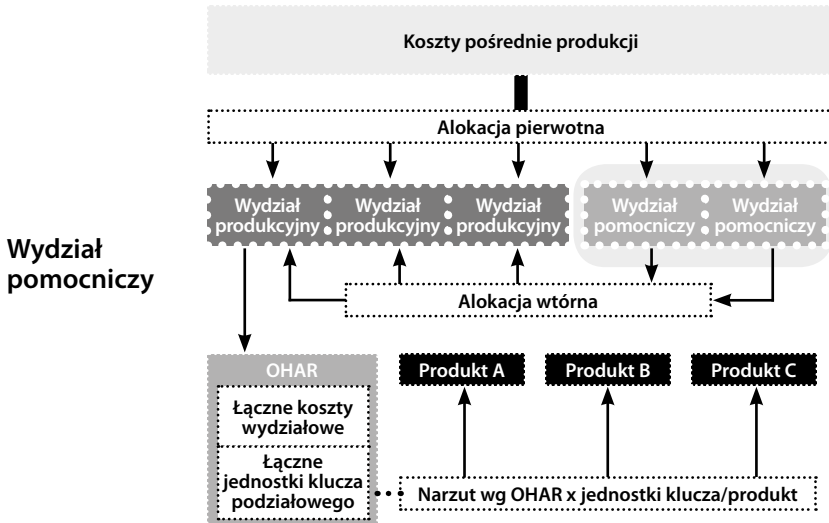


Wydatki bieżące • Out-of-pocket Costs/Expenses • Bardzo obrazowe* określenie dodatkowych *wydatków* pieniężnych ponoszonych w związku z realizacją danej inwestycji, działalności lub decyzji. Wydatki takie w szczególności nie uwzględniają *kosztu utraconych korzyści*. Termin ten używany jest najczęściej w kontekście zwrotu kosztów poniesionych na pewne uzasadnione cele, np. „Pracownicy otrzymują zwrot wydatków bieżących poniesionych w czasie podróży służbowej.”

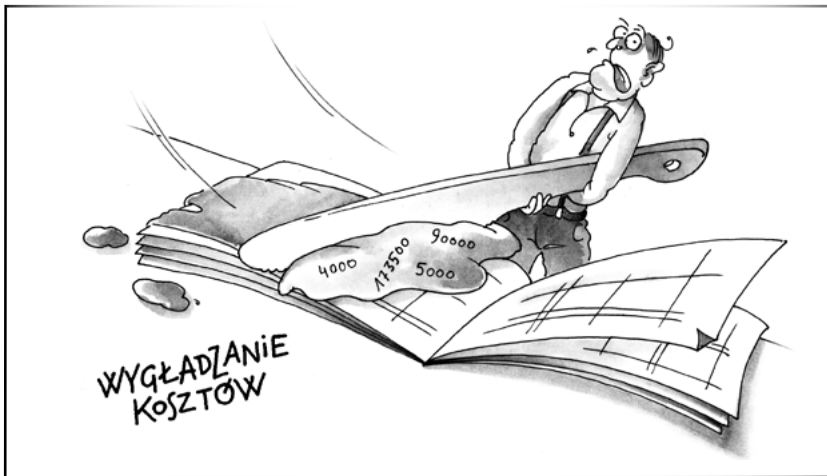


Wydziały pomocnicze, rozliczanie kosztów • Service Department, Apportionment of Costs • Wydziały pomocnicze w fabrykach zajmują się świadczeniem takich usług jak naprawy i konserwacje, prowadzenie stołówki, obsługa listy płac, zapewnianie dozoru itd. Choć działalność tych wydziałów wnosi bezpośredni wkład do ogólnego funkcjonowania fabryki, nie ma ona bezpośredniego ani oczywistego związku z kosztami produktów. Ponieważ jednak ma ona logiczny związek z wydziałami produkcyjnymi, koszty wydziałów pomocniczych są *alokowane* lub rozliczane na poszczególne wydziały produkcyjne za pomocą różnych metod (np. metody bezpośredniej, *metody sekwencyjnej* lub *alokacji wzajemnej*; patrz również *alokacja a rozliczanie kosztów*). Następnie są one dodawane do łącznych kosztów każdego wydziału i uwzględniane w *stawce narzutu kosztów pośrednich*. W ten sposób koszty wydziałów pomocniczych stają się częścią kosztów produktów.

* Ang. „out-of-pocket” dosłownie oznacza ‘z kieszeni’.



Wyglądanie kosztów (żargon) • **Peanut-butter Costing** (slang) • Nieformalny termin oznaczający *uśrednianie kosztów* – tak jak rozprawdza się masło na kanapce (ang. „peanut butter” to dosłownie ‘masło orzechowe’).



Wyglądanie zysków • **Income Smoothing** • Świadome działania zmierzające do sztucznego ograniczenia wahań wykazywanego wyniku finansowego. Choć głównym dążeniem przedsiębiorstwa jest długofalowa *rentowność*, realizacja tego dążenia wymaga podejmowania bieżących działań. Ponieważ łatwiej jest prognozować wyniki przedsiębiorstwa osiągającego zyski stabilne na przestrzeni czasu, większa przewidywalność wyników zmniejsza wymaganą przez inwestorów *premię za ryzyko*. To z kolei

podnosi wartość przedsiębiorstwa, jeżeli rynek giełdowy bierze pod uwagę *jakość zysku*. Wygładzanie zysków polega na manipulacji momentem ujmowania *przychodów* i *kosztów* w taki sposób, aby wyniki sprawiały wrażenie stabilnie rosnących. Można to osiągnąć kilkoma sposobami – patrz poniższa tabela. Należy przyznać, że *rachunkowość memoriałowa* w pewnym sensie pociąga za sobą łagodną formę wygładzania zysków, która jest jednak całkowicie uzasadniona chęcią zapewnienia *współmierności przychodów i kosztów*. Również w zakresie, w jakim podejmowane decyzje mają wpływ na moment wykazywania zysków, *zarząd* może w sposób naturalny manipulować wynikami dla własnych celów. Tym niemniej, jeżeli z „wygładzaniem zysków” się przesadzi, może się ono przerodzić w „nadmuchiwanie” wyników – czyli *zarządzanie zyskiem* lub (jeszcze gorzej) w praktykę *window dressing* (*upiększania wyników*).

Niektóre metody wygładzania zysków	
Metoda	Charakterystyka
Rezerwy	Tworzenie (zwiększanie) i rozwiązywanie (zmniejszanie) rezerw w bilansie
Ujmowanie zdarzeń w odpowiednich okresach obrotowych	Manipulowanie datą zaksięgowania przychodów/ kosztów na przełomie okresu obrotowego
Sprzedaż aktywów	Realizowanie zysków w latach „chudych”; ponoszenie strat w latach „tłustych”
„Żniwa”	Obcinanie wydatków uznaniowych w latach „chudych”; zwiększanie ich w latach „tłustych”
Ukryte rezerwy	Zwiększanie kosztów w latach „tłustych”, ograniczanie kosztów w latach „chudych”

Aby poznać prawdziwą wartość przedsiębiorstwa, inwestorzy domagają się *przejrzystości*, która w sposób bezstronny i rzetelny odzwierciedla faktyczną sytuację danej jednostki. Ponieważ praktyki w rodzaju „wygładzania zysków” zagłuszają sygnały ostrzegawcze zapowiadające potencjalne kłopoty, nie są one przez inwestorów mile widziane. Patrz również *falszować (preparować) księgi* i *robić swoje wyniki*.

Prawda i tylko prawda

Po co cokolwiek **wygładzać**? To powoduje tylko zafalszowanie obrazu. W ostatecznym rozrachunku prawda zawsze wyjdzie na jaw. Naszym zadaniem jako księgowych jest powiedzenie „Proszę, oto fakty”.

Sir David Tweedie, przewodniczący RMSR komentujący MSSF 32, „Fortune” (wydanie europejskie), 30 września 2002, s. 57

Wyjątki od ogólnie przyjętych zasad rachunkowości (USA) • Exceptions to GAAP (USA) • Różne dozwolone odstępstwa od obowiązujących w USA standardów rachunkowości, dopuszczone w celu zapewnienia niezbędnego stopnia elastyczności w sprawozdawczości finansowej. Wyjątki te dzielą się na trzy kategorie:

- ◆ Dopuszczenie stosowania uprzednio obowiązujących standardów po wprowadzeniu nowego standardu;
- ◆ Wyjątki dopuszczone w okresie przejściowym w celu ograniczenia wpływu przejścia na nowy standard;
- ◆ Wyjątki dopuszczone w celu uzyskania pożądanego efektu księgowego.

Drobiazgowość obowiązujących w USA *sformalizowanych (opartych na ściśle określonych przepisach) standardów rachunkowości* wynika w przeważającej mierze z wymienionych wyjątków. Ich ograniczenie znacznie obniżyłoby poziom szczegółowości i złożoności amerykańskich standardów i – wraz z przejściem na *standardy rachunkowości oparte na ogólnych zasadach* – mogłoby zapewnić lepsze odzwierciedlenie rzeczywistości finansowej.

Wykrywanie nadużyć gospodarczych przez rewidentów • Fraud

Detection by Auditors • Ponieważ przestępstwa i *oszustwa* gospodarcze mogą mieć istotny wpływ na *sprawozdanie finansowe*, zapobieganie i wykrywanie ich pozostaje jednakowo w obszarze zainteresowania *akcjonariuszy i biegłych rewidentów*. Problemem jest to, że oszustwo może być wyjątkowo trudne do wykrycia przez strony zewnętrzne. Zmowa pomiędzy osobami wewnątrz firmy („spisek wewnętrzny”) może wiązać się z obejściem mechanizmów *kontroli wewnętrznej*. Dokumentacja, którą biegli rewidentzi często muszą traktować jako wiarygodny zewnętrzny *dowód badania*, może być sfalszowana. Sprawę utrudnia dodatkowo sam charakter działalności gospodarczej w dzisiejszych czasach. Konkurencja na wolnym rynku skutkuje większym naciskiem na *wyniki finansowe*. Pracodawcy są mniej paternalistyczni, a pracownicy z kolei mniej lojalni. Globalizacja łączy się z decentralizacją i coraz bardziej złożonymi transakcjami zawieranymi w wielu jurysdykcjach. Postęp technologiczny doprowadził do znacznego wyeliminowania „papierowych dokumentów”. Ponieważ oszustwo to „działanie wewnętrzne”, zapobieganie mu z konieczności stanowi podstawowy obowiązek *zarządu*. Zapobieganie oszustwom i błędom nie może stanowić podstawowej funkcji biegłego rewidenta; biegły rewident może być jednak czynnikiem powstrzymującym od popełniania nadużyć. Co więcej, biegły rewident musi być wyczulony na przypadki oszustwa – zgodnie z większością *standardów rewizji finansowej* jest on zobowiązany do uwzględnienia potencjalnego nadużycia jako *ryzyka badania*. W tym wszystkim mamy przykład „zdrowej wieloznaczności”. Podział winy często zależy od stopnia przyczynienia się do nadużycia. W wyjątkowych przypadkach (patrz *Enron*), biegłym rewidentom zdarza się dopuścić zaniedbania. Podstawowym elementem zdefiniowania odpowiedzialności biegłych rewidentów są dwa terminy „zasadne oczekiwanie” i „istotne zniekształcenie”. Decyzję w tej sprawie często może podjąć tylko sąd. W zależności od rodzaju nadużycia gospodarczego (np. *pranie brudnych pieniędzy* w sektorze bankowym), biegły rewident może również posiadać ustawowy obowiązek zgłoszenia wykrytego nadużycia sektorowemu organowi nadzoru lub prokuraturze. Poza ustawowym badaniem sprawozdań finansowych, biegli rewidentzi mogą być również zaangażowani w dochodzenia dotyczące nadużyć, jako specjaliści w zakresie *rachunkowości sądowej*. Źródła: Międzynarodowy Standard Rewizji Finansowej Nr 240 – Nadużycie gospodarcze; USA: Standard rewizji finansowej Nr 82 – Uwzględnienie nadużycia gospodarczego w badaniu sprawozdania finansowego.

Sparzony

John Q Public sparzył się i spytał: „Gdzie była rada nadzorcza i **biegli rewidenci?**” Zaufanie zostało nadszarpnięte.

Dennis Nally, prezes zarządu PricewaterhouseCoopers, USA,
cytat z „International Herald Tribune”, 9 grudnia 2005, s. 13

Wyliczenie zadłużenia (przestarzałe) • **Tally** (archaic) • *Księgowy* wykaz kwot zobowiązań przeciwstawiony należnościom i dający w efekcie stan zadłużenia. Angielskie słowo „tally” pochodzi od łacińskiego wyrazu „talea”, oznaczającego łaskę. Dawniej stan zadłużenia wykazywało się na długiej karbowanej łasce, zwanej „karbownicą”. Dzieliła się ona na dwie części, z których jedna przeznaczona była dla dłużnika, a druga dla wierzyciela. Części te zestawione razem stanowiły dowód stanu zadłużenia.

Wynagrodzenia (rady nadzorczej) • **Emoluments (Directors’)** • wszelkie wynagrodzenia finansowe za wykonane usługi lub zajmowane stanowisko. W przypadku członków rady nadzorczej przedsiębiorstwa, oznacza to honoraria, udziały w zyskach, opcje giełdowe i różne inne warunki wstępne.

Pokusy

W bankowości akcyjnej jedynym sposobem na spełnienie ostatniego z naszych warunków [aby przyciągnąć doświadczonych biznesmenów] jest zapewnienie dyrektorom – przynajmniej tym najaktywniejszym i najlepiej zarządzającym – powiedzmy zarządowi, wysokiego wynagrodzenia. Dopóki tak się nie stanie, będzie istniała pokusa wytworzenia nieplanowanych zysków, albo przez zaciąganie zbyt wysokich pożyczek bankowych, albo przez nadmierne udzielenie kredytów przyjaciółom.

Walter Bagehot *Sound Banking*, 1856

Wynagrodzenia zarządu, ujawnianie • **Executive Compensation, Disclosure** • Kwota wynagrodzenia *zarządu* (w tym pensje, premie, świadczenia dodatkowe, wypracowane *świadczenia emerytalne* i *płatności rozliczane w akcjach*) jest przedmiotem zainteresowania *stron materialnie zainteresowanych wynikami przedsiębiorstwa* i zwykle ujawnia się ją w *informacji dodatkowej* do sprawozdania finansowego. Międzynarodowe standardy rachunkowości uznają kierownictwo przedsiębiorstwa za *stronę powiązaną* i na tej podstawie wymagają odpowiednich ujawnień. Szczegółowość tych ujawnień może się różnić w poszczególnych krajach. W Stanach Zjednoczonych, amerykańska Komisja Papierów Wartościowych i Giełd wymaga indywidualnego ujawnienia pakietów wynagrodzeń pięciu czołowych członków kadry kierowniczej (prezesa zarządu i najwyżej opłacanych menedżerów). W krajach UE przykłada się większą uwagę do poufności oraz

prawa do zachowania prywatności. Ujawnień indywidualnych wymaga Giełda Papierów Wartościowych w Londynie, podczas gdy wiele krajów Europy kontynentalnej nakłada obowiązek ujawniania łącznego pakietu wynagrodzeń zespołu zarządzającego.

Wynagrodzenie na rękę • Take-home Pay • Kwota, jaką pracownik otrzymuje faktycznie w gotówce po odliczeniu u źródła wszelkich potrąceń na podatek dochodowy, ubezpieczenie społeczne i programy oszczędnościowe. Różnica w stosunku do kwoty brutto jest główną zachętą do przechodzenia do „szarej strefy”.

Oszacowanie dochodu do opodatkowania

Cechą wielkiego formatu jest brak dokładności – wielki biznes zawsze będzie szedł w parze ze znacznymi nadużyciami.

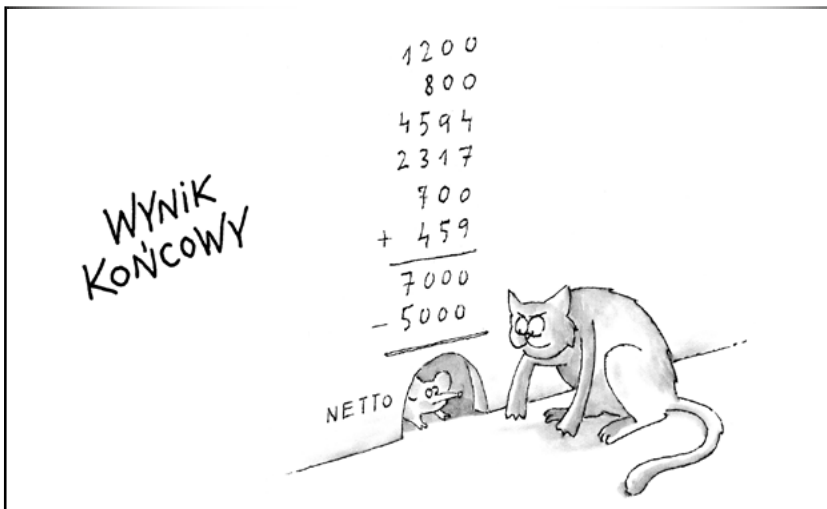
Edmund Burke (1729–1797); *On American Taxation (Opodatkowanie w Ameryce)*, 1795, *Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation (Oksfordzki słownik zwrotów, wyrażeń i cytatów)*

Wynagrodzenie w akcjach (USA) • Non-cash Stock Compensation (USA) •

Używany w USA termin odpowiadający *płatnościom rozliczanym w akcjach* (które najczęściej mają postać *opcji na akcje*).

Wynik końcowy (dosłownie ‘ostatnia linijka w wierszu’; żargon zawodowy) •

Bottom Line (slang) • Nieformalne wyrażenie używane w *rachunkowości* na określenie ostatecznej kwoty zysku „netto, netto” (po odliczeniu wszelkich pozycji *nadzwyczajnych i podatku dochodowego*), wykorzystywanej do kalkulacji zysku *na jedną akcję*. Potocznie zwrot ten jest również stosowany w odniesieniu do ostatecznego – lub przynajmniej finansowego – rezultatu danej decyzji lub działania. Porównaj z *nad kreską*.



Wyniki finansowe • Financial Results • Dość szeroki termin odnoszący się do finansowych rezultatów działalności przedsiębiorstwa za dany *okres obrotowy*. W odróżnieniu od danych operacyjnych, obejmujących wielkość produkcji, statystykę klientów, liczbę zatrudnionych pracowników itp., wyniki finansowe skupiają się na szczegółach dotyczących *sprzedaży, zysku, aktywów i wartości netto przedsiębiorstwa* (koncentrując się przede wszystkim na kwocie zysku).

Przestarzały

[Nasz] system opiera się na technologii, która ma 67 lat. W 1934 [roku założenia Komisji Papierów Wartościowych i Giełd] nie mieliśmy komputerów ani internetu. Większość obecnie ujawnianych danych to dane nieistotne, zdezaktualizowane lub niezrozumiałe. Inwestorzy powinni mieć możliwość zajrzenia do sprawozdania finansowego i **zrozumienia** jaka jest faktyczna sytuacja spółki.

Harvey Pitt, przewodniczący amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, cytat z „BusinessWeek”, 25 marca 2002, s. 66

Wypłaty właściciela • Drawings • Podjęcie przez właściciela pieniędzy lub wycofanie aktywów z jednoosobowej firmy lub *spółki osobowej*. Wypłaty właściciela odnotowuje się po stronie *Debet* na koncie kapitału właściciela, co odzwierciedla zmniejszenie *kapitału własnego*. Często użyteczne jest utworzenie dla wypłat właściciela odrębnego *konta*, aby łatwiej było ustalić łączną wartość wypłat za dany okres obrotowy. Patrz również *dywidendy*.

Wyroby gotowe • Finished Goods Inventory • Kategoria *zapasów* obejmująca wyroby gotowe do sprzedaży na rynku. Wyroby gotowe stanowią końcowy etap w trójstopniowym procesie produkcji:

Zapasy	
Kategoria	Charakterystyka
Materiały i surowce	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Konieczne do wykonania harmonogramu produkcji ◆ Można je transportować w ilościach masowych i uzyskiwać rabaty przy zakupie ◆ Składowane również jako zapas bezpieczeństwa i/lub dla celów spekulacyjnych
Produkty w toku	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Składają się z wyrobów będących w trakcie produkcji ◆ Uzależnione od technologii procesu produkcji ◆ Redukowane przez zarządzanie zapasami w systemie „dokładnie na czas”
Wyroby gotowe	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Wyroby gotowe do sprzedaży na rynku ◆ Aby uniknąć niedoborów, konieczne jest posiadanie odpowiedniej ich ilości ◆ W przypadku zakupów spontanicznych, zwiększają sprzedaż

Wyroby gotowe są najłatwiej zbywalną (a więc najbardziej płynną) kategorią zapasów. W trakcie cyklu operacyjnego, w momencie sprzedaży, zamieniają się w *należności z tytułu dostaw i usług*. Wyroby gotowe wycenia się według kosztu historycznego, z uwzględnieniem rozliczonej na nie części *kosztów ogólnych produkcji*. Obrót nimi powinien być zharmonizowany z popytem rynkowym. Jeżeli zbyt długo pozostają na składzie, jest to sygnał pogorszenia ich zbywalności, co może być spowodowane zmniejszeniem się ich wartości użytkowej lub handlowej, pogorszeniem stanu lub słabością rynku. Aby zbyć takie wyroby konieczny jest zwiększony wysiłek działu sprzedaży lub *obniżenie ceny*. W takich przypadkach, zgodnie z *zasadą ostrożnej wyceny*, ich wartość powinna zostać odpisana do poziomu *wartości rynkowej* – czyli zwykle do poziomu *wartości sprzedaży netto*. Wyroby gotowe mogą być finansowane *kapitałem obrotowym* lub (jeżeli są wystarczająco płynne) *zadłużeniem bankowym*.

Wyrównanie salda (żargon księgowy) • Strike a Balance (vernacular) •

Kalkulacja *księgową* mająca na celu wpisanie kwoty brakującej do zbilansowania się konta. Patrz *bilansowanie ksiąg*.

Wystarczająca pewność (biegłego rewidenta) • Reasonable Assurance

(Auditor's) • Kluczowe oświadczenie stanowiące część *zakresu gwarancji* biegłego rewidenta i określające stopień, w jakim *użytkownicy sprawozdania finansowego* mogą traktować zbadane sprawozdanie finansowe jako rzetelne. Sformułowanie „wystarczająca pewność” nie jest jednoznaczne, ale jego ogólnikowość jest całkowicie zamierzona. Oznacza ona, że czytelnik nie może wymagać gwarancji stuprocentowej pewności, choć może założyć „wysoki stopień dokładności” badania i brak *istotnych błędów* w sprawozdaniu finansowym. Co z kolei oznacza „wysoki stopień dokładności”? Ostatecznym i jedynym sposobem rozstrzygnięcia wątpliwości w konkretnych sytuacjach jest skierowanie sprawy do sądu.

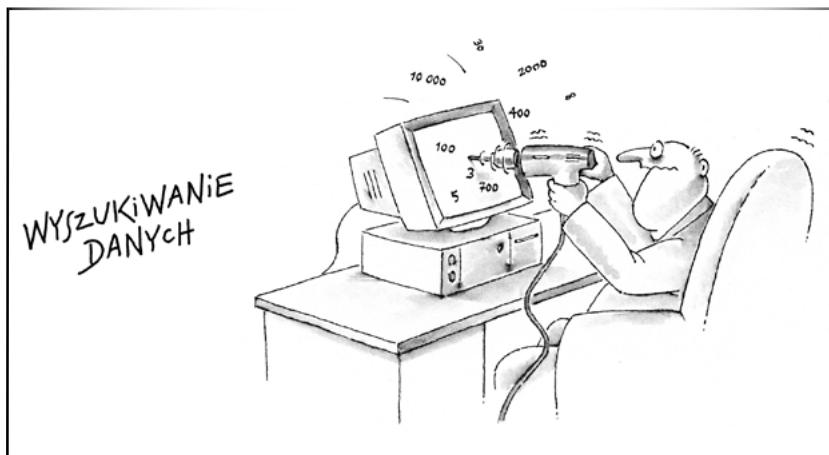
Wystarczające zapewnienie według Ustawy Sarbanes-Oxley (USA) •

Racjonalnie uzasadnione zapewnienie według Ustawy Sarbanes-Oxley (USA) • Reasonable Assurance – Sarbanes-Oxley Act (USA) • Norma rzetelności, jaką zgodnie z *Artykułem 404 Ustawy Sarbanes-Oxley* musi spełnić zarząd w zakresie oceny skuteczności *kontroli wewnętrznej* nad sprawozdawczością finansową. Normę tę interpretuje się jako poziom rzetelności, przy którym istnieje jedynie znikoma możliwość, że kontrola wewnętrzna odpowiednio wcześniej nie zapobiegnie lub nie wykryje istotnych nieprawidłowości w sprawozdawczości. Tak wysokie wymagania zmusiły wiele spółek do zaangażowania *biegłych rewidentów* w celu ustalenia warunków ich przestrzegania.

Wyszukiwanie danych (żargon zawodowy) • Wyszukiwanie informacji •

Drill Down (vernacular) • Information Retrieval • Wykorzystanie skomputeryzowanych baz danych i połączeń intranetowych w celu wyłowienia z systemu księgowego określonych danych na potrzeby *systemu informacji zarządczej*. Przykładowo, *dyrektor finansowy* zażądać może informacji na temat sprzedaży produktu XYZ w okresie ABC na terenie RST. Wyszukiwanie danych może również służyć uzyskiwaniu

dostępu do plików klientów oddalonych geograficznie, w celu scentralizowania obsługi klientów i monitorowania sytuacji w całej spółce. *Technologia informatyczna* umożliwiającą wyszukiwanie danych jest w stanie skompletować żądane informacje i wyświetlić je na ekranie komputera.



Wzrost wartości aktywów • Appreciation • Wzrost *wartości rynkowej* aktywów spowodowany inflacją lub wzrostem popytu rynkowego. *Rachunkowość oparta na koszcie historycznym* najczęściej w ogóle nie uwzględnia tego rodzaju wzrostu, z następujących powodów:

- ◆ zadaniem *bilansu* nie jest przede wszystkim *wycena* aktywów;
- ◆ *wartość rynkową* trudno jest zmierzyć w sposób dokładny, obiektywny i jednocześnie niekłopotliwy;
- ◆ *wartość rynkowa aktywów trwałych* w przedsiębiorstwie o zapewnionej *kontynuacji działalności* nie jest szczególnie istotna;
- ◆ *zasada ostrożnej wyceny* nakazuje ostrożność w stosunku do *niezrealizowanych zysków*.

Istnieją jednak trzy wyjątki, w których aktualizacja wyceny aktywów jest przez *standardy rachunkowości* dozwolona. Wyjątki te dotyczą:

1. przeznaczonych do obrotu aktywów finansowych, których wartość może być *aktualizowana do wartości rynkowej*, zarówno w górę, jak i w dół;
2. nieruchomości, których wzrost wartości potwierdzony został przeprowadzoną wyceną;
3. uwzględniania w rachunkowości wpływu inflacji.

Niezrealizowany przyrost wartości składnika aktywów zwykle nie jest ujmowany w rachunku zysków i strat. Rozlicza się go przez bezpośrednie zwiększenie *kapitału własnego (kapitału rezerwowego nie podlegającego podziałowi)*. Należy zauważyć, że gdy *wzrost wartości rynkowej* danego składnika majątku zostanie *zrealizowany* w momencie jego sprzedaży, jest on ujmowany jako *zysk nadzwyczajny*. Patrz również *recykling*.

X

X (żargon amerykański) • **X** (USA slang) • Banknot dziesięciodolarowy.

X-int (skrót z giełdy papierów wartościowych) • **X-int** (stock exchange abbreviation) • Obligacja bez kuponu odsetkowego.

X-pr (skrót z giełdy papierów wartościowych) • **X-pr** (stock exchange abbreviation) • Dowolny instrument finansowy bez swych normalnych przywilejów.

XC (skrót z giełdy papierów wartościowych) • **XC** (stock exchange abbreviation) • Obligacja bez kuponu odsetkowego.

XCL (skrót stosowany w branży ubezpieczeniowej) • **XCL** (insurance abbreviation) • Nadmiar zobowiązań krótkoterminowych.

XD (skrót z giełdy papierów wartościowych) • **XD** (stock exchange abbreviation) • Udział bez dywidendy.

XR (skrót z giełdy papierów wartościowych) • **XR** (stock exchange abbreviation) • Udział (akcja) bez przypisaných do niego praw.

Z

Zadłużenie bankowe • Bank Debt • *Zobowiązanie* wobec banku. Najczęściej zaliczane do *zobowiązań krótkoterminowych*, ponieważ większość banków udziela kredytów krótkoterminowych (odpowiadających *terminom wymagalności* swoich zobowiązań z tytułu *depozytów*). Ponadto, gdy przedsiębiorstwo wykorzystuje bank w celu finansowania *aktywów obrotowych* w ramach *cyklu operacyjnego*, samolikwidujące się kredyty na konwersję aktywów są z natury krótkoterminowe. Banki mogą również udzielać kredytów o terminarzu spłaty wykraczającym poza 1 rok. W takim wypadku, część kredytu można wykazywać jako *zadłużenie długoterminowe*, jednak pod warunkiem *przestrzegania warunków umowy kredytowej*. Okres pozostały do upływu terminu zapadalności reguluje ostatecznie *umowa kredytowa* lub *weksel własny*. Z uwagi na to, że banki mają duże *prawa wierzycielskie*, wzmocnione często *zabezpieczeniami*, kredytobiorcy muszą odnosić się do nich z respektem. W razie naruszenia warunków umowy kredytowej, kredyt staje się zwykle płatny „na żądanie”, tj. postawiony w stan natychmiastowej wymagalności. Wezwanie do zapłaty całej należnej kwoty może poważnie zagrozić *kontynuacji działalności*.

Bilans	
Zadłużenie bankowe: klasyfikacja	Aktywa obrotowe
	Aktywa trwałe
	Krótkoterminowe kredyty bankowe
	Zobow. z tyt. dostaw i usług
	Bierne rozliczenia międzyokr. kosztów
	Zadłużenie długoterminowe
	Kapitał własny

Z tego względu, *biegli rewidenci* starannie sprawdzają sytuację kredytową przedsiębiorstwa (przez wysyłanie do banków próśb o *niezależne potwierdzenie salda*) przed podpisaniem „czyste” opinii z badania. Powiązane zobowiązanie, które może powiększyć kwotę zobowiązania kredytowego, stanowią naliczone, nie zapłacone *odsetki*.

Zadłużenie długoterminowe • Long Term Debt • Zadłużenie o dłuższym okresie spłaty (w odróżnieniu od kredytu *na żądanie* lub spłacanego w ciągu jednego roku). Istnieją dwie definicje określające okres spłaty:

1. *Księgowa* klasyfikacja zadłużenia *bilansowego*, która odnosi się do kredytów z terminem spłaty przekraczającym 12 miesięcy.
2. Klasyfikacja finansowa kredytu z *terminem zapadalności* przekraczającym 7–10 lat; porównaj z *zadłużeniem krótkoterminowym* (do 1 roku) i *zadłużeniem średnioterminowym* (od 1 roku do 7–10 lat).

Zadłużenie długoterminowe w okresie spłaty • Current Portion Long Term Debt • Kwota główna *zadłużenia długoterminowego* przypadająca do zapłaty w ciągu roku od końca *okresu obrotowego*. Choć wszystkie takie kwoty wykazywane są w *bilansie* jako *zobowiązania krótkoterminowe*, płatność przypadająca do spłaty w następnym miesiącu jest oczywiście bardziej nagła niż płatność przypadająca za 11 miesięcy. Kredytobiorca musi dokonywać spłat w terminie, jeżeli nie chce by *kontynuacja* jego *działalności* została zagrożona przez realizację przysługujących kredytodawcy *praw wierzycielskich*. *Niedotrzymanie terminu* spłaty krótkoterminowej części zadłużenia powoduje zwykle przyspieszenie wymagalności całości długu (łącznie z kwotami przypadającymi do spłaty po upływie 1 roku), a może także wywołać *realizację zabezpieczenia*. Środki na spłatę zadłużenia pochodzić mogą z zasobów pieniężnych, *funduszu amortyzacyjnego*, innego źródła zadłużenia długoterminowego lub (jeżeli istnieje taka możliwość) kredytów/pożyczek krótkoterminowych.

Zakres gwarancji (biegłego rewidenta) • Scope of Assurance (Auditors’) •

Określony w *opinii z badania sprawozdania finansowego* zakres gwarancji, jakiej może udzielić *biegły rewident* użytkownikom badanego sprawozdania finansowego. O ile prawo nie stanowi inaczej, w większości krajów użytkownicy sprawozdania finansowego otrzymują następujące (lub zbliżone) zapewnienia. Paragraf wyszczególniający zakres zapewnień zawiera zarówno stwierdzenie faktów, jak i deklaracje biegłego rewidenta. Deklaracje takie mogą przykładowo obejmować zapewnienia o niezależności – składane często w przypadku, gdy firma przeprowadzająca badanie świadczy również inne usługi. Należy przyznać, że wielu czytelników traktuje wymienione w zapewnieniach ograniczenia odpowiedzialności jedynie jako *standardowe sformułowania prawne*. Czytelnicy tacy wolą opierać się na uznanej nazwie firmy (szczególnie jeżeli należy ona do *Wielkiej Czwórki*), ponieważ wiedzą, że światowa renoma daje większą gwarancję pewności niż formalność pisemnej opinii. Od pewnego czasu obserwuje się rosnącą tendencję do wyrażania zapewnień raczej w formie zastrzeżeń, co wynika z chęci zabezpieczenia się rewidentów przed ewentualnymi procesami sądowymi, a także odzwierciedla realistyczne podejście do osiągalnych możliwości badania.

Dobre samopoczucie audytora	
Zapewnienia	Implikacje
Biegli rewidenci są niezależni od zarządu	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Biegli rewidenci przyjmują obiektywny, bezstronny punkt widzenia ◆ Zarząd nie może wywierać wpływu na biegłego rewidenta
Przy przeprowadzaniu badania rewidenci stosują się do ogólnie przyjętych standardów badania sprawozdań finansowych	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Rewidenci stosują zdefiniowane, standardowe procedury i testy ◆ Przy opracowywaniu procedur testujących uwzględnia się ryzyko ◆ Istnieje wystarczająca pewność, że sprawozdanie finansowe nie zawiera istotnych błędów ◆ Tym niemniej, nie ma absolutnej gwarancji, że nie popełnia się żadnych błędów ◆ Nie ma również gwarancji, że nie dopuszczono się oszustwa
Sprawozdanie finansowe jest sporządzane zgodnie z obowiązującymi standardami rachunkowości	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Biegli rewidenci nie mają zastrzeżeń do zasad rachunkowości przyjętych przy sporządzaniu sprawozdania finansowego ◆ Przyjęte kwoty szacunkowe są zasadne

Zaksięgować • Post (To) • Nanieść zapis dotyczący danego zdarzenia do *ksiąg*. Można np. powiedzieć, że: „faktury zostały zaksięgowane w rejestrze zakupów”. Zaksięgowanie może polegać również na wewnętrznym przeksięgowaniu informacji (np. salda *Winien* lub *Ma*) z *dziennika* do *księgi*.

Zakumulowane straty podatkowe i ulgi podatkowe • Tax Pools • Straty operacyjne i podlegające odliczeniu *nakłady inwestycyjne*, które można odliczyć od przyszłego dochodu do opodatkowania, by zmniejszyć zobowiązania podatkowe rentownego przedsiębiorstwa. Firmy z problemami finansowymi często akumulują duże straty podatkowe, dzięki czemu mogą stać się atrakcyjne dla prowadzących rentowną działalność nabywców, którzy mogą wykorzystać takie zakumulowane straty podatkowe do zmniejszenia swojego podatku dochodowego od osób prawnych.

Zaliczki otrzymane na poczet dostaw • Customer Advances • Środki pieniężne otrzymane od odbiorców z góry, przed dostawą towarów lub usług. Zgodnie z *zasadą współmierności przychodów i kosztów*, środki takie stanowią przychód jeszcze nie wypracowany, który powinien zostać rozłożony na cały przyszły okres realizacji *umowy*. Typowym przykładem zaliczek otrzymanych na poczet dostaw mogą być opłacone z góry subskrypcje czasopism lub wpływy ze sprzedaży praw do rozpowszechniania filmów. Zaliczki nie stanowią zadłużenia, ponieważ (o ile nie przysługuje ich zwrot) nie wiążą się z nimi żadne przyszłe płatności, a roszczenia z nich wynikające zaspokajane są przez dostawę towarów lub usług. Należy je więc traktować raczej jako wskaźnik przyszłego poziomu sprzedaży, niż jako przyszły rozchód pieniężny. Analitycy finansowi, zainteresowani bilansem według wartości rynkowej, mogą po uwzględnieniu zaliczek odpowiednio korygować zobowiązania.

Założenia aktuarialne • Actuarial Assumptions • Oszacowania prawdopodobnych przyszłych zdarzeń w celu wyliczenia przyszłych wypłat. W przypadku *ubezpieczenia*, dokonanie założeń aktuarialnych jest konieczne w celu ustalenia wartości bieżącej ryzyka finansowego (np. Ile będzie w przyszłym roku huraganów? Ile wyniosą szkody?). To z kolei wyznaczy pobieraną *składkę* oraz kwotę, jaką firma ubezpieczeniowa zarezerwuje w formie łatwo dostępnej gotówki lub płynnych papierów wartościowych. Również w przypadku *programów określonych świadczeń emerytalnych* konieczne są założenia aktuarialne, ponieważ instytucja wypłacająca emerytury gwarantuje ustalone przyszłe wypłaty. Podstawowe założenia aktuarialne w przypadku takich programów obejmują:

- ◆ oczekiwany czas trwania życia emerytów,
- ◆ zwrot z inwestycji aktywów funduszu emerytalnego,
- ◆ stopę dyskonta do obliczania wartości bieżącej netto,
- ◆ kwotę emerytury (np. jako % wynagrodzenia).

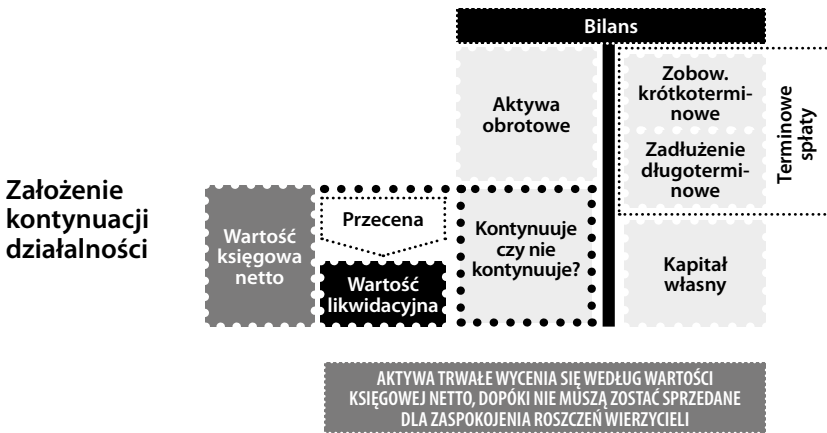
Ponieważ założenia są w dużej mierze kwestią uznaniową, koszty i zobowiązania z tytułu świadczeń emerytalnych mogą podlegać zmianom, w zależności od trafności pierwotnego osądu. Jest to główna przyczyna złożoności rozliczania *świadczeń emerytalnych*. Poza weryfikacją przez biegłych rewidentów, w miarę potrzeb wspomaganych przez doświadczonych aktuariusz, kolejnym *testem racjonalności* jest *ujawnienie* kluczowych założeń w *informacji dodatkowej* do sprawozdania finansowego.

Założenia rachunkowości • Accounting Assumptions • Podstawowe i często niepisane założenia, wykorzystywane przy sporządzaniu *sprawozdań finansowych* i stanowiące podzbiór szerszej kategorii *podstawowych zasad rachunkowości*. Najważniejsze założenia są zamieszczone w tabeli na s. 143. Ponieważ założenia te uznawane są za oczywiste, użytkownicy sprawozdań finansowych przyjmują je za pewnik. Załączana do sprawozdań finansowych *informacja dodatkowa* nie omawia ich, aby zachować zwyczajność i nie powtarzać rzeczy ogólnie wiadomych. Wymienione założenia rachunkowości są w zasadzie uniwersalne, jakkolwiek *standardy rachunkowości* mogą różnić się między sobą. Przykładowo, amerykańskie *ogólnie przyjęte zasady rachunkowości (GAAP)* i *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości* często przyjmują różne założenia w stosunku do transakcji o podobnym charakterze. Założenia rachunkowości stanowią przedmiot zainteresowania użytkowników sprawozdań głównie w przypadkach, gdy któreś z nich zostanie zawieszono lub musi ustąpić pierwszeństwa innemu. Może się to zdarzyć, gdy uzasadniają to szczególne okoliczności – przykładowo, założenie ciągłości można naruszyć w celu zapewnienia rzetelniejszej prezentacji sprawozdań lub jeżeli wymaga tego nowy standard rachunkowości. Kluczową rzeczą w przypadku wszelkich tego rodzaju odstępstw jest wyraźne ich *ujawnienie* i odpowiednie naświetlenie użytkownikom.

Co użytkownicy sprawozdań finansowych mogą z góry założyć:	
Założenie	Co oznacza
Kontynuacja działalności	<ul style="list-style-type: none"> W dającej się przewidzieć przyszłości przedsiębiorstwo będzie kontynuowało działalność gospodarczą. Jeżeli nie dojdzie do nieregulowania zobowiązań lub niewypłacalności, nie nastąpi likwidacja ani upadłość przedsiębiorstwa. Prawdopodobieństwa ewentualnej upadłości oczywiście nie da się całkowicie wykluczyć – założenie kontynuacji działalności ma za zadanie ograniczyć wątpliwości do przypadków oczywistych
Koszt historyczny	<ul style="list-style-type: none"> Wartość aktywów trwałych opiera się na ich długoterminowej produktywności. Dopóki założenie kontynuacji działalności pozwala wierzyć w zdolność przedsiębiorstwa do jej kontynuacji, aktywa trwale wycenia się po koszcie nabycia – w przeciwnym wypadku, zasada ostrożnej wyceny nakazuje wycenianiu je według wartości likwidacyjnej, czyli wartości sprzedaży netto, jeżeli ta ostatnia jest niższa niż wartość księgową
Rachunkowość memoriałowa	<ul style="list-style-type: none"> Skutki transakcji i innych zdarzeń ujmuje się w momencie ich wystąpienia, a nie z chwilą ich realizacji pieniężnej. Transakcje ewidencjonuje się w księgach i wykazuje w sprawozdaniu finansowym za okres, którego dotyczą
Ciągłość	<ul style="list-style-type: none"> Prezentacja i klasyfikacja pozycji w sprawozdaniach finansowych powinna być konsekwentna w kolejnych okresach obrotowych
Istotność	<ul style="list-style-type: none"> Pozycje istotne powinny zostać wyodrębnione w sprawozdaniu finansowym; inne pozycje mogą być zagregowane według rodzaju. Kryterium decydującym o „istotności” danej pozycji są potrzeby użytkowników
Ostrożna wycena	<ul style="list-style-type: none"> Przy dokonywaniu oszacowań należy przyjmować podejście realistyczne z gospodarczego punktu widzenia. Nie należy pomijać kosztów, ani przedwcześnie ujmować przychodów
Pojęcie jednostki gospodarczej	<ul style="list-style-type: none"> Jednostka gospodarcza ma w ściśle określone granice księgowe – w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstwa ewidencjonuje się wyłącznie transakcje, w których przedsiębiorstwo to jest stroną. W szczególności, ze sprawozdań należy wyłączać wszelkie transakcje, których stroną są właściciele przedsiębiorstwa
Pojęcie okresu obrotowego	<ul style="list-style-type: none"> Sprawozdania finansowe sporządzane są w regularnych odstępach czasu – zazwyczaj raz na rok (choć sprawozdania na potrzeby zarządu są sporządzane znacznie częściej)
Kompensowanie	<ul style="list-style-type: none"> Generalnie, nie powinno się kompensować aktywów i zobowiązań, z wyjątkiem przypadków, gdy jest to dozwolone lub wymagane przez dany standard rachunkowości, lub gdy kompensowane kwoty nie mają istotnej wartości
Pomiar pieniężny	<ul style="list-style-type: none"> Rachunkowość finansowa może dotyczyć wyłącznie tych pozycji, które można wyrazić w postaci pieniężnej

Założenie kontynuacji działalności • Going Concern Assumption • Oparte na odpowiednich *wynikach działalności* przedsiębiorstwa założenie, że będzie ono kontynuować działalność gospodarczą w najbliższej dającej się przewidzieć

przyszłości. Założenie takie można poczynić, jeżeli przedsiębiorstwo sprawia wrażenie *wypłacalnego* i niezagrażonego *upadłością*. *Sprawozdanie finansowe* może wówczas zostać sporządzone na bazie *wyceny przy założeniu kontynuacji działalności*, która pozwala na przyjęcie w *bilansie kosztu historycznego* w stosunku do aktywów trwałych. Biorąc jednak pod uwagę charakter konkurencyjnego rynku, zawsze istnieje pewne ryzyko potencjalnego upadku przedsiębiorstwa. Jeżeli założenie kontynuacji działalności okaże się bezpodstawne, rola osób zaangażowanych w sprawozdawczość finansową – a zwłaszcza *biegłych rewidentów* – staje się przedmiotem lustracji, a nawet procesów sądowych. Patrz również *zastrzeżenie z uwagi na zagrożenie dla kontynuacji działalności*.



Sprzeczność

W ciągu niespełna sześciu miesięcy spółka Polly Peck, z wykazującego rekordowe zyski giełdowego ulubieńca o kapitale własnym wynoszącym niemal miliard GBP i wartości rynkowej sięgającej miesiąc wcześniej rekordowego poziomu 1,75 miliarda GBP – nagle stała się niewypłacalna, prawdopodobnie całkowicie wyzerowując inwestycje swoich akcjonariuszy. Tego rodzaju sprzeczności, uniemożliwiające inwestorom zrozumienie, co się stało, są prawdziwą **kompromitacją dla rachunkowości i rynku giełdowego**.

Terry Smith *Accounting for Growth*
(*Rachunkowość wzrostu przedsiębiorstwa*), 1992, s. 8

Zamknięcie ksiąg (żargon) • **Closing the Books** (vernacular) • W przenośni oznacza to zatrzaśnięcie okładek ksiąg rachunkowych, a w praktyce – zaprzestanie wpisów do

ksiąg, podsumowanie figurujących na każdym koncie wartości netto i sporządzenie *sprawozdania finansowego* za dany *okres obrotowy* na podstawie otrzymanych sald (przez zsumowanie i uporządkowanie danych według spójnego wzoru). Konta wynikowe, które z natury mają charakter „niestały”, zamyka się na koncie kapitału zakładowego w obrębie stałych kont bilansowych. Zgodnie z zasadami *rachunkowości memoriałowej*, proces zamykania ksiąg wymaga także dokonania szeregu księgowañ zwanych *korektami*. Patrz również *cykl obrachunkowy*. Zamknięcie ksiąg rozpoczyna się sporządzeniem *rozszerzonego zestawienia obrotów i sald*. Dodajemy nowe konto bilansowe o nazwie „zysk za rok”. Następnie wyzerowujemy konta wynikowe w następujący sposób: konta przychodów obciążamy kwotą równą ich saldu kredytowemu, a saldo kredytowe przenosimy do nowoutworzonego konta „zysk za rok” (analogicznie postępujemy z kontami kosztów: uznajemy je kwotą równą ich saldu debetowemu, a saldo debetowe przenosimy na konto „zysk za rok”). Zamknięcie ksiąg ma dwa istotne następstwa. Po pierwsze, salda wszystkich kont po stronie przychodów i kosztów zostają wyzerowane. Wpisy w następnym roku obrotowym rozpoczyna się od zera; zdarzenia ujęte w przychodach i kosztach zostają trwale przydzielone do konkretnego okresu. Po drugie, saldo w rachunku zysków i strat wykazuje, czy przedsiębiorstwo wypracowało zysk, czy poniosło stratę.

Usługi konsultingowe Boba: Zestawienie obrotów i sald po zamknięciu ksiąg						
Salda w księgach 31.12.2006	Rozszerzone zestawienie obrotów i sald		Zapisy zamykające		Salda końcowe	
	Debet	Credit	Debet	Credit	Debet	Credit
Środki pieniężne	10 750				10 750	
Należności z tytułu dostaw i usług	5 500				5 500	
Materiały i urządzenia biurowe	350				350	
Wypożyczenie	6 500				6 500	
Pojazdy	12 000				12 000	
Kredyty bankowe		4 575				4 575
Przychody przyszłych okresów		1 500				1 500
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		2 700				2 700
Kapitał podstawowy		26 000				26 000
Wypłaty właściciela	5 000				5 000	
Sprzedaż usług		28 000	28 000			0
Wynagrodzenia	7 800			7 800	0	
Dzierżawa powierzchni biurowej	10 200			10 200	0	
Amortyzacja	3 000			3 000	0	
Pozostałe koszty	1 675			1 675	0	
Zysk za rok				5 325		5 325
RAZEM	62 775	62 775	28 000	28 000	40 100	40 100

Zaniedbanie • Negligence • Nieodpowiedzialność przejawiająca się popełnieniem błędu lub niedopatrzeniem skutkującym poniesieniem szkód przez osoby trzecie. Zaniedbania w wykonywaniu zawodu i prowadzeniu działalności gospodarczej to przede wszystkim skutki przeoczeń, bezmyślności i niedbalstwa. Poważniejszym przypadkiem jest zaniedbanie popełnione z premedytacją, które jest karane sądownie. Zaniedbanie sprowadza się do popełnienia karygodnego błędu; jak jednak odróżnić taki błąd od „nieumyślnej” omyłki, skoro ocena sytuacji finansowej z natury obciążona jest pewną dozą subiektywności? Nie istnieje żadna definicja dokonująca jasnego rozróżnienia, stąd częsta potrzeba występowania na drogę sądową. Oczywiście istotne znaczenie ma tutaj zakres spowodowanych szkód. Innym kryterium jest oczekiwana norma staranności, sformułowana na podstawie ustalenia, co „rozsądna” lub „rozważna” osoba uczyniłaby w danych okolicznościach. Zaniedbanie jest kwestią szczególnie kontrowersyjną w pracy przedstawicieli wolnych zawodów oraz osób, na których ciąży *obowiązek powierniczy*. *Biegli rewidenci* często muszą bronić się przed zarzutami popełnienia zaniedbania w przypadkach *nieskuteczności audytu*. Patrz także: *zasada współwinnego i współsprawcy; zaniedbanie, kwalifikacja prawna i lekkomyślność, kwalifikacja prawna*.

Poczucie proporcji

Stanowczo popieramy reformy światowych norm prawnych, które grożą tak niewspółmiernymi i potencjalnie katastrofalnymi konsekwencjami, że nawet największe firmy księgowe nie miałyby środków na ich pokrycie. Chciałbym wyraźnie zaznaczyć: nie opowiadamy się za zniesieniem **odpowiedzialności** za uchybienia, czy to popełnione przez przedsiębiorstwo w sprawozdawczości finansowej, czy też przez biegłego rewidenta w przeprowadzaniu badania. Nieustannie dążymy do istotnej poprawy jakości audytu i ograniczenia przypadków zaniedbań, współpracując jednocześnie z organami regulacyjnymi nad ulepszeniem standardów rachunkowości na całym świecie. Jednak ryzyko poniesienia odpowiedzialności musi być wyważone i sprawiedliwe, a obecnie prawo w tym zakresie wyraźnie utraciło poczucie proporcji.

Samuel DiPiazza, prezes PricewaterhouseCoopers, *Raport Roczny 2005*

Zaniedbanie, kwalifikacja prawna (USA) • Negligence, Standard of Conduct (USA) • Definicja określająca cechy kwalifikujące dany przypadek *zaniedbania* pod odpowiedzialność karną. Jeżeli np. dokonana przez *zarząd* błędna ocena była wynikiem zaniedbania, w wyniku którego *strony materialnie zainteresowane wynikami przedsiębiorstwa* poniosły szkody, członkowie zarządu mogą zostać pozwani do sądu. Prawna definicja zaniedbania jest konieczna dla zmotywowania decydentów do działania w sposób odpowiedzialny i zgodny z prawem. Zob. *konflikty w stosunkach agencyjnych oraz lekkomyślność, kwalifikacja prawna*.

Zaniedbanie wspólne • Contributory Negligence • Istniejąca w wielu systemach prawnych koncepcja, zgodnie z którą strona może być uznana za częściowo odpowiedzialną za zaniedbanie i w rezultacie może ponosić częściowy ciężar winy i kary. W przypadku biegłego rewidenta, sąd może stwierdzić, że *nieskuteczność audytu* przyczyniła się częściowo, choć nie całkowicie, do poniesienia strat finansowych przez poszkodowanych. Zobacz także *zasada współwinnego i współsprawcy*.

Zapasy niewykorzystane (dosłownie ‘martwe zapasy’; żargon zawodowy) • **Dead Stock** (slang) • *Zapasy przestarzałe lub zbędne, które nie wykazują ruchu, a tym samym są martwe i powinny być odpisane.*



Zapłata jako procent zysku • Earn Out • *Pieniężna zapłata ceny zakupu, której wysokość uzależniona jest od kwoty przyszłego zysku danego przedsiębiorstwa. Praktyka ta znajduje zastosowanie w finansowaniu przez sprzedawcę, w przypadkach, gdy cena nabycia uzależniona jest od wyników przedsiębiorstwa, lub gdy nabywca musi sfinansować zakup z przyszłych zysków.*

Zapłata (świadczenie wzajemne) • Consideration • Nie jest to kwestia kurtacji, lecz ważny z punktu widzenia prawa akt przekazania drugiej stronie określonej rzeczy w ramach uregulowania zobowiązania. Zapłata przypomina nam, że stosunki handlowe opierają się na regule wzajemności, czyli „quid pro quo” – za każdą otrzymaną rzecz trzeba dać coś w zamian. Ma to istotne znaczenie w przypadku zobowiązań: jeżeli zobowiązanie ma być egzekwowalne, należy dowieść, że dokonana zostanie za nie zapłata. Zapłatę czasem myli się z ceną. Różnica między nimi polega na tym, że zapłata stanowi akt uregulowania zobowiązania powstałego na skutek wymiany; podczas gdy cena jest wyrażoną w pieniądzu wartością takiej wymiany. Patrz również *umowa*.

Zapłata warunkowa • Contingent Consideration • Cena zakupu, której wysokość uzależniona jest od określonych przyszłych okoliczności. Przykładowo, umowa nabycia spółki może przewidywać, że sprzedawca otrzyma część zysków wypracowanych w przyszłości przez sprzedaną jednostkę. Umowa taka ułatwia transakcję sprzedaży w warunkach niepewnych, gdy trudno jest ustalić cenę zadowalającą obie strony (w efekcie, nabywca deklaruje więc, że „zapłaci, kiedy okaże się ile nabywana firma jest faktycznie warta”). Innym przykładem zapłaty warunkowej może być cena uzależniona od wyceny przeprowadzonej przez stronę trzecią („zapłacimy tyle, ile ekspert uzna za wartość godziwą”). Wszelkie tego typu umowy znacznie komplikują kwestię ujmowania kosztów (w rachunkowości nabywcy) i przychodów (w rachunkowości sprzedawcy). Zgodnie z generalną zasadą, ewentualne przyszłe korekty powinno się rozliczyć, gdy staną się prawdopodobne i gdy ich wartość da się miarodajnie ustalić. Nabywca może w cenie nabycia ująć szacunkową *wartość bieżącą netto* przyszłych płatności (korygując ją w miarę upływu czasu), lub może płatności te dodawać do ceny nabycia, gdy powstaje obowiązek ich zapłaty. Skorygowana cena nabycia (niezależnie od tego, czy zostanie przyjęta szacunkowo z góry, czy będzie powiększana w miarę upływu czasu) wejdzie do pozycji *wartości firmy*. Przykładowo, jeżeli wartość firmy amortyzowana jest na przestrzeni dziesięciu lat, a korekta dokonana zostanie dwa lata po dacie nabycia, skorygowaną kwotę powinno się amortyzować przez lat osiem. Należy zauważyć, że w wyniku uiszczenia dodatkowej zapłaty koszt nabycia może przekroczyć wartość godziwą nabytych aktywów netto, co zmieni *ujemną wartość firmy* na dodatnią; a z kolei wszelkie korekty zmniejszające cenę nabycia mogą zamienić dodatnią wartość firmy na ujemną.

Zapory (żargon) • Moats (slang) • *Wartości niematerialne i prawne*, w szczególności *nazwy marek*, mające na celu ochronę spółek przed zacieklą *konkurencją rynkową* (stąd analogia do zapory). Pojawia się pytanie natury księgowej: czy korzyści te da się zmierzyć, a ich wartość ująć w sprawozdaniu finansowym.

Miejsce w świadomości

Niewiele przedsiębiorstw ma **zapory** nie do przeskokowania. Na pewno ma je Coca Cola – począwszy już od opakowania. Ile innych produktów da się rozpoznać z zamkniętymi oczami? Cola ma nie tylko udział w rynku, ale też ogromny udział w świadomości konsumentów. Ludzie kojarzą Colę z czymś dobrym. Za dziesięć lat zapora bazująca na tej świadomości będzie jeszcze większa.

Warren Buffett, dyrektor generalny Berkshire Hathaway,
wypowiedź na walnym zgromadzeniu w 1999

Zarachowane przychody z tytułu odsetek (w bilansie kredytodawcy) • Capitalised Interest Revenue (Lender's) • Wykazywane w *bilansie* kredytodawcy odsetki należne, jeszcze nie uzyskane. *Należności* z tytułu odsetek, które nie są jeszcze wymagalne, ale zostały naliczone, stanowią część *rozliczeń międzyokresowych* na koniec okresu. Do kwoty głównej (kapitału) udzielonego kredytu mogą zostać dodane

również odsetki wymagalne – w tych dość rzadkich przypadkach, gdy ich niezapłacenie nie stanowi *niedotrzymania zobowiązania* (czyli gdy np. istnieje okres *karencji* w *finansowaniu przedsięwzięcia*) i gdy zdolność spłaty narastającej kwoty jest zapewniona (np. przez odpowiednie zabezpieczenie). W przypadku kredytu operacyjnego, krótkoterminowego kredytu odnawialnego lub kredytu obrotowego, odsetki mogą być kapitalizowane pośrednio, w miarę jak kredytobiorca wykorzystuje środki z przyznanego kredytu na spłatę odsetek od linii kredytowej. Praktyka taka może być jednak ryzykowna, ponieważ kredytobiorca w efekcie wykorzystuje środki dostarczone przez bank do obsługi zadłużenia. Bywa to uzasadnione w przypadku, gdy kredytobiorca uzyskuje taką marżę, która zapewnia pokrycie z przyszłej konwersji aktywów.

Zarządzanie informacją • Information Management • Świadomy wysiłek przedsiębiorstw zmierzający do wykorzystania informacji jako źródła przewagi konkurencyjnej. Oznacza to konieczność inwestowania w systemy umożliwiające przetwarzanie nieuporządkowanych danych (generowanych zarówno w samych przedsiębiorstwach, jak i poza nimi) w zorganizowany zestaw informacji użyteczny dla potrzeb decyzyjnych. *System informacji zarządczej* od dawna zajmuje się produktywnym wykorzystywaniem informacji *księgowych*. *Informatyka* zwiększa jednak złożoność, szczegółowość, zakres, szybkość przetwarzania oraz ilość dostępnych informacji – czasem tworząc nadmiar informacji. Zarządzanie informacją jest odpowiedzią zarówno na zagrożenia, jak i nowe możliwości wynikające z zastosowania nowoczesnych systemów informatycznych. Obecnie, jednym z największych wyzwań jest problem wyselekcjonowania informacji faktycznie potrzebnych *pracownikom przetwarzającym informacje*, aby byli efektywni. Przykładowo, przetwarzając nieuporządkowane dane w spójny system informacji na potrzeby decyzyjne, przedsiębiorstwo może skupiać się na następujących kwestiach:

Zarządzanie informacją	
Zdarzenie	Podnoszone kwestie
Zdarzenie kluczowe	◆ Jakie czynniki uwzględniane są przy definiowaniu wyników?
Zdarzenie wyjątkowe	◆ Czy wahania wykraczają poza wcześniej określone prognozy?
Zdarzenie progowe	◆ W jakim natężeniu dane zjawisko nabiera istotnego znaczenia?

Przykładem zarządzania informacją może być gromadzenie danych odnośnie *transakcji* (w banku lub sklepie spożywczym) w celu lepszego zrozumienia zachowań, zwyczajów i preferencji konsumentów. Znając nawyki klientów w zakresie nabywania produktów, przedsiębiorstwo może indywidualizować swoje relacje z nimi. Patrz *dyrektor ds. informacji i reorganizacja procesów gospodarczych*.

Zarządzanie kosztami • Cost Management • Starania kierownictwa, aby zminimalizować koszty i tym samym obniżyć ceny lub zwiększyć marżę zysku. Starania te zwykle koncentrują się na budżetowaniu, a w szczególności na działaniach w zakresie *planowania i kontroli*. Patrz *kaizen i analiza odchyleń*.

Tak trzymać

Kosztami trzeba skrupulatnie zarządzać, ale kluczem jest konsekwencja. Spółka nie powinna postępować w jeden sposób przy dobrej passie, a w inny przy złej. Przy takim podejściu pracownicy, dostawcy i inni kontrahenci stracą do niej zaufanie, a w rezultacie spadnie morale, jakość współpracy i wydajność.

Darrell Rigby *Moving Upward in a Downturn*,
w „Harvard Business Review”, czerwiec 2001, s. 102

Zarządzanie ograniczeniami • Theory of Constraints • TOC • Sposób zarządzania produkcją, w którym nacisk kładzie się na szybkie przejście od materiałów i kosztów pośrednich do etapu sprzedaży, poprzez minimalizację *wąskich gardeł* hamujących produkcję. Skupienie się na wąskich gardłach ma zapewnić, by ewentualne wstrzymanie produkcji mogło nastąpić jedynie z powodu naprawę „wiążących”, a nie możliwych do uniknięcia, ograniczeń. Jedyny zapas surowców, jaki firma stara się utrzymywać, to zapas buforowy przed wąskim gardłem. Celem zarządzania ograniczeniami jest maksymalizacja *przepustowości* przy jednoczesnym utrzymaniu minimalnych kosztów konwersji (pośredni koszt operacyjny) i kosztów magazynowania. Koncepcja ta jest blisko związana z *zarządzaniem zapasami w systemie dokładnie na czas*.

Zarządzanie zobowiązaniami podatkowymi • Tax Avoidance • Działania zmierzające do minimalizacji *zobowiązań podatkowych* w oparciu o wszelkie legalne środki. W pierwszym rzędzie działania takie skupiają się na uwzględnieniu w *księgach podatkowych*, obok wszystkich dochodów podlegających opodatkowaniu, również wszystkich mających zastosowanie ulg i odliczeń. Poza tym obejmują również tzw. planowanie zobowiązań podatkowych (czyli takie rozplanowywanie transakcji, które zmniejszy podatki) oraz wykorzystywanie wszelkich *luk w prawie podatkowym* umożliwiających dalsze odliczenia. W świetle prawa, zarządzanie zobowiązaniami podatkowymi jest jak najbardziej legalne. Tym niemniej, zamykanie istniejących luk prawnych jest dla organów podatkowych nieustającą batalią w celu ograniczenia *uchylania się od zobowiązań podatkowych*. Przedsiębiorstwo ma prawo dążyć do minimalizacji podatków, podobnie jak innych kosztów swojej działalności – dlatego działalność profesjonalnych *doradców podatkowych* (z których wielu współpracuje z firmami *audytorskimi*) ma jak najlepszą reputację. Zarządzanie zobowiązaniami podatkowymi należy jednak odróżnić od *uchylania się od zobowiązań podatkowych*, które polega na zaniżeniu deklarowanej *podstawy opodatkowania* (lub nienależytym odliczeniu pewnych kosztów od przychodu) i jest nielegalne. Choć jest to różnica bardzo istotna, zbyt gorliwe zarządzanie zobowiązaniami podatkowymi może łatwo doprowadzić do przekroczenia granicy legalności. Konsekwencją takiej nadgorliwości może być również *ryzyko*, że nie zadeklarowane podatki zamienią się w *zobowiązania warunkowe* w wyniku weryfikacji dokonanej przez władze podatkowe.

Daje do myślenia

Świnie najpierw się tuczy, a potem ubija.

Motto zarządzania zobowiązaniami podatkowymi

Zarządzanie zyskiem (żargon) • Earnings Management (vernacular) •

Manipulacja prezentacją *wyników* przedstawionych w *sprawozdaniach finansowych*, w celu podniesienia ceny akcji lub wynagrodzenia *zarządu*. Analogia golfowa brzmiałaby: „Lepiej manipulować tablicą wyników niż ćwiczyć uderzenie.” Zarządzanie zyskiem jest łagodniejszą formą praktyki *upiększania wyników*, mieszczącą się w ramach *standardów rachunkowości*. W razie jego nadużywania, *biegłi rewidenci* reagowaliby, miejmy nadzieję, zakwestionowaniem rzetelności sprawozdania. Przykładem zarządzania zyskiem może być zaksięgowanie strat wyższych, niż faktycznie poniesione, i utworzenie w ten sposób *ukrytych rezerw* – dzięki którym przyszłe zyski będą wyglądały bardziej imponująco. Technika *zawyżonego odpisu* jest szczególnie powszechna w przypadku *restrukturyzacji przedsiębiorstwa*. Zarządzanie zyskiem usprawiedliwia się często wychodząc z dość niebezpiecznego założenia, że skoro rynek papierów wartościowych sumiennie kapitalizuje *zysk przypadający na jedną akcję*, fabrykowanie „zysku na papierze” jest uczciwą formą wynagradzania akcjonariuszy. Porównaj z *wysoką jakością zysku i przejrzystością*.

Nie grają uczciwie

Wiele wiodących spółek nadal przestrzega zasad uczciwej gry; jednak znacząca i wciąż rosnąca liczba skądinąd wartościowych menedżerów – czyli takich, których chętnie widzielibyśmy w roli współmałżonków naszych dzieci lub wykonawców naszego testamentu – nie widzi nic złego w **manipulowaniu zyskiem** w celu sprostanienia oczekiwaniom Wall Street. Zdaniem wielu dyrektorów generalnych, manipulacja taka jest nie tylko w porządku, ale jest ich *obowiązkiem*.

Warren Buffett, amerykański guru od inwestycji i dyrektor generalny Birkshire Hathaway, fragment raportu rocznego dla akcjonariuszy spółki Birkshire Hathawaym, 1998

Zasada bezpiecznego portu (amerykański żargon prawniczy) • Safe Harbour

Rule (USA legal vernacular) • Występująca w amerykańskim *prawie spółek* koncepcja, zgodnie z którą strona spełniająca określone wymogi jest chroniona przed niekorzystnymi sankcjami prawnymi. Zasadę bezpiecznego portu stosuje się często w sytuacjach pewnej niejednoznaczności wymogów prawnych, która niesie ryzyko nałożenia sankcji za popełnienie nieumyślnego naruszenia. W kwestiach związanych z oceną sytuacji przedsiębiorstwa w *sprawozdaniu zarządu* (np. w zakresie przyszłych możliwości i czynników ryzyka) zasada bezpiecznego portu może być niezbędna w celu ochrony

członków zarządu przed sankcjami prawnymi – pod warunkiem, że będą w stanie wykazać, że działali w dobrej wierze.



Zasada ciągłości (stosowanych zasad) – podstawowa zasada rachunkowości • Consistency (Accounting Principle) • Jedną z podstawowych zasad rachunkowości, zgodnie z którą pozycje o podobnym charakterze powinny być ujmowane w sposób jednolity – nie tylko w trakcie jednego *okresu obrotowego*, ale również w okresach kolejnych. Oznacza to, że przyjęte zasady rachunkowości powinny się stosować konsekwentnie. Zasada ciągłości umożliwia dokonywanie logicznych porównań na przestrzeni czasu. Wszelkie odstępstwa mogą stanowić przyczynę *zastrzeżenia opinii z badania sprawozdania finansowego* i muszą zostać ujawnione.

Zasada „czworga oczu” • „Four Eyes” Rule • Podstawowa zasada *kontroli wewnętrznej*: dwie niezależne osoby zawsze powinny sprawdzić każdą ważną transakcję, aby zapewnić pełną *zgodność z procedurami i przepisami*. Opiera się ona na zasadzie *podziału obowiązków*.

Zasada eksperta finansowego – Ustawa Sarbanes-Oxley (USA) • Financial Expert Rule – Sarbanes-Oxley Act (USA) • Wprowadzony przez *Ustawę Sarbanes-Oxley* wymóg, by w skład *komisji rewizyjnej* wchodziła przynajmniej jedna osoba posiadająca wymagane kwalifikacje finansowe. Tradycyjnie byłyby to *biegły rewident* lub *księgowy*. Ustawa dopuszcza jednak również inne kwalifikacje (np. *specjalistów bankowości, MBA*), przy czym wymaga podania informacji o ekspercie i jego kwalifikacjach (lub uzasadnienia braku takich kwalifikacji). Zasada eksperta finansowego ma na celu zapewnienie, by w skład komisji rewizyjnej wchodziły osoby posiadające wystarczającą wiedzę techniczną do należytego wywiązywania się ze swoich zadań.

Co to jest zapis po stronie winien?

Na seminarium dotyczącym nadzoru właścicielskiego sponsorowanym przez podyplomową Szkołę Biznesu przy Uniwersytecie Chicago, w którym wzięli udział doświadczeni przedstawiciele świata biznesu, 70% z 500 uczestników **nie zdało** testu z podstawowych zasad rachunkowości.

Governance has mixed results, „Wall Street Journal” (Europa),
22 lipca 2003, s. M5

Zasada nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną • Substance Over Form (Accounting) Principle • Podstawowa *zasada* rachunkowości, zgodnie z którą *rzetelnie* sporządzone *sprawozdanie finansowe* powinno odzwierciedlać istotę rzeczywistości ekonomicznej, a nie jedynie status prawny. Zasada ta wymaga od *księgowych* odwoływania się do *rynkowego zdrowego rozsądku* i oceny ewidencjonowanych zdarzeń, w przeciwieństwie do mechanicznego stosowania reguł. Za przykład może tu posłużyć księgowanie *leasingu finansowego*: mimo iż z prawnego punktu widzenia właścicielem przedmiotu leasingu jest leasingodawca, w księgach leasingobiorcy transakcja zostanie przedstawiona zgodnie z jej istotą ekonomiczną – czyli jako zakup składnika aktywów finansowany przez sprzedawcę. Zgodnie z tym ujęciem, przedmiot leasingu wykazany zostanie w *bilansie* nabywcy po stronie aktywów, a związane z nim *zobowiązanie* w wysokości *wartości bieżącej netto* przyszłych opłat leasingowych ujęte zostanie po stronie zobowiązań. Głównym problemem związanym z zasadą nadrzędności treści nad formą jest samo jej zastosowanie w praktyce. Zgodność z przepisami prawa jest częstym argumentem, na który powołują się techniki tzw. *rachunkowości kreatywnej*.

Sedno sprawy

RMSR uważa, że zbiór szczegółowych wytycznych (zwany czasem jasno określonymi standardami) sprzyja formalistycznej mentalności typu „nigdzie nie pisze, że tego nie wolno.” Naszym zdaniem przynosi to efekt przeciwny do zamierzonego, pomagając raczej tym, którzy chcą obejść standardy, niż tym, którzy chcą ich przestrzegać i zapewnić rynkowi użyteczne informacje. Mówiąc po prostu, dodawanie szczegółowych wytycznych może przesłonić, zamiast podkreślić podstawowe zasady. Nacisk kładzie się wówczas na raczej na **zgodność z literą, niż z duchem standardów rachunkowości**.

Sir David Tweedie, przewodniczący RMSR, oświadczenie przed Komisją ds. Bankowości, Gospodarki Mieszkaniowej i Urbanistyki w Senacie Stanów Zjednoczonych w Waszyngtonie, Dystrykt Kolumbii,
14 lutego 2002

W przypadku wniesienia sprawy do sądu, sąd może interpretować przepisy formalnie lub rzeczowo (patrz *sformalizowane [oparte na szczegółowych przepisach] standardy rachunkowości*). Z kolei trudno jest dojść do porozumienia w kwestii, co stanowi „istotę” ekonomiczną danej transakcji, jeżeli każda ze stron prezentuje własną subiektywną interpretację. Z powyższych względów, stosowanie zasady nadrzędności treści nad formą wymaga odwołania się do wiarygodnego autorytetu, jakim jest niezależny *biegły rewident*. Patrz również *standardy rachunkowości oparte na podstawowych zasadach rachunkowości*.

Zasada obiektywizmu • Objectivity Convention • Zasada rachunkowości wymagająca, by *sprawozdanie finansowe* było (na ile to możliwe) sporządzone w oparciu o obiektywną i możliwą do zweryfikowania dokumentację, a nie subiektywne opinie. Wraz z założeniem *kontynuacji działalności*, zasada obiektywizmu stanowi uzasadnienie dla przyjęcia *wartości historycznych*. Tym niemniej, obiektywizm bywa sprzeczny z innymi zasadami – np. z *zasadą ostrożnej wyceny*, która wiąże się z dokonywaniem subiektywnej oceny w celu określenia realistycznych wartości. Jak to często zdarza się w rachunkowości, konieczne jest znalezienie kompromisu adekwatnego do potrzeb *użytkowników sprawozdania finansowego*.

Zasada ostrożnej wyceny (dosłownie: ‘zasada przezorności’) • **Prudence (Accounting Principle)** • *Zasada rachunkowości*, zgodnie z którą *sprawozdania finansowe* powinny odzwierciedlać stosowanie ostrożnego i wyważonego osądu, szczególnie odnośnie subiektywnych *oszacowań księgowych* (jednakże bez popadania w skrajności, które mogłyby zniekształcić obraz *rzeczywistości finansowej*). Słowo „przezorność” stosowane jest w *Międzynarodowych Standardach Rachunkowości* w miejsce amerykańskiego „konserwatywnu” – być może w celu uniknięcia ewentualnych skojarzeń z ideologią polityczną (?).

Zasada ostrożnej wyceny (w rachunkowości) • Conservatism (USA) • Prudence (IAS) • Przyjęta w *rachunkowości* reguła, zgodnie z którą w przypadkach, gdy wymagana jest subiektywna interpretacja, *sprawozdania finansowe* powinny konsekwentnie przyjmować wersję mniej optymistyczną. W szczególności, nie powinno się zawyżać spodziewanych *przychodów*, ani zaniżać spodziewanych *kosztów*. W odniesieniu do *bilansu*, zasada ta nakazuje ujmować *utratę wartości przez aktywa* oraz stosować *odpisy (zmniejszenia) do poziomu wartości rynkowej* z chwilą, gdy poniesienie straty stanie się pewne. Celem zasady ostrożnej wyceny jest dostarczenie *księgowym* konsekwentnych wskazówek w sytuacjach, gdy istnieje możliwość wyboru rozwiązania. Niektórzy dodają również, że zasada ta jest konieczna jako przeciwwaga dla naturalnego optymizmu *przedsiębiorców*, a także w celu zwalczania problemu *konfliktu w stosunkach agencyjnych z zatrudnionym zarządem*. Zasada ostrożnej wyceny musi być z kolei równoważona przez *zasadę rzetelnej prezentacji* i *zasadę nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną*, ponieważ nadmierny pesymizm również prowadzi do zniekształcenia wyników. W związku z tym, zasady tej nie można jej przywoływać dla uzasadnienia tworenia *ukrytych* lub arbitralnych rezerw.

Zasada podwójnego aspektu • Dual Aspect Convention • Podstawowa zasada rachunkowości, według której każda *transakcja* posiada co najmniej dwa aspekty wymagające

odzwierciedlenia w *bilansie*. Zgodnie z tą zasadą, bilans (jak sama nazwa wskazuje) zawsze musi się bilansować. Zasada podwójnego aspektu stanowi podstawę *podwójnego zapisu*.

	Aktywa	Zobowiązania	Kapitał własny	
Inkaso należności	dr	cr		
Zakup na kredyt	dr	cr		
Splata zadłużenia	cr	dr		
Refinansowanie		cr	dr	
Przychody	dr		cr	
Wpłaty od klientów	dr	cr		
Koszty gotówkowe	cr		dr	
Rozliczenia m/okr.		cr	dr	
Kapitał rezerwowy			dr	cr

Podwójny
aspekt

Zasada współmierności przychodów i kosztów • Matching (Accounting Principle)

• Jedną z podstawowych zasad *rachunkowości*, zgodnie z którą *przychody* oraz *koszty* powinny być ujmowane nie w momencie przekazania środków pieniężnych, lecz w okresie obrachunkowym, w którym odnośnie zdarzenie gospodarcze miało miejsce. Istotą zasady memoriałowej jest więc ustalenie momentu realizacji *transakcji* oraz rozróżnienie zdarzeń wykazywanych w *rachunku zysków i strat* od zdarzeń wykazywanych w *bilansie*. Na przykład, zgodnie z tą zasadą:

- ◆ sprzedaż wykazywana jest w momencie wysłania towarów lub wykonania usługi, a nie w momencie wpływu *należności*;
- ◆ koszty wykazywane są w momencie prawnego zaciągnięcia *zobowiązania*, a nie w momencie jego zapłaty;
- ◆ *wydatki*, które spożytkowane zostaną w przyszłym okresie, wykazywane są jako *wydatki kapitałowe (inwestycyjne)*, a nie jako koszty;
- ◆ *amortyzacja* wykazywana jest jako stopniowe zmniejszanie wartości środków trwałych w miarę ich zużycia w działalności gospodarczej.

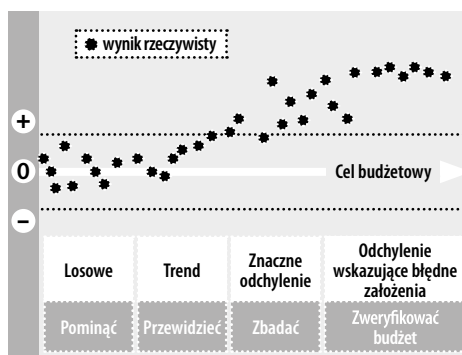
Gdyby nie stosować zasady memoriałowej, sprawozdanie finansowe byłoby po prostu *rachunkiem przepływów pieniężnych*. Jedyną, lecz tolerowaną, wadą tej zasady jest związana z nią konieczność przewidywania przyszłości. Choć może ona zmniejszyć obiektywność pomiarów, lepiej jest być bliższym rzeczywistości nawet w przybliżeniu niż opierać się na ścisłej, lecz niemiarodajnej ewidencji.

Zasada wyjątków (w budżetowaniu) • Principle of Exceptions (Budgeting)

• Zasada mówiąca, jak reagować na *odchylenia*, tzn. różnice pomiędzy faktycznymi wynikami a wynikami założonymi w *budżecie*. Zasada sugeruje symetryczne traktowanie korzystnych i niekorzystnych odchylen budżetowych oraz dokonanie oceny, czy da się je kontrolować (tj. czy

warto podejmować działania), czy też nie (tj. czy należy je pominąć). Małe, nieistotne i przypadkowe odchylenia nie zasługują na uwagę. Jeżeli jednak widzimy utrzymujący się w czasie stały trend, nawet najskromniejsze odchylenia należy zbadać, zanim ich skutki staną się znaczące. Poza tym, w przypadku utrzymującego się jednostronnego odchylenia, należy zbadać, czy przyjęte założenia i normy budżetowania są prawidłowe. W przypadku księgowych i biegłych rewidentów, zasada wyjątków stanowi część szerszej reguły „zarządzania w drodze wyjątków”, tj. zajmowania się przede wszystkim sprawami, które stanowią odstępstwo od normy.

Zasada wyjątków



Zasada zrozumiałości • Understandability • Jedna z *zasad rachunkowości*, zgodnie z którą *sprawozdanie finansowe* powinno być na tyle jasne i proste, aby mogła je zrozumieć większość użytkowników. Cel ten jest rzeczą dość oczywistą, ponieważ użyteczność sprawozdania finansowego zależy od tego, czy są one zrozumiałe dla przeciętnego czytelnika. W praktyce często się o tym zapomina, szczególnie jeżeli w grę wchodzi duża złożoność, a do sprawozdań wkładnie się żargon techniczny. Patrz również *propagowanie zrozumiałego języka*.

Zasady rachunkowości/metody księgowości (stosowane/przyjęte przez przedsiębiorstwo) • Accounting Policies/Methods • Stosowane przez przedsiębiorstwo metody i praktyka prowadzenia *rachunkowości*, wybrane spośród rozwiązań dozwolonych przez *standardy rachunkowości*. Jakkolwiek stosowanie większości zasad rachunkowości jest w sposób ogólny wymagane, jednak w niektórych kwestiach szczególnych dopuszcza się pewną dowolność. Przykładowo, *aktywa trwałe* mogą być *amortyzowane* na różne sposoby (metodą liniową, degresywną itd.). Wyceny *zapasów* można dokonywać różnymi metodami: *FIFO*, *LIFO* (przynajmniej w USA), szczegółowej identyfikacji sprzedanych składników *zapasów*, średniej ważonej ceny nabycia itp. Można też przyjmować różne podstawy wyceny (*koszt historyczny*, koszt bieżący, wartość sprzedaży netto lub wartość bieżąca netto). Przedsiębiorstwu często wolno jest wybrać metodę księgowości, która najbardziej mu odpowiada, gdzie „najbardziej” oznacza zgodność z *rzeczywistością finansową* – pod warunkiem jednak, że stosowane przezeń zasady rachunkowości będą:

- ♦ odpowiednie i właściwe dla przedsiębiorstwa, jego branży i sytuacji,
- ♦ stosowane konsekwentnie z roku na rok, zgodnie z zasadą *ciągłości* (w przeciwnym razie opinia z badania sprawozdania finansowego może zawierać *zastrzeżenia*),

- ◆ ujawniane w *informacji dodatkowej* do sprawozdań finansowych,
- ◆ zgodne z zasadą *rzetelnej prezentacji*, (co może być (jakkolwiek rzadko) *ważniejsze* niż zastosowanie konkretnego standardu rachunkowości).

Dopuszczenie pewnej dowolności w sprawozdawczości finansowej to jedna z cech, które wyróżniają *anglosaską tradycję księgową*, opierającą się na niezależnych i posiadających szerokie uprawnienia *rewidentach*, którzy mają przeciwdziałać nadużyciom wynikającym z zupełnej dowolności w tym zakresie. Z punktu widzenia potrzeb *użytkowników*, należy pamiętać, że ściśle reguły zniekształciłyby obraz sytuacji wielu spółek, zaś zbyt duża dowolność ogranicza *porównywalność* danych. Informacje o stosowanych zasadach rachunkowości należy ujawniać w *informacji dodatkowej* do sprawozdania finansowego. Użytkownicy sprawozdań finansowych powinni koncentrować się na trzech kwestiach:

1. zrozumienie logiki dokonanego wyboru metod księgowości,
2. w przypadku istnienia alternatywnych rozwiązań, czy istnieje racjonalne uzasadnienie dokonanego wyboru?
3. jak znaczny jest wpływ wybranej metody na wynik finansowy?

Jakkolwiek oczywiste jest, że przedsiębiorstwo wybierze taką zasadę rachunkowości, która ukaże je w jak najlepszym świetle, kryterium wyboru powinna być *rzetelna prezentacja* informacji w sprawozdaniu finansowym. Obecnie *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości* dążą do zawężenia możliwości wyboru w celu harmonizacji światowej sprawozdawczości i zapewnienia lepszej porównywalności sprawozdań. Patrz również *dopuszczalne podejście alternatywne, podejście wzorcowe, fałszować (preparować) księgi i jakość zysku*.

Zasady rachunkowości

Amortyzacja: liniowa czy degresywna?

Zapasy: FIFO, LIFO czy średnia ważona?

Rachunek kosztów: bezpośrednich czy pełnych?

Koszt produktu: rzeczywisty lub ewidencyjny?

Zaliczenie w koszty czy aktywowanie?

Ujawnianie informacji finansowych?

Rezerwy na pokrycie strat?

W GRANICACH STANDARDÓW RACHUNKOWOŚCI FIRMY MAJĄ PRAWO SWOBODNEGO WYBORU ZASAD, POD WARUNKIEM ZACHOWANIA SPÓJNOŚCI I RZETELNEJ PREZENTACJI

Zastrzeżenie z uwagi na zagrożenie dla kontynuacji działalności • Going Concern Qualification • *Opinia z badania sprawozdania finansowego* wyrażająca wątpliwości co do zasadności założenia kontynuacji działalności – a zatem poddająca również w wątpliwość zasadność wyceny przy założeniu kontynuacji działalności.

W przypadku *trudności finansowych*, kontynuacja działalności to delikatny stan równowagi, który może zostać nagle zakłócony w przypadku spadku *zaufania* rynku i pojawienia się możliwości *upadłości* (a co za tym idzie, *realizacji zabezpieczeń*) – następuje wówczas stan zwany *niezdolnością do kontynuacji działalności*. Aby określić, czy założenie kontynuacji działalności jest zasadne, *biegli rewidenci* polegać muszą na własnej ocenie. Milcząco zakłada się zdolność do kontynuacji działalności, o ile opinia z badania sprawozdania finansowego wyraźnie nie stwierdza, że jest ona zagrożona.

Zaświadczenie biegłego rewidenta (żargon zawodowy) • **Auditor's Certificate** (vernacular) • Nieoficjalne i niezbyt już często używane określenie *opinii z badania sprawozdania finansowego*. Zaświadczenie kojarzy się z przystawieniem pieczęci, która zapewnia o rzetelności, aczkolwiek w pełni jej nie gwarantuje. Większość rewidentów wzdręgnęłaby się na takie sformułowanie – podobnie jak „formaliści”, którzy zauważyliby, że *raport skrócony* wyraźnie przestrzega przed pokładaniem ślepej wiary w opinii z badania sprawozdania finansowego. Sama opinia zawiera zresztą szereg uwag przypominających użytkownikom o jej ograniczeniach (jak stwierdzenie, że za sprawozdanie odpowiada *zarząd*; zapewnienie o przeprowadzeniu badania zgodnie z *ogólnie przyjętymi standardami rewizji finansowej*; zastrzeżenie, że sprawozdanie nie zawiera jedynie istotnych błędów itp.). Choć niektóre z tych zastrzeżeń są uczciwą próbą zasygnalizowania ograniczeń badania, można podejrzewać, że wiele z nich ma za zadanie chronić rewidentów przed ewentualnymi sprawami sądowymi. Oczywiście rewidenci mają prawo bronić się przed nierealistycznymi oczekiwaniami użytkowników sprawozdań; koncepcja „zaświadczenia” pokazuje jednak wyraźnie czego chce rynek – prostego i jasnego uwierzytelnienia sprawozdań. Patrz również *luka w ogólnie przyjętych zasadach rachunkowości*.

Zatrudniać martwe dusze (żargon) • **Horses on the Payroll** (slang) • Nieformalne określenie *oszustwa* polegającego na wpisaniu nieistniejących pracowników na listę płac i inkasowaniu ich wynagrodzeń przez sprawców. Angielskie wyrażenie oznacza dosłownie ‘konie na liście płac’ – co wynika z powszechnej praktyki nadawania koniom ludzkich imion (szczerom raczej nikt imion nie nadaje).



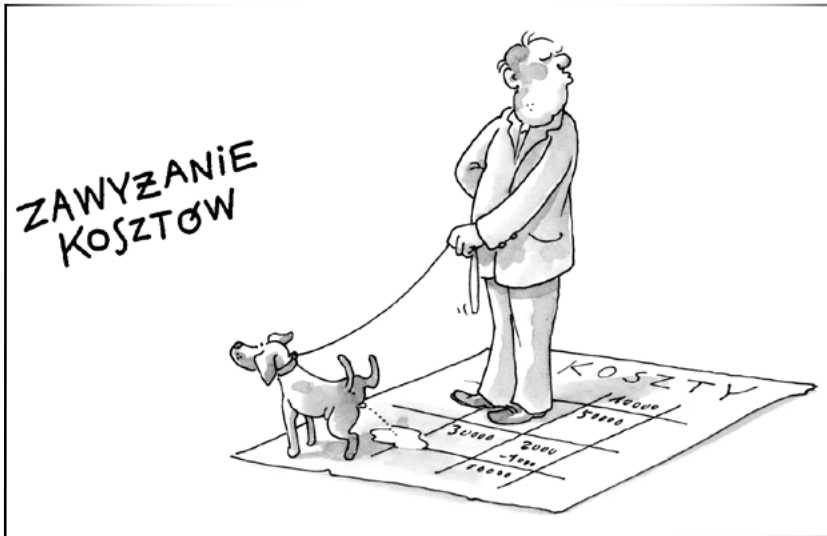
Zatrzymanie zapłaty • Hold Back/Retention Money • Zatrzymanie ostatecznej zapłaty z tytułu realizacji kontraktu budowlanego, do czasu stwierdzenia, że wykonawca w pełni wywiązał się z obowiązków określonych w kontrakcie. Praktyka ta, zwykle polegająca na zatrzymaniu 10–15% wynagrodzenia wykonawcy (czyli zazwyczaj kwoty jego przewidywanego *zysku*), zabezpiecza nabywcę przed dwoma rodzajami ryzyka:

1. ryzykiem, co do jakości technicznego wykonania kontraktu;
2. ryzykiem, że wynajęci podwykonawcy mogą ustanowić na nieruchomości swego rodzaju zastaw (nie przekazując jej wykonawcy), co może rzucić cień na bezsporny tytuł własności do nieruchomości; ponieważ generalnemu wykonawcy może zabraknąć kapitału do zakończenia projektu bez korzystania z *kredytu kupieckiego*, lub może on nie zapłacić podwykonawcom za określone prace, status powiązań handlowych generalnego wykonawcy nie jest bez znaczenia dla odbiorcy robót.

Ostatecznej zapłaty za wykonanie kontraktu dokonuje się zazwyczaj po przeprowadzeniu przez niezależną osobę trzecią (w przypadku budynku – np. architekta) procedury potwierdzającej rzetelne wykonanie robót. Z problemem zatrzymanej zapłaty wiążą się dwojakiego rodzaju komplikacje. Przy *rozliczaniu kontraktów* wykonawca musi uwzględnić ewentualność niepełnego ściągnięcia zapłaty, co stawiałoby pod znakiem zapytania jego zysk z kontraktu. W przypadku, gdy nabywca finansuje wykonanie projektu *kredytem zabezpieczonym*, kredytodawca – którego zabezpieczeniem jest *hipoteka* na nieruchomości – będzie żądał potwierdzenia, że w stosunku do nieruchomości nie istnieją żadne konkurencyjne roszczenia, mogące zredukować jej wartość jako *zabezpieczenia*. Tak więc bank wstrzyma się z udostępnieniem ostatniej *transzy* kredytu, która zostanie udostępniona dopiero wtedy, gdy wykazany zostanie *bezsportny tytuł* kredytobiorcy do wybudowanej nieruchomości.

Zawodowy sceptycyzm biegłych rewidentów • Professional Scepticism Auditor's • Standard postępowania wymagający od *biegłego rewidenta* zawodowej czujności, przejawiającej się w docieklivosti oraz krytycznej ocenie *dowodów badania*. Innymi słowy, trzeba nie być frajerem. Ma to zastosowanie zwłaszcza w przypadku pojawienia się *sygnałów ostrzegawczych*, na które rewident powinien zareagować niezwłocznie i stanowczo, starając się dotrzeć do sedna sprawy. Zob. także *intelektualna ciekawość*.

Zawyżanie kosztów (żargon) • Pad an Expense Account (vernacular) • Jeden *behawioralnych aspektów budżetowania*, polegający na celowym zawarciu przez *ośrodek odpowiedzialności* pewnych *luzów* w budżecie, co pozwala na „osiągnięcie” korzystnych *odchyień* przy realizacji. Wyrażenie to odnosi się również do twórczego umieszczania naciąganych pozycji w rozliczeniu kosztów. Autor spotkał kiedyś bankowca, który zażądał zwrotu kosztów za „wyprowadzanie psa” w rozliczeniu kosztów szkolenia.



Zawyżanie zysków (żargon zawodowy) • **Inflate Earnings** (vernacular) • Każda sztuczna manipulacja księgową zawyżająca wykazany w sprawozdawczości zysk powyżej jego realistycznego poziomu. Choć wiadomo jest, że na wartość zysku składa się szereg *oszacowań księgowych*, powinny one być neutralne i/lub zgodne z zasadą *ostrożnej wyceny* (tj. przyjmujące wartości mniej optymistyczne). Zawyżanie zysków to świadome wprowadzenie użytkowników sprawozdań finansowych w błąd, poprzez przedstawienie wyników finansowych w lepszym świetle. Patrz również *oszustwa księgowo*, *upiększanie wyników* i *falszować (preparować) księgi*.

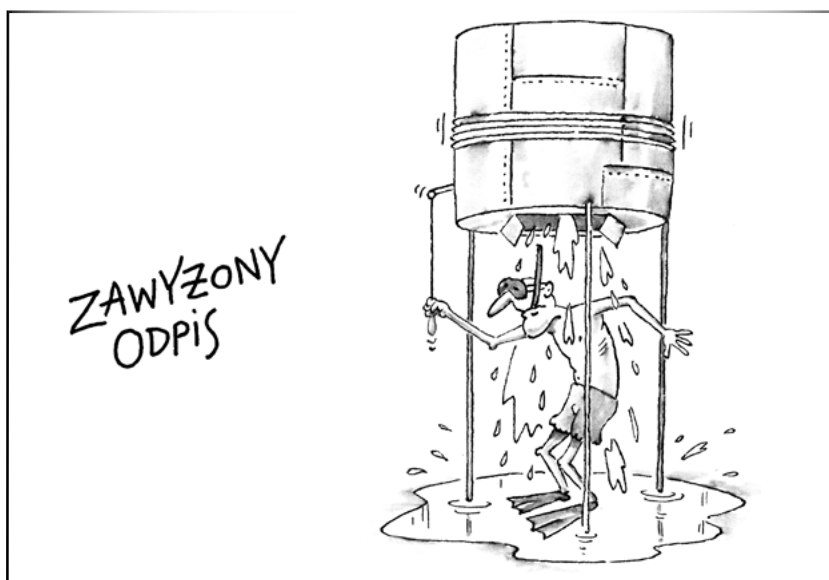
Kłamstwo to kradzież

Fałszywa prezentacja sytuacji spółki, sztuczne zawyżanie zysków, celowe ukrywanie strat i inne podobne działania zmierzające do zawyżenia ceny akcji, to nic innego jak kradzież.

Oświadczenie przed sądem Andy Fastowa, byłego dyrektora finansowego Enronu, „Fortune” (wydanie europejskie), 3 kwietnia 2006, s. 21

Zawyżony odpis • „Big Bath” Write-down • Celowe zawyżenie *kosztów* poniesionych w danym okresie, tak aby w okresie następnym (lub w okresach następnym) móc je zredukować, a tym samym podnieść *rentowność*. Środkami wykorzystywanymi do zawyżania odpisów są zazwyczaj pozycje ustalane w oparciu o pewną dowolność – szczególnie wszelkie *pozycje jednorazowe (wyjątkowe)*, jak *koszt restrukturyzacji* lub *rezerwa na utratę wartości przez aktywa*. Przykładowo, częstą pokusą dla nowych zespołów zarządzających, pracujących nad *uzdrowieniem* przedsiębiorstwa, jest wyolbrzymienie faktycznych problemów. Rynek giełdowy – i tak oczekując najgorszego – gotów jest zacząć wszystko od zera. Cena akcji może już pójść tylko w górę. Dla zarządu jest to więc

świetna okazja stworzenia sobie warunków do pokazania się później w korzystniejszym świetle (co może zaowocować premią). W obronie odpisów zawyżonych argumentować można, że rachunkowość ma za zadanie stosować *zasadę ostrożnej wyceny*, szczególnie w przypadku trudności finansowych. Niejednokrotnie zdarza się, że odpis wyglądający na zawyżony okazuje się jak najbardziej adekwatny, jeżeli problemy okażą się poważniejsze, niż przewidywano. Przedsiębiorstwo, które po jednym odpisie musi dokonać następnych, łatwo traci wiarygodność. Z tego względu, wielkość znaczącego odpisu jest kwestią osądu i znalezienia odpowiedniej równowagi. Porównaj z *wygładzaniem wyników*.



Zbycie aktywów • Asset Disposal • Pozbycie się *aktywów trwałych* po zakończeniu okresu ich ekonomicznego użytkowania. W zależności od sytuacji, aktywa mogą zostać sprzedane lub oddane na złom; w niektórych przypadkach może wystąpić też konieczność przywrócenia terenu do pierwotnego stanu (co zazwyczaj pociąga za sobą koszty oczyszczenia środowiska – patrz *koszty zaniechania/likwidacji*). Wpływy ze zbycia, z uwzględnieniem podatkowych konsekwencji sprzedaży, winny być uwzględnione jako odnośny strumień pieniędzy w ewentualnej analizie *wartości bieżącej netto*.

Zdarzenia księgowe • Accounting Events • Wszelkie operacje i zdarzenia o charakterze ekonomicznym, których pomiar i ewidencja jest zadaniem sprawozdawczości finansowej. Większość zdarzeń księgowych ujmowanych w *księgach* to *transakcje wymiany* – raczej oczywiste i łatwo zauważalne. Jednak *rachunkowość memorialowa*, opierająca się na *współmierności przychodów i kosztów*, wymaga również uwzględniania wielu innych istotnych zdarzeń księgowych, niekoniecznie związanych z transakcjami wymiany. Zdarzenia te wymagają więcej namysłu i to właśnie w związku z nimi można mówić o sztuce rachunkowości. Warto pamiętać, co nie jest zdarzeniem księgowym. Wiele zdarzeń gospodarczych, które mogą mieć ogromne znaczenie dla właścicieli przedsiębiorstwa, inwestorów

i wierzycieli/kredytodawców, nie znajduje odzwierciedlenia w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw. Przykładem może być pojawienie się nowej technologii, która może wywrzeć znaczący wpływ na losy przedsiębiorstwa. Zakres zdarzeń, jakie system rachunkowości jest w stanie zmierzyć, ograniczają względy praktyczne – takie jak koszt i obiektywność pomiaru oraz możliwość ich weryfikacji.

Zdarzenia księgowe	
Rodzaj zdarzenia	Przykład
Transakcja wymiany	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Płatności pieniężne ◆ Zobowiązania umowne otrzymane lub udzielone ◆ Handel wymienny lub kompensata aktywów z pasywami
Upływ czasu	◆ Zarachowanie odsetek
Skorzystanie z usługi	◆ Ubezpieczenie
Zużycie aktywów	◆ Amortyzacja
Oszacowanie utraty wartości przez aktywa	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Tworzenie rezerw na należności ◆ Ustalanie utraty wartości przez aktywa trwale
Oszacowanie wartości zobowiązania	◆ Zarachowane koszty rękopmi i gwarancji
Zmiana wartości rynkowej	◆ Aktualizacja wyceny do wartości rynkowej
Zobowiązania wynikające z zawartych umów	◆ Leasing kapitałowy (finansowy) i ujawnianie informacji o przyszłych zobowiązaniach
Utrata zaufania przez wierzycieli/ Niedotrzymanie warunków umowy	◆ Zastrzeżenie biegłego rewidenta dotyczące zagrożenia zdolności do kontynuacji działalności

Z cytatów:

Nie wszystko, co liczy się w życiu, da się policzyć; z kolei nie wszystko, co da się policzyć, liczy się w życiu.

Albert Einstein

Zdarzenie po dacie bilansu • Post (Subsequent) Balance Sheet Event •

Zdarzenie księgowe, które miało miejsce po dacie bilansu (czyli po zamknięciu ksiąg rachunkowych), ale przed formalnym opublikowaniem *sprawozdania finansowego*. Ściśle rzecz biorąc, zdarzenie takie nie ma nic wspólnego z minionym okresem obrotowym (zostanie zarejestrowane w następnym okresie). Niemniej jednak, obowiązująca w rachunkowości zasada *rzetelnej prezentacji* wymaga, by odbiorcy sprawozdania finansowego mieli pełny obraz sytuacji przedsiębiorstwa. Jeżeli nowe informacje wskazują, że uprzednio przyjęte szacunki w sposób *istotny* odbiegają od rzeczywistości (np. w przypadku *utraty wartości* przez wykazywane w bilansie *aktywa*), w księgach okresu poprzedniego dokonuje się wstecznych korekt. Jeżeli natomiast zdarzenie nie jest powiązane z bilansem sporządzonym na koniec minionego okresu, ale ma istotne znaczenie dla

odbiorców (jak np. oferta *przejęcia*), powinno zostać ujawnione w informacji dodatkowej, jako zdarzenie nie wymagające korekty sprawozdania finansowego.

Zero Wzrostu Kosztów Ogólnych • Zero Overhead Growth • ZOG •

System ograniczania kosztów, którego zabawną nazwę przypisuje się Jamesowi Kiltowskiemu z amerykańskiej firmy Gillette. Pod koniec lat 90. XX wieku ta renomowana firma wpadła w szał nabywania innych spółek. Choć jej sprzedaż w efekcie faktycznie wzrosła, niestety ucierpiała rentowność jako funkcja zainwestowanego kapitału. Był to klasyczny przykład zagrożeń związanych z nabyciami przedsiębiorstw (patrz *nabycia spółek w strategii przedsiębiorstwa*). Skutki nie dały na siebie długo czekać – dawny faworyt Wall Street został przez rynek giełdowy srodzce ukarany – cena akcji spadła z 64 do 25 dolarów. Tak drastyczne pomniejszenie majątku akcjonariuszy wymagało przyjęcia strategii *uzdrowienia*, skupiającej się na bazowych kompetencjach i bardziej zdyscyplinowanym zarządzaniu – zwłaszcza w zakresie *kosztów ogólnych przedsiębiorstwa*. Wprowadzona przez Kiltosa mantra zerowej tolerancji wzrostu kosztów była konieczna do zmiany zakorzenionej w firmie tradycji, kładącej główny nacisk na udział w rynku i wzrost sprzedaży. ZOG stał się obowiązującym wszystkim odgórnym rozkazem. I zdał egzamin – niektóre jednostki w grupie odnotowały nawet NOG („Negative Overhead Growth”, czyli „Ujemny Wzrost Kosztów Ogólnych”). W 2005 roku, po powrocie do dawnej formy, Gillette zostało kupione przez Procter & Gamble. Porównaj z *kaizen*, który jest jeszcze bardziej rygorystycznym systemem systematycznego ograniczania kosztów. (Źródło: pan Alex Schneck, Dyrektor Finansowy Procter & Gamble Polska i gość na wykładach w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej).



Zespół ds. Bieżących Kwestii Księgowych (USA) • Emerging Issues Task Force (USA) • EITF • EITF to quasi-niezależne odgałęzienie *Rady Standardów Rachunkowości Finansowej*. Jego rolą jest podejmowanie szybkich działań w odpowiedzi na pojawiające się nowe zagadnienia księgowe. EITF utworzono w 1984 w składzie

obejmującym przedstawicieli branży i zawodu księgowego. Podczas gdy kluczową częścią misji FASB jest pełnienie funkcji *organu nadzorującego przestrzeganie standardów rachunkowości służącego interesom publicznym*, EITF nie ma jasno określonych obowiązków wobec udziałowców ani społeczeństwa. Jego faktyczną rolą jest raczej służyć jako „bufor” dla FASB, szczególnie w przypadku kontrowersyjnych zagadnień księgowych. Wielu reformatorów wyraża przekonanie, że EITF powinien posiadać wyraźny mandat wspierania misji FASB. Pod wieloma względami EITF odgrywa rolę analogiczną do *Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (IFRIC)*.

Zespół ds. Profesjonalnych Praktyk Księgowych (amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd) • Professional Practice Group (SEC) • Organ amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd nadzorujący badanie sprawozdań finansowych w ramach pełnionej przez siebie funkcji organu nadzorującego przestrzeganie standardów rachunkowości. Dział praktyk odpowiada za kontrolę jakości oraz analizę błędów popełnianych w toku rewizji finansowej, na potrzeby swoich 1300 członków zajmujących się badaniem sprawozdań spółek publicznych. Zob. także *Rada Nadzoru Rachunkowości Spółek Publicznych*.

Miejsce dla ulepszeń

Nadzór nad badaniem sprawozdań finansowych [w USA] i uregulowania w tym zakresie można nazwać jedynie zawyłymi, nieskutecznymi i niepełnymi.

Dirty Numbers (Podejrzane wyniki), „Fortune”, 18 lutego 2002, s. 25

Zespół Monitorujący (Rady ds. Ochrony Interesu Publicznego) • (The Monitoring Group (of Public Interest Oversight Board) • Zespół złożony z organizacji regulacyjnych i instytucji międzynarodowych, w których wspólnym interesie leży poprawa *sprawozdawczości i rewizji finansowej*. Cel ten ma ogromną wagę, ponieważ rzetelna sprawozdawczość – zwłaszcza nie sprawiająca przykrych „niespodzianek” – jest niezbędna dla zapewnienia efektywności i stabilności rynków finansowych. W skład Zespołu Monitorującego wchodzi następujące wpływowo organizacje:

- ◆ Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego,
- ◆ Forum Stabilizacji Finansowej,
- ◆ Międzynarodowe Stowarzyszenie Nadzorów Ubezpieczeń,
- ◆ Międzynarodowa Organizacja Komisji Papierów Wartościowych,
- ◆ Bank Światowy.

Zespół Monitorujący nadzoruje i wspiera działania *Rady ds. Ochrony Interesu Publicznego*, niezależnego organu powołanego przez *Międzynarodową Federację Księgowych* w ramach dążenia do zreformowania światowego środowiska księgowych i biegłych rewidentów.

Zestawienie informacji finansowych (przez firmy księgowe) • Compilation

(Accountant's) • Świadczona na rzecz małych przedsiębiorstw usługa polegająca na sporządzeniu lub ocenie sprawozdania finansowego, często dla celów podatkowych. Usługa taka, wykonana przez księgowego z firmy badającej sprawozdania finansowe lub z *biura usług księgowych*, jest pewnym uwiarygodnieniem sprawozdawczości. Tym niemniej, nie gwarantuje ona rzetelności sprawozdania, ani jego zgodności ze *standardami rachunkowości*, o czym zazwyczaj uprzedza się czytelników. Zestawienie informacji finansowych jest jeszcze mniej godne zaufania, niż *przeгляд księgowy* (któremu z kolei daleko do *badania sprawozdania* przez biegłego rewidenta). Jednak w porównaniu do braku zaangażowania żadnej strony trzeciej, pokrzepiające jest wiedzieć, że zawodowiec chociaż spojrzął na liczby (jest to tzw. pociecha przez skojarzenie). Zestawienia informacji finansowych są popularne w krajach o *angłosaskiej tradycji księgowej*, gdzie rewidentom pozostawia się więcej do własnego uznania. Są one atrakcyjne dla klientów ze względu na niższą cenę – lecz użytkownicy powinni pamiętać, że „tyle się dostaje, za ile się zapłaciło.”

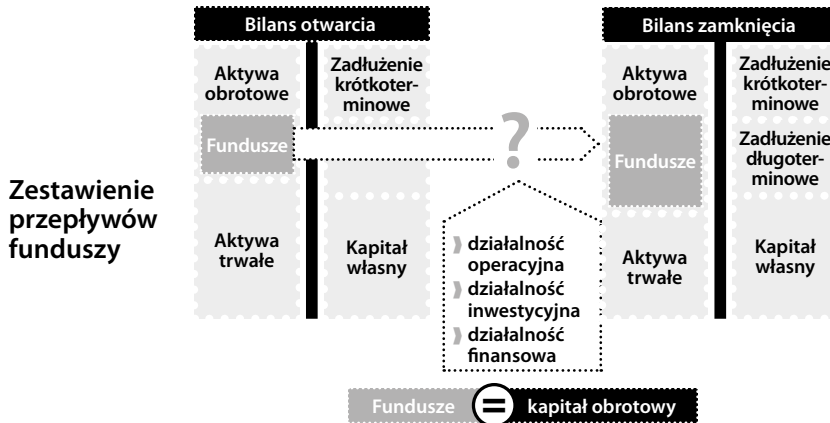
Zestawienie obrotów i sald (Obrotówka) • Trial Balance (A)

• Wykaz zawierający podsumowanie sald (lub obrotów) poszczególnych kont (takich jak konta *należności* lub *zobowiązań*), sporządzany w celach bilansowych. Zestawienia obrotów i sald są niejako „roboczymi księgamii”, kontrolującymi poprawność informacji finansowych rejestrowanych w trakcie prowadzenia działalności. W przypadku *należności* lub *zobowiązań* można sporządzić *analizę terminową* kont, aby ocenić stopień ich obrotowości.

Zestawienie przepływów funduszy • Zestawienie źródeł i wykorzystania funduszy • Funds Flow Statement • Statement of Sources and Uses of Funds

• Element *sprawozdania finansowego*, który przedstawia przepływy *kapitału obrotowego netto* („funduszy”) przez podmiot w *okresie rozliczeniowym*. Mniej powszechne określenie „zestawienie źródeł i wykorzystania funduszy” prawdopodobnie lepiej oddaje koncepcję zawartości informacyjnej zestawienia: skąd pochodzą fundusze i na co zostały wydane. Zestawienie przepływów funduszy jest bardzo podobne do *rachunku przepływów pieniężnych*, z tym, że wyjaśnia ono zmiany kapitału obrotowego. Zestawienie przepływów funduszy można opracować na podstawie dwóch *bilansów* połączonych *rachunkiem zysków i strat*. Po pierwsze należy wyliczyć przepływ funduszy z działalności operacyjnej *metodą pośrednią*. Następnie należy określić wpływ zmian długoterminowych *pozycji skategoryzowanych* (tj. kapitału nieobrotowego) na przepływ funduszy. Dodatkowych działań wymaga wyliczenie *nakładów na środki trwałe*. Zestawienie przepływów funduszy bilansuje się, gdy następuje *uzgodnienie* salda otwarcia i zamknięcia kapitału obrotowego. Zestawienie przepływów funduszy przedstawia się rzadziej niż bardziej szczegółowy rachunek przepływów pieniężnych. Ma ono jednak swoje zalety. Po pierwsze, jest prostsze i mniej złożone. Ponadto, zmiany kapitału obrotowego są bardziej istotne niż zmiany środków pieniężnych (ponieważ kapitał obrotowy wykorzystywany jest do finansowania działalności). Co więcej, jeżeli użytkownicy sprawozdania finansowego nie mają do dyspozycji rachunku przepływów pieniężnych (ponieważ podmiot stosuje *rachunkowość dla małych przedsiębiorstw*), łatwiej jest opracować zestawienie przepływu funduszy.

Początek:			Saldo otwarcia kapitału obrotowego
Kategoria	Opis	Charakterystyka	Wpływ na kapitał obrotowy
Źródła	Działalność operacyjna	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej ◆ Niezrealizowane zyski i straty w dochodzie 	+ +/-
	Działalność finansowa	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Sprzedaż aktywów trwałych ◆ Pożyczki otrzymane ◆ Emisje kapitału własnego 	+
Wykorzystanie		<ul style="list-style-type: none"> ◆ Spłata zadłużenia długoterminowego ◆ Dywidendy 	-
	Działalność inwestycyjna	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Nakłady inwestycyjne ◆ Zwiększenia inwestycji długoterminowych ◆ Nabycia 	-
Koniec			Saldo zamknięcia kapitału obrotowego



Zestawienie zmian w kapitale własnym • Statement of Changes in Owner's/Stockholder's Equity • Jeden z elementów *sprawozdania finansowego*, wyszczególniający źródła pochodzenia *kapitału własnego* oraz wszelkie zmiany w jego

wysokości w danym okresie obrotowym. Sprawozdanie takie może zawierać następujące składniki:

Co się stało z naszym majątkiem?			
Kategorie	Składniki kapitału	Zwiększenia	Zmniejszenia
Kapitał objęty	Akcje uprzywilejowane	Emisje	Umorzenia
	Akcje zwykłe:	Tylko memorandum	
	Docelowy kapitał zakładowy w wartości nominalnej	Zwiększenie kapitału zakładowego	Zmniejszenie kapitału zakładowego
	Wyemitowany kapitał zakładowy w wartości nominalnej	Emisje	Umorzenia
	Agio emisyjne	Emisje	Umorzenia
Kapitały rezerwowe	Kapitał zapasowy	Zwiększenie kapitału zapasowego	Zmniejszenie kapitału zapasowego
	Przyznane opcje na akcje	Przyznanie	Wykonanie
	Kapitał rezerwowy z przeliczeń walutowych	Zmiany kursów walutowych	Zmiany kursów walutowych
	(Akcje własne w posiadaniu spółki)	Nabycia	Emisje
	Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny	Niezrealizowane zyski	Niezrealizowane straty
Udziały mniejszościowe	Udziały mniejszościowe	Zwiększenie udziałów mniejszościowych	Zmniejszenie udziałów mniejszościowych
Zysk reinwestowany	Zysk z lat ubiegłych	Zyski	Dywidendy
KAPITAŁ ŁĄCZNIE		Zmiana netto	

Kwestią stale dyskutowaną w rachunkowości jest problem sprecyzowania, które transakcje powinny być odnotowywane w *rachunku zysków i strat*. Zestawienie zmian w kapitale własnym ma na celu uchwycenie *transakcji kapitałowych*, które nie odzwierciedlają zysku, ale które niemniej jednak powiększają zainwestowany kapitał. Porównaj z *zyskiem całkowitym*, obejmującym szereg pozycji, które w innym przypadku musiałyby zostać ujęte bezpośrednio na kontach kapitałowych.

Zestawienie źródeł i wykorzystania funduszy ► Zestawienie przepływów funduszy.

Zestawienie źródeł i wykorzystania środków pieniężnych ► Rachunek przepływów pieniężnych.

Zielony audyt ► Audyt w zakresie ochrony środowiska.

Złożenie sprawozdań finansowych (żargon zawodowy) • **Filing of Financial Statements** (vernacular) • Złożenie sprawozdań finansowych organom nadzorującym przestrzeganie standardów rachunkowości lub innym właściwym władzom,

w ramach przestrzegania obowiązujących przepisów. Określenie „złożenie” sugeruje fizyczne umieszczenie sprawozdań w segregatorze na dokumenty.

Zmęczenie kontrolą • Control Fatigue • Wynikająca z natury ludzkiej tendencja do ignorowania, nieszanowania lub nawet „podkopywania” mechanizmów *kontroli wewnętrznej*. Powodem takiego postępowania może być uznanie systemów kontroli za niepotrzebny kłopot, dążenie do wydajności operacyjnej kosztem bezpieczeństwa lub, w najgorszym przypadku, niezrozumienie zasad działania mechanizmów kontrolnych. Zmęczenie kontrolą jest szczególnie kuszące w przypadku systemów komputerowych, ponieważ ludzie nie chcą być niewolnikami bezosobowych sił. Porównaj z *kulturą kontroli*.



Zmiana biegłego rewidenta • Auditor Rotation • Okresowa zmiana biegłego rewidenta po ustalonym okresie np. 5 lat, w celu zapobieżenia wytworzeniu się nadmiernej zażyłości pomiędzy stronami i ewentualnej utracie niezależności. W niektórych krajach (np. w przypadku banków w Kanadzie) procedura taka jest obowiązkowa. I choć sama idea ma swoje dobre strony (jak „świeże spojrzenie”, zmniejszenie zagrożenia dla niezależności rewidenta itp.), istnieją również gorsze strony (wyższe *opłaty za badanie sprawozdań* i wyższe *ryzyko wyrażenia niewłaściwej opinii*, ponieważ nowy rewident musi od początku zapoznawać się z firmą). Co więcej, osoby z zewnątrz mogą postrzegać zmianę biegłego rewidenta jako znak ostrzegawczy, sygnalizujący, że coś jest nie tak. Jak okazało się w przypadku firmy Parmalat, która zgodnie z włoskim prawem zmieniała biegłego rewidenta „maksimum po 3 latach lub trzech kolejnych badaniach”, zmiana taka niekoniecznie eliminuje ryzyko *nieskuteczności audytu*.

Zmiana stanu • Movements • Zamieszczane w *informacji dodatkowej* zestawienie uzgadniające salda otwarcia i zamknięcia różnych pozycji *bilansowych* i obrazujące czytelnikowi, w jaki sposób powstały zmiany na danym koncie. Najczęściej zestawienia zmian stanu dotyczą *aktywów trwałych*:

Przykład zmian w aktywach trwałych		
	Saldo otwarcia	XXX
Zwiększenia:		
Wydatki inwestycyjne		+XX
Przeniesienia z pozycji inwestycje w toku		+X
Zmniejszenia:		
Sprzedaż aktywów		-YY
Likwidacja		-YY
Odpisy		-YY
	Saldo zamknięcia	ZZZ

Zestawienia zmian są narzędziem pomocnym w *ujawnianiu* informacji, ponieważ figurujące na kontach wartości netto są często skumulowanym wynikiem szeregu znaczących zmian.

Zmiany cenowe a rachunkowość według kosztu historycznego •

Changing Prices & Historical Cost Accounting • Rachunkowość w okresach zmian cenowych porównuje się do pomiarów przy pomocy gumowej miarki. Jak elastyczny materiał, który kurczy się lub rozciąga, ceny mogą zmieniać się w obu kierunkach. Spadające ceny w okresach deflacji są wynikiem kryzysów ekonomicznych lub przedłużonego wzrostu podaży (nadwyżki produktów rolnych w okresie Wielkiej Depresji w latach 1873–1896 spowodowały najdłuższy okres deflacji w dziejach). Ze względów instytucjonalnych, zjawiskiem znacznie powszechniejszym jest jednak wzrost cen towarzyszący inflacji. Presje polityczne sprawiają, że rządy niejednokrotnie ulegają pokusie dyskrejonálního zwiększenia podaży pieniądza w celu sfinansowania wydatków państwa. Jeżeli zaś wzrost podaży pieniądza przewyższa przyrost realnych towarów i usług, siła nabywcza pieniądza automatycznie maleje (bo jak każdy inny towar, pieniądz podlega prawu podaży i popytu, i traci na wartości przy nadwyżce podaży). Przy niskim poziomie inflacji, *rachunkowość oparta na koszcie historycznym* (mającą za cel nie tyle wycenę przedsiębiorstwa, co umożliwienie kontroli *zarządzania* na podstawie weryfikowalnych pomiarów) stanowi wystarczająco miarodajny odpowiednik *wartości ekonomicznej*. W takiej sytuacji, ograniczenia nieodłącznie związane z metodą kosztu historycznego nie wpływają negatywnie na decyzje o *alokacji zasobów*. Zalety tej metody (prostota, obiektywność i weryfikowalność) sprawiają, że – wspomagana przez *aktualizacje wyceny i wartości sprzedaży netto* – jest metodą praktyczną i uniwersalną. Jeżeli jednak utrzymująca się wysoka inflacja znacząco zwiększy różnicę między *wartościami księgowymi* a wartościami ekonomicznymi, ma to ujemny wpływ na podejmowanie racjonalnych ekonomicznych decyzji. Dzieje się tak, ponieważ stosowanie metody kosztu historycznego powoduje w warunkach inflacji trzy rodzaje zniekształceń:

1. **Zawyżenie zysków:** Inflacja (ogólna lub dotycząca konkretnej grupy dóbr) powiększa koszt aktywa w okresie między jego nabyciem a wykorzystaniem lub sprzedażą. Jeżeli należycie zastosować zasadę *współmierności przychodów i kosztów*, zwiększenie kosztów powinno zostać odzwierciedlone w kwocie zysku. Rozważmy

uproszczony przykład porównujący zysk księgowy przy zastosowaniu metody kosztu historycznego w trzech różnych sytuacjach:

Przykład: porównawcze miary zysku w warunkach inflacji							
Zmiany cenowe:		Bez inflacji		Inflacja 10%		Wzrost kosztu o 15%	
	Ilość jednostek	Cena	Rachunek zysków i strat	Cena	Rachunek zysków i strat	Cena	Rachunek zysków i strat
Przychody	20	100	2 000	100	2 000	100	2 000
Koszt własny sprzedaży	20	80	1 600	88	1 760	92	1 840
Miara zysku			400		240		160
Metoda rachunkowości			#1		#2		#3
Metody rachunkowości							
#1: dostosowanie kwoty przychodów do kosztów historycznych							
#2: dostosowanie kwoty przychodów do pieniężnego odpowiednika kosztów historycznych							
#3: dostosowanie kwoty przychodów do kosztów odtworzenia poszczególnych aktywów w momencie ich sprzedaży							

W efekcie zastąpienia kosztu historycznego zapasów kosztem wyrażonym w stałej sile nabywczej lub kosztem odtworzenia, kwota zysku zmniejsza się. Rozbieżność między kosztem nabycia aktywa a jego wartością w trakcie użytkowania da się zauważyć szczególnie w przypadku *aktywów trwałych*. Należy zauważyć, że zawyżenie kwoty zysku można wyeliminować, jeżeli przedsiębiorstwo podniesie ceny swoich produktów, tym samym „przenosząc” ciężar wzrostu kosztów na swoich odbiorców.

2. **Niedoszacowanie pozycji finansowej:** Metoda kosztu historycznego ma tendencję do zaniżania wartości *bilansowej* aktywów i zawyżania wartości *zobowiązań*. Oznacza to z kolei, że wartość *kapitału własnego* jest zaniżona. Dzieje się tak, ponieważ metoda kosztu historycznego nie uznaje *zysków kapitałowych* wynikających z inflacji, nie uwzględniając również zmniejszonego ciężaru zadłużenia (wynikającego z faktu, że przedsiębiorstwo spłaca zobowiązania w „tańszej” walucie – tzw. efekt finansowania).

Bilans na bazie kosztów historycznych: ukryte oddziaływanie inflacji			
Aktywa		Zobowiązania i kapitał własny	
Aktywa pieniężne	1 000	500	Krótkoterminowe zobowiązania pieniężne
Środki trwałe – koszt historyczny	3 000	2 000	Długoterminowe zobowiązania pieniężne
Środki trwałe – wartość rynkowa*	500	(250)	Wartość bieżąca netto efekt finansowania*
		1 500	Wartość księgową kapitału własnego
		750	Wartość ukryta*
Aktywa łącznie	4 500	4 500	Zobowiązania i kapitał własny łącznie
* Nie uwzględnione w pomiarach opartych na metodzie kosztu historycznego			

Należy znów zaznaczyć, że zaniżanie wartości jest jedynie tendencją. Można argumentować, że niezrealizowane zyski z tytułu posiadania aktywów nie powiększają wartości kapitału własnego, jeżeli przedsiębiorstwo będzie musiało w końcu wymienić aktywa po wyższym koszcie. Ponadto, efekt finansowania może być tylko pozorny, jeśli rynki kapitałowe są w stanie zrekomensować zmniejszenie wartości spłat kapitałowych przez podniesienie stóp procentowych.

3. **Topnienie bazy kapitałowej:** Ten rodzaj oddziaływania inflacji ma charakter behawioralny – jest to tendencja do uszczuplania bazy kapitałowej przez nadmierne wypłaty *dywidend* lub *opodatkowanie*. Przykładowo, w powyższym uproszczonym przykładzie, przedsiębiorstwo nie mogło wypłacić pełnej wartości gotówkowego zysku i utrzymać kapitału na dotychczasowym poziomie. W efekcie, część „zysku” księgowego (400) wykazywanego w oparciu o koszty historyczne stanowi faktycznie rezerwy niezbędne do zrównoważenia wyższych kosztów odtworzenia (160) i zmniejszonej wartości pieniądza (80):

Bilans: skorygowany dla uwzględnienia zysków realnych				
Aktywa			Kapitał własny	
Saldo gotówkowe		2 000	1 600	Kapitał początkowy
Przychody (20 jednostek po wartości 100)	+ 2 000		160	Rezerwa na wzrost kosztów odtworzenia
Zapasy (20 jednostek po wartości 80)	- 1 600		80	Rezerwa na zmniejszenie wartości pieniądza
Zyski (20 jednostek po wartości 100 – 80)	- 400		160	Zyski zatrzymane: do podziału
Aktywa		2 000	2 000	Kapitał własny

Istnieją różne techniki próbujące eliminować zniekształcenia wynikające z inflacji. Obejmują one *rachunkowość według zachowania kapitału* i *rachunkowość według wartości bieżących* – metody korygujące sprawozdawczość sporządzoną na podstawie kosztów historycznych. Rachunkowość w warunkach inflacji jest rzeczą zarówno złożoną, jak kontrowersyjną. W głównych gospodarkach rynkowych znalazła ona szersze zastosowanie jedynie w latach 70. XX wieku, gdy poziom inflacji przekroczył tolerowalny próg 15–20% – głównie z powodu zaburzeń w przemyśle naftowym, a także społecznych i wojennych presji na państwowe budżety. *Standardy rachunkowości* miały zwyczaj traktować metody stosowane w warunkach inflacji jako uzupełnienie metody kosztu historycznego, zakładając – a przynajmniej mając nadzieję – że inflacja będzie rzadkim odstępstwem od normy. Faktycznie, oddziaływanie inflacji na efektywność gospodarki i ład społeczny okazało się tak szkodliwe, że doprowadziło do wzmożenia nacisków politycznych mających na celu jej zdławienie. Według słów kanadyjskiego premiera, zadaniem rządów stało się „rozłożenie inflacji na łopatkę”. Udało się to osiągnąć pod koniec lat 80. – przynajmniej w rozwiniętych krajach uprzemysłowionych posiadających odpowiedzialne rządy. Rynki rozwijające się i wschodzące to zupełnie inna historia – patrz *rachunkowość w warunkach hiperinflacji*. Konsensus odnośnie jed-

nej metody rachunkowości w warunkach inflacji nie został w międzyczasie osiągnięty. W efekcie, zalecany, lecz nieobowiązujący MSR 15 („Informacje odzwierciedlające skutki zmian cen”) został w 2005 roku usunięty w związku z nikłym zastosowaniem.

Z cytatów:

Pieniądz zawsze powinien być pieniądzem. Dolar, który niezmiennie składa się ze 100 centów, jest tak niezbędny jak funt składający się stale z 16 uncji i jard złożony z 36 cali.

Henry Ford *My Life and Work (Moje życie i praca)*, 1922

Zmiany oszacowań księgowych/stosowanych zasad rachunkowości, ujawnianie • Changes in Accounting Estimates/Policy, Disclosure •

W ramach istniejących *standardów rachunkowości*, firmy mają pewien zakres swobody w wyborze najlepszych dla nich *zasad rachunkowości* spośród dozwolonych opcji. Ponadto, w ramach wybranych zasad rachunkowości istnieje również pewna dowolność w przyjmowaniu *oszacowań księgowych* (np. szacowania okresu ekonomicznego użytkowania aktywów trwałych; metod tworzenia *rezerw na należności*). Taka swoboda wyboru ma na celu uniknięcie nadmiernych ograniczeń. W ostatecznym rozrachunku, leży ona również w interesie użytkowników sprawozdawczości, którzy chcą mieć dokładny i rzetelny obraz firmy. Jeżeli jednak firma wybrała już określone zasady, to czy powinna mieć prawo do ich zmiany? Jeżeli wymaga tego nowy standard rachunkowości, zmianę oczywiście należy wprowadzić. Ale co zrobić z uznaniowymi lub dobrowolnymi zmianami? Jeżeli mają one rzeczywiście na celu poprawę sprawozdawczości finansowej (tj. zapewnienie bardziej rzetelnej, adekwatnej czy przejrzystej prezentacji), sensowne jest ich dopuszczenie, a nawet popieranie. Problem polega jednak na tym, że istnieje oczywisty potencjał do nadużywania takiej swobody. Firma mogłaby zmienić swoje *wyniki finansowe* poprzez wprowadzenie niezauważalnych, korzystnych dla siebie zmian księgowych. Dlatego międzynarodowe standardy rachunkowości przewidują szereg zabezpieczeń mających zapobiegać „manipulowaniu wynikami”. Po pierwsze, *informacja dodatkowa* do sprawozdania musi zawierać pełne wyjaśnienie przyczyn zmian oraz liczbowe określenie ich oddziaływania na sprawozdanie (brak takiego ujawnienia powoduje wydanie przez biegłego rewidenta *opinii z zastrzeżeniami*). Ponadto, w większości przypadków istnieje wymóg wprowadzenia *retrospektywnych zmian* w poprzednich sprawozdaniach, w celu umożliwienia spójnego porównywania wyników. Wyjątki od zasady wprowadzania retrospektywnych zmian występują wówczas, gdy nowy standard rachunkowości przewiduje inne rozwiązanie (patrz *przepisy przejściowe*) lub w tych rzadkich przypadkach, gdy jest to „niepraktyczne” z powodu problemów z pomiarem. Ogólnie rzecz biorąc, choć zmiany przyjętych zasad mogą mieć swoje zalety, muszą być uzasadnione i wyraźnie określone liczbowo. Ponadto, powinny być stosunkowo rzadkie – w przeciwnym razie śledzenie wyników finansowych stanie się pogonią za „ruchomym celem”.

Zmiany retrospektywne w sprawozdaniach finansowych • Retrospective Changes in Financial Statements •

Cofnięcie się do sprawozdań finansowych za lata poprzednie w celu dostosowania ich do innych *zasad rachunkowości* lub nowych

standardów rachunkowości. Zmiany retrospektywne są zarówno kłopotliwe dla jednostki sprawozdawczej, jak i potencjalnie mylące dla użytkowników sprawozdań finansowych („dopiero co podaliście, że zysk wyniósł X USD; a teraz zmieniacie na Y USD!”). Tym niemniej, w duchu rozpoczynania wszystkiego od nowa, zmiany retrospektywne pozwalają na przedstawienie sprawozdań finansowych w lepszym (tzn. bardziej rzetelnym) świetle, bez utraty możliwości dokonywania spójnych porównań wyników z poszczególnych lat. Konieczność wprowadzania zmian retrospektywnych narzuca również dyscyplinę zapewniającą, że *zmiany zasad rachunkowości* służą uzasadnionemu i słusznemu celowi. Zmian tych nie należy mylić z *korektami poprzedniego okresu*, które mają na celu skorygowanie błędów.

Zmiany (stosowanych) zasad rachunkowości • Accounting Changes •

Jednorazowa korekta rachunku zysków i strat odzwierciedlająca wpływ pojawienia się nowych, powszechnie stosowanych, *standardów rachunkowości* lub zastosowania przez przedsiębiorstwo innej *zasady rachunkowości* niż dotychczas. Zmiany zasad rachunkowości nie mają wpływu na przepływ środków pieniężnych i dlatego zazwyczaj nie są brane pod uwagę przy dokonywaniu *wyceny* przez analityków finansowych. Wykazuje się je w *okresie obrotowym*, w którym nastąpiły, przy czym mogą one uwzględniać skumulowany wpływ na wyniki finansowe okresów poprzednich. Jeżeli zmiana ma daleko idące konsekwencje, uzasadnione może być przekształcenie z mocą wstecz rachunków zysków i strat za lata poprzedzające. Ponieważ wprowadzone do rachunkowości zmiany przypominają zastosowanie nowego narzędzia pomiarowego, utrudniają one dokonywanie porównań ze sprawozdaniami z poprzednich okresów. W związku z tym, wszelkie zmiany powinny zostać omówione w *informacji dodatkowej* do sprawozdania finansowego (w szczególności dlaczego zostały wprowadzone, jaki jest ich wpływ, konsekwencje dla porównywalności itp.). Wprowadzenie zmian podkreślane jest również przez *biegłych rewidentów*, którzy wskazują na nie w opinii z badania sprawozdania finansowego. Jeżeli zmiana wynika z obowiązkowego zastosowania nowego standardu rachunkowości, biegły rewident może po prostu zwrócić na nią uwagę. Jeżeli jednak zmiana wynika z decyzji co do rozpoczęcia stosowania innej zasady rachunkowości niż dotychczas, biegli rewidenci albo zgadzają się co do zasadności takiego kroku, albo nie. Jeżeli się nie zgadzają, zgłaszają odpowiednie zastrzeżenie do swojej opinii. Czym innym są *korekty poprzedniego okresu*, których naniesienie wynika z pojawienia się nowych przesłanek świadczących o tym, że poprzednie oszacowania księgowo były błędne. W zależności od okoliczności i od standardów rachunkowości, korekty takie mogą zostać wykazane w rachunku zysków i strat lub bezpośrednio w *zysku z lat ubiegłych*. Patrz również *podstawowe błędy*.

Zobowiązania niewynikające z tytułu dostaw i usług • Należności niewynikające z tytułu dostaw i usług • Non-Trade Items (Accounts Payable/Receivable) • Odrębna klasyfikacja *bilansowa* należności i *zobowiązań* odróżniająca je od wpływów i zakupów realizowanych w normalnym trybie działalności. Przykładowe pozycje zobowiązań/należności nie wynikających z tytułu dostaw i usług obejmują:

- ◆ oczekiwane wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych,
- ◆ oczekiwana realizację pozycji warunkowych,

- ◆ kwoty płatne na rzecz *stron powiązanych* lub należne od *stron powiązanych*,
- ◆ zobowiązania/należności umowne.

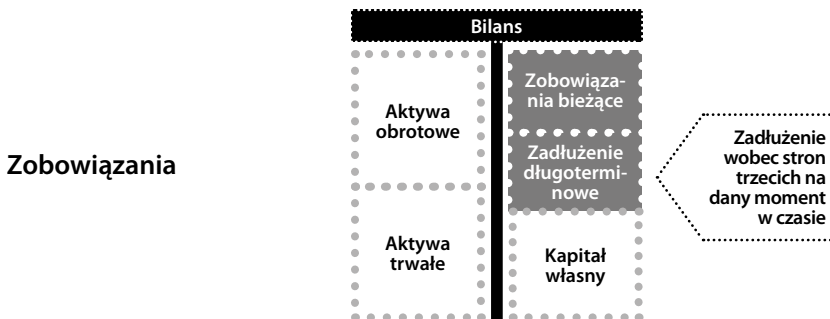
Choć pozycje te nie różnią się zasadniczo od pozycji z tytułu dostaw i usług (w sensie możliwości zamiany na gotówkę), zazwyczaj są one jednorazowe, tj. prawdopodobnie nie będą w przyszłości występować w normalnym trybie działalności. Z tego względu, zwykle nie uwzględnia się ich przy obliczaniu *wskaźników finansowych* związanych z płynnością, jak np. *średnia sprzedaż dzienna*.

Zobowiązania (ujęcie w rachunkowości) • Liabilities (Accounting for)

• Finansowe zobowiązania w stosunku do *aktywów* przedsiębiorstwa, które muszą zostać zaspokojone w drodze przekazania środków pieniężnych lub przez świadczenie usług. Zobowiązania ujmowane są w *bilansie* lub – jeżeli mają charakter *warunkowy* – w *informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego*. Zobowiązanie to pojęcie szerokie, obejmujące różne formy *zadłużenia* i *kredytu* odnawialnego. Zasadnicze cechy zobowiązania obejmują następujące kryteria:

- ◆ jest to istniejące (a nie przyszłe) zobowiązanie przedsiębiorstwa w stosunku do strony trzeciej;
- ◆ wynika ono z dokonanej transakcji lub innego *zdarzenia księgowego*;
- ◆ by wywiązać się ze zobowiązania, przedsiębiorstwo musi przekazać aktywa o znanej lub oszacowanej wartości.

Rachunkowość dokonuje bardzo podstawowego rozróżnienia zobowiązań ze względu na termin ich płatności. *Zobowiązania krótkoterminowe* to zobowiązania płatne w ciągu jednego roku, natomiast zobowiązania o terminie płatności przekraczającym rok należą do *zadłużenia długoterminowego*. Inne kryteria rozróżnienia to źródło zobowiązań (np. *zobowiązania z tytułu dostaw i usług*, *zadłużenie bankowe*, czy *zobowiązania z tytułu podatku dochodowego*) i status wierzyciela (zobowiązania zabezpieczone i niezabezpieczone). Kolejne rozróżnienie to ujęcie w bilansie lub ujęcie pozabilansowe (patrz *zobowiązania warunkowe* i *zobowiązanie ukryte*). Zobacz również *zobowiązania – zarządzanie*.

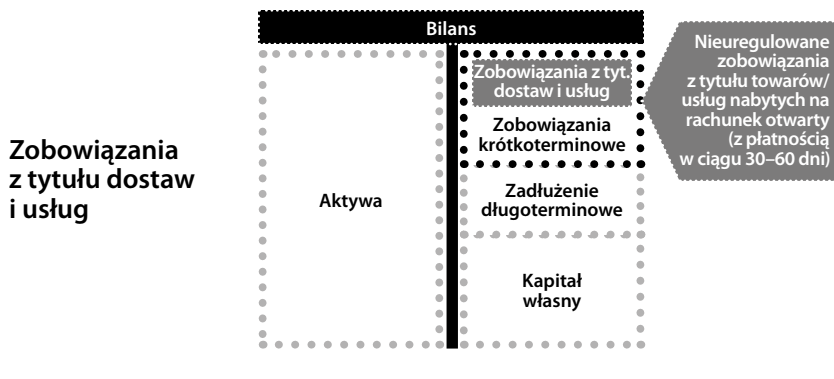


Zobowiązania z tytułu dostaw i usług • Payables (Accounts Payable) •

Pozycja *bilansowa* odzwierciedlająca zadłużenie wobec dostawców z tytułu dostaw towarów i usług na *kredyt* lub *rachunek otwarty*. Jako źródło „spontanicznego” finansowania, zobowiązania stanowią rodzaj nie zabezpieczonej, odnawialnej *linii kredytowej*, uzależnionej od ilości towarów lub usług nabywanych przez przedsiębiorstwo. Dopóki terminy płatności są dotrzymane (normalny termin płatności wynosi 30–60 dni od daty dostawy), dostawcy będą kredytować odbiorców w ramach ustalonych wewnętrznie limitów. Obok kredytu bankowego i *kapitału obrotowego*, zobowiązania są ważnym składnikiem finansowania *aktywów bieżących*. W ramach *analizy kredytowej*, szczególną uwagę zwraca się na następujące kwestie:

- ◆ Czy występuje nadmierne uzależnienie od pewnych dostawców lub od szczególnie korzystnych warunków dostaw – co może powodować zagrożenie w przypadku nagłego wycofania się tych dostawców?
- ◆ Czy zobowiązania są spłacane w terminie i czy przedsiębiorstwo ma w branży opinię solidnego dłużnika?
- ◆ Czy istnieją wierzyciele, w stosunku do których przedsiębiorstwo zalega ze spłatą i którzy mogą wnioskować o ogłoszenie jego *upadłości*?
- ◆ Czy dostawcy posiadają zabezpieczenie w aktywach przedsiębiorstwa, co mogłoby wpłynąć negatywnie na *zabezpieczenie* kredytu bankowego?
- ◆ Czy wypłaty z rachunku bankowego przedsiębiorstwa są powiązane ze zobowiązaniami – co potwierdzałoby, że analiza wiekowa zobowiązań jest kompletna?
- ◆ Czy przedsiębiorstwo korzysta z upustów handlowych (tj. obniżek cenowych za wcześniejszą zapłatę)?

Regulowanie zobowiązań gotówką dokonywane jest często w oparciu o wykorzystanie środków w ramach linii kredytowej. Patrz również *cykl konwersji aktywów i cykl operacyjny*.



Zobowiązania z tytułu świadczeń emerytalnych • Retirement Benefit Obligations • Figuruje w *bilansie* zobowiązanie długoterminowe równe *wartości bieżącej netto* przyszłych kwot, jakie pracodawca będzie musiał wypłacić emerytowanym

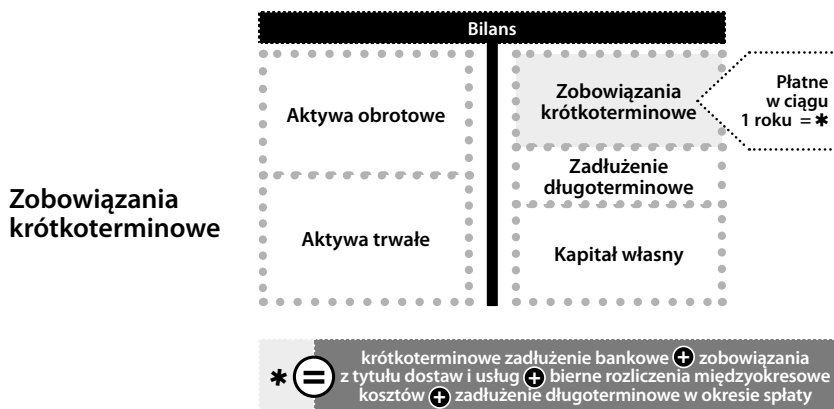
pracownikom. Zgodnie z zasadami rachunkowości *memoriałowej*, zobowiązanie to powstaje w miarę jak pracownicy wypracowują przyszłe świadczenia w okresie swojego zatrudnienia. Zobowiązanie to następnie maleje w miarę korzystania przez z nich ze świadczeń na emeryturze. Zob. *świadczenia pracownicze po okresie zatrudnienia, rozliczanie w rachunkowości*. W zależności od sposobu ujęcia świadczeń emerytalnych, odnośne zobowiązanie może być wyliczane na różne sposoby zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości. Wyliczanie kosztów świadczeń i korespondujących z nimi zobowiązań jest dość złożone. *Informacja dodatkowa do sprawozdania finansowego* powinna przedstawiać elementy składowe zobowiązania:

Zobowiązania bilansowe: świadczenia emerytalne	
Wartość bieżąca zobowiązań finansowanych z funduszy	XXX
Wartość godziwa aktywów programu emerytalnego	-XXX
A: Kwota netto zobowiązań finansowanych z funduszy	+X
<hr/>	
Wartość bieżąca zobowiązań nie finansowanych z funduszy	+XX
Nieujęte straty/zyski aktuarialne	+/- X
Nieujęte przeszłe koszty obsługi	+ X
B: Kwota netto zobowiązań nie finansowanych z funduszy	+XX
<hr/>	
Zobowiązanie bilansowe razem: A + B	+XXXX

Zobowiązanie krótkoterminowe • Current Liability • Kategoria *zobowiązań* obejmująca wszelkie formy *zadłużenia* o terminie spłaty krótszym niż rok od dnia *bilansowego*. Do zadłużenia tego rodzaju zwykle należą:

- ◆ krótkoterminowe kredyty bankowe płatne *na żądanie* lub w ciągu jednego roku,
- ◆ zobowiązania z tytułu dostaw i usług,
- ◆ *zarachowane* koszty wynagrodzeń, koszty ogólnego zarządu i *odsetki*,
- ◆ zadłużenie długoterminowe w okresie spłaty,
- ◆ zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego,
- ◆ ogłoszone, nie wypłacone *dywidendy*.

Rzeczą niezwykle istotną jest właściwe zarządzanie zobowiązaniami krótkoterminowymi przez uważne śledzenie *płynności aktywów obrotowych*. Ma to na celu zabezpieczenie się przed ryzykiem *niewypłacalności* i ryzykiem *niedotrzymania warunków umów* – ponieważ oba te ryzyka prowadzić mogą do *upadłości* przedsiębiorstwa. Patrz również *kapitał obrotowy* i *cykl operacyjny*.



Zobowiązanie odroczone • **Deferred Liability** • Pozycja *zobowiązań* bilansowych odzwierciedlająca pieniężną płatność, której termin nie jest jeszcze ustalony. Typowym przykładem może być tutaj *odroczony podatek dochodowy*. Porównaj z *przychodami przyszłych okresów*, które stanowią zbliżoną pozycję, odzwierciedlającą wpływy pieniężne otrzymane z góry – czyli zanim zostały wypracowane przychody.

Zobowiązanie ukryte (żargon zawodowy) • **Latent Liability** (vernacular) • Trudne do wymiernego określenia potencjalne zobowiązanie, które może nagle sprawić firmie przykrą niespodziankę. Różni się ono od *zobowiązania warunkowego* tym, że nie można go powiązać z konkretnym niepomyślnym zdarzeniem (jak np. przegranie procesu sądowego). Rodzajem zobowiązania ukrytego może być np. *czynnik ryzyka* zaniżenia wartości zobowiązań (czyli, innymi słowy, *ryzyko księgowo*). Innym przykładem może być roszczenie wynikłe z *kontroli podatkowej*, grzywna za nieprzestrzeganie obowiązujących uregulowań lub wytoczony nagle proces sądowy (zakładając, że firma nie mogła z góry ocenić wysokości przyszłej płatności). Dramatycznym przykładem zobowiązania ukrytego był niespodziewany proces o molestowanie seksualne wytoczony w 2006 roku przeciwko Toyota Motor, który kosztował firmę 160 milionów dolarów. Ryzyko zobowiązań ukrytych ograniczają mechanizmy skutecznej *kontroli wewnętrznej*, a w bankowości – specjalne systemy wykrywające potencjalne problemy. Należy dodać, że poziom zobowiązań ukrytych bywa również uzależniony od ogólnego środowiska gospodarczego, w szczególności zaś od infrastruktury instytucjonalnej. Podatna na te problemy jest *rachunkowość rynków wschodzących*, zwłaszcza jeżeli służby państwowe są opieszale, niesolidne, arbitralne, lub – co gorsza – skorumpowane. Zobowiązania ukryte to rodzaj upiornego widma spędzającego księgowym sen z powiek. W wiekopomnych słowach Roberta Schneydera, przyjaciela autora niniejszej książki: „Zobowiązania utajone potrafią zająć cię od tyłu i nagle chapnąć w cztery litery.”



Zobowiązanie (umowne) • Commitment • Wynikający z umowy obowiązek dokonania zapłaty lub świadczenia usług. Typowe zobowiązania umowne obejmują:

- ◆ zobowiązania wobec pracowników i dostawców,
- ◆ opłaty za leasing operacyjny,
- ◆ zobowiązania wynikające z kontraktów o budowę środków trwałych,
- ◆ zobowiązania z tytułu umów kredytowych (w przypadku banku – promesa kredytowa),
- ◆ zobowiązania z tytułu udzielonych gwarancji,
- ◆ nieuregulowane płatności z tytułu instrumentów pochodnych,
- ◆ zobowiązania z tytułu wyroków sądowych.

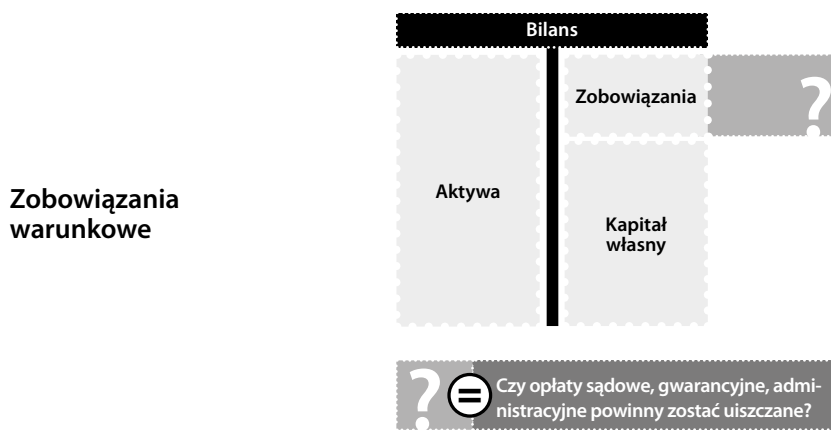
Ponieważ zobowiązania umowne odzwierciedlają przeszłe rozchody pieniężne, nie można ich uznawać za aktualne zobowiązania bilansowe, lecz raczej ujawniać w *informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego*. Ponieważ rozchody gotówkowe są ważną kwestią przy wycenie i *analizie kredytowej*, stanowią one przedmiot zainteresowania użytkowników sprawozdań. Często wiąże się z nimi pewien element zmienności – przykładowo, umowa leasingu może zawierać klauzulę umożliwiającą jej wypowiedzenie pod warunkiem zapłacenia określonej kwoty. Natomiast zobowiązania umowne, których wielkości nie da się określić, klasyfikowane są jako *zobowiązania warunkowe*.

Zobowiązanie warunkowe • Contingent Liability • Niepewne przyszłe zdarzenie, które może spowodować zwiększenie *zobowiązań bilansowych*. Zobowiązania warunkowe przypominają twierdzenia typu „jeżeli zdarzy się x, to (prawdopodobnie) wyniknie stąd y”. Jeżeli zajdzie określone zdarzenie, wówczas przedsiębiorstwo będzie musiało zapłacić pewną (nieraz trudną do przewidzenia) kwotę. Dopóki jednak zdarzenie takie nie nastąpi, nie ma również zobowiązania do zapłaty – jedynie taka ewentualność. Przed

ryzykiem zobowiązań warunkowych można się *ubezpieczyć*, lecz nawet wówczas firmy narażone są na przykre niespodzianki. Powszechnym przykładem zobowiązania warunkowego jest odwołanie się od wyroku sądowego. Spółka poniesie koszt jedynie wtedy, gdy przegra sprawę lub zawrze ugodę poza sądem. Innym powszechnym przykładem jest roszczenie związane z odpowiedzialnością producenta za jakość towarów. Do najgłośniejszych z takich roszczeń należały żądania o odszkodowanie za zatrucia azbestem w latach 70. XX wieku, wadliwe silikonowe implanty piersiowe w latach 80. i zatrucia tytoniem w latach 90. W krajach, w których wszczynanie sporów sądowych jest szczególnie rozpowszechnione (jak np. w USA), nawet trywialny proces może sporo kosztować. (Tym niemniej, należy się zastanowić zanim wydamy pochopną opinię na ten temat. Najbardziej jaskrawym przykładem błędnego procesu rozdmuchanego do nieprawdopodobnych rozmiarów była „kawowa” sprawa przeciwko McDonald’s. Wiele osób, włącznie z autorem niniejszego *Kompendium*, „kupiło” będącą w obiegu historyjkę o tym, jak klientka kupiwszy kawę w okienku drive-in, rozlała ją sobie następnie na kolana i wyciągnęła milion dolarów odszkodowania. Przyznanie takiego odszkodowania wydaje się zaprzeczać zdrowemu rozsądkowi; jednak fakty są inne. Kawa była wrząca, czyli serwowana w temperaturze znacznie przekraczającej normę – i to z przyczyn komercyjnych, bez oglądania się na bezpieczeństwo konsumentów. Klientka doznała poparzeń trzeciego stopnia i wydała 20 tys. USD na koszty leczenia szpitalnego. Kierownictwo McDonald’s zignorowało wcześniej setki podobnych wypadków. Sędzia – a nie ława przysięgłych – przyznał tak wysokie odszkodowanie, aby wymusić na pozwanym zmianę lekceważącego podejścia. Ostatecznie, po apelacji i negocjacjach z powódką, zapłata wyniosła znacznie mniej. Ogólnie rzecz biorąc, cała ta historia jest anegdotą o przytarciu nosa aroganckiej firmie. Więcej szczegółów można znaleźć pod adresem „Stella Liebeck vs. McDonald’s” na stronie www.siegfriedandjensen.com/cases) Rozliczanie zobowiązań warunkowych w rachunkowości bywa trudne. Nie możemy uznać zobowiązania, które faktycznie nie istnieje; tym niemniej *użytkownikom sprawozdań finansowych* należy zasygnalizować możliwość jego wystąpienia przez odpowiednie ujawnienie w *informacji dodatkowej do sprawozdania*. W odróżnieniu od zobowiązania warunkowego, utworzona w bilansie *rezerwa odzwierciedla* zobowiązanie, którego wystąpienie jest bardziej prawdopodobne. Rozróżnienie pomiędzy tymi dwoma przypadkami tradycyjnie zależało od oceny sytuacji przez księgowego, gdzie głównym kryterium było prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia. Tak więc proces o milion dolarów zostałby jedynie opisany w informacji dodatkowej, jeśli prawdopodobieństwo zasądzenia odszkodowania nie przekraczałoby 10%. Rachunkowość instrumentów pochodnych – które również mają charakter warunkowy – stanowi bodziec do zmiany dotychczasowego podejścia. Tak jak instrumenty pochodne, które zgodnie z MSR wykazywane są w bilansie według wartości godziwej, zobowiązania warunkowe też będą pewnego dnia wykazywane według wartości godziwej pomnożonej przez prawdopodobieństwo wystąpienia (czyli „realizacji”). Prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia przestanie być wówczas kryterium interpretacji, a stanie się narzędziem pomiarowym:

Oszacowanie zobowiązania warunkowego				
Zobowiązanie warunkowe w USD	x	Prawdopodobieństwo	=	Rezerwa w USD
1 000 000	X	10%	=	100 000

Zobowiązania warunkowe są przedmiotem szczególnej uwagi *analizy finansowej*, ponieważ w przypadku nagłego wzrostu zobowiązań sytuacja finansowa przedsiębiorstwa może gwałtownie się pogorszyć. Co więcej, istnieją przypadki, w których przedstawienie zobowiązania jako „warunkowego” bywa próbą ukrycia faktycznego zadłużenia. By ocenić *ryzyko niewypłacalności*, użytkownicy sprawozdań finansowych muszą oszacować potencjalny wpływ zobowiązania warunkowego na sytuację finansową przedsiębiorstwa (oceniając maksymalną kwotę i prawdopodobieństwo). Ryzyko zmaterializowania się pozabilansowych zobowiązań warunkowych jest szczególnie istotne w instytucjach finansowych. W ich przypadku, zobowiązania takie powstają z każdą wystawioną *gwarancją* – gdy gwarancja staje się wymagalna, muszą wywiązać się z płatności. Porównaj ze *zobowiązaniem umownym*; patrz również *zysk warunkowy* i *zobowiązanie ukryte*.



Zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego • Income Tax Liability •

Zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego wobec organów skarbowych. Zobowiązanie takie może być zobowiązaniem *bieżącym* (płatnym w najbliższej przyszłości) lub *odroczonym* (płatnym w nieokreślonej przyszłości, jeśli w ogóle). Niewywiązanie się z zapłaty podatku grozi grzywną lub ogłoszeniem *niewypłacalności*, ponieważ organy skarbowe są uprawnione do ściągania zobowiązań podatkowych również w drodze *likwidacji* przedsiębiorstwa. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego są kwestią istotną przy dokonywaniu *analizy finansowej*, z szeregu powodów:

- ◆ kalkulacja podstawy opodatkowania w oparciu o przepisy podatkowe jest bardzo złożona i różni się od kalkulacji wyniku finansowego opartej na *standardach rachunkowości*;
- ◆ obliczanie kwoty podatku należy do kompetencji przedsiębiorstwa, co powodować może tendencje do minimalizacji podatków lub zaniżania ich wielkości w sprawozdaniu finansowym;
- ◆ kwotę podatku dochodowego trudno jest zweryfikować, chyba że jego kalkulacja sprawdzana jest przez organy podatkowe;

- ◆ podatek dochodowy może odpowiadać *istotnej części zysku* – szczególnie w sytuacji, gdy błędy w jego kalkulacji nawarstwiały się latami.

Pewien komfort mają użytkownicy *sprawozdań finansowych*, które poddawane są *badaniu* przez *biegłych rewidentów* – powinni oni jednak pamiętać, że kalkulacja kwoty podatku dochodowego pozostaje w kompetencji *zarządu* jednostki (standardowe procedury stosowane w badaniu sprawozdania finansowego sprawdzają tylko, ale nie gwarantują poprawności kalkulacji podatku). Nieuregulowane zobowiązania podatkowe budzą szczególne zaniepokojenie kredytodawców, ponieważ wartość posiadanego przez nich *zabezpieczenia* może ulec zmniejszeniu, jeżeli roszczenia organów podatkowych podczas likwidacji mają *pierwszeństwo* przed innymi roszczeniami.

Zasłyszano

Podatki to jest to, co płacimy na cywilizowane społeczeństwo.

Oliver Wendell Holmes (1841–1935),
sędzia amerykańskiego Sądu Najwyższego

Zrealizowane zyski/straty na sprzedaży aktywów długoterminowych

- **Realised Holding Gain/Loss** • Zwiększenie lub zmniejszenie *wartości rynkowej* składnika aktywów długoterminowych potwierdzone jego zamianą na środki pieniężne w transakcji sprzedaży. Zysk lub stratę ze sprzedaży ujmuje się w *rachunku wyników*. Weźmy przykład, w którym wartość nieruchomości oszacowana przez niezależnego rzeczoznawcę trwale wzrosła. Zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, przyrost wartości może zostać dodany do *wartości bilansowej*, a niezrealizowany zysk ujęty jako zwiększenie na koncie *kapitału rezerwowego*. W przypadku sprzedaży składnika aktywów, faktyczny zysk przechodzi z kapitału rezerwowego do rachunku wyników, tym samym powiększając wartość *zysków z lat ubiegłych*. Figurująca w kapitale rezerwowym różnica pomiędzy przyrostem wartości oszacowanym przez rzeczoznawcę a faktycznym zrealizowanym zyskiem zostaje wyeliminowana. Patrz też *niezrealizowane zyski/straty*.

Zróznicowany system wyceny pozycji bilansowych • Mixed-Attribute

- **System** • Sprawozdawczość finansowa, w której *wartości bilansowe* poszczególnych pozycji wycenione są różnymi metodami. Zgodnie ze *standardami rachunkowości* obowiązującymi w większości krajów, aktywa i zobowiązania wykazywane są w wartościach stanowiących rezultat różnych pomiarów księgowych. Większość z nich opiera się na *koszcie historycznym*, pomniejszonym o *umorzenie* i ewentualną *utrata wartości*. Inne pozycje wykazuje się w *wartości godziwej*, ustalonej albo w odniesieniu do wartości rynkowej, albo na podstawie oszacowania. Ponieważ zadaniem sprawozdawczości finansowej nie jest dokonywanie wyceny, lecz śledzenie przeszłych wyników, koszt historyczny zazwyczaj jest zadowalającą miarą wartości. Nie dotyczy to jednak przypadków, w których nastąpiła zasadnicza zmiana wartości ekonomicznej, uzasadniająca przyjęcie innej miary. Zwolennicy reform rachunkowości twierdzą, że przyjęcie dla wszystkich pozycji bardziej klarownego pomiaru w postaci wartości godziwej byłoby warte swej ceny.

Spekulacje księgowe

Jest coraz bardziej jasne, że **zróżnicowany system wyceny pozycji bilansowych** jest źródłem zawilości, a do tego stwarza szanse na spekulacje księgowe (zwłaszcza przy wycenie instrumentów pochodnych i finansowych). Niektórzy sugerują, że sprawozdawczość finansowa powinna przyjąć system wyceniający wszystkie instrumenty finansowe w wartości godziwej.

Sir David Tweedie, przewodniczący RMSR, oświadczenie przed Komisją ds. Bankowości, Gospodarki Mieszkaniowej i Urbanistyki w Senacie Stanów Zjednoczonych w Waszyngtonie, Dystrykt Kolumbii, 14 lutego 2002

Zrzeczenie się wyrażenia opinii z badania sprawozdania finansowego •

Disclaimer of Audit Opinion • Niestandardowa opinia biegłego rewidenta z badania, stwierdzająca, że z powodu poważnego ograniczenia zakresu badania sprawozdania finansowego, nie jest on w stanie wyrazić opinii dotyczącej *rzetelności* sprawozdania i/lub jego zgodności ze *standardami rachunkowości*. Porównaj z *opinią biegłego rewidenta z zastrzeżeniami* i *opinią negatywną*. Zrzeczenie się wyrażenia opinii jest dość rzadko spotykane, ponieważ biegli rewidenci raczej nie przystępują do badania nie mając uzasadnionej pewności, że będą w stanie je skończyć. Zdarza się jednak, że w trakcie badania pojawiają się okoliczności uniemożliwiające jego dokończenie (np. ograniczenia podróży uniemożliwiające przeprowadzenie badania na miejscu).

Zużycie • Obsolescence • Spadek *wartości rynkowej aktywów* będący następstwem ich wyjścia z użycia, fizycznego zużycia, zmniejszenia użyteczności dla przedsiębiorstwa lub postępu technicznego na rynku. W kategoriach ekonomicznych, wartość takich aktywów po prostu wyczerpała się lub została zużyta. Zgodnie więc z *zasadą współmierności przychodów i kosztów*, powinna zostać odpisana w *koszty*. W przypadku *aktywów trwałych*, koszt taki odzwierciedla się w stawkach *amortyzacji*. Natomiast w przypadku *zapasów*, wykazuje się go w postaci *rezerwy* lub *odpisu aktualizacyjnego*.

Zwolnienie podatkowe • Tax Holiday • Tax Relief •

Zwolnienie z obowiązku wnoszenia pełnych płatności *podatku dochodowego*. Zwolnienia takie są bodźcem stosowanym przez rząd w celu wspierania określonego rodzaju działalności. Przykładowo, rząd może promować zwiększenie ilości nowych przedsiębiorstw. Zwolnienie od podatku umożliwiłoby takim przedsiębiorstwom płacenie niższej stawki podatkowej w początkowym okresie działalności, gdy powszechnym problemem jest niedobór środków pieniężnych. Często również w rejonach o niskim tempie wzrostu tworzone są tzw. specjalne strefy ekonomiczne – co oznacza, że dochody osiągnęte w tych strefach podlegają niższej stopie opodatkowania. Patrz również *planowanie zobowiązań podatkowych* i *dotacje rządowe*.

Faktem jest ...

To nie dlatego, że nasze puby są świetne, że dobrze gra się w golfa, i że klimat jest... no cóż... Faktem jest, że tu chodzi o **podatki**.

Magnes biznesu Tony O'Reilly wyjaśnia cud gospodarczy w Irlandii w „Financial Times”, 10–11 czerwca 2006

Zwroty sprzedanych towarów i rezerwy • Sales Returns and Allowances

• „Zwroty” sprzedanych towarów pozwalają klientowi na zwrot towaru w przypadku, gdy jest on wadliwy, niepotrzebny lub nie nadaje się do sprzedaży. Przychody i związane z nimi należności należy anulować. „Rezerwa” związana ze sprzedażą daje klientowi dowód kasowy (lub notę kredytową) na nabycie towarów za darmo w przyszłości i zwalnia ze zwrotu towarów. Przychody i należności należy skorygować o zwroty sprzedanych towarów i rezerwy. W przypadku, gdy wartość zwróconych towarów lub rezerw będzie istotna, rozważna firma w chwili sprzedaży utworzy na koncie przeciwnym rezerwę na zwroty sprzedanych towarów i rezerwy. Wartość sprzedaży będzie korygowana o wartości odtworzeniowe w celu utworzenia rezerwy o odpowiedniej wartości.

Zwroty sprzedanych towarów i rezerwy		
Bierne rozliczenia międzyokresowe w chwili sprzedaży		
Dr. Oszacowane zwroty sprzedanych towarów (Koszt)	XX	
Cr. Rezerwa na zwroty sprzedanych towarów (A/R contra a/c)		XX
Moment przyjęcia towarów/wystawienia noty kredytowej		
Dr. Rezerwa na zwroty sprzedanych towarów (A/R contra a/c)	XX	
Cr. Należności (lub gotówka)		XX

Zysk • Earnings • Księgowa miara zwrotu dla akcjonariuszy zwykłych, po odjęciu wszelkich kosztów, podatku dochodowego, dywidend od akcji uprzywilejowanych i udziałów mniejszości. Termin ten bywa stosowany zamiennie z zyskiem netto, ale używa się go także – raczej nieprecyzyjnie – dla określenia dowolnej formy zysku, w znaczeniu ogólnym.

Zysk • Income • Nadwyżka zasobów finansowych powiększająca majątek przedsiębiorstwa. Zysk generalnie stanowi nadwyżkę *przychodów* nad poniesionymi *kosztami* (odrębnym przypadkiem jest wynagrodzenie, gdzie „income” oznacza ‘przychód’). Zdarza się jednak, że zysk wynikać może z samego *posiadania aktywów* (ang. „holding gain”). Rozróżnia się wiele rodzajów zysku. Księgowa kalkulacja zysku przedstawiona jest w *rachunku zysków i strat*. Zgodnie z przyjętym zwyczajem, terminy angielskie „income”, „earnings”, i „profits” używane są jako synonimy. Patrz również *zysk całkowity*.

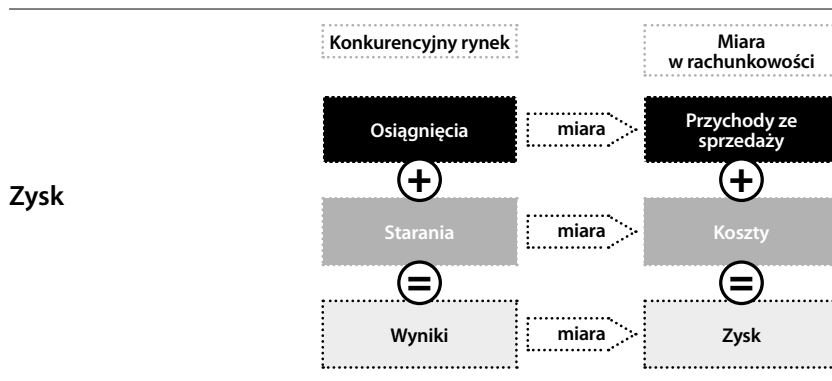
Podstawowe rodzaje zysku	
Kategoria	Charakterystyka
Wynagrodzenie	Wynagrodzenie brutto osoby fizycznej przed opodatkowaniem i dozwolonymi odliczeniami
Zysk brutto (ang. gross income)	Zysk brutto ze sprzedaży przed pomniejszeniem o koszty stałe
Zysk na działalności operacyjnej	Zysk wypracowany w toku normalnej działalności gospodarczej przedsiębiorstwa
Pozostałe zyski	Zyski z pozostałych lub nietypowych źródeł
Zysk netto	Zysk po odjęciu wszelkich kosztów, powiększający kwotę zysku z lat ubiegłych

Zysk • Profit • Miara wypracowanej w danym okresie nadwyżki ekonomicznej, powiększającej początkowo zainwestowany kapitał. Zysk jest prawdopodobnie najważniejszą miarą w księgowości (słowami Petera Druckera, „najwyższym kryterium” wyników przedsiębiorstwa). Niestety jednak, jego dokładna wartość bywa trudna do ustalenia. Ponieważ na wartość netto przedsiębiorstwa składa się cały szereg *oszacowań* i założeń księgowych, również kwota zysku nie jest od nich wolna (nawet jeżeli w długim okresie wartości przepływów pieniężnych i zysków będą zbieżne). Zysk może zostać wypracowany w ramach *transakcji* kupna i sprzedaży *aktywów bieżących*, lub może stanowić *zysk kapitałowy*, powstały w wyniku wzrostu wartości *aktywów trwałych*. Istnieje wiele sposobów pomiaru zysków. Zysk księgowy jest odzwierciedleniem faktycznie przeprowadzonych transakcji, zazwyczaj nie uwzględniającym niezrealizowanych zysków kapitałowych. W rachunkowości rozróżnia się ponadto wiele rodzajów zysku: *zysk na sprzedaży*, *zysk na działalności operacyjnej*, *zysk przed opodatkowaniem*, *zyski nadzwyczajne*, *zysk na jedną akcję* itp. Z kolei przy kalkulacji zysku ekonomicznego potrąca się założony *koszt kapitału* własnego, a także uwzględnia się czynniki zewnętrzne. Ekonomista postrzega zyski jako dowód niewydolności rynku, ponadprzeciętnie dobrego *zarządzania* lub pozycji monopolisty. Chociaż definicja zysku z ekonomicznego punktu widzenia jest bardziej przekonująca, w praktyce jest ona trudna do zastosowania ze względu na problemy z pomiarem. Warto jednak zauważyć co nie stanowi zysku. Wzrost sprzedaży, zwiększone inwestycje w aktywa trwałe, czy większy przepływ środków pieniężnych – choć mogą być dla przedsiębiorstwa korzystne – nie są jednak równoznaczne z wypracowywaniem zysku jako takiego. Z tego właśnie powodu rachunkowość, skupiająca się na zmianach w *wartości netto* przedsiębiorstwa, ma tak istotne znaczenie. Patrz również *koncepcja utrzymania kapitału*.

Jedyna rzecz, która naprawdę się liczy

Zysk Enronu był fikcją, ale zaimponował inwestorom dbającym tylko o wynik końcowy. Również dzisiaj na Wall Street i w londyńskim City **zysk** jest pozycją, na którą instynktownie kieruje się uwagę przy ocenie przedsiębiorstwa.

„Financial Times”, 10–11 czerwca 2006, s. 40



Zysk brutto ze sprzedaży • **Gross Income/Profits** • Zysk wypracowany przez przedsiębiorstwo w drodze sprzedaży zapasów, przed odjęciem *kosztów ogólnych* oraz kosztów okresu i pośrednich. Zysk brutto ze sprzedaży oblicza się odejmując od *przychodów ze sprzedaży* koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, na które składają się bezpośrednie koszty materiałów i robocizny oraz część *rozliczonych kosztów ogólnych produkcji*. Wypracowanie zysku brutto ze sprzedaży to dobry start; nie wystarcza jednak jeszcze do osiągnięcia sukcesu. Oznacza jedynie, że przedsiębiorstwo zarabia pieniądze na sprzedaży zapasów lub usług w ramach *cyklu operacyjnego*. Zanim jednak będzie można odnotować osiągnięcie *zysku netto* (patrz *wynik końcowy*), od zysku brutto na sprzedaży musi zostać odliczonych wiele kosztów. Patrz również *marża brutto*; porównaj z *marżą na pokrycie kosztów stałych*.

Zysk całkowity • **Comprehensive Income** • Szeroka definicja *zysku*, obejmująca zyski nie tylko z *transakcji operacyjnych*, lecz także niezliczone ilości innych zmian w wysokości *kapitału własnego* (wyjąwszy jednak *transakcje czysto kapitałowe*, jak wkłady wnoszone przez właścicieli na poczet kapitału, czy wypłaty dywidend). Zysk całkowity obejmować może następujące pozycje, które w innych przypadkach zostałyby umieszczone w *zestawieniu zmian w kapitale własnym*:

- ◆ korekty z tytułu przeszacowań do *wartości rynkowej*,
- ◆ korekty z tytułu *różnic kursowych*,
- ◆ jednorazowe pozycje wyjątkowe,
- ◆ korekty z tytułu zmian minimalnej kwoty *zobowiązań emerytalnych*,
- ◆ koszty restrukturyzacji,
- ◆ zyski/straty z tytułu instrumentów pochodnych lub zabezpieczających.

* W dosłownym tłumaczeniu „gross income/profits” oznacza ‘zysk brutto’, termin, który w polskim prawie bilansowym i praktyce oznacza ‘zysk przed opodatkowaniem’. Odpowiednikiem „gross income” w ustawie o rachunkowości jest zysk brutto na sprzedaży, czyli przychody ze sprzedaży produktów i usług, minus koszt wytworzenia sprzedanych produktów i usług, obejmujący koszty bezpośrednie i rozliczone koszty pośrednie produkcyjne.

Tradycyjnie, koncentracja na *jakości zysku* pociągała za sobą skupienie uwagi na *rachunku zysków i strat*, ewidencjonującym transakcje o charakterze czysto operacyjnym, związane z normalnym tokiem działalności przedsiębiorstwa. Uwidoczniło to *użytkownikom sprawozdań finansowych* zyski możliwe do utrzymania (realistyczne), które są najlepszą wskazówką co do wyników spodziewanych w przyszłości. Z kolei zaletą zysku całkowitego (który może pełnić rolę uzupełnienia „zysku z działalności kontynuowanej”) jest to, że rozwiązuje on szereg problemów wynikających z rosnącą złożonością rachunkowości. Po mnożących się pozycjach „pseudo-zysku”, wyłączanych z rachunku zysków i strat dla zachowania „przejrzystości”, użytkownicy wrócili znów do punktu wyjścia. Warto też dodać, że pozycja zysku całkowitego jest zgodna z *koncepcją zachowania kapitału*. Patrz również *sprawozdanie z łącznych ujętych zysków i strat*.

Zysk ekonomiczny • Economic Profit • Definicja zysku z punktu widzenia ekonomisty, czyli: *wynik finansowy* pomniejszony o szacunkowy *koszt kapitału* (z uwzględnieniem ewentualnej *premii za ryzyko*) i skorygowany o wkłady wniesione przez właścicieli. Zysk ekonomiczny może również uwzględniać nie skompensowane efekty oddziaływania przedsiębiorstwa na osoby trzecie, czyli np. badania i rozwój, prowadzone szkolenia (efekty pozytywne), czy zanieczyszczenie środowiska (efekty negatywne). Według ekonomistów, w długim okresie zysk ekonomiczny nie ma racji bytu – powinien zostać wyeliminowany przez konkurencję rynkową. Jest on ponadto „nieefektywny” – w tym sensie, że zaangażowany *kapitał* przynosi większy zwrot, niż zwrot konieczny do przyciągnięcia inwestorów. Ekonomisci zdają sobie jednak sprawę, że niewiele rynków zapewnia warunki idealnej konkurencji (o ile w ogóle istnieje choć jeden taki rynek). Powstało zatem szereg teorii próbujących wyjaśnić ponadnormalne poziomy zysku:

Spojrzenie ekonomisty na kwestię zysku	
Teoria zysku	Opis
Teoria „lutu szczęścia”	♦ Korzystne i niespodziewane zmiany sytuacji na rynku (łut szczęścia)
Teoria monopolu	♦ Bariery wejścia na dany rynek (wymagana wielkość przedsiębiorstwa, określone uprawnienia, lub zmowa firm działających na rynku) ograniczają konkurencję
Teoria innowacji	♦ Udane wynalazki lub ulepszenia (patrz kreatywna destrukcja)
Teoria kompensacyjna	♦ Nagroda za sprawność (dobre zarządzanie)

Patrz również *ekonomia (a rachunkowość) i ekonomiczna wartość dodana*.

Zysk kapitałowy (zysk na sprzedaży aktywów trwałych) • Capital Gain •

Klasyfikacja *zysku* powstałego z tytułu korzystnej różnicy cenowej przy zakupie i sprzedaży *aktywów trwałych*. Przykładowo, przedsiębiorstwo sprzedające z zyskiem swój budynek biurowy (będący *rzeczowym składnikiem aktywów trwałych*) odnotuje zysk kapitałowy. Takie źródło zysku skontrastowane jest z zyskiem ze sprzedaży *zapasów* (będących krótkoterminowymi składnikami *aktywów obrotowych*), który klasyfikowany jest jako *zysk z działalności handlowej*. Różnica jaka istnieje w rachunkowości pomiędzy zyskiem z działalności handlowej, a zyskiem kapitałowym (tj. różnica między zyskiem

z działalności gospodarczej a *zyskiem nadzwyczajnym*) jest również odzwierciedlona w opodatkowaniu: zyski kapitałowe, jako łut szczęścia, zwykle podlegają niższej stopie podatkowej*. Często prowadzi to do tego, że doradcy podatkowi starają się znaleźć kreatywne sposoby ukrycia innych dochodów pod postacią zysków kapitałowych. Zdarza się, że te dwa typy zysku trudno jest odróżnić. Sprawa taka podniesiona została w procesie sądowym przez nowofundlandzkich rybaków, w których sieci złapał się wieloryb. Rybacy kreatywnie argumentowali, że zysk wynikający z tego zdarzenia powinien podlegać niższej stopie opodatkowania stosowanej do zysków kapitałowych (ponieważ wieloryb nie jest rybą, ich celem nie był połów wielorybów, nigdy wcześniej się to nie zdarzyło itp.). Sędzia zgodził się z nimi, jednak mając dość sceptyczne nastawienie do ich prawdziwych pobudek, ostrzegł, że jeżeli jeszcze kiedykolwiek złowią wieloryba... Patrz również *złoty udział* (posiadający specjalne prawa i przywileje udział w kapitale przedsiębiorstwa, często nabyty po obniżonej cenie).

Zysk medialny (żargon księgowy) • **Headline Profits** (vernacular) • Wynik finansowy podawany przez spółkę w mediach, często na zasadzie *pro forma* lub w postaci *zysku na jedną akcję*. Wynik podawany jest często w nagłówku kolumny, stąd określenie „headline” (‘z nagłówka’). Publikowanie wartości zysku w mediach praktykuje się w ramach *ujawniania wybranych informacji analitykom giełdowym*. Firma faktycznie komunikuje: „Podczas gdy nasze zbadane sprawozdanie finansowe wykazuje tyle-i-tyle, proponujemy zwrócić uwagę na ten szczególny aspekt.” Tego rodzaju *selektywne ujawnianie informacji finansowych* budzi pewne kontrowersje.



* Polskie przepisy podatkowe nie odróżniają zysków ze sprzedaży majątku trwałego od zysków z podstawowej działalności operacyjnej. Tym samym podlegają one opodatkowaniu na takich samych zasadach.

Na dzień wydania niniejszego *Kompendium* (2008), nie istnieją żadne formalne zasady rachunkowości dotyczące zysku medialnego, choć *organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości* zazwyczaj wychwytyują rażące nadużycia. Zysk medialny ma ułatwić życie *użytkownikom sprawozdań finansowych* poprzez uproszczenie i skierowanie uwagi na rzeczy najistotniejsze. Ponieważ jednak jest on wytworem nieco sztucznym, może być również przedmiotem nadmiernych uproszczeń i ewentualnych manipulacji.

Zysk na działalności gospodarczej • Ordinary Income • Zysk (po odliczeniu wszystkich kosztów i podatku dochodowego) wypracowany w ramach normalnej, podstawowej, zwykłej lub powtarzającej się działalności przedsiębiorstwa. Zysk na działalności gospodarczej jest zyskiem o charakterze najbardziej trwałym i stabilnym, w związku z czym najlepiej nadaje się na potrzeby *wyceny*. Inaczej jest w przypadku *zysku nietypowego*, który również jest zyskiem z działalności gospodarczej, ale wyjątkowym pod względem wielkości (jak np. wyjątkowo niski zysk rolnika spowodowany złą pogodą). Jeszcze innym przypadkiem jest *zysk nadzwyczajny*, który wykracza poza normalny zakres działalności (np. ten sam rolnik sprzedaje część gospodarstwa z zyskiem). Wszystkie te rodzaje zysku należy *ujawniać* oddzielnie, jednak z ich wyodrębnieniem często wiąże się konieczność zastosowania subiektywnej oceny, która prowadzić może do prób zniekształcenia stanu faktycznego (patrz *upiększanie wyników*)*. Dla potrzeb *analizy finansowej*, zysk z działalności gospodarczej wyodrębnia się z innych kategorii przy pomocy procedury zwanej *normalizacją zysku*.

Zysk na działalności operacyjnej • Operating Income/Profit • Rentowność podstawowej działalności gospodarczej przedsiębiorstwa za dany okres obrotowy, bez uwzględniania odsetek (zapłaconych i otrzymanych), podatku dochodowego, oraz pozycji nadzwyczajnych. Często określa się ją również jako zysk przed potrąceniem odsetek i opodatkowania (*EBIT*). Zysk na działalności operacyjnej jest zyskiem, jaki można wypracować przy aktualnym stanie aktywów i obecnym sposobie *zarządzania*. W dalszych pozycjach, rachunek zysków i strat zajmuje się podziałem zysku między wierzycieli (w postaci *odsetek*), rząd (w postaci podatków) i *akcjonariuszy*. Ponieważ *rachunek zysków i strat* zorientowany jest na *wynik* (czyli zanim akcjonariusze będą mogli mieć roszczenia w stosunku do zysku, najpierw muszą zostać pokryte wszystkie koszty), użyteczność zysku operacyjnego polega na tym, że wyodrębnia on wyniki konkurencyjnej działalności rynkowej przedsiębiorstwa. Może także służyć jako podstawa do porównań z przedsiębiorstwami o podobnych uwarunkowaniach lub innymi *wzorcami*, ponieważ nie jest zniekształcony przez odchylenia spowodowane efektem *dźwigni* czy opodatkowaniem. Porównaj z *zyskiem z działalności gospodarczej*.

* Rozwiązania przyjęte w obowiązującej w Polsce ustawie o rachunkowości nie wyróżniają zysków wyjątkowych, nakładają jednak obowiązek oddzielnego prezentowania w rachunku zysków i strat zysku (straty) brutto na działalności gospodarczej (przed opodatkowaniem) oraz zysków i strat nadzwyczajnych.

Rachunek zysków i strat	
Sprzedaż	
Koszt własny sprzedaży	
Marża na pokrycie kosztów stałych	
Koszty ogólne	
EBITDA	
Amortyzacja	
EBIT	Zysk operacyjny przed potrąceniem kosztów obsługi zadłużenia i opodatkowania
Odsetki	
Opodatkowanie	
Pozycje nadzwyczajne	
Zysk netto	
Dywidendy	

Zysk na działalności operacyjnej

EBIT = Zysk przed odsetkami i opodatkowaniem

Zysk na jedną akcję • Earnings Per Share • EPS • Kwota zysku przypadająca na każdą akcję przedsiębiorstwa. W przypadku, gdy *struktura kapitałowa* przedsiębiorstwa obejmuje instrumenty zamienne (np. *obligacje, akcje uprzywilejowane oraz opcje*), przy obliczaniu kwoty zysku na jedną akcję należy uwzględnić oddziaływanie efektu *rozcieńczenia*. Podstawowymi kategoriami zysku na jedną akcję są:

Różne wskaźniki zysku na jedną akcję		
Zysk na jedną akcję	Wzór	Znaczenie
Podstawowy	Zysk netto dla akcjonariuszy zwykłych/ Wyemitowane akcje*	Zysk na jedną akcję nie uwzględniający efektu rozcieńczenia, wynikającego z istnienia instrumentów zamiennych na akcje lub opcji
Częściowo rozcieńczony	Zysk netto + wyrównanie z tytułu ekwiwalentów akcji zwykłych**/Wyemitowane akcje + ekwiwalenty akcji zwykłych + rozcieńczenie przez opcje	Zysk na jedną akcję uwzględniający zamianę jedynie ekwiwalentów akcji zwykłych i opcji (tylko w przypadku stosowania amerykańskich ogólnie przyjętych zasad rachunkowości – GAAP)
Całkowicie rozcieńczony	Zysk netto + koszty odsetek***/ Wyemitowane akcje + rozcieńczenie (z tytułu zamiany + opcje)	Zysk na jedną akcję przy założeniu pełnego rozcieńczenia przez wszystkie instrumenty zamienne na akcje oraz opcje
* Liczba wyemitowanych akcji obliczana jest w oparciu o średnią ważoną z całego roku.		
** „Ekwiwalenty akcji zwykłych” to instrumenty zamienne na akcje, co do których oczekuje się, że zostaną faktycznie zamienione.		
*** W celu odzwierciedlenia zmniejszonego kosztu odsetek (po opodatkowaniu) z powodu zamiany instrumentów dłużnych na akcje.		

W odróżnieniu od *wskaźników finansowych*, będących narzędziami analitycznymi, kalkulacja zysku na jedną akcję jest ściśle zdefiniowana przez *standardy rachunkowości*. Zysk na jedną akcję jest również jedną z najszerzej stosowanych miar na *rynku papierów wartościowych* oraz głównym czynnikiem wpływającym na cenę akcji.

Zysk na zapasach • Inventory Profit • Różnica pomiędzy zyskiem brutto wyliczonym w oparciu o metodę FIFO i metodę LIFO w okresie wzrostu cen rynkowych. W przypadku LIFO, wyższy koszt produktu przypisany jest do przychodu opartego na wyższej cenie, podczas gdy metoda FIFO przyporządkowuje starsze, tańsze produkty do ostatnich cen.

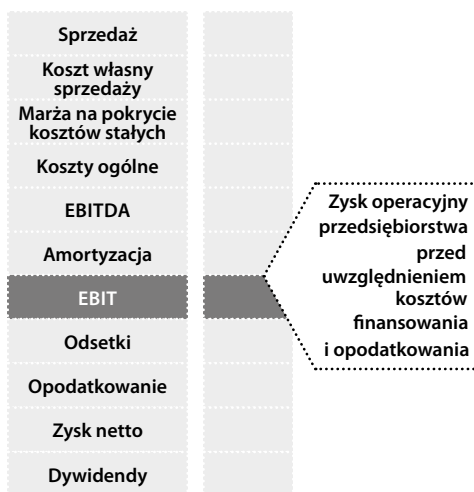
Zysk nadzwyczajny • Windfall Gains/Profit • Enrichment • Nieoczekiwany zysk, który jakby „spadł z nieba” (skojarzenie to jest zwłaszcza trafne w języku angielskim, gdyż „windfall” oznacza ‘spady’, czyli owoce strącone z drzewa przez wiatr). Ponieważ zysk taki jest efektem szczęśliwego trafu – w rodzaju wygranej na loterii – wymaga pewnych określonych reakcji. Jest mało prawdopodobne, by się powtórzył. Nie został „wypracowany”, to znaczy nie odzwierciedla ani osiągniętych wyników, ani dokonanej transakcji. Przy ocenie sprawności zarządzania zyski nadzwyczajne zazwyczaj są pomijane. Ponadto, fakt że zysk taki nie jest efektem celowych działań, może być uzasadnieniem łagodniejszego (np. przy wygranych z gier losowych) lub surowszego opodatkowania (np. podatek spadkowy). Patrz *podatek od zysków nadzwyczajnych*. Ekonomisci od dawna spierają się, czy zyski nadzwyczajne należy wydawać, czy też oszczędzać. Zgodnie z „hipotezą stałego dochodu” (według której decyzje o wydatkach na konsumpcję podejmowane są w ramach planowania obejmującego całe życie), ludzie najczęściej przeznaczają większą część zysku nadzwyczajnego na oszczędności. W przypadku przedsiębiorstw komercyjnych, zysk nadzwyczajny powstaje typowo w sytuacji, gdy warunki rynkowe nieoczekiwanie okazały się korzystniejsze od oczekiwanych. Na przykład firm handlowa może uzyskiwać zarobki od progu rentowności aż po odpowiedni poziom zysku w przedziale normalnych, długoterminowych fluktuacji cen. Jeżeli jednak nagle wystąpią niedobory produktu, mogą one przynieść firmie nadzwyczajne zyski (przynajmniej na krótką metę, do momentu, gdy zareagują inni dostawcy). Zyski takie są formą *renty ekonomicznej* w tym sensie, że są bardzo potrzebne, aby do danej branży przyciągnąć kapitał. Patrz też *zyski/straty nadzwyczajne* i *zyski wyjątkowe*.

Zysk niepodzielony • Undistributed Profit • Część *zysku netto*, która nie została wypłacona akcjonariuszom w formie *dywidend*, lecz zatrzymana w przedsiębiorstwie (zwana również *zyskiem z lat ubiegłych*). Choć inwestorzy lubią otrzymywać dywidendy (patrz *wycena przedsiębiorstwa według modelu wzrostu dywidendy*), reinwestycja części wypracowanego zysku w przedsiębiorstwo jest konieczna dla sfinansowania *wydatków inwestycyjnych* i *kapitału obrotowego*, niezbędnych dla wspierania wyższego poziomu sprzedaży.

Zysk przed odsetkami i opodatkowaniem • Earnings Before Interest & Taxes • EBIT • Akronim EBIT (wymawiaj „i-bit”) jest popularną (choć nie jedyną) miarą rentowności „operacyjnej”, tj. zysku wypracowanego w ramach

działalności podstawowej przedsiębiorstwa. EBIT jest jednym z mierników *wyników finansowych* wykorzystywanym w *analizie finansowej*, szczególnie do obliczania *wskaźnika pokrycia odsetek*. Nie uwzględnia on pozycji będących skutkiem *dźwigni* i rynkowych stóp procentowych, co umożliwia porównywanie wyników za różne okresy i między różnymi przedsiębiorstwami. Patrz również *zysk na działalności operacyjnej*.

EBIT = Zysk operacyjny



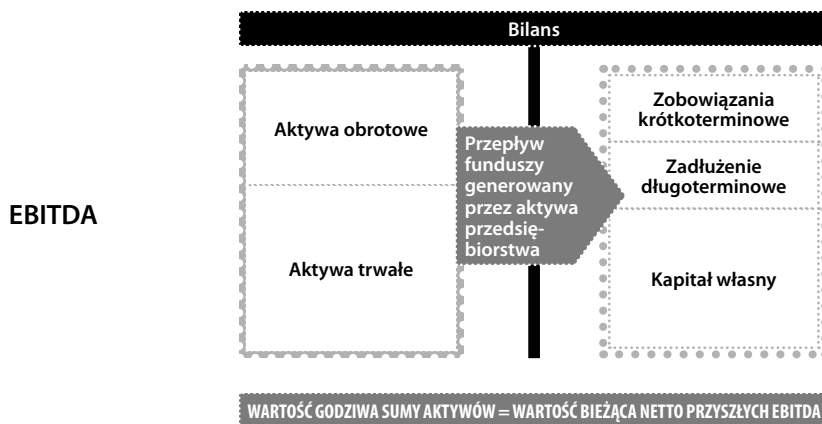
Zysk przed odsetkami, opodatkowaniem i amortyzacją • EBITDA • Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortisation • Akronim EBITDA (wymawiaj „i-bit-da”) jest przybliżoną miarą zdolności generowania środków pieniężnych przez aktywa przedsiębiorstwa, obliczaną na podstawie *rachunku zysków i strat* według następującego wzoru:

EBITDA			
Środki pieniężne z działalności operacyjnej		Zysk z działalności operacyjnej	Koszty niepieniężne
EBITDA	=	EBIT*	+ Amortyzacja
* Zysk przed odsetkami i opodatkowaniem (z wyłączeniem pozycji nadzwyczajnych)			

EBITDA jest szczególnie przydatny jako narzędzie do wyceny aktywów, skupiające się wyłącznie na zdolności aktywów do generowania środków pieniężnych. (Ponieważ rachunek zysków i strat sporządzany jest zgodnie z zasadą memoriałową, EBITDA mierzy rzeczywiście przepływ funduszy lub przepływ kapitału obrotowego, a nie faktyczne przepływy pieniężne. W większości sytuacji pomiar ten jest jednak wystarczającym przybliżeniem *środków pieniężnych z działalności operacyjnej*.) Ponieważ *wartość bieżąca netto* przyszłych przepływów pieniężnych to jeden z mierników *wartości godziwej*

wszystkich aktywów firmy, EBITDA stanowi użyteczny wskaźnik wartości stosowany przez analityków w transakcjach przejęcia. Na korzyść EBITDA przemawia również to, że jest mniej podatny na manipulacje księgowe dotyczące bezgotówkowych biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów, rezerw i odpisów. Ze względu na dystans do wyniku końcowego, EBITDA może być jednak mniej użyteczny dla innych użytkowników sprawozdań finansowych. Na przykład, jeśli spółka ma trudności finansowe, jej aktywa obrotowe mogą być nie płynne, a zobowiązania krótkoterminowe wymagać natychmiastowej spłaty. W takim przypadku przepływy funduszy nie są reprezentatywne dla przepływów pieniężnych. Inna luka tworzy się pomiędzy przepływami funduszy a przepływami pieniężnymi w przypadku wysokiego wzrostu przychodów. Ponadto, przez wyłączenie istniejących zobowiązań do obsługi zadłużenia (np. płatności z tytułu odsetek i kapitału), podatków dochodowych w gotówce (w odróżnieniu od odroczonej) i obowiązkowych nakładów inwestycyjnych, EBITDA jest mniej odpowiedni dla analityków kredytowych, koncentrujących się na wolnych przepływach pieniężnych lub zdolności do obsługi zadłużenia. W związku z tym, EBITDA jest przydatnym miernikiem, który ma określone, lecz ograniczone zastosowanie. Patrz również *przepływy pieniężne a zysk księgowy, polemiki*.

Humor: Nowe definicje		
E	= Earnings Before ... (Zysk przed ...)	
B		
I	I (ja)	Investigation (Dochodzenie)
T	Trick (Nabrałem)	Termination (Zakończenie)
D	Dumb (Durnych)	Deposition (Zeznanie)
A	Auditors (Biegłych rewidentów)	Arrest (Areszt)



Zysk warunkowy • Contingent Gain • Przyszły zysk lub potencjalny składnik majątku, którego realizacja uzależniona jest od niepewnego jeszcze, aczkolwiek prawdopodobnego zdarzenia. Przykładowo, jeżeli jesteśmy przekonani (na podstawie opinii naszych prawników), że wygramy sprawę sądową, możemy tę możliwość ujawnić w *sprawozdaniu finansowym*. Podobnie jak *straty warunkowe*, zyski warunkowe zalicza się do *pozycji pozabilansowych*. Ich potencjalny wpływ na działalność przedsiębiorstwa, o ile i kiedy faktycznie wystąpi, opisany jest w *informacji dodatkowej*. Tym niemniej, zgodnie z obowiązującą w rachunkowości *zasadą ostrożnej wyceny*, „nie należy dzielić skóry na niedźwiedziu”. Zyski warunkowe wykazuje się jedynie wówczas, gdy ich realizacja jest w miarę pewna, a przy tym jeżeli wykraczają one poza normalny zakres działalności. Nigdy na przykład w informacji dodatkowej nie zobaczymy uwagi typu: „Jeżeli trafimy na ropę, przedsiębiorstwo znacznie się wzbogaci” albo „Jeżeli wygramy przetarg na ten *kontrakt*, nasz zysk będzie większy”. Zyski warunkowe (prawdopodobne, ale nie pewne) należy odróżnić od zysków niezrealizowanych (wysoce prawdopodobnych, ale nie zainkasowanych). W związku z tym, wartość *instrumentów finansowych* będących w obrocie na płynnym rynku kapitałowym, poddaje się *wycenie rynkowej*. Większość standardów rachunkowości wymaga w tym przypadku ujawniania *niezrealizowanych zysków lub strat* w informacji dodatkowej (jeżeli dotyczą *transakcji zabezpieczających*), albo w *bilansie* (jeżeli wiążą się ze *spekulacją*). Z kolei jeżeli chodzi o nie zrealizowane zyski i straty z tytułu różnic kursowych, MSR wymagają ujęcia ich w rachunku zysków i strat.

Zysk z lat ubiegłych • Retained Earnings • Zysk, który nie został wypłacony w formie *dywidend* i który może być reinwestowany w działalność gospodarczą przedsiębiorstwa. Patrz *wskaźnik wypłaty dywidendy*.

Zysk ze sprzedaży środków trwałych • Gain on Sale of Fixed Assets • Dodatnia różnica między *wartością księgową netto*, a *wartością sprzedaży netto środka trwałego*, zbytego na koniec gospodarczo uzasadnionego okresu jego używania. Jeżeli przychody ze sprzedaży *pozostałości środka trwałego* przewyższają *wartość księgową netto* tego środka, powstaje zysk. Zysk ze sprzedaży środków trwałych stanowi w istocie korektę *amortyzacji*, odzwierciedlającą zawiżenie amortyzacji ujętej przez gospodarczo uzasadniony okres używania.

Obliczenie zysku ze sprzedaży środków trwałych	
Koszt historyczny środka trwałego	100 000
Umorzenie	- 85 000
Wartość księgową netto w momencie zbycia	15 000
Wartość końcowa	- 20 000
Zysk ze sprzedaży środka trwałego	5 000

Zysk (lub jego odwrotność – *strata na sprzedaży środka trwałego*) jest rzeczą praktycznie nieuniknioną w przypadku większości środków trwałych, ponieważ ich wartość końcowa jest niepewna, a musi zostać ustalona przed określeniem rocznych odpisów

amortyzacyjnych. Zysk taki może po prostu pomniejszyć koszt amortyzacji za okres, w którym powstał; jeżeli jednak jego wielkość jest istotna, wykazuje się go jako *pozycję nadzwyczajną w rachunku zysków i strat*. (Pochodzenie słowa: słowo pochodzenia germańskiego, ze starofrancuskiego „gaigne” = ‘łupy’; w XV wieku zyskało znaczenie przejścia terenu od przeciwnika.)

Zyski/straty nadzwyczajne • Extraordinary Earnings/Income/Losses • Zyski lub straty wynikające ze zdarzeń wykraczających poza zwykłą działalność gospodarczą przedsiębiorstwa. Zgodnie ze *standardami rachunkowości*, są one wyodrębniane z zysków powtarzalnych. Za przykład może posłużyć *zysk kapitałowy* uzyskany ze sprzedaży *środka trwałego* lub *jednostki zależnej**. Innym przykładem może być jednorazowa strata poniesiona w wyniku restrukturyzacji działalności (np. zamknięcia fabryki). Głównym celem wyodrębniania zysków i strat nadzwyczajnych jest zasygnalizowanie *użytkownikom sprawozdań finansowych*, że ich powtórne wystąpienie w przyszłości jest mało prawdopodobne. Co za tym idzie, zyski takie lub straty powinny być uwzględniane w ograniczonym stopniu (lub w ogóle pominięte) przy wycenie akcji. Porównaj z *zyskiem wyjątkowym*, wypracowanym w ramach zwykłej działalności gospodarczej, ale w nietypowej kwocie. Zgodnie z nowymi międzynarodowymi standardami rachunkowości zrezygnowano z rozróżnienia zysku nadzwyczajnego i zysku wyjątkowego w rachunku zysków i strat na rzecz ich ujawnienia i omówienia w *sprawozdaniu z działalności*.

Sztuczki

Uważaj na ludzi, którzy wyciągają króliki z cylindrów, ponieważ podaż królików może być ograniczona.

Komentarz analityka papierów wartościowych dotyczący zysku nadzwyczajnego Citigroup w kwocie 323 milionów USD uzyskanego ze sprzedaży budynku centrali w Nowym Jorku, cytat z „Fortune” (wydanie europejskie), 25 listopada 2002, s. 42

Zyski wyjątkowe • Exceptional (Income) •** Stosowane w *rachunkowości* pojęcie, odnoszące się do *zysku* wypracowanego w ramach działalności gospodarczej

* Zgodnie z obowiązującą w Polsce ustawą o rachunkowości przychody (koszty) ze sprzedaży środków trwałych zalicza się do pozostałych przychodów (kosztów) operacyjnych, czyli nie związanych bezpośrednio ze zwykłą działalnością jednostki. Natomiast przez zyski i straty nadzwyczajne rozumie się skutki finansowe zdarzeń powstających niepowtarzalnie, poza zwykłą działalnością jednostki, a w szczególności spowodowanych zdarzeniami losowymi, zaniechaniem lub zawieszeniem pewnego rodzaju działalności oraz postępowaniem układowym lub naprawczym. W prawie obowiązującym w Polsce nie występuje także pojęcie zysków powtarzalnych.

** Prawo obowiązujące w Polsce (ustawa o rachunkowości) nie dokonuje wyróżnienia zysków wyjątkowych – tym samym nie ma obowiązku oddzielnego ich ujawniania w sprawozdaniach finansowych.

przedsiębiorstwa, niemniej jednak na tyle dużego, że wymaga on odrębnego *ujawnienia w sprawozdaniu finansowym*. Za przykład może tu posłużyć dodatkowy zysk osiągnięty przez przedsiębiorstwo z tytułu jednorazowego zdarzenia na jego rynku. Aby nie sugerować użytkownikom sprawozdań finansowych błędnego założenia, że zysk taki będzie powtarzał się w przyszłości, zysk netto może zostać podzielony na „powtarzalny” i „wyjątkowy”. Porównaj z *zyskiem nadzwyczajnym*, który wykracza poza zakres działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.



Żargon zawodowych księgowych • Accounting Buzz Words • Jak w wielu przypadkach w języku angielskim, rachunkowość i finanse mogą zawierać wiele pełnych polotu nieformalnych słów, składających się na swoisty żargon. Dla osoby, dla której angielski jest językiem obcym, może to być przekleństwem (dodatkową trudnością) i/ lub błogosławieństwem (wzbogaceniem słownictwa). Oto kilka najciekawszych przykładów żargonu finansowego (zaczepniętych z internetowego serwisu inwestorskiego pod nazwą Investopedia):

- ◆ Ankle Biter,
- ◆ Big Ugliers,
- ◆ Chastity Bond,
- ◆ Drip Feed,
- ◆ Lobster Trap,
- ◆ Puke,
- ◆ Turkey.

Kompendium podaje niektóre z najbardziej popularnych słów żargonu, ale w żaden sposób nie jest w stanie uwzględnić wszystkich. Wydaje się, że księgowi – osoby rzeczowe – używają ich rzadziej niż finansisci. Jeśli chcesz się dowiedzieć, co znaczą powyższe zwroty (oraz wiele innych), dobrym źródłem będzie tu strona internetowa Investopedia pod adresem (www.investopedia.com/categories/buzzwords). Zobacz też *mowa księgowych i propagowanie zrozumiałego języka*.

Żniwa (żargon) • Harvesting (slang) • Taktyka stosowana często w procesie *uzdrowiania* przedsiębiorstw przechodzących *trudności finansowe*, polegająca na wykorzystaniu jednorazowych źródeł nadwyżki finansowej na doraźną poprawę wyników i uniknięcie kłopotów związanych z *niedotrzymaniem zobowiązań*. Przykładem takiego działania może być:

- ◆ podniesienie cen powyżej poziomu oferowanego przez konkurencję, w celu zwiększenia przychodów kosztem utraty części udziału w rynku,
- ◆ ograniczenie wszelkich kosztów do niezbędnego minimum,
- ◆ wstrzymanie reinwestycji zwiększających zdolności produkcyjne,
- ◆ zmniejszenie *kosztów ogólnych przedsiębiorstwa*, takich jak wydatki na reklamę, badania i rozwój, naprawy i konserwację,
- ◆ obniżenie poziomu *zapasów* przez zmniejszenie wielkości produkcji, wraz z jednoczesnym zmniejszeniem należności przez ograniczenie oferowanego kredytu kupieckiego,
- ◆ sprzedaż zbędnych aktywów.

Żniwa to taktyka często inicjowana przez *zarząd*. Choć zazwyczaj osłabiają one przyszły potencjał przedsiębiorstwa (czy wręcz stanowią zagrożenie dla jego długofalowego rozwoju), mogą okazać się praktyczną alternatywą dla ogłoszenia *upadłości*, czy *likwidacji* przedsiębiorstwa na wniosek wierzycieli. Patrz również *załatwianie gotówki*.

Indeks

- ACCA ► Stowarzyszenie Dyplomowanych
Biegłych Rewidentów 7
- Akcje i udziały w innych jednostkach,
rozliczanie w rachunkowości 7
- Akcje własne 8
- Akcje wyemitowane/subskrybowane 8
- Aktualizacja wyceny aktywów trwałych 8
- Aktuarialne zyski/straty (przy wycenie
zobowiązań z tytułu świadczeń
emerytalnych) 9
- Aktywa (w rachunkowości) 9
- Aktywa długoterminowe 10
- Aktywa do zbycia 11
- Aktywa dostępne do sprzedaży 11
- Aktywa finansowe, rozliczanie
w rachunkowości 11
- Aktywa nieobrotowe przeznaczone do
sprzedaży 13
- Aktywa obrotowe 13
- Aktywa trwałe 13
- Aktywa warunkowe 15
- Aktywa wyczerpujące się 15
- Aktywa wymienne (jednorodne) 16
- Aktywa wyłączone 16
- Aktywa z tytułu odroczonego podatku
dochodowego 16
- Aktywa zamrożone 17
- Aktywny rynek 17
- Aktywowane koszty zwiększenia zdolności
produkcyjnych 17
- Aktywowanie (kapitalizowanie) czy zaliczanie
wydatków w koszty 17
- Aktywowanie kosztów efektywnych
poszukiwań zasobów naturalnych
(w firmach eksploatujących zasoby
naturalne) 18
- Aktywowanie pełnych kosztów poszukiwań
zasobów (w eksploatacji zasobów
naturalnych) 19
- Alokacja a rozliczanie kosztów 19
- Alokacja kosztów 19
- Alokacja zasobów (a wyniki księgowe) 19
- Alternatywny podatek minimalny 21
- Amerykańska Rada Standardów
Rachunkowości Finansowej 21
- Amerykański Urząd Skarbowy 21
- Amortyzacja 22

- Amortyzacja dyskonta/premii od zadłużenia
długoterminowego 23
- Amortyzacja podatkowa 24
- Amortyzacja przyspieszona 24
- Amortyzacja środków trwałych 25
- Amortyzacja według jednostek
produkcji 26
- Analityczne procedury audytu 26
- Analiza kosztów ogólnych 27
- Analiza odchyień 27
- Analiza Operacyjna i Finansowa (Wielka
Brytania) 29
- Analiza regresji/Technika najmniejszych
kwadratów (w szacunku kosztów) 29
- Analiza rentowności według klientów 30
- Analiza wewnętrzna 30
- Andersen (Rozkwit i upadek firmy Arthur
Andersen) 31
- Anglosaska tradycja księgową 32
- Aplikant na biegłego rewidenta (w Kanadzie
i innych krajach anglosaskich) 34
- Arkusze robocze 34
- Arkusze kalkulacyjne 35
- Artykuł 404 ustawy Sarbanes-Oxley
(USA) 35
- Arytmetyka handlowa 36
- Asekuracja budżetu (amerykański slang) 37
- Aspiracje (a budżety) 37
- Audyty w zakresie ochrony środowiska 38
- Audyty wewnętrzne 38
- Badanie jednostki niekomercyjnej 40
- Badanie obszarów ryzyka 40
- Badanie sprawozdania finansowego
(ustawowe) 41
- Bezpieczeństwo systemów
komputerowych 42
- Bezsporny tytuł własności (żargon) 43
- Biegli rewidenci sektora publicznego 43
- Biegły rewident (wybrany) 44
- Bierne rozliczenia międzyokresowe
kosztów 45
- Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów
na koniec okresu 45
- Bilans (sprawozdanie z sytuacji majątkowej
i finansowej) 48
- Bilansować księgi (żargon zawodowy) 51
- Bilansowanie 53
- Biuro (dział) rachunkowości (archaizm) 54
- Biuro Usług Księgowych 54
- Błędne wyobrażenia o rachunkowości 54
- Bonifikata ► Rabat. 55
- Branża księgową (w porównaniu z zawodem
księgowego) 55
- Budżet 55
- Budżet a aspekty behawioralne 56
- Budżet kroczący 57
- Budżet luźny (żargon zawodowy) 57
- Budżet łączny 58
- Budżet nakładów inwestycyjnych, weryfikacja
po zakończeniu projektu 58
- Budżet operacyjny 59
- Budżet przyrostowy 59
- Budżet realistycznie napięty 59
- Budżet sporządzany z udziałem
pracowników 60
- Budżet sporządzony „od zera” 60
- Budżet statyczny 61
- Budżet środków pieniężnych 61
- Budżetowanie elastyczne 62

- Budżetowanie według filozofii Kaizen
(Japonia) 62
- Cechy jakościowe sprawozdania
finansowego 64
- Cechy rachunkowości (po angielsku wszystkie
na literę C) 64
- Cegły i zaprawa (żargon) 65
- Cena kalkulacyjna 65
- Cena nabycia ► Koszt historyczny 65
- Ceny transferowe 66
- CFO ► Dyrektor finansowy. 67
- Chaos księgowy (żargon) 67
- Ciche rezerwy ► Ukryte rezerwy 67
- COGS ► Koszty sprzedanych produktów,
towarów i materiałów 67
- Credit 67
- Cykl obrachunkowy 68
- Członek Stowarzyszenia Dyplomowanych
Biegłych Rewidentów 68
- Czynniki ryzyka (ujawnienia
w sprawozdawczości finansowej) 69
- „Czysta” opinia z badania sprawozdania
finansowego 69
- Daty i bramki (żargon zawodowy) 70
- Debet 70
- Decentralizacja/przekazanie uprawnień
(a rachunkowość) 71
- Decyzje o akceptacji i kontynuacji 71
- Deficyt operacyjny 71
- Demaskatorzy (żargon) 72
- Demokratyzacja informacji (jako
pojęcie) 72
- Dlaczego rachunkowość nie jest nudna?
(pytanie retoryczne) 73
- Dług nieskonsolidowany (termin
brytyjski) 73
- Dług skonsolidowany (termin brytyjski) 73
- Dłużnik 73
- Dochód do opodatkowania 74
- Dochód fikcyjny 75
- Dochód zadeklarowany 75
- Dochód zwolniony z opodatkowania 75
- Dokumentacja księgowa 75
- Dokumentacja robocza (w badaniu
sprawozdania finansowego) 76
- Dokumentacja z badania sprawozdania
finansowego 76
- Dokumenty źródłowe (żargon księgowy) 76
- Domicyl 76
- Doradca podatkowy 77
- Doradztwo a konsulting, rozróżnienie
w zakresie konfliktu interesów 77
- Dotacje państwowe (rozliczanie
w rachunkowości) 78
- Dowody badania 79
- Dowód kasowy 80
- Dozwolone podejście alternatywne 80
- Druga opinia z badania sprawozdania
finansowego 81
- Dyplomowany biegły rewident (Wielka
Brytania i inne kraje) 81
- Dyplomowany biegły rewident (USA) 82
- Dyplomowany księgowy 83
- Dyrektor ds. informacji 83
- Dyrektor finansowy 83
- Dyrektor operacyjny 85
- VIII Dyrektywa Unii Europejskiej 85
- Dyrektywy Unii Europejskiej w zakresie
rachunkowości 85
- Dywidenda 86

- Działalność kontynuowana 86
- Działalność rolnicza, rozliczenie w rachunkowości 86
- Działalność zaniechana 86
- Działalność zaniechiwana 87
- Dziennik 87
- EBIT ► Zysk przed odsetkami i opodatkowaniem 89
- EBITDA ► Zysk przed odsetkami, opodatkowaniem i amortyzacją 89
- Efekt krzywej doświadczenia 89
- Efektywna stopa podatkowa 89
- Efektywność finansów i rachunkowości 90
- Ekonomia (oddziaływanie na rachunkowość) 90
- Ekonomiczna wartość firmy ► Wartość firmy wygenerowana wewnątrznie 92
- Ekonomika firm księgowych 92
- Ekspertyza księgowa 93
- Ekwiwalent środków pieniężnych 94
- Ekwiwalentne (efektywne) jednostki produkcji 95
- Elektroniczny punkt sprzedaży 95
- Eliminacja aktywów finansowych z bilansu, zaprzestanie ujmowania aktywów finansowych 95
- Eliminacja korekt z końca okresu 95
- Emerytura skapitalizowana 96
- Enron, wpływ na sprawozdawczość finansową 96
- Etyka w sprawozdawczości finansowej 98
- Europejska Grupa Doradcza ds. Sprawozdawczości Finansowej 99
- Faktura 101
- Fakturowanie z góry 101
- Fałszować (preparować) księgi (żargon zawodowy) 102
- Fałszować wynik (żargon zawodowy) 102
- FASB ► Amerykańska Rada Standardów Rachunkowości Finansowej 103
- FIFO (pierwsze przyszło, pierwsze wyszło), zasada ceny najwcześniejszej 103
- Finansowe aktywa trwałe 104
- FIST (pierwsze przyszło, nadal jest) 104
- Formaty bilansu 105
- Formularz 10K 105
- Fundacja Rachunkowości (Wielka Brytania) 105
- Fundacja Standardów Rachunkowości Finansowej (Japonia) 106
- Funt szterling (waluta brytyjska) 106
- G/L ► Księga główna 107
- G5 + 1 107
- GAAP ► Ogólnie przyjęte zasady rachunkowości 107
- Gadżet (żargon) 107
- Galeria sław rachunkowości 108
- Globalna Inicjatywa Sprawozdawcza 108
- Główny Księgowy amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd 108
- Główny Urząd Obrachunkowy (USA) 109
- Gotowiec (potocznie) 110
- Gra w zyski (żargon) 111
- Grupa kapitałowa 111
- Handel wymienny 112
- Harmonizacja standardów rachunkowości 112
- Historia księgowości 113

- Hollerite (brazylijski żargon) 117
- Honoraria/dochody warunkowe,
rozliczanie 117
- Honoraria warunkowe (za profesjonalne
usługi) 117
- IFAC ► Międzynarodowa Federacja
Księgowych 118
- IFRIC ► Komitet ds. Interpretacji
Międzynarodowej Sprawozdawczości
Finansowej 118
- IFRS ► Międzynarodowe Standardy
Sprawozdawczości Finansowej 118
- Informacja dodatkowa 118
- Informacja dodatkowa/uzupełniająca
(do sprawozdania finansowego) 119
- Informacje o działalności 119
- Informacje ogólne (w sprawozdawczości
finansowej) 120
- Informacje prognostyczne 120
- Informacje uzupełniające 121
- Informatyka 121
- Infrastruktura instytucjonalna
(a rachunkowość) 122
- Infrastruktura Międzynarodowych
Standardów Rachunkowości 122
- Insourcing usług księgowych 123
- Inspekcja nadzoru bankowego 124
- Instrumenty finansowe, rozliczanie
w rachunkowości 124
- Instrumenty pochodne, rozliczanie
w rachunkowości 125
- Interes publiczny (a badanie sprawozdań
finansowych) 126
- Internet (w badaniu sprawozdań
finansowych) 126
- Intranet 128
- Inwazja LIFO 128
- Inwentaryzacja ciągła 128
- Inwentaryzacja okresowa 128
- Inwestycje dostępne do sprzedaży 128
- Inwestycje utrzymywane do terminu
zapadalności 128
- IOSCO ► Międzynarodowa Organizacja
Komisji Papierów Wartościowych 129
- Istotność 129
- Izba Biegłych Rewidentów (UE) 130
- Jakość aktywów 131
- Jakość zysku (żargon) 131
- Jakość zysku księgowego (żargon) 132
- Jawne zarządzanie 133
- Jednostka afiliowana (powiązana) 134
- Jednostka generująca środki pieniężne 134
- Jednostka, przedsiębiorstwo
(w rachunkowości/
sprawozdawczości) 135
- Jednostka sprawozdawcza 135
- Jednostka stowarzyszona 135
- Jednostka zależna 136
- Jednostka zależna nie objęta
konsolidacją 137
- Jednostkowe sprawozdanie finansowe
jednostki dominującej 137
- Język biznesu (żargon) 137
- Kalkulacja doliczeniowa zleceniowa
(w rachunku kosztów) 139
- Kalkulacja kosztów materiałów
bezpośrednich 139
- Kalkulacja procesowa w rachunku
kosztów 139

- Kalkulacja produktów łącznych (w produkcji sprzężonej/skojarzonej) 140
- Kapitalizacja odsetek 140
- Kapitał (fundusz) rezerwowy na ogólne ryzyko bankowe 140
- Kapitał ludzki 141
- Kapitał obrotowy netto 141
- Kapitał rezerwowy 141
- Kapitał rezerwowy niepodlegający podziałowi 143
- Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny 143
- Kapitał rezerwowy z konsolidacji 143
- Kapitał rezerwowy z niezrealizowanych zysków 144
- Kapitał własny 145
- Kapitał własny 145
- Kapitał właścicieli 146
- Kapitał wniesiony 146
- Kapitał wykorzystywany (zaangażowany) 146
- Kapitał zakładowy (statutowy) 147
- Kapitał zapasowy, ustawowy 147
- Kasa rejestrująca 147
- Kawały o księgowych 148
- Klasyfikacja kosztów (w układzie funkcjonalnym lub układzie rodzajowym) 148
- Klasyfikacja kredytów 148
- Klin podatkowy (obowiązkowe narzuty na płace) 149
- Kluczowe oszacowania i oceny księgowe, ujawnianie 150
- KMSR ► Komitet ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości 150
- Kodeks Cadbury'ego w zakresie najlepszych praktyk (Wielka Brytania) 150
- Kodeks etyki zawodowej (biegłych rewidentów) 151
- Kodeksy etyczne (standardy postępowania) w zawodzie biegłego rewidenta 151
- Komisja budżetowa 152
- Komisja rewizyjna 152
- Komisje Doradcze ds. Standardów 153
- Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej 154
- Komitet ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości 154
- Komitet Organizacji Sponsorujących Komisję Treadway'a (USA) 156
- Kompendium 156
- Kompensowanie 157
- Kompleksowe doradztwo profesjonalne 157
- Koncepcja zachowania kapitału 158
- Koncepcje zysku 158
- Konflikt interesów 159
- Koniec roku (obrotowego) 160
- Konsolidacja (w rachunkowości) 161
- Konsolidacja proporcjonalna 163
- Konsolidacyjne sprawozdanie finansowe 163
- Konta 163
- Konta bilansowe 164
- Konta przeciwstawne/korygujące 164
- Konto 164
- Konto kontrolne (techniczne) 165
- Konto kwot do wyjaśnienia ► Konto przejściowe 165
- Konto memoriałowe 165
- Konto podziału wyniku finansowego 165
- Konto przejściowe 166

- Konto teowe 166
- Kontrakt ► Umowa 166
- Kontrola (nad inną jednostką) 166
- Kontrola (ograniczenie) kosztów 167
- Kontrola podatkowa 167
- Kontrola wewnętrzna 167
- Kontroler (funkcja) 169
- Kontroler zewnętrzny 169
- Kontynuacja działalności 169
- Kontysta 169
- Kontysta, w księgowości (archaizm) 170
- Korekty (zapisy korygujące) 170
- Korekty błędów księgowych 171
- Korekty eliminacyjne (przy konsolidacji) 171
- Korekty poprzedniego okresu 173
- Korekty poprzedniego okresu (USA) 173
- Korekty zdarzeń po dacie bilansowej 175
- Koszt 175
- Koszt 175
- Koszt czasu przestoju 176
- Koszt czynnika produkcji 177
- Koszt do uniknięcia 177
- Koszt ewidencyjny (normatywny) 177
- Koszt historyczny 178
- Koszt odtworzenia 178
- Koszt prac badawczych i rozwojowych 178
- Koszt restrukturyzacji 179
- Koszt rzeczywisty 179
- Koszt utraconych korzyści 179
- Koszt utraty ► Wartość utraty 180
- Koszt własny sprzedanych produktów/ usług 180
- Koszt wytworzenia produktu 180
- Koszty (żargon) 181
- Koszty bezpośrednie 182
- Koszty częściowo zmienne 182
- Koszty finansowe 182
- Koszty inkrementalne 183
- Koszty interakcji 183
- Koszty krańcowe 183
- Koszty likwidacji ► Koszty zaniechania 184
- Koszty obciążające bezpośrednio rachunek zysków i strat 184
- Koszty ogólne przedsiębiorstwa, koszty ogólne zarządu 184
- Koszty okresu ► Koszty obciążające bezpośrednio rachunek zysków i strat 185
- Koszty organizacji spółki 185
- Koszty podlegające kontroli 185
- Koszty poniesione nieodwołalnie 185
- Koszty pośrednie 186
- Koszty pośrednie produkcji 186
- Koszty przyszłych okresów, aktywa odroczone 187
- Koszty remontów kapitałnych a koszty remontów bieżących 187
- Koszty rosnące skokowo 187
- Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów 188
- Koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu 189
- Koszty stałe 189
- Koszty transakcji 190
- Koszty uznaniowe/kontrolowane 190
- Koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych 190
- Koszty zaniechania 191
- Koszty zmian asortymentu 191
- Koszty zobowiązań przeszłych 191
- Krańcowa stopa podatkowa 192

- Krańcowy przepływ środków
pieniężnych 192
- Kredyt 192
- Kredyt (udzielony) 193
- Kredytować 193
- Krzywa uczenia się 194
- Księga 194
- Księga główna 195
- Księga kasowa 195
- Księgi podatkowe 196
- Księgi rachunkowe (księgi) 196
- Księgowanie 197
- Księgowanie transakcji według daty zawarcia
lub daty rozliczenia 197
- Księgowy 197
- Księgowy referujący (Wielka Brytania) 198
- Kształtowanie się kosztów 198
- Kultura maskowania (żargon księgowy) 199
- Kupowanie opinii 200
- Kwalifikacje CPA (USA i inne kraje) 201
- Kwalifikacje zawodowe biegłych
rewidentów 201
- Kwit kasowy ► Dowód kasowy 201
- Leasing kapitałowy (finansowy) 202
- Leasing, rozliczanie w rachunkowości 202
- Lekkomyślność, kwalifikacja prawna
(USA) 204
- Liczby (potocznie) 204
- Liczydło 205
- Liczykrupa 205
- LIFO (ostatnie przyszło, pierwsze
wyszło) 206
- List biegłego rewidenta do zarządu 208
- List gwarancyjny 208
- Lista płac 208
- Lista zapasów 208
- LOCOM ► Metoda wyceny zapasów po
koszcie nie przekraczającym wartości
rynkowej 208
- Luka (ang. „gap”) w ogólnie przyjętych
zasadach rachunkowości (amerykańskie
GAAP) 209
- Luki w prawie podatkowym (żargon
zawodowy) 209
- Łapówki, rozliczanie w rachunkowości 212
- Łatanie bilansu (żargon) 213
- Łączenie udziałów (USA) 213
- Łączenie udziałów (MSR) 214
- Ma (strona konta księgowego) ► Credit 215
- Maksymalne ryzyko walutowe/
księgowe 215
- Małe i średnie firmy księgowe 215
- Manipulowanie wpływami kasowymi 216
- Marża na pokrycie kosztów stałych 216
- Marża zysku 217
- Marża zysku brutto 217
- Materiały i surowce 218
- Mechanizmy kontroli i równowagi 219
- Metoda aktualizacji skumulowanej 219
- Metoda alokacji wzajemnej (kosztów
wydziałów pomocniczych) 219
- Metoda analizy kont (w szacunku
kosztów) 220
- Metoda bezpośrednia (obliczenia
środków pieniężnych z działalności
operacyjnej) 220
- Metoda czasowa (w przeliczaniu sprawozdań
finansowych) 221
- Metoda degresywna (amortyzacji) 223

- Metoda kosztowa (w konsolidacji) 224
- Metoda kursu zamknięcia (w przeliczeniu sprawozdań finansowych) 224
- Metoda liniowa (amortyzacji) 226
- Metoda odraczania (ulg podatkowych) 226
- Metoda odzyskania kosztów 227
- Metoda pomiaru prac inżyniersko-technicznych (w szacunku kosztów) 227
- Metoda pośrednia (obliczenia środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej) 227
- Metoda praw własności (w konsolidacji) 228
- Metoda procentowej realizacji (w rozliczaniu umów długoterminowych) 228
- Metoda przesunięć w sprawozdaniach finansowych 230
- Metoda sekwencyjna (w rozliczaniu kosztów) 231
- Metoda szacowania kosztów według najwyższego i najniższego poziomu działalności 231
- Metoda szczegółowej identyfikacji (w wycenie zapasów) 232
- Metoda TTM (ostatnich 12 miesięcy) 232
- Metoda uzgodnieniowa (w szacunku kosztów) 232
- Metoda wyceny narosłych świadczeń emerytalnych 233
- Metoda wyceny zapasów po koszcie nie przekraczającym wartości rynkowej 233
- Metoda zrealizowanej umowy (w rozliczaniu umów długoterminowych) 234
- Metody rozliczania umów długoterminowych 235
- Metody wyceny zapasów 236
- Międzynarodowa Federacja Księgowych 238
- Międzynarodowa Organizacja Komisji Papierów Wartościowych 239
- (Międzynarodowa) Rada ds. Ochrony Interesu Publicznego 239
- Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 239
- Międzynarodowe standardy rachunkowości (w znaczeniu ogólnym) 241
- Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej 243
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 244
- Międzynarodowe Standardy Wyceny 245
- Minimalizacja podatków 245
- MIS ► System informacji zarządczej 246
- Monitorowanie dziennika pożyczkobiorcy przez pożyczkodawcę 246
- Mowa księgowych (żargon) 246
- Mrówcza praca (żargon) 247
- MSR ► Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 247
- MSSF ► Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 247
- Na minusie (dosłownie ‘czerwonym drukiem’) 248
- Na papierze (żargon zawodowy) 248
- Na plusie (dosłownie ‘czarnym drukiem’) 249
- Nabycie przedsiębiorstwa, rozliczanie w rachunkowości 249
- Nad kreską (żargon zawodowy) 251
- Nadużycia księgowe 251
- Nadużycie/Przestępstwo (anglosaskie) 251

- Nadwyżka ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej 252
- Nadzór 252
- Nagonka na księgowych (żargon zawodowy) 252
- Nakład (wydatek) 253
- Nakłady na aktywa trwałe (żargon zawodowy) 253
- Nakłady na podniesienie wartości nieruchomości 253
- Należności niewynikające z tytułu dostaw i usług ► Zobowiązania niewynikające z tytułu dostaw i usług 253
- Należności z tytułu dostaw i usług, rozliczanie w rachunkowości 253
- Należności z tytułu leasingu 254
- Należności, zobowiązania wekslowe 254
- Narzut 255
- Negatywna opinia z badania sprawozdania finansowego 255
- Niebadane sprawozdanie finansowe 256
- Niedobory podatkowe (żargon) 256
- Niekwalifikowane plany odroczonego wynagrodzenia kierownictwa (USA) 257
- Niepełna dokumentacja księgowa, postępowanie 257
- Niepewność wyceny, ujawnianie 258
- Nieprzejrzystość 258
- Nieruchomości inwestycyjne 259
- Nieskorygowane różnice 259
- Nieskuteczność audytu (żargon) 260
- Niestandardowa opinia z badania sprawozdania finansowego 260
- Niezadeklarowany dochód 261
- Niezależne potwierdzenie (w badaniu sprawozdań finansowych) 261
- Niezależność (biegłego rewidenta) 262
- Niezależny system sprawozdawczości a ujednoczony system sprawozdawczości 264
- Niezrealizowane zyski/straty 264
- Niska kapitalizacja (a przepisy podatkowe) 265
- Normalizacja (zysku księgowego) 265
- Nota debetowa 266
- Nota uznaniowa (kredytowa) 266
- Obciążenie (amerykański żargon zawodowy) 267
- Obciążenie wyniku finansowego z tytułu odroczonego podatku dochodowego 267
- Obiekt kosztów 269
- Obliczenia (żargon) 270
- Obliczenie ► Rachunek 270
- Obowiązek zwyczajowy 270
- Obowiązkowe raporty składane przez banki 271
- Obowiązkowe raporty spółek publicznych (wymagane przez amerykańską KPWiG) 271
- Obrót (sprzedaż) 272
- Ocena działalności (UE) 272
- Oceny księgowe 272
- Oczyścić bilans (żargon księgowy) 273
- Od początku roku 274
- Odchylenia kosztów stałych 274
- Odchylenia sprzedaży 275
- Odchylenie 276

- Odchylenie kosztów pośrednich produkcji 277
- Odchylenie wydatków na pokrycie kosztów stałych 277
- Odchylenie wydziałowych kosztów stałych 277
- Odliczenie/obciążenie wyrównawcze 278
- Odpis a rezerwa (rozdzielenie) 279
- Odpis aktualizacyjny 279
- Odpis bezpośredni (w koszty) 279
- Odpis w koszty 280
- Odpis w koszty 280
- Odpowiedzialność 280
- Odpowiedzialność proporcjonalna, roszczenia przeciwko biegłym rewidentom 281
- Odpowiedzialność zarządu za sprawozdawczość finansową 281
- Odroczenie płatności podatku 282
- Odroczony podatek dochodowy ►
 - Obciążenie wyniku finansowego z tytułu odroczonego podatku dochodowego 282
- Odsetki 282
- Odsetki przypisane (według przepisów podatkowych) 283
- Odwrocenie dyskonta (także koszt przyrostu dyskonta) 283
- Odwrocenie odpisu aktualizacyjnego 283
- Odzyskanie odliczeń podatkowych (z tytułu odpisów amortyzacyjnych) 284
- Oferta świadczenia usług za niską cenę (żargon) 284
- Ogłosić wynik finansowy (żargon) 285
- Ogólne mechanizmy kontroli 285
- Ogólnie przyjęte standardy badania sprawozdań finansowych 286
- Ogólnie przyjęte zasady rachunkowości 286
- Ograniczanie ryzyka (a rachunkowość) 287
- Okres obrotowy (sprawozdawczy) 288
- Określenie jednostkowych stałych kosztów produkcji 288
- Okrojony rachunek kosztów (żargon) 289
- Omówienie i analiza zarządu 289
- Opcje na akcje, rozliczanie w rachunkowości 290
- Opinia biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego z klauzulą zawierającą objaśnienie 292
- Opinia biegłego rewidenta z zastrzeżeniem 292
- Opinia z badania sprawozdania finansowego 293
- Opinia z badania sprawozdania finansowego bez zastrzeżeń 294
- Oplata od wartości 294
- Oplata skarbowa 294
- Oplata za badanie sprawozdania finansowego 295
- Opodatkowanie a wzrost gospodarczy 295
- Opodatkowanie bezpośrednie 297
- Opodatkowanie pośrednie 297
- Opodatkowanie progresywne ► Progresywny system podatkowy 297
- Opór przed płaceniem podatków 297
- Oprogramowanie do analizy finansowej 298
- Oprogramowanie do prowadzenia rachunkowości finansowo-zarządczej 298

- Oprogramowanie do wykrywania nadużyć gospodarczych 298
- Oprogramowanie rewizyjne 298
- Opust ► Rabat 298
- Organizacja działająca nie dla zysku (not-for-profit) 298
- Organizacja Rachunkowości i Audytu dla Islamskich Instytucji Finansowych 299
- Organizacja samoregulacyjna 299
- Organizacja zawodowa zrzeszająca biegłych rewidentów 299
- Organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości 301
- Organy ustanawiające standardy rachunkowości 302
- Ostrzeżenie dotyczące wyników 303
- Oszacowania księgowe 303
- Oszustwa księgowe 305
- Oszustwo karuzelowe 306
- Oszustwo przy zwrocie (żargon zawodowy) 307
- Ośrodek kosztów 307
- Oświadczenia zawarte w sprawozdaniu finansowym 307
- Oświadczenie/List Przewodniczącego Rady Nadzorczej 307
- Oświadczenie zarządu 308
- Pacioli, Luca (1447–1517) 309
- Pakiet kontrolny 310
- Panel doradczy ds. przestrzegania uregulowań IFAC 310
- Papierowy zysk (żargon) 310
- Parmalat SpA. 311
- Pieniądz jako miara (koncepcja księgowa) 312
- Piramida rachunkowości (żargon Autora) 312
- Plan badania sprawozdań finansowych 313
- Plan kont 313
- Planowanie i kontrola 314
- Planowanie zasobów przedsiębiorstwa 314
- Płatności jubileuszowe 315
- Płatności rozliczane w akcjach 315
- Płatność w naturze 316
- Płynność aktywów 316
- Poborca podatkowy (archaizm) 316
- Pod kreską (żargon zawodowy) 316
- Podatek liniowy 317
- Podatek od majątku 318
- Podatek od towarów i usług 318
- Podatek od zysków nadzwyczajnych 320
- Podatek pobierany u źródła 321
- Podatek spadkowy 322
- Podatek stały (w jednakowej kwocie) 322
- Podatek wsteczny (zaległy) 322
- Podatki dochodowe 323
- Podatki dochodowe od osób prawnych 323
- Podatki od wynagrodzeń 324
- Podatkowo opłacalny 324
- Podejście preferowane 324
- Podejście wzorcowe/preferowane (MSR) 324
- Podmiot o zmiennych udziałach 324
- Podmiot specjalnego przeznaczenia 325
- Podstawa opodatkowania 327
- Podstawa podatku dochodowego 327
- Podstawowe błędy (w rachunkowości) 327
- Podstawowe zasady/koncepcje rachunkowości 327
- Podwójne badanie sprawozdania finansowego 329

- Podwójne opodatkowanie 329
- Podwójny zapis 329
- Podział obowiązków 330
- Podział zysków (żargon zawodowy) 330
- Pogłoski o wynikach (żargon zawodowy) 330
- Połączenia (jednostek gospodarczych i podmiotów prawnych) 331
- Połączenie jednostek gospodarczych 332
- Pominięcie standardów rachunkowości (w imię prawidłowej i rzetelnej prezentacji) 332
- Ponadnormatywne zyski/straty w kalkulacji procesowej rachunku kosztów 333
- Poniesienie kosztu 333
- Poręczyć 333
- Porównywalność 334
- Portfel inwestycji/papierów wartościowych (klasyfikacja księgowa) 334
- Postępowanie sądowe związane z odpowiedzialnością za produkt, rozliczanie w rachunkowości 335
- £.s.d. ► Funt szterling 335
- Pozostała Czwórka 336
- Pozostałe kapitały rezerwowe (klasyfikacja) 336
- Pozostałe koszty 337
- Pozostałe przychody 337
- Pozycja pozabilansowa 337
- Pozycja syntetyczna (żargon) 338
- Pozycje jednorazowe 338
- Prace badawcze i rozwojowe w toku 340
- Prawa biegłych rewidentów 340
- Prawdziwy i rzetelny obraz 342
- Prawo księgowych/biegłych rewidentów do nieujawniania informacji 342
- Premia za nadgodziny, rozliczanie 343
- Prezentacja powiązana 343
- Prezentacja sprawozdania finansowego 344
- Prezentacja sprawozdania finansowego ukazująca relację między zyskiem księgowym a podstawą opodatkowania 344
- PricewaterhouseCoopers 345
- Produkcja w toku 345
- Produkty uboczne, rozliczanie w rachunkowości 346
- Profesjonalne kształcenie ustawiczne (biegłych rewidentów) 346
- Program określonych składek (emerytalnych) 346
- Program określonych świadczeń (emerytalnych) 346
- Programy akcji pracowniczych 347
- Programy wyrozumiałości podatkowej (żargon) 347
- Progresywny podatek dochodowy 347
- Progresywny system podatkowy 348
- Projekt standardu rachunkowości 348
- Propagowanie zrozumiałego języka 349
- Protokół (posiedzenia rady nadzorczej lub zarządu) 349
- Prowadzenie ksiąg rachunkowych 349
- Prowizje, rozliczanie 350
- Przedsięwzięcia pozabilansowe 350
- Przedsięwzięcia zagraniczne, klasyfikacja 351
- Przegląd księgowy 352
- Przejęcie odwrotne, rozliczanie w rachunkowości 352
- Przejrzystość 352
- Przejrzystość kosztów/zaopatrzenia 353

- Przekręty księgowe ► Oszustwa księgowe 354
- Przekroje (żargon rewidentów) 354
- Przeliczenie transakcji i pozycji walutowych w rachunkowości 354
- Przepisy przejściowe (do nowych standardów rachunkowości) 355
- Przepływ funduszy 355
- Przepływy pieniężne (definicja przedsiębiorcy) 356
- Przepływy pieniężne a zysk księgowy, polemiki 357
- Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej 359
- Przewodniczący rady nadzorczej 360
- Przychody przyszłych okresów 360
- Przychody przyszłych okresów 360
- Przychody z opłat 361
- Przychód 361
- Przypisywanie kosztów 361
- Przyrost (proces narastania) 361
- Przyrosty z wyceny 362
- Psychologia księgowych 363
- Publikacja zysków 364
- Rabat 365
- Rabat za wcześniejszą płatność (rabat gotówkowy), rozliczanie w rachunkowości 365
- Rabaty za ilość, rozliczanie w rachunkowości 366
- Rachunek 366
- Rachunek bankowy 366
- Rachunek bieżący 367
- Rachunek cyklu rozwojowego produktu 367
- Rachunek kosztów 368
- Rachunek kosztów docelowych 368
- Rachunek kosztów działań 369
- Rachunek kosztów istotnych 369
- Rachunek kosztów pełnych 370
- Rachunek kosztów zmiennych/ bezpośrednich 370
- Rachunek operacyjny (Wielka Brytania) 371
- Rachunek przepływów pieniężnych 372
- Rachunek wyników według marży na pokrycie kosztów stałych 374
- Rachunek zysków i strat 374
- Rachunek zysków i strat 376
- Rachunek zysków i strat w formacie kalkulacyjnym 377
- Rachunek zysków i strat w formacie uproszczonym 377
- Rachunkowość 377
- Rachunkowość (jako zawód) 379
- Rachunkowość etyczna 380
- Rachunkowość finansowa 380
- Rachunkowość franchisingu 381
- Rachunkowość funduszy 382
- Rachunkowość fuzji (połączenia przedsiębiorstw) 382
- Rachunkowość generacyjna 383
- Rachunkowość kasowa (metody) 384
- Rachunkowość kreatywna (oksymoron) 385
- Rachunkowość memoriałowa 386
- Rachunkowość oddziałów przedsiębiorstwa 387
- Rachunkowość oparta na chomikowaniu rezerw (żargon) 387
- Rachunkowość oparta na koszcie historycznym 387

- Rachunkowość oparta na wartości
godziwej 388
- Rachunkowość oparta na wartości
rynkowej 390
- Rachunkowość ośrodków
odpowiedzialności 390
- Rachunkowość prowizoryczna (dosłownie
'rachunkowość w pudełku na buty';
żargon zawodowy) 391
- Rachunkowość rynków wschodzących
i rynków w fazie przejściowej 391
- Rachunkowość sądowa 392
- Rachunkowość toksyczna (żartobliwie) 392
- Rachunkowość w wartości bieżącej 393
- Rachunkowość w warunkach
hiperinflacji 394
- Rachunkowość wartości wbudowanej 395
- Rachunkowość według bieżącej siły
nabywczej pieniądza 396
- Rachunkowość według kosztów (cen)
bieżących 396
- Rachunkowość według zachowania
kapitału 397
- Rachunkowość zarządcza 398
- Rachunkowość zarządcza a rachunkowość
finansowa, porównanie 399
- Rachunkowość zarządcza ochrony
środowiska 400
- Racjonalne podejmowanie decyzji
(a informacje rachunkowe) 400
- Racjonalnie uzasadnione zapewnienie według
Ustawy Sarbanes-Oxley ► Wystarczające
zapewnienie według Ustawy Sarbanes-
Oxley 401
- Rada ds. Standardów Niezależności 401
- Rada ds. Standardów Rachunkowości (Wielka
Brytania) 401
- Rada Dyrektorów (anglosaskie) 401
- Rada Międzynarodowych Standardów
Etycznych dla Księgowych 402
- Rada Międzynarodowych Standardów
Rachunkowości 402
- Rada Międzynarodowych Standardów
Rachunkowości (RMSR) – założenia
konceptyjne 403
- Rada Międzynarodowych Standardów
Rewizji Finansowej i Usług
Atestacyjnych 403
- Rada Nadzorcza (UE) 404
- Rada Nadzoru Publicznego (USA) 404
- Rada Nadzoru Rachunkowości Spółek
Publicznych (USA) 404
- Rada Profesjonalnego Nadzoru (Wielka
Brytania) 405
- Rada Sprawozdawczości Finansowej (Wielka
Brytania) 405
- Raje podatkowe 406
- Ramy pojęciowe rachunkowości 407
- Rankingi jakości ujawnień 408
- Raport biegłego rewidenta z badania
sprawozdania finansowego 408
- Raport biegłego rewidenta z przeprowadzenia
uzgodnionych procedur 409
- Raport roczny (dla akcjonariuszy) 409
- Raporty dla nadzoru bankowego 410
- Realizacja (w rachunkowości) 410
- Realizować się (krystalizować) 411
- Recykling – przeniesienie zrealizowanej
nadwyżki z aktualizacji wyceny do zysku
z lat ubiegłych (żargon) 411

- Reforma sprawozdawczości
 przedsiębiorstw 411
- Rejestr zabezpieczeń przed ryzykiem 412
- Rekordowe zyski (żargon) 413
- Remonty bieżące 413
- Rezerwa LIFO 413
- Rezerwa na należności 414
- Rezerwa na należności 414
- Rezerwa na pokrycie strat 415
- Rezerwa na przewidywane straty 415
- Rezerwa ogólna (w bankowości) 415
- Rezerwa, sporne definicje 416
- Rezerwa uznaniowa 416
- Rezerwa wyrównawcza (na wyrównanie
 szkodowości/ryzyka) 416
- RMSR ► Rada Międzynarodowych
 Standardów Rachunkowości 417
- Rok finansowy (obrotowy) 417
- Roszczenia o zwrot kosztów
 służbowych 417
- Rozchód środków pieniężnych 417
- Rozcieńczenie 417
- Rozdzielenie pozycji należących do różnych
 okresów 418
- Rozliczenia międzyokresowe kosztów,
 czynne 419
- Rozliczanie kosztów 419
- Rozliczanie w rachunkowości 419
- Rozliczanie według czystej nadwyżki
 (żargon) 421
- Rozszerzalny język sprawozdawczości
 finansowej 421
- Rozszerzona sprawozdawczość
 przedsiębiorstw 421
- Rozszerzone/skorygowane zestawienie
 obrotów i sald 421
- Równowaga bilansowa 422
- Różnica przejściowa 423
- Różnica trwała 423
- Różnice przejściowe 424
- Ruch reformatorski w sprawozdawczości
 finansowej 424
- Rynek walutowy 425
- Rynki kapitałowe (a rachunkowość) 425
- Ryzyko księgowo – rachunkowe
 (żargon) 426
- Ryzyko wyrażenia niewłaściwej opinii 427
- Rzecznik, funkcja w spółce 429
- Rzeczywistość finansowa (żargon
 księgowy) 429
- Rzetelna prezentacja (prawidłowy i rzetelny
 obraz) 430
- Saldo 432
- Schronienia podatkowe 432
- Seks (i księgowi) 432
- Sezon zysków (żargon z Wall Street) 433
- Sformalizowane (oparte na
 szczegółowych przepisach) standardy
 rachunkowości 433
- SIC ► Stały Komitet ds. Interpretacji 434
- Sk. (skrót księgowy) 434
- Skandal księgowy 434
- Skapitalizowane koszty odsetek (w bilansie
 kredytobiorcy) 436
- Składniki sprawozdania finansowego 436
- Skonsolidowany Kodeks Nadzoru
 Właścicielskiego (Wielka Brytania) 437
- Skrócone (skondensowane) sprawozdanie
 finansowe 437
- Skrócone sprawozdania finansowe (Wielka
 Brytania) 438

- Skrócony raport biegłego rewidenta 438
- Skumulowana amortyzacja/umorzenie 438
- Sp. (skrót księgowy) 438
- Spacek, Leonard (1908–2000) 439
- Spekulacja 439
- Spekulacja informacją 439
- Spis z natury 439
- Sporządzający (żargon księgowy) 439
- Sporządzenie zestawienia obrotów i sald (Obrotówki) 439
- Sporządzić sprawozdanie finansowe (w żargonie ‘narysować sprawozdanie’) 440
- Spółka celowa ► Podmiot specjalnego przeznaczenia 441
- Spółka holdingowa 441
- Spółka kapitałowa 442
- Spółka komandytowa 443
- Spółka-sierota (żargon) 443
- Sprawiedliwość pozioma 443
- Sprawozdanie finansowe 443
- Sprawozdanie finansowe pro forma 445
- Sprawozdanie finansowe sporządzone metodą dedukcji 447
- Sprawozdanie finansowe sporządzone zgodnie z przepisami podatkowymi 448
- Sprawozdanie Zarządu (w krajach anglosaskich) 449
- Sprawozdanie z działalności/Sprawozdanie zarządu 449
- Sprawozdanie z łącznych ujętych zysków i strat 450
- Sprawozdanie z sytuacji jednostki 450
- Sprawozdanie z sytuacji majątkowej i finansowej jednostki 450
- Sprawozdanie z wartości dodanej 450
- Sprawozdanie Zarządu (UE) 451
- Sprawozdawczość (finansowa) 452
- Sprawozdawczość finansowa 452
- Sprawozdawczość finansowa spółek publicznych 452
- Sprawozdawczość finansowa w internecie 453
- Sprawozdawczość finansowa w walucie obcej (problemy) 453
- Sprawozdawczość finansowa wymagana prawem 454
- Sprawozdawczość małych przedsiębiorstw 454
- Sprawozdawczość podatkowa a sprawozdawczość finansowa 455
- Sprawozdawczość prognostyczna ► Informacje prognostyczne 456
- Sprawozdawczość segmentów 456
- Sprawozdawczość ustawowa 456
- Sprawozdawczość w zakresie ochrony środowiska 456
- Sprawozdawczość w zakresie przestrzegania przepisów i uregulowań 457
- Sprawozdawczość w zakresie zrównoważonego rozwoju 458
- Sprzedaż 459
- Sprzedaż (żargon) 459
- Sprzedaż fikcyjna 459
- Sprzeniewierzenie 460
- Sprzeniewierzenie 460
- SQL (Structured Query Language oznacza ‘strukturalny język zapytań’) 460
- Stały Komitet ds. Interpretacji 460
- Standardy badania sprawozdań finansowych 460
- Standardy rachunkowości 461

- Standardy rachunkowości oparte na podstawowych zasadach rachunkowości 462
- Starszy Członek Instytutu Dyplomowanych Biegłych Rewidentów 463
- Stawka narzutu kosztów pośrednich, zabudżetowana 464
- Storna (zapisy korygujące) 465
- Stowarzyszenie Dyplomowanych Biegłych Rewidentów 465
- Strata 465
- Strata na sprzedaży środków trwałych 466
- Strata operacyjna ► Deficyt operacyjny 466
- Strata podatkowa z lat ubiegłych 466
- Strategiczna rachunkowość zarządcza 467
- Struktura kosztów 467
- Sumy (termin stosowany w Wielkiej Brytanii) 467
- Sygnal ostrzegawczy (dla biegłego rewidenta) 467
- Symbol (numer) konta 468
- System informacji zarządczej 468
- System informowania zarządu 468
- System zaliczkowy 469
- Systemy pojedynczego zapisu księgowego 469
- Szacowane zyski 469
- Szacunki księgowe ► Oszacowania księgowe. 470
- Szamańska rachunkowość (żargon) 470
- Ślad na papierze 471
- Ślad rewizyjny 471
- Średni ważony koszt wytworzenia zapasów 472
- Środki pieniężne 473
- Środki pieniężne z działalności operacyjnej 473
- Środki trwałe 475
- Środki trwałe 475
- Środki trwałe w budowie 475
- Śródroczne sprawozdania finansowe 475
- Świadczenia pracownicze, dodatkowe 476
- Świadczenia pracownicze po okresie zatrudnienia, rozliczanie w rachunkowości 476
- Świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy 477
- Świadczenia z tytułu zwolnień pracowniczych (odprawy), rozliczanie w rachunkowości 478
- Światowe Stowarzyszenie Organizacji Księgowych 478
- Światowy Kongres Księgowy 479
- Techniki Audytu Wspomagane Komputerowo 480
- Technologie informatyczne ► Informatyka 480
- Tendycyjność przy sporządzaniu budżetu 480
- Teoria rachunkowości finansowej 481
- Teorie behawiorystyczne w rachunkowości 481
- Termin zyski/straty w porównaniu z zyskiem wypracowanym 482
- Terminal POS 483
- Test na utratę wartości firmy 483
- Testy racjonalności 483
- Testy szczegółowe w badaniu sprawozdania finansowego 484
- Tobashi (Japonia) 484
- Towary konsygnowane 484

- Transakcja 484
- Transakcja wieloelementowa 485
- Transakcje anulujące się (żargon) 485
- Transakcje domniemane (przy ustalaniu podatku dochodowego) 485
- Transakcje fikcyjne (żargon zawodowy) 485
- Transakcje kapitałowe 486
- Transakcje operacyjne 486
- Transakcje walutowe, rozliczanie w rachunkowości 486
- Transakcje zabezpieczające, rozliczanie w rachunkowości 489
- Transakcje ze spółkami powiązanymi kapitałowo 490
- Transakcje ze stronami powiązanymi 491
- Trybunał Obrachunkowy (UE) 492
- Trzy kryteria oceny przedsiębiorstw 492
- Tweedie, Sir David 493
- Tworzenie rezerw 493

- Ubezpieczenie od błędów i przeoczeń 495
- Ubezpieczenie sprawozdania finansowego 495
- Ubruttowienie 495
- Ubytki zapasów (żargon) 496
- Uchylenie się od zobowiązań podatkowych 497
- Udział mniejszościowy 497
- Udział w zyskach/pożytkach (żargon) 498
- Udzielić gwarancji ► Poręczyć 498
- Ujawnianie informacji finansowych 498
- Ujawnianie wybranych informacji (w zakresie wyników) analitykom giełdowym 500
- Ujawnienia dotyczące zmiany biegłego rewidenta 501
- Ujawnienia selektywne (w sprawozdawczości finansowej) 501
- Ujawnienia w trybie ciągłym 502
- Ujednolicanie globalnych standardów rachunkowości 502
- Ujednolicanie sprawozdań finansowych (żargon zawodowy) 503
- Ujednolicone systemy sprawozdawczości 504
- Ujemna wartość firmy 504
- Ujemny podatek dochodowy 506
- Ujmowanie przychodów z tytułu odsetek 506
- Ujmowanie przychodu 506
- Układ kosztów (poziomy i pionowy) 508
- Ukryte rezerwy 508
- Ulga 509
- Ulga podatkowa 509
- Ulga podatkowa od składnika aktywów (ujęcie jednorazowe) 509
- Ulgi podatkowe (żargon) 509
- Umacnianie reputacji 510
- Umorzenie 510
- Umowa 511
- Umowa z Norwalk 512
- Upiększanie sprawozdań finansowych (żargon) 512
- Upiększanie wyników (żargon zawodowy) 512
- Uregulowania dotyczące rzetelnego ujawniania informacji 515
- Urząd Nadzoru Usług Finansowych (Wielka Brytania) 515
- Usługi atestacyjne 516
- Ustalanie ceny metodą rozsądnej marży („koszt plus”) 516

- Ustawa Sarbanes-Oxley o odpowiedzialności przedsiębiorstw (USA) 517
- Uśrednianie kosztów (żargon) 518
- Utopić pieniądze (żargon) 519
- Utrata wartości aktywów 519
- Uzgodnić 520
- Uzgodnienie rachunku bankowego 521
- Uzgodnienie sprawozdania finansowego z rachunkiem bankowym 522
- Uznawanie przychodu ► Ujmowanie przychodu 523
- Użytkownicy zewnętrzni (sprawozdań finansowych) 523
- VAT ► Podatek od towarów i usług 525
- Waluta funkcjonalna 526
- Wartości niematerialne i prawne 527
- Wartość aktywów netto 527
- Wartość bilansowa 528
- Wartość bilansowa oparta na koszcie historycznym 529
- Wartość bilansowa oparta na wartości godziwej 530
- Wartość ekonomiczna 531
- Wartość firmy (księgowa wartość firmy) 531
- Wartość firmy wygenerowana wewnątrznie 533
- Wartość firmy (znaczenie finansowe) 534
- Wartość godziwa (wersja księgowego) 535
- Wartość końcowa (wyjściowa) 536
- Wartość księgowa 536
- Wartość księgowa netto 536
- Wartość likwidacyjna 537
- Wartość marki 537
- Wartość netto przedsiębiorstwa 538
- Wartość nominalna (żargon zawodowy) 538
- Wartość odtworzenia (w rachunkowości) 539
- Wartość odzyskiwalna 539
- Wartość optymistyczna (żargon) 539
- Wartość początkowa ► Koszt historyczny 539
- Wartość podatkowa 540
- Wartość potwierdzająca (w sprawozdawczości finansowej) 540
- Wartość rynkowa 540
- Wartość sprzedaży netto 540
- Wartość subiektywna 541
- Wartość utraty 541
- Wartość użytkowa 542
- Wartość wyceny 542
- Wartość wyceny (wymiar) 543
- Warunki rynkowe 543
- Wcześniejsza spłata zadłużenia długoterminowego, rozliczanie w rachunkowości 544
- Weksle, rozliczanie 544
- Weryfikacja jakości badania (wewnętrzna) 545
- Weryfikacja trafności oszacowań księgowych, ujawnianie 545
- Wewnętrzne generowanie środków pieniężnych 546
- Wiarygodność 546
- Wielka Czwórka firm księgowych 546
- Wierzyciel 548
- Winien (strona konta księgowego) ► Debet 548
- Wiszące saldo debetowe (żargon zawodowy) 548

- Wskaźnik poziomu odpowiedzialności społecznej 549
- Wskaźnik uzupełniania rezerw zasobów (w firmach eksploatujących zasoby naturalne) 549
- Wskaźnik wartości księgowej do rynkowej 550
- Wspólne przedsięwzięcie o równych udziałach 551
- Współczynnik beta 552
- Wszystko się zgadza (powiedzenie) 552
- Wycena przy założeniu kontynuacji działalności 553
- Wycena rynkowa, aktualizacja wyceny do wartości rynkowej 553
- Wycena zapasów od ceny detalicznej 553
- Wycena zapasów według kosztu ewidencyjnego 554
- Wyciąg bankowy 554
- Wyczerpywanie się zasobów naturalnych, rozliczanie w rachunkowości 555
- Wydatki 555
- Wydatki bieżące 556
- Wydziały pomocnicze, rozliczanie kosztów 556
- Wyglądanie kosztów (żargon) 557
- Wyglądanie zysków 557
- Wyjątki od ogólnie przyjętych zasad rachunkowości (USA) 558
- Wykrywanie nadużyć gospodarczych przez rewidentów 559
- Wyliczenie zadłużenia (przestarzałe) 560
- Wynagrodzenia (rady nadzorczej) 560
- Wynagrodzenia zarządu, ujawnianie 560
- Wynagrodzenie na rękę 561
- Wynagrodzenie w akcjach (USA) 561
- Wynik końcowy (dosłownie 'ostatnia linijka w wierszu'; żargon zawodowy) 561
- Wyniki finansowe 562
- Wypłaty właściciela 562
- Wyroby gotowe 562
- Wyrównanie salda (żargon księgowy) 563
- Wystarczająca pewność (biegłego rewidenta) 563
- Wystarczające zapewnienie według Ustawy Sarbanes-Oxley (USA) 563
- Wyszukiwanie danych (żargon zawodowy) 563
- Wzrost wartości aktywów 564
- X (żargon amerykański) 565
- X-int (skrót z giełdy papierów wartościowych) 565
- X-pr (skrót z giełdy papierów wartościowych) 565
- XC (skrót z giełdy papierów wartościowych) 565
- XCL (skrót stosowany w branży ubezpieczeniowej) 565
- XD (skrót z giełdy papierów wartościowych) 565
- XR (skrót z giełdy papierów wartościowych) 565
- Zadłużenie bankowe 566
- Zadłużenie długoterminowe 567
- Zadłużenie długoterminowe w okresie spłaty 567
- Zakres gwarancji (biegłego rewidenta) 567
- Zaksięgować 568
- Zakumulowane straty podatkowe i ulgi podatkowe 568

- Zaliczki otrzymane na poczet dostaw 568
- Założenia aktuarialne 569
- Założenia rachunkowości 569
- Założenie kontynuacji działalności 570
- Zamknięcie ksiąg (żargon) 571
- Zaniedbanie 573
- Zaniedbanie, kwalifikacja prawna (USA) 573
- Zaniedbanie wspólne 574
- Zapasy niewykorzystane (dosłownie 'martwe zapasy'; żargon zawodowy) 574
- Zapłata jako procent zysku 574
- Zapłata (świadczenie wzajemne) 574
- Zapłata warunkowa 575
- Zapory (żargon) 575
- Zarachowane przychody z tytułu odsetek (w bilansie kredytodawcy) 575
- Zarządzanie informacją 576
- Zarządzanie kosztami 576
- Zarządzanie ograniczeniami 577
- Zarządzanie zobowiązaniami podatkowymi 577
- Zarządzanie zyskiem (żargon) 578
- Zasada bezpiecznego portu (amerykański żargon prawniczy) 578
- Zasada ciągłości (stosowanych zasad) – podstawowa zasada rachunkowości 579
- Zasada „czworga oczu” 579
- Zasada eksperta finansowego – Ustawa Sarbanes-Oxley (USA) 579
- Zasada nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną 580
- Zasada obiektywizmu 581
- Zasada ostrożnej wyceny (dosłownie: 'zasada przezorności') 581
- Zasada ostrożnej wyceny (w rachunkowości) 581
- Zasada podwójnego aspektu 581
- Zasada współmierności przychodów i kosztów 582
- Zasada wyjątków (w budżetowaniu) 582
- Zasada zrozumiałości 583
- Zasady rachunkowości/metody księgowości (stosowane/przyjęte przez przedsiębiorstwo) 583
- Zastrzeżenie z uwagi na zagrożenie dla kontynuacji działalności 584
- Zaświadczenie biegłego rewidenta (żargon zawodowy) 585
- Zatrudniać martwe dusze (żargon) 585
- Zatrzymanie zapłaty 586
- Zawodowy sceptycyzm biegłych rewidentów 586
- Zawyżanie kosztów (żargon) 586
- Zawyżanie zysków (żargon zawodowy) 587
- Zawyżony odpis 587
- Zbycie aktywów 588
- Zdarzenia księgowe 588
- Zdarzenie po dacie bilansu 589
- Zero Wzrostu Kosztów Ogólnych 590
- Zespół ds. Bieżących Kwestii Księgowych (USA) 590
- Zespół ds. Profesjonalnych Praktyk Księgowych (amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd) 591
- Zespół Monitorujący (Rady ds. Ochrony Interesu Publicznego) 591
- Zestawienie informacji finansowych (przez firmy księgowe) 592
- Zestawienie obrotów i sald (Obrotówka) 592
- Zestawienie przepływów funduszy 592

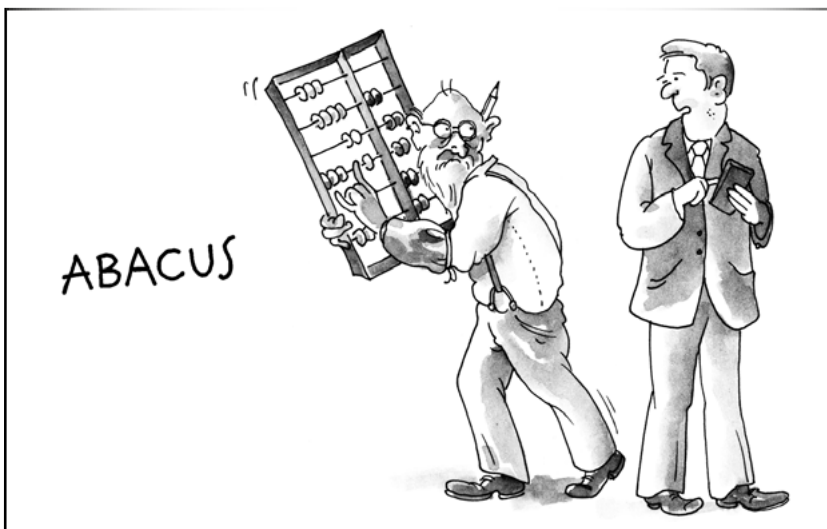
- Zestawienie zmian w kapitale własnym 593
- Zestawienie źródeł i wykorzystania funduszy
 ▶ Zestawienie przepływów funduszy 594
- Zestawienie źródeł i wykorzystania środków
 pieniężnych ▶ Rachunek przepływów
 pieniężnych 594
- Zielony audyt ▶ Audyt w zakresie ochrony
 środowiska 594
- Złożenie sprawozdań finansowych (żargon
 zawodowy) 594
- Zmęczenie kontrolą 595
- Zmiana biegłego rewidenta 595
- Zmiana stanu 595
- Zmiany cenowe a rachunkowość według
 kosztu historycznego 596
- Zmiany oszacowań księgowych/stosowanych
 zasad rachunkowości, ujawnianie 599
- Zmiany retrospektywne w sprawozdaniach
 finansowych 599
- Zmiany (stosowanych) zasad
 rachunkowości 600
- Zobowiązania niewynikające z tytułu dostaw
 i usług 600
- Zobowiązania (ujęcie
 w rachunkowości) 601
- Zobowiązania z tytułu dostaw i usług 602
- Zobowiązania z tytułu świadczeń
 emerytalnych 602
- Zobowiązanie krótkoterminowe 603
- Zobowiązanie odroczone 604
- Zobowiązanie ukryte (żargon
 zawodowy) 604
- Zobowiązanie (umowne) 605
- Zobowiązanie warunkowe 605
- Zobowiązanie z tytułu podatku
 dochodowego 607
- Zrealizowane zyski/straty na sprzedaży
 aktywów długoterminowych 608
- Zróżnicowany system wyceny pozycji
 bilansowych 608
- Zrzeczenie się wyrażenia opinii z badania
 sprawozdania finansowego 609
- Zużycie 609
- Zwolnienie podatkowe 609
- Zwroty sprzedanych towarów i rezerwy 610
- Zysk 610
- Zysk 610
- Zysk 611
- Zysk brutto ze sprzedaży 612
- Zysk całkowity 612
- Zysk ekonomiczny 613
- Zysk kapitałowy (zysk na sprzedaży aktywów
 trwałych) 613
- Zysk medialny (żargon księgowy) 614
- Zysk na działalności gospodarczej 615
- Zysk na działalności operacyjnej 615
- Zysk na jedną akcję 616
- Zysk na zapasach 617
- Zysk nadzwyczajny 617
- Zysk niepodzielony 617
- Zysk przed odsetkami
 i opodatkowaniem 617
- Zysk przed odsetkami, opodatkowaniem
 i amortyzacją 618
- Zysk warunkowy 620
- Zysk z lat ubiegłych 620
- Zysk ze sprzedaży środków trwałych 620
- Zyski/straty nadzwyczajne 621
- Zyski wyjątkowe 621
- Żargon zawodowych księgowych 623
- Żniwa (żargon) 623

Compendium of Accounting in English

A

Abacus • Liczydło • A mechanical device invented in ancient times that is able to do arithmetical calculations. Many early civilizations used the abacus. In ancient Roman culture it was a sand-covered wax tablet, marked table, or grooved table or tablet. A simplified form of abacus was used in medieval England. The abacus is still used in China and Japan. In skilled hands, an abacus can do sums, multiplication and division swiftly and accurately. While the rods and beads set in a frame are increasingly rare in the electronic age, the odd abacus can be found in the street markets. With its requirement for numeric skills, an abacus is often associated with the *accounting* arts.

Word roots: from the Greek “abax” or slab, drawing board; current meaning from the 17th century. See also *bean counter*.



Contrivance

It is rather a curious fact that most Russians, whether merchants, bankers, or bookkeepers, in summing a column of figures use an **abacus** or counting frame. They are certainly very expert in its use, but as with it there is no occasion for regular tabulation of the figures, which are often scattered all over the money columns, their accounts are not very easily checked by persons who do not make use of this contrivance.

A History of Accounting and Accountants, Richard Brown (1905), p. 298

Abandonment/Decommissioning Costs • Koszty zaniechania • Koszty likwidacji • When *fixed assets* are no longer economic, and absent an opportunity to sell them for *salvage*, businesses may simply want to walk away from the asset. However, there will typically be associated costs, often imposed by environmental or safety regulations that must be expended in order to restore a site to a required standard. For example, in the case of natural resource extraction, a producer may have to restore a site to its original state or ensure it is safe for the public. Under international accounting standards, such costs are to be *accrued* in advance and capitalised in the carrying value of the asset. Abandonment can be costly and controversial. In the late 1990s, Shell Oil wanted to sink an unused offshore oilrig in the North Sea. But it was forced by environmental “green” interests to dismantle and scrap it on shore at a considerable extra cost. International accounting standards also provide guidance on how abandonment’s future liabilities should be treated.

Abatement • Ulga • The complete removal by administrative authority of a *liability* that is due and payable. The word usually refers to an *income tax* claim. See also *defeasance*.

Abbreviated Financial Reports (UK) • Skrócone sprawozdania finansowe (Wielka Brytania) • *Small business reporting for small and medium enterprises* (SME) who are entitled to submit under UK corporate law. However, the auditors of such companies are required to make a ‘special report’ that the company is entitled to deliver abbreviated accounts and that the abbreviated accounts have been properly prepared.

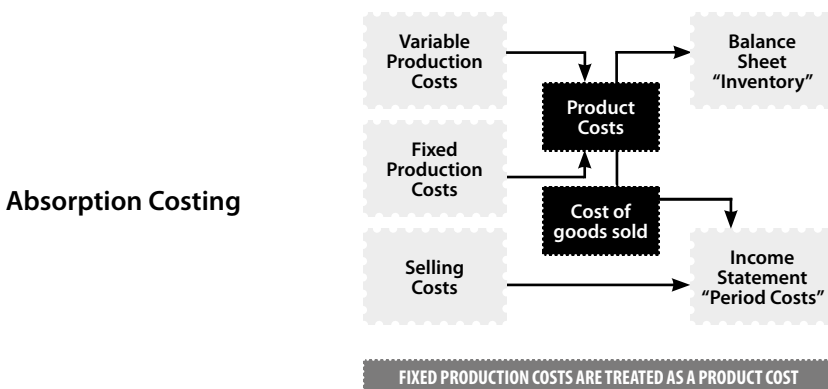
Abnormal Losses/Gains, in Process Costing • Ponadnormatywne zyski/straty w kalkulacji procesowej rachunku kosztów • The *cost accounting* for bulk *processes* distinguishes between normal or expected losses and abnormal losses or gains. The former are in effect capitalised into the value of inventory while the latter are recognised in the income statement. The accounting begins by calculating a cost per unit based on incorporating a normal loss into inventory value:

Cost Per Unit (adjusted for normal losses) Formula		
CPU	=	$\frac{\text{Total Costs incurred} - (\text{salvage value} \times \text{normal losses})}{\text{Expected output (Inputs} \times (1 - \text{normal loss \%}))}$

Next, an abnormal loss or gain is measured based on expected output vs. actual output. The physical amount of the abnormal loss or gain is valued at the cost per unit less any salvage recovery value. The resultant loss or gain is respectively debited or credited to the income statement.

Above-the-line (vernacular) • **Nad kreską** (żargon zawodowy) • An informal accounting reference to what constitutes the *profit* figure (either with or without *extraordinary earnings* or with or without *exceptional earnings*) used in the *earnings per share* calculation. Now since resolved by more clarity in *accounting standards* (which includes both but calculates various EPS). Also, in a different context, it may refer to *current assets* or *current liabilities*. Contrast to *below-the-line*.

Absorption Costing • **Rachunek kosztów pełnych** • An *inventory* valuation method that attaches or allocates certain *period costs* to products. Absorption costing (also called “full costing”) adds manufacturing (but never non-manufacturing) *overhead* expenses to inventory cost accumulations. This means that part of inventory’s *carrying value* will include *depreciation* expenses (re: production facilities). The charging of overheads is based on production measures such as budgeted volume, direct costs or standard costs. This results in absorption costing making reported profit a function of sales and production (when production volume is greater than sales volume, fixed overheads are spread further and cost per unit is lower). The logic of absorption costing is that production capacity has an economic benefit that represents value. It should be carried forward on the balance sheet as part of inventory’s asset value. It may also encourage better pricing decisions by highlighting the need to cover fixed costs in the long run. This contrasts to the *variable costing* (also called “direct” or “marginal” costing) method in which inventory’s valuation is confined to direct costs of material and labour. In variable costing, reported profit is solely a function of sales while inventory carrying-values are also lower. *Relevant costing* attempts to sort out the relative merits of variable vs. absorption costing (which are situational). See also *management accounting*.



ACA ► Associate of Chartered Accountants.

ACCA ► Association of Chartered Certified Accountants.

Accelerated Depreciation • Amortyzacja przyspieszona • Any depreciation method where proportionately more of the asset's cost is written-off in the early years. Examples would include *declining balance* and *sum-of-the-year's digits* methods. Accelerated depreciation methods are popular for writing-off equipment that might be replaced before the end of its useful life since the equipment might be obsolete (e.g. computers). Often tax authorities will allowed accelerated depreciation methods for *taxable income* calculation purposes in order to encourage investment activity as a matter of fiscal policy.

Acceptance and Continuance Decisions • Decyzje o akceptacji i kontynuacji • The conscious choice by an *auditor* whether to continue with a difficult audit engagement in the face of possible compromises to audit quality due to uncooperative or unethical *management*. An auditor can always invoke the sanction of resigning even though it would likely mean sacrificing the *audit fee*. The decision reflects the reality that an audit is not a unilaterally delivered "service". There must be a sufficient degree of trust by the auditor that the fundamentals of a situation are sound enough to allow the work to be completed.

Account • Konto • An individual record of *entries* and *balances* relating to increases or decreases in one particular item, be it *asset*, *liability*, *equity*, *revenue* or *expense*. An account is a method to register changes, mainly in value but sometimes also in quantity, of an entity's financial situation. In its simplest form, an account will consist of three parts: 1) title; 2) left or *debit* side and 3) right or *credit* side. An account balance is the net sum of the two sides over a period of time. We can see it is equivalent to a summation of positive and negative amounts:

Account		
Tabular Summary	Account Form	
Cash	Debit	Credit
\$15,000	Bal b/d \$15,000	7,000
- 7,000	1,200	1,700
1,200	1,500	250
1,500	600	1,300
- 1,700		Balance c/d
- 250		\$8,050
600	18,300	
- 1,300		18,300
\$8,050	Balance b/d 8,050	(*)

(*) opening and closing balances only applicable to assets, liabilities and equity accounts

A basic distinction is made between customer accounts and *ledger accounts*. See also *the accounts* and *T-accounts*.

Imbalanced

But overall is beyond me: is the sum of these events I cannot draw, the ledger I cannot keep, the accounting beyond **the account**...

Archie Randolph Ammons (1926–2001), US poet
Source: *Columbia World of Quotations*

Account Analysis Method (of Cost Estimation) • Metoda analizy kont (w szacunku kosztów) • A cost classification system that informally segregates costs by their *cost behaviour* – i.e. variable, fixed or semi-variable (mixed). Distinctions are made based on experience and judgement. The account analysis method is widely used because it is relatively easy. It sacrifices precision for convenience, speed and cost. See also alternatives such as *activity based costing*, *conference method*, *industrial engineering method*, *high-low method*, *least squares* and *Kaizen*.

Account Code • Symbol (numer) konta • A number or alphanumeric character assigned to each *account*. Each number will represent a feature e.g. asset type, location and department etc. See also *chart of accounts*.

Accountability • Odpowiedzialność • Being held responsible for your actions or performance. This naturally leads to the need for performance measurement and, in the business world, *accounting*. In business, as in life, everybody should be held accountable. Internally, healthy organisations require that authority (i.e. the power to make decisions or take actions) be balanced by accountability („We’ll trust, respect and pay you but only to the extent you do your job.”). Externally, *management* needs to be accountable to *shareholders* through a *corporate governance* process. It’s worth remembering that accountability can misfire. Measurements can be wrong. For example, *financial accounting* can drive people to concentrate on numbers when hard-to-measure wealth creators, i.e. intangibles such as employee morale, intellectual creativity and customer satisfaction, may be more important (see *toxic accounting*). Or, if insufficient decision-making discretion is allowed („micro-managing”), it can force experts to justify decisions in a way that is only comprehensible by a wider audience. The experts have to forgo insight or intuition that cannot be articulated, relying instead on the same data and decision processes as everyone else. Thus, when *budgeting* and accountability are over-used, it forces experts to behave as novices.

It is Written

What is this I have heard about you? Give me an **accounting** of your management...

The Parable of the Dishonest Manager, Luke 16:2

Accountability Index • Wskaźnik poziomu odpowiedzialności społecznej •

A proprietary index developed by AccountAbility, a London think tank and CSRnetwork, a British consultancy that focuses on *corporate social responsibility*. It measures the extent to which companies have built responsible practices into the way they conduct business and looks at how well they account for the impact of their actions on their *stakeholders*. A maximum score is 100 and is based on an array of desirable management best practices such as stakeholder engagement/dialogue, *corporate governance*, strategy, performance management, public disclosure and assurance. The index is based on publicly available information, primarily *annual reports* and corporate social responsibility statements published by large corporations. Since its inception (2004), European companies have tended to have the best results.

Accountability Index: Top 10 (2006)

Rank	Company (Region)	Score	Industry
1.	Vodafone (Europe)	72	Computers and electronics
2.	BP (Europe)	71	Petroleum refining
3.	Royal Dutch Shell (Europe)	69	Petroleum refining
4.	Electricite de France (Europe)	61	Energy and utilities
5.	Suez (Europe)	58	Energy and utilities
6.	Enel (Europe)	56	Energy and utilities
7.	HSBC Holdings (Europe)	56	Financial
8.	Veolia Environment (Europe)	55	Energy and utilities
9.	HBOS (Europe)	53	Financial
10.	Carrefour (Europe)	50	Trading and merchandise

Source: „Fortune Europe”, October 30, 2006, p. 51.

Accountancy • Rachunkowość (jako zawód) • The art and practice of an *accountant*, a profession of inspecting and auditing legal entities, especially commercial enterprises. The connotation of the word “accountancy” (as opposed to its synonym “accounting”) suggests a certain aura of professionalism, as in: “His numeric skills and proclivity for order made him destined to pursue a career in accountancy.” Its usage is the most common in Britain and is relatively rare in the USA. For a rather animated discussion of its true usage and meaning see the Discussion page of the Wikipedia entry for “accountancy”.

Accountancy Foundation (UK) • Fundacja Rachunkowości (Wielka Brytania) • The *accounting regulator* in the UK that was at one time responsible for

independent *oversight* of the British accountancy profession. Prior to the late 1990s, British accountants were largely self-regulated. However, the UK government responded to public expectations for more rigorous oversight and created the Accountancy Foundation as an independent but non-statutory regulator for certain key activities. The body in turn had several operational units: the Financial Reporting Review Board; the Ethics Standards Board; the Auditing Practices Board; and the Investigation and Discipline Board. In 2004, the reform process went even further by having the powerful *Financial Reporting Council* take over as part of a *reform movement in financial reporting*.

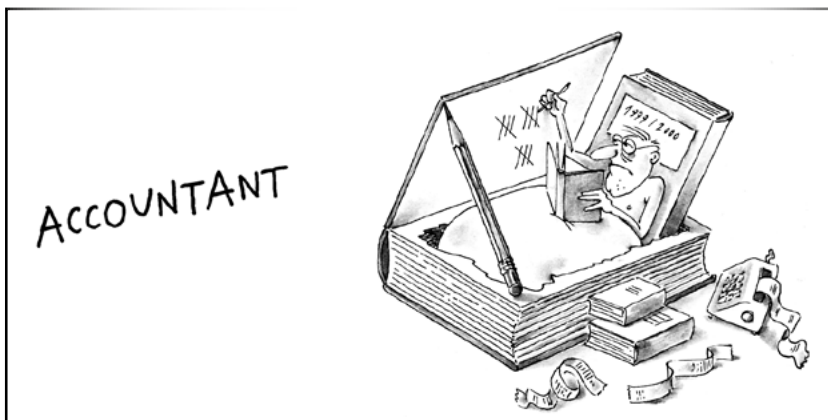
Frustrated

As a young man he had wanted power and prestige, he supposed. In that he had failed. There was no prestige in being chairman of an ailing company, no matter how big; and his power was rendered worthless by the strictures of the **accountants**.

Paper Money by Ken Follett, Chapter 17

Accountant • Księgowy • An individual with the skills, responsibilities and technical knowledge to run an enterprise's *books of account* and to produce its *financial statements*. By virtue of their numeracy skills, accountants can also get involved in *management accounting*, *financial analysis*, *budgeting*, *capital expenditure* decisions and *corporate finance* decisions. Some of them even become bankers. *Auditors* are often referred to as "accountants". They share many of the same skills as accountants with publicly recognised qualifications (see *CA*, *ACCA*, *CPA*) by virtue of their membership in a *public accountancy profession*. An accountant's skills, on the other hand, can range from being a *bookkeeper* to a senior executive such as a *chief financial officer*.

Word roots: from Old French "acunter" = to account; and then in turn the participle (i.e. participation in action) "acuntant". See also *accountancy* and *psychology*, *accountant's*.



What is an Accountant?

I looked up a definition of what an accountant was, and I saw what I cannot help considering a somewhat bare and jejune description of an accountant as “one who is skilled in accounts”. I think that a barren description... My own personal definition of an accountant would be that he is a sort of **financial conscience**.

Observations by Lord Rosebery at the 50th anniversary celebration of the Society of Accountants in Edinburgh in 1904 *A History of Accounting and Accountants* by Richard Brown, p. 419

Accountant Bashing (vernacular) • **Nagonka na księgowych** (żargon) • The over-jealous, perhaps more-than-they deserve criticism of *accountants* and *accounting*. Believe it or not, some people don't like accountants! Sceptics say accountants are too caught up in details or too obsessed with blind compliance to this rule or that. They are also stereotyped as being boring or unimaginative. Getting everything to balance can be mind-numbing. There may be some truth to all these observations. After all, these things are what accountants are supposed to do (somebody has to do it!). Moreover, there is enough hype in the business world that it can always do with a healthy dose of hard facts. Accountants probably only deserved to be bashed when they go too far into their arcane world of *number crunching* and lose touch with *commercial common sense*. See also *bean counter* and compare to *bank-bashing*.

One-eyed View

I don't like budgeting and I don't like performance management either. I don't think you can manage performance. What you can do is create the environment and conditions for good performance to take place. Traditional cost budgeting is a one-eyed view of the world... We spent too much time crunching too many numbers – there was too much detail... I'm not into **accountant bashing**. You have to understand accounts to know where you are heading. But it also requires more business understanding from the accountant to participate in that conversation.

Budgeting a thing of the past for Statoil by John Stokdyk
quoted from article in “AccountingWeb”, January 9, 2006

Accountant's Report • **Ekspertyza księgowa** • A special purpose report prepared by an *accountant*, usually a professional *auditor*, to provide a thorough and documented *due diligence* (*investor's*) to a buyer or investor acquisition. The contents will vary with the information needs of the investor. A “long form” (i.e. extensive version) might contain the following information about a company:

- ◆ Executive Summary of Findings,
- ◆ History and Description of the Business,
- ◆ Management and Staff,
- ◆ Analysis of Financial Performance,
- ◆ MIS and Budgeting,
- ◆ Future Prospects,
- ◆ Assets (details),
- ◆ Liabilities (details),
- ◆ Income Taxation,
- ◆ Pension Obligations,
- ◆ Regulatory Compliance,
- ◆ Valuation.

An accountant's report is not an *audit* report. The accountant's report will use audited financial statements (perhaps prepared by another auditor) as an information input and then, from there, will elaborate, analyse, expand and conclude. One function of the report is to adjust general-purpose financial statements to the needs of a specific *accounting user* – an investor – who should know the dictum of: “let the buyer beware”. Accountant's reports are usually carried out in large transactions and where *supervisory boards* require independent confirmation of important decisions in order to fulfil their *corporate governance* obligations. The scope and framework of an accountant's report are defined by *auditing standards* and other regulations.

Fearlessly Frank

And because of their guilty consciences they fear the cold hand of the Accountant who is sometimes a mathematical sleuth, unearthing the wicked actions of the cunning malefactor and ultimately bringing him to the punishment he so well deserves: that is part of his function and for which he is paid, and on these occasions his usual reticence is forgotten; his **report** will be fearless and no consideration but that of justice will direct his doings.

W.S. Hill-Reid, *Letters from a Bank Parlour*, 1953

Accountant's Review • Przegląd księgowy • Przegląd ksiąg przez biegłego rewidenta • A limited form of financial reporting assurance provided by *auditors*. While not constituting an *audit*, a review none-the-less provides a measure of comfort to the reader. While auditors may conduct some audit tests and procedures, their conclusions are largely based on a process known as “analytical review”: asking probing questions and judging the credibility of answers. In effect, a partial audit is undertaken. Reviews are useful in instances where a full-blown audit is not economically justified, as can often be the case with *small and medium enterprises*. While accounting users might

prefer the real thing, in the spirit of “the better being the enemy of the good [enough]” they can find reviews helpful. See also *ISA*.

Accountantspeak (slang) • **Mowa księgowych** (żargon) • An informal description of the various “terms of art” used by zealous accountants to describe their truck’n’trade. Accountantspeak are words that have evolved in their own unique context and have the most meaning amongst fellow accountants. When communicating to others, accountants often have to express themselves in laypersons terms. A few examples of the conversion:

Accountant	Layperson
Accounting standards	“The rules of reporting”
Recognition	“Count it”
Matching	“Put it in the right place”
Realise	“Turn into cash”
Accrual	“Estimating a future event”
Free cash flow	“How much we can spend”
Deferral	“Call it an expense later”
Cost incurrance	“Happen”
Capitalise	“Calling it an asset”
Variance	“Difference”
Prudential	“Be cautious”
Disclosure	“Tell it like it is”
Profits	“How much money we made”

“Write of Passage”

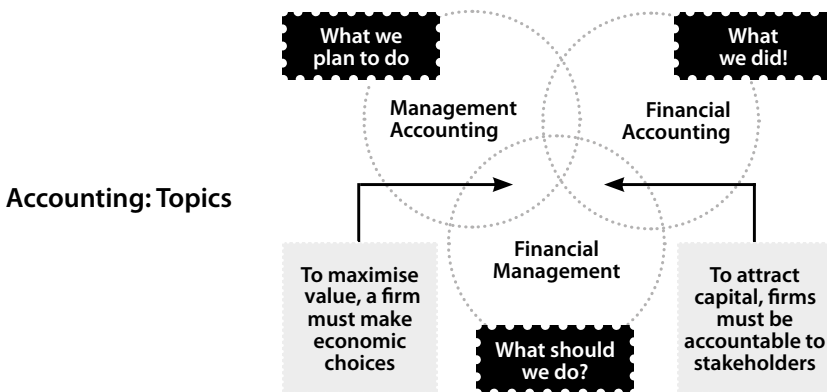
Accounting is all about **communication**. If you want to be a successful finance professional, you will need more than just an aptitude for numbers and the ability to analyse, compare, and interpret them quickly. You will also need to be able to convey the results of your efforts clearly and concisely.

”ACCA Student Accountant”, May 2006

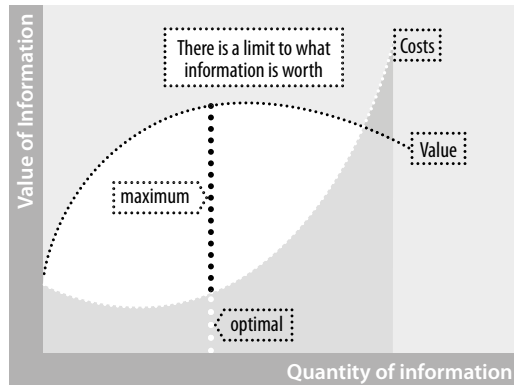
Accounting • **Rachunkowość** • A quantified measure of an entity’s financial status and activity. As the roots of its name implies, accounting is formalised “counting”. More broadly, it is the language that communicates commercial and economic information to those with an economic interest in a reporting unit. In the case of commercial enterprises, this will be owners, *managers*, *shareholders*, *investors*, *creditors*, employees or governments, collectively known as *stakeholders*. Accounting includes a whole corpus of techniques, methods, language and rules that strive to give it coherent meaning and utility. Basic distinctions are made between *financial accounting* for external readers and *management accounting* for internal users. Accounting will be undertaken for the following reasons:

1. *Legal compliance*: governments will require accounting for *income taxes*, *VAT* and *payroll taxes*. They will usually insist on prompt and accurate reporting in accordance with their particular needs. Failure to do so often attracts penalties. The burden of such compliance is one motivation behind the *grey economy*.
2. *Internal decisions*: Enterprise *management* needs information to have choices, make decisions and take actions. In particular, what is a profitable activity? How to maximise sales? How to control expenses? What is happening next? Internal information tends to be at a “micro” level and generated quickly to be useful.
3. *External judgement on financial performance and stewardship*: owners want to measure how well their investment is doing and whether the enterprise is in good hands. Potential investors and lenders want to judge viability and value. Information tends to be of a summary “macro” nature and provided after a period of time required for performance to be apparent. Comparability to other investments and reliability are key.

The real purpose of accounting is not simply to prepare financial reports on a regular basis. Rather, its ultimate purpose is to provide the necessary information to help decision-makers exercise informed judgement, make choices and take actions. This is the source of its value. When the cost of generating accounting is considered, we realise that quantity of information provided by accounting has a practical optimum. Accounting’s employment and development should come from maximizing its value as a decision-making tool. See also *accountability*, *accountants*, *accounting principles*, *accounting risk*, *accounting standards* and *auditors*.



Accounting: Value



The Art of Accounting

This was the famed and quick invention,
 Which made Venice, Genoa, and Florence rich,
 The then Low Countries (in all senses such),
 By this art now speak High and mighty Dutch.
 Which noble art, when it augments our store,
 This shall admire, and the next age adore.

A poem to the *Art of Accounting* recited at the 50th anniversary celebration of the Society of Accountants in Edinburgh in 1904 *A History of Accounting and Accountants* by Richard Brown, p. 418

Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions • AAOFI • Organizacja Rachunkowości i Audytu dla Islamskich Instytucji Finansowych • A supranational Islamic regulatory body dedicated to banking industry operations that adhere to the “sharia” standards of religious law. See also *modaraba* and *murabaha*.

Accounting Assumptions • Założenia rachunkowości • The basic, underlying and often unspoken principles used in creating *financial statements*. Accounting assumptions are a sub-set of the more comprehensive *accounting principles*. The major assumptions are described in the table. Because they are taken as obvious, accounting users expect assumptions as a matter of routine. Therefore the descriptive *notes* to financial statements will not dwell on accounting assumptions in the interests of brevity and not repeating the obvious. Accounting assumptions tend to be universal, although there can be differences between *accounting standards*. For example, US GAAP and IFRS will frequently employ different assumptions for a similar transaction. Accounting users are the

most interested in assumptions when they are suspended or overridden. This can happen when circumstances vary from the normal. For instance, when it is clear that a change will result in a more appropriate presentation or is mandated by a new accounting standard, the consistency assumption will be dropped. The key is that the altered assumption is clearly *disclosed* and even highlighted for readers.

Users Can Take It For Granted	
Assumption	Description
Going concern	The company will continue to operate in the foreseeable future. Absent a payment default or insolvency, the company will not fail, liquid itself or go bankrupt. That said, the possibility of failure always exists in any company. The going concern assumption simply confines doubts to obvious instances
Historical cost	Fixed assets can justify their value by reference to their long-term productive role in the enterprise; so long as the going concern assumption allows confidence in the ability to continue operating, fixed assets are valued at cost; otherwise, the prudence assumption requires that fixed assets be valued at their liquidation or net realizable value
Accrual accounting	The effects of transactions and other events are recognised when they occur (and not when cash or its equivalent is received or paid); transactions are recorded in the accounting records and reported in the financial statements of the periods to which they relate
Consistency	The presentation and classification of items in the financial statements should generally be retained from one accounting period to the next
Materiality	Financial statements should show significant items separately; others may be aggregated with amounts of a similar nature; "significant" should be in the context of accounting user's needs
Prudence (or conservatism)	Commercially realistic attitudes must be employed in any accounting estimates; revenues should not be anticipated; expenses should not be ignored
Entity concept	An entity has a clear accounting boundary; transactions of the company, and only those transactions, are recorded in the company's financial statements. In particular, it is necessary to ensure that transactions of the owner's are excluded
Time interval concept	Financial statements are prepared at regular intervals, normally once a year (although financial statements for management purposes will be prepared much more frequently)
Offsetting	Assets and liabilities should generally not be offset except when required or permitted by a particular accounting standard or if they are immaterial
Money measurement	Financial accounting can only deal with items capable of being expressed in monetary terms

Accounting Beta • Współczynnik beta • The degree to which a firm's *earnings* vary with general economic conditions. A higher degree of variability reflects a higher level of what is called "systematic risk": the business is sensitive to the ups and downs of the economy. A classic example would be the capital goods sector which depends on demand from *capital expenditure* activities. Accounting beta is measured as follows:

E(t)	=	A*	+	B[ME(t)]**
Earnings (period)	=	Base	+	Beta (Market Earnings Index)
* Earnings based on the firm's long term market opportunities, competition and management skills in normal economic conditions.				
** Abnormal earnings (either higher or lower) caused by variations in general economic conditions; i.e. deviations from the normal.				

A market earnings index can be any statistical measure of general economic activity (e.g. a stock market *index*). A firm's accounting beta is closely linked to the income elasticity of demand for its products and its *total leverage effect*. The implication in *financial analysis* is the varying need to pay attention to overall economic conditions when assessing a particular firm's prospects.

Accounting Buzz Words • Żargon zawodowych księgowych • Like so much in English, accounting and finance can contain many imaginative and informal words as slang or "buzz". To a person speaking English as a second language this can be either curse (complexity) and/or a blessing (enrichment). A few examples of some of the more intriguing financial market buzz-words (care of an on-line investor's service named "Investopedia") would be:

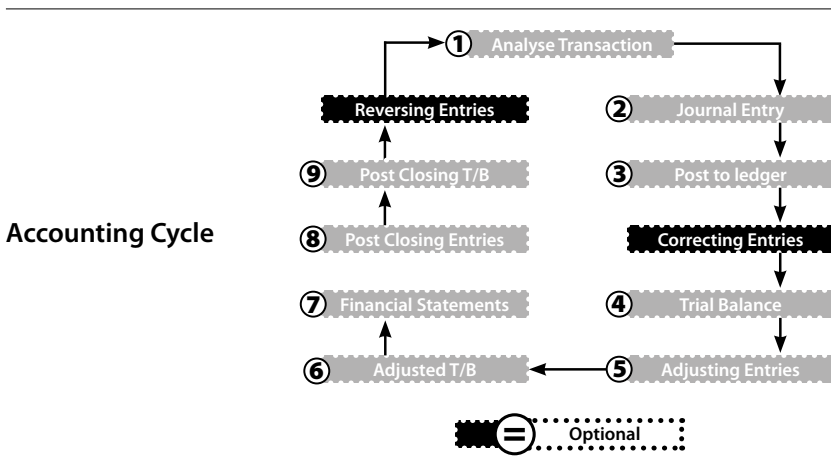
- ◆ Ankle Biter
- ◆ Big Uglies
- ◆ Chastity Bond
- ◆ Drip Feed
- ◆ Lobster Trap
- ◆ Puke
- ◆ Turkey

This compendium contains some of the more common buzz/slang words but by no means can capture them all. Accountants, being matter-of-fact, tend to deploy them less than finance people. If you want to find out what the above, and many other, buzz words mean, a good source in this regard is Investopedia's website at (www.investopedia.com/categories/buzzwords). See also *accountantspeak* and *plain English movement*.

Accounting Changes • Zmiany (stosowanych) zasad rachunkowości • A *nonrecurring* adjustment to the *income statement* to reflect the impact of either new, universally applied *accounting standards* or a company's own particular choice of a different *accounting policy*. Accounting changes do not affect cash flow and are usually excluded by financial analysts from *valuations*. They are shown in the *accounting period* when they occur

and can include any cumulative impact on prior period earnings brought forward in time. If the change has a radical impact, a retroactive restatement of previously presented income statements may be warranted. Because it's like changing the yardstick, accounting changes "muddy the waters" of making comparisons over time. So they should be discussed (why? impact? comparisons etc.) in *footnotes*. *Auditors* will also highlight any accounting changes by mentioning them in their *audit opinion*. If the change is a result of a mandatory application new accounting standards, it will be simply be brought to the attention of the reader. However, if the change is a result of a discretionary choice of a new accounting policy, the auditors may either agree on its appropriateness or, if they disagree, issue an *audit qualification*. Contrast to *prior period adjustments* that result from new information showing that the previous accounting estimates were in error. Depending on the circumstances and accounting standards, prior period adjustments can be shown in the income statement or taken directly to *retained earnings*. See also *fundamental errors*.

Accounting Cycle • Cykl obrachunkowy • The re-occurring sequence of *bookkeeping* steps that are necessary to produce *financial statements*. Some steps (#1–3) occur daily; others (#4–7) are done on a periodic basis and others (#8 & 9) only at the end of an *accounting period*. *Reversing entries* are optional steps while *correcting entries* are avoidable but common. See also *worksheet*.



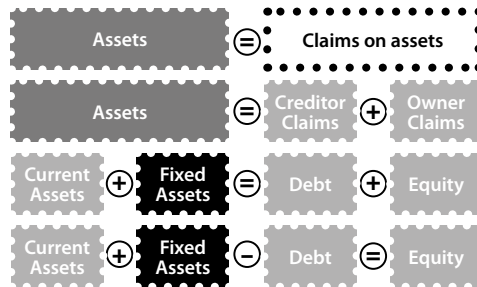
Accounting/Reporting Entity • Jednostka sprawozdawcza • Both words are synonyms connoting the same thing. It is the body that reports its results to *accounting users*. For further discussion, see *entity*.

Accounting Equation • Równowaga bilansowa • Równanie bilansowe • A fundamental notion in any *balance sheet* that “assets = equities” or, expanded, “assets = liabilities + owner’s equity”. This is a tautology (it must, by definition, be true) in the sense that somebody must have a claim on an *accounting entity’s* assets. By re-configuring the accounting equation, we get a rather different insight:

Accounting Equations				
Equity	=	Assets	-	Liabilities
Assets	=	Liabilities	+	Equity

The accounting equation reminds us that owner’s equity is a “residual” or a dependent variable: it will always allow the balance sheet to “balance” because it is defined to do so. *Shareholder’s* ownership rights over wealth therefore rise or fall with changes in assets, liabilities or both. Note that the legal reality is that shareholders do not own assets; rather, they own shares which have a claim on residual assets net of liabilities. In contrast, debt holders, even unsecured creditors via *bankruptcy* proceedings, have a direct claim against assets by virtue of their *creditor rights*. Accordingly, in the aggregate, the shareholder’s ownership of assets is net of liabilities. The logic of this causes *accountants* to define net worth as a residual between assets and liabilities and not as a distinctly measurable *financial reality* in its own right. See also *double entry*.

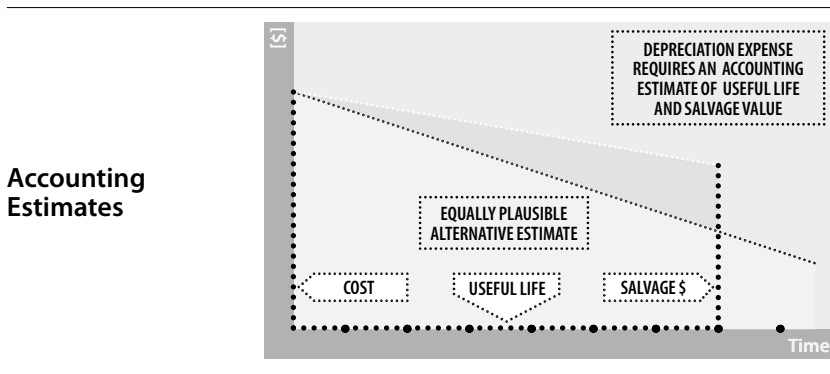
Accounting Equation



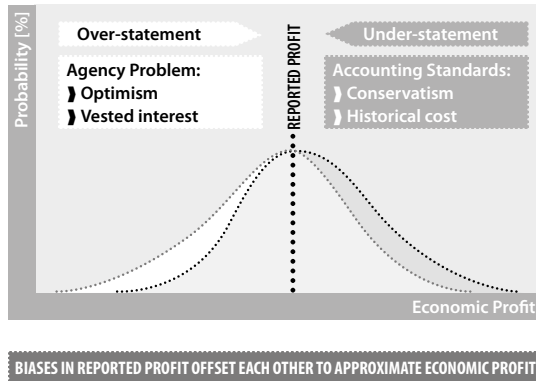
Accounting Estimates • Oszacowania księgowo • Szacunki księgowo • An informed estimation of a future *accounting event* in the absence of either an actual transaction or immediately verifiable information. Accounting estimates are an inherent part of *accrual accounting* that tries to adhere to the *matching* principle but cannot always wait for the future to unfold. In the meantime, an “educated guess” must be taken on the most likely outcome. For example, absent an *invoice*, there will be no *account payable* for goods that are received but which are unbilled. However, by estimating what will most likely be paid, an *accrued liability* will better reflect the financial reality of the situation. Another classic example of an accounting estimate is *depreciation* expense. Instead of waiting to see how fast fixed assets wear out, estimates are made of their useful economic life and salvage value in advance. While accounting estimates should be “reasonable”, they will seldom be completely accurate when compared to what actually transpires. However, the benefits of accrual accounting usually outweigh the costs of any subsequent inaccuracies. Thus, while *cash accounting* eliminates the need for estimates, it does so at the sacrifice of usefulness. In the words of the economist Keynes: “It is better to be approximately right than precisely wrong.” To counteract any systematic build up of optimism or naivety, the fundamental *accounting principle* of *prudence* tries to ensure that there is a consistent bias towards conservative errors. There are many sources of estimation embedded in accrual financial statements. The following would be the most prominent:

Some Common Accounting Estimates	
Assumption	Uncertainty
Period-end accruals	◆ changes in contractual amounts?
Depreciation/amortisation	◆ useful life of assets? ◆ salvage value?
Provisions for bad debts	◆ how many customers won't pay? ◆ recovery costs?
Income taxes payable	◆ acceptance by tax authorities?
Inventory	◆ provision for obsolescence?
Warranty expense	◆ provision for customer claims?
Under-funded defined benefit plan pension liabilities	◆ pensioners' life expectancy? ◆ investment fund performance?

What to do with the inevitable errors that will result from what proves to be inaccurate accounting estimates? These are simply tolerated without a retrospective adjustment of financial results. Uncertainties are inherent in day-to-day business activities; accounting is the same. Thus any changes in estimates (“re-estimates”), which may be due to new information, more experience or subsequent developments, are applied prospectively going forward in time (An exception here being any permanent *impairment* that should be treated as a loss of the period.) To avoid flagrant abuses (e.g. say, purposely boosting profits by assuming that depreciation charges should be reduced), international accounting standards specify that certain *critical accounting estimates* receive extra *disclosure* in the *notes* to the financial statements. Because financial statements contain so many estimates, *profit* itself is partly a calculated estimate, not a hard, factual reality. This is despite an impression of precision from financial statements “balancing to the penny.” While this can perhaps be disconcerting, accrual accounting profit (even with built-in errors) still has more informational value than the alternative of cash accounting (See *cash flow vs. profit debate*). The trend towards *fair-value accounting* can make financial statements even more susceptible to errors in accounting estimates since assets may not have an easily determined *fair value*. Such errors will have to be tolerated based upon the enhanced informational value of fair-value accounting.



Accounting Estimates



Guess a Little

Never ask of money spent
 Where the spender thinks it went.
 Nobody was ever meant
 To remember or invent
 What he did with every cent

Frost, *A Further Range*, 1936

Accounting Events • Zdarzenia księgowo • The business and economic activities that a financial reporting system seeks to measure and report. The bulk of accounting events that flow through the *books* will be exchange *transactions*. These are rather obvious and tend to command attention. However, *accrual accounting*, which is based on the *matching* principle, will also necessitate recognising many important accounting events that do not necessarily have an exchange transaction. This is where more thought is required and where the accounting art comes into its own.

Accounting Events	
Event	Examples
Exchange transactions	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Cash payments ◆ Receipt or incurrence of contractual obligations ◆ Barter or set-off between assets & liabilities
Passage of time	◆ Accrual of interest
Use of services	◆ Insurance
Consumption of assets	◆ Depreciation & amortisation
Asset impairment estimates	◆ Bad debt provisions; fixed asset impairments
Liability estimates	◆ Warranty accruals
Market value changes	◆ Mark-to-market adjustments
Contractual impacts	◆ Capital leases & disclosure of future commitments
Creditor confidence/default	◆ Going concern qualification by an auditor

It is worth bearing in mind what is not an accounting event. Many economic events, which may be of great interest to owners, investors and creditors, are not captured by the financial reporting system. For example, new technology might have a bearing on an enterprise's fate. Practical considerations, such as cost, objectivity and verifiability, necessarily limit what an accounting system can measure.

Quotable

Not everything that counts can be counted,
and not everything that can be counted counts.

Albert Einstein

Accounting Fallacies • Błędne wyobrażenia o rachunkowości • There are some common misconceptions about *financial reporting* that the lay public may fall prey to. We list a few of the more egregious ones below. Many accounting fallacies stem from a lack of appreciation of the costs of coming up with better information. While there are different *accounting users* (each with a distinct perspective), it is the owners and potential investors who are arguably 'primus inter pares'. What they really want is an estimate of the future earnings and the risk of the business. Financial reporting will not tell them this per se. That said, the past *track record* and current status of a business can tell *accounting users* a lot, but not everything. Financial reporting is thus a "necessary but not sufficient condition" to grasp *financial reality*.

Fallacy	Reality
"Accounting is a science."	It is business tool, an art, that can serve various needs
"Balance sheets measure value."	They are a record of past transactions re: stewardship
"Financial statements are precise."	Accounting is full of judgemental estimates
"All income is captured in the P&L."	Non-distributable unrealised items go directly to equity
"Auditors determine financial reports."	Management is responsible for the numbers
"Audits will catch frauds."	There are inherent limitations to an audit's powers
"Audited statements guarantee solvency."	They assure a going concern but cannot eliminate risk
"Net income is a proxy for cash flow."	Adjust for non-cash items & working capital changes
"Extra-ordinary profit is important."	Ordinary earnings better measure sustainable trends
"Profit doesn't matter; cash flow does."	Only profit (estimates) measure wealth creation
"Accounting is boring."	Accounting is full of debate, tension & significance

Accounting Fraud/Scams • Oszustwa księgowość • Przekręty księgowość • Any purposeful effort to fool *accounting users* by deceitful *financial reporting*. This is usually motivated to trick lenders or investors to provide more capital. Often it is done as a desperate attempt to forestall *insolvency*. Accounting *fraud* is a criminal offence. Recent high-profile examples in the public venue (see *accounting scandal*) include *Enron* (USA), *Parmalat* (Italy) and *WorldCom* (USA). The latter has the dubious distinction of being the largest in history: in 2002, profits were inflated by \$3.8 billion by *capitalising* fee expenses paid to local telephone companies as *capital expenditures*. Accounting frauds are expensive in terms of *value destruction*. It has been estimated that investors lost over \$900 million in 30 big scams between 1997 and 2004 (“The Economist”, July 28, 2005). They also inevitably put *auditors* in the spotlight if they do not detect the fraud. However, auditors generally cannot, in themselves, be held accountable for detecting fraud since it is outside the scope of their normal duties. See *Sarbanes-Oxley Act*, *forensic accounting*, Arthur Andersen.

A Destiny Fulfilled

No single person bore responsibility for the Enron debacle; no single person possibly could. Instead, the shortcomings of a handful of executives – along with a community of bankers, lawyers, and **accountants** eager to win the company’s fees; a government willing to abide absurdly lax rules; and an investor class more interested in quick wealth than long term rewards – merged to create an enterprise destined to fail.

Conspiracy of Fools (2005) by Kurt Eichenwald, p. 11

Accounting Hall of Fame (USA) • Galeria sław rachunkowości • The “great and the good” of the world of accounting. It was established at the Ohio State University in 1950 for the purpose of honouring accountants who have made significant contributions to the advancement of accounting since the beginning of the twentieth century. It includes 63 leading accountants from the United States and other countries (Australia, Canada, England, Japan, and Mexico). See also *Pacioli*, Arthur Andersen and Leonard Spacek.

Accounting History • Historia księgowości • While the seminal event in accounting history is usually attributed to *Pacioli*’s path-breaking *double entry* system, there were obviously other evolutionary developments that brought the world of accounting to where it is now. Double entry was truly revolutionary and initiated momentous changes in its own right. However, most progress in the accounting arts tended to be a responsive reaction to developments elsewhere in the world of business. Our Compendium can do no more than try to highlight some of the key milestones in the evolution of the accounting arts:

Accounting: A Brief History	
Milestone	What Happened
Code of Hammurabi first dynasty of Babylonia (2285–2242 B.C.)	Accounting history perhaps starts the legal codes that penalized the failure to memorialise transactions. The renowned Code of Hammurabi required that an agent selling goods for a merchant give the merchant a price quotation under seal or face invalidation of any disputed agreement. It is believed that most transactions began to be recorded through the use of physical tokens.
Roman Imperial Taxes & Budgets (500BC–500 AD)	Among Roman accounting innovations was the use of an annual budget, which attempted to coordinate the Empire's diverse financial enterprises, limited expenditures to the amount of estimated revenues and levied taxes in a manner that took into consideration its citizens' ability to pay.
William the Conqueror's Domesday Book (1086 AD)	The invading Norman force took possession of all property held in the name of the defeated kingdom. To take full stock of the newly purloined wealth, a comprehensive survey was done of the value of England's real estate and tax base. The "unparalleled precision" of the Domesday Book was possibly the world's first inventory count.
Arabic Numbers (14 th –15 th century)	Arabic decimal numbers were a vast improvement over Roman numerals. They facilitated tracking business transactions in accounting records.
Renaissance Trading (15 th century)	Innovative Italians in commercially oriented city-states elevated trade and commerce to new levels. Business activity began to come out of the Dark Ages and flourish because of the convergence of many enabling conditions: private property rights (protected by law); capital accumulation (savings could be employed in business), specialization (encouraging trade vs. self-sufficiency), credit (to leverage owner's capital), writing (a permanent record in a common language) and money (a „common denominator" for exchanges). Collectively, these conditions were a powerful impetus to the need to record transactions and account for wealth and its creation.
Double entry Bookkeeping (1460)	The Italian Benedetto Cotrugli writes <i>Delia Mercatura et del Mercante Perfetto (Of Trading and the Perfect Trader)</i> including a brief chapter describing many of the features of double entry bookkeeping. Luca Pacioli, who credited Cotrugli with originating the double entry method, would elaborate and describe the method more fully in 1494 in his famous tract.
First Accountant(?) (1614)	Thomas Stevens, a senior official with Britain's East India Company, was designated as the Accountant General and may be have been the first person with the formal title of "accountant".
Accounting Regulation (1807–1870s)	France creates the first legally mandated code of accounting in 1673 designed to avoid bankruptcy by restricting dividends to earned income. It is later incorporated into the Napoleonic Commercial Code of 1807. Under German unification in 1870s, further such code laws are developed. Focus is on tax assessment.

<p>Industrial Revolution (1780s–1850s)</p>	<p>Technology advances in power, mass production and transportation created an upsurge in exchange in competitive markets where price and quality would be compared; this would compel producers to pay closer attention to cost accounting. Mobilisation of capital required measures of its productivity and investment yield leading to the financial reporting of profit to owners. Anglo-Saxon model of accounting evolves focusing on the needs of capital markets.</p>
<p>Bankruptcy Laws (1830s)</p>	<p>Bankruptcy laws that both created unsecured creditors rights and protected borrowers from harassment were vital to both encourage lending and risk-taking entrepreneurship. In 1831, the UK law called for accountants to be appointed as „Official Assignees“; the first official recognition of the accounting arts as a distinct activity.</p>
<p>Professional Accounting Institute (1854)</p>	<p>The Institute of Chartered Accountants of Scotland becomes the world’s first professional body of accountants, receiving its Royal Charter from Queen Victoria in 1854 (see illustrations). It was the first to adopt the designation „Chartered Accountant“. The designating letters „CA“ are still an exclusive privilege in the UK for members of the Scottish Institute.</p>
<p>Limited Liability (early 1800s) & Joint Stock Companies (late 1800s)</p>	<p>Limited liability was first introduced in America in 1811 and migrated to Britain in 1854. By quantifying how much was at risk, shareholders were far more willing to invest their savings. Joint stock enterprises allowed equity holders to become smaller, more numerous and less actively engaged in management. This passive role in turn created a need for stewardship by professional management and financial reporting to absentee owners.</p>
<p>Accounting Partnerships (1860s+)</p>	<p>In 1849 Samuel Lowell Price set up a one-man accounting practice in London followed five years later by William Cooper. When Cooper’s three other brothers later joined him in 1861 to form Cooper Brothers & Co, one of the first accounting partnerships was born. By 1865, Price also joined a new partnership known as Price Waterhouse. Meanwhile, in the USA, a partnership of Lybrand, Ross Brothers and Montgomery was formed in 1898. PW’s senior partner in the US was George O. May from London. He would share with Robert Montgomery a prominent leadership role in the development of the American profession.</p>
<p>Credit Market (1870s+)</p>	<p>Early bank credit depended on the analysis of deposit activity and collateral security to make short-term loans on demand. As lenders began to provide more term loans for fixed asset financing, there was a greater need to have financial statements in order to assess creditworthiness and the going concern status of borrowers.</p>
<p>Foreign Investment (1850-1900)</p>	<p>As the Industrial Revolution matured, large amounts of British capital migrated to the rapidly growing emerging markets in the Americas, especially in railroad development. Scottish and British accountants were often engaged to audit these investments to monitor the interests of absentee investors. At the same time, USA bond-rating agencies (Moody’s and Standard & Poor’s) began to require financial statements to assess the credit risk of debtors.</p>

Corporate Income Tax (1900+)	What was originally designed to be a “temporary” measure to finance large government expenditures in time of war soon became a permanent feature of government finances. Levying of income taxes in turn further reinforced the need to measure and report income in a systematic way.
Technology Advances (1900-2000)	Accounting tools such as the calculator, typewriter, tabulating machine and electronic computer dramatically reduced the cost of gathering, processing and reporting information.
Management Science (1920s+)	Modern performance measurement and budgeting techniques developed in response to the demands of managing large and decentralised industrial corporations such as Alfred P. Sloan’s General Motors. Otherwise unmanageable firms were organised into internal divisions accompanied by transfer pricing, responsibility accounting and return on capital employed measures.
International Accounting Standards (1973-2006)	A combination of globalisation (in both trade and the flow of capital), communication technology and the spread of the English language as the “lingua franca” of business lead to an impetus for convergence towards uniform accounting standards worldwide accepted by all. First reporting year for IFRS is 2005.

Selected references and sources: Timothy Gillis, Professor at May Business School, Texas A&M University, USA (see: <http://web.acct.tamu.edu/giroux/history.html>). See also “The History of Accounting” by the Association of Chartered Accountants in the United States (see: www.acaus.org).

Embracing All Matters of Account

That the profession of **Accountants**, to which the Petitioners belong, is of long standing and great respectability, and has of late years grown into very considerable importance. That the business of Accountant, as practiced in Edinburgh, is varied and extensive, embracing all matters of account, and requiring for its proper execution, not merely thorough knowledge of those departments of business which fall within the province of the Actuary, but an intimate acquaintance with the general principles of law, particularly of the law of Scotland; and more especially with those branches of it which have relation to the law of merchant, to insolvency and bankruptcy, and all rights connected with property.

Preamble of a petition to Her Majesty Queen Victoria for a Royal Charter submitted in 1854 by an association of accountants based in Edinburgh
 from *A History of Accounting and Accountants*,
 by Richard Brown (1905), p. 207

Accounting Industry (vs. Profession) • Branża księgową (w porównaniu z zawodem księgowym) • All the various parties involved in providing services to facilitate financial and managerial reporting. There are several players involved:

- ◆ *Accounting service bureaus,*
- ◆ *Outsourcing providers,*
- ◆ *Software suppliers,*
- ◆ *Tax advisers and financial consultants,*
- ◆ *Independent auditors,*
- ◆ *Accounting regulators.*

The accounting industry is big business. The 68 million results on a Google search for “accounting industry” compares with 113 million for “manufacturing”, 1 billion for “industry” and 3.2 billion “business”.

Accounting Irregularities • Nadużycia księgowo • Intentional misstatements of financial reports (typically with respect to net *income*) in an effort to make financial performance look different than it actually is. This is typically motivated by deceitful management who want to look good or *make their numbers* to please capital markets increasingly focused on *earnings per share* forecasts. An accounting irregularity is a polite euphemism for *fraud* and should ideally be caught by a protective arsenal of *auditors, audit committees* and *accounting regulators*. See also *cook the books* and *window dressing*.

Mild-mannered Accountants

Enron opened my eyes to the fact that this mild-mannered accountant was, in all probability, leading a life of mystery, danger and intrigue. The decline and fall of the Houston energy trading company – the largest bankruptcy in U.S. history – has spurred investors, regulators and congressmen to cry out against the shenanigans of accountants who **creatively** resolve the challenges of their occupation.

quoted from *Accountants gone bad*, in „Maclean’s Magazine”,
April 1, 2002, p. 60

Accounting Judgements • Ocenę księgowo • A judgement required by *management* as to the overall classification of assets or liabilities. For example, whether assets are classified as held for trading or *held-to-maturity*. Another example would be *impairment*. Assets may or may not have a future use depending upon what management’s intentions are. A “judgement” is different than an *accounting estimate* in the sense that it involves consideration of wider range of factors, including the company’s own plans. If the judgement has a material impact on the financial statements, it is considered to be “critical”. Its background rationale must be disclosed in the *notes*. See also *critical accounting estimates/judgements*.

Choose Your Poison

IAS depends more on the **judgement** of companies and auditors to determine whether accounting treatment “faithfully represents” the economics of the transaction. The result: great diversity in accounting, depending on how aggressive a company wants to be and how strict is the auditor is. GAAP is more legalistic, with less room for individual judgement. But the standards are so prescriptive that they are easily gamed by companies looking to boost their earnings or hide their debt.

“Fortune Magazine” (European Edition), September 30, 2002, p. 56

Accounting Noise (slang) • **Chaos księgowy** (żargon) • The unnecessary clutter and complexity in financial statement reporting that obscures, or worse, distorts a company’s true *financial performance*. The *notes*, for example, can overwhelm many readers with their arcane technicalities or their sheer volume. Accounting noise is either an unintended consequence of complex *accounting standards* or, worse, a result of management’s attempts to mask *financial reality*. To help investors cut through accounting noise, *management commentary* is often provided. See also *plain English movement*.

Forest for the Trees

One way to hide a log is to put it in the woods. What we are looking at here is an example of superbly **complex financial reports**. They didn’t have to lie. All they had to do was to obfuscate it with sheer complexity – although they probably lied too.

John Dingell, US Congressional representative commenting on Enron quoted in „Fortune Magazine”, December 24, 2001, p. 54

Accounting Period • **Okres obrotowy (sprawozdawczy)** • The time frame in which *accounting* processes are used to measure an *entity’s* activities. For external reporting, this is typically the 12 month calendar year (hence, the *annual report*) and *interim* 6 month bi-annual or 3 month quarter periods. *Management accounting*, with its emphasis on relevance and timeliness, may have much shorter time periods (even daily). The *revenue recognition* and expense *matching* processes strive to allocate measurements to the correct accounting period. See also *cut-off*.

Accounting Policies/Methods • **Zasady rachunkowości/metody księgowości (stosowane/przyjęte przez przedsiębiorstwo)** • The discretionary *accounting* methods and practices chosen by an *entity* within the boundaries allowed by *accounting standards*. While most accounting policies are prescribed in a general way, accounting issuers have a certain degree of freedom in the selection of specific matters. For instance:

fixed assets can be *depreciated* a number of ways (straight-line, declining/reducing balance etc.); *inventory* can be valued using FIFO, LIFO (in the USA at least), specific identification or weighted average cost, etc. Or, various measurement methods (e.g. *historical cost*, current cost, net realisable value or net present value) can be selected. Depending on the reporting regime, companies are often free to choose an accounting method that fits them best where “best” means conveying *financial reality*. However, this is subject to their selection of policies being:

- ◆ relevant and appropriate to the entity, its industry and its circumstances,
- ◆ consistent from year to year (or it will be subject to an audit *qualification*),
- ◆ disclosed in the *notes* to the financial statements,
- ◆ a *fair presentation* (this may even (albeit rarely) *over-ride* a prescribed accounting standard).

Permitting a degree of freedom in financial reporting is one distinction of the *Anglo-Saxon accounting tradition* that relies on strong *auditors* to avoid abuses from “cherry-picked” accounting policies. Allowing flexibility in policies is a trade-off between *accounting users’* needs. Rigid rules would distort the portrayal of many companies; but too much variability erodes *comparability*. The choice of a particular accounting policy should be disclosed in financial statement notes. A financial statement user should focus on three issues:

1. understanding the underlying logic of the accounting methods chosen,
2. if there are alternative presentations, is there a sensible rationale for the particular choice?
3. is the impact on financial results significant?

While it is natural that companies will choose an accounting policy that shows them in the best light, the choice criterion should be *fair presentation*. A trend in international accounting standards is to strive towards narrowing the scope of choice for the sake of better comparability and global harmonisation. See also *allowed alternative treatment*, *benchmark treatment* and *earnings quality*.

Accounting Policies

- Depreciation: straight line vs. declining balance
- Inventory: FIFO vs. LIFO vs. Average Cost
- Product costing: direct vs. absorption
- Product costing: actual vs. standard costs
- Expense vs. capitalize
- Disclosure
- Provisions for anticipated losses

WITHIN BOUNDS OF ACCOUNTING STANDARDS, COMPANIES ARE FREE TO CHOOSE SUBJECT TO CONSISTENCY & “FAIRNESS”

Accounting Practices, Economics of • Ekonomika firm księgowych • Most professional service accounting firms are structured as *limited partnerships* and earn their living by providing services in *assurance*, related areas of financial advice and tax advice. What is the *business model* of such firms i.e. how do they make money? Like most profit-seeking enterprises in competitive markets, there are several *key performance indicators* that will tell much of the story:

- ◆ Client fees per hour (“charge-out rates”);
- ◆ Margins of charge-out rates over hourly staff salaries;
- ◆ Utilisation of fee earner’s time, i.e. hours charged vs. available to work;
- ◆ “Realisation” i.e. the percentage of time charged which is billed and recovered;
- ◆ Fees revenue per fee-earner and per partner;
- ◆ Overheads per fee earner.

To do well, a firm needs to perform at least adequately in most of these areas. If we could take a peak at their accounts (which are in fact private), we might see the following income structure (based on your author hazarding an educated guess):

Accounting for the Accountants			
Calculation		Description	Estimate
Hours Billed x Charge-out x Realisation	=	Fee Revenue	100%
Number of Staff (excluding partners) x salary	=	Payroll Costs	- 35%
Office rent & operating expenses	=	Operating Costs	- 20%
“Network” payments (re: large practices)	=	“Franchise fee”	- 5%
Training & professional development	=	Quality assurance	- 8%
Insurance costs	=	Protection	- 2%
Partnership Income			+ 30%

Alternatively, if the residual for partners’ income deducted an amount for the market value of their services, partners would clear about a 15–20% of revenues as a return on their invested capital. At least for the audit portion of a practice, a unique asset is the recurring annual revenue base. Not only are statutory audits mandatory, there are built-in limits to the ability of clients to switch audit firms. These include the *learning curve* costs for new auditors and the stigma associated with excessive *auditor rotation* (a bad sign in the eyes of many users). This gives an auditing practice an *installed base* of repeat income that can be reliably counted upon to carry fixed *overheads* and to justify investment in practice development. At the same time, an installed base can also be a dead-weight burden if a relationship is not profitable. Often the “80/20 rule” applies to a firm’s clients i.e. 80% of a firm’s problems come from 20% of the clients. These clients will demand high service levels, haggle over fees and take their time paying. But billing volume is not everything. Satisfying clients without compromising professional standards (and exposing the firm to reputation risk) is obviously another key success factor. A high level of client “ownership” by designated partners accomplishes this. To further focus efforts, staff will traditionally be engaged in one of three roles: business development

and customer care, administration and service delivery. This has been called the “finders, minders and grinders” model. Another staff role in larger firms is as a specialized knowledge worker to help mainstream staff with complex technical matters. As well as financial results, there are other non-financial performance criteria that most accounting firms will strive to achieve:

- ◆ Client satisfaction;
- ◆ Quality and motivation of staff and partners;
- ◆ Staff and partner training;
- ◆ Fostering a pro-active “can do” culture;
- ◆ Ongoing marketing, business development and a prospect “pipeline”;
- ◆ Billing that reflects the value to the client rather than the time input;
- ◆ Investment in new service offerings;
- ◆ Remuneration structures that reflect actual contribution to the practice.

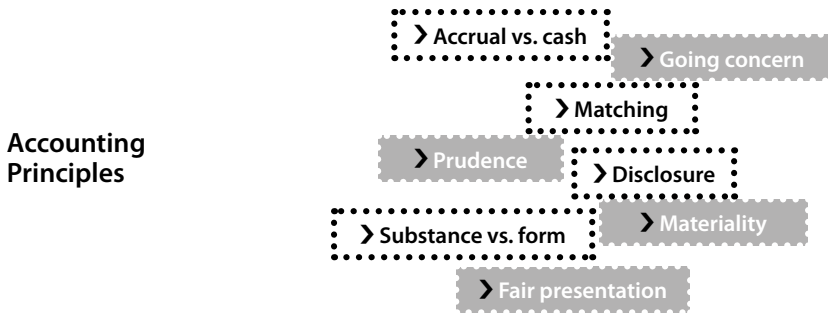
Like most professions with limited entry and high performance standards, accountants are richly rewarded. Just how richly rewarded depends on their ability to run their practices in a business-like manner that maximises owner value. For further reading, see David Meister, “Managing the Professional Services Firm”.

Accounting Principles/Concepts • Podstawowe zasady/koncepcje rachunkowości • The fundamental ideas and economic logic standing behind *accounting standards*. To the extent that there is a convergence, especially in competitive free markets, these ideas tend to be universally accepted in some form. At the heart of accounting principles are a number of basic, inviolate ideas:

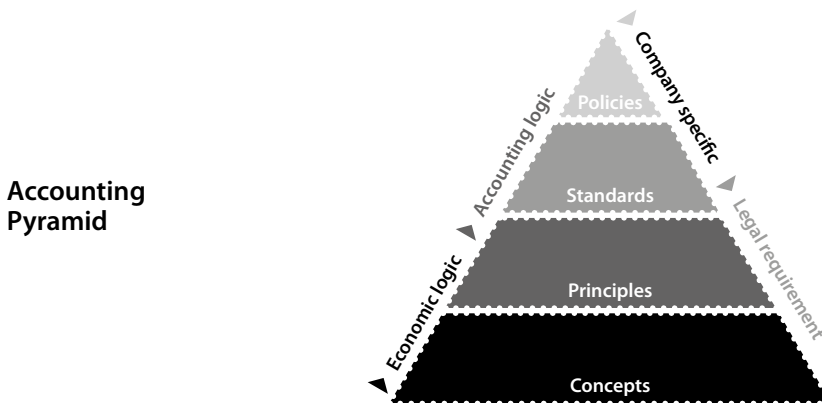
Accounting Principles	
Principle	Summary
Consistency	◆ similar transactions and reporting periods should be accounted the same way
Going Concern	◆ reasonable assurance of future existence is needed to justify value-in-use
Matching/Accruals	◆ relate time to economic value, not the occurrence of cash transactions
Conservatism	◆ in estimates of the future, do not anticipate favourable results
Materiality	◆ summarize; do not confuse the picture with the clutter of the insignificant
Substance vs. Form	◆ look beyond legal form or transactions to portray economic reality

Behind accounting principles stands an even more abstract *conceptual framework*. Accounting principles are broad which leaves room for individual interpretation. As well, there are inherent trade-offs amongst them (e.g. matching and conservatism). Accordingly, different countries – each with their own traditions, legal system and industrial structure – will invoke distinctive accounting standards as specific laws.

Note that, somewhat confusingly, in the USA the term *generally accepted accounting principles* refers to conventions and legal requirements i.e. what others call accounting standards.



Accounting Pyramid (Author's vernacular) • **Piramida rachunkowości** (żargon Autora) • The progression of general economic ideas into increasingly specific determinants of an enterprise's *financial reporting*. Universal principles become applicable in specific instances. In this way, individual reporting is based on coherent foundations, even though specific circumstances might merit distinctive treatment.



Accounting Records • **Dokumentacja księgową** • A broad term denoting all the various internal documentation necessary to handle *accounting* activities. This would include the *books of account*, time sheets, manuals and customer records in both hard copy and electronic versions of computerised records. Accounting records are utilised for both internal *management accounting* and external *financial reporting* purposes.

Even Amongst Friends

What people don't realise in that intimacy has its conventions as well as ordinary social intercourse. There are three cardinal rules – don't take somebody else's boyfriend unless you've been specifically invited to do so, don't take a drink without being asked, and keep a scrupulous **accounting** in financial matters.

W.H. Auden (1907–1973), Anglo-American poet
Source: *The Columbia World of Quotations*, 1996

Accounting Regulators • Organy nadzorujące przestrzeganie standardów rachunkowości • Authoritative bodies with an *oversight* function designed to ensure that public companies obey *accounting standards*. As with any rule or law, the fact that accounting standards exist “on paper” does not ensure that they will be applied in practice. Consider published *financial statements*. There needs to be mechanisms to promote *compliance* and, if necessary, correction. To a large extent, *auditors* shoulder this burden. If they detect departure from either *corporate law* or *fair presentation*, they can issue a modified *audit opinion* (e.g. qualified, adverse, disclaimer or emphasis of the matter). In most cases, the reaction, or even the possibility of a reaction, of *shareholders* or *capital markets* will remedy the problem. However, there can be loopholes. While rare, *audit risk* – the risk that the auditor does not do its job – is a possibility. *Creative accounting* techniques, which follow the letter but not the spirit of the law, may fool everybody. Finally, shareholders and capital markets may have insufficient collective or practical means to express objections or enforce better accounting. Therefore, in many regimes, independent public bodies are established with a mandate to enforce acceptable accounting practices. In the USA, the *Securities and Exchange Commission*, through its regulation of publicly traded *securities*, has the power to rectify accounting deficiencies through cease *trading* orders. In the UK, the Financial Reporting Review Panel, composed of prominent members from the private sector, polices company accounts. It enforces by *morale suasion* or initiating legal action that can include the power to revise accounts. Other regimes rely on government offices. A major challenge with all regulators is discovery and detection. A regulator's limited resources necessitate reactive tactics to *whistleblowers*. Yet inadequate *disclosure*, by nature, or *creative accounting*, by design, is difficult to spot. Most regulators have to play “cat and mouse”. Nonetheless, their activities, especially if they can find “hanging cases” (e.g. somebody to punish as an example), can act as a strong deterrence against flagrant abuses.

A Game

Y'see it's sort of a game to me. Its whole object is to prove that two plus two equals four. That seems to make sense, but you'd be surprised at the number of people who try to stretch it to five.

An explanation of the nature of accounting a line from the 1941 movie, *The Remarkable Andrew* Source: *The Columbia World of Quotations*, 1996

Accounting Risk (vernacular) • **Ryzyko księgowo – rachunkowe** (żargon) • The possibility that *financial statements* materially depart from a fair portrayal of the *financial reality* of an enterprise. This in turn leads to poor decisions by lenders and investors. At worst, there can be distortions from *cooking the books*. Standing on guard against such extreme abuses are *corporate governance*, *auditors* and *accounting regulators*. Because *accrual accounting* involves the use of estimates and predictions of the future, a degree of accounting risk is inherent to most financial statements. Examples where it is often difficult to be certain include:

- ◆ determining what is *material* for *accounting users*,
- ◆ recognising revenue only when truly earned,
- ◆ recognising *asset impairment* losses,
- ◆ judging technological *obsolescence* or useful life of operating assets,
- ◆ determining whether costs should be *capitalised* or *expensed*,
- ◆ quantifying contingent liabilities.

These uncertainties are the reason why the *conservatism/prudence* principle is employed. As well, like all random events, errors can often cancel out on average. It is the one way bias, perhaps from the *agency problem*, that will create harmful accounting risk. The best antidote to accounting risk is *disclosure* (i.e. state your assumptions and warn readers). Hence some jurisdictions require that accounting risks be explicitly brought to the attention of readers (reference AIPCA's Statement of Position No 6: "Disclosure of Certain Significant Risks and Uncertainties"). Accounting risk is usually the greatest in *emerging* and *transition* markets where institutional *infrastructure* is developing.



Accounting Scandal • **Skandal księgowy** • High-profile revelations of *fraud* and/or *negligence* in the fair reporting of large corporations that typically led to their sudden unexpected bankruptcy and heavy losses by creditors and shareholders. Because of their size and impact, scandals are often elevated to public policy issues. A very partial list, cited by way of sample only, could include the following companies:

Rogue's Gallery	
Northland Bank (Canada, 1985)	Global Crossing (USA, 2001)
BCCI (UK, 1987)	Enron (USA, 2001)
Polly Peck (UK, 1990)	Worldcom (USA, 2002)
Maxwell (UK, 1991)	Tyco (USA, 2002)
Cendant (USA, 1997)	Ahold (Holland, 2002)
Xerox (USA, 1998)	Parmalat (Italy, 2003)
Waste Management (USA, 2000)	Refco (USA, 2005)

When the scandals are a result of duplicity or a conspiracy to deceive (see *accounting fraud*), they can be isolated as one-off manifestations of *accounting risk*. However, more systematic and far-reaching flaws can lead to a loss of confidence by *capital markets* and a demand for deeper reforms. A watershed scandal in this regard was *Enron* that directly led to the demise of the Arthur Andersen audit firm and the passage of *Sarbanes-Oxley Act*. Other, long-term consequences include changes in *accounting standards* (e.g. accounting for *stock options*), heightened levels of corporate *accountability* (e.g. criminal charges for breach of trust) and a greater impetus for *shareholder rights*. Since culpable and greedy *management* can never be completely eliminated (see *agency problem*), real solutions lie in higher standards of *corporate governance*, auditor *independence* and better *accounting regulation*. See also *Wall Street scandal*.

Mosquitoes in a Nudist Colony

The demise of Refco, the futures trading brokerage outfit that filed for bankruptcy protection this past week with \$430 million in undeclared debt and a few million unanswered questions, leaves anyone who cares about the **integrity of financial information** feeling like a mosquito in a nudist colony: With so many targets, it's hard to know where to start... Refco's collapse confirms once again that the value of an enterprise – especially one dependent on the fickle combination of a readily replaceable service, public reputation, escalated expectations and hot money – can be as fleeting as last week's blind date.

Excerpt from *Balance Sheet* column by
Jim Peterson "International Herald Tribune", October 22–23, 2005, p. 15

Accounting Service Bureau • Biuro Usług Księgowych • A commercial business that provides *bookkeeping* and tax return completion to other businesses, typically small businesses that cannot afford their own *accountant*. A service bureau is an example of *outsourcing*.

Accounting Standards • Standardy rachunkowości • The obligatory rules (you will obey!) applied in various regimes governing the measurement, valuation, presentation and *disclosure of financial reporting* information to the public. Accounting standards are the “rules of the (reporting) game” that are established by an authoritative body (see *accounting standard-setters*). Without a common ground of understanding to guide both those who prepare and use financial statements, every entity would be left to create its own unique vision of itself, a recipe for chaos in financial reporting. *Comparability* and *fair presentation* would be difficult. Accounting standards are a generic concept that has different names depending on the governing regime:

- ◆ *International Financial Reporting Standards* (global),
- ◆ *Generally Accepted Accounting Principles* (USA, Canada),
- ◆ Accounting Standards (UK),
- ◆ Accounting Law (Continental Europe).

Note the distinction between *accounting principles* and accounting standards. The former are a conceptual foundation underlying accounting standards. The latter are concrete and specific regulations that require *compliance* (although North American practice rather confusingly describes these as “principles”). Compliance to accounting standards may be either ‘de facto’ required by *corporate law* or indirectly through the forces of *market discipline* since companies have to adhere to accounting standards to earn a *clean audit opinion*. Regulated enterprises, such as *banks*, *insurance* companies and public utilities usually have their own distinctive versions of accounting standards. As globalisation increases, there is a trend towards *convergence* into one common accounting standard. Compare to *accounting policies* that are the choices allowed within accounting standards.

Focus Point

The SEC chairman noticed two large computer screens on the credenza behind his desk. Something was different: the familiar screen saver was gone. In its place, words of varying sizes bounced back and forth. He moved closer, squinted until the words came into focus. He smiled.

ACCOUNTING. ACCOUNTING. ACCOUNTING.

His staff was lobbying him again. Grab the accounting issue, they were urging, get ahead of it. Out there, right now, were companies on the path to destruction, because **accounting standards** had collapsed.

Conspiracy of Fools (2005) by Kurt Eichenwald, p. 168

Accounting Standards Board (UK) • Rada ds. Standardów Rachunkowości (Wielka Brytania) • The *accounting standard-setter* in the United Kingdom (England, Wales, Scotland and Northern Ireland) that sets *accounting standards*. It is

equivalent to the USA's *Financial Accounting Standards Board*. See also *Anglo-Saxon accounting tradition*.

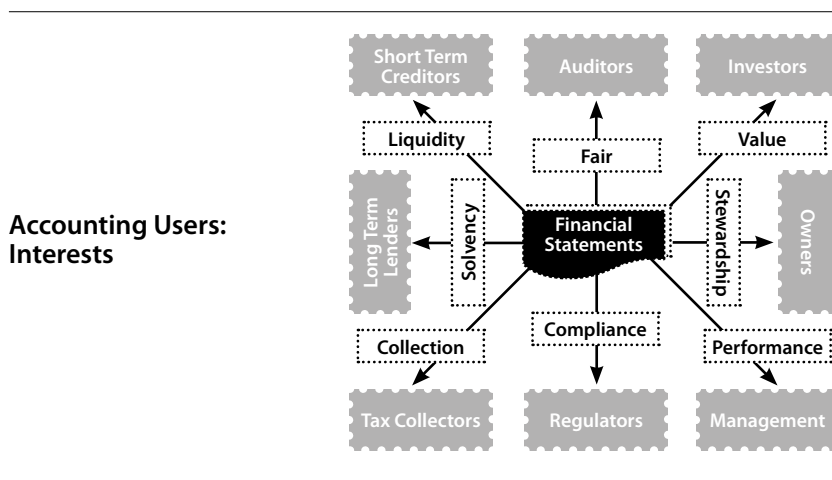
(Accounting) Standard-setters • Organy ustanawiające standardy rachunkowości • The legally designated authority within an accounting regime that has the official mandate to develop and select the regime's *accounting standards*. In some countries such authority is dictated by government fiat. However, in most free market-oriented countries, a standard-setter "promulgates" standards (i.e. divulges its considered opinion on the matter) on behalf of the perceived collective interests of the private sector. A governmental *accounting regulator* (e.g. the SEC in the case of the USA) or *corporate law* (e.g. in the case of such countries as Britain, Canada etc.) may then endorse the recommendations to give them the status of law. While endorsement tends to be a formality, the option of it being withheld creates a "healthy ambiguity" to discipline the standard-setter. In terms of their influence, the most important standard setters in the world are the *International Accounting Standards Board* (IASB) and the *Financial Accounting Standards Board* (FASB) in the USA. Standard-setters have a "mission-critical" role. Accounting standards are an important determinant of how firms and *capital markets* behave and perform (see *accounting and capital markets*). They can also often be contentious due to genuine differences in opinion or vested commercial interests. Therefore standard-setters must be both impartial and credible if they are to have true authority. This must come from technical leadership, commercial independence, a grasp of *accounting users'* needs and having a systemic vision for the common good. The standard-setter's credibility can be just as much a question of process (how do we get there?) as content (end results?). Process usually involves reaching a consensus on "best practice" by businesses, the *public accountancy profession*, capital market interests and accounting regulators. Often *standards advisory councils* are created as a forum to understand the needs of those who will ultimately have to live with accounting standards. Consensus building has the merits of relevance, experience, considered opinion and, of necessity, healthy debate. However, such a process can also be messy and time-consuming. Companies may also be tempted to think of new ways to get around rules. This can make a standard-setter's mission a never-ending exercise in the game of "catch up". Vested interests also may lobby standard setters intensively behind the scenes; perhaps even with the help of one of the *Big Four* audit firms. An example of blatant political interference in standard setting was the US Congress's pressure on the FASB in the late 1990s over the issue of expensing to *stock options*. Whether or not a standard-setter has the ability to withstand pressure depends on its legal status, the country's overall culture of corporate influence peddling and the independence of its funding. In the case of the latter, there is even a trend towards independent funding, if necessary through tapping government sources, in order to make the standard setters as authoritative as possible.

Accounting Users/Financial Statement (External) Users • Użytkownicy zewnętrzni (sprawozdań finansowych) • The decision-makers outside the reporting entity who utilize financial statements. Understanding who they are and their needs is important to formulating accounting standards, financial statement disclosure and judging fairness and materiality. While the primary uses of financial statements are

for the purposes of either investing or lending, there can be other information needs as well:

External Accounting Users	
User	Characteristics & Needs
Lenders	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Banks, trade creditors, bond holders & counter-parties ◆ Liquidity, cash flow & repayment capacity ◆ Solvency, stability and default risk
Investors	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Stock market players, institutional investors & strategic investors ◆ Share valuation: earnings quality, growth rates & dividends ◆ Earnings volatility: risk, future results
Owners (*)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Shareholders, supervisory boards & executive management ◆ Management performance, compensation & strategy ◆ Stewardship of entrusted resources
Governments	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Tax authorities, regulators & public policy formulators ◆ Compliance to laws and regulations ◆ Economic and social efficiency
Public bodies	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Special interest groups, employees, unions & consumer groups ◆ Corporate citizenship ◆ Partnering potential
<p>(*) While owners are arguably “internal users”, they do not necessarily have full or easy access to an enterprise’s financial and accounting information. In the case of large and complex organisations, even some inside users are relying on financial statements used by the public. In these instances, owners will also share the information needs of investors.</p>	

Consideration of the information needs of external users is essential to the utility of the accounting process. Otherwise, accounting loses touch with its “consumers” and becomes a less socially meaningful exercise.



The usefulness of accounting is best confirmed to the extent that the *capital markets* pay attention to financial statement results. The *efficient market hypothesis*, by incorporating other data in share valuation, tends to relegate the impact of published financial reports to predicting risk characteristics.

Focus Point

Corporate reporting [should be about] relevant information. [This means] eliminating irrelevant disclosure. The debate is complicated by the natural inclination of executives to provide an avalanche of information for fear of exposure to liability. But the focus should be on reporting clear information to the primary audience: investors and **financial statement users**.

Samuel DiPiazza, Chief Executive Officer,
PricewaterhouseCoopers, 2005 Annual Review

Accounts, The • Konta • The collective name for all the *accounts* used in an entity's *bookkeeping*. A business may have thousands of individual accounts relating to various customers, suppliers, asset and liability categories etc. For financial statement *presentation* purposes, all of them will ultimately be aggregated and summarised by invoking the *materiality* principle (since too much detail would confuse rather than assist *accounting users*). Often *accountants* refer to the *financial statements* themselves as “the accounts”.

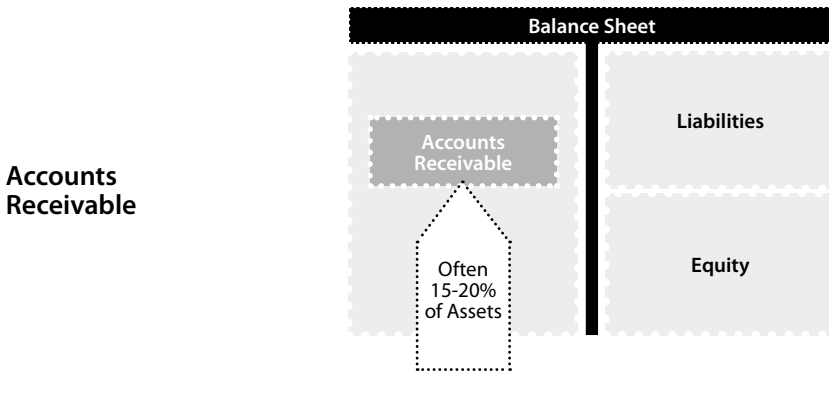
Keeping An Eye on Business

In front of him lay a great ledger, in which kept **the accounts**, and just above his head was a bunch of canes, intended mainly for sale. The old man took money, gave change, wrote in his ledger and sometimes dozed off, but despite all these tasks, he watched with unbelievable vigilance over the flow of business throughout the entire shop.

Boleslaw Prus, *The Doll*, 1890 (Chapter III – *The Journal An Old Clerk*)

Accounts Receivable (Trade Receivables), Accounting for • Należności z tytułu dostaw i usług, rozliczanie w rachunkowości • Accounts receivable arise when suppliers offer credit to buyers, typically on *open account* with payment due in, say, 30 to 60 days time. They are intangible *financial assets*, classified collectively as a current asset that converts to cash upon successful *collection*. Receivables have two accounting issues: existence and valuation. Existence is closely linked to *revenue recognition*. When goods or services are provided to third parties and reliably measured economic benefits arise, both the sale and its receivable can be recognised. In most instances, this is a straightforward case of delivering goods or services against a *purchase order*. Valuation of a receivable is not at cost (you cannot “buy” a receivable) but rather *net realisable value*

(the amount of cash expected to be received). Thus receivables must be adjusted for *value added taxes* and *early payment discounts*. There also may have to be an adjustment for any *sales returns/allowances*. To the extent that collection looks unlikely, receivables suffer impairment in value that must be reflected in a *provision for bad and doubtful debts*. There can be variations on trade receivables that may merit different accounting treatment. *Instalment receivables* recognise revenue over time as cash is received. *Notes receivables* are disclosed separately to highlight their distinctive nature. *Long-term receivables* are carried at their net present value. See also *accounts receivable financing*.



Accretion/Accretive • Przyrost (proces narastania) • A general description of any process of gradual, externally driven growth. In the case of a value creation process such as a natural growth, accretion generates *revenue*. An example might be the value of a farmer's crops as they mature in the field or livestock as it gains weight and hence increases its *market value*. Situations with revenue accretion raise a *revenue recognition* issue: should income be shown in the accretion period? This would be equivalent to equating sales with production or the passage of time. To the extent that there is an *active market* with ready, commodity-like market price, accounting standards generally recognise accretion's unrealised gains as income. (See *agricultural activity*). Accretion can also generate an expense in cases where a liability is growing with time (see *discount accretion*). Because of the accounting principle of *prudence/conservatism*, such accretion is usually a more straightforward recognition of an accrued expense.

Accrual (Basis of) Accounting • Rachunkowość memoriałowa • The recognition of *accounting events* based on both exchange *transactions* as well as *contractual* and economic occurrences. *Revenue* is recognised when it is legally earned (vs. collected in cash) and *expenses* are *matched* to the revenues they generate (vs. paid out in cash). *Balance sheets* accordingly contain estimates of future cash receipts (e.g. *receivables*) as well as estimates of future disbursements (e.g. *payables*). Income statements measure changes in the entity's *net worth*. This contrasts to *cash accounting* that only reports an event when cash has been physically received or paid. Because of its sensible conceptual

foundation, accrual accounting is integral to *accounting principles* that focus on the wealth generation that is at the heart of *Theory of the Firm*. Admittedly, there is a price to be paid for accrual accounting:

- ◆ **complexity:** the books of record have to capture many other events besides cash transactions; the use of *double entry* accounting greatly facilitates this;
- ◆ **uncertainty:** accruals require a prediction of the future. Near term accruals (e.g. *accrual, period end*) represent relatively few estimation problems whereas longer-term accruals (e.g. *depreciation*) can be more difficult to accurately estimate. Consequently, the need to use *accounting estimates* and *accounting judgements* results in less certainty (Profit becomes an “estimate” versus a hard number). The *prudence accounting principle* biases this uncertainty towards pleasant surprises;
- ◆ **potential for manipulation:** accounting estimates and accounting judgements are necessarily subjective and will be prone to bias or worse purposeful distortion. This is the main reason why there is a need for an *attestation* function by independent *auditors* in financial reporting.

Despite these costs, accrual accounting is well worth it in terms of portraying *financial reality*. The essence of the trade-off is that *accounting users* would rather have approximations of the correct measure than precision in the wrong measure. See also *adjusting entries*.

Accruals (Period End) • Biernie rozliczenia międzyokresowe kosztów na koniec okresu • A simple concept that is at the heart of *accounting*. Because *accounting principles* tell us to *match expenses* to *revenues*, a necessary exercise in *bookkeeping* is what accountants call the *cut-off* or, closing of the *books*, at the end of an *accounting period*. Consider the purchase of inventory received in Period 1 and paid for in Period 2:

Cash accounting:

1. Period 1: Since transactions are not recognised unless they are completed in cash, there would be no entries on the books of a company until cash was received or disbursed. Note that there will be a distortion from any assets that are included in period 1’s financial statements by virtue of a physical count.

debit (increase) <i>expenses/assets</i>	0
credit (increase) <i>liabilities</i>	0

2. Period 2: In the time period when cash was exchanged, the company will book an expense, or if future benefit will be received, an asset. If period 2 occurs after the accounting records of period 1 have been closed, the financial statements of both periods will be distorted.

debit (increase) <i>expenses/assets</i>	512	
credit (decrease) <i>cash</i>		512

Accrual accounting...

1. Period 1: To recognise the expense when the product is received or services are used, the expense or asset will be booked in the period of the transaction, defined as the physical receipt of goods or services or the incurring of a contractual liability. Notwithstanding that an invoice may not have been received, an estimate - called an "accrual" - will be made of the transaction's value:

debit (increase) expenses/assets	500
credit (increase) accrued liabilities	500

(an estimate of expense incurred in the period but payable in the next period)

2. Period 2: To recognise the true liability when the invoice is received, a payable is created and the previous accrual is reversed.

debit (decrease) accruals	512
credit (increase) payables	512

(actual amount of goods or services received in the next period as indicated by an invoice)

3. Period 2: To pay the invoice within its payment date will require a cash transaction that will reduce cash and eliminate the payable. Note that in terms of *working capital*, there has been no change since both sides of the balance sheet have been reduced. There has been a reduction in the company's *liquidity* but arguably an improvement in its *solvency* because it has satisfied a debt.

debit (decrease) payables	512
credit (decrease) cash	512

(payment of an invoice for goods or services)

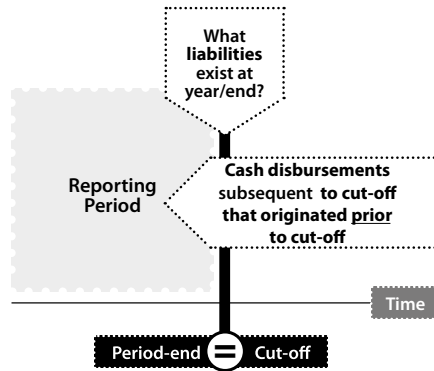
4. Period 2: Since accruals will seldom be so accurately estimated that they will equal the invoiced amount of the debt, there will inevitably be some amount - an "orphan" - left over in the accrual account. Since this amount is typically immaterial, it will simply be written off and taken into expenses, even though it arguably was attributable to period 1. (An alternative to a direct write-off of a difference is to use reversing entries to allow it to happen automatically.)

debit (increase) expenses	12
credit (increase) accrual	12

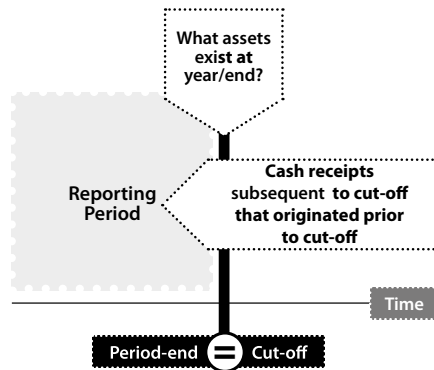
(the difference between the accrued and the actual transaction amount)

We immediately appreciate that accrual accounting results in more complex accounting (1 entry vs. 4 entries) as well as wrong estimates (e.g. 12). However, the gains achieved in terms of more accurate reporting are well worth the trouble and inaccuracies. In practice, period end accruals will be subject to the *materiality* convention: small items may be expensed as incurred rather than bothering to precisely match expenses to revenues.

Accrued Liabilities



Accrued Assets



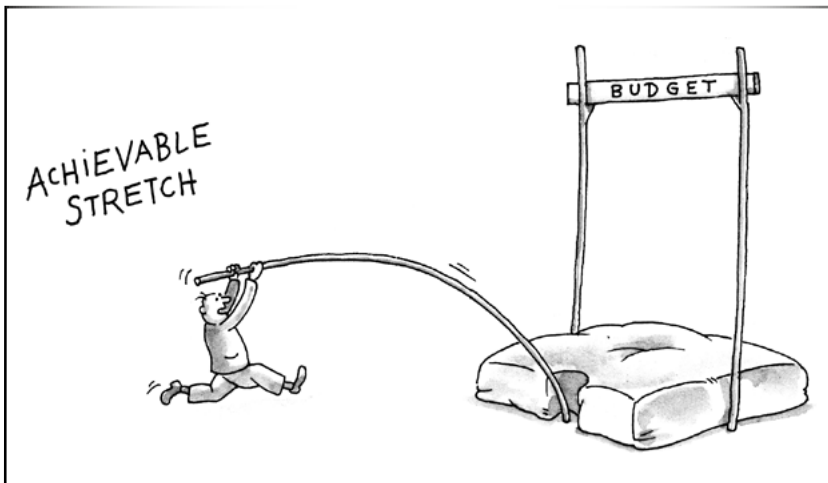
Accrued Liabilities • Expense Accruals • Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów • A *balance sheet* classification of monies owing, usually on a short term basis, for services or goods which the enterprise has received but which have not been invoiced (and therefore would have been included in *accounts payable*). For example, goods may have been delivered and taken into *inventory* with an *invoice* arriving after the *balance sheet cut-off* date. Accruals are inherent in the *matching* process. Word roots: from the Latin “accrescere” = to become larger; later from Old French “acreue” = an owner of land has the right to everything that grows on it. See also *accrual (period end)*.

Accrued Pension Benefit Valuation Method • Metoda wyceny narosłych świadczeń emerytalnych • The *matching principle* suggests that a pension provider must recognise an expense of future pension payouts as employees “earn” their benefits based upon the contractual terms of their pension plan. Thus an expense needs to be recognised well in advance of actual payments being made, hence the challenge in accounting for pensions. An expense accrual should obviously mirror the “earnings” of the beneficiary.

This is usually based on the employee's years of service at the pension provider. The exact method of accruing will depend on the type of plan. If pension liabilities are unfunded, payouts will be solely determined by the plan's contractual terms. If a plan is funded (i.e. money has been set aside), future payouts will also be function of the investment performance of the fund. In the case of *defined benefit plans*, the accrued benefits are often calculated in relation to the employee's salary scale, say in the last year's prior to retirement. The uncertainty inherent in such plans (re: future salaries) makes accruing for them more difficult. If the benefit is based on *defined contributions*, payouts will be a function of three things: 1) how much money has been contributed by the employee; 2) how much by the employer and 3) how the funded investments perform.

Accumulated Depreciation/Amortisation • Skumulowana amortyzacja/umorzenie • The depreciation or amortisation that has taken place on a particular asset up to the present time. The balance is a *contra account* that is netted off the original cost of the asset to give a *net book value*.

Achievable Stretch • Budżet realistycznie napięty • A goal that can be met by a determined level of effort, advance planning and skilled determination. Because it can in fact be accomplished, an achievable stretch is a challenge that motivates performance. Anything less is too easy, leading to *budget slack*; anything more is impossible to reach, leading to discouragement. Most *budgets* should strive to set goals that are achievable stretches.



Finding the right amount of stretch is done through benchmarking (“Most others can do it”), mutual communication (“Let’s discuss what’s a reasonable target.”), negotiation (“Let’s find a compromise here.”) and, most important, commitment (“I’ll try my very best.”).

Capitalizing on People

The guiding principle was to make our standards **difficult to achieve but possible to obtain**, which I believe is the most effective way of capitalising on the initiative, resourcefulness and capabilities of the operating personnel.

Alfred P. Sloan, Jr, *My Years At General Motors*, 1963

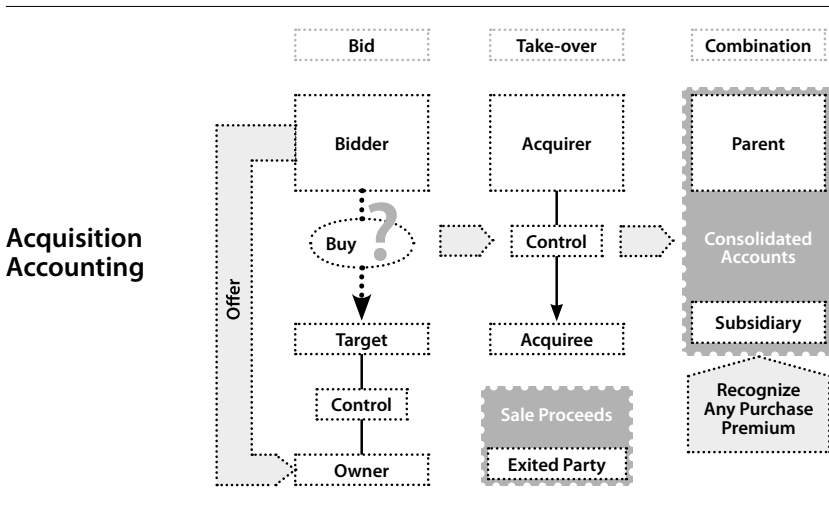
Acquisitions (Corporate), Accounting for • Nabycie przedsiębiorstwa, rozliczanie w rachunkowości • A business can either buy another business's assets, net of accompanying liabilities, or its shares. The choice often boils down to considerations regarding *minority shareholders*, contractual rights, *contingent liabilities* and taxation. Large businesses typically acquire shares since a going concern's *brand value* and operations are better preserved this way. Like any asset purchase, an acquisition of another company is valued at the buyer's *historical cost*. The buyer's cost can be in turn broken down into three components:

What Are We Acquiring?

Component	Valuation
Net Book Value	◆ Historical costs of purchased assets
Identifiable Assets	◆ Re-valued fair value (designated by buyer)
Purchased Goodwill	◆ Unidentified asset value from their earning power

Identifiable assets may have existing net book value or be assets that were not recognised on the acquired company's books but which the acquirer can identify and value. While there is a degree of discretion in identifying the value of specifically identified assets ("beauty is in the eyes of the beholder"), international accounting standards require that values must be objectively substantiated by appraisals. Going forward in time, identified assets are then depreciated or amortised. *Goodwill* arises because the acquirer valued the company at something greater than the sum total of its identifiable assets. This typically reflects the buyer's willingness to pay for the future earnings potential of the business as a going concern ("the whole is greater than the sum of its parts"). Traditionally, goodwill was amortised over an extended period of time (sometimes as long as 40 years). Under today's international rules, goodwill remains in tact on the balance sheet as an *intangible asset*. However, this is subject to periodic tests for its preservation (in the form of sustainable future earnings streams). If goodwill's carrying value cannot be substantiated, an *impairment expense* would be immediately recognised. The impairment test complicates the annual *audit* process (the earnings capacity of the subsidiary or merged entity must be evaluated). However, it encourages managers to be more disciplined in their acquisition buying sprees since over-paying (a common fault in acquisitions) soon results in large *write-down*. A buy-sell acquisition contrasts to a merger where two companies voluntarily join together. The accounting treatment for a merger is variously called *uniting of interest* (IAS); *pooling of interest* (USA) or *merger accounting* (UK). In the absence of a purchase, assets will not be re-

valued nor will goodwill be created. True mergers are rare. Moreover the above merger accounting methods proved to have potential for abuse since shareholders could not readily see what they were paying to come together. Therefore most accounting rules now classify combinations as acquisitions and prohibit merger accounting. See also *share ownership, accounting for*.



Active Market • Aktywny rynek • A market with voluntary buyers and sellers who sustain a publicly available price that balances the quantities demanded and supplied of a standardised product. Markets are “active” by degrees. An apt example would be commodities such as oil, wheat or gold. A less fitting example would be residential real estate property. By virtue of such a market’s depth and liquidity, the market price can be a reliable measure of *market value*. The existence of an active market forms a viable alternative to using *historical cost* as a carrying value since an objective and verifiable price can always be found.

Activity Based Costing • Rachunek kosztów działań • A *management accounting* method of more accurately assigning *overheads* to products or services and computing product/service costs. ABC recognises that, in the long run, most manufacturing costs are not fixed and that overheads will change over time. ABC gets enterprises to focus on „cost drivers”, those events or forces (internal activities and/or customer demands) that determine costs.

Actual Cost • Koszt rzeczywisty • A cost actually incurred as an *historical cost* to distinguish it from a budgeted or forecasted amount. To calculate a *variance*, actual costs are compared to a *flexed* budgeted cost.

Actuarial Assumptions • Założenia aktuarialne • Estimates of future, probable events in order to calculate future payouts. In the case of *insurance*, actuarial assumptions must

be made in order to determine the present value of exposure (e.g. How many hurricanes next year? How much damage? etc.). This in turn will set the *premium* to be charged and what amount the insurance company should set aside as readily available cash or liquid securities. In the case of *defined-benefit pension plans* actuarial assumptions are also needed since a pension provider guarantees specified future payments. Some of the key actuarial assumptions to be made in such a pension plan include:

- ◆ life expectancy of retirees,
- ◆ return on investments of pension fund assets,
- ◆ discount rate to calculate net present values,
- ◆ pension amount (e.g. % of salary).

Since assumptions are largely judgemental, a pension expense and liability can change depending upon how judgement is exercised. This is the main reason why accounting for *post-retirement benefits* is so complex. Apart from careful scrutiny by auditors, if necessarily assisted by independent expert actuaries, the other *reasonableness check on assumptions* is by *disclosure* of the key assumptions in the *notes* to the financial statements.

Actuarial Gains/Losses (Pension Plans) • Aktuarialne zyski/straty (przy wycenie zobowiązań z tytułu świadczeń emerytalnych) • The unrealised gains/losses that arise in the value of pension liabilities due to either 1) a change in the forward-looking *actuarial assumptions* and/or 2) adjustments to reflect actual past experience (due to changes in expected labour turnover, inflation etc.).

Word roots: from the Latin “actuarium” or bookkeeper and “actus” or event; current meaning from the 19th century. See also *pension income*.

Ad Valorem Duty • Oplata od wartości • A *stamp duty* on legal instruments and *securities* calculated as a percentage of the value.

Adjusting Entries • Korekty (zapisy korygujące) • Entries made to the *extended trial balance* at end of an *accounting period* so that *financial statements* will conform to *accrual accounting*. Adjusting entries are of three basic types. “Passage-of-time” adjustments reflect economic events that occur over time. Examples would include *accruals* (*period-end*), say, for interest, and calculating a *cost of goods sold* figure after a count of closing *inventory*. Also in this category would be any unrealised gains or losses from *mark-to-market* accounting of traded assets or derivatives. Another type of adjusting entry reflects the “expiry” of assets/liabilities. Examples would include *depreciation* or reduced obligations upon fulfilling *unearned revenue/customer advances* commitments. Thirdly, adjusting entries may be required to reflect revised *accounting estimates*. Examples would include an *allowance for bad debts* or fixed asset *impairment* charges. In theory, adjusting entries are distinctive from *correcting entries* that are required to fix errors (and which should be made immediately upon discovery of an error). However, the distinction is often blurred because accounting estimates allow room for discretion. “Errors” may be only identified at period end when there is a focus on *closing the books* and finalising results. In striving for *fair presentation*, auditors may have to insist on cer-

tain adjusting entries in instances of *material* error. Adjusting entries are an integral part of the *accounting cycle*. The trial balance can then be closed and an *income statement* and *balance sheet* created.

Hidden

Andersen, still certain that the accounting was in error, put the item on what is known as the **adjusting entry** sheet. Under the rules, if the numbers on the sheet were high enough, the company had to report them. But the audit partner, having lost the accounting issue, argued that the amount was not material when viewed a particular way. That was an audit judgement – the area where he had far more control. His argument won out: the dispute was kept hidden

Conspiracy of Fools (2005) by Kurt Eichenwald, p. 150

Adjusting Post Balance Sheet Events • Korekty zdarzeń po dacie bilansowej • By definition, a *post balance sheet event* occurs after the accounting period and normally would not be part of the financial statements of the prior *accounting period* (which, by definition, has a clearly demarcated period-end cut-off). Its inclusion in financial reports is more as a matter of *disclosure*. However, if the event is in fact additional evidence of condition(s) that existed at the balance sheet date, a retroactive change in the financial statements should be initiated. Examples of adjustments that could affect the balance sheet would include:

- ◆ Increases in liabilities (e.g. recognition of a provision not previously recognised);
- ◆ Decreases in liabilities (e.g. derecognition of a provision previously recognised);
- ◆ Increases in assets (e.g. reduction in an allowance previously recognised);
- ◆ Decreases in assets (e.g. due to impairment).

Post-balance sheet events that have no causal linkage with the previous year-end do not merit any changes in the previous financial statements (the event will be captured in the next accounting period). It is noteworthy that IAS #37 (FRS #12) specifically prohibits provisions for staff relocations after the balance sheet date following a business restructuring.

Advanced Billing • Fakturowanie z góry • Invoicing for goods or services before they are provided or delivered. Normally, of course, businesses pay for something after they have received it. There may be legitimate reasons for this exception. One would be that advance payment was a *deposit* or a *retainer*. A magazine subscription comes to mind. There could also be less transparent motives (e.g. tax planning or some artificiality, say revenue shifting, that both parties agree to for mutually advantageous reasons). Regardless, a *revenue recognition* issue arises: any money received should be initially treated as *deferred revenue* (i.e. dr: cash; cr: deferred liability) and then subsequently recognised as revenue when it has been earned (i.e. dr: deferred liability; cr: income).

Adverse Audit Opinion • Negatywna opinia z badania sprawozdania finansowego

• An extreme version of a *modified audit opinion* which contains an *auditor's* proclamation that the *financial statements* are fundamentally flawed with respect to *fairness* and/or adherence to *accounting standards*. An adverse opinion is very rare simply because it would so badly undermine the basic information content of the financial statements that *issuers* would presumably always be willing to make the required changes to avoid it. Contrast to *qualified audit opinion* and see also *disclaimer of opinion*.

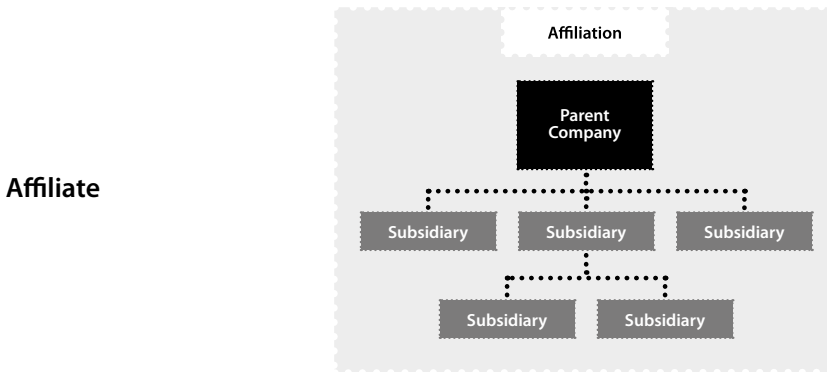
**Advisory Services vs. Consulting, Conflict of Interest Distinctions • Doradztwo a konsulting, rozróżnienie w zakresie konfliktu interesów •**

While these two ideas are synonymous for most people, they have a subtle and vital distinction for professional *auditors* after the *conflict of interest* reforms such as the *Sarbanes-Oxley Act*. Advisory services are of a nature that will not create pressures to compromise auditor *independence*. In order to do so, such services would normally have the following attributes (reference: PricewaterhouseCooper's 2005 *Global Annual Review*, p. 5):

- ◆ Small in scale with little, or no, impact on a client's enterprise-wide financial performance.
- ◆ In the case of publicly listed companies, confined to non-audit clients.
- ◆ Allowed for all privately owned companies that are exempt from Sarbanes-Oxley.
- ◆ Closely connected with auditing's "core" competences such as tax, risk, financial analysis etc.
- ◆ Avoids strategic advice and IT projects.

While these criteria serve to help avoid *conflicts of interest*, there is always the threat that public or sceptical perceptions (vs. reality) might conclude otherwise. While complying with the letter of the law, firms will also be disciplined by *reputation risk*. Providing a safe degree of advisory services is not only important for fee generation. It also helps the profession attract high-calibre individuals who otherwise might not be stimulated if their work was confined to auditing. Finally, it seems that many enterprises would like to see their auditors able to provide more advisory services (reference: survey results in "CFO Magazine", March 2006).

Affiliate (Affiliated Company) • Jednostka afiliowana (powiązana) • A general term connoting a company linked in some way to another company if only by having a common owner or investor. Sometimes (especially in the USA) the term is also used, albeit imprecisely, to specify what is more accurately called an *associate company* or *subsidiary* or *joint venture*. Since the word’s etymology comes from the Latin noun *filius* or “son”, it is natural to think in terms of an investor-investee relationship. A more disciplined usage for affiliate would be to describe any general connection between companies. Instead of an “offspring”, we should think in terms of a “relative”. In some jurisdictions (UK), affiliate has no legal meaning at all. Refer also to the Accounting Thesaurus.



Agricultural Activity, Accounting for • Działalność rolnicza, rozliczanie w rachunkowości • Under international accounting standards, agriculture (defined as “biological transformation of biological assets for sales”) gets distinctive accounting treatment. Livestock is valued at its *fair value* (vs. cost), recognising their *accretion* through their growth, less estimated costs to reach point-of-sale. Milk is also valued in a similar fashion.

Biological Assets	
Balance at Beginning of Year	XX
Purchases	+ X
Gain (physical changes valued at base prices)	+ X
Gain/loss (market price changes vs. base period)	+ X
Estimated costs to get assets to point-of-sale	- X
Sales	- X
Balance at End of Year	XX

Allocation vs. Apportionment • Alokacja a rozliczenie kosztów • The linguistic distinction between *allocation* and *apportionment* is subtle. Sometimes the words are

used synonymously. Costs are “allocated” based on some fairly obvious causality. A heating bill on the floor space of departments for example. “Apportionment” is more like a sharing based on fairness, reasonableness and, to the extent it can be identified, a degree of causality. Apportionment (and when reciprocal costs are recognised “re-apportionment”) is most often associated with *service departments* since the linkages to ultimate product costs are often rather tenuous.

Allocations (Accounting) • Rozliczanie w rachunkowości • The various reclassifications of *cash* transactions required in *accrual accounting*, particularly the timing of their recognition as an *expense*. While the timing of cash *receipts* or *expenditures* leaves little room for interpretation, accrual accounting is based on purposely re-categorising transactions as *revenue*, *expense*, *asset* or *liability*. Thus, income may be before or after cash receipt; an expense may be before or after cash disbursement. Accounting allocations are at the heart of creating *income statements* and *balance sheets* that *fairly* present *financial reality*. Allocating revenue (*revenue recognition*) tends to be more straightforward. It is usually governed by external factors such as the timing of contractual rights. The allocation of expenses is internalised and often lacks an objective reference point. It is thus more discretionary. The *matching principle* requires that expenses be related in a logical way to the revenue generated. There are several types of allocation decisions that need to be made:

Accounting Allocations	
Type	Description
Temporal	◆ The spreading of expenses over a number of accounting periods to reflect an asset's consumption over time; for example, depreciation or amortisation expense is based on allocations over multiple time periods.
Product	◆ The apportionment of overheads or indirect costs between period expenses and products which are carried on the balance sheet as inventory; a similar decision to capitalising long term assets.
Fixed Assets	◆ The classification of expenditures as either expenses or long term assets. Assets have future value that should be carried forward in time on the balance sheet, an expense should reduce income right away.
Overhead	◆ The division of aggregate, company-wide expenses amongst various sub-divisions (e.g. departments, branches, cost centres or profit centres etc.) within a business to measure the performance of responsibility centers.
Tax allocation	◆ The apportionment of income tax to individual transactions or sub-divisions within the business; also the apportionment of income taxes between time periods due to timing differences in taxable income vs. reported income.

Allocations inevitably involve estimates and subjective judgement. The more difficult choices are called the “allocation problem”. What may be lacking in precision is gained in usefulness by having systematic, convenient and practical methods. For example, depreciation could be more precisely calculated by comparing the change in market value of a fixed asset between accounting periods. However, this would be both expensive and of limited value. Allocations can be a focus point in *financial analysis*. To bet-

ter meet the information needs of specific users, *adjusted equity* (by altering allocations) may be calculated.

Word roots: from the Latin “allocatio” and “locare” = to place; current meaning from the 17th century. See also *capitalise versus expense decision*.

Allowance for Depreciation ► Depreciation.

Allowance for Doubtful Accounts (USA) • Rezerwa na należności • A *contra account* which off-sets the gross amount of *accounts receivable* carried on the *balance sheet*, reducing them to an amount which can be collected with reasonable certainty. An allowance reflects two fundamental *accounting principles*: lower of cost or *net realisable value* and *conservatism*. The amount of the allowance is a judgmental estimate based, for example, on the *ageing* of the receivables (the longer they are uncollected, the more likely the loss) and historical patterns (a certain portion of sales may have proven to be uncollectible).

It's Worth What You Can Collect	
Account	Example
Book value of accounts receivable = trial balance	457,800
Less: allowance for doubtful accounts = estimate of non-collectible debts	- 35,000
Net book value = expected cash collection	422,800

Creating an allowance is recognised as an *expense* in the *income statement*. The allowance may then be reversed through the income statement if it is no longer needed (i.e. a doubtful debt was successfully collected) or applied against a debt that is *written off*. The term “allowance” is often used synonymously to a *provision for losses* (on doubtful debts) or a *reserve for bad debts*.

Allowance vs. Provision (Distinction) • Odpis a rezerwa (rozdzielenie) •

Businesspeople often use these words synonymously. Thus they might refer to an “allowance for doubtful accounts” or a “provision for bad debts”. However, *accountantspeak* makes a subtle but real distinction. An “allowance” is a *contra account* against an asset that reduces its net value. A “provision”, in contrast, is an *accrued liability* that tries to estimate a future loss of an uncertain amount and timing.

Allowed Alternative Treatment • Dozwolone podejście alternatywne • An *accounting policy* that was permitted prior to 2005, but not encouraged, by *International Accounting Standards (IAS)*. In most instances, IAS advocated one *benchmark treatment* or “preferred” accounting method but grudgingly tolerated a limited range of specified alternatives. Allowing such a choice tended to undermine *comparability* and perhaps encouraged mild forms of *window dressing* (since firms will naturally tend to pick the more favourable policy). But a degree of flexibility had the merit of allowing a better fit with each firm’s distinctive situation. As well, there was element of political realism at work. Sometimes new accounting standards cannot be imposed on powerful commercial

interests. Rather, there must, at least initially, be encouragement and *moral suasion*. As a safeguard to ensure that flexibility was not abused, there were strict *disclosure* requirements to point out and explain the reason for the departure from benchmark treatment. The IAS's successor is *International Financial Reporting Standards* (IFRS). Beginning in 2005, the more assertive *standard-setter* tightened up on alternatives. Instead of making a distinction between "preferred" and "tolerable" alternatives, IFRS reduced the available choices and then simply specified what was permitted within a range of limited but equally acceptable alternatives. Contrast to *benchmark treatment*.

Alternative Minimum Tax (USA) • Alternatywny podatek minimalny • An American tax law (1986 Tax Reform Act) created to ensure that high-income individuals, corporations, trusts, and estates pay at least some minimum amount of tax, regardless of their eligible *tax deductions*, *tax credits*, *tax exemptions* or *tax breaks*. It functions by adding certain tax-preference items back into adjusted gross income. While the extensive use of tax shelters and deductions was legitimate, it affronted public notions of equitableness when the rich managed to avoid taxes all together. The tax is often triggered when there are large numbers of personal exemptions on state and local taxes paid, large numbers of miscellaneous itemized deductions or medical expenses, or stock option plans. America's AMT is a creature of a "fiendishly tricky" tax code such that it takes the average American household 26 hours per year to complete their tax returns ("The Economist", April 5, 2006, p. 48).

Amalgamation • Połączenie jednostek gospodarczych • The combination of two or more companies into one entity. This can be done by acquisition (buy) followed by a merger (legal and operational integration), a pooling of interests or one company winding down and dissolving itself. An amalgamation contrasts to a holding company structure or a conglomerate that purposely keeps legal and operational distinctiveness, possibly for the sake of diversification.

Amortisation • Amortyzacja • To spread out or distribute a transaction balance over time. Coming from the Latin for 'death', to amortise literally means to "kill off" a liability or a balance. Amortisation is used in two contexts:

1. in *accounting*: to match the diminution of *intangible* asset value on a *balance sheet* to the *profit* calculation by a periodic *expense*; it is similar to the *depreciation* applied against *tangible assets* i.e. the systematic allocation of the depreciable amount of an asset over its useful life. Typically, accounting amortisation is done on a *straight-line basis*.
2. in *finance*: payments to either a) *sinking fund* to *redeem* a *bond* or b) scheduled payments to repay the remaining *principal* of a term loan, in either case by periodic instalments over time.

Both the accounting amortisation of an intangible asset and the amortisation of a loan are conceptually the same. To demonstrate, consider the following example: a firm spends 10,000 on an intangible asset (e.g. a patent etc.) which yields variable inflows

over the next 5 years totalling +12,500 after which the asset has no value. The *internal rate of return* of the investment is 10%. Accounting amortisation can then be set to reflect the yearly loss in the value of the asset over time (measured by annual changes between present values (“PV”) at the IRR interest rate). We then see that such amortisation (Column 5) would be exactly equal to principal payments on a loan that is repaid over the same period.

Asset Amortisation = Loan Repayment						
1	2	3	4	5 (*)	6 (**)	7
Year	Outflow	Inflow	10% PV of remaining net revenue	Amort'n or Repayment	Profit Or Interest	#6 vs. #4
0	- 10,000	0	+ 10,000	0	1,000	10%
1	0	+ 5,000	+ 6,000	4,000	600	10%
2	0	+ 2,000	+ 4,600	1,400	460	10%
3	0	+ 2,000	+ 3,057	1,540	306	10%
4	0	+ 2,000	+ 1,364	1,694	136	10%
5	0	+ 1,500	+ 0	1,364	0	N/A
TOTAL		+ 12,500		10,000	2,500	
(*) Amortisation = PV (Yr.) – PV (Yr. + 1); e.g. 6,000 – 4,600 = 1,400						
(**) “Profit” in the case of an amortised asset [Inflow (#3:Yr.) minus amortisation expense (#5: Yr. + 1)]; e.g. 2,000 – 1,540 = 460 for Yr. 2 or “interest” on a loan [10% x PV (#4)]; e.g. Yr. 4: 10% x 1,364 = 136.						

Amortisation is a close cousin to *depreciation*. Unlike depreciation, which can be related to physical deterioration or retirement from service, amortisation is more difficult to see and must be based on some systematic calculation. It is one of the few words that have a different meaning in both accounting and finance. See also *matching principle*.

Amortisation of Discount/Premium on Long Term Debt • Amortyzacja dyskonta/premii od zadłużenia długoterminowego •

When *long-term debt* is issued with a coupon interest rate that is different than market interest rates, a “discount” (market rates > coupon) or “premium” (market rates < coupon) in terms of money raised vs. the liability will result. (Interest rates may be different because of market movements or by design if the borrower wants to match cash flows to a project). Thus the liability at the debt’s maturity will be different than the proceeds received at issuance. On a *cash accounting* basis, there would be a gain or loss at the time of issuance. However, to better portray the *substance* of the transaction, any difference should be amortised over the life of the bond. In the meantime, a premium or discount will be either added (re: premium) or deducted (re: discounts) as a *contra account* against the face amount of the debt. There are two ways to calculate the amortisation: the “straight-line” method or the more

preferable “effective interest method”. To illustrate the numbers, we can use the situation calculated in the *yield-to-maturity* entry. A four-year bond worth \$1,000 was issued for \$857.32, resulting in a bond discount of \$142.68:

Straight-line Method		
Years 1–4		
Dr	Interest Expense	80.67
Cr	Cash Coupon: 4.5% x \$1,000	45.00
Cr	Amortisation: \$142.68/4 (years to maturity)	35.67

Under the straight-line method, the interest expense as a percentage of net debt (face value less unamortised discount/premium) changes over the life of the bond. This contrasts to the interest rate method:

Effective Interest Rate Method		
Year 1		
Dr	Interest Expense: $Y-t-M\% \times (1,000 - 142.68)$	77.16
Cr	Cash: 4.5% x 1,000	45.00
Cr	Bond Discount: residual	32.16
Year 2		
Dr	Interest Expense: $Y-t-M\% \times (1,000 - 110.52^*)$	80.05
Cr	Cash Coupon: 4.5% x 1,000	45.00
Cr	Amortisation: residual expense vs. coupon	35.05
* Opening balance less prior year's amortisation		

Under the effective interest rate method, the annual interest expense changes in each period as the net debt (i.e. face value less unamortised discount/premium) changes over the life of the bond. The net result is that cost of debt in percentage terms is constant in each period. While the effective interest rate method is more complex, it is a *preferred treatment* since it is regarded as a better reflection of *financial reality*.

Analytical Audit Procedures • Analityczne procedury audytu • The *substantive* audit tests of financial information that critically considers whether the numbers “make sense” in the context of other reference points. While there are many variants, some of the more common procedures would include:

- ◆ logical consistency between financial components (e.g. interest expense should match outstanding debt times interest rates);
- ◆ logical consistency between financial and non-financial parameters (e.g. physical sales volumes should match dispatch records);
- ◆ comparison of recent results with comparable prior periods (e.g. does a trend make sense?);
- ◆ comparison of recent results with anticipated results (e.g. budgets or forecasts);

- ◆ the study of relationships between elements of financial information that should conform to predictable patterns based on the entity's experience (e.g. *ratio analysis*);
- ◆ comparison of financial information with industry norms (e.g. benchmarking).

While the “numbers speak for themselves”, they should make sense given the enterprise's circumstances. See also *reasonableness check*.

Andersen (Rise and Fall of Arthur Andersen) • Andersen (Rozkwit i upadek firmy Arthur Andersen) • Mr. Arthur Andersen was a second generation Norwegian who lived in Chicago. After becoming a *CPA* at age 23 (the youngest in Illinois), he set up his own accounting and auditing practice. Andersen used his mother's Nordic motto as a credo for his business dealings: “Think straight, talk straight.” The young firm prospered but almost faltered in 1947 when its founder died at an early age. In the 1950s & '60s, the firm was lead by *Leonard Spacek*, a recognised industry leader (see *Accounting Hall of Fame*). In 1954, it installed one of the world's first commercial computers at a plant at General Electric, foreshadowing its leadership in *IT management consulting*. Besides riding the IT wave well ahead of others, the Andersen firm had other distinctions to separate it from the pack. It was run as a hierarchical chain of worldwide command rather than a cluster of autonomous partnerships. While this sacrificed flexibility in local markets, it permitted a more systematic and uniform delivery of services. It had its own corporate university for training. Its people were stepped in a strong corporate culture that seemed to emphasise conformity over individuality (critics called Andersen staff “Androdes”). But the formula was highly successful. By 1979 Arthur Andersen & Co. had grown to become the world's biggest professional services concern. In 2000, disputes over the relationship between its *audit* and *consulting* practices lead to a split (the consulting arm operating separately as a firm named Accenture). Yet the auditing firm continued to be involved in consulting. Its vulnerabilities to *conflict of interest* problems were exposed in 2001 when it was embroiled in the *Enron* scandal. Another high profile scandal at Worldcom would soon follow. The “last nail in its coffin” was an admission to a criminal charge of shredding documents while Enron was being criminally investigated. In the end, Andersen succumbed to a combination of mega-lawsuits, an irreparable loss of reputation and regulatory censure. This ultimately led to the break-up of the firm and its piecemeal absorption into its competitors. Ironically, a subsequent court judgement in 2005 partially exonerated the firm from its worst accusations. But it was too late. Arthur Andersen's demise is a potent example of the hazards of *reputation risk*. Least the *Final Four* become smug; they may (secretly) harbour the wisdom that “There, but for the grace of God, go we.”

Crisis

I'm here today because faith in our firm and the integrity of the capital markets has been shaken... I believe that there is a crisis of confidence in my profession. **Real change** will be required to gain public trust.

Joseph Berardino, CEO of Andersen Congressional testimony on Enron bankruptcy quoted in “Fortune Magazine”, January 7, 2002, p. 54

Anglo-Saxon Accounting Tradition • Anglosaska tradycja księgową • An approach to *accounting* found mostly in English speaking nations which contrasts to a distinctive approach favoured by many continental European countries. Behind each tradition are differences in law (common vs. codified), *capital market* structure (more equity financing vs. *bank debt*), income taxation regimes (size of public sector) and the *public accountancy* profession (self-regulated vs. licensed). There are also differences in the way accounting standards are promulgated and applied.

Accounting Approaches Compared	
Anglo-Saxon Tradition	“Macro-uniform” System
Background	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ English law ◆ Large, established profession ◆ Large stock exchange 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Roman law ◆ Smaller, newer profession ◆ Smaller stock exchange
General accounting emphasis	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Fair ◆ Shareholder orientation ◆ Disclosure ◆ Tax rules separate ◆ Substance over form ◆ Professional standards 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Legal ◆ Creditor-oriented ◆ Secrecy ◆ Tax dominated ◆ Form over substance ◆ Government rules
Specific accounting differences	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Percentage of completion ◆ Depreciation over useful lives ◆ No legal reserves ◆ Finance leases capitalised ◆ Cash or funds statements ◆ Earnings per share disclosed ◆ Hidden/secret reserves discouraged ◆ Few tax-induced provisions ◆ Preliminary expenses expensed ◆ Taking gains on unsettled foreign currency monetary items 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Completed contract method ◆ Depreciation by tax rules ◆ Legal reserves ◆ No leases capitalised ◆ No cash or funds statements ◆ No earnings per share disclosure ◆ Hidden/secret reserves tolerated ◆ Tax-induced provisions ◆ Preliminary expenses capitalised ◆ Deferring gains on unsettled foreign currency monetary items
Some example countries	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ United States ◆ United Kingdom ◆ Canada ◆ Australia ◆ Singapore ◆ Hong Kong ◆ New Zealand ◆ Denmark ◆ The Netherlands 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Germany ◆ France ◆ Austria ◆ Switzerland ◆ Spain ◆ Italy ◆ Portugal ◆ Japan ◆ Belgium
<p>(*) Nobes, C.: A Study of the International Standards Committee (C&L, 1994)</p>	

The Anglo-Saxon approach emphasises flexible standards reached by industry/profession consensus and applied in practice by professional judgement. What has been characterised as “Macro-uniform” approach emphasises concrete standards put in place by a regulatory authority that are to be strictly adhered to. We can pinpoint the differences in approach above in the table. Which way is the best? Obviously, each works best in its own distinctive environment. For the Anglo-Saxon accounting tradition, we may try to summarise the advantages and disadvantages in the above table.

Anglo-Saxon Accounting Tradition	
Pros	Cons
◆ Flexibility keeps pace with business innovation	◆ pliancy can be abused by window dressing
◆ industry input adds relevance and credibility	◆ public and investor interests can be sidelined
◆ consensus building considers wide interests	◆ new accounting standards delayed by debate
◆ <i>auditor's</i> role ensures flexibility put to good use	◆ pressures on auditors to compromise truth

Because of its reliance on the subjective exercise of judgement, the Anglo-Saxon accounting tradition is quite dependent on highly developed public accountancy profession acting on behalf of *shareholders*. Only respected, independent and credible auditors are powerful enough to safeguard against the potential abuses inherent in flexible accounting standards. The distinctive features of the Anglo-Saxon accounting tradition are increasingly those of emphasis. Differences should not be exaggerated. For instance, in the USA, the *Securities and Exchange Commission* has the legal authority to determine *GAAP*. However, it allows that role to be filled by the private sector in the belief that the *public accounting profession* and industry knows best. Nonetheless, the SEC still takes a very pro-active *oversight* role in accounting matters and will not hesitate to intervene in the same way as, say, an European *accounting regulator*. Because of the size of their *capital markets* (particularly the USA's), Anglo-Saxon accounting tends to be influential beyond its borders. That said, the trend towards *globalisation* of international *capital markets* is working towards a *harmonisation* of the above differences. See also *accountants*, *GAAP*, *auditors*, *International Accounting Standards*, *EU Directive (4th)* and *financial statements*.

We're All Different

British firms are run by accountants, German firms by engineers and Italian firms by designers. We don't always share the same vision.

European manager quoted in "The Economist", April 29, 2000

Annual Report (to Shareholders) • Raport roczny (dla akcjonariuszy) • A formal package of information provided to *shareholders* and the public which accounts for and explains the activities of an enterprise over the past year. It typically includes:

- ◆ *Management Discussion and Analysis* (or equivalent),
- ◆ *audit opinion*,
- ◆ *financial statements* (or excerpts from them),
- ◆ other supplementary information (product, market & employee descriptions etc.).

In the case of companies listed on the public stock exchanges, the content and *disclosure* of annual reports will be a legal matter governed by regulators such as the *SEC*. See also *Form 10K*. Smaller companies (see *Small Business Enterprise Reporting*) are usually exempt from issuing a full annual report although they may be obliged to file financial statements at a public registry office; as well, regulated enterprises, such as *banks*, may have special annual statement formats. For progressive companies or those with a large stock market following, annual reports will go well beyond strictly legal *compliance* to becoming an investor communication tool and a means to demonstrate how *shareholder value* is being delivered.

Drab

In the drab **statements** which a corporation distributes to its shareholders is hidden a story of immense value.

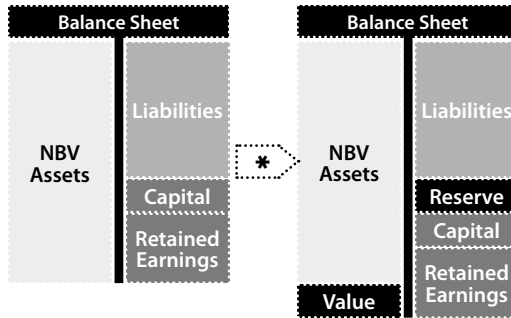
Merryle Stanley Rukeyser,
The Common Sense of Money and Investments, 1924

Apportionment, Cost • Rozliczenie kosztów • The *cost accounting* transfer of indirect manufacturing costs from *service departments* to production departments. From there, costs are aggregated in the production department level in order to calculate *overhead absorption rates*. If *service departments* are providing services to each other, a “re-apportionment” process might also be used to recognise reciprocity in cost sharing. Sometimes apportionment is also referred to as cost *allocation*. See *allocation vs. apportionment*.

Appraisal Increments • Przyrosty z wyceny • The recognition on the balance sheet of the value of *unrealised* gains on fixed assets when such assets have an *appraised value* that exceeds their previous *carrying amount*. In the case of assets normally carried at *historical cost*, the increase will be placed in a capital reserve and then, if *realised* through a sale, transferred to retained earnings (i.e. circumventing the income statement since the *gain* was “unearned”). In the case of fixed assets normally carried at *fair value*, such as *investment properties*, appraisal increments will be recognised as earnings in the income statement since such gains are an integral part of ongoing operations. Appraisal increments are not a “one way street” (i.e. only increasing values). Depreciation charges must increase in the future to reflect higher carrying values. As well, in the event of appraisal value reductions, the reduction in both situations will “hit” the income statement directly (inconsistent perhaps but prudent). Appraisal increments are part of an evolutionary movement towards *fair value accounting*. In practice, because formal appraisals are expensive, they are usually confined to real estate property assets in markets with either high inflation or escalating property values. Real estate has the added benefit of not

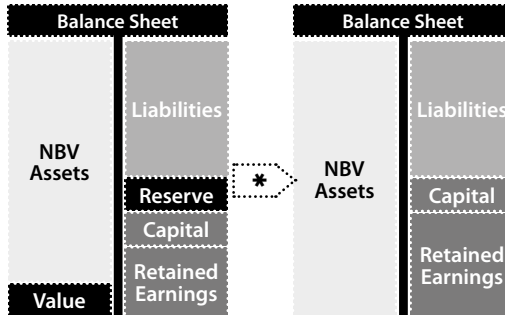
triggering increases in future expenses (since real estate assets are not subject to depreciation). International accounting standards generally (investment properties excepted) do not permit the gains to flow through the income statement unless they are realised by a sale. The logic is that such *value creation* has nothing to do with the enterprise's competitive performance. That said, accounting users deserve to know that a firm may be sitting on top of assets that are significantly more valuable than their original cost. In extremis, a company may be worth more liquidated than as a going concern. As well, growing asset values comforts lenders, who tend to focus on balance sheet tests of *solvency*.

Appraisal Increments: Recognition



* appraisal of fixed assets at fair value

Appraisal Increments: Realisation



* sale of fixed assets at market price

Flattered

The [investment analyst] believes the quality of corporate earnings is deteriorating as companies in the sector start to flatter their accounts with asset **revaluations** “and not genuine cash”.

“Financial Times”, March 16, 2006, p. 30

Appraised Value • Wartość wyceny • The estimated *market value* of a non-traded asset based on the formal opinion of an appraiser. In effect, saying an asset is worth something because an expert says so. To be credible, the appraiser should be experienced, professionally qualified and independent. The appraisal should be in writing with an explanation for the reasoning behind the estimate. The appraisal should also ideally use valuation methods endorsed by the *International Valuation Standards*. Almost by definition, appraisals are seldom needed when a ready *market price* can be referenced. No one needs an appraisal on, say, Shell Oil's bonds; we may readily find a quotation in the bond market. Rather, appraisals are needed when there is no *active market*. An estimate must be made of what the asset would fetch if it were put on the market with "willing" parties (i.e. patient, informed and not desperate). For example, real estate property, by virtue of its unique location and special purpose, may have a market value that can only be firmly established by transacting a sale. However, in lieu of selling the asset, an appraiser may be able to make an informed judgement based on comparable transactions in the market, benchmarks, replacement costs etc. Because of estimation error, market volatility (which can decrease as well as increase prices) and the fact that market value is before costs of selling, transaction taxes etc., appraised value should be, by design, consciously conservative. In theory, any asset could have an appraised value. However, in practice, appraisals are confined to real estate property, an asset class that tends to have more determinable values. See also *appraisal increments*.

Appreciation • Wzrost wartości aktywów • An increase in the *market value* of assets over time due to *inflation* or market demand. *Historical cost accounting* generally ignores appreciation for various reasons:

- ◆ *balance sheets* are not meant to be a *valuation* exercise in the first place,
- ◆ it is difficult to precisely, objectively and conveniently measure *market value*,
- ◆ the market value of *fixed assets* in a *going concern* is not particularly relevant,
- ◆ *conservatism* implies a bias against *unrealised* profit.

There are three exceptions to this indifference where re-valuation may be permitted by most *accounting standards*:

1. financial assets held for trading may be *marked-to-market*, in both directions,
2. real estate assets which have increased in value as substantiated by an appraisal,
3. as part of inflation accounting methods.

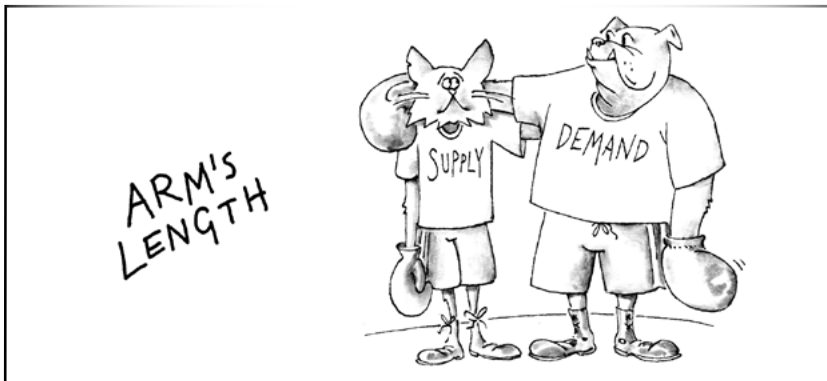
Unrealised asset appreciation typically circumvents the income statement and is accounted for as a direct addition to *shareholder* equity as capital reserves. Once a *holding gain* has been *realised* through the asset's sale, it can then be recognised as *extraordinary profit*. See also *recycling*.

Appropriation Account • Konto podziału wyniku finansowego • A designation of where net profits are "spent" or "set aside". Common appropriations include:

- ◆ *dividends*,
- ◆ *distributions* (re: partnerships),
- ◆ *capital reserves*.

An appropriation is not an *expense* of running a business but rather a distribution of its *retained earnings*. A confusing exception to this rule is *loan loss provisions* in the case of banks. In some countries, they may also be referred to as “appropriations for loan losses”.

Arm’s Length • Warunki rynkowe • Independent dealings in the marketplace, undistorted by influences from related parties such as family, friends, politics, ulterior motives and vested interests outside the *transaction* itself. *Market value* assumes an arm’s length relationship between suppliers and purchasers of goods/services so that price can be established by an unfettered bidding process that reflects the pure forces of demand and supply. Contrast with *related party*.



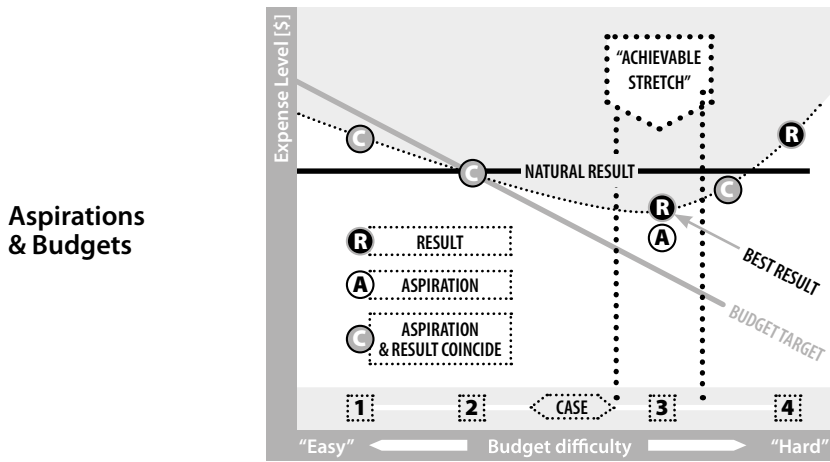
Articling Student (Canada et. al) • **Aplikant na biegłego rewidenta** (w Kanadzie i innych krajach anglosaskich) • The apprenticeship or mandatory audit work period while a person earns a *qualification* for a professional accountancy designation. The term, which is also applied to lawyers, is especially popular in Canada and Scotland. Its roots go back to the times when students were indentured (i.e. legally bound) by the provisions or “articles” in an apprenticeship agreement. When your author was articling, another apt description was “sproggs”, informal Scottish slang referring to any little person in a subservient role.

Little Pay

When the firm first opened in Montreal, the profession was in its infancy. There were few, if any, professional standards, **articling students** received little or no pay, and accountants had to hustle for work by soliciting debtors.

The History of Deloitte in Canada on www.deloitte.com

Aspirations (& Budgets) • Aspiracje (a budżety) • The effect on people’s motivation induced by setting *budgets* at various degrees of difficulty. Consider the case of trying to achieve an expense level that has a “natural” outcome (see illustration below). If budget targets are too easy (Case “1”), an individual will try to do better than the budget but there will be *slack* in terms natural outcomes. In Case “2”, the aspiration level and budget will also coincide but the budget will not influence performance. In Case “3”, a more difficult, but achievable, budget creates a healthy degree of pressure.



It can induce extra effort even though it may sometimes not be met. In Case “4”, an impossible budget will discourage the individual who will give up any aspiration level. The best result is therefore achieved when a budget can be met much of the time but not necessarily all of the time. Because such an outcome is not guaranteed, an adverse result should not be punished but in fact be treated as a healthy sign that people are striving to do their best. This will increase resolve for next time. This *achievable stretch* level of budget difficulty (combined with appropriate responses to adverse *variances*) represents the best combination of positive human behavioural traits and competitive performance goals.

Assessed Value • Wartość wyceny (wymiar) • An *asset* whose valuation has been determined by some outside authority for their own purposes. The most common assessed value is real estate used in the calculation of property taxes. For example, a government may tax property on a percentage of assessed value which in turn is computed by formula (area, location, height, original cost, market value etc.). Assessments are deemed necessary because tax payers would be otherwise inclined to understate property values in an attempt to reduce taxes.

Asset Disposal • Zbycie aktywów • The elimination of *fixed assets* at the end of their useful lives. Depending on the situation, the assets may be sold, scrapped (“salvaged”) or

property restored to its original condition (possibly resulting in site “clean up” costs; see *abandonment costs*). The proceeds of disposal, including any tax consequences of the sale, should be included in any *net present value* analysis as a *relevant cash flow*.

Asset Quality • Jakość aktywów • The qualitative dimension of assets which are quantitatively measured by *financial accounting*. Depending on their role, “good quality” assets are liquid, productive and impervious to *asset impairment*. Implicit is the notion that *accounting estimates* (e.g. *depreciation*, *bad debts provisions* etc.) may over-state, or under-state, the true value of assets. See also *earnings quality*.

Assets (Accounting) • Aktywa (w rachunkowości) • Things of *economic value* or worth which are recorded on a company’s *balance sheet*. The word asset is related to the French “*assez*” meaning ‘enough’. While the idea of a company’s economic resources is straightforward, defining an asset for accounting purposes is more circumspect. *Historical cost* accounting requires three attributes:

- ◆ It is expected to provide future economic benefits to the entity.
- ◆ It is owned or controlled by the entity.
- ◆ The entity acquired it as a result of a past transaction or event.

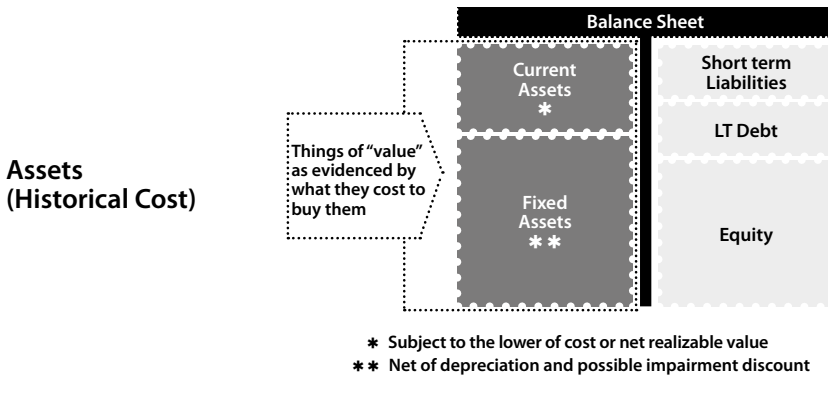
Based on these criteria, we can begin to appreciate some of the boundaries that limit the recognition of economic resources as accounting assets. For example, the idea of “future economic benefit” may often require a subjective judgement concerning the future. The necessity of legal ownership means that many things of value to an entity – say, employees, reputation etc. – will not be recognised. Finally, the acquisition requirement will preclude certain assets – internally generated goodwill for example – from being recognised. Assets can be categorized into two basic classifications:

1. *Current assets* such as *inventory* and *receivables* that, through the *asset conversion* process or the *operating cycle*, turn to cash within 1 year.
2. *Fixed assets*, or sometimes called “capital assets”, which, by providing production or service capacity, generate cash over the long term (beyond one year) through the generation of *sales*. Fixed assets are either *tangible* or *intangible*.

While the existence of assets can be a concern (e.g. is the *inventory* still there? or is there *clear title* to the property?), the more challenging question is that of value. Since value, like beauty, is “in the eyes of the beholder”, there are various measurements of an asset’s worth:

- ◆ net *book value* (or depreciated *historical cost*) of the *going concern*,
- ◆ net present value from discounting future cash flows or economic value,
- ◆ *replacement* value from repurchasing the asset (relevant when *inflation* has been at work),
- ◆ market value from an *arm’s length* sale,
- ◆ *break-up value* upon *forced liquidation* of a *gone concern*.

Asset valuation very much depends on the *accounting user's* perspective. Investors are interested in anything with a probable future economic benefit. Lenders, concerned about seeing *debt* repaid, tend to judge value in terms of future cash generation or, in a blacker mood, break-up value of their *collateral*.



Assets to be Disposed • **Aktywa do zbycia** • A balance sheet category for those assets that an owners have decided will be sold at the earliest possible moment at their liquidation value. Such assets no longer have a value-in-use. Rather their *carrying value* reverts to *net realisable value* (i.e. sales market price less costs to dispose). In the prudential/conservatism spirit, any *unrealised loss* is recognised immediately as *asset impairment* with an expense in the income statement. (Recognition of any anticipated gain versus net book value must wait until the actual sale.) Assets to be disposed are often *uneconomic* and are a burden on the business. The response is to get rid of it, regardless of the price, a common tactic in a *restructuring*. See also *fire sale*. Contrast to *available for sale assets*.

Assignment, Cost • **Przypisywanie kosztów** • A general term in *cost accounting* for tracing accumulated direct costs to a *cost object* (e.g. *inventory*) as well as allocating indirect *overhead* costs to a cost object.

Associate of Chartered Accountants • **ACA** • **Członek Stowarzyszenia Dyplomowanych Biegłych Rewidentów** • A member in good standing of the Institute of Chartered Accountants of England and Wales. See also *qualifications*, *professional accountancy* and *Fellow Chartered Accountant*.

Associated Company • **Jednostka stowarzyszona** • An enterprise (“the investee”) in which another enterprise (“the investor”) holds significant influence. “Significant influence” means the power (exercised via voting rights on a *supervisory board* or at an *AGM*) to participate in, but not unilaterally dictate, the investee’s financial and operating policy decisions. By virtue of most *corporate laws* that protect the rights of *minority shareholders*, such status is taken for granted with an ownership stake in voting shares of at least 20%. However, mitigating circumstances can alter influence. For example,

if other large blocks of shares assert themselves, you may be out-voted. Alternatively, 10% voting rights and a seat or two on the board (because of good connections) can give significant influence amongst the widely held, and otherwise passive, shareholders. A degree of judgement must therefore be exercised to assert clout, although 20% is an *accounting standard* benchmark. Note that having more than 50% of voting shares gives defacto control. Being ‘in charge’ allows you to treat the investee as a *subsidiary* (as in “subordinate”). Anything less than 20% and you’re probably ‘along for the ride’ with the investee being an *investment*. The whole issue of “significant influence” is important because, under the rules of *consolidation accounting*, the *equity method* can be used to set the *carrying value* of an investee on the investor’s books. In this way, the investor gets to show more than just the *historical cost* of the shares in the investee. See also *affiliates* and *joint venture*.

Association of Chartered Certified Accountants • ACCA • Stowarzyszenie Dyplomowanych Biegłych Rewidentów • A worldwide *public accountancy profession* based in the United Kingdom. With over 300,000 members in 100+ countries (2006), the ACCA can lay claim to being the only “global” accountancy qualification and is the world’s fastest-growing international accounting *qualification*.

According to a 2006 report by the UK’s *Financial Reporting Council*, the 5-year worldwide growth in ACCA membership between 1999 and 2004 was 46% compared with an 8% rise for the Institute of Chartered Accountants of England and Wales.

Assurance Services • Usługi atestacyjne • A generic reference to any *attestation* activity, mostly *auditing*. The term, not to be confused with “insurance”, is often coined by *professional service firms* to convey a broader service capability than the bread’n’butter service of compliance audits.

Word roots: from the Latin “ad” = to + “securus” = safe; current meaning from Old French verb for confidence in one’s own abilities; also a synonym for insurance.

Audit (Statutory) • Badanie sprawozdania finansowego (ustawowe) • From the Latin for “audio” (to hear), the verification of the accuracy, adherence to *accounting standards*, *fairness* and consistency of *financial statements* by an independent and qualified *auditor*. An audit is a vital element of *corporate governance*. It provides the comfort, but not certainty, that financial statements are a reasonably accurate portrayal of *financial reality* at least in the sense of being „free of material errors”). Corporate laws necessitate audits. As well, *accounting users* should have a healthy skepticism that the *agency problem* can make an objective accounting difficult for *management*. The *audit opinion*, which publicly proclaims the results of the audit, adds substantial value to financial statements by reducing such doubts. With *transparency* more assured, *capital markets* are more willing to invest and financial institutions more willing to lend. To complete an audit, most auditors will do the following:

1. Formulate an audit strategy and audit plan to proceed in an organized manner.
2. Understand the business and what the financial statements should plausibly look like.
3. Review the *internal controls* to ensure that the *bookkeeping* system works properly.

4. Identify *audit risk* areas where particular scrutiny is warranted.
5. Sample, depending on the confidence in the internal controls, individual *transactions*.
6. Compare *current asset* values to outside *market values* and/or their likely cash *realization value*.
7. Independent *confirmation* of various balances with third parties.
8. Count and physically substantiate the existence of *tangible assets* on a sample basis.
9. Judge whether the *going concern* is reasonably assured.
10. Compare financial statements to events and activities subsequent to the reporting date.
11. Read the financial reports in their entirety through the perspective of *accounting users* to ensure a *fair presentation*.

All this work will be documented in *working papers* that substantiate the audit's steps and leave a permanent record. Compare to an *accountant's review*.

Digging for Dirt

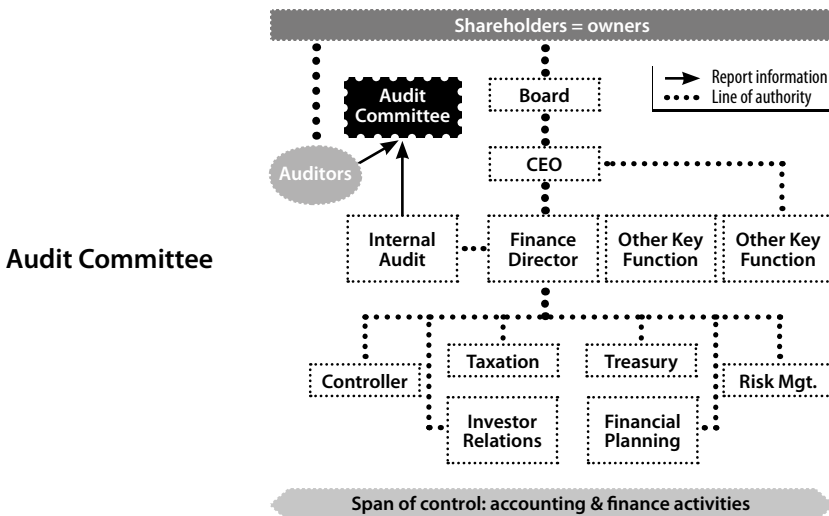
The country suffers from widespread corruption, collusion and nepotism. Some of the World Bank money allocated to village infrastructure ends up greasing palms not smoothing gravel for road construction... An economist calculates that on average 28% of reported spending went missing, mostly because road-builders skimmed on materials... He puts his faith in a less fashionable ally: auditors. The threat of [an **audit**] reduced missing expenditures by about eight percent. The audits are not cheap but if properly done, beancounting is a promising way to extend the useful life of roads by [reducing corruption].

Economic Focus: Digging for dirt in "The Economist",
March 18, 2006, p. 74

Audit Committee • Komisja rewizyjna • A committee, usually within a board of directors or supervisory board, with a specific responsibility and authority to focus on the quality of an enterprise's financial reporting, disclosure and dealings with the auditor. So that it can be effective as a watchdog, an audit committee should ideally have these characteristics:

Ingredients for Audit Committee Effectiveness	
Membership	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Individuals with a working knowledge of finance and accounting ◆ Only outside directors (i.e. excluding members of management).
Resources	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Access to own advisors (not necessarily the auditor) ◆ Access to staff, including internal auditor
Disclosure	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Render regular written reports to the board with findings ◆ Ideally: inclusion of some comments in annual report to shareholders
Level of Effort	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Frank communications with the auditor ("what do you know and think") ◆ Prepared to ask tough questions to auditors ("conflicts?") and management

An audit committee recognises that auditors sometimes come under commercial pressure to please management, the very people being monitored by the financial reporting process. As a forum that shields auditors from any pressure to be less than frank, the committee is an ally of the auditor and a link between the auditors and the board. But it also plays an oversight role over the auditors themselves. Given its mandate to recommend their appointment, remuneration and dismissal, it keeps a critical eye on the auditor's *independence*. An audit committee is an important *corporate governance* tool that in many regimes is required by law. See also *agency* problem and *watchdog*.



Audit Documentation • Dokumentacja z badania sprawozdania finansowego

Auditors need to prove to both themselves and others if necessary that there is a well-documented case in support of an *audit opinion*. Audit documentation (typically referred to as “work papers” or “working papers”) consists of a record (these days often in electronic format) substantiating the work performed, the evidence gathered and the conclusions of an audit. The file will include such things as *audit programmes*, *substantive evidence*, *internal control* studies, *management representation* etc.

Audit Evidence • Dowody badania

The evidence gathered by an *auditor*, and memorialised in *working papers*, which substantiates an *audit opinion*. Evidence will be both of a “compliance” nature (e.g. results of testing *internal controls*) and of a “substantive” nature (e.g. collecting independent, factual information). Evidence can be gathered by inspection, observation, enquiry, computation and analytical calculations. Audit evidence is the auditor’s answer to the challenge: “prove it”.

Audit Failure (vernacular) • Nieskuteczność audytu (żargon)

The inability of an *auditor* to detect a *material* misstatement in an enterprise’s *financial report*. There

are basically two reasons for audit failure: inherent *audit risk* and/or auditor *negligence*. In the case of the former, an audit has inherent limitations and thus cannot be taken as a guarantee of accuracy. For example, it can be extremely difficult to detect a *fraud* if management perpetrates it. While auditors would suffer a loss of *reputation*, they would unlikely be held liable. However, in the case of negligence, the courts may require the auditor to pay compensation for damages. The term “audit failure” is most commonly associated with the sudden and unexpected loss of a *going concern* status. Most *accounting users*, while perhaps not expecting total assurance from an audit, are at the very least assuming the business’s future near-term existence. Thus if an auditor *signs off* on a set of accounts of a business that subsequently becomes *insolvent*, investors and creditors will likely suffer a financial loss and may be tempted to seek redress in a court (i.e. court) of law.

Dull But Dangerous

Auditing is a dull business. But it is also dangerous... For **failing** to do its job, the [auditor] faces the wrath and legal claims of thousands of staff, shareholders and creditors who will lose billions from the [company’s] collapse.

Who Fiddled What?, "The Economist", December 22, 2001, p. 88

Audit Fees • Opłata za badanie sprawozdania finansowego • The annual costs of engaging *auditors* to do their job i.e. review *internal control* procedures, gather *audit evidence* and issue an *audit opinion* etc. Audit fees will vary with the size, complexity and *audit risk* of the company being audited. A rough benchmark might be, say, 1/2% of sales/assets. Since audits must be done as part of a mandatory *compliance* to corporate and securities laws, the fees seem like a deadweight burden of the “cost of doing business.” However, *value added* from an audit arises when greater confidence in financial reporting leads to higher share prices and a lower *cost of capital*. Like any professional fee, audit fees are not without controversy. In the USA, the requirement to obtain auditor’s opinion on compliance with *Section 404* (re: internal control declarations) of *Sarbanes Oxley Act* has increased fees considerably for businesses affected by the Act. In general, as financial reporting has become more complex, audit fees tend to go up. In the case of small businesses, audit fees can be an onerous burden, especially if based on “big business” financial reporting. Under SEC filing, fees in the USA are open to the public’s scrutiny and can be tracked and compared (see: www.auditanalytics.com). Calculating and then tracking an audit fees-to-sale ratio can be a useful *warning sign* for financial analysts worried about *accounting risk*. A large jump in the ratio, or an amount outside what peers pay, may indicate problems in the accounts.

Audit Fees-to-Sales	
Ratio =	$\frac{\text{Audit Fees}}{\text{Sales Revenue}}$

Audit Opinion • Opinia z badania sprawozdania finansowego • A formal declaration by an *auditor* as to the *fairness*, adherence to *accounting standards* and consistency with prior years of *financial statements*. As an adjunct to the opinion itself, the auditor will also state what was done (e.g. *auditing standards*) and remind readers about certain inherent limitations to the audit (e.g. management is ultimately responsible for the accounts; an audit cannot necessarily detect *fraud* and accuracy is confined to a *material* degree). The audit opinion is the ultimate end result of the auditor’s time, attestation effort and *audit fees*. Under most *corporate laws*, all companies of a threshold size must have a *statutory audit* as a matter of minimum compliance to the law. Arguably, an audit opinion may only appear to state the obvious and confirm what the reporting entity has already presented (after all, would anybody knowingly issue “unfair” statements?). Moreover, it contains enough caveats to *signal* that it is far from a *certificate* of reliability. So where does its economic *value-added* arise, if at all? To the extent that accounting users put more reliance on the information provided, *capital markets* will operate more efficiently. A firm’s *access to capital* will be improved and its *cost of capital* will be reduced. In the face of the *agency problem* and the *asymmetric information problem*, the greatest value-added from the presence of an audit opinion must ultimately come from the credibility and *reputation* of the auditor itself.



A *clean audit opinion* is such a strong expectation by most readers that it is taken for granted (see *boiler plate*). Its absence would be a “red flag”. While an unqualified audit opinion is the norm, it is possible to have other versions: “qualified” (e.g. generally fair, in compliance to IFRS and consistent except for such and such an exception including any material *scope of assurance* limitations), “adverse” (e.g. financials are unfair) and “no opinion” (e.g. unable to reach conclusions).

Audit Programmes • Plan badania sprawozdań finansowych • Standardised tasks and methodology used by *auditors* to plan, guide and document their work. A standardised, consistent approach to auditing promotes step-by-step thoroughness and discipline. That said, the comforting routine of an audit programme could blind a complacent auditor to *audit risks* not captured in a programme. Mechanical steps need to be

balanced by an auditor's *commercial common sense*, a firm grasp of the business's key *drivers*, intellectual curiosity and even creativity.

Audit Quality Reviews (Internal) • Weryfikacja jakości badania (wewnętrzna) • A form of self-regulation whereby *auditors* review the work of other fellow auditors in order to look for shortcomings, offer suggestions or simply confirm compliance to *audit programmes*. Because of professional pride, being looked at by your peers can be a powerful incentive to perform duties well. However, because your peer also comes from within the same “tribe”, there may be a tendency to be forgiving. See also *peer review*.

Audit Risk • Ryzyko wyrażenia niewłaściwej opinii • The risk that an *audit* will not identify material errors in *financial statements*. As a consequence, an *audit opinion* will be rendered which will mislead *accounting users*. Audit risk can be dis-aggregated into three categories:

1. Control risk: an enterprises' *internal controls* are weak and will not prevent or catch an error.
2. Detection risk: if an error has occurred, the audit's *substantive procedures* will not detect them.
3. Inherent risk: certain accounts are more susceptible to error or manipulation than others.

In concrete terms, auditors will worry whether financial statements accurately convey such things as:

- ◆ “existence” = are there actual, underlying assets in place?
- ◆ “completeness” = are all transactions, especially liabilities, reflected?
- ◆ “accuracy” = are transaction balances realistically classified and described?
- ◆ *cut-off* = has income/expense been properly allocated to the correct period?
- ◆ “valuation” = at historical cost or, if appropriate, *net realizable value*?

While audit risk is inherent in any audit activity, there are external factors which also play a role in the chances that mistakes will be made. Some of these would include:

- ◆ Compromises to auditor *independence* from non-audit fee income such as *management consulting*.
- ◆ Pressures on the business such as *insolvency* or earnings expectations.
- ◆ Nature of the business: complex vs. simple; risk levels; geographical spread etc.
- ◆ Integrity of management or owners.

Regrettable investment or credit decisions means that accounting users may initially bear most of the burden of audit risk. However, depending on the legal climate, damages can often be recovered through lawsuits against auditors for negligence. In the USA, for instance, annual lawsuits can run into the billions of dollars. Audit firms respond in turn by carrying insurance or operate as *limited liability partnerships*. One of the advantages of the *Big Four* is their ability to shoulder and manage audit risk. At the

same time, they are more exposed to legal claims because of their size and their *brand name* which must be protected.

Spoken

It has become clear that the perceived value of the audit is being put at **risk**.

Arthur Levitt, Chairman, American SEC, 1993–2001
quoted in “The Economist”, October 28, 2000, p. 100

Audit Software • Oprogramowanie rewizyjne • *Information technology* that can be used to assist *auditors* in their work. Computer programs can be designed to interface with an entity’s electronically maintained *general ledger* and accounting records to conduct *transaction sampling*; test *internal controls*, calculate spreadsheets for working papers and follow *audit trails*. See also *internet & auditing*.

Audit Trail • Ślad rewizyjny • The ability, through documentary evidence, to trace transactions to their original balance or source and thereby see how existing balances are made up. An audit trail is an essential element of *internal control*.



Auditing Standards • Standardy badania sprawozdań finansowych • Standardy rewizji finansowej • The requirements to carry out an *audit* and to render an opinion on the financial report’s consistency, adherence to accounting standards and fairness. While the requirements are quite extensive and detailed, we may summarise the highlights as follows:

- ◆ Independence and objectivity.
- ◆ Adequate knowledge of the business.
- ◆ Assessment of internal controls.
- ◆ An explicit consideration of the inherent *accounting risks*.
- ◆ Gathering sufficient *substantive evidence*.
- ◆ Documentation of findings.

Depending on the regime, auditing standards will be set either by *professional accountancy bodies* and/or *accounting regulators*. Individual firms may also build their own versions on top of minimum auditing standards. Similar to accounting standards, there is a convergence trend towards a worldwide standard. See also *generally accepted auditing standards* and *International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB)*.

No Assurance

Investors are on their own. None of the accounting techniques described are in breach of UK accounting standards so that the auditors will not warn you about them. Investors who believe that the way to prevent their losses from corporate collapses and creative accountancy piling up is to tighten **auditing standards** would appear to be mistaken given the evidence to date!

Accounting for Growth (1992) by Terry Smith, p. 205

Auditor Rotation • Zmiana biegłego rewidenta • Periodically changing auditors after a fixed period of time, say every 5 years, so that the parties do not become too cosy and lose their independence. In some countries (e.g. banks in Canada), such a procedure is mandatory. While there are merits to the idea (e.g. a “fresh look”, less cosiness with management that tends to compromise auditor independence etc.), there are also disadvantages (higher *audit fees* and more *audit risk* as new auditors must learn about the company). As well, outsiders might see a change of auditors as a “red flag” signal that something is amiss. As demonstrated by the case of Parmalat where Italy has a “3 years maximum 3 times in a row” rotation rule, auditor rotation does not necessary eliminate *audit failure*.

Auditor’s Certificate (vernacular) • **Zaświadczenie biegłego rewidenta** (żargon zawodowy) • An informal, and no longer frequently used, reference by casual financial statement users to an *audit opinion*. Certificate connotes a “stamp of approval” which assures, if not fully guarantees, accuracy. Most auditors would shudder at this characterisation. Technicians would also scoff at its sloppy thinking, pointing out that the *short form report* explicitly discourages any blind faith in an audit opinion. Various reminders (e.g. *management’s* responsibilities; audits based on *generally accepted audit standards*, only free of *material error* etc.) are imbedded in the formal opinion to alert readers to the inherent limitations of an audit. That said, while some of these warnings are sincere efforts at precision and humble honesty, much, one suspects, is a shield against lawsuits. While the *public accounting profession* has a right to defend itself against unrealistic expectations, the notion of a “certificate” at least demonstrates what the market longs for: a simple and clear form of assurance. See also *gap in GAAP*.

Auditor’s Power • Prawa biegłych rewidentów • In order to fulfil their duties to shareholders and the investing public, *auditors* must be empowered to have their way, especially in those instances where disputes arise with management over proper and *fair*

financial reporting. One source of the auditor's influence will be through morale suasion: their sway over management simply based on their credibility as disinterested experts. A more assertive power is a refusal to issue a *clean audit opinion*, or worse, to issue an *adverse opinion*. The ultimate sanction is their resignation from the audit and a complete disassociation with the client. As well, because the *capital markets* interpret excessive change in auditors negatively, firms cannot easily switch auditors. In the post-*Enron* environment, auditors' powers have been re-enforced, especially in the USA where *Sarbanes-Oxley* reforms (in particular *Section 404* requirements) have purposely buttressed their powers. Auditors are even reluctant to even give accounting advice for fear it might compromise their *independence*. There is evidence of a backlash by some companies who complain about costly *audit fees* and excessive zeal (the national offices of *Big Four* firms, the *Public Company Accounting Oversight Board* and the *SEC* are often the target of ire). While there indeed may be a need to do some re-balancing (in 2007 the US Congress may consider tempering some of the *Sarbanes-Oxley* rules), *accounting users* are not unhappy. Auditors are not meant to be popular so much as respected and trusted.

Humour File

Prospectus risk factors some companies may be half tempted to cite:

- ◆ “We are at the mercy of our independent auditor, which may abruptly change its views regarding proper accounting practices and blame us for it.”
- ◆ “We are required to restate our prior financial statements because our auditor told us we were incorrectly accounting for [insert issue here]. There is a risk that any other accounting practices, which our auditor has been reviewing and accepting for years, may suddenly become unacceptable.”
- ◆ “There is a substantial risk that our auditor will disavow any knowledge of our operations, our accounting practices or our very existence prior to the date of the filing in which we disclose that what it told us earlier was wrong. It may insist that any suggestion of a prior relationship between us and our auditor be excised from our documents.”
- ◆ “Our auditor may require us to characterise an industry standard interpretation of generally accepted accounting practices, which it later determines to be incorrect, as a material weakness in our internal control over financial reporting.”
- ◆ “Even if we acquiesce to all of our independent auditor's demands, we may still be unable to file timely reports with the SEC because anything the local auditors do must be cleared with our guy at the national office. Our guy is very busy and may not be able to get back to us.”

Excerpted from *An auditor walks into a bar...* by Floyd Norris in the “International Herald Tribune”, October 27, 2006, p. 13

Auditors (Appointed) • Biegły rewident (wybrany) • A professionally qualified person or firm appointed by an entity's *shareholders* to conduct an *audit* on their behalf. To be of value as *imprimaturs*, auditors must enjoy the confidence and respect of the shareholders. To do this, well-qualified auditors should ideally possess four attributes:

1. Know how: technical expertise in accountancy and auditing; this is usually established by the accreditation process which will test skills.
2. *Commercial common sense*: the judgement to understand a business, its *drivers* and markets so as to not fall prey to being a mere technician; as well, the ability to spot inherent *audit risk* issues that deserve particular care and attention.
3. *Independence*: protection from the inevitable bias that comes from management using financial statements to impress investors and lenders. Or, more subtly, simply a superficial compliance to *accounting standards*.
4. Ethical vigour: the backbone to resist any compromise to professional principles; a missionary zeal to put the public interest above personal commercial considerations.



A British judge once compared auditors to “watch dogs”, acting as the shareholder’s and creditor’s sentry. To do this with vigilance, they have to be able to stand up to pressure from *management* who may have the natural temptation to *window dress*, especially if news is bad. The auditor has two sanctions: either to withhold a *clean audit opinion* (e.g. issue a *qualified opinion*, disclaimer of opinion or adverse opinion) or resign. Since auditors are making a living by delivering “client service”, commercial pressures can make these options difficult. This is why large international accounting firms (see *Big Four*) can have an attraction for many readers: they have a *brand* name to protect as well as a large client roster which makes them less reliant on any one client. See also *audit committee* and *public accountancy profession*.

Life Force

[Consider **auditors**] In what other profession is it one's duty to tell the customer when it's wrong? What other profession is enshrined in our nation's securities laws to serve no interest but the public's? What other profession so directly holds the key to public confidence – the life-force of our markets?

Arthur Levitt, Chairman American SEC, 1993–2001

Authorised Shares/Capital • Kapitał zakładowy (statutowy) • The maximum number of *shares* that a company can issue and have outstanding is determined by its *charter* or *articles of incorporation*. Also called *nominal capital* or *registered capital*. Authorised shares must be disclosed in the *financial statements*. To increase authorised capital requires a resolution of the *annual general meeting*. *Shareholders* are interested in any authorised but unissued shares because of the potential for the *dilution* of their ownership. Shares that have been issued are known as “outstanding”. Authorised shares are typically greater than outstanding in order to give the company flexibility to issue more shares as increased equity is needed.

Available-for-Sale Assets • Aktywa dostępne do sprzedaży • A category of asset – typically a *financial asset* – that would be sold for the “right” price. However, in the meantime, the owner is willing and able to carry the asset at its *fair value carrying value* with *unrealised gains or losses* arising in each period flowing through a capital reserve. There is admittedly some ambiguity in the classification. Arguably, an opportunistic owner would sell any asset if offered a sufficiently attractive price. Available for sale assets are based in the owner's declared intention. Compare to *available-for-sale investments* and contrast to *assets to be disposed*.

Available-for-Sale Investments • Inwestycje dostępne do sprzedaży • A balance sheet classification of investments in less than 20% of another company's common shares. Such an asset is not necessarily traded (in which case it would be valued on the basis of *mark-to-market*). Nor is it significant enough to warrant consolidation. Therefore it will be carried at the lower of cost or impaired value.

Avoidable Cost • Koszt do uniknięcia • A cost that could be not incurred if management chooses. Typically associated with a *relevant cost* or variable cost and contrasted to a *sunk* or committed cost. Contrast to *controllable cost*.

B

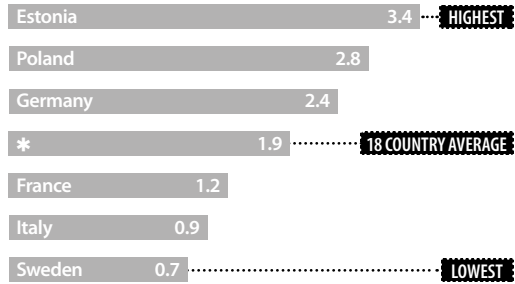
b/fwd & b/d (Bookkeeping symbols) • **Sp.** (skrót księgowy) • Shorthand for “brought forward” or “brought down”. Designates the closing balance in a ledger *account*. See *balancing the books*.

Back Taxes • **Podatek wsteczny (zaległy)** • *Income taxes* retroactively applied to past income. This may occur when a company has been found to be under-stating taxable income and is required to pay tax on re-stated taxable income. Or, a company may lose a tax interpretation dispute with the tax authorities and be then required to pay extra taxes to “catch up”. Often tax authorities will impose an interest penalty on unpaid amounts. Back taxes are an unpleasant surprise and one reason why tax liabilities need to be calculated carefully.

Backflush Costing (vernacular) • **Okrojony rachunek kosztów (żargon)** • A costing system that omits some or all the journal entries in the cycle from direct material purchases to the sale of finished goods. This is done to simplify inventory costing in those *just-in-time* situations where the rapid conversion of material eliminates intermediate inventory holdings. Instead of sequential tracking of costs (e.g. raw material-work-in-process-finished goods-cost of goods sold), the system works backward to “flush out” the costs in the cycle for which journal entries were not made. In particular, the complexities of *work-in-process* costing are avoided.

Bad Debts Expense • **Rezerwa na należności** • The cost to a business of debtors who will not, or cannot, pay their debts, most commonly customers’ *trade debts*. Accounting recognises an *expense* in the income statement as soon as a loss becomes likely (usually indicated by an *aging*) with a *contra account* offset against *accounts receivable*. If collection efforts fail, both the offset and the account will be *written off*. Bad debts are usually inevitable when selling on *open account*. A modest amount can be tolerated if *gross profit margins* are high enough. Adequate credit management is required to keep losses to acceptable amounts. Since most trade credit is unsecured, the seller’s only legal sanction is to press for *bankruptcy*. A more expedient response is to track debtors’ payment habits carefully and ship on a *cash-on-delivery* basis if concerns arise.

Bad Debts Expense



Source: Intrum Justitas

* = UK, Switzerland, Norway & Austria

Quotable

No stranger is trusted who can't verify his history, and **bad debts** cling like flour.

Kevin Patterson, *The Waters in Between*

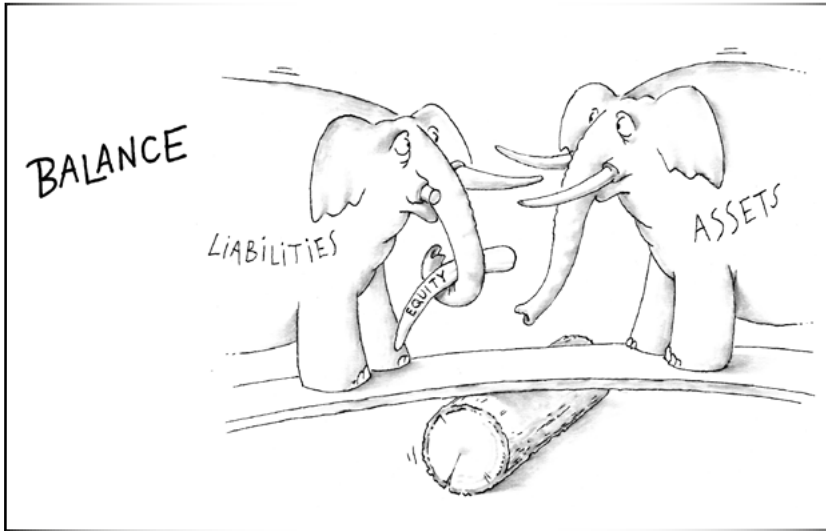
Balance (noun) • Saldo • The amount contained in an *account* at any one point in time. A balance is a 'snap shot' capturing the net effect of a flow of *debit* and *credit* entries that are accumulating over time.

Balance, To (verb) • Bilansowanie • The act, and as often the frustrating effort, of getting draft *financial statements* or, for that matter any accounting calculation, to logically and precisely fulfil the *accounting equation*. In a *trial balance*, this means ensuring that the total of *debits* equals the total of *credits*. Accountants either seldom make mistakes in the first place or are good at finding the errors they do make. Some useful clues when things go wrong:

When It Won't Balance	
Type of Error	Possible Fix
Imbalance by 1,100, or 1,000 etc.	Re-add summations in accounts/trial balance
Divisible by 2	½ error = balance in wrong column?
Divisible by 9	Look for transposition errors i.e. 19 vs 91
Not divisible by 2 or 9	Scan for missing entry = amount of error

The beauty of the *double entry* accounting system is that financial statements will always balance if individual entries are correctly made. Postlethwayt's Dictionary (1751) described balancing as an „agreeable satisfaction”. However, it is a “necessary but not sufficient” condition to correctness. The inability to balance means something is

wrong; alas, balancing to the penny does not assure everything is right. The etymology of “balance” is telling: it comes from the word’s Latin roots of combining “bi” (i.e. two) with “lanx” (i.e. scale) i.e. the equilibrium which comes when opposite forces are equal.



Balance Sheet/Statement of Financial Position • Bilans (sprawozdanie z sytuacji majątkowej i finansowej) • A component of *financial statements* which provides a snapshot of the various categories of *assets*, *liabilities* and *net worth* at one point in time, usually (at the very least) annually. Balance sheets must always *balance* because of the tautology implicit in the *accounting equation*. The various components of a balance sheet are classified by financial logic such as *liquidity* (current vs. long term); physical attributes (*tangible assets* vs. *intangible assets*); operations (*financial assets* vs. operating assets) and, in the case of liabilities, *priority* of claim (senior debt vs. preferred vs. common shares). Balance sheets will come in various formats but will typically look like this:

Balance Sheet: IAS/USA Version			
Cash	XX	Bank debt (short term)	YYY
Marketable Securities	XX	Trade Debt/Accounts Payable	YYY
Receivables	XXX	Accrued Liabilities	YY
Inventory	XX	Sub-total – Current Liabilities:	YY
Sub-total – Current Assets:	VVV	Other liabilities	ZZZ
Other assets	XX	Long term Debt	YYY
Property, Plant & Equipment	XX	Deferred Taxes	YY
Intangible Assets	XX	Equity & Retained Earnings	YY
Total Assets	XXXX	Total Liabilities and Equity	YYYY
<i>Things that cash has been spent on</i>		<i>Things that will be paid out in cash</i>	

Balance Sheet: Continental Version			
Intangible Assets	XX	Equity & Retained Earnings	YY
Property, Plant & Equipment	XX	Deferred Taxes	YY
Other assets	XX	Long term Debt	YYY
Sub-total – Current Assets:	XX	Sub-total – Current Liabilities	YY
Inventory	VVV	Other liabilities	ZZZ
Receivables	XX	Accrued Liabilities	YY
Marketable Securities	XXX	Trade Debt/Accounts Payable	YYY
Cash	XXX	Bank debt (short term)	YYY
Total Assets	XXXX	Total Liabilities and Equity	YYYY
<i>Things that cash has been spent on</i>		<i>Things that will be paid out in cash</i>	

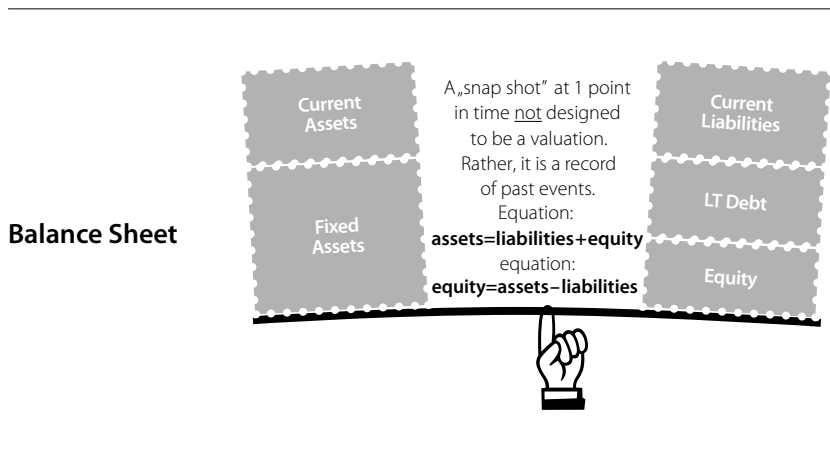
Balance Sheet: Financing Version			
Cash	X	Short term assets net of short term financing sources	
Marketable Securities	X		
Receivables	XXX		
Inventory	XX		
Sub-total – Current Assets:	VVVV		
Less: current liabilities			
Bank debt (short term)	– YYY		
Trade Debt/Accounts Payable	– YYY		
Accrued Liabilities	– YY		
Net Current Assets:	VVV		
Intangible Assets	X	Long term assets net of long term financing sources	
Property, Plant & Equipment	XXX		
Other assets	X		
Less: Long term Debt	– YY		
Net Assets	VVV		
Financed by:			
Deferred Taxes	ZZ	Ownership of total net assets (both short and long term)	
Equity & Retained Earnings	ZZZ		

Under most *accounting standards*, balance sheet components traditionally had *carrying values* at *historical cost*. This infers that the balance sheet's primary purpose is to be a record of past events for *stewardship* purposes. This in turn puts a preference on objective measurement (i.e. transaction cost) versus more economically relevant

fair values that are based on less verifiable estimates. However, balance sheets also have an implicit role to be at least a proxy for *economic value*. Hence, a balance sheet's historical costs will be adjusted (by such things as: *provisions*; *mark-to-market*; revaluations; *capitalised* items; accumulated *depreciation* etc.) to render a *conservative* portrayal of the commercial situation. There is a limit, however, imposed by practical expediency of what can be done. For example, many asset values (e.g. *brand names*; *economic goodwill*; patents from *development* etc.) are only recognised upon their purchase. Or, some liabilities (*contingencies*) will only be recognised in a *footnote*. To address these deficiencies, there is a modern-day trend towards *fair value accounting*. Warts and all, balance sheets still provide several sources of useful information to *accounting users*:

Balance Sheet: Analytical Uses	
Information	Explanation
Productivity	Physical capacity to produce and generate sales
Solvency	Debt levels in relation to assets or equity
Liquidity	Current assets in relation to current liabilities
Collateral	Quality and nature of assets available to be pledged
Future Forecast	Future replacement needs and ability to support sales
Adjusted Equity	Adjustments to suit specific needs of accounting users

Balance sheets have inherent limitations. The selective nature of asset recognition; the mixture of historical and market valuations; the estimates embedded in many valuations and their timeliness may only imprecisely convey *financial reality*. However, along with *notes*, they are a key ingredient used in *financial analysis* to identify *financial performance* and *market value*.



An Abstraction

The balance sheet and accounts of profit and loss seem common enough phrases, but they both involve very highly specialised forms of abstract thought. In the **balance sheet** the accountant lays his iron hand upon an industry at some particular moment and says, “Now at this particular date there is what the industry has, here it is what it has to do.”

Observations by Sir Henry Craik at the 50th anniversary celebration of the Society of Accountants in Edinburgh in 1904 *A History of Accounting and Accountants* by Richard Brown, p. 442

Balance Sheet Formats • Formaty bilansu • The format of a balance sheet, while containing the same information, can vary according to convention and permitted options. In the “account format” the focus of attention is on the entity’s financial position (hence the synonymous term “statement of financial position”). The “statement format” focuses on the position of the owners. The account format is the most common in the USA and Europe while the statement format is popular in the UK. In the case of the account format, the balance sheet may be in descending (USA) or ascending orders of liquidity.

Balance Sheet Formats (EU)		
Account Format		Statement Format
Assets	Equities	Fixed Assets
Fixed Assets	Shareholder Equity	+ Current Assets
	Long Term Liabilities	– Current Liabilities
Current Assets	Current Liabilities	Sub-total (Net Current Assets)
		Total Assets – current liabilities
		– Long term liabilities
		Net Assets = Shareholder Equity

Balance the Books (vernacular) • Bilansować księgi (żargon zawodowy) •

Literally speaking, to ensure that the books of account are accurate and true; that every debit and credit is where it should be. With double entry bookkeeping, this should come as a rather mechanical matter of course. For the record, the routine used has four steps (see example below):

1. Cast (i.e. sum) each side of the ledger and note the total in pencil;
2. Whichever is the larger will be the total on both sides – write this in;
3. Insert the balancing figure (in order to “*strike a balance*”) so both sides are equal; this is called the balance “carried forward” (i.e. c/fwd or c/f) or the balance “carried down” (c/d);

- The balance in the account is the sum above on the opposite entry as the balancing figure; the amount will be the starting point for any new entries or carried forward into the next accounting period. The notion “brought forward” (b/fwd) or “brought down” (b/d) is used to designate the account balance.

Cash Account: Balancing Example			
Share capital	10,000	Car purchase	5,000
Revenue	4,000	Purchase (goods)	3,000
		Wages	1,500
		Balance c/fwd or c/d	(3) 4,500
Total (largest sum)	(1 & 2) 14,000	Total	14,000
Balance b/fwd or b/d	(4) 4,500		

Of necessity, one can always make things balance by plugging a figure. This in turn leads, in the vernacular of every day speech, to doing something by design. Thus, “balancing the books” has come to convey the notion of getting one’s financial house in order in the sense of matching receipts (credits) to expenditures (debits). For example: “[The economist] taught that governments should act as a spender and borrower of last resort... Instead of trying to balance the books in recessionary circumstances, it should borrow idle money and spend...” [Quoted from “Keynesian Economics” in British Greats, 2000]. Thus the notion of “balancing the books” goes beyond the passivity of accounting to be a proactive effort at making something happen in the real world, either by energetic selling or parsimonious control of expenses.



Magic in Numbers

To study the truism [of receipts and payments equating] is to study bookkeeping, to study the art of double entry, and to learn the magic of the variable items, profit and loss, which perform **make the books balance**. To study the ideal is to study equilibrium analysis. The bookkeepers are wise after the event. But if entrepreneurs are to be wise, they have to be wise before the event, for payments precede their receipts, and receipts may equal the payments but they may also be greater or less, to give the entrepreneur a windfall profit or loss.

Collected Works of Bernard Lonergan (Volume #21),
“For a New Political Economy” (1998), p. 142

Balancing Allowance/Charge • Odliczenie/obciążenie wyrównawcze •

Adjustments to the cumulative tax depreciation (i.e. the equivalent of depreciation expense claimed in taxable income calculations) to reflect the actual “investment cost” or diminishment in value of an asset while held by the tax payer. Since this cost can only be finalised upon an asset’s disposal, an adjustment has to be made to the previously taken tax deductions. After balancing adjustments, the total cumulative tax depreciation claimed will equal the asset’s actual investment cost as measured by its actual diminishment in value over its useful life:

Balancing the Tax Books: An Example			
Income Tax Returns		Financial Accounting Books	
Qualifying asset value (original cost)	\$100,000	\$100,000	Original Cost
Less: cumulative tax depreciation deducted	- 75,000	- 60,000	Accumulated depreciation
Equals: unclaimed tax depreciation at sale	25,000	40,000	Net book value
Net salvage proceeds from asset sale	35,000	35,000	Disposal value
Balancing Allowance (+) /Charge (-)	- 10,000	5,000	Loss of sale of asset
Initial tax depreciation deducted	75,000	60,000	Depreciation expensed
Adjusted tax depreciation after balancing	\$65,000	\$65,000	“Investment Cost”

A balancing “allowance” arises when insufficient tax depreciation has been taken; the enterprise gets a further *tax shield* since it has, in effect, under-deducted the asset. A balancing “charge” arises when excessive tax depreciation has been taken; the enterprise has over-deducted the asset. It must either forfeit tax shield from elsewhere else or pay extra taxes.

Bank Account • Rachunek bankowy • An account of a commercial bank that represents *cash* resources to the owner or bank customer by virtue the bank’s obligation to pay out legal tender. A *bank statement* will record payments into the account as deposits and payments out as withdrawals with an outstanding *balance* at points in time. A *credit*

balance is a *liability* of the bank and an *asset* to its owner; a *debit* balance is the opposite. Bank accounts are classified by their usage: “savings” (paying interest), “personal” (*chequing/checking* services for individuals) or *current account* (for business transactions). See also *bank reconciliation*, *cash flow*, *constructed financial statements* and *overdraft*.

Accounting Services

By this shrewd dealing with his money matters, i.e. by passing the whole of his income through his **bank account**, and paying for everything by cheque, Mr Crofton makes you his private treasurer and accountant.

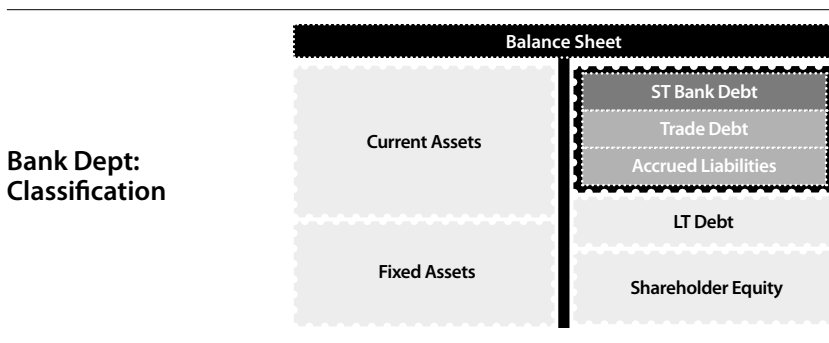
Excerpted from *The Use of a Banker* in *The Country Banker* (1899) by George Rae

Bank (Account) Reconciliation • Uzgodnienie rachunku bankowego • The exercise of *reconciling* the *bank account* balances according to the bank’s records – as communicated in a *bank statement* – to the customer’s *books*, typically a *cheque/check* register. Because of time lags in the receipt and disbursement of funds, the bank’s balance may not match the customer’s records. A bank reconciliation, which is done by the customer, looks like this:

Reconciling Our Records to Theirs	
Steps	Example
Bank account balance at specified date, according to the bank statement	\$\$\$\$
Less: outstanding withdrawals (uncleared cheques which have not reached the bank)	- XX
Plus: outstanding deposits in transit to the bank which have not reached the bank	+ XX
Bank balance at same date as specified, per the depositor’s cash ledger	YYY
Less: bank charges or debits which were made unilaterally without customer knowing	- Z
Plus: bank deposits or credits which were made unilaterally without customer knowing	+ Z
Bank balance at same date as specified, per the depositor’s corrected cash ledger	\$\$\$\$

Periodic bank reconciliation is necessary for several reasons. *Cash management* requires it, especially to avoid embarrassment of non-payment by the bank. Since most transactions eventually go through the bank account, bank reconciliation is also an important *internal control* measure to confirm the accuracy of the books and to check against unauthorised withdrawals from *kiting*. Finally, the bank itself may have made an error that may only be spotted upon reconciliation.

Bank Debt • Zadłużenie bankowe • A *liability* to a bank. Most often the liability will be classified as a *current liability* since most commercial banks are in the business of short term lending (reflecting the *maturity* of their *deposit* liabilities). As well, when a business is using a bank to finance *current assets* in the *operating cycle*, self-liquidating asset conversion loans are inherently short term. Banks may also provide loans with repayment schedules beyond 1 year in which case a portion of the debt could be carried as *long-term debt*. However, this would be subject to *compliance* with any borrowing *covenants*. The term to maturity of a bank loan is ultimately governed by a loan *contract* or a *promissory note*. Because banks have powerful *creditor's rights*, often re-enforced by *collateral*, borrowers must treat them with care. In the event of an uncured *default*, loans typically revert to an “on demand” status whereby repayment can be demanded immediately.



A “call” for full repayment can seriously threaten the existence of a *going concern*. For this reason, *auditors* will carefully check the status of bank loans (via a *confirmation*) before signing off on a *clean opinion*. Another related liability, which may be added to the outstanding bank loan, is accrued but unpaid *interest*.

Bank Statement • Wyciąg bankowy • A written record of *bank account* transactions and balances issued by a bank to the account’s owner on a regular basis. The bank statement is the primary *evidence of indebtedness* between the parties. The bank owes the customer for a *credit* balance; with a *debit* balance, or an *overdraft*, the customer owes the bank. Most banks take the position that its records are authoritative unless notified or protested by the account holder. See also *bank reconciliation*.

Barter • Handel wymienny • The exchange of goods and services for other goods and services instead of money. Barter is inefficient and troublesome, but often necessary, in economies that are underdeveloped, lacking a legal *infrastructure* or suffering from *hyperinflation*. We can distinguish between two variants:

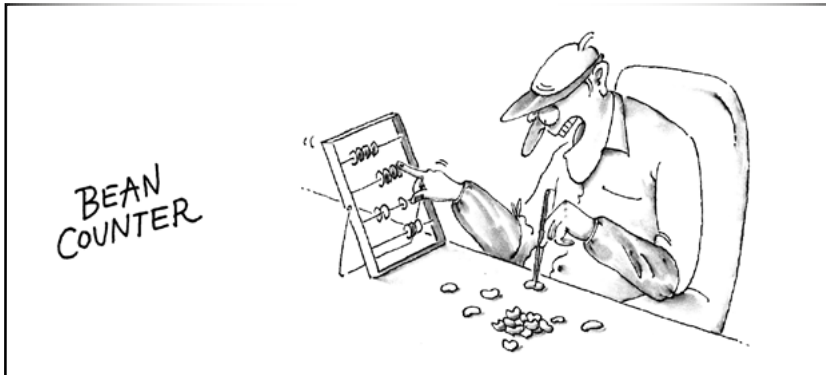
- ◆ “Involuntary” barter: a *financially distressed* borrower or trade debtor cannot pay with cash and so offers goods, typically what it is producing at the time, to settle the obligation. The creditor, reluctant to exercise *creditors’ rights* (such as they are), reluctantly

accepts the goods and tries to sell them, typically at a loss compared to the *face value* of the debt.

- ◆ “Voluntary” barter: the willingness to barter in advance of the sale and the full knowledge that goods will be received in exchange. Sellers of the goods with an ability to wholesale other goods may either factor any barter costs into their price or actually be able to earn a second profit margin by reselling.

See also *emerging* and *transitional* market.

Bean Counter • **Liczykrupa** • A humorous, and at times derogatory, term for an *accountant* or anyone excessively concerned with figures. (Word roots: from the USA.) Not to be taken with offence. As Canada’s Prime Minister Trudeau once remarked: “I’ve been called worse.” Upon hearing that a US official had inadvertently (a microphone was on) publicly described him with an impolite bad word.

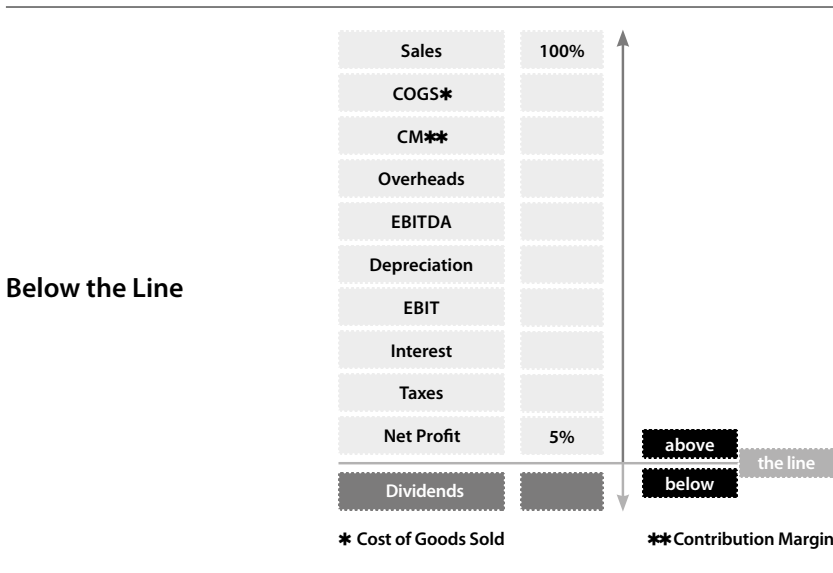


Mantra

His mantra is profitability over market share and addition by subtraction... He’s done, in fact, what a good **bean counter** would – to improve accountability.

Description of a CEO of an investment bank who was formerly its CFO
Quoted in “Fortune” (European Edition), September 30, 2002, p. 44

Below the Line (vernacular) • **Pod kreską** (żargon zawodowy) • An informal *accounting* expression referring either to: 1) the distribution of net *profit* figure on the *income statement*. For example, “the below the line distribution of profits was a *dividend pay-out* of 35%” (see also *bottom line*). Or, 2) in a different context, the expression refers to the boundary between short and long-term *balance sheet* accounts. For example, “the below the line effects on *working capital* came from long term debt issuance (an increase in working capital) or fixed asset purchases (a decrease).”

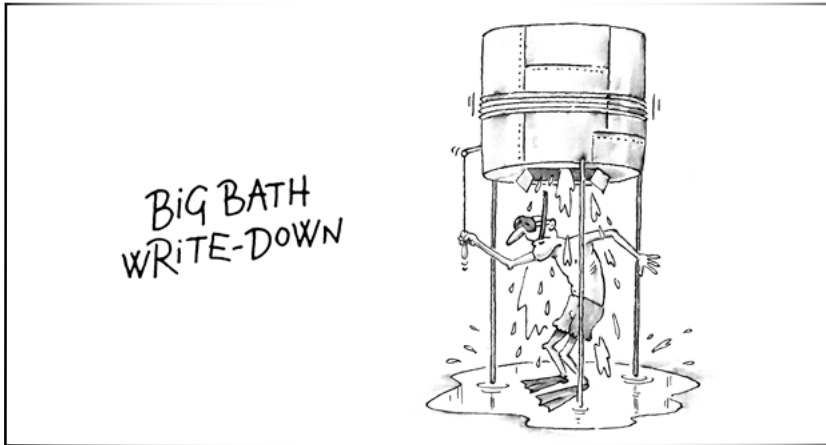


Benchmark/Preferred Treatment (IAS) • Podejście wzorcowe/preferowane (MSR) • An accounting policy that prior to 2005 was the recommended, or preferred, choice of the *International Accounting Standards Committee* in cases where an accounting issuer was allowed to select amongst alternatives. Inherent in the idea of accounting policy is some freedom of choice to use what is best for the issuer’s own particular situation. Thus *allowed alternative treatments* were tolerated but implicitly discouraged. However, comparability between enterprises favours everybody using the same treatment. The benchmark treatment was an example of the exercise of moral suasion by the IASC to encourage, but not demand, preferred practice. It was also a tool to promote the *harmonisation* of IAS while accommodating powerful vested interests. In 2001, the IASB set out to improve IAS and by 2004 was able to narrow down many accounting policy options. Since 2005, the distinction between benchmark and allowed alternatives has been dropped in favour of simply allowing one standard. Although there may be some remaining instances of alternatives within a standard, these are now freely allowed without any preference.

Betterment (Expenditures) • Nakłady na podniesienie wartości nieruchomości • Expenditures that enhance the value of property and thus should be *capitalised* as a *capital expenditure* opposed to being treated as a repair and maintenance *expense*.

“Big Bath” Write-down • Zawyżony odpis • Purposely exaggerating the magnitude of *expenses* in an early period in order to reduce expenses, and enhance *profitability*, in the following period(s). Big baths usually involve discretionary choices, especially *nonrecurring exceptional* items, such as a *restructuring charge* or an *asset impairment* provision. For instance, a common temptation for incoming management teams brought in to rescue a company in a *turnaround* situation is to purposely exaggerate the company’s problems. The stock market already expects the worst and is willing to “wipe the slate clean”.

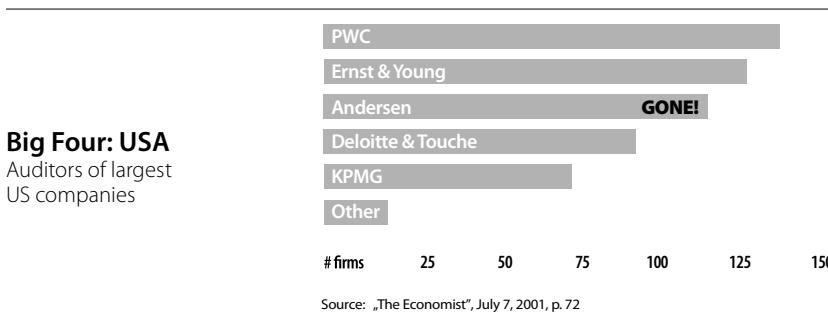
The share price has nowhere to go but up. It is then easier for new management to look good later on (and perhaps earn some bonuses). In its defence, accounting is supposed to be *conservative*, especially with bad news. What could seem like a big bath may turn out to be mere “soaking” if problems in fact prove to be worse than they at first seem. A firm that has to book subsequent *write-offs* after the first will lose credibility. Therefore, the amount of a large write-off is a question of judgement and finding a credible balance. Contrast to *income smoothing*.



Big Four Accounting/Audit Firms • Wielka Czwórka firm księgowych • The four largest international accounting firms primarily offering audits to large enterprises:

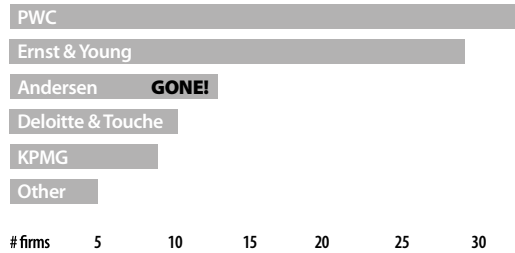
1. PricewaterhouseCoopers
2. Deloitte
3. Ernst & Young
4. KPMG

The Big Four have established pedigrees, staff in the tens of thousands, revenues in the USD billions and a global reach that gives them considerable *brand* name recognition, an important attribute to readers of *audit opinions*.



Big Four: EU

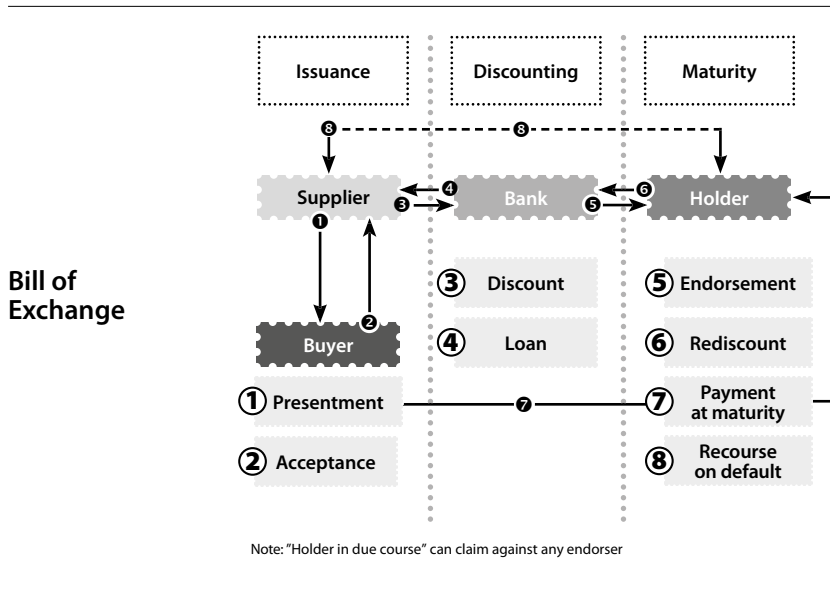
Auditors of largest European companies



Source: „The Economist”, July 7, 2001, p. 72

Generally, they tend to service the large corporate clientele. Another unsung role is as the informal representatives and advocates of the public accountancy profession. Prior to 2002, the Big Four were the Big Five, including Arthur Andersen. They saw themselves multi-disciplinary practices reflecting their broader range of services that includes audit, management consulting, tax, corporate finance and legal. However, accounting scandals and regulatory reform has radically altered their *modus operandi*. In the aftermath, there are two public concerns about the Big Four. One is the lack of engagement choice. According to a study in the UK, a third of the chairmen of FTSE 350 audit committees felt their companies did not have a sufficient choice of an auditor (“Financial Times”, April 12, 2006). A second is a variation of the *too big to fail doctrine*: the morale hazard that might arise from over-dependency on the Big Four. Since the capital markets would be so unsettled by any more Andersen-like departures, accounting regulators might be reluctant to be tough. See also *Enron*.

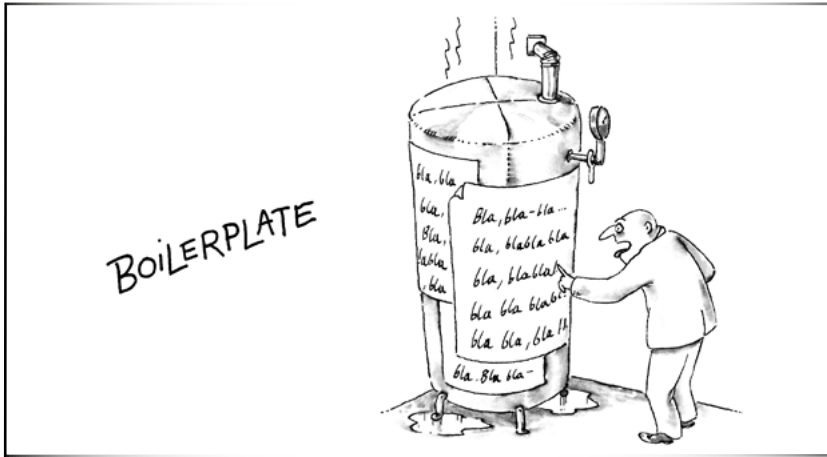
Bills of Exchange, Accounting for • Weksle, rozliczanie • *A bill of exchange* (or “draft”) is a promissory note in the form of an order to pay that conforms to a *law of negotiable instruments*. They were originally very common in early Anglo-Saxon trade and banking. In Europe, bills of exchange are still common in Greece, Italy and Spain but less so in economies where more convenient and less expensive indirect bank financing is available. A supplier of goods or services on credit “presents” the bill to a buyer who in turns “accepts” it for future payment (say, in 30–60 day’s time). In this fashion, the bill becomes evidence of indebtedness and is not open to dispute (unless fraud can be proved). A bill of exchange can be held to maturity or “discounted” to a third party and thereby be immediately converted into cash. If there is a market for the bill, the discounter can “rediscount” the bill and also receive cash. The process can continue amongst various willing parties with the last owner of the bill being a “holder in due course”. The holder then collects payment from buyer (or “maker” of the bill). In the event of non-payment and default, the holder can claim against any previous “endorser” (i.e. the party who rediscounted and guaranteed payment). When bills of exchange are discounted, some accounting complications arise. A discount “without recourse” (i.e. the holder cannot come back to the original beneficiary) can be treated as a straightforward sale. A discount “with recourse” is less clear-cut. It could be a sale with disclosure of a contingent off-balance sheet liability. Or, the substance of the transaction might be considered to be a loan with the promissory note as collateral and treated accordingly. See also accounts receivable.



Black Ink (Euphemism) • **Na plusie** (dosłownie ‘czarnym drukiem’) • Profitable results such as „we’re operating in the black”. Origin is from bookkeepers’ antiquated habit of writing credit entries (used for revenues) into ledgers in black ink to distinguish them from debit entries (used for expenses) written in red ink.

Board of Directors (Anglo-Saxon) • **Rada Dyrektorów** (anglosaskie) • The nomenclature in the USA, UK, Canada etc. for what is roughly equivalent to the European term *supervisory board* i.e. the *oversight* function representing the *stakeholder’s* interests. An Anglo-Saxon board of directors may include members from executive management (in contrast to a supervisory board). As well, the Anglo-Saxon variant of *corporate governance* tends to focus more on *shareholder* interests than on the other stakeholders.

Boilerplate (slang) • **Gotowiec** (potocznie) • The standardised wording used in many business documents including agreements, *financial statements* and *contracts*. Issuers stick to a familiar format for the busy reader’s convenience. For example, the *short form audit* report is virtually repeated word for word in its standard version. In banking, there are often standard *terms* and *conditions* in most loan agreements. Once understood and subsequently recognised on re-occurrence, readers tend to gloss over boilerplate in order to focus on distinctive information. This is a sensible approach (why waste time on the obvious?) but can be hazardous if in fact matters of substance are buried in the innocuous words. It’s one reason read carefully or, in the case of legal documents, use lawyers.

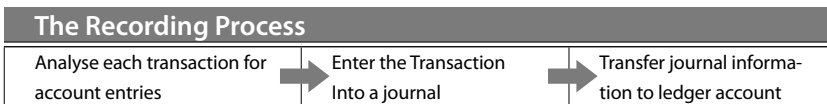


Consequences

The senior partner reviewed a two-page consent form... he glanced through the second document, called the "Final Judgement". He saw that the firm was forbidden, by a permanent injunction, to deceive anyone in the future. It all seemed pretty **boilerplate**. He signed the consent. The audit firm was now on notice. If it played fast and loose with the rules again, the consequences would be stiff.

Conspiracy of Fools (2005) by Kurt Eichenwald, p. 484

Book Keeping • Prowadzenie ksiąg rachunkowych • The day to day recording of *transactions* in the *books*, typically using *double entry* accounting. It is associated with the mechanical aspects of the accounting arts. Most bookkeeping involves making *debits* and *credits* in the books in the following sequence of events:



See also *accounting cycle*.

Sums A Matter of Opinion

I have devoted my time for the last four months nearly exclusively to the art of **book keeping** by double entry, the theory of which is agreeable and pretty, but the practice perhaps as horrible as anything ever was. I maintain too in vain that sums are a matter of opinion, but the people in command here do not comprehend the nature of contingent matter and try to prove that figures tend to one result more than another, which I find to be false as they always come different.

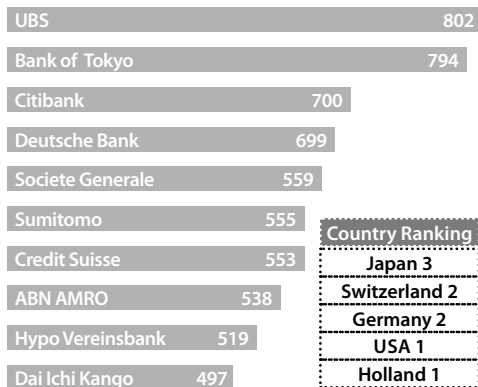
Walter Bagehot's thoughts on accounting

The Spare Chancellor: The Life of Walter Bagehot by Alistair Buchan, p. 72.

Book to Market Value • Wskaźnik wartości księgowej do rynkowej • A common *financial ratio* that compares the net book value of an enterprise's net worth to its equivalent market value (i.e. market capitalisation) in the stock market. Book value based on backward looking historical cost accounting will only have a tenuous relationship to forward looking market value. Financial reporting is not trying to quantify value so much as track past performance for stewardship purposes. Many sources of value (e.g. *economic goodwill, brand value, research* etc.) are not even recognised by financial accounting. Companies that are well established, prosperous and innovative will tend to have a market value that is greater than book value (they are said to trade at a "premium" to book value). Companies with an unproven or patchy track record, inflated asset values or going concern problems will tend to trade at a "discount" to book value.

Book to Market Value: Banks

Ranking by Book Value of Assets: \$ billions



Source: "The Economist", May 6, 1999

Book to Market Value: Banks

Ranking by Market Value
\$ billions

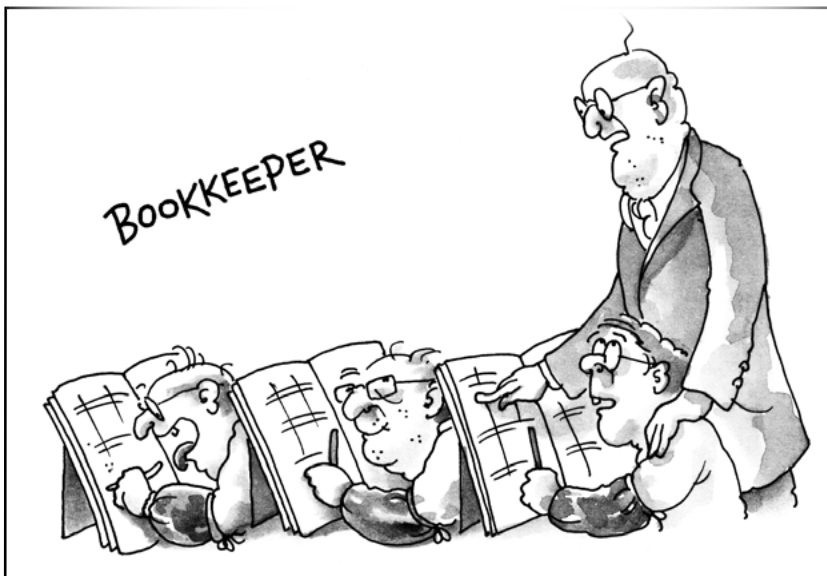
Bank of America	113
Citibank	111
LloydsTSB	79
UBS	63
Wells Fargo	63
First Union	63
Bank One	63
Chase Manhattan	56
Bank of Tokyo	48
HSBC	48

Country Ranking	
USA	6
U.K.	2
Switzerland	1
Japan	1

Source: "The Economist", May 6, 1999

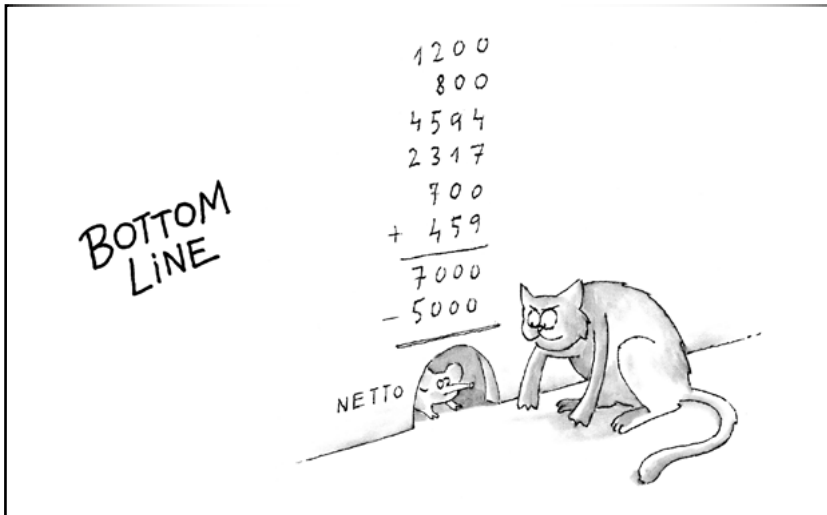
Book Value • Wartość księgowa • Just like it says, the *carrying value* of assets and liabilities on *the books* of an entity that in turn will be reflected in the financial statements. While carrying values can have many different valuation methods, "book value" typically connotes *historical cost*, that is original purchase price less an depreciation or amortisation in the case of fixed assets. Book value also is often spoken of to contrast reported numbers to market values, hence the common metric *book to market value*.

Bookkeeper • Kontysta • An *accountant* who is responsible for making *entries* to the *books*. The job tends to be junior; the description can be, at times, condescending. See also *bean counter*.



Books of Account (the Books) • Księgi rachunkowe (księgi) • The internal accounting records (collectively: *journals*, *trial balances* and *ledgers*), reflecting *assets*, *liabilities*, *revenues* and *expenses*, of an enterprise. After a period's *transactions* are fully entered and adjustments made to reflect *accounting standards* (i.e. “closed”), the books become the source document for the creation of *financial statements*. *Corporate laws* typically require that proper books be maintained. See also *bookkeeping* and *cook the books*.

Bottom Line (slang) • Wynik końcowy (dosłownie ‘ostatnia linijka w wierszu’; żargon zawodowy) • An informal *accounting* expression for the final, “net, net” profit figure after all *extraordinary* items and *income taxes*. The amount can then be used for *earnings per share*. In general parlance, it also refers to the ultimate or at least financial impact, of some decision or outcome. Contrast to *above-the-line*.



“Bottom Up” Budget ► Participative Budget.

Branch Accounting • Rachunkowość oddziałów przedsiębiorstwa • An *accounting* system that is able to *allocate revenues* and *expenses* to branches within a business in order to make them *profit centres*. By treating branches as stand alone businesses, better commercial decisions (reward staff? open? close down? etc.) can be made. Tight *internal controls* and uniform procedures, along with centralized risk management, mitigate the hazards of *de-centralization*. Branch accounting is put to good use in commercial *banks* with a branch network. *Transfer pricing* mechanisms can create an ‘internal market’ for funds within a bank. This means a branch can be profitable either by lending or taking in deposits. Artificial pressure to do either is reduced and business development tactics can be customised to local markets. The collective profitability of the branches, adjusted for any internal transactions, will equal the branch network’s overall *profitability*.

Brand Value • Wartość marki • The commercial value of possessing a recognised brand name which consumers not only recognise but favour in their buying habits. Such value can be realised either through superior earnings (see *economic goodwill*) in the future or by selling the brand to a third party. The prudence/conservatism accounting principle only recognises a brand's intangible asset value with acquisition accounting i.e. only if someone is willing to buy an "acquired brand". Financial analysis, however, will factor brands into an appraisal of a business's market value. In today's globalised economy, brands are a very important competitive issue, especially in consumer sectors. In the case of multi-national corporations, it is not unusual for the majority of a firm's market capitalisation to be attributable to its brand's value.

Top 10 Global Brand Values (*)			
Rank	Company	Industry	\$ Value
1	Coca-Cola	Drinks	67
2	Microsoft	Software	59
3	IBM	Computers	53
4	General Electric	Various	47
5	Intel	Computers	36
6	Nokia	Mobile phones	26
7	Disney	Entertainment	26
8	McDonalds	Fast food	26
9	Toyota	Automobiles	25
10	Marlboro	Cigarettes	21
(*) from "BusinessWeek", August 1, 2005; value in billions			

Calculating brand values is complex. Forecasted future net earnings of the branded product, less the costs of maintaining the brand, and stripped of earnings that are independent of the brand are discounted to their *present value*. See the website www.inter-brand for further details and valuations on brands.

Bribery, Accounting for • Łapówki, rozliczanie w rachunkowości • The various ways in which bribes, *kick-backs*, *fraud* and other deceits can be *accounted* for to hide their true nature by giving them a legitimate air. Most bribery occurs due to the absence of a *transparent*, *arms-length* and competitive market mechanism. Hence government officials, who hold a monopoly on granting permits, authorisations and regulatory compliance etc. are the most prone to bribery (in a competitive market, if customers cannot get what they want, they go elsewhere). The simplest bribe is *cash* in an envelope *under the table*. If the amount is modest, the payment may be hidden as, say, a personal or "miscellaneous" expense. However, if amounts are larger, the party paying the bribe is faced with a dilemma: how to gauge, monitor and control the payments? As well, they often want to have a deductible expense for income tax purposes. More elaborate and transparent methods must be devised. A common method is to hire the government official as a part time "consultant". Another common method is a non-cash transaction. For example, services

or goods are provided for free but buried in an invoice. While bribery is undoubtedly universal, it is a common scourge of *emerging markets*. Foreigners, rich relative to the host country, unfamiliar with a culture and uncertain of their legal rights, are the most vulnerable. That said, it takes two to bribe: the briber and the “bribee”. International investors and *multi-national corporations* must shoulder some of the blame, and some of the guilt, in paying bribes. For this reason, Transparency International (reference: www.transparency.org) intends to publish a “Bribe Payer’s Index”.

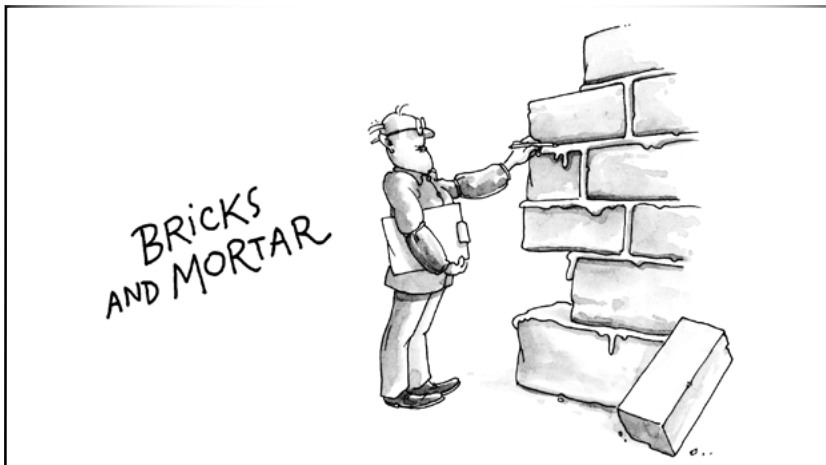
Word roots: from the Old French “briber” and “brimber” = beg, rob, extort; current meaning from the 16th century.

It is Written

Those who are greedy for the unjust gain make trouble for their households, but those who hate **bribes** will live.

Proverbs 15/27

Bricks and Mortar (slang) • **Cegły i zaprawa** (slang) • An informal reference to a business’s real estate *fixed assets*. A banker might say: “Our branch network represents a big investment in bricks and mortar.” The phrase gained popularity in the age of e-commerce that dispensed with much of the need to make such investments.



Bright-line (Rules Based) Accounting Standards • **Sformalizowane (oparte na szczegółowych przepisach) standardy rachunkowości** • Accounting standards that have clear, explicit and specific rules as opposed to principles-based accounting standards that allow a degree of flexibility or interpretation. Bright line or “rules-based” accounting tends to be favoured by US GAAP (where avoiding lawsuits is a concern and capital markets are well developed) and many countries on the European continent (with a “social rights” tradition in contrast to an individualistic *Anglo-Saxon*

accounting tradition). Bright-line accounting can have both positive virtues and negative consequences. Hard-and-fast rules encourage consistency and comparability. However, clever designs that adhere to the formal letter of accounting standards can be sometimes used to abuse the underlying spirit of the rules. This can result in compromises to true and *fair presentation*. A factor in the debate between rules and principles is the appropriate role of *auditors*. Bright-line accounting standards tend to relieve auditors of accountability. Absent the existence of accounting judgements, auditors are not called upon to exercise much professional authority. Rather, they must simply see that accounting is done “by the rules”. Harsh lessons were learned from such major accounting scandals as *Enron* and *Worldcom*. The effectiveness of bright-line standards, including the role of auditors, is being questioned. Accordingly, the Sarbanes-Oxley Act formally required the SEC to examine the merits of USA GAAP converting a more *principles-based accounting system*.

The Letter of the Law or Its Substance?

A key concern arising from the recent business scandals is that U.S. accounting standards have become “rules-based,” filled with specific details in an attempt to address as many potential contingencies as possible. This has made standards longer and more complex, and has led to arbitrary criteria for accounting treatments that allow companies to structure transactions to circumvent unfavorable reporting. In addition, the quest for **bright-line accounting** rules has shifted the goal of professional judgment from consideration of the best accounting treatment to concern for [conforming to the letter of the law vs. its substance].

Defining Principles Based Accounting Standards
in “The CPA Journal”, August 2004

Budget • Budzet • A financial plan of action most commonly employed in *management accounting*. Budgets are used to communicate objectives, co-ordinate diverse activities, motivate and assess managers. They are best set as an *achievable stretch*: *management* has to work to achieve targets but not so hard as to be de-motivated. The measurement and analysis of budget *variances* is an essential internal control tool to deal with unexpected events. Contrast to a *forecasting* which is a neutral best guess of how the future will unfold. Word roots: from the Latin “bulga” = leather bag or wallet; used from the 18th century by Chancellor of the Exchequer for place where figures kept; current meaning from the 19th century.

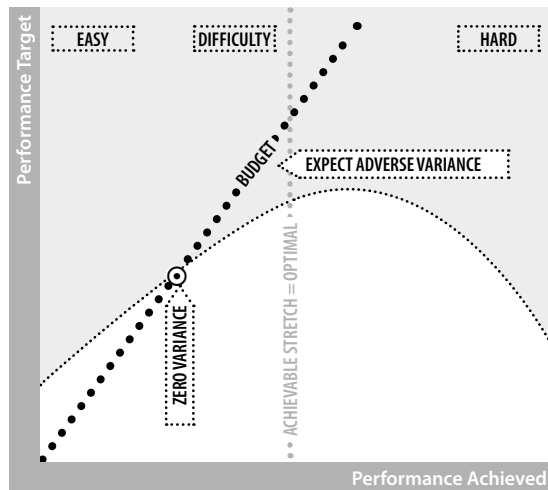
Choosy

He would serve in a future leftist cabinet if he were made its economic policy supremo, and not just a **budgetary** accountant.

Marek Belka, candidate for Minister of Finance c/o Reuters Poland & quoted in “Warsaw Business Journal”, September 17–23, 2001, p. 1

Budget Behaviour Issues • Budžet a aspekty behaviorálne • The human side of budgeting has many behavioural aspects that need to be considered. The degree of difficulty has to be set so as to motivate but not discourage. The idea of an *achievable stretch* suggests adverse *variances* might be the norm for some people. An “expectations” budget might be used for decisions based on reasonable expectations while an “aspirations” budget might be used to motivate higher levels of performance. Another process issue is “top down” target (imposed from above by senior managers) versus “bottom up” targets (set by *responsibility centres* themselves). There are advantages (bottom up participation gets buy-in) and disadvantages (top down eliminates *slack*) to each that often have to be balanced by a bargaining process. Other behavioural issues include motivation (*management by objective*), *goal congruence* (looking good at the expense of the rest of the organisation), *control fatigue* (excessive time and energy spent on numbers vs. running the business), *sandbagging* (avoiding achievable commitments), dysfunctional behaviour (e.g. “spend it or lose it” attitudes) and politics (e.g. alliance building to help hide variances). No wonder surveys (ref. Horngren et al) of the needed skill set for *management accountants* include high doses of communication and interpersonal skills.

Budget Behaviour



Unhealthy

The budgeting process in most companies has to be the most ineffective practice in management. It sucks the energy, time, fun, and big dreams out of an organisation. It hides opportunity and stunts growth. It brings out the most **unproductive behaviour** in an organisation, from sandbagging to settling for mediocrity... Bad budgeting is just that insidious; it creeps in everywhere and establishes itself as an institutionalised process.

Jack Welch, *Winning* (2005)

Budget Bias • Tendencyjność przy sporządzaniu budżetu • The influence of a forecaster's personal interests on what is supposed to be an impartial *budget* calculation. People do this because of incentives (achieving targets gets rewarded), behavioural norms in the company ("everybody does it") or a lack of confidence on what can be achieved (see *slack budget*). Budget bias is an example of how human nature can complicate an otherwise rational process. For example, consider the 'public relations' side of a budget: a conservative budget will not immediately impress but is easier to achieve later on; whereas an aggressive budget impresses initially but might disappoint later on. See also *budget behaviour*, *goal congruence* and *achievable stretch*.

Budget Committee • Komisja budżetowa • A group of senior managers charged with over-seeing, reviewing, negotiating, approving and tracking *budgets*, particularly operating budgets. The essential goal is to incorporate budgets into a core business function as opposed to making them an isolated, mechanical exercise in accounting that is outside the mainstream of the enterprise's management.

Too Important to Be Left to Accountants

Budgeting is a management function and not simply an accounting exercise; its success depends in no small way on the support given by top management. Managers make decisions, not accountants.

John Sizer, *An Insight Into Management Accounting*, 1989.

Burden (USA vernacular) • **Obciążenie** (amerykański żargon zawodowy) • The allocation of fixed cost *overheads* to cost or *profit centers*. As far as their own *direct costs* are concerned, these costs are "external". Yet, however indirectly, the various profit centres have necessitated these costs. Somehow, the stationary expense at head office benefits the activities on the shop floor. This in turn means that, in the calculation of the shop floor's profit, it must "carry" a fair, or at least logical, share of common costs of the overall business. While profit centres focus on controllable, incremental costs, the imposition of a burden reflects an attempt to create, through *management accounting*, an internal market for resources consumed.

Every Cost Has Its Place

Our uniform accounting practice made it possible to make an allocation to each department in a plant, of the indirect manufacturing expenses, or what we call **burden**... This classification of manufacturing costs thus segregates the areas where expenses can be controlled.

Alfred P. Sloan, Jr, *My Years At General Motors*, 1963.

Business Language (vernacular) • **Language of Business** • **Język biznesu** (żargon) • The distinctive wording, phrases and concepts that are employed in describing commercial, profit-seeking activity. Business language is studded with “terms of art” i.e. words – *the bottom line* for example – that have evolved in their own unique context. Much, but by no means all, business language has its roots in accounting.

Communication

To become an economic superpower, China needs capital to fund growth, and it will help if its companies speak the same **business language** as the rest of the world. Because it’s a policy of the state, and a lot of resources are going into making it happen, it will happen, but it will be tough.

On adopting IFRS accounting standards in China,
quoted from “The Wall Street Journal” (Europe), July 12, 2006, p. 20

Business Review (EU) • **Ocena działalności** (UE) • The name for the *management commentary* required by law (Accounts Modernisation Directive) in the European Union. The content and format of the business review is specified. It must address the main trends and factors likely to affect the future development, performance, and position of the company’s business together with information regarding environmental impact, employees, and social and community relationships. Auditors are required to report on the consistency of its content with the annual accounts. Companies are exempt from disclosing any information that could seriously be prejudicial to their interests.

By-products (Accounting for) • **Produkty uboczne, rozliczanie w rachunkowości** • A by-product is ancillary output to a production process. It can be sold but at a relatively modest price compared with the sales value of the main product. Because amounts are *immaterial*, it is usually not worth trying to allocate a share of costs to the by-product. Indeed, it may not even be worth valuing its inventory. This contrasts to *joint products* where an attempt is made to allocate joint costs to products after a split-off point. By-products can either be valued at their *net realisable value* at production (in which case inventory stocks are recognised) or recognised at the point of sale (with no inventory being carried). The latter is most appropriate when value is uncertain or nominal.

C

c/fwd or c/f (Bookkeeping symbols) • **Sk.** (skrót księgowy) • Shorthand for “carried forward”, a balancing entry in a ledger *account*. See *balancing the books*.

C’s of Accounting (English language mnemonic) • **Cechy rachunkowości** (po angielsku wszystkie na literę C) • The characteristics best suited to *financial accountants* and *auditors*:

- ◆ careful,
- ◆ cautious,
- ◆ conservative,
- ◆ consistent,
- ◆ correct,
- ◆ conscientious.

Thus accounting people are not expected to be *sharp* operators or “wheeler dealers”. See also *prudential* accounting concept.

Fun Guy

Our experts describe you as an appallingly dull fellow, unimaginative, timid, lacking in initiative, spineless, easily dominated, no sense of humour, tedious company and irrepressibly drab and awful. And whereas in most professions these would be considered drawbacks, in **accountancy** they are a positive boon.

John Cleese et al in the British comedy film
Now for Something Completely Different (1971)

C.A. ► Chartered Accountant.

CAAT ► Computer Assisted Audit Techniques.

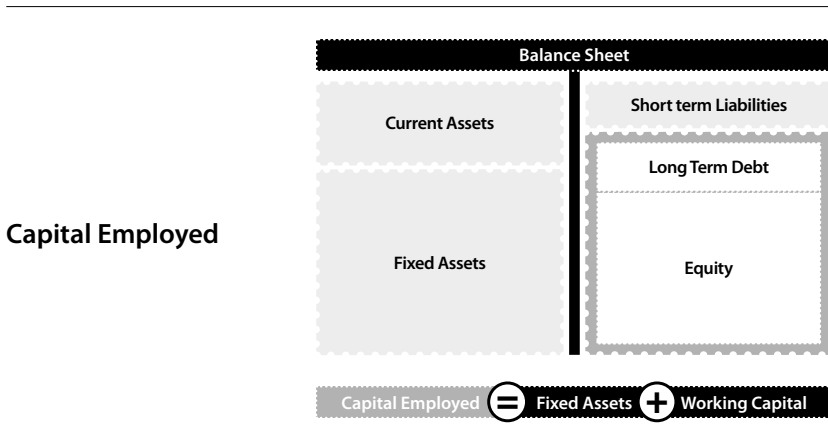
Cadbury Code of Best Practice (UK) • **Kodeks Cadbury’ego w zakresie najlepszych praktyk (Wielka Brytania)** • A code of preferred, but not obligatory, conduct for director’s *corporate governance* duties designed for large, publicly *listed* companies in Britain. The Code was named after a prominent businessman (of confectionery fame) who chaired a joint committee (composed of *public accountancy profession* and business advocacy groups) in 1991. Cadbury was in response to increasing public criticism in the UK that corporate directors were lax in their duties, or worse, negligent. In particular, cronyism was felt to be compromising any real sense of *stewardship* on British boards. Mr Cadbury’s code specifies a number of “recommended practices” (e.g. separation of duties; independent members etc.) that go beyond British *corporate laws* to create a higher standard of corporate governance. Companies were encouraged, but not obliged, to disclose their compliance to the Code in their *annual report*. It was hoped that such *disclosure*, in itself, would improve matters. Since Mr. Cadbury, there have been other efforts at reform culminating in the *Combined Code*. See also *watchdog* and *shareholder rights*.

CAP ► Compliance Advisory Panel.

CAP ► Certified Accounting Professional.

Capital Cost Allowance ► Tax Depreciation.

Capital Employed • **Kapitał wykorzystywany (zaangażowany)** • The amount of permanent capital (whether it be long term debt or equity) invested in an enterprise’s or division’s fixed assets and working capital. Often used in the calculation of *return on capital employed* as a measure of financial performance before financing costs.



Capital Gain • Zysk kapitałowy (zysk na sprzedaży aktywów trwałych) •

A classification of *income* which arises from favourable price differences in the buying and selling of permanent, or long term, *assets*. For example, an enterprise that sells its office building – i.e. a long-term *fixed asset*, for a profit would reap a capital gain. This source of profit contrasts to a sale of its *inventory* – i.e. a short-term *working capital* asset, which is classified as *trading income*. A distinction is made between capital gains and trading income in accounting (ordinary versus *extraordinary income*) and in taxation (capital gains, being a lucky windfall, tend to be taxed less. This often leads to tax advisers searching for creative ways to disguise other income as capital gains.). Sometimes, the two types of income are difficult to distinguish. These issues came out in a legal case of Newfoundland fishermen who caught a whale in their nets and creatively argued (whale is not a “fish”, they weren’t looking for whales, never happened before etc.) that the resulting income should be taxed at the lower capital gains rate. A judge agreed with them, but, being a bit sceptical about their true motives, warned that if they ever caught another whale... See also *golden share*.

Capital Lease (USA) • Leasing kapitałowy (finansowy) • A *lease* which, under GAAP, is considered equivalent to an asset purchase financed by a long-term loan. A capital lease is in turn classified into *finance lease* or a “sales lease”. It is precisely defined and is qualified by any one of the following criteria:

- ◆ ownership is transferred to the lessee at the end of the lease term, usually at a bargain price,
- ◆ the lessee has an option to either buy or rent the asset at a nominal price upon lease maturity,
- ◆ the term of the lease is 75% or more of the asset’s useful life,
- ◆ the *net present value* of contracted future lease payments > 90% of the *fair value* of the asset.

Based on the *substance over form* principal, the leased asset (at *fair market value*) and an associated liability (valued at the NPV of future lease payments) of a capital lease is carried on the lessee’s *balance sheet*.

Capital Maintenance Accounting • Rachunkowość według zachowania kapitału •

Various *accounting* techniques which focus on defining *profit* as a surplus only after original capital investments have been maintained. Alternatively, profit is what could be consumed without compromising the sustainability of the enterprise (e.g. without *eating into capital*). The maintenance of capital is fundamental to any measurement of profit. Yet it can be complicated to measure wear and tear and technological obsolescence, especially with dynamic market conditions and changing prices. For this reason, capital maintenance is best quantified as preserving the *net present value* of the firm. Against this ideal, *historical cost accounting* (“HCA”) has inherent limitations. In particular, when inflation is high, accountants have to pay more attention to capital maintenance issues. In response, HCA can be modified in a variety of ways:

Measuring Capital Maintenance: Alternatives	
Method	Characteristics
Current or Constant Purchasing Power ("CPP")	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Restate financial statements by applying general prices indices to HCA ◆ Change the measuring unit but not the underlying asset ◆ Ignore changes in the prices of specific assets ◆ Adjust profit by a higher depreciation expense, cost of sales and net monetary items ◆ First used in Germany in hyper-inflation of the 1920s ◆ Since indices are statistically measured, CPP is "objective" ◆ Shows maintenance of financial capital in terms of purchasing power
Current Cost Accounting ("CCA")	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Re-value assets at value to business" also called "deprival value" ◆ Valuation at lower of replacement cost or recoverable value (including NPV of future cash flows) ◆ focus is on pockets of specific price changes. ◆ Defines "income" as surplus only after physical operating capacity of the business has been maintained; profit is adjusted for depreciation and cost of sales ◆ Governments favour CCA since CPP's indices re-enforce inflation?
Real Terms Systems ("RTS")	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Apply both current cost and general indices to assets ◆ Isolate "real" gains: current value less indexed values ◆ Capital must be maintained in terms of real purchasing power before recognising any holding gains ◆ Debate: assets which are physically the same, and which will have to be replaced with higher cost assets, should not generate a profit due to their real price increase

The difference in approaches stems from different definitions of "capital". The CPP approach focuses on the owner's purchasing power in the economy generally. CCA focuses on the business's purchasing power over the specific goods it needs to continue operating. RTS has a combined focus. So long as inflation is kept within reasonable check (say, within 10%/year), the complexities of capital maintenance accounting are not worth delving into. However, in certain emerging markets and developing countries where inflation is still rampant, such accounting is still relevant. See also *hyperinflation (accounting for)*.

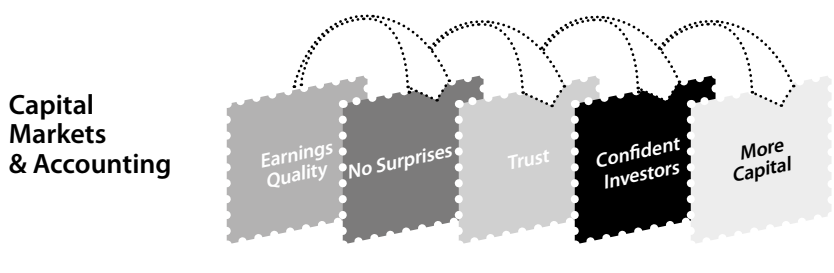
Capital Maintenance Concept • Koncepcja zachowania kapitału • The idea that the true test of recognising a *profit* is whether the indicated surplus is net of all required re-investments to maintain the starting point's level of capital or production capacity. Or, in other words, you're not getting ahead unless you manage to at least retain what you started out with. The principle becomes relevant in estimating *depreciation* rates or when profit measurement is burdened with the complexity of high *inflation* levels. See also *Capital Maintenance Accounting*.

Capital Markets (& Accounting) • Rynki kapitałowe (a rachunkowość) • The finance function of capital markets is to channel economic resources to their most "productive" use which, in competitive free market economies, is the wealth creation that

comes from future-oriented net present values. In pursuit of this, capital markets are in turn highly dependent on reliable, timely and low cost accounting information to measure past financial performance. While past performance is not what the markets really care about, a past track record and a current status is usually (but not always) the best indicator of the future. To accomplish all this, there must be several ingredients to allow accounting activities to support efficient capital markets:

What Accounting Needs To Do Its Job		
Ingredient	Means	Description
Usefulness	Disclosure	information which supports decisions reliable enough to be credible
Common Language	Accounting Standards	allows comparability between issuers renders a fair presentation of facts
Behavioural Incentives	Shareholder Rights	Corporate governance Copes with the agency problem
Enforcement Sanctions	Legal Infrastructure	Legal status by corporate laws Oversight by accounting regulators
Quality Control	Attest Function	A role for auditors who are independent Professional accountancy bodies

The markets need both the right “quantity” and “quality” of financial information. Without sufficient quantity, the capital markets cannot “see” where capital should go. Based on economic theory, projects or enterprises who offer the highest return should receive the most capital; projects with lower returns should also receive capital but only so long as the returns are at least equal to the cost of capital. In the end, every viable enterprise should receive capital in direct proportion to how profitable it is. Capital markets also need information “quality”. Accounting users must be able to trust the information they are relying upon. The presence of accounting risk can erode confidence, compelling investors to add a risk premium which will drive up the cost of capital. Accounting is therefore a critical infrastructure component of a well functioning market economy.



Capital Reserve Arising on Consolidation • Kapital rezerwow y z konsolidacji • A common way to account for *negative goodwill* (any amount paid below *fair value* of a *subsidiary* by a *parent* company) on *consolidation*. The purchased company’s assets are carried at *fair value* on the consolidated company’s books. To reflect the poten-

tial unrealised gain (and to balance), a capital reserve is created in the equity section. An example below illustrates. Assume that an acquirer paid 500 for 100% of a company's shares with an accounting net book value of 1,000. We assume furthermore that a valuation exercise shows that the fair value of the assets is 1,800 so that net of liabilities, the fair value of net worth was 1,000.

Example: Negative Goodwill as Deferred Income				
Balance Sheet	Investor	Investee	Adjustment	Consolidated
Assets				
Investment in investee	500	–	– 500	–
Other assets	4,000	1,800	0	5,800
Total	4,500	1,800	– 500	5,800
Liabilities & Equity				
Liabilities	1,400	800	0	2,200
Deferred Income	–	–	+ 500	500
Equity	3,100	1,000	– 1000	3,100
Total	4,500	1,800	–500	5,800

There has been a considerable amount of debate on how to account for the perverse situation inherent in negative goodwill. Creating a capital reserve implicitly recognises the potential for profit realisation but defers it either pending a sale of the assets or amortisation. Under international accounting standards, the preferred method is to take negative goodwill into income after confirming that fair values are in fact correct and that there are no hidden, contingent liabilities.

Capital Transactions • Transakcje kapitałowe • Transactions involving *assets* and *liabilities* that should be reflected in a *balance sheet*. Some common examples:

- ◆ Purchase or sale of *fixed assets*.
- ◆ Borrowing or repaying long term debt.
- ◆ Raising new *equity*; paying *dividends*.

Contrast to *operating transactions* that should be reflected in the *income statement*. The distinction can be rather blurred. For example, are changes in *working capital* balances, which are driven by operating activities, a capital or operating item? A firm could increase its short term bank debt to finance increased receivables or, if the bank will allow, capital expenditures for long term assets. Apart from this grey area, the distinction is a useful notion. See also *Statement of Changes in Owners' Equity*.

Capitalise-versus-Expense Decision • Aktywowanie (kapitalizowanie) czy zaliczanie wydatków w koszty • Choosing whether *expenditure* should be capitalised as an *asset* on the logic that future benefits will flow to the enterprise or *expensed* on the logic that value has been permanently consumed. In the case of

tangible assets, a *capital expenditure* is usually quite clear-cut: it is a *balance sheet* item that should be *depreciated* over time. *Intangible assets*, however, are less obvious. While they are subject to the same investment criteria, they are difficult to measure in terms of benefits, productive life and market value. Some common examples include:

- ◆ development costs,
- ◆ patents and copyrights,
- ◆ *franchise* rights and user licenses,
- ◆ *brands* and trademarks,
- ◆ advertising costs,
- ◆ start-up (licensing, legal fees etc.) costs,
- ◆ interest payments on pre-completion projects,
- ◆ *goodwill*.

Accounting standards, which are based on the principle of *conservatism*, generally are biased in favour of expensing. This is largely out of consideration of *accounting users*. Creditors, for example, tend to be wary of intangibles since they cannot be liquidated and are dependent on the future sustainability of the *going concern*. Shareholders might suspect that the subjectivity inherent in valuing intangibles will lead to *earnings management*. However, from an *economic value* perspective, intangibles may well hold considerable value (in some enterprises, even surpassing tangible values). Somewhat inconsistently, many intangibles can be left on the balance sheet if they are purchased from a third party as opposed to internally generated. Part of the role of *financial analysis* is to consider what the accountants have excluded.

Capitalised Interest Expense (Borrower's) • Skapitalizowane koszty odsetek (w bilansie kredytobiorcy) • *Interest* paid that is treated as an *intangible* asset on the *balance sheet* rather than an *expense* flowing through the *income statement*. As an *allocation* choice, financing costs, which relate to the passage of time, are normally treated as a *period expense*. However, *accounting standards* may allow exceptions to this if circumstances merit. For example, real estate assets that qualify as *investment properties* can include interest in their *carrying value* since financing costs are inherent to their construction. Moreover, interest costs can usually be traced to the constructed property because lenders often employ *project financing* in which debt is directly secured by a specific property. Another exception is operating facilities that have been self-constructed as opposed to supplied by a third party. Interest that is attributable to financing the construction can be capitalised to make total costs equivalent to a purchased asset. The logic is that interest is no different than other intangibles (e.g. architect and engineering fees) that are imbedded in the asset. Once the project is completed, it will be *depreciated* over its productive life. Interest capitalisation is appropriate for proper *matching* in those cases where financing is both substantial and integral to a project's existence. However, because capitalising interest de-couples the normal relationship between *profits* and *cash flow* and creates an intangible asset with uncertain value, it needs to be judiciously used. *Financial analysis* may often reverse it.

Capitalised Interest Revenue (Lender's) • Zarachowane przychody z tytułu odsetek (w bilansie kredytodawcy) • Unpaid *interest* owed to a lender that is carried on the lender's *balance sheet*. Interest *receivable* is a period-end *accrual* for interest owing but not yet due for payment. Or, past due interest may be added to the principal amount owing in those [rare] cases where unpaid interest is not a *default* (e.g. a *grace* period in a *project financing*) and repayment capacity for the growing amount is assured (perhaps by security). In the case of a short term *revolving* loan or *working capital facility*, interest can be indirectly capitalised as the borrower uses loan proceeds to make interest payments under the line of credit. The later can be potentially hazardous since the borrower is effectively using the bank's money to service the debt. It is legitimate, however, if the borrower is operating within a margin formula that assures coverage by future *asset conversion*.

Carousel Fraud • Oszustwo karuzelowe • A common fraud in the EU involving *value added tax*. Formally it is known as "Missing Trader Intra-Community VAT Fraud". A crook acquires goods from a supplier in another EU country and then, becoming a "missing trader", disappears without paying the required VAT. The problem arises due to separate nationally based VAT systems operating without any common means to share information. Total losses to all VAT frauds are reckoned to be €100 billion per year in the EU of which carousel fraud is the most common ("The Economist", May 13, 2006, p. 79).



Carried Interest (vernacular) • Udział w zyskach/pożytkach (żargon) • The right to a fixed percentage of a property's or project's or investment's future *cash flow* regardless of how much other investors have to pay for its upkeep or development. While the carried interest enjoys a fixed portion of the project's benefits, it has none of the associated financial burden of ownership that is "carried" or financed by others. Examples of a carried interest would be:

- ◆ a share of a private equity fund is apportioned to the fund manager as compensation in lieu of cash fees and as an incentive to make wise investments;

- ◆ an owner of raw land might contribute the property to a real estate developer who would build, develop and rent the site;
- ◆ owners of an undeveloped natural resource property might contribute their mineral rights in exchange for someone else developing and extracting the resources.

Carried interests are often employed when a party has neither the financial resources nor interest to invest further funds to undertake a project yet possesses something critical – be it ownership rights, skills or talents – which are needed to make the project viable. Carried interests are a *contingent asset* and can present difficult valuation issues.

Carrying Value • Wartość bilansowa • The amounts shown in *financial reporting* for *assets* and *liabilities* shown on a *balance sheet*. For commercial enterprises, the *theory of the firm* suggests that shareholders and investors are the most interested in what we might describe as “economic values” to reflect *financial reality*. The *stock market* tries to do this. However, because of measurement practicalities and the fact that value is often “in the eyes of the beholder”, it is difficult to glean or provide such information economically. Hence there are in fact many proxies that accountants will use. The most common alternatives are:

Carrying Values	
Method	Summary Description
Historical Cost (“Cost”)	◆ The original purchase price
Net Book Value	◆ Cost less cumulative depreciation or amortisation charges
Market Value	◆ The selling price in an actively traded market
Fair (Economic) Value	◆ What a willing, arms’ length buyer would pay
Lower of Cost or Market	◆ Show the more conservative alternative
Net Realizable Value	◆ Ordinary course sale market price less costs to sell
Recoverable Value	◆ See net realisable value
Liquidation Value	◆ See net realisable value
Break-up Value	◆ Liquidation values of separate assets within a going concern
Assets to be Disposed	◆ See net realisable value
Available for Sale	◆ Estimated fair value
Impaired Value	◆ Net book value less an allowance for impairment
Appraised value	◆ Absent a buyer’s offer, formal estimates of market value
Equity Consolidation	◆ Owner’s share of net assets at the investee’s carrying value
Assessed Value	◆ Value determined by some binding authority
Replacement Cost	◆ Today’s purchase price
Net Present Value	◆ Future cash streams discounted at the time value of money
Value-in-Use	◆ Net present value of cash generated by the asset + disposal
Contractual Value	◆ Amount as specified in a legal commitment

The choice of carrying value not only impacts the balance sheet. If changes in carrying values are recognised, the incremental amounts must be reflected either in a *capital reserve* or the income statement. The most traditional and conventional method of accounting is *historical cost accounting* in which carrying values will usually be at *net book value*, adjusted where appropriate for “exceptions”. These exceptions would most commonly include the use of *net realisable value* for impaired inventory, *impaired value* for unproductive fixed assets and *appraised value* for qualifying real estate assets, to name the most common exceptions. Much of the focus in financial reporting is finding an appropriate carrying value to match the situation of the item in question. As financial reporting is evolving, it is tending towards *fair value reporting* in which all carrying values are measured in similar fashion.

Cash • Środki pieniężne • Monetary resources – coin, government notes, bank deposits, negotiable paper, foreign currency – which can be used, due to its unquestioned acceptance by third parties, to transact the exchange of goods and services. Because it is universal (cash is used in every financial statement entry except for *accruals*, *depreciation* and *reclassification* of accounts), freely replaceable with like alternatives (a property known as *fungible*) and “flows”, cash has been likened to the “lifeblood” of the commercial world. Yet cash is an unproductive asset in that it does not *yield* income in itself. It must be invested. In this regard, adequate cash is a “necessary but not sufficient” condition to commercial success. See *cash management*. One role of a bank is to replace, or least minimise, this “dead weight burden” of deposited cash by providing *credit* based on *confidence*. See also *leverage*. Word roots: from the Latin “capsa” = box for money; later evolved to Italian “casse” and then French “caisse”.

Quotable

Yesterday is a cancelled cheque; tomorrow is a promissory note;
Today is the only **cash** you have – so spend it wisely.

Kay Lyons, c/o www.quoteworld.com

Cash Accounting Methods • Rachunkowość kasowa (metody) • The use of *cash* transactions as the criteria for recognising an *accounting event* in the *books* and *financial statements*. An entry will be made only if there has been a cash receipt or *expenditure*. Individuals and small businesses most commonly employ cash accounting. There are admittedly some merits to cash accounting:

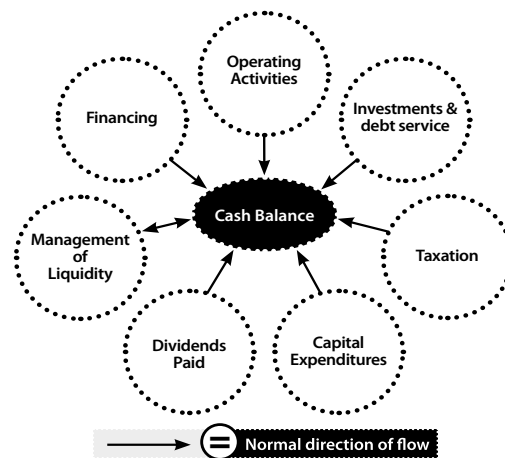
- ◆ simplicity: in the absence of having an *accountant's* skills or record keeping systems (“*shoe box*” *accounting*), cash accounting is an easy way to track activity;
- ◆ verifiability: in the case of transactions processed through a *bank account*, there will be a permanent, outside record from *bank statements*; transactions with *bank notes* must be recorded;
- ◆ objective: no need to exercise judgement or attempt subjective estimates;
- ◆ conservative: in the case of *revenues*, uncertainty on collection is eliminated.

For these reasons, *income tax* authorities often use a version of cash accounting. However, in spite of these advantages, cash accounting is seriously flawed from the viewpoint of *accounting concepts*:

- ◆ lack of a sound theoretical basis in economics and *financial reality*;
- ◆ a distorted focus on cash when there are many other assets and liabilities of value;
- ◆ biased business decisions since shareholders ultimately want to maximise their overall wealth or capital which consists of many other things besides cash;
- ◆ understates liabilities which the enterprise has legally incurred but which will be paid in the future.

Weighing these trade-offs, *accounting principles* usually favour *accrual accounting*. That said, there are instances where cash accounting has both legitimacy and usefulness. See *cash flow budgets*.

Cash Accounting



Cash Budget • Cash Flow Projection • Budżet środków pieniężnych •

Projekcja przepływu środków pieniężnych • A specialised type of *budget* that tracks *cash* balances over a period of time. Because it requires a forecast of future *sales* and *expenses*, the cash budget is often a sub-component of an *operating budget* or a *master budget*. Since cash flows (especially *collections* from debtors) can have unpredictable timing, cash flow budgets must be constantly updated in a *continuous budgeting* process. Cash budgets try to identify a shortage of cash that could prove to be embarrassing, or worse, a threat to *solvency*. They are particularly useful when companies are growing at a fast pace. Both *working capital* increases (to support higher sales) and *capital expenditures* (to increase production capacity) consume cash and can harm liquidity in otherwise healthy companies. If the business does not have ready access to credit (see *SME*), a cash shortage can be a sign of *overtrading* and, if not managed, could lead to trouble. Cash budgets are often requested by lenders in order to substantiate the ability to repay loans.

Cash Budget: Example					
Transactions/Period		Q1	Q2	Q3	Q4
Flows Over Time	Receipts: receivables	+ 8,000	+ 9,000	+ 10,000	+ 11,000
	Disbursements: payables	- 7,000	- 7,000	- 11,000	- 9,000
	Operating Cash Flow	+ 1,000	+ 2,000	- 1,000	+ 2,000
	Capital Expenditures		- 2,000		- 200
	Fixed Asset Sales		+ 200		
	Debt repayment/loans	- 50	+ 700	- 700	
	Interest	- 15	- 15	- 15	- 15
	Income taxes	- 25	- 25	- 25	- 25
	Dividends	- 60	- 60	- 60	- 60
Balances	Opening Cash	+ 200	+ 1,050	+ 1,850	+ 50
	Closing Cash	+ 1,050	+ 1,850	+ 50	+ 1,750

Cash Equivalent • Ekwiwalent środków pieniężnych • A classification for *money market* investments that are sufficiently close to *cash* in liquidity and value retention that *accounting standards* allow them to be included in the same *balance sheet* account as *cash*. Typically money market investments with less than three month's maturity – such as *treasury bills*, *commercial paper* and *foreign currency* accounts – qualify. Because they are exposed to market risk, *stocks*, *bonds* and traded *securities* (even if readily marketable) generally do not qualify. See also *near money*.

Cash Flow (Business Person's Definition) • Przepływy pieniężne (definicja przedsiębiorcy) • A broad, generic term that can mean a number of different things depending on how its used. For example, it could be *collections* from accounts receivable (as in “we need to speed up our cash [in]flow”). Or, it could mean the liquidity generated by profitable operations (as in “our operating cash flow was good this month”). Or, it could mean what happens to bank balances over time (“deposits were greater than withdrawals by \$ amount”). The imprecision with “cash flow” comes from the various ways it can be calculated. A classic mistake in business is to assume that profits themselves will generate parallel amounts of cash flow. Because of the effect of working capital balances on either absorbing or releasing cash, the funds flow generated by profitable operations is not necessarily the same as cash flow. Rapidly growing businesses tend to be perpetually short of cash. The most typical meaning of cash flow is what accountants would calculate as *cash flow from operations*. Accountants tend to be more precise and define cash flow in the context of a *cash flow statement* that distinguishes between the main *business activities*: operations, investing and financing. See also *cash flow vs. accounting profit debate*.

Concentrates the Mind

The fixation on cash flow sets private-equity investors apart from companies in the “public” markets. As these investors grow in size and visibility, the case for tracking cash has garnered wider attention. “Because the [buy-out] deals are funded 60 to 80 per cent on bank debt, private-equity groups focus on **cash** because that is what they need to pay back debt. It concentrates the mind wonderfully.”

Corporate finance expert quoted in “FT Magazine”, June 10–11, 2006, p. 41

Cash Flow from Operations • CFO • Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej •

The *cash* generated by an enterprise’s ongoing, regular buying and selling *activities*. This is distinct from its investing activities (buying or selling fixed assets) and its financing activities (raising or returning capital). CFO is an important metric of *financial performance*. Healthy CFO builds up cash surpluses that can be redeployed productively elsewhere. It is derived (both as a financial flow and as a calculation) from the generation of *profit*. However, it is not the same as profit, a distinction managers ignore at their peril. For example, because working capital investment absorbs cash flow, a growing and profitable business can have negative CFO. There is a subtle distinction between CFO and *operating cash flow*. The former tends to be a component of the *cash flow statement*. In most instances, it is cited after interest and tax payments (although an *alternative treatment* classifies these as “financing activities”). “Operating cash flow” is a more generic term and, like its related concept *operating profit*, is always before interest and taxes. One practical reason that CFO is based on net profit after tax is that it is easier for outsiders to calculate. By using the *indirect method*, CFO can be calculated from an income statement (which firms always provide). As well, the analytical logic of CFO being net of interest and taxes is compelling. These are high-priority, non-discretionary expenses that occur in parallel with a business’ operations and are integral to sustaining the *going concern*. This makes them synonymous with “operations”.

Cash Flow from Operations¹

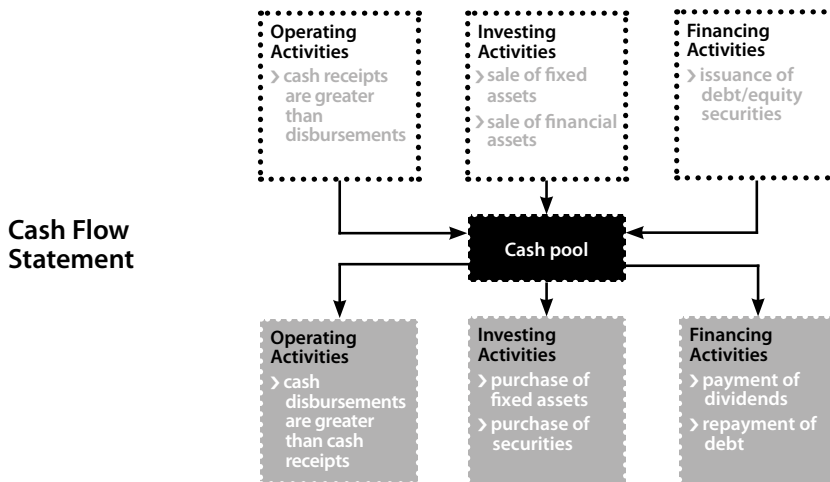
Indirect Method ²		Direct Method ³	
Net Profit After Tax	XXX	Collections from receivables	+ AAA
Non-cash expenses (depreciation etc.)	+ YY	Payments on accounts payables ⁴	– BBB
Working capital changes ⁵	–/+ ZZ	Cash disbursements ⁴	– CC
Cash Flow from Operations	CFO	Cash Flow from Operations	CFO

Notes:

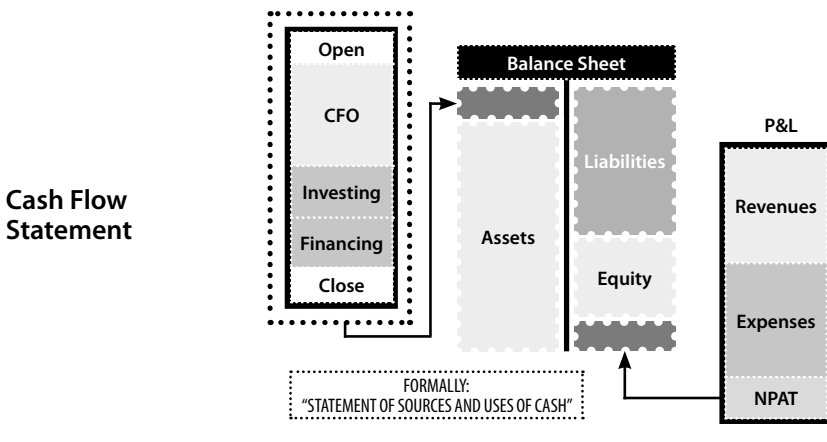
1. Based on version that treats interest and income taxes as integral part of operations
2. Popular method because it allows outsider accounting users to calculate CFO using net profit
3. Requires access to internal records i.e. cash receipts & disbursements journal
4. For operating costs only i.e. excludes capital expenditures, principal payments or dividends
5. Net increases in working capital absorb cash (–) while decreases releases cash (+)

Cash Flow Statement • Statement of Sources and Uses of Cash • Rachunek przepływów pieniężnych • Zestawienie źródeł i wykorzystania środków pieniężnych • A component of a *financial statement* that accounts for the flow of *cash* through an entity over an *accounting period*. The less commonly employed “sources and uses” description perhaps better conveys the idea of the cash flow statement’s (CFS) information content: where money came from and where it went. While it is simply the net result of total receipts and disbursements, international accounting standards suggest a more informative format that classifies the cash flows by their operational significance:

Cash Flow Statement			
Start:			Opening Cash
Category	Description	Detail	Cash Impact
Sources	Operating Activities	<ul style="list-style-type: none"> ◆ funds flow from operations ◆ unrealised gains/losses in income ◆ working capital changes 	+/-
	Financing Activities	<ul style="list-style-type: none"> ◆ loan advances ◆ equity issues 	+
Uses		Investing Activities	<ul style="list-style-type: none"> ◆ long term debt repayments ◆ dividends
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ capital expenditures ◆ increases in long term investments ◆ acquisitions ◆ sale of fixed assets (+) 		-
Finish:			Closing Cash



The CFS can be created from two *balance sheets* linked by an *income statement*. The mechanics involves first calculating cash flow from operations, either via the *indirect* or *direct* method. Then the changes in balance sheet long-term *line items* must be assessed for their effect on cash flow. Calculating *spent on fixed* assets requires extra effort. The CFS balances when opening and closing cash positions *reconcile*. The cash flow statement is a less common measure of *performance* compared to the income statement's *profit* calculation. Cash, after all, is itself only a means to an end in the generation of shareholder wealth. So what does it tell the reader? Traditionally, the information provided in a CFS was of primary interest to *management*.



When done on a forecasted basis, it was especially useful in formulating financing plans and managing liquidity. However, external accounting users also find it informative. For lenders, it sheds valuable light on *liquidity* and *debt service capacity*. Investors can judge *discretionary cash flow*, enterprise *valuation* and *quality of earnings* (especially since cash flow from operations excludes accruals and *accounting estimates*). See *Cash Flow vs. Accounting Profit Debate*. Compare to *funds flow statement*. See also *cash accounting*.

Substance

The balance sheet – and its lesser known cousin, the **statement of cash flows** – would let investors know if Enron had enough money on hand to finance growth. It might give hints about how much of Enron's earnings came from fancy accounting rather than the true generation of cash.

Conspiracy of Fools (2005) by Kurt Eichenwald, p. 444

a business and the calculation of its profit for financial reporting purposes is a part of the accountant’s arcane art. There are challenges surrounding calculation, meaning and significance. Financial reporting to shareholders and the capital markets focuses on the *profit* figure. Yet when making decisions, management accounting ignores profit and focuses exclusively on future cash flows. Which number do we pay attention to? We should begin by appreciating how they are calculated. We can see the relationship between the various *line items* in an income statement and their relationship to various cash flow figures.

Accounting Profit & Cash Flow	
Line Item	Comment
Revenues	◆ Revenue recognition includes cash + non-cash accruals
– Operating Expenses	◆ Matching principle also includes non-cash accruals
= EBITDA	◆ Conceptually: “funds flow from assets”
– Depreciation/Amortisation	◆ Non-cash expense reflecting asset value diminishment
= EBIT or “operating profit/ earnings”	◆ Measures performance before debt leverage & taxes
– Interest/Income Taxes	◆ Expenses required to finance and sustain business
= NPAT/“Net Income”	◆ Key measure of shareholder wealth increase
+ Non-cash expenses	◆ Depreciation, amortisation, deferred taxes, etc.
= Funds Flow from Operations	◆ A convenient “proxy” measure of cash flow
+ Working Capital changes	◆ Cash flow is absorbed or released from working capital
= Cash Flow from Operations	◆ A business activity category in the cash flow statement
– mandatory capital expenditures – scheduled debt repayments – required working capital adjustments	◆ Cash outlays that must be undertaken in order to maintain existing levels of production and sales, avoid default and to remedy any working capital problems
= Free/Discretionary Cash Flow	◆ Useful financial management guide to spending ability

Which metric should *accounting users* focus upon? Since the “name of the game” in competitive markets is to increase shareholder’s wealth, accounting profit should be the best measure of financial performance, at least for owners and managers of the enterprise. However, the calculation of accounting *profit* involves *accounting estimates* and *accounting judgements*. This in turn leads to the possibility of *accounting risk* and, perhaps even worse, a built-in distortion that come from purposeful abuse (see *creative accounting*). Moreover, even at its best, the *historical cost* accounting model makes no claim to providing economic valuation (i.e. NPV of future cash flows). Rather, it is designed primarily to track past performance for stewardship purposes. These inherent limitations are dramatically emphasised by periodic *accounting scandals*. Many accounting users in the investment community, especially professional *securities research* analysts and lenders, have responded to such shortcomings by advocating a greater focus on an entity’s *cash flows*. Extreme views argue in favour of ignoring accounting profit altogether. The more sensible conclusion is that **both** figures deserve

attention. As flawed as the profit figure may be, its limitations are due to measurement problems not its conceptual merits. The *Theory of the Firm* reminds us that shareholders want to increase their wealth, not necessarily their cash (which is more a “means to an end”). Moreover, accounting standards have responded to concerns about profit usefulness by incorporating the *cash flow statement* into the standard financial reporting package. Your author would argue that the debate is somewhat contrived. That said, it’s nice to spice up accounting world now and then with some healthy controversy.

Primus Inter Pares

It must be obvious by now that profits can be manufactured by creative accounting, but creating **cash flow** is impossible. Moreover, profits are someone’s opinion (or ‘true and fair view’) whereas cash is a fact. And cash is more important than profits – it pays the dividend, and lack of sufficient cash is the reason businesses fail, not lack of profits.

Accounting for Growth (1992) by Terry Smith, p. 200

Cash Generating Unit • CGU • Jednostka generująca środki pieniężne •

The smallest identifiable group of assets that generates “stand alone” (i.e. independent) cash inflows from continuing activities. A CGU could be a department, product line, factory, profit centre or operating division. Under international accounting standards, a CGU is used in the application of an *asset impairment* test. Often it is difficult to assess impairment on an individual asset basis since there is no traceable cash flow. On the other hand, if assets were pooled in a company with positive cash flow, it would be impossible to pinpoint any impaired assets. To avoid an asset impairment write-down, a CGU’s “recoverable amount” (the greater of its net selling price or its value in use which in turn equals the net present value of future cash flows) must be at least equal to carrying value. See also *goodwill impairment*.

Cash Register • Kasa rejestrująca •

A machine, first invented by Charles Kettering (1876–1958) of the USA, which records cash *sales*, issues a customer receipt and safeguards *cash*. At the end of the business period (say, daily, weekly), the cash in the cash register till should *balance* to opening cash *float* plus sales of the period as recorded in the register. *Accountability* is increased even more if sales clerks are confined to their own registers. Cash registers play an important *internal control* function: since most customers will insist upon a sales receipt (say, to return defective goods), sales staff are obliged to “ring up” the sale. This forces sales to be recorded and helps prevent the most common *fraud* of pocketing cash sales.

Life

Life is like a **cash register**, in that every account, every thought, every deed, like every sale, is registered and recorded.

Fulton John Sheen (1895–1979)

Cashbook • Księga kasowa • A *journal* that records cash *transactions* by chronological order, giving balances in points in time. The cash book tracks the deposits and withdrawals of a bank account. As an *internal control* procedure, the cashbook should be periodically *reconciled* to the bank statements. Small transactions not recorded in the cashbook may also flow through a petty cash book. A cashbook can also be the basis of a *single-entry accounting system*. In a *grey market*, cash receipts will neither flow through the bank account nor the cashbook.

Certified Accounting Professional • CAP • Dyplomowany księgowy • A generic accountancy qualification issued by various educational bodies or associations. Under the same topic heading we could also include “Certified Accounting Technician” (CAT) issued by the *Association of Chartered Certified Accountants* (UK) and “Certified Bookkeeper” (CB) issued by the American Institute of Professional Bookkeepers (AIPB). CAP should not be confused with the College of American Pathologists, although some would argue that they are similar callings.

Certified Public Accountant (USA) • CPA • Dyplomowany biegły rewident

- A licensed public accountant in the United States and other regimes (e.g. Israel) that is equivalent to *chartered accountant* in other countries (e.g. UK, Canada etc.). CPAs are part of the *professional accounting body* (the “American Institute” or AICPA) that is recognised by *accounting regulators* to conduct audits. Because of the size and depth of America’s *capital markets*, CPAs have an important role to play. At the same time, the legal environment in the USA is known for its litigation activity. In the face of high profile *accounting scandals*, the American accounting profession has recently been confronted by some “dark days” (AICPA 2004–5 Annual Report, p. 1, referring to 2001–2). This has prompted some healthy soul-searching and reforms. See also *Sarbanes-Oxley Act*.

Sickness

The American version of Japan’s banking crisis centers on auditors. Because our financial system is dominated not by banks but by the stock market, wise capital allocation depends on companies publishing accurate financial statements – and the accuracy depends on having **tough, independent auditors** to verify the numbers... From 1997 to 2000, fully one in 10 public companies were forced to restate their accounts after publishing false ones. These errors triggered average declines in firms’ stock market prices of 18 percent, costing investors billions of dollars... Does [the President, by siding with vested audit interests,] really want America to emulate Japan?

The Japanese Way
quoted in the “International Herald Tribune”, October 25, 2002, p. 8

CFO ► Finance Director.

CGU ► Cash Generating Unit.

Chairperson of Board • Przewodniczący rady nadzorczej • The individual who chairs the *board of directors* or *supervisory board* of a joint-stock enterprise. The chairperson's role should be to provide leadership to the committee entrusted with championing *shareholder's rights*. While the role can often be honorary, and sometimes even token, strong *corporate governance* favours a chairperson with real authority. Prerequisites for this include business acumen, a respected profile in the business community and independence from *management* who is the focus of *oversight*. A common compromise to effectiveness exists when the *CEO* is also chairperson of board. Cronies of the boss tend to end up sitting around the table. This compromises the *checks and balances* required for effective oversight. See also *chairperson's statement* and *watchdog*.

Chairperson's Statement/Letter • Oświadczenie/List Przewodniczącego Rady Nadzorczej • A usually brief section in the front of an *annual report* that has the *chairperson* say a few things by way of highlighting the business's market position, strategy, performance and prospects etc. It is usually "short and sweet". When accompanied by a portrait-quality photograph, it also reminds readers who the chairperson actually is, useful information if they are from amongst the ranks of the prestigious 'great and the good'. The chairman's statement tends to be an image-building exercise (along with colourful pictures of swank products, happy customers and contented staff etc.). It is not considered part of the more informative *management commentary*. By its nature, the chairman's statement tends to be more of a formality and, if you are cynical, prone to superficialities and 'motherhood'. The trend in many companies is to either dispense with it or beef it up.

Glowing

If you start at the front of the annual report you will encounter the often-glossy cover, the Chairman's Statement etc. not to mention the series of glossy photographs before you get to the all-important accounts. Avoid all the 'gloss'. When did you last see a **Chairman's Statement** that described the performance of the business in less than glowing terms?

Accounting for Growth (1992) by Terry Smith, p. 193

Chamber of Auditors (EU) • Izba Biegłych Rewidentów (UE) • The name of the *European Court of Auditors* prior to 2002. "Chambers of auditors" are more commonly associated with various national *public sector auditors* within the EU.

Changes in Accounting Estimates/Policy, Disclosure • Zmiany oszacowań księgowych/stosowanych zasad rachunkowości, ujawnianie • Within existing *accounting standards* companies are allowed a degree of latitude in

choosing an *accounting policy* that best suits them from amongst the options permitted. As well, within a selected accounting policy, there is a degree of latitude allowed for *accounting estimates* (e.g. estimating the *economic life* of fixed assets; methods of calculating bad debt *allowances* etc.) Such freedom to choose is meant to avoid straitjacketing and ultimately is in the best interests of accounting users who want an accurate and fair portrayal. However, once management has chosen to follow a particular path, should it then have the prerogative change its mind? Obviously, whenever required by a new accounting standard, they must change. What, then, of discretionary or voluntary changes? If these are genuinely in the interests of better financial reporting (i.e. more reliable, more relevant or more fair presentation), it makes sense to permit, even encourage them. However, there is an obvious potential for abuse in such freedom. A company could alter its *financial performance* simply by slipping unnoticed or beneficial accounting changes into its *results*. Therefore international accounting standards specify a number of safeguards to ensure that there is no “playing around with the numbers”. First, there must be full *disclosure* in the *notes* as to the reasons for a change and a quantification of the impact on the financial statements (the absence of such disclosure would trigger an *audit qualification*). Finally, in most cases, there is a requirement to make *retrospective changes* to the prior year’s financial statements so that past results can be compared on a consistent basis. Exceptions to retrospective treatment are when new accounting standards specify differently (See *transitional provisions*) or in those rare cases where it is “impractical” because of measurement problems. In all, while accounting changes have their merits, they must be both justified and explicitly quantified. As well, they should be relatively infrequent. Otherwise, tracking financial performance becomes a “moving target”.

Changing Prices & Historical Cost Accounting • Zmiany cenowe a rachunkowość według kosztu historycznego • Accounting during periods of price changes has been compared to trying to physically measure something with a rubber yardstick. Like elastic material that can be compressed or stretched, price levels can go either way. Deflation’s falling prices occurs due to economic crises or sustained supply increases (agricultural surpluses caused the longest deflation in the world during the “Great Depression” of 1873 to 1896). However, institutional reasons make the rising prices of inflation more common. Because of political pressures, governments can be tempted to expand the money supply under their discretionary control to finance their expenditures. If money supply expansion is greater than the growth of real goods and services, the purchasing power of money will decline (like any other commodity, money is subject to the laws of supply and demand and will drop in value when in oversupply). In low inflation environments, *historical cost accounting (HCA)*, which does not purport to value an enterprise as a whole but rather focuses on *stewardship* and objectively measuring past transactions, is a tolerable proxy for *economic value*. Consequently, *resource allocation decisions* are not unduly distorted by the acknowledged limitations of HCA. When HCA’s merits (simplicity, objectivity and verifiability) are considered, HCA (modified by *re-valuations* and *net realisable value*) is a practical and universal accounting method. However, if persistently high inflation breeches the tolerable gap between *book values* and economic values, rational business decisions can become seriously

handicapped. This is because employing HCA with inflation will tend to result in three distortions:

1. **Overstatement of profits:** During the time period between an asset's purchase and its use or sale, inflation (either general or specific) increases the asset's cost. If the *matching principle* is properly invoked, the increased costs should be reflected in *profit*. Consider this simplified example that compares HCA profits under three scenarios:

Example: Comparative Profit Measures Under Inflation							
Price Changes:		No inflation		10% inflation		15% cost rise	
	Units	Price	P&L	Price	P&L	Price	P&L
Revenue	20	100	2,000	100	2,000	100	2,000
Cost of sales	20	80	1,600	88	1,760	92	1,840
Profit measure			400		240		160
Accounting method (below)			#1		#2		#3
Accounting Method							
#1: match revenue to historical cost (HCA)							
#2: match revenue to money equivalent of historical cost							
#3: match revenue to replacement cost of specific asset at time of sale							

The effect of substituting the original cost of inventory with costs expressed in either constant purchasing power or current replacement terms is to reduce the level of profit. The gap between the acquisition of a resource and its use is even more acute in the case of *fixed assets*. Note that the overstatement may be eliminated to the extent that selling prices are increased or “passed onto” buyers as prices rise.

2. **Understatement financial position:** HCA tends to understate *balance sheet* asset values and overstate liabilities. This, in turn, means *equity* is understated. This occurs because HCA does not recognise the *capital gains* that arise from inflation nor the reduced debt burden from having to repay “cheaper” currencies (see *financing effect*).

HCA Balance Sheet: Hidden Inflation Impacts			
Assets		Equities	
Monetary Assets	1,000	500	ST Monetary Liabilities
Fixed Assets – HCA	3,000	2,000	LT Monetary Liabilities
FA market value (*)	500	(250)	(*) NPV financing effect
		1,500	Book Value Equity
		750	(*) Hidden Value
Total Assets	4,500	4,500	Total Liabilities and Equities
(*) Not included in historical cost accounting measurements			

Again, the understatement is a tendency only. It can be argued that unrealized holding gains are not adding to equity if the business must eventually replace the asset at a higher cost in the future. Moreover, the financing effect may be illusory if *capital markets* are able to compensate for reduced *principal* repayment by higher *interest rates*. Developing and emerging markets are another story - see *accounting for hyperinflation*.

3. **Erosion of the capital base:** Another impact of inflation is behavioural: the tendency to allow the *capital base* to erode by excessive *dividends* or *income taxation*. For example, in the above, simplified situation, an enterprise could not pay out the full amount of cash profit and maintain its original capital. In effect, portions of the HCA book “profit” (400) are actually reserves needed to compensate for higher replacement costs (160) and the reduced value of money (80):

Balance Sheet: Adjusted for Real Profits				
Assets			Equities	
Cash Balance		2,000	1,600	Original Capital
Revenues (20 @ 100)	+ 2,000		160	Reserve: replacement value
Inventory (20 @ 80)	- 1,600		80	Reserve: money value loss
Profits (20 @ 100 - 80)	- 400		160	Retained Earnings: distributable
Assets		2,000	2,000	Equities

There are various techniques available to try to deal with these distortions. These include *capital maintenance accounting* and *current value accounting*, both of which adjust HCA outcomes. However, inflation accounting is both complex and controversial. It was only seriously resorted to in major market economies in the 1970s when inflation went beyond a 15–20% tolerance threshold, largely due to the ‘oil shock’ and the welfare/warfare state’s pressure on government budgets. *Accounting standards* tended to make it supplemental to HCA, implicitly betting, or at least hoping, that inflation would be an aberration. Indeed, inflation’s toll on economic efficiency and social harmony proved to be so high that political forces arose to put it in check. In the words of a Canadian Prime Minister, governments had to “wrestle it to the ground”. By the late 1980s, the battle was apparently won, at least in developed industrialised countries with governments committed to sound money. Developing and emerging markets are another story - see *accounting for hyperinflation*. In the meantime, little consensus was reached on a single method. IAS #15 (“Information Reflecting the Effects of Changing Prices”) was encouraged but was not mandatory. Moreover, absent much usage, it was withdrawn in 2005.

Quotable
<p>Money should always be money. A dollar that stays 100 cents is as necessary as a pound that stays 16 ounces and a yard that stays 36 inches.</p> <p style="text-align: right;">Henry Ford, <i>My Life and Work</i>, 1922</p>

Charge-Off • Odpis w koszty • An *accounting* entry that recognises that an *impaired asset* has no further recovery value by eliminating it from the *balance sheet*. The other side of the *double entry* will either go to eliminating any *loss provision* that was set up in advance or directly to the *income statement*. For example, consider a bank loan that is *non-performing*. Anticipating some loss (as an example, 60% of the loan), the bank set up a loan loss provision in advance, recognising an expense. Later, after efforts at *recovery workout*, it discovered that (alas) in fact 100% of the loan was irrevocably lost. The entries would be as follows:

Dr – 60% balance sheet: “*loan loss provision*” (an existing *contra account*)
 Dr – 40% income statement: “*loan loss expense*” (see also *direct write-off*)
 Cr – 100% balance sheet: “*non-performing assets*” = **charge-off**

Charge-off tends to be used synonymously with the word *write-off*. If there is a distinction it would be that a write-off is the *expense* that flows through the income statement; a charge-off is the entry that eliminates the asset, and its contra account if any, from the balance sheet.

Chart of Accounts • Plan kont • A detailed and standardised list of *accounts* identifying their location in a *ledger*. The number of accounts will vary with the size, complexity and type of business involved (the example below shows a small consulting business). There are usually gaps in the sequence of numbers to permit insertion of new accounts as the company grows.

Chart of Accounts			
	Assets		Owner's Equity
1	Cash	40	R. Patterson, Capital
5	Receivables	41	R. Patterson, Drawings
8	Prepaid expenses	49	Income summary
10	Equipment		Revenues
12	Vehicles	50	Fees Earned
16	Accumulated depreciation		Expenses
	Liabilities	60	Salaries
25	Bank note payable	61	Office rental
26	Interest payable	62	Insurance
28	Income taxes	63	Interest

A chart of accounts is an internal *bookkeeping* tool that is customised to meet a company’s particular needs and preferences. Sometimes a particular choice of a chart of accounts is imposed by outside considerations. Although rather rigid, it allows comparability between companies, a useful attribute for *holding companies* with several *subsidiaries*, regulated businesses (e.g. *banks*), statistics bureaux and *income tax* collectors. Government mandated charts of accounts are especially popular in Germany and

France. *Anglo-Saxon accounting* tends to leave the choice of individual account classifications to company discretion unless required by the regulatory authorities. That said, no matter what names are given to *general ledger* accounts, the resulting financial statements must comply to *accounting standards* or *GAAP*.

Chartered Accountant (UK et al.) • C.A. • Dyplomowany biegły rewident (Wielka Brytania i inne kraje) • A member of the *public accountancy profession* in the United Kingdom and Commonwealth countries. The term “charter” refers to privileges and recognition granted in the 19th century by the crown, as was the convention with other professions. In most countries, only a CA or its equivalent can render an *audit opinion*. The designation is equivalent to “certified” or “public” as in the *certified public accountant* used in the USA and some other countries.

Mr. Lenin, C.A.

With his high forehead greatly accented by the bald dome above, his neat moustache, dark, quiet suit and something very near a Van Dyck beard, he looked like the head of a firm of **chartered accountants**.

J.K. Galbraith’s description of Vladimir Ilyich Ulyanov
Quoted from *The Age of Uncertainty*, 1977

Checks and Balances • Mechanizmy kontroli i równowagi • A concept borrowed from constitutional law of consciously spreading power centres amongst independent bodies who keep an eye on one another so that no one becomes a tyrant or a *rogue*. In a business, checks and balances are an important *internal control* to ensure that decisions are impartial and have the benefit of multiple opinions and hopefully consensus.

Chief Accountant SEC (USA) • Główny Księgowy amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd • The accounting authority at the *Securities and Exchange Commission (SEC)*, the financial regulator of the world’s largest *capital market*. To accomplish its stated mission, the “Office of the Chief Accountant” – as it is formally known – is divided into three major groups that serve as the principal advisers to the SEC on accounting and auditing matters:

- ◆ The “Accounting Group” focuses on accounting standards and financial reporting practices. It interfaces with private-sector accounting bodies such as the *Financial Accounting Standards Board*, corporate registrants, auditors and other regulators within the SEC.
- ◆ The “Professional Practice Group” works closely with the *Public Company Accounting Oversight Board* to help enforce professional standards of conduct in auditing. It will also investigate and resolve any reported ethical breaches of conduct by auditors of SEC-registrant firms.

- ◆ The “International Affairs Group” liaisons with other international accounting, auditing, and regulatory organizations (in particular, the *IOSCO*) in order to exchange ideas, co-ordinate global initiatives and promote better practices.

The SEC has an indirect but powerful influence on accounting and audit practices in the USA. While the *FASB* sets GAAP and the *Public Accounting Oversight Board* watches over *auditors*, the chief accountant of the SEC reigns by virtue of the regulator’s say in the *financial reporting* of “registrant” companies with publicly traded shares. Of late (2005), the chief accountant has advocated *objectives oriented accounting standards* in the USA and *convergence* between US and international accounting standards. Between 2003 and 2005, the chief accountant was Mr Donald Nicolaisen, a former partner at *PricewaterhouseCoopers*.

Clout

I recognise the office of **chief accountant** has tremendous authority, and with that goes tremendous responsibility. The number one thing that I have focused on is: ‘Is the investor protected?’

Donald Nicolaisen, Chief Accountant, SEC
Quoted in the “Financial Times”, November 3, 2005, p. 9

Chief Financial Officer ► Finance Director.

Chief Information Officer • **CIO** • **Dyrektor ds. informacji** • A senior member of an enterprise’s *management* team responsible for *information technology* (IT) and *information management* matters. Since IT is increasingly a *driver* of change in large enterprises, the CIO’s role is gaining in stature. Whereas IT typically began as part of the *accounting* function, it now has strategic competitive significance in its own right. CIOs often manage a *profit center*, connecting business units to IT know-how. Banks, as major IT users, find they need an increasingly strong CIO function, especially if they are merging and need to integrate different computer systems. As *e-commerce* becomes more universal, and as technology integrates itself into business operations and strategy, the role of the CIO is evolving back into the fold of line management.

Chief Operating Officer • **COO** • **Dyrektor operacyjny** • A very senior member of an enterprise’s *management* team responsible for a business’s day to day operating matters. A COO’s span of control will usually embrace the functions of procurement, production, distribution and sales. Strategic issues will be reserved for chief executive officer.

“Clean” Audit Opinion • „Czysta” opinia z badania sprawozdania finansowego • Slang for auditor’s opinion which sees no material problems in the audit or the financial statements. See *unqualified audit opinion*.

Clear Title (vernacular) • **Bezsporny tytuł własności** (żargon) • The existence of an indisputable ownership over an *asset* or real estate property, usually by possession of a registered title deed. Its absence is called “clouded title”. Clear title is important to a lender’s *collateral security*.

Clerk, Accounting (archaic) • **Kontysta, w księgowości** (archaizm) • An old fashioned term in English for a *bookkeeper*. Pronounced “clark”, the original in Old English was a clergyman, coming from the Latin “clericus”. During the Middle Ages, writing skills first became associated with the Church, and then scholars and then anybody who was a penman in general, including accountants and notaries.

Closing Rate Method (Foreign Currency Translation) • **Metoda kursu zamknięcia (w przeliczaniu sprawozdań finansowych)** • A method of *foreign currency translation* of financial statements into another currency, typically to both judge its performance and as part of the consolidation of a foreign currency subsidiary into the parent’s accounts. The method works as follows:

- ◆ Translate all assets and liabilities at the year-end (or closing) foreign exchange rate;
- ◆ Translate all revenues and expenses when transaction recognised (in practice for non-seasonal business operations, this is the average FX rate over the year);
- ◆ Report any net transaction gain or loss as a direct adjustment to shareholder’s equity.

Compared to its traditional alternative the *temporal method*, a merit of the closing rate method is its simplicity and the dampening (for better or worse) of the impact of foreign exchange volatility. Today, it has now gained full acceptance after international accounting standards were revised in 2005. We can illustrate the mechanics of the closing rate method in the table below. The closing rate method shelters the income statement from the impact of fluctuations on translation (although gains/losses will still occur for *foreign currency transactions*). To appreciate the merits of the closing rate method, it helps to see the underlying logic at work with as well as some historical considerations. Implicitly, it treats the foreign subsidiary as an “autonomous operation”, a single, arms’ length investment of the parent. One rate is applied to all year-end net assets because the parent is looking at an overall impact on its investment in a “pot”. Performance of the subsidiary is best judged in the local context (key operating ratios such as *profit margin* are not affected). Since changes in exchange rates are presumed to have no direct effect on the cash flow of the parent company, it stands to reason that they should not be reflected in the parent’s income statement but rather its reserves. Historically, such a perspective tends to reflect trading relationships forged in colonial times before modern communication. European firms, who were the first to go overseas, consequently traditionally favoured an autonomous classification and the closing method. Later American firms followed suit after currency volatility (USD free floated in 1970s) caused their previously preferred temporal method to make income statement results more volatile.

Closing Rate Translation: Illustration			
Exchange Rates			
	\$	£	
1 January = opening	.67	1	
Average	.7	1	
31 December = closing	.74	1	
Income Statement			
	\$ '000	FX Rate	£000
Revenues	6,000	.7	4,200
COGS	-4,200	.7	-2,940
Depreciation	-500	.7	-350
Other expenses	-700	.7	-490
Net Income	600		420
Dividend	-200	.74	-148
Retained earnings	400	To R.E.	272
Balance Sheet			
Cash & receivables	1,700	.74	1,258
Inventory	1,500	.74	1,110
Fixed Assets (net)	1,800	.74	1,332
TOTAL	5,000		3,700
Payables (current)	1,000	.74	740
Long Term Debt	600	.74	444
Common Stock	3,000	.67	2,010
Retained Earnings	400	See P&L	272
Translation (Capital) Reserve	-	To balance	234
TOTAL	5,000		3,700

Closing the Books (vernacular) • **Zamknięcie ksiąg** (żargon) • Figuratively, to close shut ledgers; stop making entries to ledgers, tally up the net sums in each account and carry forward *balances* to create (via summarising and organising in a coherent pattern) a set of *financial statements* covering specified *accounting period*. Income statement accounts, which are temporary or “dated” by nature, are “closed” into the owner’s equity account within the permanent balance sheet accounts. *Accrual accounting* also requires a number of *adjusting entries* as part of the closing process. See also *accounting cycle*. Closing the books begins with an extended trail balance. A new balance sheet account is added entitled “profit for the year”.

Bob's Consulting Services: Closing Trial Balance						
Ledgers 31/12/06	Extended Trial Balance		Closing Entries		Closing Trial Balance	
	Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit
Cash	10,750				10,750	
Receivables	5,500				5,500	
Supplies	350				350	
Equipment	6,500				6,500	
Vehicles	12,000				12,000	
Bank debt		4,575				4,575
Unearned fees		1,500				1,500
Payables		2,700				2,700
Capital		26,000				26,000
Drawings	5,000				5,000	
Fees Earned		28,000	28,000			0
Salaries	7,800			7,800	0	
Office rent	10,200			10,200	0	
Depreciation	3,000			3,000	0	
Other expense	1,675			1,675	0	
Profit for Year				5,325		5,325
TOTAL	62,775	62,775	28,000	28,000	40,100	40,100

Income statement accounts are then zero-balanced by making appropriate debits (to revenue accounts) and credits (to expense accounts) with a balancing figure for either loss or profit in the new balance sheet account. There are two important consequences of closing the books. First, the balance in each revenue and expense account is taken to zero. Entries in the next fiscal year will start afresh; revenue and expense activities will stay permanently segregated in a particular period. Second, the balance in the profit and loss account indicates whether the business made a profit or loss.

Code of Professional Conduct (Accountants) • Kodeks etyki zawodowej (biegłych rewidentów) • Informal, voluntary rules governing how professional *auditors* interact with one another in order to preserve professional reputations. Such practices as criticising another's work and offering competitive opinions are frowned upon. During the 1970s, the American anti-trust authorities compelled auditors to abandon bans on competitive price practices or soliciting new audit clients. This may have encouraged the practice of *low-balling*.

COGS ► Cost of Goods Sold.

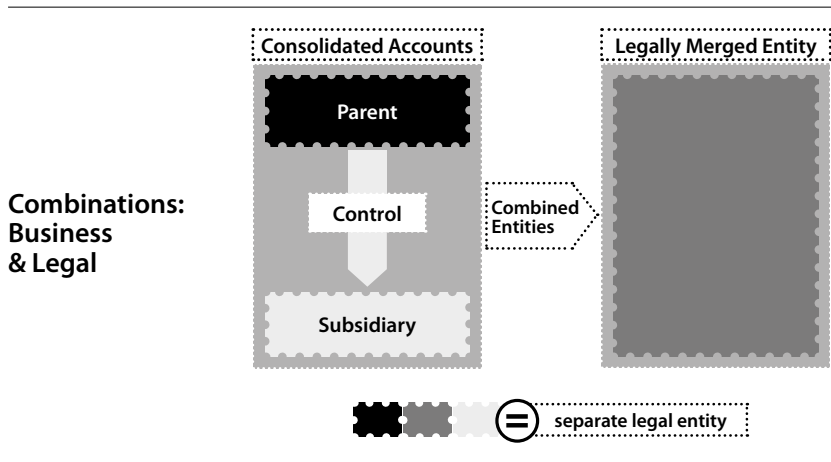
Combinations • Połączenia (jednostek gospodarczych i podmiotów prawnych) • The bringing together of separate enterprises into one entity as a result of one enterprise (the "parent") gaining control over the other enterprise (the *subsidiary*). Subsequent to gaining control, a combination can be accomplished two ways:

- ◆ **"Business Combination"**: The enterprises can still remain legally separate but operate as a group. By virtue of the parent's control, they will be accounted for as one economic

entity using *consolidation accounting*. The subsidiary’s separate financial statements will be preserved (unless *push down accounting* is required) at their pre-acquisition carrying values. The parent will maintain “memo” accounts so that asset and liability step-ups or step-downs can be used to reflect *fair values* at the acquisition date and any adjustments (for *goodwill* etc.) thereafter. While this might be somewhat troublesome accounting, it is often necessary for practical or legal reasons (e.g. when a subsidiary is in another legal regime).

- ◆ **“Legal Combination (or simply Combination)”**: The assets and liabilities can be stripped out of a subsidiary and absorbed into the parent by transfer of ownership title. Under most corporate laws (*bulk sales* provisions) creditors must either be paid out or agree to have their liabilities taken over by the parent. The subsidiary may then go out of existence. The values of the absorbed assets will reflect the purchase price paid by the acquirer. A legal combination might be done for operational reasons to co-mingle assets or to roll assets into an entity with a desirable attribute (e.g. *brand name*, license etc.). See also *reverse merger*.

What is noteworthy in combinations is that the accounting portrayal is the same whether the businesses legally merge or not. In a manifestation of the *substance over form principle*, legal boundaries thus become irrelevant for financial reporting purposes to owners. Note that from the perspective of financial transactions, legal structure is very relevant in order to determine recourse to a debtor’s cash flow and assets (see *subsidiaries, financing of*).

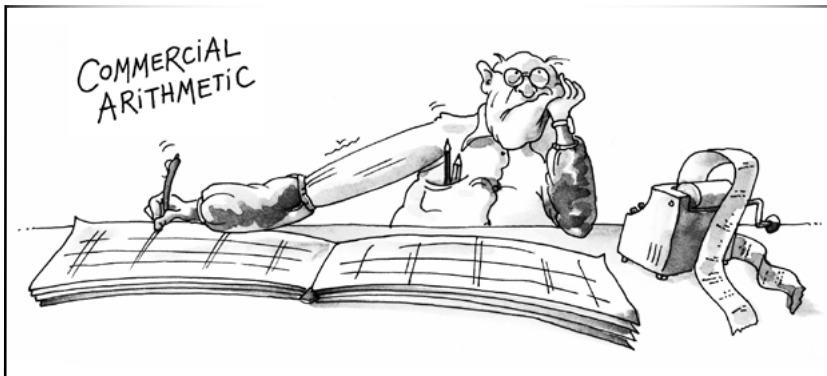


Combined Code on Corporate Governance (UK) • Skonsolidowany Kodeks Nadzoru Właścicielskiego (Wielka Brytania) • A set of recommendations on *corporate governance* that combines the various suggestions offered by its predecessors (the *Cadbury Code*, 1992, the *Greenbury Report*, 1995 and the *Hampel Report*, 1996). The core of the code is to define and advocate best practices with particular emphasis on power sharing, independence of directors and creating shareholder value (see *agency problem*). The Code is obligatory for London Stock Exchange listed companies but is based on a “com-

ply or explain why not complying” approach i.e. if firms do not to follow the Code, they are obliged to give an explicit justification why not. In 2003, the Higgs Report revised the Combined Code with even more emphasis placed on *non-executive directors*. The Code includes the “Turnbull Guidance” issued by the Institute of Chartered Accountants of England and Wales on how to implement the Code’s more complex requirements for internal controls (see also *Section 404*). The Combined Code is effectively the parallel to the *Sarbanes-Oxley Act* of the USA although it is not so much imposed as pressured on entities.

Comfort Letter (Advisor’s) • List gwarancyjny • A formal, written opinion giving assurances to potential investors in an enterprise. Comfort letters are typically written by “objective” third parties (e.g. investment banks, other commercial banks, lawyers or *accountants*) in an effort to eliminate possible accusations of *self-dealing*. In the case of a *prospectus*, a comfort letter goes beyond an *audit opinion* because it passes judgement on the contents of *financial statements* and accompanying information found in an *offering memorandum*.

Commercial Arithmetic • Arytmetyka handlowa • A rather derogatory description of *financial accounting* sometimes used by economists (reference: Joseph Schumpeter’s “History of Economic Analysis”, p. 156). While the two professions are often looking at the same thing, they see things differently (see *economics (impact on accounting)*). Your author still remembers one of his economics professors who describing accounting as “very mechanical”.



Commissions (Accounting for) • Prowizje, rozliczanie • A commission is a fee or income paid *contingent* upon successful performance of some specified transaction. The classic type of commission is for successful selling. Such a structure is partly for motivation purposes (“If you want to earn, you had better sell.”) and partly for financial reasons (“We can afford to pay you if we’ve made some money.”). The accounting issue with commission is how & when to recognise income i.e. has the sale actually occurred? The recipient might be tempted to inflate sales by *channel stuffing* or compromising credit standards (hence commission may be payable only when cash has been collected). Another accounting issue with commission is when it is actually a *bribe* in disguise. See also *Schmiergelder*.

Commitment • Zobowiązanie (umowne) • Any contractually binding obligation to pay out money or provide services in the future. Common commitments can include such things as:

- ◆ employee or supply contracts,
- ◆ rental payments on operating *leases*,
- ◆ construction contracts for building property, plant and equipment,
- ◆ funding contracts (for a bank, a *committed facility*),
- ◆ realizable *guarantees*,
- ◆ unsettled *derivative* payments.

Since commitments represent future cash outflows, they cannot be considered a balance sheet liability in the present. Rather, they should be disclosed in *financial statements* in *footnotes*. Because outgoing cash flow is an important consideration in valuation and *credit analysis*, they are of interest to accounting users. Commitments may have a variable element. For instance, a lease may have a cancellation clause allowing termination upon payment of a sum. Those commitments that cannot be quantified are *contingent liabilities*.

Committee of Sponsoring Organisations (COSO) of the Treadway Commission (USA) • Komitet Organizacji Sponsorujących Komisję Treadway’a (USA) • An organisation formed in 1985 as an independent private sector initiative to investigate *fraudulent* financial reporting. The commission was backed by five major professional associations: the American Accounting Association, the American Institute of Certified Public Accountants, Financial Executives International, The Institute of Internal Auditors and the Institute of Management Accountants. The first chairman was James Treadway, a former investment banker and official with SEC. To fulfil its mandate, the COSO has developed and promulgated a “framework” to judge the effectiveness of a company’s *internal controls*. It requires controls to operate in three distinct categories across five separate components. The framework has been mobilised as part of *Section 404* of the *Sarbanes-Oxley Act*.

		Objective Category			
		Operations	Reporting	Compliance	
COSO Framework	Components	Monitoring	☺	☺	☺
		Information	☺	☺	☺
		Control	☺	☺	☺
		Risk Assessment	☺	☺	☺
		Environment	☺	☺	☺

EFFECTIVENESS OF INTERNAL CONTROLS BASED ON SATISFYING ALL BOXES

Company • Spółka kapitałowa • The legal body constituting a business or enterprise. Companies are separate entities from their owners. By virtue of *limited liability*, recourse to the owners is limited to their share capital. Private companies, which are owned by a closed group of *shareholders*, are typically *small and medium enterprises*. Because of the need to access the *capital markets*, larger companies tend to be “public” companies i.e. they are quoted (or listed) on a public stock exchange.

Abbreviated Company Names		
Country	Private	Joint Stock
Austria	GmbH	A.G.
Belgium	SPRL or BVBA	S.A. or N.V.
Denmark	ApS	A/S
Finland	OY	OYJ
France	Sarl	S.A.
Germany	GmbH	A.G.
Greece	EPE	A.E.
Ireland	Ltd	Plc
Italy	SrL	Sp.A.
Luxembourg	Sarl	S.A.
Netherlands	B.V.	N.V.
Portugal	Lda	S.A.
Poland	Sp. z o.o.	S.A.
Spain	SRL or SL	S.A.
Sweden	AB	ABP
UK	Ltd	Plc
USA	Inc, Ltd., Corp.	

Whereas a company will always be an *accounting entity*, an accounting entity may not necessarily be a legal company. For instance, in the case of a *group* of companies, the accounting entity will be on a *consolidated* basis, something that does not even have a legal existence. See also *veil of incorporation*, *holding company*, *shell company*, *corporate law* and *corporate banking authority*.

Comparability • Porównywalność • The ability to compare and contrast one company’s *financial performance* to another company’s or to its *peers*. Comparability is an important attribute in the *conceptual framework* and is essential to the utility of *financial statements*. In *capital markets*, investors are continually “comparison shopping”. Absolute performance (how is the company doing?) is secondary to relative performance (who is doing better?) in *investing* decisions. A basic form of comparability is a company’s own performance over time. Hence, prior period’s numbers are an integral part of financial statements. If *accounting policies* have changed, *prior period adjustments* will be made to preserve comparability. As well, *auditors* will alert users in a *qualified opinion*. Working

against international comparability are differences in *accounting standards* which *harmonisation* is trying to cure. A fundamental debate in accounting is between pursuing uniformity (which facilitates comparisons) and permitting some flexibility (which may allow a more *fair presentation* if merited by a distinctive situation). The *Anglo-Saxon accounting tradition* tends to lean towards more flexibility on this issue. The inherent limitation of making direct comparisons is one reason why *financial analysis* often needs to address this issue.

Compendium • Kompendium • Nothing to do with accounting or finance per se (although there is an etymological link in the word to the idea of “profit”), but perhaps relevant to what is in your hands. A compendium is a “collection of information” (i.e. useful to shed light) in a publication of things systematically gathered. It contrasts to a dictionary (from the Latin “dictionarium”) that is a book of words and glossary (from the Latin “glossarium”) referring to difficult words needing explanation. Word roots: from the Latin “com” = together and “pendere” = weigh; later evolved into Italian meaning “profit” or “savings”, perhaps by its use as a reference source?

Grain of Truth

I came upon a book I had not noticed before, an octavo volume with a cracked binding. It was Gravinsky’s **Compendium**, used mostly by students, as a crib... The compiler had combed through every monograph, expedition report, fragmentary outline and provisional account, even making excerpts of incidental comments. He had drawn up an inventory crammed with simplistic formulations, which grossly diminished the subtlety of the ideas it resumed... Adding up the sum of the intellectual efforts, it was tempting to think that surely one of the theories quoted must be correct, and that the thousands of listed hypothesis must each contain some grain of truth, could not be totally unrelated to the reality.

Stanislaw Lem, *Solaris* (1961)

Compilation (Accountant’s) • Zestawienie informacji finansowych (przez firmy księgowo) • A service provided for *small businesses* that consists of putting together or reviewing financial statements, often for *income tax* purposes. The accountant, either from an *audit* firm or *accounting service bureau*, will provide a modest degree of *assurance*. However, there is no explicit assurance as to conformity with *accounting standards* or fairness. There will usually be a disclaimer or warning to this effect. A compilation is even less reliable than a *review opinion* (which in turn is far from an *audit*). Yet, compared to having no third party involvement at all, it is comforting that a professional has at least looked at the numbers (“Comfort by association”). Compilations, which tend to be more popular in countries with an *Anglo-Saxon accounting tradition* where auditors have more

discretionary latitude, are attractive to clients because they are economical. But users should remember: “You get what you pay for.”

Completed Contract Method • Metoda zrealizowanej umowy (w rozliczaniu umów długoterminowych) • A *contract accounting* method on long-term contracts that only recognises a profit or loss at the end of the contract. In the meantime, expenditures are capitalised and carried as a “contract-in-progress” (C-i-P) fixed asset on the *balance sheet*. Progress billings (i.e. interim cash payments by the contracting party) accumulate in a *contra account* offsetting the C-i-P. Because it does not recognise any earnings despite partial fulfilment of a contract, the completed contract method is very conservative. However, in those instances where there is a high degree of uncertainty regarding project completion, payment or profitability (say, as in a fixed price contract) it is appropriate. To better appreciate how the completed contract method works, imagine a \$600,000 three-year contract with progress payments allowed in year 1, 2 and 3. Fulfilling the contract was originally expected to cost \$500,000 but later increased in Year 2 by \$20,000 as actual costs incurred in years 1, 2 and 3 were \$150, \$240 and \$130 (‘000) respectively. The completed contract method will defer the \$80,000 profit (\$600 minus \$520) until year 3:

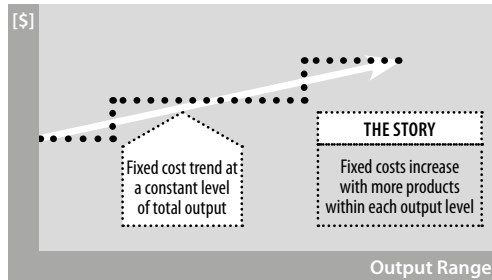
EXAMPLE: “Completed Contract” Method of Contract Accounting						
C-i-P = “Contract-in-Progress”	Year 1		Year 2		Year 3	
	Dr	Cr	Dr	Cr	Dr	Cr
Cost Incurrence						
C-i-P @ cost: B/S (FA+)	150		240		130	
Cash: B/S (CA-)		150		240		130
Progress Billing						
Accounts Receivable: B/S (CA+)	100		200		300	
Progress Billing: B/S (Contra FA+)		100		200		300
Cash Receipt						
Cash: B/S (CA+)	100		200		300	
Accounts Receivable: B/S (CA-)		100		200		300
Revenue Recognition						
Progress Billing: B/S (Contra FA-)					600	
Contract Revenue: P&L						600
Contract Expense: P&L					520	
C-i-P @ cost: B/S (FA-)						520
Cumulative Effect on Equity	0		0		80	

The completed contract method was traditionally favoured in European countries, especially as an income *tax deferral* method (assuming *taxable income* was calculated on this basis). Under international accounting standards, it has been supplanted by the *percentage-of-completion method* but only if there is reasonable certainty on project risks.

Complexity-Related Costs • Koszty zmian asortymentu • A *cost behaviour* pattern that is a *fixed cost* in terms of changes in output volume but which may react to

changes in the range of products within a given output level. Such “fixed costs” may in fact be variable if compared to changes in product ranges as opposed to the traditional reference to output volume changes.

Complexity-Related Costs



Examples of complexity-related costs that vary with product range include design alterations, set-up costs, inventory movements, inbound materials handling and inspections. Product proliferation can thus drive up costs although sales may be enhanced by the ability to supply niches in demand. Complexity-related costs are closely linked to the idea of *activity-based costing* that seeks to allocate indirect *overheads*, including fixed costs, by their causality.

Compliance Advisory Panel • CAP • Panel doradczy ds. przestrzegania uregulowań IFAC • A body embedded within the *International Federation of Accountants* that oversees the compliance of IFAC members to its stipulated obligations. Compare to *certified accounting professional*.

Compliance Reporting • Sprawozdawczość z zakresu przestrzegania przepisów i uregulowań • The measurement of an entity’s adherence to some norm of expected or mandatory behaviour. The information is required by some external authority (e.g. laws, regulators, contractual agreements etc.) with power over the entity. In business, there are many areas where (i.e. “where”) there are “rules to be followed”:

Types of Compliance	
Area	Examples
Corporate law	◆ Statutory audits
Public regulations	◆ Securities trading regulations such as required by SEC ◆ Income tax laws ◆ Environmental laws
Legal contracts	◆ Terms and conditions of a loan agreement
Internal Controls	◆ Credit policy and procedures within a bank

Compliance reporting ensures that people are “on-side” by consciously comparing activities, *transactions* or financial *performance* to the rules. For example, a common *monitoring* tool in banking is a *compliance certificate* whereby borrowers formally

declare their adherence to *covenants*. Or, an *internal auditor* may check that standing procedures and policies are being followed. Compliance reporting is an important part of *risk management*. See also *public financial reporting*.

Comprehensive Income • Zysk całkowity • A broad definition of *income* that includes not only *operating transactions* but the myriad of other changes in *equity* (except for pure *capital transactions* such as investments by owners and distributions by owners). Comprehensive income would include the following which would otherwise be tucked into the *statement of owners/shareholders' equity*:

- ◆ *Market value* adjustments,
- ◆ *Foreign currency translation* adjustments,
- ◆ *Exceptional, nonrecurring items*,
- ◆ *Minimum pension liability adjustments*,
- ◆ *Restructuring charges*,
- ◆ Gains/losses from *derivatives or hedging instruments*.

Traditionally, the preference for *earnings quality* favoured the income statement capturing activities of a purely ongoing, operating nature. This *normalization* process helped *accounting users* to see the core, sustainable earnings of an enterprise that is the best guide to future earnings. The attraction of a comprehensive income figure, perhaps an adjunct to “income from continuing operations”, is in dealing with increasingly complex accounting. With so many “quasi-income” entries being kept away from the income statement to keep it “pure”, accounting users have come full circle. As well, it is consistent with the *capital maintenance* concept. See also *Statement of Total Recognised Gains and Losses*.

Computer Assisted Audit Techniques • CAAT • Techniki Audytu Wspomagane Komputerowo • The various computer tools employed by *auditors* in conducting an *audit*. Some example of common CAAT include:

- ◆ Audit software – computer programs used for audit purposes to examine the contents of an enterprise’s computer files.
- ◆ Test data – data used by the auditor for computer processing to test the operation of the enterprise’s computer programs. A general name for this testing is audit enquiry programs.
- ◆ Other – mainly detailed program reviews or embellishing client software to include audit checks.

CAATs are necessitated by the computerised nature of most modern *bookkeeping* systems. They are also an important way to increase the productivity of auditing and thereby keep fees within tolerable limits.

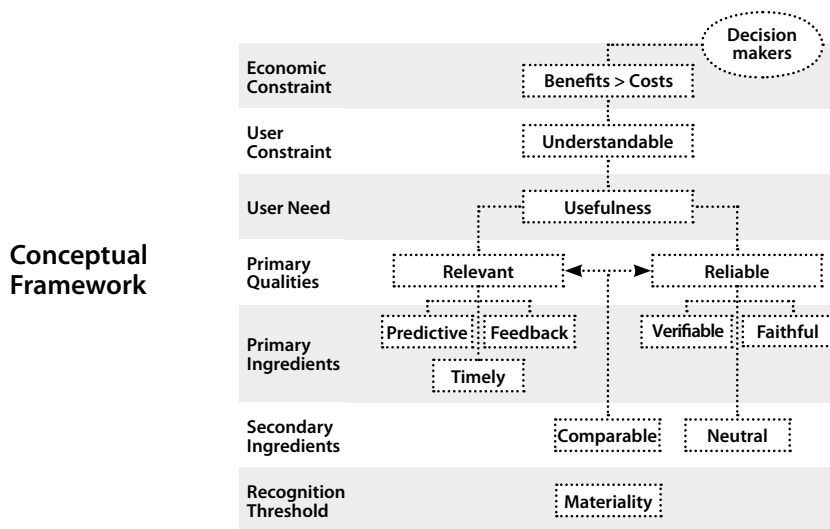
Computer Systems Security • Bezpieczeństwo systemów komputerowych • The protections necessary to guard against breaches of *confidentiality, fraud*, theft and

sabotage in a corporate computer system. As intensive users of computers, banks are naturally concerned about such a source of *operational risk*. As well, the inter-net's openness makes systems vulnerable to external attack. Some of the most common tools used to protect against "fraudsters", "hackers" and "malcontents" include:

How to Make it Secure	
Protection	Description
Off-site Backup Files	◆ Save copies of all previous balances and transactions off-site so that current records can always be reconstructed
Passwords & PINs	◆ Allow access to computers only via successful entry of a personal code or password which identifies the user
Firewall	◆ A gateway at the interface between Internet and internal systems that shuts out unauthorised entrants.
Encryption	◆ Scrambling data into unrecognisable forms which can only be read by internal users with access to a code
Digital Signatures	◆ Creation of unique electronic "signature" for users which can then be checked at each transaction to verify authenticity
Virtual Private Networks	◆ A controlled pathway that "tunnels" through the internet by hiding routing and switching information
Public Key Infrastructure	◆ Electronic means of identification (physical attributes like eyes or finger prints) and coding which can be controlled

Outsiders perpetrate most frauds. In banking for instance, unauthorised use of *credit cards* can be done easily by anyone who can see an imprint of a credit card draft or voucher. However, such losses are isolated; can be usually quickly detected after the fact and can be factoring into the cost of the product. The greater concern is a wholesale penetration of a computer system or network by insiders. This can do really serious damage to a firm's operational capacity, liabilities or reputation.

Conceptual/IASC Framework • Ramy pojęciowe rachunkowości • The underlying concepts and ideas behind *accounting principles* that in turn drives the formulation of more concrete *accounting standards*. A conceptual framework, a term coined by the USA's *FASB* and also used by the *International Accounting Standards Committee*, is thus the foundation upon accounting rules are built. While perhaps abstract and theoretical, a conceptual framework provides the logic necessary to clarify thinking, resolve debates and develop new standards. One thing that the framework makes clear is that there are trade-offs needed in accounting standards. In particular, relevance and reliability can be difficult to achieve at once. For instance, the audit that boosts reliability takes time that tends to erode relevance. *Market value* is highly relevant but can be difficult to verify. In contrast, *historical cost* is very reliable but can be irrelevant. It often boils down to the preference for being "approximately right" rather than "precisely wrong".



Condensed Financial Statements • Skrócone (skondensowane) sprawozdanie finansowe • *Financial statements* that are derived from other further, more detailed financial statements. See also *interim financial statements*.

Conference Method (of Cost Estimation) • Metoda uzgodnieniowa (w szacunku kosztów) • A cost classification system that segregates costs by their *cost behaviour* – i.e. variable, fixed or semi-variable (mixed) based on a consensus between departments or experts. While estimates are not necessarily systematic, they benefit from encouraging internal co-operation and take advantage of collective knowledge. See also alternatives such as *activity based costing*, *account analysis method*, *industrial engineering method*, *high-low method*, *least squares* and *Kaizen*.

Confirmation (Audit) • Niezależne potwierdzenie (w badaniu sprawozdań finansowych) • An *audit* test of the accuracy of *accounting* records by having independent outsiders acknowledge matching transaction balances on their *books*. For example, an *auditor* might ask a *trade debtor* to acknowledge that a certain amount of money (equal to unpaid *invoices*) was owing, thereby confirming the existence and value of an *account receivable*. Another common confirmation is to check *cash* at the bank. The process of gathering confirmations is known as “circularization”. Confirmations are useful when there are assets or liabilities of a *contractual* nature with third parties. They may also help to reveal hidden or contingent liabilities. See also *generally accepted audit standards*.

Confirmation

Independent audit evidence of the existence of third party balances

Dear Sir

In accordance with the relevant audit procedure, PricewaterhouseCoopers (our statutory auditors) have asked us to have our trade receivables and payables as at 31 December 2007 confirmed directly by customers and suppliers.

Could you possibly send a confirmation of our trade receivables from and payables to your firm directly to: Auditor, PricewaterhouseCoopers, Address, Fax: +48 764 0009

The balances stated in our books of account are:
 Receivables \$ []
 Payables \$ []

[Please find attached a listing of items which make up these balances]
 We would be grateful if you could possibly fax a signed confirmation to PricewaterhouseCoopers at your earliest convenience and send the original of the confirmation by mail directly to PricewaterhouseCoopers.

If there are differences between the balances as stated in your books of account and our books as at the aforementioned date, could you kindly provide us with detailed information concerning those differences.

Thank you very much for your co-operation.

Yours sincerely,

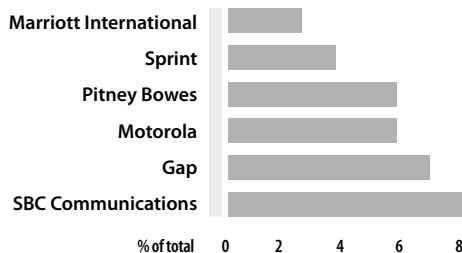
The amounts above are in agreement with our records as at 31/12/07

City and date Signature Title or position

Conflict of Interest • Konflikt interesów • A contradictory situation whenever somebody has at least two different reasons for doing something, especially when one of them is not apparent or even hidden. Simply having two masters is best described as a “conflict of loyalty”. As the *Bible* reminds us, since we can only be fully loyal to one, it is difficult to trust a shared servant’s sincerity or reliability. However, so long as conflicts are openly *disclosed* and addressed – see *Chinese walls* – they tend to be at least manageable. In the *auditing* profession, the issue of conflict of interest can arise when a firm is supposed to be acting as both an impartial auditor and as a provider of *management consulting* services. While the two activities are not necessarily in conflict, commercial interests may create an appearance of the potential for conflict.

Conflict of Interest?...

Audit fees % total fees to auditors re: selected US companies



Source: "The Economist", July 7, 2000

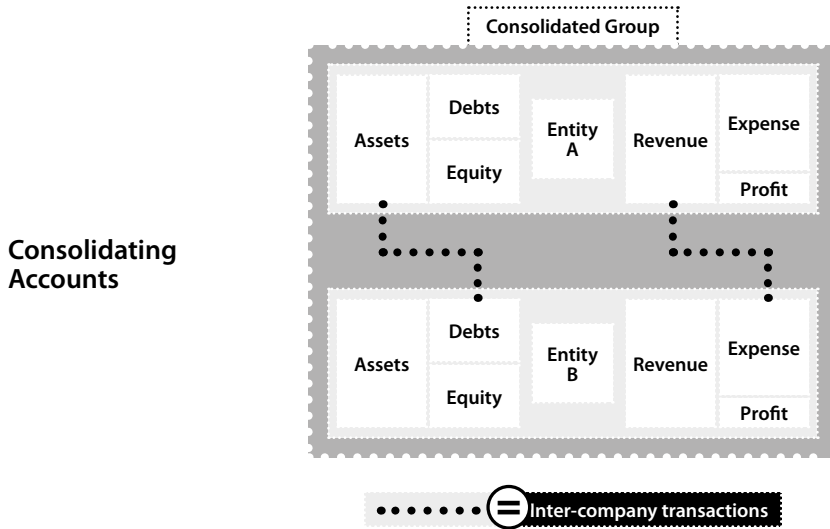
Conservatism (USA) • Prudence (IAS) • Zasada ostrożnej wyceny (w rachunkowości) • The convention in accounting that when a degree of subjective interpretation is required, *financial statements* should consistently reflect the less optimistic case. In particular, do not over-anticipate *revenues* or under-anticipate *expenses*. Or, with respect to the *balance sheet*, recognise *asset impairment* and *mark-to-market* write-downs as soon as a loss is apparent. The logic of conservatism is to give *accountants* a consistent guideline when discretion would allow choices. As well, some suggest it is needed as a counterweight to the natural optimism of *entrepreneurs* and to fight the *agency problem* with hired *management*. Conservatism must be balanced with the principles of *fairness* and *substance over form*, both of which could be distorted if pessimism goes too far. Conservatism should not be used to justify *hidden reserves* or arbitrary reserves.

Consideration • Zapłata (świadczenie wzajemne) • Not politeness but the legally significant act of giving something to another, not as a gift, but rather as an exchange. Consideration is the “what’s in it for me/them” or the “quid pro quo” question. It reminds us that if you “take”, you must “give”. Normally, for a person or company’s obligation to be enforceable, he or it must receive some consideration for providing it. Consideration is sometimes confused with price: consideration is the act of the exchange and the obligation so created, whereas price is the value (expressed in monetary terms) of the exchange itself. See also *contract*.

Consignment • Towary konsygnowane • Goods that are left with a seller to be sold or returned to the owner (or supplier). Thus the risks of ownership stay with the supplier. In the interim, the party with physical possession has an obligation to look after the goods, notify the supplier in the event of a sale and return the goods if no buyers can be found. Consignment arrangements are popular when a seller is not certain about the product’s saleability or cannot afford to buy, even with *trade credit* (for instance, many books stores will sell this book on consignment). At the same time, the owner is keen to get goods into the distribution channels (“here, try carrying this in stock and see how it sells”) or trusts the seller (“if you cannot sell, I know you’ll give me back the goods.”). Accountants and *auditors* must ensure that consigned goods get counted in the proper company’s *inventory* (i.e. the one who has legal ownership versus physical possession). There is also a *revenue recognition* issue: just because goods have been shipped, it does not mean they have been sold. Instead, the supplier is dependent on notification from the recipient that goods have been sold and an invoice amount is owed.

Consistency (Accounting Principle) • Zasada ciągłości (stosowanych zasad) – podstawowa zasada rachunkowości • The fundamental notion that like items should be accounted for the same way, both within the *accounting period* and between accounting periods. *Accounting policies* should thereafter be applied in the same way. Consistency is an element of *comparability* and allows logical comparisons over time. Its absence must be disclosed and will trigger an *audit qualification*.

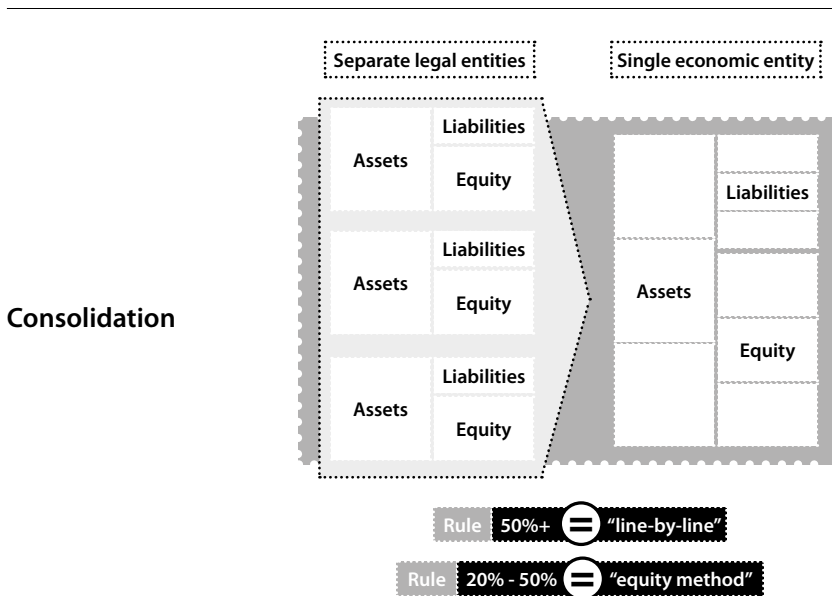
Consolidating Accounts • Konsolidacyjne sprawozdania finansowe • A *financial statement* presentation for a group of companies that shows the individual legal entities, the inter-company transactions between them and the *consolidated* situation. They are useful to *creditors* of the group who want to understand both *creditworthiness* of individual borrowers and the overall big picture.



Consolidation (Accounting) • Konsolidacja (w rachunkowości) • The *financial statement* portrayal of separate legal entities as if they were one economic unit. In particular, in the case of a *holding company*, the parent company and the *subsidiaries* are portrayed as if there was a *merger* into one enterprise. International accounting standards ignore the legalities of separate corporate existence based on the fundamental *accounting principle* of “substance over form”: by virtue of the parent’s ability to *control* its subsidiary, the group is treated as one company. By way of illustration, we show how consolidation of balance sheets look:

Investee Company: shares purchased by “Investor Company” below						
Market Value	Balance Sheet				Book Value	Market Value
70,000	Current Assets	70,000	60,000	Liabilities		
80,000	Fixed Assets	70,000	80,000	Equity	80,000	100,000
160,000	Total	140,000	140,000	Total		

Investor/Parent Company: Owns shares in "Investee Company" above							
Method	Assets			Liabilities & Equity			Method
	(5) Cost	Equity	(1) F.C.	(5) Cost	Equity	(1) F.C.	
% of shares	15%	40%	90%	15%	40%	90%	% of shares
Comparative Balances Sheets							
Current Assets			70,000			60,000	Liabilities
Fixed Assets			80,000				
Goodwill		(2) 4,000	10,000				
Associate Co.		(3) 36,000		N/A	N/A	10,000	Minority Interest
Investments	(4) 5,000	N/A	N/A	15,000	40,000	90,000	Equity
Total	15,000	40,000	160,000	15,000	40,000	160,000	Total
(1) F.C. = Full Consolidation or "Line-by-line" Consolidation Method; uniform accounting policies used for both entities; same reporting date and exclusion of all intra-group transactions							
(2) 40% x 10,000 (total goodwill) = 4,000							
(3) 40% x 80,000 (asset's market value) = 36,000							
(4) 15% x 100,000 (market value of total firm) = 15,000 = 15% [160,000 (assets) - 60,000 (debt)]							
(5) Carrying shares at their purchase price is not, strictly speaking, a consolidation of the investee; shown for comparison's sake							



Consolidation can be undertaken in various ways depending on the degree of ownership:

Consolidation Methods		
Ownership	Type	Description
50–100%	Group Accounting Acquisition accounting Full consolidation	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Applies to “subsidiaries” (*) ◆ Line-by-line summation of accounts ◆ Elimination of intra-group items ◆ Minority interest if ownership <100% ◆ Goodwill if investment > capital
20–50%	Equity Method	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Applies to “associates” (international accounting standards), “affiliates” (USA) & “joint ventures” ◆ Carry investment as single line item ◆ Value at cost plus undistributed income ◆ Dividends received reduce carrying value ◆ Include share of profits in earnings
0–20%	Cost Method	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Applies to “long term investments” ◆ Carry at original cost on balance sheet ◆ Only dividends received is income
(*) defined as ability to exercise control which in turn is 50%+ of voting shares or having a control block of shares i.e. ability to control with less than 50%		

Examining a group of companies on a consolidated basis makes sense to see the “big picture” perspective of equity investors. Even if the companies are separately managed and operated, the legal rights of the parent justify a unified picture. Note that consolidation accounting is less appropriate for lenders whose *recourse* and *repayment* sources are in fact limited to the legal entities that incur debt obligations. See also *consolidating accounts* and *non-consolidated subsidiary*.

Quotable

THATCHER. I happened to see your **consolidated accounts** this morning Charles. Don't you think it's rather unwise to continue this philanthropic enterprise – this 'Inquirer' – that's costing you one million dollars a year?

KANE. You're right. We did lose a million dollars last year. We expect to lose a million this year too. You know, Mr Thatcher – at the rate of a million a year – we'll have to close this place – in sixty years.

Herman Mankiewicz and Orson Welles, *Citizen Kane*, 1940

Constructed Financial Statements • Sprawozdanie finansowe sporządzone metodą dedukcji • *Financial statements* which have been indirectly inferred from observation, discussion and analysis, as opposed to being „struck” from a set of accountant-prepared *books*. For example, an analysis of *bank account transactions* might lead to the following inferences about income:

P&L from Scratch	
Information	Number
Bank account credit entries	XXXX
Cash collected and not deposited	XXX
Total cash in-flow	XXXX
Less: loan advances/equity infusions	- YY
Less: fixed assets sold	- Y
Less: opening receivables	- YY
Plus: closing receivables	+ YY
Approximate Revenue	ZZZZ
Bank account debit entries	AAA
Cash spent directly out-of-pocket	AA
Total cash outflow	AAAA
Less: money spent on fixed assets	- BB
Less: loan repayments/dividends	- BB
Less: opening payables	- BB
Plus: closing payables	+ BB
Inventory: increase = -; decrease = +	+/- BB
Approximate Expenses	CCCC
Depreciation estimate	DD
Indicated Net Income	????
Range for accruals, forgetting, fibs etc.	+/- 15%
Approximate Net Income	!!!!!!

In a similar way, a *balance sheet* could be constructed by physical observation („let’s see the inventory”) and enquiry („how much do you owe to creditors?”). Since „assets don’t lie”, a constructed *income statement* should be consistent with the balance sheet’s condition. If income is indeed high, an observer should be able to see it manifested, typically in *inventory* or *equipment*. Constructed financial statements are only resorted to when the real thing is not available. For example, bankers trying to judge the merits of a *small and medium enterprises* operating in a *grey economy* might be willing to consider such estimations if there is faith in other measures of creditworthiness. See also *incomplete records*.

Construction-in-Progress • Środki trwałe w budowie • A *fixed asset* category on the *balance sheet* carrying the value of uncompleted property under construction. Readers are alerted that productive capacity may be not fully available. *Capitalised interest* may be included in construction-in-progress if the property is being directly financed and qualifies as *investment property*. As well, consistent with the *matching* principle, *depreciation* will not be charged until such assets are completed and come on stream or begin to be utilised as intended.

Constructive Obligation • Obowiązek zwyczajowy • A self-created obligation that results from having a standing policy or an ongoing habit. Such a pattern of behaviour creates an expectation amongst third parties but is not necessarily a legally binding contractual commitment. For example, a company could give awards (the proverbial gold watch etc.) to long-serving staff upon their retirement. The company certainly has no obligation to give anything. It is a gift. This might be partly motivated by pure, voluntary benevolence. But it could also be a self-serving form of morale building and thus a business expense that should be *accrued*. See also *employee benefits*.

Contingency Fees/Contingent Income (Accounting for) • Honoraria/dochody warunkowe, rozliczanie • A contingency fee is like a “success fee” that gets paid if and when somebody wins. It is only earned if actual results satisfy whatever tests are needed to trigger the extra payment. *Revenue recognition* therefore focuses on whether there has been fulfilment of the test.

Contingency Fees (& Professional Services) • Honoraria warunkowe (za profesjonalne usługi) • In some professions, particularly law, a contingency fee (i.e. a fee that is paid only upon a certain event, such as winning in court) may have a legitimate role. In the case of law, it represents a healthy sharing of risk that helps prevent going to court with a weak case. On the other hand, it can lead to “ambulance chasing” behaviour and excessive litigation. In the case of an auditor, a contingency fee (i.e. *audit fees* would vary depending upon results of the audit) would obviously create a *conflict of interest* with regard to being impartial. This prohibition applies to both the amount and timing of fees. Auditors should not have any large, outstanding liabilities from their own clients.

Contingent Assets • Aktywa warunkowe • A “possible asset” that arises from past events and whose existence will be confirmed only by the occurrence or non-occurrence of one or more uncertain future events not wholly within the control of the entity. For example, an *earn out* agreement might generate payments depending upon how profitable an entity was after it was sold. Contingent assets raise a *revenue recognition* issue (are we “counting chickens before they hatch?”). International accounting standards supported by the *prudence/conservative principle*, do not allow the potential value of a contingent asset to be recognised until its *realisation* is virtually certain. In the meantime, its existence and nature should be disclosed in the *notes*. Contrast to *contingent liability*.

Contingent Consideration • Zapłata warunkowa • A purchase price that depends upon a future event. For example, a company may be purchased with a contractual agreement that the vendor will receive a share of future *profits* of the sold entity. Such an agreement may facilitate a sale in conditions of uncertainty where it is difficult to come up with an attractive price for both parties (i.e. “we’ll pay you for what it’s worth when we find out what it’s worth”). Or, another example of contingent consideration could be a final price based on a third party valuation (“we’ll pay what an expert thinks is fair value”). For both buyer and seller, such agreements raise complex accounting issues of cost and revenue recognition respectively. Generally, the rule is that future adjustments should be recognised as soon as they are probable and can be measured reliably. A buyer could either include an

immediate *net present value* estimate of future pay-outs in the purchase price (and adjust it with the passage of time) or subsequently add to the purchase price if and when more pay-outs were required. The adjusted purchase price, whether recognised as an up-front estimate or incorporated over time, will be put into *goodwill*. For example, if goodwill is being amortised over ten years and an adjustment is made two years after the date of acquisition, the adjusted amount should be amortised over eight years. Note that an additional payment could bring the cost of acquisition above the fair value of the net assets acquired, thus converting *negative goodwill* into positive goodwill; and a subsequent downward adjustment could turn what was originally positive goodwill into negative goodwill.

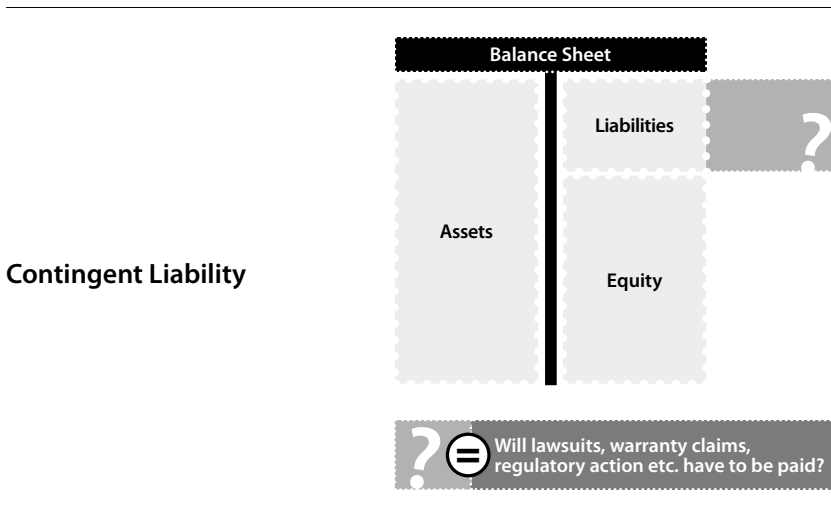
Contingent Gain • Zysk warunkowy • A future gain or potential asset whose realisation depends on an uncertain, but nonetheless probable, outcome. For example, if you, and your lawyers, genuinely believe that you'll win a lawsuit, you might *disclose* the possibility. Like *contingent losses*, gains are an *off balance sheet* item. The potential impact, if and when realised, is described in *footnotes*. Because of *conservatism in accounting principles*, you "don't count the chickens before they hatch". Gains are only mentioned if they are both relatively certain and outside the normal course of business. For example, you will not see a note saying: "We'll be rich if we strike oil." or "If we win this upcoming *contract* bid, we will earn more money." A state of contingency (probable if not certain) should be distinguished from a state of being unrealised (highly certain but not consummated). Thus *financial instruments*, which are traded in liquid capital markets, are *marked to market*. Accordingly, most accounting standards require such *unrealised* gains or losses to be disclosed, either in a footnote (if *hedging*) or on the balance sheet (if *speculating*). In the case of unrealised foreign exchange gains and losses, *IAS* requires that they be included in the income statement.

Contingent Liability • Zobowiązanie warunkowe • An uncertain future event that might cause an increase in *balance sheet liabilities*. Contingent liabilities are akin to "if x then (maybe) y" propositions. If a particular event occurs, then the firm will owe (a possibly uncertain amount of) money. In the meantime, until the occurrence of the event, there is no obligation to pay, just a remote possibility. While *insurance* can often be used as protection against contingent liabilities, firms can often be exposed to unpleasant "surprises". A common example of a contingent liability is a contested lawsuit. Only if the company loses in court or settles outside court will it have to pay. Another common contingent liability is a product-liability claim. Dramatic examples of such claims include damages from asbestos poisoning in the 1970s, faulty silicone breast implants in the 1980s and tobacco health hazards in the 1990s. In litigation-prone regimes such as the USA, even frivolous lawsuits can end up costing a lot of money. (That said, care needs to be taken to not exaggerate this point. The most commonly cited egregious example of a frivolous lawsuit might be McDonald's "coffee" case. Many, including your author, bought the story in circulation that a customer at a drive-in restaurant won over \$1 million in damages after spilling coffee on their lap, an award that would seem to defy common sense justice. The facts are quite different. The coffee was scalding hot, well over the norm and kept that way for commercial reasons, not out of regard to consumer safety. Third degree burns that resulted cost \$20,000 in medical expenses. McDonald's had ignored hundreds of previous accidents. The judge, not a jury, awarded punitive damages to force a change in their faulty procedures. Finally,

after appeal and plaintiff negotiations, the final payment was considerable less. In all, it is a humbling example of an “urban myth”. See “Stella Liebeck vs. McDonald’s” on www.siegfriedandjensen.com/cases). Accounting for contingent liabilities can be challenging. While it is impossible to recognize a liability that doesn’t exist, *accounting users* need to be alerted to its possibility by *disclosure* in the financial statement *notes*. In contrast, a *provision* is a more probable liability that is carried on the balance sheet. The distinction between the two was traditionally an *accounting judgement* that focused on probability of occurrence as a recognition criterion. Thus a \$1 million lawsuit with a slim 10% probability of loss would not be recognized but simply described in the notes. The accounting treatment of derivative contracts, which also have a contingent nature, is prompting changes in this approach. In the same way that international accounting standards require derivatives to be carried on the balance sheet at their fair value, contingent liabilities will some day be recognised at their fair value times the probability of “crystallization” (e.g. occurrence). The probability of occurrence will thus evolve from a recognition criterion to become a measurement tool:

Quantifying the Improbable				
Contingent Liability	X	Prob%	=	Provision
\$1,000,000	X	10%	=	\$100,000

Financial analysis will be alert for contingent liabilities since an entity’s financial status could deteriorate very quickly if liabilities suddenly increase. As well, the classification as “contingent” may be an attempt to hide an actual debt. Accounting users must try to quantify (by maximum amount and probability) the financial impact of a contingent liability if they are to adequately address *insolvency risk*. Financial institutions are uniquely exposed to off-balance sheet contingent liabilities. For example, they are contingently liable when they issue *letters of guarantee*: payment will only occur if the guarantee comes due, a process called *crystallisation*. Compare to *commitment* and contrast to *contingent gain* and compare to *latent liability*.



Continuing Operations • Działalność kontynuowana • The activities of a business that are expected to prevail in the future. This is in contrast to those that will be shut down, liquidated or sold. *Financial analysis* naturally focuses on the part of a business that will last. See also *discontinued operations* and *discontinuing operations*.

Continuing Professional Education (Auditors) • Profesjonalne kształcenie ustawiczne (biegłych rewidentów) • The practice of updating knowledge in order to keep up with new developments. While this has always been a good practice in any calling, it has now become formalised in many professional accounting bodies. Members of the AICPA, for example, must accumulate 150 hrs of CPE a year.

Continuous Budget • Rolling Budget • Budżet kroczący • A budget which is constantly updated as it goes forward in time. For example, 1 month will be added to a 12-month annual budget as each month goes by. The prime merit of the continuous budget is its relevance: the latest information is incorporated into the budget horizon. In turn, planning is continuous: management is encouraged to constantly look ahead and adjust to meet new conditions. The burden of continuous budgeting is the repetitive effort in updating the budget and the behavioural tendency for objectives to be taken less seriously when people know that the targets will likely be revised.

Continuous Public Disclosure • Ujawnienia w trybie ciągłym • The *disclosure* and publication of any material developments that arise between *accounting period* reporting dates. This could include changes in *forecasts*, regulatory events, market developments etc. i.e. any information that might influence an investor. Obviously, there must be a *materiality* threshold or else the market would be flooded with an excessive information load. The world-wide-web has greatly facilitated continuous exposure by making it inexpensive and convenient to communicate news. That said, because of close regulatory scrutiny, the obligation to tell all and tell it promptly often raises reporting challenges (e.g. too much disclosure? too little?).

Contra Accounts • Konta przeciwstawne/korygujące • Accounts that can be offset or netted out against one another. For example, *impaired assets* and *loss provisions* will be presented as net amounts on the *balance sheet*. Another common example is *property, plant and equipment* netted against accumulated *depreciation*. Yet another example might be a *receivable* and *payable* between the same parties. *Accounting principles* recognise that the netting of contra accounts is sensible but may, in some instances, compromise *disclosure*. In cases where there is no “natural” relationship or legal right of set-off, it is better to show amounts separately.

Contract • Umowa • Kontrakt • Any legally binding agreement. Contracts are usually, but not necessarily, written. The basic elements that define whether a contract exists and can be enforced are:

Basic Elements of a Contract	
Element	Description
Offer	◆ item/service, terms and price are specified
Acceptance	◆ agreement by another party to the offer
Consideration	◆ something given in exchange
Sanction	◆ penalty for breach or failure to perform
Legal capacity	◆ parties must qualify as responsible
Compliance	◆ no contravention of existing laws

A contract can be thought of a future *transaction* that is *guaranteed* by the intention of the parties. For this reason, a contract is recognised as an *accounting event* under *accrual accounting*. Contracts are only as good the ability to enforce them, either by appealing to the parties’ moral commitments, mutual economic interests or a court of law. See also *bills of exchange, conditions, contracts accounting, covenant, default, force majeure, invoice, loan agreement, promissory note, terms and representations and warranties*.

Contract Accounting • Metody rozliczania umów długoterminowych • The alternative ways to account for *revenue recognition* when an enterprise has a long term *contract*. The alternatives can be summarised as follows:

Contract Accounting Comparisons	
Method	Attributes
Percentage-of-completion	<ul style="list-style-type: none"> ◆ recognise revenue based on work done ◆ “work done” = engineering measures or costs incurred ◆ income is spread out over life of contract; trend apparent ◆ if income must be revised; changes are cumulative ◆ initial profits can be overstated if there are cost overruns ◆ a better measure of operating activity ◆ also, a better disclosure of status of incomplete contracts ◆ cash flows the same as completed contract ◆ traditionally favoured in USA
Completed contract	<ul style="list-style-type: none"> ◆ recognise revenue only when the contract is completed ◆ “completion” = fulfilment of contract specifications ◆ income reported later on at the end of contract ◆ “bullet” income recognition vs. a trend over time ◆ no risk of profit over-statement ◆ for each contract, revenue & income tend to be more volatile ◆ assets are larger by the amount of construction-in-progress ◆ cash flows the same as percentage-of-completion method ◆ traditionally favoured in Europe & Japan

Note that revenue recognition choices are both independent of the timing of *cash flows* (which will be made up of progress payments allowed by the contract). In most respects, the *percentage-of-completion method* is more informative although it relies on the need for reasonably certain cost estimates. As well, if a contractor has a large number of separate contracts in progress, the *completed contract method* will tend to act like a diversified *portfolio* with more constant revenue recognition.

Contribution Income Statement • Marginal Cost Income Statement • Variable Cost Income Statement • Rachunek wyników według marży na pokrycie kosztów stałych • Rachunek wyników według kosztów krańcowych • Rachunek wyników według kosztów zmiennych • An *income statement* format that groups costs into *variable* and *fixed* categories in order to highlight controllable income in the short-run. It is not allowed for external reporting under international accounting standards. Rather it may be used for internal *management accounting* purposes to focus on *relevant costs* for performance appraisal purposes. In particular, by not capitalising fixed cost *overheads* into inventory, profit does not become a function of sales and production, as is the case with *absorption costing* income. See also *cost-volume-profit analysis*.

Template: Contribution Income Statement	
Revenue	100,000
Variable Manufacturing Costs	- 25,000
"Contribution from Production"	75,000
Variable Non-manufacturing costs	- 20,000
"Contribution from Operations"	55,000
Fixed Costs:	
Manufacturing	- 30,000
Non-manufacturing	- 10,000
"Operating Income"	15,000

Contribution Margin • Marża na pokrycie kosztów stałych • The difference between a product's or service's selling price and its direct or variable costs (e.g. purchase price or, in the case of manufactured items, direct material and labour costs). Such amounts will contribute to covering fixed *overheads* that, as *period costs* associated with the passage of time, are independent of output volume. Contribution margin is a very similar concept to *gross profit*. Its distinction is that contribution margin consists solely of variable costs whereas gross profit may often have an *allocated* portion of fixed cost *overheads*. Contribution margin tends to be used more in *management accounting*. See also *break-even analysis* and *contribution pricing*.

Contribution Margin

Sales	
COGS	
CM	
Overheads	
EBITDA	
Depreciation	
EBIT	
Interest	
Taxes	
Net Profit	
Dividends	

Spread between sales revenues and the direct cost of products

Contributory Negligence • Zaniechanie wspólne • The concept under many legal systems that a party can be held partly responsible for negligence and thus share in the blame and punishment. In the case of an auditor, the courts might find that *audit failure* was partly but not wholly, to blame for financial harm done by others. See also *Aider and Abettor rules*.

Control (Over Another Entity) • Kontrola (nad inną jednostką) • The ability to exercise control over another separate legal entity generally means having the ability make it do what you want in terms of strategy, operations and choice of management. This is a *property right* that arises primary, but not solely, from ownership of voting shares. In the case of ownership that is split amongst multiple *shareholders*, control manifests itself through *corporate laws* that give the holder of voting rights degrees of authority proportional to their stake. If a shareholder owns a substantial stake (usually defined as 20–50%), it has certain *minority rights* defined by the law (say, the right to representation on the *board of directors*). If someone has 50%+ of voting rights, they can exercise absolute control subject to respecting the minority rights of others. The *accounting principle of substance over form* suggests that control means there is effectively one economic entity, despite an ostensible legal separation. The two entities should be reported as one by *consolidation*, either by the equity method (20–50% ownership) or by a line-by-line method (50%+ ownership). While the straightforward criterion of legal rights suffices in most instances, international accounting standards broaden the definition of control to encompass indirect powers besides ownership. Such powers can arise by contractual arrangements (say, the power to govern operations, make appointments or a *proxy* over other shareholders), including *special purpose entities*. The broader definition of control is necessitated by the temptation to hide items, particularly liabilities, in other legal entities that are not consolidated with the true owner.

Control Account • Konto kontrolne (techniczne) • An account whose balance equals the sum of separate *subsidiary account* ledgers. For example, unpaid customer account balances would be summarised in an *accounts receivable* control account. Entries through the main *general ledger* can thereby be reduced to simply accounting. On a periodic basis, control accounts must be *balanced* to individual subsidiary accounts.

Control Fatigue • Zmęczenie kontrolą • An element of human nature which tends to ignore, disrespect or even undermine *internal controls*, either because they seem to be an unnecessary nuisance, because of the quest for operational efficiency which puts a premium on getting things done or, worst, because controls are not understood. Control fatigue is especially tempting with computer systems where people resist becoming slaves to impersonal forces. Contrast to *control culture*.



Controllable Cost • Koszty podlegające kontroli • A cost that can be avoided within a *responsibility centre*. Ultimately, all costs are controllable by someone in the enterprise in the long run. Contrast to *avoidable cost* that focus on what can be controlled by somebody somewhere in the hierarchy in the short run (versus some costs that are “locked-in” or committed e.g. contracts, *sunk costs* etc.).

Controller Function (USA) • Comptroller Function (UK) • Kontroler (funkcja) • The job within enterprises that tracks measures of performance, both by *management accounting* and *financial accounting*. Controllers subscribe to the dictum that “measure is to manage”. In large enterprises, it is a separate position; in *SMEs*, the generalist must do it. Controllers report to a *chief financial officer*. See also *finance & accounting efficiency* and *treasurer*.

Controlling Interest • Pakiet kontrolny • A sufficient enough investment in another company’s shares to allow an investor, by exercising the ownership rights which accom-

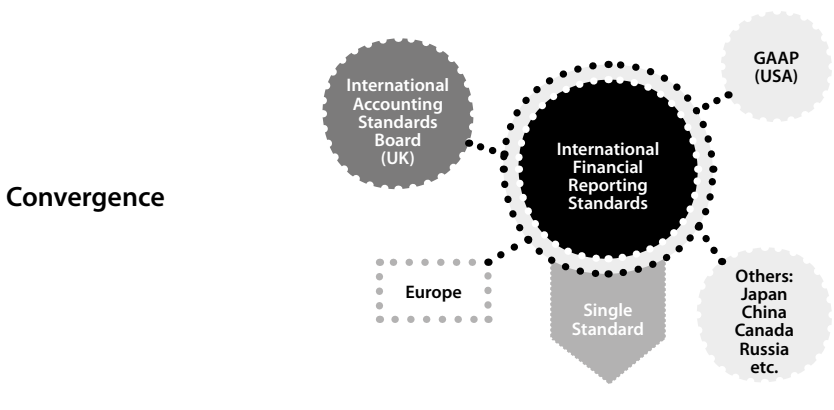
pany the shares, to have an authoritative say in the operations of the investee. An investor with control could exercise discretionary powers to:

- ◆ Appoint members to the supervisory board,
- ◆ select executive management,
- ◆ alter corporate strategy and operations,
- ◆ *determine* corporate finances.

For practical reasons (e.g. the company may be already well run), such discretionary powers do not necessarily get exercised. Controlling interest requires a majority ownership of 50%+ of voting stock if an investor wants complete assurance of not being out-voted by adversarial shareholders. However, sometimes many of the above privileges can be obtained with less than majority ownership if other shareholder interests are widely dispersed and uncoordinated. Exercising control is subject to laws on minority shareholder rights. Some basic commercial interests of even the “out-voted” must be respected. When investors have a controlling interest, their financial statements are consolidated with the investment to reflect the commercial reality of an unified economic entity.

Convergence of Global Accounting Standards • Ujednolicanie globalnych standardów rachunkowości •

The merging of the world’s various *accounting standards* into one universally applied and accepted version. In an inter-connected world with globalised capital markets, there is much to commend a single standard. *Accounting users* would benefit from the simplicity of understanding a single set of rules. Multi-national companies would save the costs of separate reporting in different countries. Accounts that are easier to understand and cheaper to produce would reduce transaction costs and increase capital flows. However, convergence is proving to be difficult to accomplish. First, whose standards does everybody move towards? Arguably, the *International Financial Reporting Standards* (IFRS) have the best claim to general acceptance. But there are still reservations over some aspects of IFRS, especially in the USA where there are some fundamentally different approaches to accounting (see *objectives based accounting*).



Because of the size and influence of American capital markets, many people fear finding a compromise with US-style standards will result in standards that are “likely to be too complex and prescriptive” (“Financial Times”, May 3, 2006, p. 17). Secondly, to the extent that economies are different, a “one size fits all” approach may not be in everybody’s best interest. Debates also centre on the changeover process: a ‘big bang’ option or phased convergence over a number of years? Regardless of the pace and route, convergence will likely happen some day, most probably based on acceptance of some negotiated version of IFRS.

A Vision

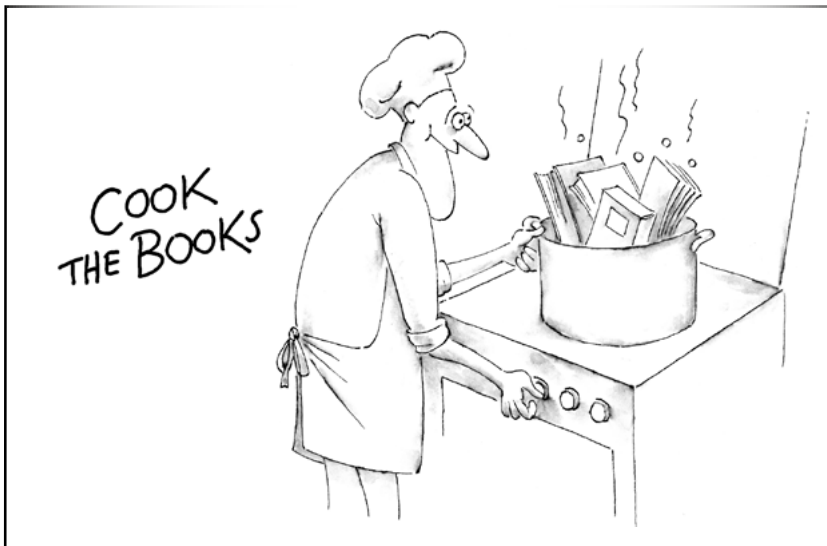
We share the vision that there should be a **single set of quality accounting standards** for use in all of the world’s capital markets. We believe that it is important that those standards are set by independent standard setters, following due process and free from political influence. In this regard we fully support the work of the International Accounting Standards Board.

Paul Boyce, chief of the UK’s Financial Reporting Council In evidence before a US congressional hearing, September 9, 2004

COO ► Chief Operating Officer.

Cook the Books (slang) • **Falszować (preparować) księgi** (żargon zawodowy) •

To purposely manipulate (as in changing a recipe) the *financial statements* (as in *books of account*) in order to distort the truth. The term has a joking, tongue’n’cheek connotation with an imprecise idea of somehow intervening in *financial reality*. We can look at this effort in the context of a spectrum ranging from “the good; the bad & the ugly”.



Cooking Menus					
Transparency		Window Dressing		Accounting Irregularity	
Quality Earnings	Creative Accounting	Income Smoothing	Earnings Management	Fraud	Swindle
The Good		The Bad		The Ugly	

Arguably, most reporting entities „cook” a little. The judgemental nature of many aspects of accounting tends to tolerate subjective interpretations of fair presentation. As in the kitchen, the right dose of spices enhances the dish. But going too far, especially if the ingredients are fake, ruins the dish and, in the extreme, can poison.

Cookie Jar Accounting (slang) • **Rachunkowość oparta na chomikowaniu rezerw** (żargon) • The practice of setting up artificially inflated *reserves* and then reversing them later on in order to allow *income smoothing*.



Corporate Filings (SEC) • **Obowiązkowe raporty spółek publicznych (wymagane przez amerykańską KPWiG)** • The system of mandatory reporting required by the *Securities and Exchange Commission* in the USA for publicly traded companies. SEC corporate filings often contain more extensive information than is provided to shareholders in *annual reports*. Filings are accessible to public through an internet system known as EDGAR.

SEC Filings	
Report	Contents
10-K Annual Report	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Description of business activities ◆ Description of properties ◆ Legal proceedings ◆ Management Discussion & Analysis ◆ Auditor changes/disagreements ◆ Annual financial statements & footnotes ◆ Parent/Investee financial statements ◆ Schedules (various)
10-Q Quarterly Report	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Quarterly financial statements ◆ Management Discussion & Analysis
8-K Current Reports (as needed)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Change in control ◆ Acquisition/Divestitures ◆ Bankruptcy ◆ Change in Auditors ◆ Resignation of directors
20-F Annual Report	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Similar to 10-K for foreign companies
6-K Current Report	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Similar to 8-K for foreign companies

Corporate/Financial Reporting • Sprawozdawczość finansowa spółek publicznych • The ongoing process undertaken by public (i.e. quoted) companies of providing a comprehensive package of relevant information to the *shareholders*, *stakeholders* and potential investors. Most companies provide the following information to the *capital markets*:

- ◆ Audited *financial statements* (annual and quarterly),
- ◆ *Annual report* to shareholders,
- ◆ Regulatory filings to accounting regulators and stock exchanges,
- ◆ Earnings releases and *guidance*,
- ◆ Investor relations activities such as *investor days*.

Corporate reporting is comprehensive and goes beyond purely financial matters (making it a better description than *financial reporting*). That said, to be relevant to users, it must ultimately focus on information that determines share price (e.g. the future wealth creation capacity of the firm). Corporate reporting can be expensive (consider the cost of printing and distributing glossy annual reports). It also must be highly compliant to laws and regulations, in particular *accounting standards*. Yet it is in the self-interest of most enterprises. Greater *transparency* and lower *accounting risk* leads to confidence in a company's *earnings quality* that will attract more investors. This in turn will reduce the firm's *cost of capital* and allow it to create greater *shareholder value*. See also *corporate reporting reform* and *Value Reporting*.

Corporate Income Taxes • Podatki dochodowe od osób prawnych • Most tax regimes impose an income tax on business income, including the taxable earnings of limited liability companies. It could be argued that such income should only be taxed when it is distributed to shareholders as *dividends* otherwise it will result in *double taxation* if the dividends are again taxed as income in the shareholder's hands. Despite this logic, a flat tax of, typically say from 20% to 40%, is usually levied against the *taxable income* of corporations. Yet most governments do not want to “cook the goose that lays the eggs” (see *taxation and economic growth*) by over-taxing the business sector that is largely responsible for wealth creation and investment. In most market economies, corporate income tax receipts constitute from 10% to 15% of total government collections.

Tax Dodgers

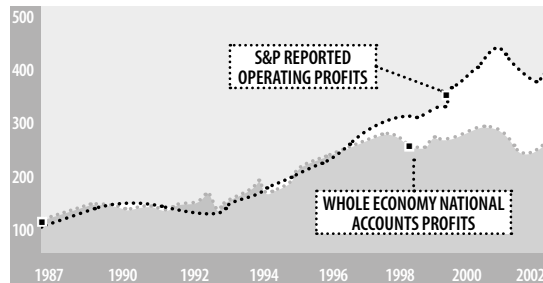
“A corporate culture of creative accounting and reporting abuses weakens our economy, allows some to **dodge** paying their fair share of our national security needs and increases the taxes paid by honest Americans.” (said Representative Doggett)... Meanwhile, the share of federal taxes paid by corporations [in the USA] has fallen every year since 1996. By 2001, corporate income taxes made up just 8.7 percent of the government's total take... Some tax experts contend the gap is a cyclical surge growing out of the boom years that will correct itself as economic growth slows and stock prices decline.

Selected quotes from *Profits and Taxes Don't Add Up*
in the “International Herald Tribune”, October 11, 2002, p. 15

Corporate Reporting Reform • Reforma sprawozdawczości przedsiębiorstw • Financial reporting has tended to evolve over time with developments in the marketplace. However, in the wake of costly, high profile *accounting scandals* and damaged investor confidence, many *stakeholders* in the capital markets advocate the need for reform. In the USA, the *Sarbanes-Oxley Act* focused on improving corporate governance. Others are calling upon enterprises to do a better job at financial reporting as part of the drive to foster more reliable, efficient capital markets that need good information. While there are many ideas being considered, the bulk of them focus on the following accounting reforms:

- ◆ more simplified, clearer and user-friendly information content;
- ◆ *convergence* towards global *accounting standards*;
- ◆ enhanced content to better convey past *financial performance* and future prospects;
- ◆ better delivery methods so that information is more timely, cost-effective and useable.

Corporate Reporting Reform



Sources: Dresdner Kleinwort Wasserstein; Thomson Data Stream/"The Economist"

Related to corporate reporting reform is a need for improvements in the *institutional infrastructure* that supports financial reporting. For example, *professional accounting bodies* need to attract, develop and motivate well-qualified individuals. It also may include legal reforms (especially in the USA) to limit onerous and unfair lawsuits against auditors. Another need is for education in *financial literacy* so that accounting users are better able to grasp the implications of the financial reports.

More Work Needed

We will be sustainable as a profession only if we continue to deliver value [that must] be seen and appreciated by investors and other corporate stakeholders, most obviously in the trust they place in **corporate reporting**... Despite good progress, more work is needed if the profession is to remain vibrant and sustainable.

PricewaterhouseCoopers, *2005 Global Annual Review*, p. 7

Correcting Entries • Storna (zapisy korygujące) • Entries made in the midst (or end) of the *accounting cycle* to correct any mistakes found in the books. Correction occurs in two steps: 1) eliminate the original error by a *debit* and *credit* opposite to the faulty entry and 2) process a new, correct entry. Errors will fall into two types: “within-statement” errors that usually represent a misclassification or “between statement” errors that distort both a balance sheet and income statement. The later are more serious but often are self-correcting over time. Correcting entries are *journalised* and *posted* to ledgers as errors are discovered or as an *adjusting entry* when *closing the books*. Contrast to *reversing entries*.

Hidden

Andersen, still certain that the **accounting was in error**, put the item on what is known as the adjustment sheet. Under the rules, if the numbers on the sheet were high enough, the company had to report them. But the audit partner, having lost the accounting issue, argued that the amount was not material when viewed a particular way. That was an audit judgment – the area where he had far more control. His argument won out: the dispute was kept hidden

Conspiracy of Fools (2005) by Kurt Eichenwald, p. 150

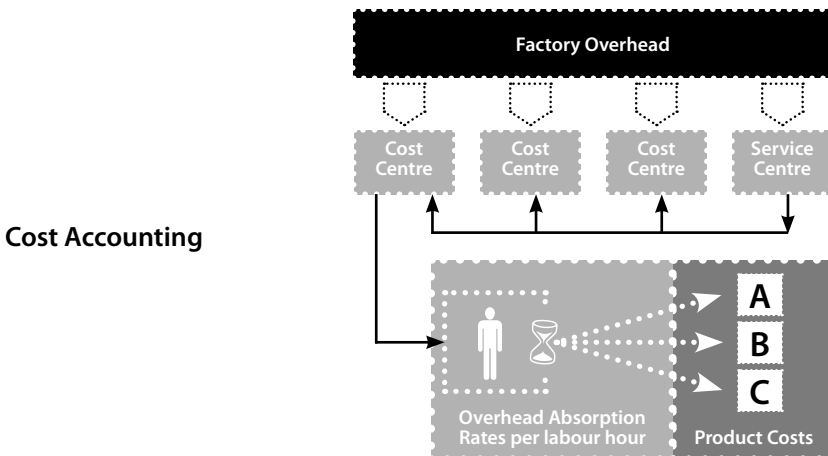
COSO ► Committee of Sponsoring Organisations of the Treadway Commission (USA).

Cost • Koszt • An *expenditure of cash* or resources to procure something, whether it be:

- ◆ products or services to operate a business (classified as an *expense* or *operating costs*)
- ◆ to purchase *assets*, (classified as either *operating cycle* purchases or *capital expenditure*)
- ◆ to obtain capital, either by paying interest on loans or dividends on equity (cost of capital)

Fundamental to the concept of cost is the *arms length* exchange of one thing – usually, but not necessarily, cash – for another in the competitive marketplace. This substantiates value as objective, verifiable and economically logical. Instead of asking “What is it worth?” we simply say “It cost this much.” When the word “cost” is used in this way, it is a valuation concept. Contrast to *costs*.

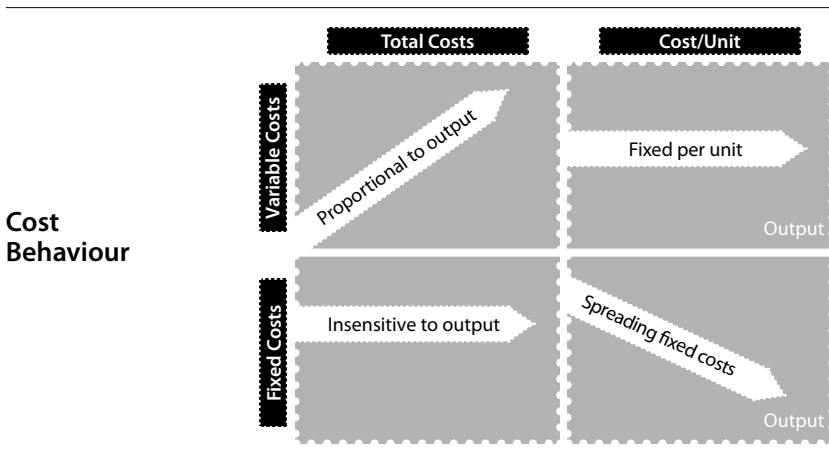
Cost Accounting • Rachunek kosztów • The process of collecting cost information and *allocating* it between the *cost of goods sold* as an *expense* and *inventory* as a balance sheet *asset*.



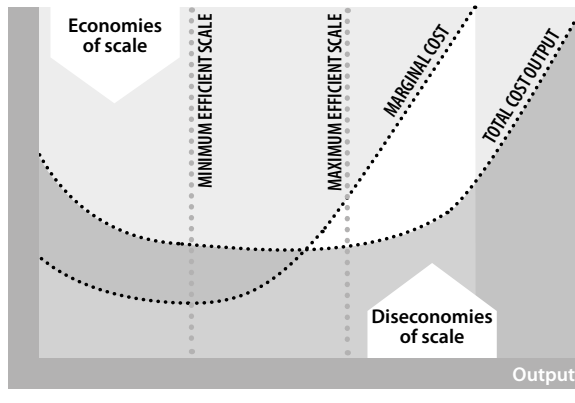
Cost accounting is integral to the *matching* process. In so far as it helped determine valuations for *financial statements*, it was originally a servant of *financial accounting*. As costing was used more in internal decision-making (especially pricing decisions), it evolved into the broader activity of *management accounting* (although the two descriptions are sometimes used synonymously).

Cost Allocation/Attribution • Alokacja kosztów • A *management accounting* process that determines how *expenditures* should be classified. The most common cost allocation decision is with respect to product costs. Costs can be either expensed in the period they occur or attached to products and carried forward in time as *inventory*. The two ways to do this are *absorption costing* and *marginal costing*. Cost allocation is also at work over time periods. Examples are *accruals* and *depreciation*. Cost allocation is one part of the more general *allocation* decisions in accounting.

Cost Behaviour • Kształtowanie się kosztów • The relationship between *costs* (either per unit of output or in total) and changes in activity levels. The most basic distinction is *variable costs* and *fixed costs*, although combinations of the two can result as *semi-variable costs* and *stepped costs*. Understanding cost behaviour is important in *cost accounting* for two reasons. First, if we are *budgeting* or forecasting future costs, we need to know how costs will react given forecasted changes in output. Second, in making *cost-benefit analysis* decisions, we need to quantify incremental costs when comparing them to revenues. If costs are fixed, for example, they will be *sunk*: changes in output will not affect them and they can be ignored as irrelevant for decision-making purposes.



Cost Behaviour
Average Cost/unit
& Marginal Cost/ unit



Cost Centre • Ośrodek kosztów • An area within a business in which costs are collected, analysed and used in *management* decisions. Cost centres are designed to suit a business's particular needs and may be based on functions, activities, locations etc. A common usage is in *responsibility accounting* where managers are held accountable for *expenses* and/or a *budget* under their control.

Cost Control/Containment • Kontrola (ograniczenie) kosztów • The effort by *management* to keep operating *expenses* to their bare minimum. Since *direct costs* are often less discretionary, cost containment often focuses on indirect costs or *overheads* such as senior management, advertising, staff training etc. These can often be cut in the short-run without effecting operations. However, there might be long run detrimental effects if revenue streams are reduced by stingy spending habits. The old saying "Penny wise but pound foolish." reminds us that a perspective is needed in economising efforts.

Cost Incurrence • Poniesienie kosztu • The *accountantspeak* for consumption of a resource (or the loss of a benefit) to meet a specific objective. The cost can arise either from reduced cash or an increase in a liability.

Cost Management • Zarządzanie kosztami • The efforts by managers to minimise costs and thereby allow either lower prices or higher profit margins. These efforts typically focus on budgeting, especially *planning and control* activities. See *kaizen* and *variance analysis*.

Steady As She Goes

Costs do have to be carefully managed, but the key is consistency. A company shouldn't act one way in good times and another way in bad times. Otherwise, employees, suppliers, and other business partners will lose confidence in the company, and morale, co-operation, and productivity will all decline.

Darrell Rigby, *Moving Upward in a Downturn*
in the "Harvard Business Review", June 2001, p. 102

Cost Mark-up ► Mark-up.

Cost Method (of Consolidation) • Metoda kosztowa (w konsolidacji) •

A method of accounting for long term investments whereby shares in an investee are recorded at *cost*. The income statement reflects income from the investment only to the extent that the investor receives distributions from accumulated net profits of the investee arising subsequent to the date of acquisition.

Cost Objects • Obiekt kosztów • Any activity within an enterprise for which a measurement of costs is sought by the *management accounting* function. The cost object will in turn depend what the information is being used for and will typically fall into the following broad categories:

Lots of Ways to Look at Costs		
Object	Use	Methods
Inventory Valuation	<ul style="list-style-type: none"> ◆ IAS compliance ◆ Pricing decisions ◆ Economic Orders ◆ Just-in-time inventory 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Period vs. product costs ◆ Input elements: labour, material & overheads ◆ Job, batch & process costs ◆ FIFO, LIFO, Weighted Average
Decision Making	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Pricing decisions ◆ Performance measures ◆ Profit maximization ◆ Cost-benefit analysis ◆ Break-even analysis ◆ Out-source vs. in-house ◆ Customer profitability ◆ Capital expenditures 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Cost behaviour ◆ Marginal costing vs. Absorption costing ◆ Relevant vs. irrelevant costs ◆ Avoidable vs. Unavoidable costs ◆ Sunk costs vs. incremental future costs ◆ Opportunity costs ◆ Marginal revenue vs. marginal costs
Planning & Control	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Co-ordination ◆ Communication ◆ Responsibility assignment ◆ Motivation ◆ Evaluation 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Responsibility accounting: cost, profit centres ◆ Controllable vs. Uncontrollable ◆ Cost behaviour patterns: variable or fixed ◆ Budgets and flexed budgets ◆ Variance analysis

Initially, cost information will be collected and accumulated by classification into various categories. The costs will then be assigned to a specified cost object. Changes in the cost object can prompt changes in the way costs are assigned. For example, for inventory valuation purposes, only manufacturing costs will included in *product costs*. Associated warehousing, distribution and selling costs will be excluded from product costs and included in *period costs*. However for performance measurement purposes, pricing decisions or customer profitability analysis, such costs may be included. The cost object is the prism through which the management accountant views a business.

Cost of Goods Sold • COGS • Cost of Sales • Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów • The expense recognised on the *income statement* from selling *inventory*. The *matching principle* dictates that a distinction has to be made

between production costs *incurred* in the period and what should be counted as an expense. The difference between the two is a function of the change in inventory. COGS can be calculated two ways. An “indirect” method adjusts total production costs for changes in inventory values between the accounting periods. A simpler “direct” method can also be done by calculating what has been physically sold and valuing it at a standard cost per unit (it is important to remember that they are the same thing):

Cost of Goods Sold			
Indirect Calculation		Direct Calculation (Standard Costing)	
+ Opening inventory at cost	X		
Total costs of production:		Cost of production sold:	
+ Direct Material	Y	+ Direct Material	Y
+ Direct Labour	Y	+ Direct Labour	Y
+ Variable overhead (indirect)	Y	+ Variable overhead (indirect)	Y
+ Fixed overhead (indirect)	Y	+ Fixed overhead (indirect)	Y
Total cost of production	YYY		
- Closing inventory at cost	Z		
= Cost of goods sold for the period	COGS	= Cost of goods sold for the period	COGS

Non-production costs (e.g. distribution, selling, general and administration etc.) that are not allocated to inventory are not part of COGS. These are called “period costs” or “overheads” and are expensed in the period they occur. While direct production costs (e.g. material, labour, variable overheads) are indisputably a part of inventory, there may be discretion in the case of indirect manufacturing overheads. For example, some companies might include a plant supervisor’s wage as a production cost while another may classify it as a management overhead. Under international accounting standards, the allocations of indirect production costs simply have to be “reasonable” and consistent. The issue of how to deal with fixed cost production overheads goes away if the firm is using *marginal costing* for internal purposes (*absorption costing* is required for external reporting purposes). COGS is typically one of the most significant items on an income statement. See also *cost accounting*, *gross profit*, *profit margin* and *purchasing function*.

Cost-Plus Pricing • Ustalanie ceny metodą rozsądnej marży („koszt plus”) •

Product or service pricing based on explicitly covering the supplier’s *costs* and thereby assuring a certain *profit* margin. Cost-plus pricing can be used as a formula for *project* contracts or professional services where neither the buyer nor supplier can estimate the work required (and the buyer is both willing to trust the supplier’s integrity and able to take the risk of a high bill). It can also be employed with customised or non-standard products where the buyer’s lack of alternatives will allow supplier-driven (i.e. “supplier-driven”) pricing. A key requirement in cost-plus pricing is a *cost accounting* method that reliably estimates actual costs.

Cost/Purchasing Transparency • Przezrystość kosztów/zaopatrzenia • The ability of buyers to more clearly see the relationship between *costs* and pricing by access to

comparative information on product quality, service offering and supplier reliability. As a consequence, *competition* is heightened making it more difficult for sellers to extract price premiums, even for *brand name*. In the absence of the ability to shop and compare, time limitations and buyer uncertainty, most consumers are normally content to pay a price that offers perceived “value”. This in turn allows sellers to capture profit opportunities through branding and *relationship selling*. Cost transparency, which is particularly feasible with *e-commerce* where information and transaction processing is readily available at low cost, can radically alter the buyer-seller relationship. Buyers can start to relate value more closely to the seller’s costs, if only by inference by comparing competitive offers. Cost transparency puts pressure on suppliers to be more innovative since new and distinctive products are something that buyers are willing to pay for more generously.

Look Out

There is an euphoria in many quarters these days about the possibilities offered by e-commerce. Consumers see lower prices and easy shopping; investors imagine cashing in on Internet IPOs; and start-ups hope that their business model will be the one that transforms their industry. Beneath all the excitement, however, lies a sobering reality: the Internet represents the biggest threat thus far to a company’s ability to brand its products, extract price premiums from buyers, and generate high profit margins... The real threat is what economists call **cost transparency**, a situation made possible by the abundance of free, easily obtained information on the Internet

Indrajit Sinha, *Cost Transparency:
The Net’s Real Threat to Prices and Brands*
in “Harvard Business Review”, March–April 2000, p. 43

Cost Recovery Method • **Metoda odzyskania kosztów** • A *revenue recognition* method that only recognizes *profits* after *costs* are completely recovered. It is generally used only when the total amount of collections is highly uncertain. Also, the term refers to a method used to *depreciate* fixed assets for *income tax* purposes.

Cost Smoothing (vernacular) • **Uśrednianie kosztów** (żargon) • Any *cost accounting* approach that employs broad averages to assigning costs uniformly to individual cost objects (e.g. cost centres, products or services) despite costs actually being consumed in a non-uniform way. While this may result in cross-subsidisation of cost objects, it is done as expediency in order to simplify cost measurement. Contrast to *activity based costing* that seeks a more precise measure of true resource consumption. See also *peanut butter costing*.

Cost Structure • **Struktura kosztów** • A general term describing the nature of an enterprise’s operating expenses. This can include whether they are fixed or variable; discretionary or non-discretionary or their composition (labour; material; marketing etc.).

Costs (vernacular) • **Koszty** (żargon) • The various expenses or operating costs found on an *income statement* or profit and loss statement:

- ◆ cost of goods sold,
- ◆ direct and indirect costs,
- ◆ fixed and variable costs,
- ◆ overhead costs,
- ◆ sales, general & administration (“S,G&A”) costs,
- ◆ interest costs,
- ◆ extraordinary costs.

Strictly speaking, a *cost* is not necessarily an expense. However, the convention is to often refer to expenses as “costs”.

Counting House (archaic) • **Biuro (dział) rachunkowości** (archaizm) • Any office of a business used for *bookkeeping* or *accounting*. Now it connotes any activity focused on looking after the books. Today, for instance, one might say, either in jest or as a derogatory remark: “That firm of PricewaterhouseCoopers is just a counting house.” While it might be said in a negative spirit, an accounting firm would probably take it as a compliment.

Everything Done?

For twenty five years, Ignacy Rzecki had lived in a **little room** behind the store. During all this time the shop had changed owners and its floor, its cupboards and the window glass, not to mention the scope of its business and its clerks; but Rzecki’s room stayed just the same as ever... [Everyday] he made out the day’s accounts, checked the cash, planned his activities for the morrow and wondered whether everything had been done that should have been done that day.

Boleslaw Prus, *The Doll*, 1890 (Chapter II – *The Reign of An Old Clerk*)

Court of Auditors (EU) • **Trybunał Obrachunkowy** (UE) • The *public sector auditor* of the European Union. Its description as “court” reflects its mandate to concentrate on what is illegal or, at least, blatantly improper management. Its supra-national relationship with *chambers of auditors* in individual member states has yet to be fully sorted out. (The Court’s staff of less than 1,000 is modest compared with the many thousands of public sector auditors collectively in EU countries). The Court of Auditors mandate does not go so far as to question the EU’s underlying policies. Yet similar bodies in some countries are edging into this sensitive role by asking whether their governments’ spending offers good *value for money*. The Court also is notable in that it has yet to issue an overall statement of *assurance* for the EU’s accounts.

Needed

A [Court of Auditors], you might imagine, is something the European Union could do with: think of all the money it blows on subsidising farmers, or the scandals over aid to Eastern Europe... Here the court has a good story to tell. Its hard-nosed annual report makes headlines. It has annoyed people in the European Commission, with which the court has until recently had twitchy relations.

Auditing the Auditors in "The Economist", May 15, 1997

CPA ► Certified Public Accountant.

CPA (USA et al.) • **Kwalifikacje CPA** (USA i inne kraje) • A CPA is *public accountant* in the United States and certain other countries. It is equivalent to a *chartered accountant*.

Creative Accounting (Oxymoron) • **Rachunkowość kreatywna** (oksymoron)

- Working within the bounds of *accounting standards* to show a company's *performance* in the most favourable light (or, perhaps if it suits management, in an unfavourable way). Issuers of *financial statements* adhere to the letter (but not necessarily the spirit) of the law. Thus creative accounting is often "*creative compliance*": exploiting the flexibility, gaps and flaws in accounting standards to "flatter the truth". Some common creative accounting objectives seek to get liabilities *off-balance sheet* or *income smoothing*. By design, creative accounting will seldom trigger an *audit qualification*. Indeed, in their role as accounting experts, *auditors* may be asked to come up with clever and sharp ideas. While creative accounting is not necessarily a "bad" thing, it is not a "good" thing either. It is a mild form of *cooking the books* and can lead to worse abuses. It also abandons *earnings quality*. Hence the need for diligent *auditors*, *audit committees* and *accounting regulators* to always consider *fair presentation* and, if necessary, resort to a *fair presentation override*. Most of all, creative accounting should be kept in check by invoking the *substance over form* principle to faithfully portray the underlying *financial reality* at work. Contrast to *window dressing* (a distortion of the truth) or, worse, *fraud* (a hiding of the truth or a deliberate lie).

Contribution to the Cause

The stock of UGE was at an all time high; earnings, reflecting the favourable effects from the consolidation and subsequent revaluation of inter-corporate holdings and other advanced accounting practices, had reflected their sixteenth straight annual gain. Accounting, it was being shown, was a **creative art**. (In subsequent years the methods UGE's accountants came under increasingly close scrutiny from both the Securities and Exchange Commission and private analysts. They were shown to have contributed as effectively to earnings as the managerial techniques for which the company is justly celebrated.)

J.K. Galbraith, *The Big Corporation* in *The Age of Uncertainty*, p. 264

Credit (Accounting Entry) • Credit • Ma (strona konta księgowego) • One side (the other being a *debit*) of all *double entry* accounting entries in an account. A credit will be used to reflect the following transactions:

- ◆ increase in *liabilities*,
- ◆ decrease in *assets*,
- ◆ increase in *revenue*,
- ◆ decrease in *expenses*.

When a credit entry is made to an account, it is called “crediting”. If the sum total of credits exceeds *debits*, the account will have a “credit balance”. The origin of the word is “*credere*”, the Latin for “he believes”: people who trusted the business gave it money or invested in it (in which case they owed the revenues net of the expenses). Credits are traditionally on the right side – where you put your friends who trust you – of the *balance sheet*.

Credit Note • Nota uznaniowa (kredytowa) • A written advice from a creditor given to a debtor that extinguishes a specified *debt*. This may be because goods have been returned or to give a price *discount*. Credit notes are a kind of reverse *invoice*. Because they are tantamount to a *disbursement*, *internal controls* (e.g. use of numbered sequence and/or countersigning) should be in place to control their issuance. See also *debit note*.

Credit (Noun) • Kredyt • From the Latin word *credito* or “faith”. Credit is the future ability to access other people’s property by providing a promise to repay both *principal* and *interest* later on. Unlike a *loan*, which is a consummated *transaction*, credit is optional: it can be utilised to the extent of the borrower’s needs. Credit can come in many different sources, *trade credit* and *bank credit* being the most common for commercial enterprises. The availability of credit is primarily dependent on the ability and willingness of borrowers and lenders to reach a commercially feasible agreement. The macro-economic ingredients for a market in credit are the existence of a pool of savings, property rights, *creditor’s rights* and information. Credit is highly productive to an economy. It puts property to use that would otherwise lie idle and thereby boosts an economy’s available resources and its earning potential. By virtue of the contractual obligation to repay with penalties for *default*, credit is also a source of *financial discipline*.

Credit (verb) • Kredytować • To temporarily transfer property on the promise of *repayment* in cash at a fixed future date at a price, known as *interest*. The transferor is a “creditor” or lender and the recipient is a “debtor” or borrower. Providing credit exposes a lender to the possibility of loss if the borrower does not fulfil its promise, either from an inability or unwillingness to pay. To credit therefore usually involves an analytical process called *credit analysis* that assesses a borrower’s *creditworthiness*. Credit usually involves the repayment of money; you cannot “repay” property but rather can only give it back or replace it. “To credit” is often associated with such words as *confidence*, belief, *trust*, faith, probity, credibility, reputation, honour, reliability and standing.

Creditor • Wierzyciel • Kredytodawca • A party who gives *credit*. The party who owes something is a *debtor*. While used interchangeably with *lender*, there is a subtle distinction. A lender has made a loan; a creditor has either made a loan or is prepared to make future loans, as in a bank's *line of credit*. Hence lender is a subset of creditor.

Converse

When examining a youthful aspirant to professional fame, I asked him the usual preliminary question: "Define the terms, debtor and **creditor**." He replied: "A debtor is someone who owes something to somebody." – an eminently satisfactory answer. Being of methodical and mathematical turn of mind, he then naturally came to the conclusion that one was exactly the converse of the other. He proceeded to reverse his former answer, with the following amusing result: "A creditor is no one who owes nothing to nobody."

Anecdote by the President of the Society of Accountants in Edinburgh told at the 50th anniversary celebration of incorporation 1904 *A History of Accounting and Accountants* by Richard Brown, p. 417

Critical Accounting Estimates and Judgements, Disclosure • Kluczowe oszacowania i oceny księgowo, ujawnianie • Under international accounting standards, both *accounting estimates* and *accounting judgements* of a "critical" nature should be explicitly disclosed (as part of the "summary of significant accounting policies") in the *notes* to the financial statements. What is "critical"? One aspect is *materiality*: any estimates that will have a significant overall impact on financial results should be discussed. Another consideration is the uncertainty present in the face of a judgement call about the future. If uncertainties are high, there should be disclosure of their nature (i.e. a *downside* and upside) and the basis for the estimate ("we reckoned this way for this reason"). Critical accounting estimates and judgements are the ambivalent "soft spots" in financial reporting. Different judgements (based on different perspectives and attitudes to risk) can reach legitimately different conclusions. While accounting users may perhaps trust management's judgement, explicit disclosure of critical estimates is valuable information. First, it helps to keep judgements "honest" by shedding light on their thinking. Second, it allows accounting users to reach their own conclusions should they see things differently.

Crystallize • Realizować się (krystalizować) • When a *contingent liability* or a potential legal right takes on a definite and concrete form. The concept is used the most in banking. Examples would include:

- ◆ an assignee exercises the right to receive direct payments from assigned *accounts receivable*,
- ◆ a *floating charge* security interest converts to *fixed charge* at *liquidation*,
- ◆ a *guarantee*, previously a *contingent* obligation, is called upon to be paid.

Prior to crystallization there are contractual rights. But these cannot be exercised unless triggered by some event (e.g. a *default*).

Culture of Concealment (vernacular) • **Kultura maskowania** (żargon księgowy)

- The human tendency in most organizations to downplay, ignore or at worst conceal bad news while readily proclaiming any good news. In the case of measuring competitive performance, a reporting system operating in such a setting loses its “feedback” role of identifying, flagging and then correcting past mistakes. Such self-delusion in turn can in turn foster arrogance and undermine any opportunity to learn and improve. While the Japanese culture is said to be the most prone to such behaviour, it is probably a universal human trait. Compare to *whistle-blower*.

Pressure Point

[Suspicions exist that] renowned Japanese companies have developed a “**culture of concealment**” in their quest for perfection amid relentless pressure from top management to meet sales and profit targets.

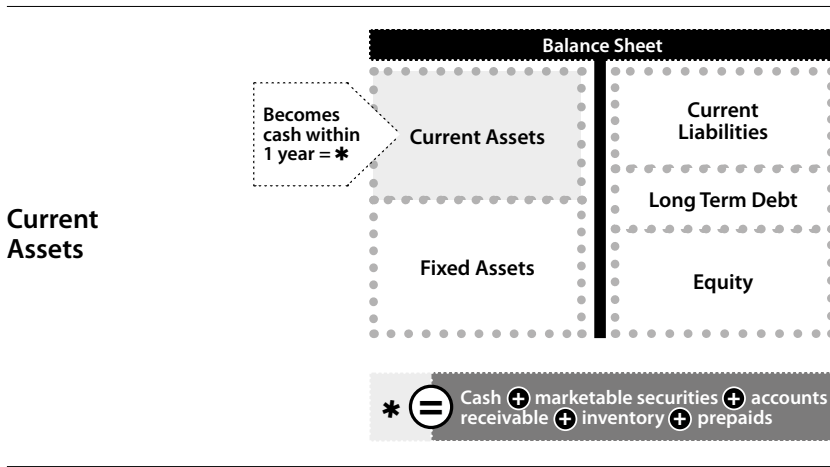
“Financial Times”, July 12, 2006, p. 14

Cumulative Catch-Up Method • **Metoda aktualizacji skumulowanej** • A

method to account for changes in an *accounting estimate*. The total impact of the past changes is shown as a one-time *exceptional item* in the income statement in the year it takes effect. Going forward, the new estimates apply. Cumulative catch up method is a convenient and relatively simple *alternative treatment* compared to the *preferred treatment* under international accounting standards to retrospectively restate prior year’s numbers. Note that any changes in an *accounting policy* must be applied retroactively.

Current Account • **Rachunek bieżący** • A *deposit* account at a commercial *bank*, typically used by businesses. It allows immediate withdrawal of balances and, subject to the bank’s approval, possibly an *overdraft*. Current accounts are designed for the high transaction volumes of deposit and withdrawal activity that an enterprise will typically engage in. Banks traditionally did not value them as a source of balances (as they would compared to, say, retail savings accounts) but rather for their fee income from service charges. As well, a current account offers a bank an opportunity to cross sell other services, particularly *loans* and *credit*.

Current Assets • **Aktywa obrotowe** • Any asset that will convert into *cash* within one year. Current assets include cash, tradable *securities*, *receivables*, *inventory* and *prepaid expenses*. See also *current liabilities*, *current ratio*, *operating cycle* and *working capital*.



Current Cost Accounting • Rachunkowość według kosztów (cen) bieżących

• An *accounting* convention which, in trying to cope with the distortions that high *inflation* imposes on *historical cost*, values *assets* and measures *expenses* in terms of prevailing values in the marketplace. Current cost accounting adjusts the historical cost convention in various ways, of which the most significant are:

- ◆ adjusting asset valuations to reflect their *value in use* or *deprival value*;
- ◆ focuses on the maintenance of the operating capability of a business by ensuring that *depreciation* is adequate to reflect the need to maintain assets at *replacement cost* or *economic value*;
- ◆ separating *capital/holding gains* from operating profits to ensure that false profits, in terms of the real value of the firm's capital, are not distributed to shareholders;
- ◆ adjusts for gains from the repayment of *nominal* debt.

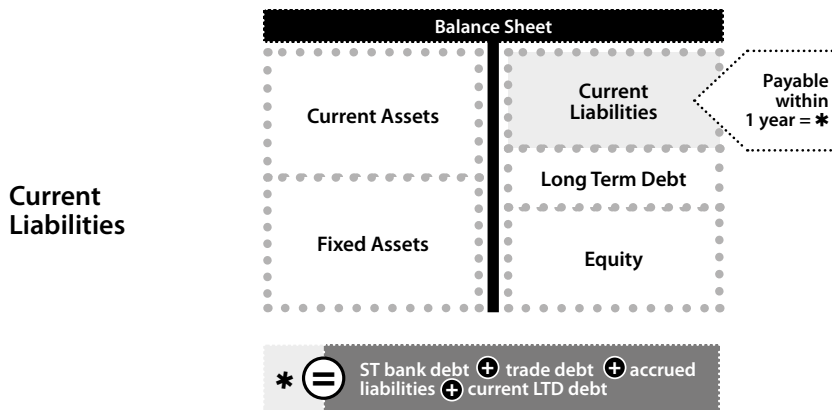
In spite of high inflation (25%/yr.) making it necessary to resort to the complexities of current cost accounting, it has proven to be troublesome to apply in practice, especially because such *financial statements* are expensive and difficult to *audit*. See also *current purchasing power accounting* and *hyperinflation accounting*.

Current Liability • Zobowiązanie krótkoterminowe • An *accounting* classification

of *debts* due to be repaid within one year of the *balance sheet's* date. Such debts will typically include:

- ◆ short term bank loans repayable *on demand* or within 1 year,
- ◆ unpaid *trade credit*,
- ◆ *accruals* for salaries, overhead expenses and *interest*,
- ◆ the *current portion of long term debt* owed in the upcoming year,
- ◆ income taxes due and owing,
- ◆ declared but unpaid *dividends*.

Current liabilities must be carefully managed (by watching the *liquidity of current assets*) in order to stay *solvent* and to avoid *default* or *bankruptcy*. See also *working capital* and *operating cycle*.



Current Portion Long Term Debt • Zadłużenie długoterminowe w okresie spłaty • The *principal* amount of *long-term debt* that is due and payable within a year of *period end*. While all amounts are carried on a *balance sheet* as a *current liability*, a payment due next month is more pressing than one due in 11 months. Because lenders often have powerful *creditor's rights*, a borrower must make payments on time to protect its *going concern*. A *default* on the current portion will usually accelerate the whole debt (i.e. including long term amounts) and could trigger collateral *security realisation*. Loan repayments may be from *cash* resources, a *sinking fund*, refinancing with other long-term debt or by drawing down on short term loans if available.

Current Purchasing Power Accounting • Rachunkowość według bieżącej siły nabywczej pieniądza • Accounting which tries to cope with the measurement distortions of inflation diminishing the relative value of money over time. The historical cost convention is predicated on the yardstick – the cost to purchase with money or currency – being reasonably comparable over time. But combining measurements of a currency that is worth materially different amounts over time is about as meaningful as mixing two foreign currencies in the same measure. In response, current purchasing power accounting indexes historical cost figures to so that financial statements reflect the purchasing power, or real value, of money. See also *current cost accounting* and *hyperinflation accounting*.

Current Value Accounting • CVA • Rachunkowość w wartości bieżącej • A *capital maintenance accounting* technique employed to measure real profits in times of inflation. To adjust a balance sheet, a price index is applied to various physical or tangible assets. Monetary assets (e.g. cash and receivables) and monetary liabilities are not indexed since they are contractual terms that are not effected by inflation. The equity

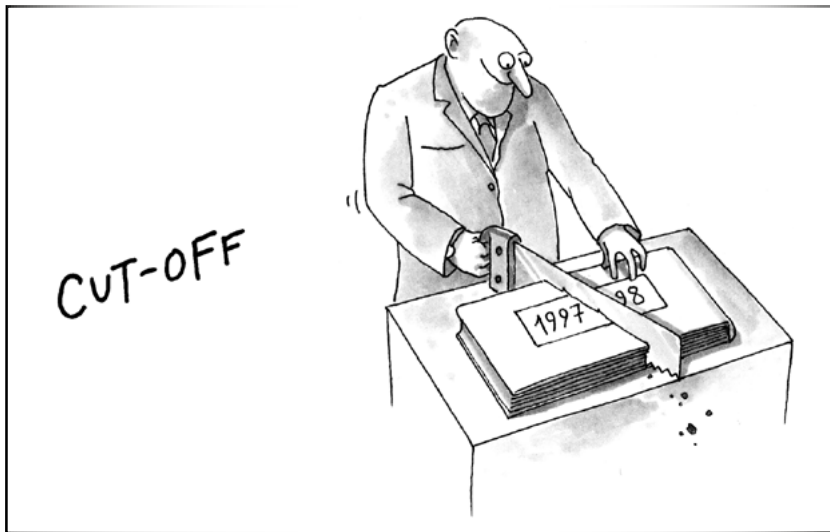
figure is simply the residual reflecting the higher values of tangible assets. The net effect of balance sheet adjustments is to increase the equity account to reflect the balance sheet's increased values, net of constant liabilities. In the short term, the existence of both monetary assets and liabilities has no immediate effect on equity. However, over time, the enterprise will enjoy a gain from these liabilities since it will make contractual payments for both interest and principal in a "cheaper" currency. The CVA income statement is considerably more complex. Like any income statement, it must reconcile opening and closing equity. There are two distinct approaches to doing this. An American variant allows the nominal gains in tangible assets to be included in net profit. An UK variant, in contrast, excludes such asset gains and is a more rigorous test of capital maintenance. Both variants reduce the HCA accounting net profit based on the common agreement that inflation erodes profitability. CVA is complex and lacks a commonly agreed consensus on how it should be calculated. It tends to be confined to *footnote disclosure*. As inflation has subsided in most industrialised countries, it is no longer commonly employed.

Customer Advances • Zaliczki otrzymane na poczet dostaw • Funds received from customers in advance of the receipt of goods or services. The *matching* principle treats such money as unearned income that should be recognised as income over the future life of the *contract*. Examples: magazine subscription payments or revenues from the sale of syndication rights for films. Customer advances are not debt as they do not require a future cash payment (unless there are refund privileges). Rather, they will be satisfied by the future delivery of goods or services. They are indicators of a firm's future sales rather than a cash outflow. Financial analysts interested in a *market value* balance sheet may adjust liabilities accordingly.

Customer Profitability Analysis • Analiza rentowności według klientów • *Management accounting* information that identifies how much *profit* is generated per customer or class of customers. The analysis needs to focus on both *revenues* and *expenses*. The greatest challenge is usually in identifying costs. Arbitrary allocations are less useful than *activity based costing* which tries to pinpoint how much effort is required to sell or provide services to a customer. Customer profitability analysis in turn becomes very useful by telling which customers are worth pursuing and which should be avoided. In the case of low profitability customers, sellers can either try to modify their buying behaviour, get them to accept higher prices or simply encourage them to go elsewhere.

Cut-off (Period End) • Rozdzielenie pozycji należących do różnych okresów • The date that defines the end of an *accounting period*. Attention will be given to ensure that the accounting period captures all *accounting events* prior to the cut-off using *accruals* if necessary. At the same time, care must be taken to ensure that transactions after the cut-off are not included in the prior period. One way to *window dress* is to shift transactions back and forth over the cut-off. As examples, in the case of *revenue recognition*, income can be boosted through the manipulation of the cut-off by these manoeuvres (examples c/o "Cases from the SEC Files" by Cullinan and Wright, 2003, pp. 62–63):

Cut-off Games	
Manoeuvre	Description
Out-of-period shipments	◆ backdate shipment records in following period
Warehouse Shipments	◆ ship to your own warehouse; claim as third party
Slow Shipments	◆ ship early but request carriers to delay shipments
FOB Destination Shipments	◆ recognise revenue before it reaches the buyer



CVA ► Current Value Accounting.

D

Dangling Debit (vernacular) • **Wiszące saldo debetowe** (żargon zawodowy) •

The *write-off* of *goodwill* as an *intangible asset* on the *balance sheet* directly to a capital reserve which segregates it as a portion of *shareholders' equity*. This contrasts to the more common practise of expensing the goodwill through the *income statement*. Either way, shareholders' equity is reduced as goodwill is eliminated. Note that under international accounting rules, goodwill is permanently written off to the income statement if, as and when its value has been permanently impaired.

Dates and Gates (vernacular) • **Daty i bramki** (żargon zawodowy) •

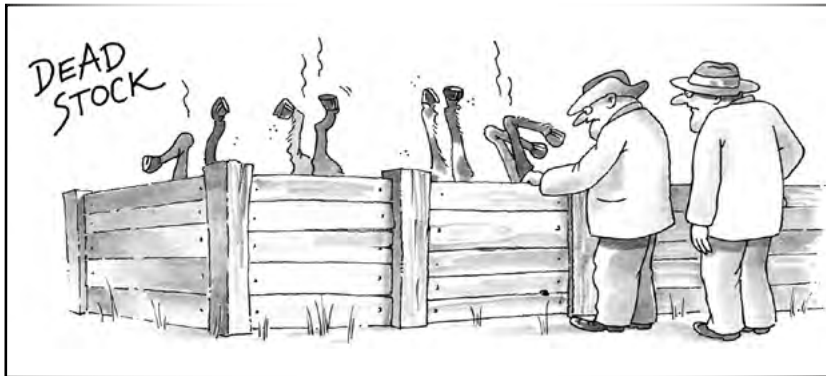
Milestones in an *operating budget* that are designed to prompt action taking if pro-forma targets are not being achieved. For example, an annual sales budget would be broken down by territories and months but adjusted for seasonal influences, market patterns, product rollout etc. Results would be monitored from the beginning of the year and any significant *variance* earmarked for action. Dates and gates are an essential control tool. In their absence, users can only hope to catch-up later on in the year to make their objectives.

De-recognition of Financial Assets • **Eliminacja aktywów finansowych z bilansu, zaprzestanie ujmowania aktywów finansowych** •

The removal of a *financial asset* from a *balance sheet*. Because such assets are contractual, they are subject to a broader range of uses and fates than physical assets (e.g. which will either wear out, be sold or be written-off). For instance, a financial asset such as an *option* may expire. Or, a *pledged* asset can be surrendered to satisfy a debt obligation. Or, financial assets may be extinguished as *fair value* changes. Transactions such as *securitization*, *securities lending* and *defeasance* can be quite complex. This in turn necessitates a careful treatment by *accounting standards*, in particular consideration of the transaction's *substance over form*.

Dead Stock (slang) • **Zapasy niewykorzystane** (dosłownie 'martwe zapasy'; żargon zawodowy) •

Old or obsolete *inventory* that is not "moving" (hence it is lifeless) and which should be written off.



Deadlocked Joint Venture • Wspólne przedsięwzięcie o równych udziałach

• A 50/50 *joint venture* in which no party has absolute control. Operating decisions are pre-determined by contractual agreement. Under old *accounting standards*, such a business would not qualify for *consolidation* with the owners so long as the JV was deemed not to be, in substance, a *subsidiary*. This in turn hinged on whether a JV owner had *control* over the JV and a direct interest in JV assets. As a means to get items *off balance sheet*, deadlocked joint ventures were a common *creative accounting* technique (via companies finding clever ways to exercise indirect controls). Under today's international accounting standards dead-locked joint ventures must now be recognised on the balance sheet either by the *proportional* or the *equity method* of consolidation.

Debit (Accounting Entry) • Debet • Winien (strona konta księgowego) • One side (the other being a *credit*) of all *double entry* accounting entries in an account. A debit will be used to reflect the following transactions:

- ◆ increase in *assets*,
- ◆ decrease in *liabilities*,
- ◆ increase in *expenses*,
- ◆ decrease in *revenue*.

When a debit entry is made to an account, it is called “debiting”. If the sum total of debits exceeds *credits*, the account will have a “debit balance”. The origin of the word is “debere”, the Latin for “he owes”: things of value were owed to you. Debits are traditionally on the left side – where you put those who you need to watch (Judas etc.) – of the *balance sheet*.

Seldom a Credit

Never call an accountant a “credit to his profession”; a good accountant is a **debit** to his profession.

Charles J.C. Lyall (c/o: www.quoteworld.org)

Debit Note • Nota debetowa • A document issued to a supplier by a purchaser in lieu of payment in cases where there is a dispute over an *invoice*. It contrasts to a *credit note* issued by the seller to reduce the amount of an invoice. The acceptability of debit notes varies with industry practice. Although there is room for abuse by unilaterally issuing them, the advantage of a debit note is that invoices can be partly paid and disputes cleared up later (in contrast to withholding payment on the whole invoice until the dispute is resolved). *Reconciliation* procedures are needed to clear up outstanding debit notes.

Debtor • Dłużnik • One who owes something or has a financial obligation. Collectively, debtors (or *accounts receivable*) result from selling on *credit*. The outstanding, unpaid balance is carried as a *current asset* on the *balance sheet*. An offsetting *provision doubtful debt* is necessary when the ability to collect cannot be assured. Debtor balances will also be carried in the *books* in sub-accounts called *trial balances* or debtors' *ledger*. Balances will be a result of sales made on credit less payments received; *discounts* given; returns credited and any write-offs.

Decentralization/Delegation (& Accounting) • Decentralizacja/przekazanie uprawnień (a rachunkowość) • If people are properly equipped (with incentives, skills, training & resources), enterprises usually operate more effectively when decision making is put closest to the markets, customers or critical missions which drive enterprise performance. Thus subordinate or far-off staff must be given autonomy and discretion to act. That means senior *management* must relinquish control of decisions but somehow not abdicate responsibility for overall results. Hence the importance of *management accounting* and *internal control* systems to create *transparent* measurements so that „management by exception” is possible: trust in people so long as there are no *material* variances from their targets.

Declared Income • Dochód zadeklarowany • The amount of income that a taxpayer claims to have made in a self-assessment income tax scheme. For example, many small businesses and self-employed individuals are obliged to declare their income based on a “honour system” since the tax authorities have no independent check on income. Obviously there is a bias towards under-reporting income in order to save tax expense (see *grey market*). The tax authorities will typically apply *reasonableness* tests to check whether claimed income is credible.

Declining/Reducing Balance Method (of Depreciation) • Metoda degresyjna (amortyzacji) • A popular *depreciation* method which applies a fixed percentage rate of depreciation to the *net book value* of a tangible asset. In this way, higher annual depreciation charges will be incurred in the earlier years of the asset's life. As an example, consider machinery costing 100,000 with a useful life of 4 years and an estimated *residual* or salvage value of 9,150:

Declining Balance: Example		
Cost of machine	100,000	Depreciation Charges
Year 1 depreciation (45% x cost)	45,000	45,000
Net book value	55,000	
Year 2 depreciation (45% x NBV)	24,750	24,750
Net book value	30,250	
Year 3 depreciation (45% x NBV)	13,613	13,613
Net book value	16,637	
Year 4 depreciation (45% x NBV)	7,487	7,487
Cumulative depreciation		90,850
Residual Value	9,150	9,150
Depreciation charges + residual value		100,000

The annual percentage required to fully depreciate an asset over its productive life down to its residual amount can be found by a formula:

Finding the Declining Balance Percentage		
Formula =	$(1 - \sqrt[n]{R/C}) \times 100\%$	
P =	45%	The depreciation percentage
N =	4	The useful life of the asset (years)
R =	9,150	The residual value of the asset
C =	100,000	The cost of the asset

Declining balance is an especially appropriate method in the case of production equipment that is subject to wear and tear and/or technological obsolescence. It provides a good match to expense the cost of an asset that provides progressively fewer benefits with usage and/or needs increasing maintenance to keep operating. Compare to the *straight-line method* of depreciation.

Deemed Transactions (Income Taxes) • Transakcje domniemane (przy ustalaniu podatku dochodowego) • Because most income tax authorities have a limited tolerance for *tax avoidance* schemes, they may impute a transaction whether or not it has actually happened. For example, in the case of *transfer pricing*, the authorities may ignore administered prices and replace them with something closer to market values. Another example is with regard to large interest deductions on companies with artificially high leverage. Again, the tax authorities may deny some interest deductions by deeming that some of the debt is in fact “equity”. The tax authorities will typically only resort to asserting a deemed transaction if they suspect a taxpayer of flagrant abuses. See also *imputed interest*.

Defalcation • Sprzeniewierzenie • A rather sophisticated word for the misuse or embezzlement of funds. Connotation is an elaborate, hidden scam. See *fraud, forensic accounting*.

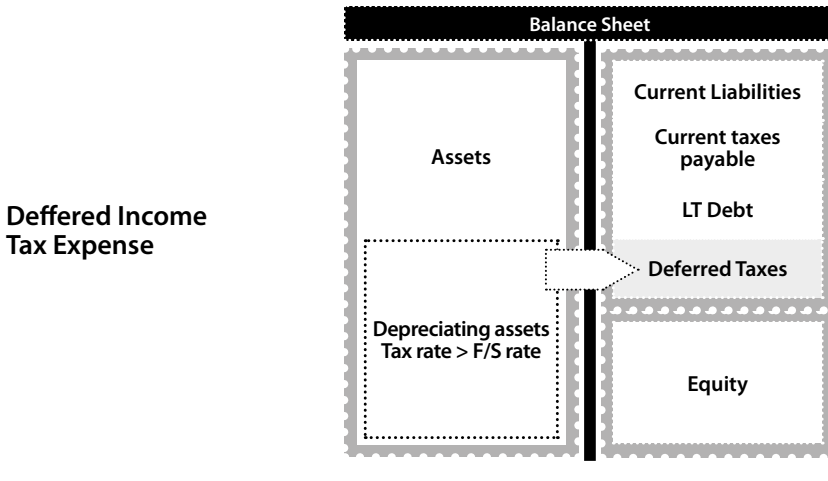
Deferral Method (of Tax Credits) • Metoda odroczenia (ulg podatkowych) • Reducing *income tax expense* (for financial reporting purposes) by *amortising a tax credit* over the life of the asset that caused the tax credit. Compare to the *flow through method* that recognises the whole amount of a tax credit in the period that it is taken. Note that regardless of the accounting method used, the taxpayer receives the benefit of the tax credit immediately.

Deferred Asset • Deferred Expense • Deferred Charges • Deferred Debit • Koszty przyszłych okresów, aktywa odroczone • An *expenditure* that is treated as an *asset* until it is expensed in the future. The *matching principle* says that expenses should be recognised as “value is contributed” over time. In the meantime, they are carried forward through time on the *balance sheet*. While *fixed assets* and *current assets* (e.g. *prepaid expenses*) can, by definition, fall into such a category, the term “deferred asset” usually connotes a distinctive asset such as a deferred tax debit (i.e. income tax recoverable from future income). Contrast to *deferred income* and *deferred liabilities*.

Deferred Income • Deferred Revenue • Deferred Credit • Przychody przyszłych okresów • A balance sheet *liability* category representing *cash* that has been received in advance of being earned. Since products or services must be provided in the future, the company owes a third party for the *contracted consideration*. As the obligation is discharged, the income is recognised in the *income statement*. Examples: magazine subscriptions paid in advance, down payments on building contracts and government operating grants. See also *deferred income tax expense*.

Deferred Income Tax Expense • Obciążenie wyniku finansowego z tytułu odroczonego podatku dochodowego • Odroczonego podatek dochodowy • The notional liability that arises when an enterprise pays income taxes based on *tax depreciation* that is greater than the *depreciation* rates used for financial reporting. In the future, when tax depreciation pools are exhausted, income taxes will be, relative to accounting income that deducts depreciation, proportionally higher. Deferred income taxes are a construct of accounting in the sense that the tax collector’s liability for cash payment is paid promptly as the enterprise earns *taxable income*. However, to show a constant rate of tax expense against accounting income, a deferral must be created since the expense will seldom be equal to the cash payment. This creates a *temporary timing difference* that can be seen as follows:

Example: deferred income tax calculations	
Accounting income (based on accounting standards)	100,000
Plus: depreciation (to reverse a deduction which is not allowed)	+ 20,000
Less: tax write-off (to use standard deductions permitted by tax authorities)	– 40,000
Taxable Income (based on income tax law’s definition of income)	80,000
a) Cash tax payable @ 40% rate x taxable income	32,000
b) Tax expense @ 40% rate x accounting income	40,000
Deferred tax = b) – a) = amount by which tax expense > tax paid	8,000
Proof: 40% x depreciation vs. tax depreciation (40,000 – 20,000 = 20,000)	8,000



Deferred taxes are a result of vigorously applying the *matching concept*: earnings today will “consume” tax depreciation that, once exhausted, will increase cash taxes in future years. However, for a company that is expanding and constantly re-investing with new *capital expenditures* (which creates more tax “pools” that can deducted), the actual future payment of deferred taxes can be put off indefinitely. In this sense, deferred taxes are a “quasi-liability”. For this reason, there are many who argue against such accounting treatment or for at least a modification to reflect actual amounts payable. Accounting for deferred income taxes can be done based on the “deferral method” (now defunct) or the “liability method” (current practice under *International Accounting Standards*). The later is balance sheet oriented: it seeks to quantify the obligation for taxes payable as accurately as possible based on the expected impact of future reversals. Changes in the future expected liability becomes the deferred tax expense or benefit in the income statement.

Deferred Liability • Zobowiązanie odroczone • A *balance sheet liability* category representing cash that will have to be paid out sometime in the future but which does not have a certain or fixed payment date. A common example: *deferred income tax expense*. Contrast to *deferred income*, a similar balance, which arises on account of receiving cash before it is earned.

Deferred Tax Assets • Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

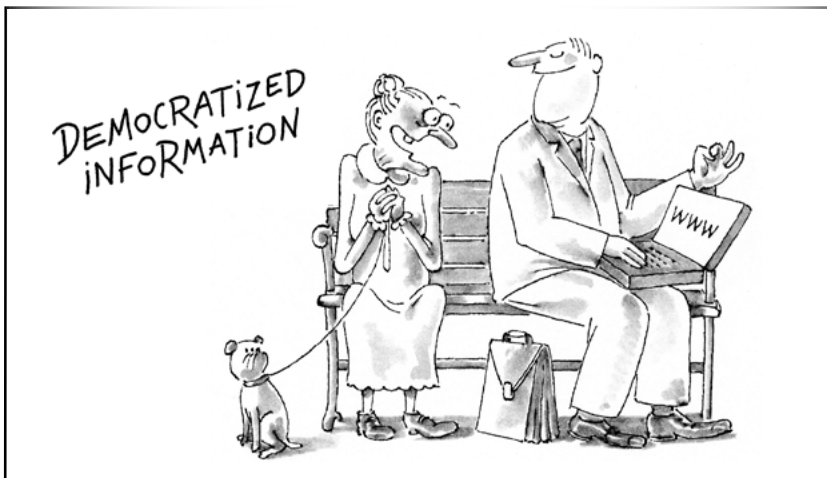
- Amounts of *income taxes* recoverable in future periods. These may be sourced from:
 - ◆ Deductible *temporary differences*,
 - ◆ The carryforward of unused tax losses,
 - ◆ The carryforward of unused *tax credits*.

Deferred tax assets are an *intangible asset* whose value is dependent on a company being able to generate sufficient taxable income in the future to utilise the tax savings.

Defined Benefit (Pension) Plan • Program określonych świadczeń (emerytalnych) • A pension plan that promises to pay a specific pay-out upon retirement. It is typically based on a formula that factors in the last year's earnings prior to retirement and the number of years worked. Some plans may also allow/require contributions by the beneficiary. Such plans are also sometimes referred to as a "final salary" plan. A defined-benefit plan can either be funded or unfunded. Regardless, the employer commits to a pay-out based upon a fixed formula, the outcome of which, however, is uncertain. Thus defined benefit plans impose a risk on both providers and, in the case of unfunded plans, beneficiaries who are counting on the provider's future ability to pay. Contrast to *defined contribution pension plan*.

Defined Contribution (Pension) Plan • Program określonych składek (emerytalnych) • A pension plan that specifies how much savings will be put aside for investment in a *pension fund*. Typically formulas are based on earnings levels and may involve joint contributions by both employer and employee. They are also known as a "money purchase plan". Defined contribution plans do not commit to a specific retirement benefit (thus making them safer bets for employers). By definition, defined contribution plans are funded. Retirement benefits depend on the returns earned in the pension fund. Contrast to *defined benefit plan*.

Democratized Information (concept) • Demokratyzacja informacji (jako pojęcie) • The general public's access to information on a basis which is inexpensive, convenient and robust in terms of content or usefulness. Developments in information technology and the internet are making this more of a reality for many consumers or investors. The need for service intermediaries (such as in travel, real estate sales, stockbrokering and banking) is becoming increasingly marginalized as consumers can do more for themselves on the world wide web. In financial services, this is being particularly felt with on-line trading.



Depletion Accounting • Wyczerpywanie się zasobów naturalnych, rozliczanie w rachunkowości • The *accounting* necessary to reflect a *wasting asset's* diminishment through production or natural wastage. Depletion expense is the resource extraction industry's equivalent to *depreciation* expense. For example, an oil reservoir will be depleted or drained by pumping oil. The *matching* process requires that the *balance sheet* asset value be reduced as an *expense* running through to the *income statement*. The rate of depletion is usually proportional to the change in physical volumes (which adds a complication when there is uncertainty about the reservoir's ultimate content). The total amount of depletion expense over time is another matter. "Cost depletion" expenses out-of-pocket expenditures, possibly including exploration costs of dry holes. "Discovery value" depletion deducts the market value of reserves at the time of their discovery (to be consistent, based on a *revaluation* of properties on the balance sheet).

Deposit Account/Financial Statement, Reconciliation • Uzgodnienie sprawozdania finansowego z rachunkiem bankowym • A reconciliation between the revenues and expenses reported in an enterprise's financial statements and the deposits and withdrawals of its bank account.

Reconciling Deposits to Revenue	
Explanation	Entry
Credits to a bank account for the financial statement period (e.g. 12 months):	XXX
Less: deposits to the bank which were not "revenue" items of the period:	
◆ Draw-downs on loans deposited to the account (i.e. capital transaction)	(XX)
◆ Equity infusions (i.e. capital transaction)	(XX)
◆ Opening accounts receivable (sales of prior period collected this period)	(XX)
Plus: revenue items which have not flown through the bank account yet:	+XX
◆ closing accounts receivable (sales this period to be collected next period)	
"Revenues" per financial statement (approximate)	XXX

The reconciliation between deposits and revenues is particularly useful to not only confirm that the "revenue" figure is not over-stated but also that the enterprise is maintaining all deposit accounts with its bank (for *working capital credits*, this is often a *condition*). As well, taking advantage of the central role of cash entries in the *books*, the withdrawals (albeit with more effort) can also be reconciled to expenses to reach a verification of operating cash flow:

Reconciling Withdrawals to Expenses	
Explanation	Entry
Debits to bank account during the financial statement period (e.g. 12 months):	XXX
Less: withdrawals from the bank which were not expense items of the period	
◆ principal repayments of debt/dividends (i.e. capital transaction)	(XX)
◆ loans/advances to third parties/short term investments (i.e. capital transaction)	(XX)
◆ capital expenditures (i.e. capital transaction)	(XX)

Reconciling Withdrawals to Expenses	
Explanation	Entry
♦ opening accounts payable (expenses of last period paid out in this period)	(XX)
Plus: expense items which have not gone through the bank account yet	
♦ closing accounts payable (expenses of this period to be paid next period)	+XX
"Expenses" (excluding depreciation) per financial statement:	XXX

While a reconciliation will seldom be perfect, getting to within 5–10% serves its purpose. Such a procedure would seldom be employed with a large company that often has several bank accounts. However, for a lending banker holding a small business' account, it is a useful *due diligence* exercise, especially when financial statements are not *audited*. Moreover, even explaining the *material* differences can be valuable as a *credit analysis* exercise. See also *bank reconciliation*.

Depreciation • Accumulated Depreciation • Allowance for Depreciation • Umorzenie • A *contra account* offset against a tangible asset's *historical cost* to show a *net book value* after previous years' accumulated *depreciation expense*. Depreciation is a form of *provisioning* reflecting an asset's diminished future productive capacity over time and use. An example:

Example: fixed asset purchased for 1000 which is expected to last three years at which time its salvage value is 100; straight line method				
Time Period	P&L	Balance Sheet		
	Annual Depreciation	Original Cost	Accumulated Depreciation	Net Book Value
1	300	1,000	- 300	+ 700
2	300	1,000	- 600	+ 400
3	300	1,000	- 900	+ 100
4	0	- 1,000	+ 900	0

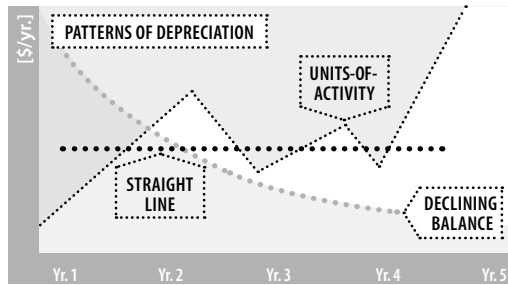
Note that the consequent net book value of fixed assets is not meant to be an asset valuation, although NBV can often be a proxy for economic value. Consistent with its permanent nature, land is not depreciated. In the case of investment property, fair presentation may extend this to all real estate property, including the buildings. Accumulated depreciation should not be misunderstood to be a "fund" for replacing assets.

Depreciation Expense • Amortyzacja środków trwałych • The *expense* of tangible *fixed assets* physically wearing out or losing their value over the course of an *accounting period*. Depreciation is the *matching* concept at work: it shows the gradual "consumption" of assets by ongoing operations. While it involves no cash *expenditure*, depreciation needs to be recognised to show a true *profit*. Like all *provisions*, depreciation requires a judgemental estimate of the future (i.e. the asset's cost, useful life and *residual value*) that will seldom be perfectly accurate. *Accounting principles* address this unavoidable limitation in two ways. A systematic method from one *accounting period* to another period at

least assures *consistency* while *conservatism* favours assuming a shorter life span. There are several choices of a depreciation method that can be made within the bounds of a enterprise's *accounting policies*:

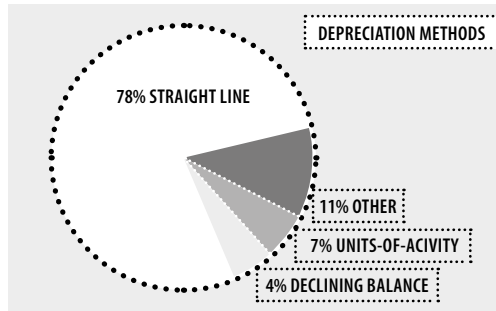
Depreciation: Some Ways to Calculate It	
Method	Description
Straight Line	◆ equal charges pro-rata every accounting period
Declining Balance	◆ equal percentage applied against net book value
Sum-of-years Digits	◆ declining charge based on an arithmetical formula
Annuity	◆ low depreciation charges initially to reflect higher implicit cost of capital
Units-of-Activity	◆ Proportion utilised of life-long name plate production capacity
Revaluation	◆ charges are equal to the differences in appraised value

Depreciation



Depreciation

Sample of 600 largest USA companies

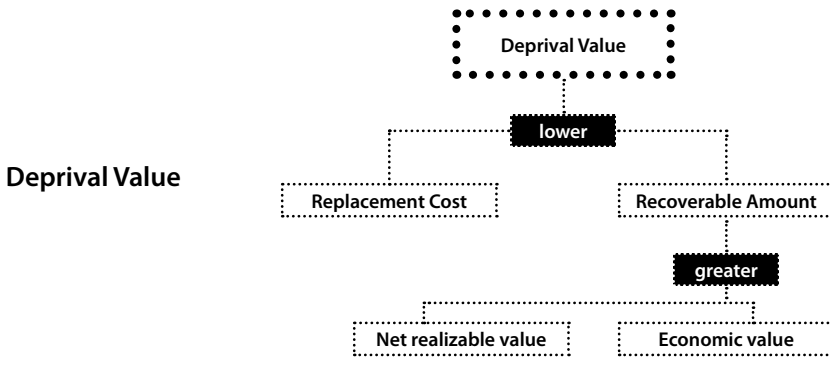


Sources: Weygandt, Kieso & Kimmel: "Financial Accounting", p. 426

The consequences of not depreciating would be to count a *capital expenditure* as an expense even though future value justifies *fixed assets* being carried forward on the *balance sheet*. The purpose of depreciation is to create a *fair earnings picture* based on the *capital maintenance* concept: a firm has not earned a true surplus unless it has replaced

asset value that has been used up to earn revenue. See also *amortisation*, a similar concept applied to *intangible assets* and *depletion* used for natural resources. Contrast to *tax depreciation*, a form of depreciation permitted for calculating *taxable income*. As a non-cash expense, depreciation is added back to net profits to give an indirect calculation of *cash flow from operations*.

Deprival Value • Wartość utraty • Koszt utraty • An asset valuation method that focuses on what a company would logically pay to avoid being deprived of the use of an asset. The concept was initially explored in the insurance business (to settle claims) and is resorted to when more common measures, such as historical cost, are not readily available. To identify deprival value we first need to identify three measures of value (*net realisable value*, *replacement cost* and *economic value*). Deprival value is then defined as the lower of replacement cost and “recoverable amount” where recoverable amount is in turn defined as the higher of net realisable value and economic value. Deprival value is used in *current cost accounting*. See also *value in use*.



Derivatives (Accounting for) • Instrumenty pochodne, rozliczanie w rachunkowości • The accounting needed to value and disclose the impact of *derivatives*. While derivative contracts are legally of a *contingent* nature, international accounting standards put them on the balance sheet at their *fair value*. Any changes in fair value go through *capital reserves* or the *income statement* depending on whether the derivatives qualify for hedging or speculative purposes respectively. This makes sense in terms of highlighting and quantifying their financial significance (an important consideration after such derivative-related problems as *Enron*). However, valuation can be complex and difficult. In the case of standardised derivatives that are actively traded, *market value* information is readily available. However, privately negotiated *over-the-counter* derivatives (which are the bulk of derivative activity), pose more difficult measurement problems. In some cases, where the volume traded is relatively small, a price quotation for a larger block may be available from a market maker in that instrument. In those instances when a quoted market price is not available, estimation techniques are permitted so long as they are reasonably reliable. Techniques that are well-established in financial markets include reference to the current market value of another instrument that is substantially the same,

discounted cash flow analysis and option pricing models. In applying discounted cash flow analysis, an enterprise should use a discount rate equal to the prevailing rate of return for financial instruments with substantially the same terms and characteristics. This would include the creditworthiness of the debtor, the remaining term over which the contractual interest rate is fixed, the remaining term to repayment of the principal and the currency in which payments are to be made. The realisation that a portfolio of derivatives will have values which are correlated with one another lead to the use of *value at risk* concept. See also *hedge accounting*.

Differential/Incremental/Relevant Cash Flow • Krańcowy przepływ środków pieniężnych • The cash flows that are a direct result of a decision or choice. If a cash flow is not affected by a decision, it is a *sunk cost* and should not be factored into any future choices. The concept is important in management accounting, such as *capital expenditure decisions*.

Dilution • Rozcieńczenie • The impact on existing shareholders from an enterprise issuing more shares and thereby spreading the total value of equity over a larger number of shareholders and thus reducing each share’s value. Equity value dilution occurs when shares are issued at less than NBV:

Dilution Calculations		
Equation	Example	Value/share
Equity value (NBV asset)	<u>120,000</u>	\$10/share
Shares Outstanding	12,000	(NBV/share)
Equity value + Proceeds (if issued @ 8/share)	<u>120,000 + 8,000</u>	
Shares Outstanding + New Shares	12,000 + 1,000	\$9.85/share

However, even if shares are issued at or even above NBV, there can also be dilution of *earnings per share* since the proceeds from a new equity issue usually cannot generate higher earnings rightaway. For these reasons, enterprises can be reluctant to issue new shares unless there is a pressing need (e.g. to remedy *financial distress* or to finance *capital expenditures*).

Direct Costs • Koszty bezpośrednie • Costs that can be easily traceable to individual products or services. By definition, they vary in exact proportion to volume produced. This is why they are also referred to as *marginal* or variable costs. The labour and material required to produce an extra unit of something are the most common direct costs. Direct costs are contrasted to shared costs which are not incurred for each individual item but are incurred on a collective basis. Contrast to *indirect costs*.

Direct Method (of Calculating Cash Flow from Operations) • Metoda bezpośrednia (obliczenia środków pieniężnych z działalności operacyjnej)

- Using the internal *bookkeeping* records of a company (e.g. cash receipts and cash disbursements in the *cash book journal*) to arrive at *cash from operations*. The direct method is accurate but is time consuming and laborious since entries for *capital transactions* must

be culled out. Moreover, outsiders, who do not have access to internal records, cannot calculate it. Contrast to the *indirect method*.

Direct Taxation • Opodatkowanie bezpośrednie • A tax levied on the income or wealth of an individual or company. Contrast with *indirect taxation*. Direct tax on income reduces the yield on capital or labour. It can thus encourage companies to move to countries with lower rates or may discourage people from working (on the other hand, they may work more to make up for lost income). Economists can disagree which is better – direct taxes or indirect taxes – in terms of minimising distortions to an economy’s efficient allocation of resources.

Direct Write-Off • Odpis bezpośredni (w koszty) • The write-off of an asset after its *impairment* is *realised* or is obvious. (Entries would be “dr.” to *expenses* and “cr.” to the asset account.) Ideally, to satisfy the *matching* and *conservatism* principles, write-offs should be anticipated with a *provision* set up prior to the actual recognition of the loss. A direct write-off might be resorted to if one is caught by surprise. In many regimes, the *income tax* authorities will only allow a direct write-off for deduction purposes. See also *charge-off*.

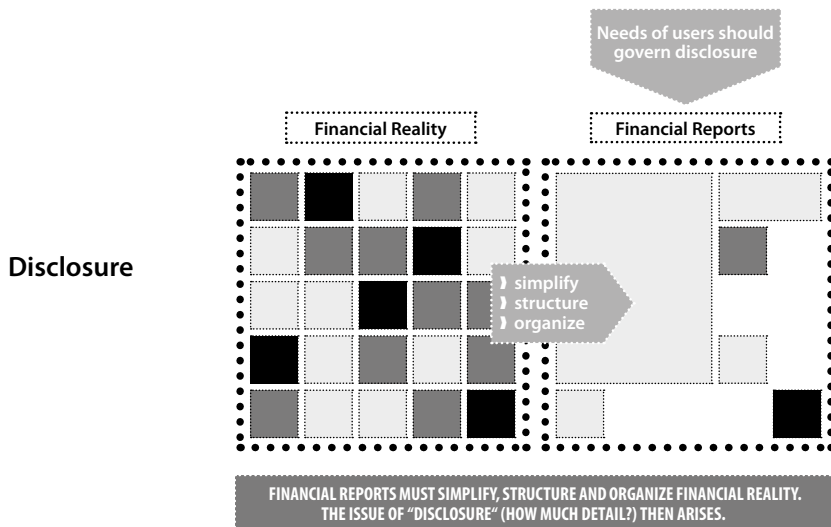
Directors’ Report (Anglo-Saxon) • Sprawozdanie Zarządu (w krajach anglosaskich) • Either 1) general term in *annual reports* describing the commentary by a board of directors (Anglo-Saxon definition of a board) or 2) a more specific term used in the EU for a *management commentary* in annual reports that is equivalent to the USA’s *management discussion and analysis* or the UK’s *Operating & Financial Review* (which was superseded in 2006 by the EU version). The EU director’s report will contain a *business review* that conforms to defined information content. In the case of European nomenclature, “director” means senior executive management as opposed to the Anglo-Saxon meaning of someone on the *board of directors* or what European’s call the *supervisory board*.

Disbursement • Rozchód środków pieniężnych • The payment of *cash* for any general purpose.

Disclaimer of Audit Opinion • Zrzeczenie się wyrażenia opinii z badania sprawozdania finansowego • A modified *auditor’s* opinion that, because of a severe limitation on the scope of work performed, states that the auditor is unable to issue any opinion on *fairness* and/or adherence to *accounting standards*. Compare to *qualified opinion* and *adverse opinion*. A disclaimer of opinion is relatively rare since most auditors would not enter into an audit engagement unless they were reasonably certain that they could complete their work. However, there might be instances arising in the midst of an audit (e.g. travel restrictions preventing on-site presence) that prohibit completion of an audit.

Disclosure (Financial) • Ujawnianie informacji finansowych • Judiciously telling what is known about a business’s situation to *accounting users*. Appropriate disclosure

is important for two reasons. First, accounting users need adequate information to make decisions. Secondly, disclosure helps to keep those with a *fiduciary duty* within the firm (i.e. managers and supervisory boards) honest. In the words of Louis Brandeis, a US Supreme Court Justice: “Sunlight is the best of disinfectants.” A minimum level of disclosure is required by *accounting standards*. Thus most *financial statements* must have a *balance sheet*, *income statement* and a *cash flow statement*. As well, *footnotes* and *management discussion* are required to supplement the numerical story. Much disclosure is also discretionary. What and how to disclose requires judgement: too many details will either burden readers with minutiae (see *accounting noise*) or gives away competitive information; not enough disclosure withholds valuable information for a *fair presentation* of *financial reality*. Disclosure therefore should be balanced, unbiased, frank and be useful to *stakeholders* in their decision-making. Abuses from disclosure are either “sins of commission” (distorting facts) or, more commonly, “sins of omission” (withholding information). See also *cook the books* and *transparency*.



Food for Thought

Disclosure is not disclosure if it does not communicate.

Arthur Levitt, former Chairman, American SEC

Discontinued Operations • Działalność zaniechana • A portion of business, which has been sold, liquidated piece meal or abandoned in the *accounting period*. This is usually because the operation:

- ◆ Suffers from inadequate or uncertain markets,
- ◆ Makes an unsatisfactory contribution to overall profits (or worse, produces losses),
- ◆ Does not fit the enterprise's strategic direction,
- ◆ Offers an opportunity to sell at a profit.

Since the period end *balance sheet* reflects the situation after the sale, accounting for discontinued operations focuses on the *income statement* that will contain a portion of the discontinued operation's results in the period of the sale. As well, *footnote disclosure* is required to give relevant details on the discontinuance. Accounting standards distinguish between an "operation", defined as a cluster of assets with physical, operational and reporting characteristics in common, and individual assets which do not require extensive disclosure (for example, gains or losses on individual asset sales can be simply included in "other operating income").

Discontinuing Operations • Działalność zaniechiwana • A portion of a business, which has a formal plan or intention for its sale, disposal or abandonment. In contrast to *discontinued operations*, which have already occurred, *accounting standards* may require immediate recognition of any *balance sheet* consequences (e.g. *provisions* for any expected asset value *impairment*). As well, the income statement will distinguish such activities from the rest of the *going concern*. Finally, *footnotes* will be employed to shed some light on the implications of the discontinuance. Segregating discontinuing operations assists in understanding their impact on future performance and is useful for *normalisation*.

Discount (Price) • Rabat • Opust • Bonifikata • A reduction in listed or shelf price given to buyers. This may happen because buyers have purchasing power (they negotiate a "volume" or "quantity" discount); they do not take *trade credit* terms but pay in *cash* to capture "prompt payment" terms or because *inventory* is slow moving. Sellers can account for the discount as a reduction in *revenue* or as an expense "discounts allowed". Buyers may calculate the available discounts that were not taken, showing an expense called "discounts forgone" which highlights possible *cash management* deficiencies.

Discretionary/Managed Costs • Koszty uznaniowe/kontrolowane • Expenses that are not immediately critical to the earning of income. They can thus be incurred with some flexibility. Some common examples include repair & maintenance, advertising, customer care, training and *research and development*. The "discretionary" element is often in the short run; in the long run, there can be a strong impact on earnings and/or growth. Indeed, it could be argued that such expenses could be capitalised as *assets* to reflect their value over several *accounting periods*. See *capital maintenance concept*.

Discretionary Reserve • Rezerwa uznaniowa • A capital *reserve* set aside by *management* either to comply with company statutes or for prudential reasons to restrict *dividend* payouts. For example, a company might want to preserve cash before entering a large capital expenditure programme. By setting up a discretionary reserve, it *signals* to shareholders that it is not in a position to payout all of its retained earnings. Compare to *legal reserve*.

Dividend • Dywidenda • 1) A payment to shareholders representing a distribution of part of the company's *profit*. See also *pay out ratio*. 2) In an *insolvency*, the distribution to creditors of proceeds from the *liquidation of unsecured assets*.

Domicile • Domicyl • The permanent location of a business *entity* or customer account. In the case of a business, its domicile is typically the country where it is registered. Domicile will have a bearing on adherence to *corporate* and *income tax* laws. That said, most regimes will try to see through the *corporate veil* if the choice of a domicile is to evade laws or social responsibility. In *banking*, customers are domiciled at a certain *branch* that is responsible for servicing their accounts.

Double Entry • Podwójny zapis • A traditional method of keeping the *books* of account whose main virtue is a self-correcting process of having balancing entries for each *transaction* or accrual. In the words of its inventor: “all the entries placed in the ledger must be double, that is if you make a creditor (entry) you must make a debtor (entry)”. The basic logic in double entry rests on the notion of *consideration* in an exchange economy: nothing is transacted for free or without a consequence; there must be two sides to every exchange. As to which sides are involved, the answer rests with the *accounting equation*:

Bookkeeping Entry Combinations (any dr. with any cr.)				
Entry	Debit (dr)		Credit (cr)	
Balance Sheet	Asset increase	Liability decrease	Liability increase	Asset decrease
Income Statement	Expense increase	Revenue decrease	Revenue increase	Expense decrease

See also *balancing* and *spread-sheets*.

Propellant

Capitalist practice turns the unit of money into a tool of rational cost-profit calculations, of which the towering monument is **double-entry bookkeeping**... the cost-profit calculus in turn reacts upon economic rationality; by crystallising and defining numerically, it powerfully propels the logic of enterprise.

Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, 1942

Double Taxation • Podwójne opodatkowanie • The taxation of the same earnings stream as it passes through different owners. A common example is a business's *retained earnings* that are accumulated after tax. If they are then distributed to shareholders as a *dividend* they will be treated as taxable income in the shareholder's hands. Another example is taxation of foreign investments in the country of origin and then again by the home country upon *repatriation*, although many countries have signed agreements to prevent this latter type of double taxation. Double taxation is economically inefficient and

leads to a burden on capital. However, it is common in practice since tax authorities often are reluctant to sort out the complications of eliminating it.

Draw Up the Accounts (vernacular) • **Sporządzić sprawozdanie finansowe** (w żargonie ‘narysować sprawozdanie’) • To create a set of *financial statements* that can be presented to external *accounting users* based upon extracting information from the underlying *bookkeeping* records. This will involve *closing the books* by going from a preliminary *trail balance* to an *extended trail balance* after making appropriate *adjusting entries* and then summarizing account balances in a financial statement format (see *accounting cycle*). The idea of “drawing” (i.e. as in rendering a picture) also connotes an aspect of portrayal, perhaps even with a certain creative element, in financial statement presentation.

Balance Sheets

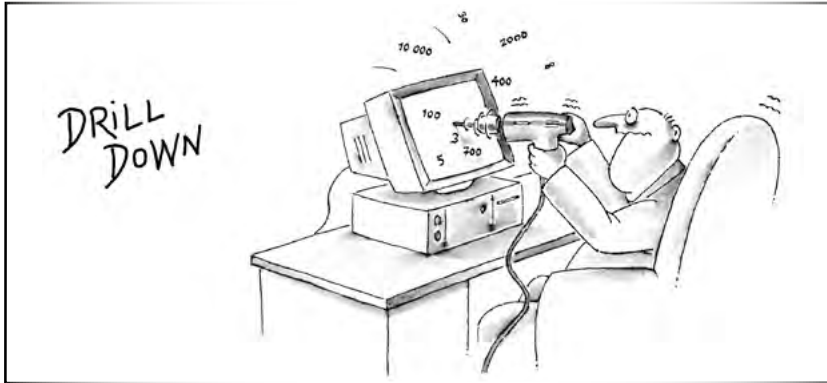
Drawing up a balance sheet does not signal the close of asset and equity accounts. It simply indicates a reckoning of the state of those accounts at a particular time.

Tim Sutton, *Corporate Financial Accounting and Reporting*, 2000, p. 23

Drawings • **Wyплаты właściciela** • The withdrawal of *cash* or assets by an owner from a sole-proprietorship or partnership business. Drawings are *debited* to the owner’s capital to indicate a decrease in *equity*. Often it is useful to create a separate *account* for drawings in order to determine the total withdrawals for the accounting period. See also *dividends*.

Dress Up the Financial Statements (slang) • **Upiększanie sprawozdań finansowych** (żargon zawodowy) • The use of various *window-dressing* techniques to make financial statements show a more attractive picture, as in “dressing up to look good”.

Drill Down (vernacular) • **Information Retrieval** • **Wyszukiwanie danych** (żargon zawodowy) • **Wyszukiwanie informacji** • The use of a computerised database and intranet communications to allow *management information systems* to capture customised data specifications in an enterprise’s accounting system. For example, a *chief financial officer* might specify that he wants to know the „sales of XYZ product in ABC period from RST territory”. Another use of drill down is accessing remote customer files so that individual customer care can be centralised and company-wide patterns monitored. *Information technology* with drill down capabilities can find and retrieve the query and deliver it on a computer screen.



Dual Aspect Convention • Zasada podwójnego aspektu • The accounting principle that suggests that every *transaction* has at least two aspects, both of which must be reflected in the *balance sheet*. The dual aspect requires balance sheets, like their name implies, to always balance and is the basis of *double entry* bookkeeping.

	Asset	Liability	Equity	
A/R Collection	dr	cr		
Credit purchase	dr	cr		
Repay debt	cr	dr		
Refinance debt		cr	dr	
Revenue	dr		cr	
Customer deposit	dr	cr		
Cash expense	cr		dr	
Accrual		cr	dr	
Reserve			dr	cr

Dual Audit • Podwójne badanie sprawozdania finansowego • Two *auditors* performing the *attestation* function instead of the usual one. While more expensive and time consuming, a dual audit is presumed to be more thorough and intense (“two heads are better than one”). *Quality of reporting* and shareholder confidence can be in turn boosted. There are also potential operational benefits. For example, auditors working as a team could divide responsibilities and focus on improving audit technique. Two auditors could form an alliance to defend themselves against disclosure challenges from management. Two firms will tend to keep each other “honest” in a healthy form of competitive service levels. Finally, the system allows participation by smaller, regional firms who are not necessarily one of the *Big Four*. Much of the interest in dual audits is a result of concerns about *audit risk* in the post-*Enron* era. Dual audits are required in France (listed companies) and Canada (chartered banks). Compare to *auditor rotation*.

E

Early Payment Discount, Accounting for • Cash Discounts, Accounting for • Rabat za wcześniejszą płatność (rabat gotówkowy), rozliczanie w rachunkowości • Suppliers may offer a price discount for payment of an *invoice* prior to its due date (see *2% 10/net30*). This raises an accounting issue of how to value the supplier's *accounts receivable* and the buyer's *accounts payable*. The "gross method" carries the debt at its full amount and only recognises the impact of the discount if it is taken by sufficiently early payment. The discount becomes an expense item for the supplier and an income item for the buyer. An alternative, and less widely used method, is the "net method" has discounts treated as income or expense for supplier and buyer respectively. An advantage of the net method is that it highlights the benefits and costs of forfeited (as opposed to taken) discounts. See also *volume rebate*.

Early Payment Discount

Days:	0	10	20	30
2% 10/net30		\$98		\$100

Gross Method	Dr.	Cash	98
	Dr.	Discount	2
	Cr.	Receivable	100

Net Method	Dr.	Cash	100
	Cr.	Income	2
	Cr.	Receivable	98

Early Retirement of Long Term Debt (Prepayment), Accounting for • Wcześniejsza spłata zadłużenia długoterminowego, rozliczanie w rachunkowości

A borrower may decide to payback long-term debt ahead of schedule. This may be motivated to reduce leverage, use surplus cash or capture an interest rate advantage. Prepayment can be accomplished by direct negotiation with bondholders, buying them in the secondary market or exercising a call privilege. If the market value of the debt is different than the carrying value of the debt (face value adjusted by unamortised discount or premium), there will be a “gain/loss on early retirement of long-term debt.” This impact is similar to the gain/loss that may occur upon selling a *fixed asset*. To appreciate the accounting, consider the example of the bond used in *amortisation of discount/premium* calculation. Suppose in the second year of the \$1,000 bond yielding 9%, market interest rates fall. In response, the bonds that were worth \$889.48 will trade for a higher amount (for example’s sake, let us say \$950). The borrower decides to redeem the bonds by purchasing them in the open market:

EXAMPLE: Bond Redemption Entries		
Account	Dr	Cr
Bonds Payable	1,000.00	
Loss on early redemption	60.52	
Cash		950.00
Bond Discount		110.52

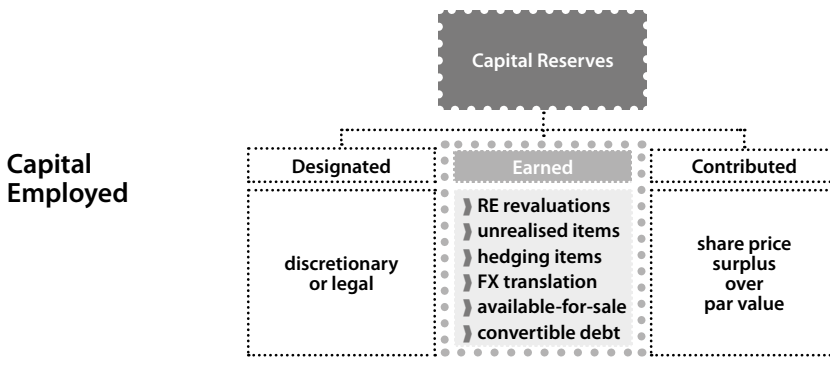
The gain or loss on early retirement is shown as *financial income* or, if the amount is large, as an *exceptional item*. Note that even though the bond’s market value may have changed prior to the early redemption, the *unrealised gain* or loss is not recognised in historical cost accounting. Under *fair value accounting*, it would be recognised. The above example ignores associated transaction costs. In the case of refinancing for a rate advantage, lenders often impose a penalty for prepayment.

Earn Out • Zapłata jako procent zysku • Payments of *cash*, typically to settle a purchase price, whose price level is determined by, and paid for, by the future *earnings* of a business. An earn out can be used in *vendor financing* where the buyer’s price is conditional upon the *performance* of the business or where the buyer needs to finance the purchase through future earnings.

Earned Reserve Capital • Kapitał rezerwowy z niezrealizowanych zysków

A type of capital *reserve* that arises from *unrealised* earnings or balance sheet valuation changes. Also called *other reserves* when it consists of many separate components. Often accounting standards are willing to recognise a change in a balance sheet value that does not necessarily merit recognition in the income statement as revenue or expense. This is because either the valuation change is somewhat uncertain or it is impermanent. An example of the former would be a revaluation of real estate assets upon an appraisal; the former could be a change in the market value of a derivative

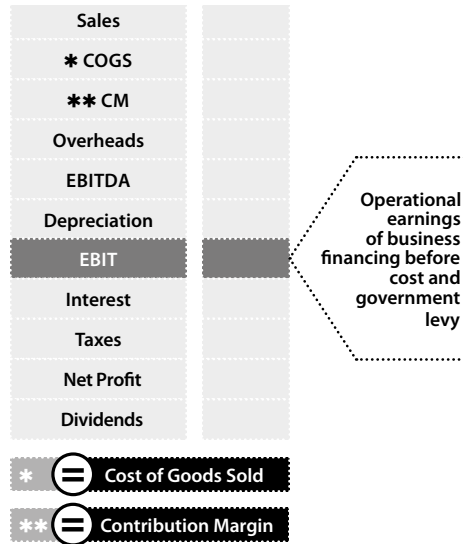
instrument prior to its maturity. Earned reserves are effectively a „holding tank” for income items that will only be clear with time. When they are realised in cash or net-out to a final amount, they will come out of the earned reserve by flowing through the income statement, ultimately ending up in *retained earnings*. In the meantime, by segregating a portion of capital as earned reserves, the company is *signaling* three things: 1) some earnings are real but somewhat uncertain; 2) some earnings represent a false *volatility* that should be ignored and 3) until they are confirmed, no *dividends* will be paid out of them.



Earnings • Zysk • An *accounting* measure of the returns to common shareholders after all expenses, income taxes, preferred share dividends and minority interests have been paid; can be synonymous with net *profit* after tax although the word will be used, rather imprecisely, for any general form of profit.

Earnings Before Interest & Taxes • EBIT • Zysk przed odsetkami i opodatkowaniem • The acronym EBIT (pronounce “EE-bit”) is a common, but not necessarily exclusive, measure of “operating” profitability i.e. the earnings attributable to the enterprise’s core activities. EBIT is one of several choices of financial *performance* used in *financial analysis*, particularly in calculating *interest cover*. By excluding deductions that tend to be a function of *leverage* and market interest rates, EBIT’s merits are in comparability over time and between companies. See also *operating income*.

EBIT = Operating Profit



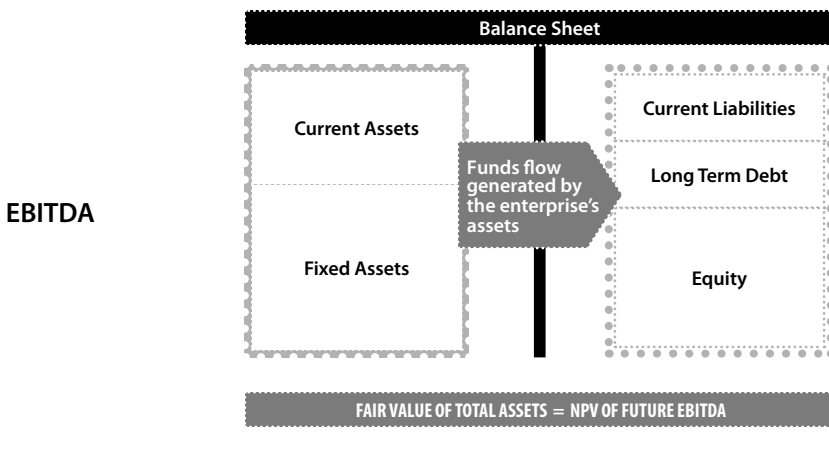
Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortisation • EBITDA • Zysk przed odsetkami, opodatkowaniem i amortyzacją • The acronym EBITDA (pronounce “EE-bit-daw”) is a rough measure of the cash generating capacity of a firm’s assets that utilises calculations from the *income statement*:

EBITDA					
Operating Cash Flow		Operating Income		Non-cash Expenses	
EBITDA	=	EBIT (*)	+	Depreciation	+ Amortisation
(*) Earnings Before Interest and Taxes (excluding extraordinary items)					

EBITDA is particularly useful as an asset valuation tool that looks solely at the cash generation capacity of assets. (Because the income statement is calculated on an accrual basis, EBITDA in fact measures funds flow or working capital flow rather than actual cash flow. However, in most situations, this is close enough to *operating cash flow* to be useful.) Since the *net present value* of future cash flows is one measure of the fair value of a firm’s total assets, EBITDA is a useful valuation metric that is used by analysts in acquisitions. Also in favour of EBITDA is that it is less susceptible to accounting manipulation from non-cash accruals, provisions or write-offs. However, because of its distance from the bottom line, EBITDA may be less useful to other accounting users. For instance, if a company is in *financial distress*, its current assets may be illiquid and current liabilities may be impatient. This makes funds flow a poor proxy for cash flow. Another gap between funds flow and cash flow arises when revenue growth is high. Finally, by excluding existing debt service obligations (e.g. interest and principal payments), cash (versus deferred) income taxes and mandatory capital expenditures, EBITDA is less pertinent to credit analysts focusing on free cash flow or debt service

capacity. Thus EBITDA is a useful measure that has specific but limited application. See also *cash flow vs. accounting profit debate*.

Humour File: New Definitions		
E	= Earnings Before...	
B		
I	I	Investigation
T	Trick	Termination
D	Dumb	Deposition
A	Auditors	Arrest



Earnings Concepts • Koncepcje zysku • The various definitions that can be commonly employed in understanding *income, earnings, profits, returns* or *yields*. All of them seek to answer variations on a common theme: “when is an *entity* making progress?” They can range from theoretical concepts to practical methods – see table on p. 10. While economic income is logically the most sound, it is the most difficult to measure in practice. This is left to accounting or reported income which represents a selective recognition of both current period cash flows and changes in asset values found in economic income. Due to the need for verifiability, accounting income tends to concentrate on value changes from *historical cost* transactions. Because of the needs of *accounting users*, it is biased towards current operating performance. Thus accounting or reported income is a “practical compromise” of theoretical concepts.

Types of: Earnings/Income/Profit	
Concept	Description
Economic	<ul style="list-style-type: none"> ◆ net cash flow plus change in market value of net assets ◆ thus operating earnings and holding gains ◆ market value of assets = NPV (risk free rate) of future cash flows which are assumed to be known with complete certainty ◆ theoretical idea since market values are highly uncertain
Distributable	<ul style="list-style-type: none"> ◆ amount which can be paid out in dividends without changing the market value of existing assets ◆ attributed to the economist John Hicks in 1946
Sustainable	<ul style="list-style-type: none"> ◆ amount of income which can be sustained in the future given the current stock of capital invested and leverage levels ◆ can be related to concept of sustainable growth rate
Permanent/ Core	<ul style="list-style-type: none"> ◆ amount which is normally earned measured on accounting basis ◆ will tend to equal market value of firm times required rate of return ◆ frequently used by financial analysts in valuation models ◆ similar to normalized earnings and earning power
Reported	<ul style="list-style-type: none"> ◆ what is reported in most financial statements ◆ underlying foundations: accrual concept and accounting principles ◆ specifically defined by various accounting standards ◆ reflects the ability to generate future cash flows

Earnings Estimates • Szacowane zyski • Educated guesses by *research analysts* on the future profits of an enterprise. Since *earnings per share* and growth are key determinants in share valuations (see *dividend growth model*), predicting future profits will be of great interest to investors. As earnings estimates proliferate amongst widely traded shares, a consensus can emerge on the *street* with high expectations of fulfilment. The intensity of the focus on earnings estimates is such that some investor services (e.g. First Call and IBES International in North America) do nothing but track whether a company has met, exceeded or fallen short of its earnings estimates. Earnings estimates are a natural outcome of *capital markets* and reflect the *efficient market hypothesis* at work. Their danger is the pressure for *earnings management* to get actual earnings, especially unaudited quarterly earnings, to artificially conform to prior estimates. See also *make your numbers* and *whisper numbers*.

Earnings Game, The (vernacular) • Gra w zyski (żargon) • A pattern in stock markets where analysts estimate a company's short-term earnings, corporate managers scramble to influence and beat those expectations and investors punish companies that miss the estimates. Although reported earnings are less important than other measures in properly valuing a company, they have gained a disproportionate influence over stock valuation. The only way out of The Earnings Game is by providing the market with relevant, accurate and timely information as often as management itself receives it. Because market prices would reflect such information on a real-time basis, quarterly earnings would merely document what the market already knows, and The Earnings Game would become far less important. The result would be a reduction in market volatility based on irrelevant information.

Earnings Management (vernacular) • **Zarządzanie zyskiem** (żargon) • Purposely manipulating the story used to portray company *performance* in the *financial statements* in order to boost *share* prices or *management* compensation. A golf analogy would be: “Fiddling the scorecard is better than practising your swing”. Earnings management is a mild form of *window dressing* operating within the realm of *accounting standards*. If it is too aggressively pursued, auditors would (hopefully) object. For example, greater-than-needed losses may be booked in order to create *hidden reserves* and generate better-looking future profits. This ‘*big bath*’ technique is especially common in *corporate restructuring*. Many try to justify earnings management on the dangerous premise that since the stock market faithfully capitalises *earnings per share*, manufacturing *paper profits* is a legitimate way to reward shareholders. Contrast to *quality of earnings* and *transparency*.

Not Playing It Straight

Many major corporations still play things straight, but a significant and growing number of otherwise high-grade managers – CEOs you would be happy to have as spouses of your children or as trustees under your will – have come to the view that it’s okay to **manipulate earnings** to satisfy what they believe are Wall Street’s desires. Indeed, many CEOs think this kind of manipulation is not only okay, but actually their *duty*.

Warren Buffett, American investment guru & CEO of Berkshire Hathaway,
Excerpt from Berkshire Hathaway’s 1998 Annual Report to Shareholders

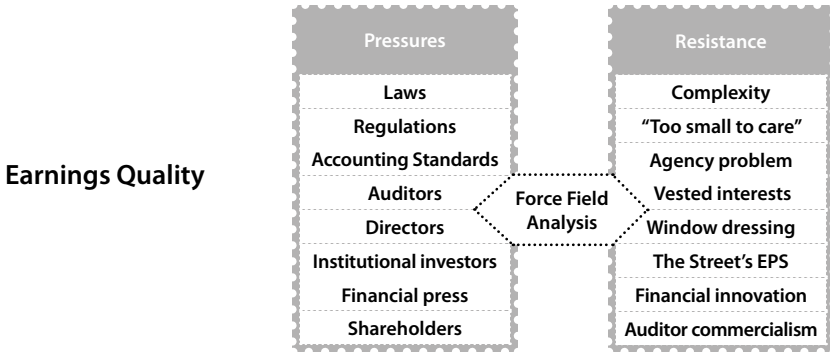
Earnings Per Share • **EPS** • **Zysk na jedną akcję** • The amount *earnings* attributable to each share of a company’s *equity* capital. When the enterprise’s *capital structure* includes *convertible* instruments (e.g. *bonds*, *preferred shares* and *options*), the EPS figure must be adjusted to take into account the impact of *dilution*. The main categories of EPS are:

Types of Earnings per Share		
EPS	Formula	Meaning
“Basic”	Net profit for common S.H. O/S shares (*)	EPS assuming no dilution from convertible instruments or options
“Primary”	Net profit + CSE (**) adjustments O/S + CSE + option dilution	EPS assuming conversion only by CSE and options (USA GAAP only)
“Fully Diluted”	Net profit + interest expense (***) O/S shares + dilution (converted + options)	EPS assuming full dilution by all convertible instruments and options
(*) Outstanding shares are based on a weighted average throughout the year		
(**) “Common Stock Equivalents” represent convertible instruments which are assumed to convert		
(***) To reflect reduced interest expense (after taxes) of converted debt		

Unlike *financial ratios* that are tools of analysis, EPS are strictly defined calculations under *accounting standards*. EPS is one of the most widely used statistics in the *stock market* and is a *key driver* of share prices.

Earnings Quality (vernacular) • **Jakość zysku** (żargon) • The qualitative attributes of *net profits* in terms of how reliable they are as predictors of *financial performance*. Earnings quality has two distinctive sources:

Quality Earnings	
Source	Attribute
Accounting	Accuracy and fairness with respect to reflecting actual financial performance, purged of distortions from fraud, window dressing, income smoothing and creative accounting.
Financial	Assuming that the earnings are correctly calculated, their sustainability in the future in the face of possible competitor threats, general economic conditions and market reliability. All things being equal, the lower the volatility of earnings, the higher their value.



In the case of publicly traded shares, earnings quality will be reflected in a higher *price earnings ratio*. In general, the market will pay more for an enterprise with quality earnings because it believes the profits are both real and sustainable.

Lucrative Lies

In the past 20 years, investor greed has become obsessive and a force with which CEOs must deal. Public companies are pushed for higher and higher quarterly performance lest shareholders rebel. Less-than-honest financial reports are tempting when the market penalises flat performance and **candid accounting**. Wall Street consistently signals that it is comfortable with the lucrative lie.

Jon M. Huntsman, *Winners Never Cheat*, p. 4

Earnings Releases • Publikacja zysków • The disclosure to the public and financial press of a company's key financial performance results (sales, net profits and earning per share) to coincide with the availability of financial reports.

Earnings Season (Wall Street vernacular) • **Sezon zysków** (żargon z Wall Street) • The period of time when large, publicly owned corporations release their quarterly and annual profit and *earnings per share* figures. While the results may have already been anticipated (see *guidance*) and incorporated into share prices (see: *efficient market hypothesis*), the earning season is still eagerly awaited by the *capital markets*.



EBIT ► Earnings Before Interest & Taxes.

EBITDA ► Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortisation.

Economic Profit • Zysk ekonomiczny • An economist's definition of profit: *accounting* profit less the implicit *cost of capital* (including any *risk premiums*) and other owner-provided inputs. "Externalities" (uncompensated impact on third parties), both positive (R&D, training) and negative (pollution), might also be factored in. To the economist, economic profit should not exist in the long run. Competitive forces should eliminate it. Moreover, economic profit is "inefficient" in the sense that capital is earning excess rewards compared to what would be needed to attract it to the investment. That said, economists realise that few markets, if any, are perfectly competitive. Therefore, various theories have arise to explain abnormal profit levels:

An Economist Looks at Profit	
Profit Theory	Description
Frictional	◆ favourable and unanticipated market changes (luck)
Monopoly	◆ barriers to entry limit competition (size, privilege or conspiracy)
Innovation	◆ successful inventions or modernisation (creative destruction)
Compensatory	◆ rewards for efficiency (smart management)

See also *economics* (& *accounting*) and *economic value added*.

Economic Value • Wartość ekonomiczna • An asset's underlying, or fundamental value, as a source of wealth when it is employed in its highest and best use. In efficient and competitive markets, this would be equivalent to *market value* i.e. what the asset could be sold or bought for. In turn, such value would be equal to the *net present value* of the cash that can be generated from the asset, either by liquidating it or holding it for its future stream of cash. Economic value, which could be perhaps also called "commercial value", is in contrast to *book value* or historical cost employed in accounting. While economic value is presumably the most relevant for commercial decision-making, it can be difficult to quantify in advance. What is best use? What will future hold? What is the impact of risk? Which discount rate? Even a valuation confirmed by a market transaction may be wrong if the market misjudges. Thus it is more a theoretical notion than a concrete measurable quantity. Nonetheless, it is useful to remind ourselves that value, like beauty, can often be "in the eyes of the beholder". See also *fair value* and *personal value*.

Economics (Impact on Accounting) • Ekonomia (oddziaływanie na rachunkowość) • Accounting and economics have been described as "uncongenial twins" (Boulding). Both try to measure and understand economic activity, albeit from different perspectives; both have developed specialised technical concepts and language, largely independently of each other. As accountants' horizons widen from recording to decision making and as economists seek more concrete sources of economic information, the two disciplines are tending to meet. Given their *stewardship* focus, accountants traditionally emphasised objective measurements of past events. By necessity, their scope was narrow but reliable and pragmatic. They concerned themselves with "how it is". In trying to understand "why it is" or predict "what it will be", economists built elaborate theoretical "models" which were abstract and imaginative. Not surprisingly, with such mental freedom, economics has had relatively more opportunities to make contributions to accounting than the other way around. Some of the economic concepts that accountants have gained by would include:

- ◆ earnings and valuation concepts (Canning) > income measurement and asset valuations,
- ◆ cost behaviour in the short and long run (Clark) > cost accounting overhead allocations,
- ◆ opportunity costs (Coase/Samuels) > transfer pricing, shadow prices,
- ◆ agency theory and information asymmetry (Jensen/Meckling) > financial reporting/auditing,
- ◆ net present values (Fisher) > capital budgeting,
- ◆ purchasing power (Fischer) > inflation accounting,
- ◆ income definitions (Hicks) > current value accounting & accounting principles,

- ◆ econometrics (Johnson) > forecasting,
- ◆ cost of capital (Hirshleifer) > *capital structure*,
- ◆ investment (Modigliani/Miller) > debt and taxation,
- ◆ uncertainty and information (Alexander) > income measurements,
- ◆ diversification and risk (Markowitz) > portfolio theory,
- ◆ capital asset pricing model (Sharpe) > portfolio valuations,
- ◆ information economics (Beaver) > accounting standards.

While these economic theories may exert indirect influence on everyday business practice, they are relevant enough to be included in the syllabus of most *public accounting professions*. Moreover, when accountants need a touchstone, as in *substance over form* debates, they most often defer to economic ideas as the proper arbitrator of *financial reality*. Going the other way, accounting provides hard data for economic research, especially national income statistics. Accounting concepts also permeate the thinking of many economists. Irving Fisher, for instance, used accounting extensively in his breakthrough theories of capital and money. His book *Nature of Capital and Income* (1906) was “a first step toward co-ordinating the economist’s and the accountant’s work” (reference: Schumpeter, *History of Economic Analysis*, 1954, p. 945). In 1929, a Professor J.B. Canning wrote the *Economics of Accountancy*. Admittedly, the intellectual heritage from economists is probably richer. But professional accountants can take solace in both being paid more and having more usefulness in the commercial world (in the words of The Economist newspaper, “Most businesses would sooner consult an astrologist than an economist.”). See also *economic profit* and *economic value*. Note: for further reading, see entry for “accounting and economics” in The New Palgrave: A Dictionary of Economics.

Bitten

Accounting is in fact the master metaphor of **economics**, the source of most of its quantitative bite.

Donald McCloskey, *If You’re So Smart:
The Narrative of Economic Expertise*

Effective Tax Rate • Efektywna stopa podatkowa • The amount of *income taxes* payable as a percentage of income before taxes calculated by financial reporting methods (as opposed to *taxable income* calculations). In general, the effective tax rate will approximate the statutory tax rate (which ranges from, say, 20–40%) whenever the calculations of income (financial statements and tax returns) are similar. Often differences can be explained by the timing of allowed deductions. The tax authorities typically do not accept accounting standards at face value and will replace them with administered amounts e.g. *depreciation* is replaced by *tax depreciation* (*capital cost allowance*, *writing down allowance* etc.) The use of *deferred taxes* is designed to explain such timing differences. Other differences may be permanent. For example, the tax authorities may not allow certain expenses as deductions from taxable income. Or, going the other way, they may allow deductions that the financial statements may treat as asset expenditures (e.g. *capitalised expenses*).

In general, financial statement users want to know that an entity has faithfully complied to tax laws so that there is no *contingent* exposure to future tax claims or, worse, criminal charges for *income tax evasion*. Thus *notes* to financial statements will reconcile any large differences between effective and statutory tax rates.

EFRAG ► European Financial Reporting Advisory Group.

EIS ► Executive Information Systems.

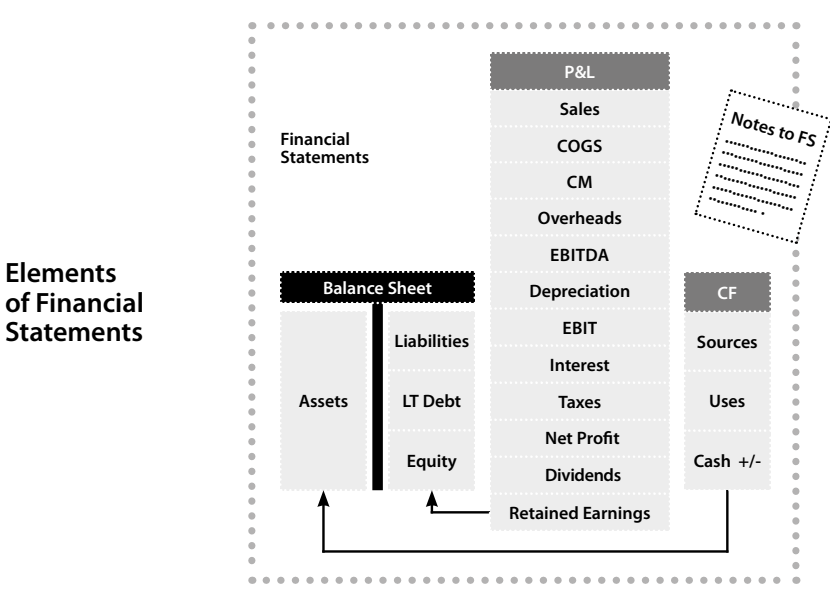
Electronic Point of Sale • EPOS • Elektroniczny punkt sprzedaży • Electronic systems that track sales and inventory levels on a real time basis. (See also *perpetual inventory*) The systems can also *reorder* stock and monitor the purchasing patterns of consumers for marketing and *purchasing* decisions.

Elements (of Financial Statements) • Składniki sprawozdania finansowego

• The fundamental categories found in the *financial statements* of business enterprises:

- ◆ *assets,*
- ◆ *liabilities,*
- ◆ *equity,*
- ◆ *revenues,*
- ◆ *expenses,*
- ◆ *cash flow.*

For a *transaction* to be recognised as an element, *accounting principles* look to two criteria: economic impact and reliability of measurement.



Elimination Entries (on Consolidation) • Korekty eliminacyjne (przy konsolidacji) • The adjustments required to eliminate double counting when constructing consolidated financial statements. The eliminations do not appear on either the investor's nor the investee's books. Rather, they are worksheet or memo entries to create the consolidated figures. To illustrate the principles at work, consider a simple case where an investor acquires 100% of the investee's shares at book value (\$1,000). With a line-by-line consolidation, the investor's investment must be eliminated because the investee's assets are already counted directly in the consolidated numbers:

Example: Balance Sheet Eliminations				
Assets	Investor	Investee	Eliminations	Consolidated
Investment in investee	1,000	-	- 1000	-
Other assets	4,000	1,800	0	5,800
Total	5,000	1,800	- 1000	5,800
Liabilities & Equity				
Liabilities	1,400	800	0	2,200
Equity	3,600	1,000	- 1,000	3,600
Total	5,000	1,800	-1,000	5,800

For similar reasons, eliminations must also be made to create a consolidated income statement. Again, we can illustrate by a simple example. Assume that the investor has sold \$320 worth of items to its own investee. This amount must be eliminated to deal with *inter-company transactions* that, as far as the consolidated entity is concerned, cannot be recognised as income because there has been not been a sale at *arm's length* to a third party. Assume as well that the investee pays a \$50 dividend to its owner who counts this as investment income. Meanwhile, the investor pays a \$220 dividend to its owners. The \$50 dividend must also be eliminated since it is an internal transaction from the consolidated group's perspective.

Example: Income Statement Eliminations				
Income Item	Investor	Investee	Eliminations	Consolidated
Operating revenues	6,600	3,000	- 320	9,280
Operating expenses	- 6,100	- 2,800	+ 320	- 8,580
Operating income	500	200	0	700
Investment income	60	-	- 60	0
Total income	560	200	- 60	700
Dividend paid	-220	- 60	+ 60	- 220
Retained income	340	140	0	480

There are other eliminations as well to deal with double counting. At year-end, consolidated receivables and payables (likewise inter-company loans and interest) must be eliminated. Any inter-company sale of fixed assets must also be eliminated. Our simplified example does not reflect the more common case of a purchase price that reflects a revaluation of assets and the purchase of *goodwill* (i.e. the portion of the purchase price that cannot be attributed to specific assets). These would also require additional consolidation entries

(increased depreciation and, depending on how goodwill was handled, amortisation of goodwill or, under *International Financial Reporting Standards*, impairment expense if justified by circumstances).

Embedded Value Accounting • Rachunkowość wartości wbudowanej • Any accounting method that recognises *economic goodwill* by capitalising the surplus of *net present value* of future profits over book values on a *balance sheet*. While this is contrary to the *conservatism* principle, it is sometimes tolerated in certain circumstances. For example, some *accounting standards* will permit embedded value accounting for life insurance companies that have a portfolio of *pension annuities* or life insurance policies. Since actuarial methods can reliably predict future profits, it is argued that a *fair* portrait of an insurance company should recognise such profits on the assumption that their *contractual* nature makes them reasonably certain.

Embezzlement • Sprzeniewierzenie • A fraud on a grand scale whereby those entrusted with monies steal it.

Emerging Issues Task Force (USA) • EITF • Zespół ds. Bieżących Kwestii Księgowych (USA) • The EITF is a quasi-independent offshoot of *Financial Accounting Standards Board*. Its role is to respond quickly to new accounting problems as they arise. The EITF was set up in 1984 with a membership drawn from industry and the accounting profession. Whereas a key part of FASB's mission is to be an *accounting regulator* serving the *public interest*, the EITF has no explicit duty to shareholders or the public. Its real role is more likely to be a "buffer zone" for the FASB, especially on contentious accounting controversies. Many *reformers* believe that the EITF should be given an explicit mandate to help fulfill the FASB's mission. In many ways the EITF plays an equivalent role to the *International Financial Reporting Interpretations Committee* (IFRIC).

Emerging/Transition Market Accounting • Rachunkowość rynków wschodzących i rynków w fazie przejściowej • *Accounting standards* that take into account the distinctive needs of *emerging* and/or *transition markets*. Such markets often have conditions that do not readily support accounting methods found in the *capital markets* of an established market economy. For example, a dependable legal and economic *infrastructure* may be lacking; there may be an overhang of *latent liabilities* from inadequate, unclear or corrupt regulations; there may be an absence of a *public accountancy bodies* and robust *corporate governance* mechanisms; *accounting regulators* may have insufficient powers or resources. In extreme instances, *grey markets* may discourage *transparency*. With time and effort, market pressures tend to compel emerging and transition market countries to build accountancy capabilities. An expedient alternative is to simply utilize *International Financial Reporting Standards* that are increasingly becoming a globally accepted norm. In the meantime, *accounting risk* in such markets is higher.

Emoluments (Directors') • Wynagrodzenia (rady nadzorczej) • The total financial rewards for services rendered or positions held. In the case of company directors, this would include fees, profit sharing, stock options and various other prerequisites.

Temptations

The only way, in joint stock banking, of satisfying the last of our conditions [to attract practiced men of business] is to give to the directors – at any rate the most active and directing – say, to a committee of management, a high remuneration. Till this is done, there will be a temptation to make undue gains, either by borrowing too much from the bank themselves, or lending too much to their friends.

Walter Bagehot, *Sound Banking*, 1856

Emphasis of the Matter Paragraph • Opinia biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego z klauzulą zawierającą objaśnienie • A modified audit opinion that allows the auditor to highlight some particular aspect of the financial statements for accounting users but without altering the substance of the opinion. An emphasis of matter may be used in an unqualified or qualified opinion. Typically the highlighting is in respect to some important information contained in a footnote that might otherwise be missed by the reader's attention. For instance, in the case of a clean opinion, the auditor is in effect saying: "We are happy with these statements in all respects but, given certain special circumstances [detailed], we draw your attention to the relevant footnote; our advice is that you should read it carefully." An emphasis of the matter paragraph guards against situations where an enterprise's disclosure fulfils the letter, but not the spirit, of accounting standards. It is important for both auditors and accounting users to not treat an emphasis of the matter alert as an implicit or "soft" form of a qualification. If auditors have reservations about fairness, they will simply qualify.

Employee Benefits, Supplemental • Świadczenia pracownicze, dodatkowe

- Extra compensation provided by employers to staff and workers in addition to salary or wages. They are often bundled together in a package or "plan". Some common benefits include group term life insurance, medical insurance and pension plans. Others might include certain "perks" (i.e. perquisites) such as a company car (popular in Europe) or a profit-sharing plan. Often employee benefits get favourable treatment under income tax laws and thus are a more *tax efficient* way to compensate staff. The objective of employee benefits is to attract good staff, foster loyalty to the employer and motivate staff. As well, often companies can buy in bulk more cheaply than individuals. That said, the impact on total labour costs can be substantial and may lead to reduce competitiveness. As a general principle, companies should recognise the cost of employee benefits as employees earn them (vs. when they are actually paid) and measure that cost at its *fair value*. In some cases, it is difficult to measure fair value when payments are deferred or contingent upon uncertain future events.

Employee Compensation Costs • Koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych • A broad definition of all the benefits an entity gives in exchange for the services of its employees. The obligation to pay benefits arises many ways: contractual arrangements, legislative requirements, industry and business practice (see *constructive obligations*). An entity usually settles employee benefits with cash payment or

non-monetary benefits such as goods and services. Employee benefits may be paid in the period, or in the future, as is the case with *post-employment benefits*. In modern, post-industrial economies with a large service sector, employee benefits are a Big Number. International accounting rules classify a number of different types of employee benefits, each with distinctive accounting treatment:

- ◆ short-term benefits,
- ◆ post-employment benefits,
- ◆ long-term benefits,
- ◆ equity compensation benefits,
- ◆ termination benefits.

For most entities, the most significant category is the short-term benefits. These include wages, salaries, national pension and insurance contributions, paid annual and parental leave (known as “compensated absences”), paid sick leave, non-monetary benefits (such as medical care, housing, and car allowances etc.) and profit sharing or bonus payments payable shortly after the employee provides the service. The accounting for such benefits is generally straightforward: they simply accrue as employees render a service. This is in contrast to post-employment benefits where *actuarial assumptions* may be required to measure the obligation or cost. There are psychic rewards of employment (e.g. professional qualifications, on-the-job training, job satisfaction, prestige, social interaction) that are not captured by accounting even though to employees, at least, they may be of considerable value.

Employee Expense Claims • Roszczenia o zwrot kosztów służbowych • Staff must be re-reimbursed for *out-of-pocket* expenses incurred on behalf of their employer, say, while travelling on business. This should be a straightforward exercise: “submit receipts for qualifying expenses and we’ll pay you back.” Yet it can often be fraught with abuse, wasted energy and even tension. There may be legitimate dispute over what qualifies to be reimbursed. Moreover, some staff will inevitably try to abuse the process (see *pad expenses*). An internal control suggests requiring a sign off by some authority. Tax authorities need to see that a receipt of monies is not taxable income. As one who has both submitted and approved expense claims, your author finds that they are a test of everybody’s sense of fair play.

Keeping Them Honest

Today our companies are willing to spend \$100,000 per year for a bean counter whose job it is to make sure that you don’t have \$3.55 worth of bacon with your eggs when you’re staying at the approved hotel in Sheboygan. Good for us! Hurrah! And yet, while it is unseemly for us to push against this rectitude, is there no such thing as a **legitimate business expense** that, on its surface, seems to strain the bounds of credulity?

Expense This! in “Fortune” (Europe), 6 March 2006

Employee Share Ownership Plans (USA) • Employee Stock Option Plan • ESOP • Programy akcji pracowniczych • Formal plans that give, or allow the purchase of, the employer's *shares* to/by employees. In this way, staff can be compensated in lieu of cash and, more importantly, motivated by giving them an *equity stake* in "their" company. Shares are usually purchased in the open market (to avoid *dilution*) and held in a *trust fund* until employees qualify (either by job performance or by tenure) to receive them. The employer may also subsidise the share purchases or the administration of a trust. If the trust is truly independent of the employer, it should exist outside the employer's financial statements. However, to the extent that the employer controls the trust, the *substance over form* principle would dictate that the trust's assets and liabilities be carried in the balance sheet and the recurring costs of the ESOP be expensed as part of employee costs. See also *share options*.

Enhanced Business Reporting (USA) • Rozszerzona sprawozdawczość przedsiębiorstw • A *reform movement* to improve and reform conventional *financial reporting* in order to make it more useful to *accounting users*. The emphasis is on more insightful *disclosure* and *management commentary*. Initiatives include *forward-looking financial statements* and more *stakeholder-oriented* information.

Enron, Impact on Financial Reporting • Enron, wpływ na sprawozdawczość finansową • A watershed event, a wake up call, and a humbling experience in the evolution of *financial reporting*. In December 2001, Enron Corporation, the 7th largest American firm by stock market *capitalisation*, suddenly declared *bankruptcy* with virtually no warning. *Shareholders*, employees (holding Enron shares in *pension plans*) and *creditors* (including *counter-parties* to *derivatives* contracts) lost \$ billions. *Securities analysts* and business pundits, having missed any signs of trouble, were caught flat-footed. Enron's dramatic fall played like Greek tragedy where hubris (a popular Enron book is titled "The Smartest Guys in the Room"), greed and ambition combined into a "conspiracy of fools". The accounting culprits were undisclosed *off-balance sheet* liabilities (see *off-the-books partnerships*), aggressive, even *fraudulent*, *earnings management*, weak *internal controls* and ineffective *corporate governance*, all of which seemed to implicate culpability by the company's *auditors*. As well, it transpired that Enron's bankers facilitated the ruse by providing \$9 billion in financing that, using complicated *smoke and mirrors* "prepay" transactions, made debt look like operating income. Ironically, given its normally conservative bent, Enron even managed to abuse *mark-to-market* accounting by recognising income prematurely. Enron was an unprecedented *Wall Street scandal* expected to have widespread and enduring fall out. In 2006, its executives were in court; a movie has been made about it (see www.enronmovie.com). The name has become a byword for all that was wrong with corporate America at the turn of the century (even leading to a new word "enron", as in to be cheated). Prior to its demise, Enron was a paragon of dynamism (a "New Economy powerhouse" in the words of one study). Its downfall made fools of many who fell for Enron's well-crafted hype and who got caught up in the naive *herd* instinct of followers. In the absence of any forewarning, a natural cry was: "Where were the auditors?!" The auditor may indeed have been *negligent* professionally in being so easily duped (Enron was notoriously complex). More damning, however, is that Arthur Andersen's lucrative *management*

consulting contracts (more than half of its \$52 million in total fees in 2000) at Enron also suggested a *conflict of interest* that compromised the auditor's *independence*.

Enron



Ultimately, Enron led to Arthur Andersen's demise. Enron's enduring financial reporting legacy will be reforms in *public accountancy profession*, *accounting* and *auditing standards* and tighter *accounting regulators*. In particular, Enron exposed flaws in USA's GAAP (e.g. detailed rules which can be rigged) and has made Americans more receptive to *International Accounting Standards*. See also *Economic Value Added*, *Parmalat* and *Sarbanes-Oxley Act*.

Collateral Damage

Just about every element of liberal, capitalist democracy was damaged by the Enron affair: faith in the honesty of management, faith in private pensions, faith in **accounting and auditing standards**, faith in transparency and reliability of capital markets, faith in the application of the rule of law, and faith in government as the disinterested arbiter of the whole system.

20:21 *Vision* (2003) by Bill Emmott, p. 177

Enterprise Resource Planning • ERP • Planowanie zasobów przedsiębiorstwa • Packaged software applications that support a broad range of an enterprise's operations from procurement, manufacturing, finance, logistics and human resources. Software houses such as SAP, Oracle, PeopleSoft and Baan provide these sophisticated systems. Their

essential feature is the ability to tap into *databases* to integrate diverse functions in order to streamline activities and achieve operating efficiencies. Their financial impact is varied: a large investment in computing power and intangibles such as software and implementation is paid back by improved *profit margins* and reduced capital requirements. *Just-in-time inventory* management is one example of their capabilities. ERP systems are being challenged by less costly *internet* computing systems which can replace complex and expensive PC applications with standardised browsers which allow “data crunching” to be done on servers.

Entity (Accounting/Reporting) • Jednostka, przedsiębiorstwo (w rachunkowości/sprawozdawczości) • The economic body (be it an individual, partnership, joint stock business, charity or government etc.) that is reporting its current situation and past activity in *financial statements*. Accounting requires a clearly defined boundary between what is counted and not counted. That boundary is defined by common *control over another entity* (sometimes this may be difficult to measure; see *special purpose vehicle*). An accounting entity is not necessarily the same as a legal entity. For example, in law, there is no distinction between personal assets and business assets in the case of unlimited liability sole proprietorships or partnerships. Yet the business activities will be accounted for separately. Similarly, there is no legal entity for a collection of individual companies in a holding company *group* yet they will be reported as a *consolidated* basis as one entity. See also financial statement *issuers* and *preparers*.

Environmental Audit • Green Audit • Audyt w zakresie ochrony środowiska
• **Zielony audyt** • An independent *audit* of an entity’s compliance to environmental laws and social responsibilities. Such audits are often appealing to *multi-national corporations* concerned about their *reputation risk*. See also *ethical accounting* and *environmental reporting*.

Environmental Management Accounting • EMA • Rachunkowość zarządcza ochrony środowiska • Internal reporting and analysis of environmental-related issues such as the *cost-benefit analysis* of clean technology, compliance to environmental regulations, environmental impact studies on project appraisal etc. See also *environmental audit*, *environmental reporting* and *green audit*.

Environmental Reporting • Sprawozdawczość w zakresie ochrony środowiska • Information that is provided in an *annual report* that discloses how a business is fulfilling its environmental obligations. Often a section in the *operating and financial review* (or *management discussion and analysis*) will be set aside to specifically focus on environmental matters. While environmental reporting is voluntary, it would typically address the following matters:

- ◆ Key environmental issues facing the company;
- ◆ Plans, both remedial and preventative, for addressing environmental issues;
- ◆ Level of environmental expenditures (cumulative to date and current year);
- ◆ Legal and regulatory compliance obligations;
- ◆ Performance achieved against quantitative targets.

Because environmental issues can have financial consequences, they can also arise elsewhere in an annual report:

Environmental Disclosure Points	
Area	Example
CEO's Report	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Corporate policy on environment ◆ Significant environmental milestone events
Accounting Policies	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Provisions and contingencies ◆ Impairment due to environmental damage ◆ Depreciation methods reflecting costs ◆ Capitalisation of preventative costs
Income Statement	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Exceptional charges ◆ Environmental compliance costs
Balance Sheet	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Provisions for future remedial costs ◆ Environmental costs capitalised ◆ Expected recoveries on salvaged assets
Notes	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Contingent claims for damages

Environmental reporting is most often undertaken by large *multi-national enterprises* that want to protect their reputation and public image. In particular, companies operating in environmentally sensitive industry sectors (e.g. chemicals, natural resource extraction) will pay attention to environmental *accountability*. While sceptics may view environmental reporting as a potentially manipulative “public relations” exercise, the general trend is towards tighter, more quantitative standards of performance. See also *environmental/green audit* and *environmental management accounting*.

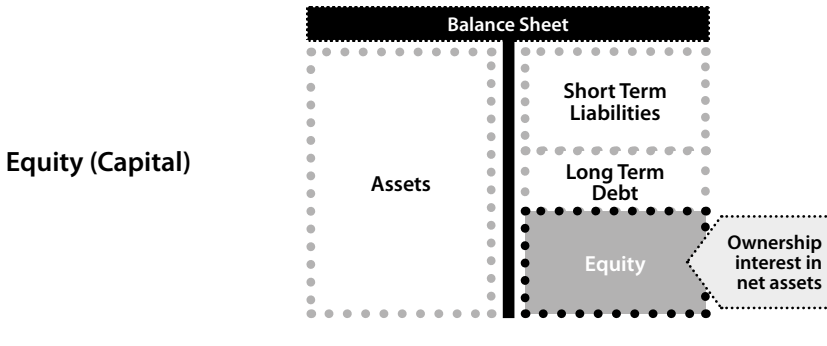
EPOS ► Electronic Point of Sale.

EPS ► Earnings Per Share.

Equalisation Reserve • Rezerwa wyrównawcza (na wyrównanie szkodowości/ryzyka) • Amounts set aside in normal years to meet some large but unknown, and unknowable, loss that may or may not be incurred in the future. The reserves are over and above *provisions* required to meet expected losses. However, they are not liquid resources but rather charges against *income* with the build up of a *liability*. If and when an unexpectedly large loss occurs, the liability account will be charged first before any *expense* is incurred. Equalisation reserves are a classic *income-smoothing* device and generally not justified by *accounting principles* since a liability, by definition, is an obligation to transfer resources. However, in some countries (e.g. Germany), *accounting standards* permit such reserves, for prudence sake, for property *insurance* companies. The logic at work is that large, unexpected losses in fact have a degree of actuarial certainty and are an inherent risk, and expense, borne by the insurance business. Compare to *general provision* in banking.

Equity • Kapitał własny • The owners' stake in the enterprise; also called “Capital” or “Net Worth”. Equity is calculated in two ways: 1) the *balance sheet's* assets less liabilities show what's left over for the owners and 2) the income statement's cumulative profits

and losses, net of any dividends paid out, is added to initial start-up *capital*. The former is a more reliable and governing measure. Equity’s financial significance is that there is no contractual obligation associated with it; i.e. no *debt service* commitment. Equity may “own” the company’s assets; but debt has the prior right to the assets’ cash flow. Equity capital is not to be confused with liquidity since a shareholder’s investment can be “tied up” in long-term assets. Capital is “commitment money”; it is there to stay.



Equity Method (of Consolidation) • Metoda praw własności (w konsolidacji) • The *accounting* treatment used to portray *consolidated financial statements* when one company has “significant influence” (but not full control) over another or has an “associated” (UK) or “affiliate” (USA) status (i.e. is not a “subsidiary”). The threshold test is typically 20–50% control of voting shares: an investor will have representation on the *supervisory board* but cannot out-vote any concerted opposition. Anything less than 20% and the asset is treated as a long term *financial asset* employing the *cost method of consolidation*. Anything more than 50% and the companies are consolidated on a “line by line” basis as if they were *merged*. The equity method carries the associated company on the owner’s *balance sheet* at original cost adjusted thereafter for the post acquisition change in the investor’s share of net assets of the investee (in particular, the share of undistributed profits since the purchase date). The owner’s share of associated company profits is recorded in the *income statement*.

Equivalent (Effective) Units • Ekwiwalentne (efektywne) jednostki produkcji • A way to deal with opening and closing *work-in-process* inventory in *process costing* calculations. Since physical units of inventory cannot be compared if they are in different states of completion, they are converted to amounts that represent comparable cost values.

Equivalent Units Calculations		
Category	Physical State	Equivalent Units
Opening Inventory	Started X%	Finish: 1 – X%
Start & Finished	100% completed	Same as physical
Closing Inventory	Started Y%	Y%

ERP ► Enterprise Resource Planning.

Error Adjustments • Korekty błędów księgowych • Entries to an *extended trail balance* to correct any errors in the books. Errors may be easy to spot (e.g. the trail balance does not balance) or difficult to spot (e.g. self-balancing errors). Errors will fall into two types:

1. **Within-statement**: a misclassification of an asset or liability or a misclassification of a revenue or expense. While neither profits nor net assets will be wrong, the financial statements will show a distorted picture of the true situation;
2. **Between-statement**: a more common error distorts both the income statement and balance sheet. Totals (e.g. profit, net assets) will be wrong as well as components misstated. For example, failure to record accrued interest on debt will over-state profit and under-state liabilities.

While some between statement errors are permanent (e.g. charging an expense against contributed capital), many others may be self-correcting (e.g. short-term accruals). Regardless, accounting is meant to be precise and errors should be corrected as soon as they are detected.

Errors and Omissions (E&O) Insurance • Ubezpieczenie od błędów i przeoczeń • Insurance coverage that can be purchased by professions, including *auditors*, to protect them against financial exposure from a lawsuit or compensation caused by making an error in professional judgement. Contrast to *financial statement insurance*.

ESOP ► Employee Share Ownership Plans.

Estate Tax • Podatek spadkowy • Tax on the value of a deceased's taxable estate, typically defined as estate's net worth less certain allowable expenses such as funeral and administrative expenses.

Good Timing

Death is the most convenient time to **tax rich people**.

Lloyd George (1863–1945); *Diaries* (1933)
Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation

Ethical Accounting • Rachunkowość etyczna • Accounting which tries to measure the extent to which a company fulfils standards (usually its own) of *business ethics*. There have traditionally been two main difficulties with fulfilling business ethics. First, when there is a conflict with *profitability*, ethical behaviour comes at a cost that may be hard to justify. The second, and perhaps most difficult, is that corporate morality is difficult to measure. Ethical accounting seeks to address this problem by consciously monitoring how well a company performs in the realm of good behaviour. Examples of ethical accounting could include:

How Virtuous Are They?	
Ethical Issue	Examples
Environmental Damage	◆ green audits
Bribery & Corruption	◆ systems to record gifts received and given ◆ internal controls on the purchasing function ◆ prohibiting kickbacks and bribery
Respect for Human Rights	◆ reporting employment statistics re: minorities ◆ measurement & disclosure of a "living wage" ◆ benchmarking salaries in third world countries
Community Relations	◆ "ethical audits" formally reported to shareholders

Ethical accounting is usually based on a willingness of a firm to allow itself to be scrutinised and judged. Most ethical issues are too subtle to detect without voluntary *transparency*. There is also a degree of self-serving motivation in ethical accounting: an effective defence against ethical attacks by critics or sceptics comes from being able to systematically substantiate good behaviour. With the trend towards globalisation, *brand names* and size, ethical accounting is growing in significance. For two interesting Internet sites on the topic of ethical accounting, go to www.arts.uwaterloo.ca/ACCT and www.ethics.ubc.ca. See also *reputation assurance*.

Ethical Codes (Standards of Conduct) in Public Accounting • Kodeksy etyczne (standardy postępowania) w zawodzie biegłego rewidenta •

The formal standards of *ethics in financial reporting* expected from professional accountants, particularly *auditors*. Codified standards are necessary for several reasons. First, is the need for specificity. While ethics ultimately boils down to simply "doing the right things" (in the words of Samuel DiPiazza, CEO of PwC in its 2005 Annual Review), we nonetheless need concrete definitions of what constitutes "right". Second, in order for the *assurance* function to be valued by *accounting users*, there must be a high degree of respect, trust and confidence in the integrity of auditors. Thus it is in the *public interest* to have ethical auditors. Finally, a way needs to be found to properly harness the forces of market competition for audit services. While such competition is deemed to be healthy, there is bound to be a consequent commercial pressure to compromise. Clearly defined boundaries ensure that the desire to "please demanding clients" does not usurp ethics. The latter can be a temptation since the auditor typically deals with management despite having a fiduciary duty to shareholders. Each accounting regime will have its own definition of how their members should act. That said, we can identify some key universal standards as follows:

- ◆ Honesty and integrity in business dealings (i.e. don't lie).
- ◆ Independence and absence of any conflict of interest.
- ◆ Competency, due diligence to substantiate opinions & adherence to auditing standards.
- ◆ Willingness to be judged by peer review and, if necessary, disciplined by peer sanctions.
- ◆ Law abiding respect for legal rules and regulations.
- ◆ In the case of criminal activity, reporting to authorities any suspected misdemeanours.
- ◆ Respect for the public's interest, especially the stakeholders in the enterprises being audited.

Ethical standards were traditionally self-imposed by the *public accountancy profession* since it was in their own best interest to promote public trust and confidence in their services. However, a spat of high profile *accounting scandals* have tended to promote more externally imposed standards by *accounting regulators*.

A Holy Object

You talk of ‘working to get your living’ and ‘doing some real good in the world’ in the same breathe. Now you may be getting a good living in a **profession**, and yet not doing any good at all in the world... keep the latter before you as a holy object, and you will be right, whether you make a living or not; but if you dwell on the other, you’ll likely drop into mere money-making.

Advice from the schoolmaster to a schoolboy excerpt
from Tom Brown’s *School Days* (1867)

Ethics in Financial Reporting • Etyka w sprawozdawczości finansowej •

Ethics is about behaviour that rises above and beyond the demands of self-interest (contrast to “*business is business*”) to serve a higher good. Of necessity, it may well involve paying a cost by a sacrifice of self-interest. There are two main reasons that accountants need to have high standards of ethical integrity. First, because any yardstick used to measure must be autonomous (i.e. an external, objective reference point), *accounting users* are dependent on accounting information that is reliably accurate and neutral. Since accounting information is used in *financial decision-making*, measurement errors can have adverse consequences. In extremis, there is even the possibility of a purposeful distortion of the financial truth. To cite a simple example, if accounting profits are artificially boosted, share prices will be overvalued (ignoring the “strong form” of the *Efficient Market Hypothesis* which tells us that markets cannot be fooled this way). This basic standard of conduct is simply a faithful “compliance” to the rules. It is not so much an ethical standard as honest competency. A second, and higher, level of ethical standard is in the pursuit of a *fair presentation* that consciously considers the needs of accounting users, especially if the *asymmetric information problem* (i.e. outsiders cannot possibly know everything going on inside the entity) is at work. This higher standard particularly applies to external *auditors* who, as a *public accountancy profession*, have a fiduciary duty to the *public interest*. The capital market appreciates that the financial reporting model contains *accounting estimates* and *disclosure* options that leave a degree of discretionary “wobble room” in portraying financial results. As well, the markets are aware that the *agency problem* (i.e. hired managers do not share exactly the same interests as shareholders) can tempt managers to try to look better by *window dressing*. These forces collectively necessitate a role for an external auditor who is expert, neutral and empowered to enforce both honest and fair reporting. Yet practical considerations require that management must take the initiative for producing the financial statements. As well, since the market rewards lower *accounting risk* with a lower cost of capital (hence a higher share price), companies have a built-in incentive

for fidelity in financial reporting. What role must the auditor play? First, there is an *oversight* role (i.e. provide an expert “second look” and, simply by passively watching, encourage fair reporting). But there may also a proactive need to protect the shareholder’s interest by standing up to fight for their interests. This means using the sanction of refusing to issue a *clean opinion* if fairness is ever materially compromised. This role is only really tested when there is a dispute with management with pressure placed on the auditor to be obliging (it is easy to be “ethical” in the absence of any sacrifices). The vulnerable spot in an auditor’s *fiduciary duty* is in the relationship with management. Despite the ostensible formality of being appointed by shareholders, it can be difficult to remain outside the day-to-day influence of management, the very party the auditor is meant to police. There is an arsenal of solutions to this vulnerability: robust accounting and *auditing standards*, allies from the board’s good *corporate governance* practices, auditor *independence*, and the need to protect the *reputation* of a good brand name in auditing. However, because unscrupulous management may be able to put pressure on scrupulous auditors, there must be the foundation of high ethical standards of conduct by individual accountants themselves. [Author’s apology: a long entry on a vitally important topic.]

Public Esteem Never Lower

The common feature [in a series of accounting scandals] is that the auditor is too close to the client. The result for the profession is that business has never been so good and public esteem never so low... Accountants will pontificate on the need to maintain high **ethical standards** and [yet] return to their offices ready to go the extra mile to please their corporate clients. To see the paradox is not to resolve it... [The need is to] restore the ethos that has been undermined as accounting has shifted from liberal professionalism to competitive business.

Auditors Need to Escape the Prisoner’s Dilemma
by John Kay in the “Financial Times” 16 May 2006, p. 13

European Financial Reporting Advisory Group • EFRAG • Europejska Grupa Doradcza ds. Sprawozdawczości Finansowej • A collection of representative organisations, including the European Accounting Federation (FEE) and the employers association (UNICE), who try to work together to speak with one “European voice” on financial reporting issues. EFRAG works closely with national *standard-setters* and has formed a Technical Expert Group (TEG) to deal with the IASB, responding formally to all discussion papers and *exposure drafts*.

European Union Accounting Directives • Dyrektywy Unii Europejskiej w zakresie rachunkowości • Financial reporting *accounting standards* issued by the European Union in an effort to harmonise accounting within the EU. To date, six directives have been issued:

Euro Accounting	
Directive (date issued/applicable)	Coverage
Fourth Company Law (1978)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ accounting framework ◆ valuation methods ◆ disclosure
Seventh Company Law (1983/1990)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ consolidations
Eleventh Company Law (1989)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ disclosure by branches
Accounting Directive (1986/1989)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ bank accounting
Accounting Directive (1991)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ insurance accounting

Harmonisation is difficult within the EU because of fundamental differences between *Anglo-Saxon accounting* used in Britain and Continental practices. Instead of an “European GAAP”, the more likely convergence will come from a consensus on *International Financial Reporting Standards* applied globally. See also *European Union Directive VIII*.

European Union Directive VIII • VIII Dyrektywa Unii Europejskiej • An EU regulation directed at setting minimum standards of *corporate governance*. The Directive is in many ways equivalent to USA’s *Sarbanes-Oxley Corporate Responsibility Act*.

Event After Balance Sheet Date ► Post (Subsequent) Balance Sheet Event.

Everything Adds Up (saying) • **Wszystko się zgadza** (powiedzenie) • The certainty, often false, when a series of numbers all add up. This could be a *forecast* or a *financial statement* that balances “to the penny”. While it is certainly comforting to know that a calculation conforms to an internal logic, there could be hidden errors (such as wrong assumptions). When everything adds up it is a “necessary but not sufficient” condition for veracity.

Tenuous

Once you have a formula and an electronic computer, there is an awful temptation to squeeze the lemon dry and to present a picture of the future which through its very precision and verisimilitude carries conviction... But the person who uses the forecasts may have no idea at all that the whole edifice, as is often the case, stands and falls with one single, unverifiable assumption. He is impressed by the thoroughness of the job done, by the fact that **everything seems to “add up”**, and so forth. If the forecasts were presented quite artlessly, as it were, on the back of an envelope, he would have a much better chance of appreciating their tenuous character and the fact that, forecasts or no forecasts, someone has to take an entrepreneurial decision about the unknown future.

Small is Beautiful by E.F. Schumacher,
chapter 15: *A Machine to Forecast the Future?*

Exceptional (Income) • Zyski wyjątkowe • An *accounting* concept for *income* that is within the ordinary activities of an enterprise but is nonetheless of an unusual enough magnitude to warrant *disclosure* in *financial statements*. For example, a company may enjoy extra profits from an one-time event in its market. In order not to mislead readers that the resulting profits were permanently sustainable, net income could be segregated into “recurring” and “exceptional”. Contrast to *extraordinary income* that would not be in the normal course of earnings.

Exceptions to GAAP (USA) • Wyjątki od ogólnie przyjętych zasad rachunkowości (USA) • The various exceptions permitted in the USA’s otherwise mandatory accounting standards that are allowed in order to permit a necessary degree of flexibility in financial reporting. The exceptions to the rules break down into three categories:

- ◆ Scope: allow the use of prior standards to continue when a new standard is adopted;
- ◆ Transition: reduce the effects of changing to a new standard;
- ◆ Application: granted to obtain a desired accounting result.

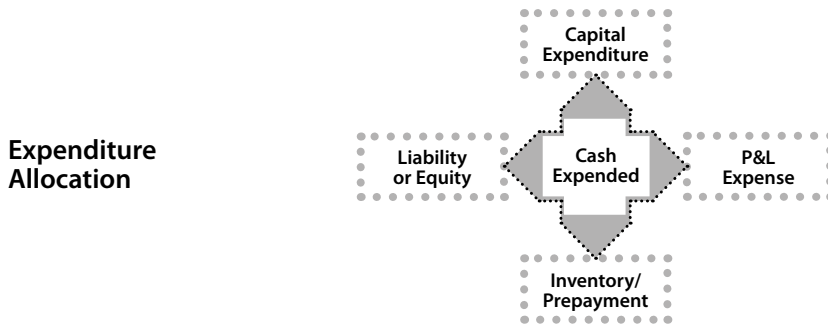
Much of the current detail in the USA’s *bright-line accounting standards* arises from the above exceptions. Their reduction would greatly reduce the details and complexity of USA standards and, along with a conversion to *principles based accounting standards*, could more clearly reflect *financial reality* at work.

Executive Compensation, Disclosure • Wynagrodzenia zarządu, ujawnianie • The amount of executive compensation (including salary, bonuses, perquisites, including *post-retirement benefits* earned and *share-based compensation*) paid to senior *management* is of interest to *stakeholders* and is typically disclosed in a *note* to the financial statements. International accounting standards treat such people as *related parties* and require disclosure on this basis. The detail of disclosure can vary amongst countries. In the USA, the SEC requires individual disclosure of compensation packages for the top five executives (CEO plus highest paid). In the EU, attitudes are more concerned about confidentiality and individual rights to privacy. The London Stock Exchange requires individual disclosure while many continental countries require only disclosure of the total executive team’s collective package.

Executive Information Systems • EIS • System informowania zarządu • A subset of *management information systems* which provides summary, global information to busy executives to allow them to at least monitor their company’s *performance*. EIS is often done on an “exception” reporting basis: only problems or the unusual/unexpected gets flagged. The logic of EIS is that executives need to avoid information overload in order to be the most effective; the danger is that lower levels of detail can contain critical information which may be overlooked (i.e. “God is in the details”) or that bad news is being purposely withheld. See *supervisory board* and *corporate governance*.

Exit Value • Wartość końcowa (wyjściowa) • An asset’s value on the date of its sale into the marketplace; alternatively known as *net realised value*.

Expenditure • Wydatki • A general term covering any “expending” or use of *cash* for goods or services. Under *accrual* accounting, expenditure can also include purchases bought on *credit*, effectively a cash purchase with a time lag.

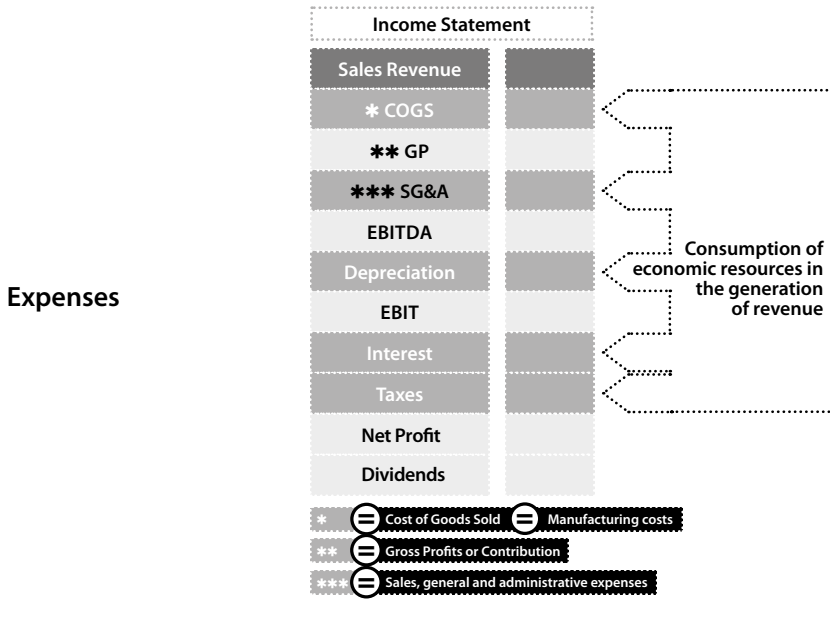


An expenditure of cash is not to be confused with its classification in the *books*. An expenditure could be an *expense*, a *capital expenditure*, a *prepayment* or an increase in *inventory*. Sorting out how an expenditure should be classified is an important job of the *accounting* function. Note, as well, that debt *repayment*, another common use of cash, is not considered an expenditure.

Expense • Koszt • The consumption of resources required to generate *revenue* in a specified time period. Expenses are a ‘here and now’ diminishment of shareholder *equity* with no benefits offered for the future. In terms of formal *accounting* concepts, an expense on the *income statement* can arise from any of four occurrences:

1. a cash *expenditure* which is necessitated to generate revenue; e.g. a payroll;
2. a conversion of prepaid expenses or *inventory* to produce revenue; e.g. *cost of goods sold*;
3. the gradual erosion of *fixed asset* value over the time period which revenue occurs; e.g. *depreciation* or *amortisation*;
4. a sudden *impairment* of an asset’s value due to adverse market forces; e.g. an *inventory* write-down.

A key to identifying an expense is the notion of *matching*: if benefits are available in the future, they can be carried forward on the *balance sheet* as an *asset* and expensed later. This gives a subjective element to the decision to expense or *capitalise*. If in doubt, the principle of *conservatism* favours expensing (however, if overdone this can lead to under-investing). An important function of *management* is controlling expenses to ensure that they are less than revenue in order to earn a *profit* and increase *net worth*.



Expense Accruals ► Accrued Liabilities.

Expense Classification (Functional vs. Natural) • **Klasyfikacja kosztów (w układzie funkcjonalnym lub układzie rodzajowym)** • The expenses of an income statement can be classified in two manners. A “functional” classification groups expenses by department or activity (e.g. production, selling, administration, distribution). A “natural” classification groups expenses according to their type and nature (e.g. personnel, materials, depreciation). Both classifications will result in the same profit figure. A functional presentation is more useful to outsiders (including competitors) whereas the natural presentation offers more comparability across firms. The natural format is popular in Europe whereas US companies must use the functional format. Under international accounting rules if a company presents its expense by function, it must also provide additional information on the nature of the expenses in a *note* to the financial statements. This information is useful to readers who are not familiar with a firm’s particular functional classifications. See also *expense layouts*.

Expense Layouts (Horizontal vs. Vertical) • **Układ kosztów (poziomy i pionowy)** • An *income statement* typically is presented in a single column (“vertical” layout). However, some countries in the EU (e.g. Spain) use an alternative “horizontal” format that places expenses as debits on the left side and revenue as credits on the right with the profit or loss amount that balances the two.

Expense Layouts			
Horizontal		Vertical	
Expenses	Revenue	Revenue	XXX
YYY	XXX	Expenses	YYY
ZZ	Profit	Profit/Loss	ZZ

Experience Curve Effect • Efekt krzywej doświadczenia • The inverse relationship between cost and market share when enterprises can achieve *economies of scale*. The experience curve is based on creating a virtuous cycle of lower *costs* leading to higher market share leading to still further reductions in costs and, in turn, higher market share. For the experience curve to work, the producer must “give away” some short run *profits* by lowering prices. Perhaps a classic example of the experience curve was Henry Ford: his innovative mass production technique resulted in ever more reduced prices and increasing market share. With time, his Model Ts seemed to be everywhere. Today, many software firms pursue the same approach.

Exposure Draft • Projekt standardu rachunkowości • The public scrutiny and input of a proposed *accounting standard* prior to it becoming effective. The process is popular in countries with *Anglo-Saxon accounting* such as SEC and FASB in the USA that seek a popular consensus in accounting rules. *International Financial Reporting Standards* also employ exposure drafts in accounting standard setting process. Exposure drafts fulfil two purposes. The “due process” (i.e. formalities) of discussion, debate and compromise by *accounting users* in an open forum gives new or revised accounting standards greater acceptance and credibility. Accounting standards are thereby protected from the technical and perhaps narrow focus of accountants or *accounting regulators*. As well, the advance notice of accounting changes allows reporting *entities* to prepare themselves for implementation. Exposure drafts may even be preceded by „discussion draft”, an even more tentative sounding out of public views. As well, they may be followed by public consultation such as round table discussions or field trials as part of a striving to “get it right”.



Expropriated Assets • Aktywa wywłaszczone • Privately held assets that have been taken over by a government authority to fulfil some national purpose, such as the construction of common-use infrastructure or nationalisation. Assuming the authorities wish to respect *property rights*, they must be fair in terms of offering compensation. This in turn raises issues of asset valuation and fair value accounting. Such issues go away if the expropriation is done without regard to equitable exchange thus becoming “legalised state theft”, as is sometimes the case when unscrupulous regimes deal with foreign investors (see *political risk*).

Extended/Adjusted Trial Balance • Rozszerzone/skorygowane zestawienie obrotów i sald • A *trial balance* that has extra columns to include *adjusting entries* for such things as *accruals*, prepayments and period-end inventory adjustments and *error adjustments* if needed:

Bob's Consulting Services: Extended Trial Balance						
Ledgers 31/12/06	Trial Balance		Accruals		Extended T/B	
	Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit
Cash	750				750	
Receivables	6,000			(1) 500	5,500	
Supplies	450			(4) 100	350	
Equipment	7,500			(6) 1,000	6,500	
Vehicles	15,000			(2) 3,000	12,000	
Bank debt		4,500		(3) 75		4,575
Unearned fees		2,500	(5) 1,000			1,500
Payables		1,500		(7) 1,200		2,700
Capital		26,000				26,000
Drawings	5,000				5,000	
Fees Earned		17,000		(5) 1,000		18,000
Salaries	7,800				7,800	
Office rent	9,000		(7) 1,200		10,200	
Depreciation			(2) 3,000		3,000	
Other expense			(1) 500 (3) 75 (4) 100 (6) 1,000		1,675	
TOTAL	51,500	51,500	6,875	6,875	52,775	52,775
Explanations						
1. Bad debt expense re: uncollectible account						
2. Depreciation of company car						
3. Accrued interest owing on loan						
4. Supplies consumed						
5. Fees earned on advance client retainer						
6. To recognize impaired asset after printer dropped on floor						
7. Accrued office rental						

Based creating a final trial balance, the books can then be *closed* and the *financial statements* constructed or *drawn up*.

Extendible Business Reporting Language • XBRL • Rozszerzalny język sprawozdawczości finansowej • An Internet open protocol computer language that will greatly facilitate the use of financial information. Instead of treating financial information as a block of text - as in a standard internet page or a printed document - XBRL provides a computer with a readable identifying “bar code” tag for each individual item of data. The accompanying ‘contextual data’ such as the data’s source, year, currency, definition, the accounting standard applied, underlying calculations etc. moves with the data. Computers can then treat XBRL data “intelligently”: search for it, select it, analyse it, store it, exchange it with other computers and present it automatically in a variety of ways for *accounting users*. For example, a file of *financial statements* could be directly downloaded from the Internet into a computer’s *spreadsheet* programme. In this way, costly, time-consuming and error-prone manual effort can be avoided. As well, there will be less need for the services of *financial data consolidators*. An international non-profit consortium of major companies, organisations and government agencies (e.g. the SEC), is developing XBRL. It is an open standard so that it can handle data in different languages and accounting standards (see www.xbrl.org).

Extraordinary Earnings/Income/Losses • Zyski/straty nadzwyczajne • Income, or losses, which are generated outside an enterprise’s normal, day-to-day activity and which *accounting standards* distinguish from recurring earnings. An example would be a *capital gain* upon a sale of a *fixed asset* or *subsidiary*. Or, it could be a one-time loss from an operational restructuring such as a plant closure. The key idea is to alert readers that such income is unlikely to be repeated in the future and should be less of a factor, if at all, in the valuation of shares. Contrast to *exceptional income* that is earned in the normal course but is of an unusual magnitude. Under new international accounting rules, the distinctions for extra-ordinary and exceptional income in the income statement have been dropped in favour of disclosure and discussion in the *management commentary*.

Tricks

Be careful of people who pull rabbits out of hats, because the supply of rabbits may be limited.

Comment by a securities research analyst on Citigroup’s \$323 million extraordinary gain in 2002 on the sale of its NY headquarters building, quoted in “Fortune” (Europe), 25 November 2002, p. 42

F

Face/Nominal/Par Value (vernacular) • **Wartość nominalna** (żargon zawodowy) • The *contractual* amount of an obligation or *security* as declared on its front. In the case of debt obligations, such as *bonds* or *promissory notes*, this represents how much will be repaid at *maturity*. The coupon *interest rate* is also calculated on the face value. In the case of *shares*, the more typical term is “par” or “nominal” value. This is an arbitrary amount that is assigned at issuance. Since market forces determine the value of shares, par value’s only significance is to define the minimum amount per share which shareholders might be called up to pay if they paid less than par. In such a rare occurrence, they would be legally bound by most *corporate laws* to make up the difference.

Fact Books • **Informacje o działalności** • Financial and operational information provided to the investment community by companies to supplement and enhance their *statutory reporting*. It may include such things as technical data on products or innovations, press releases, *research analyst’s* reports and economic studies.

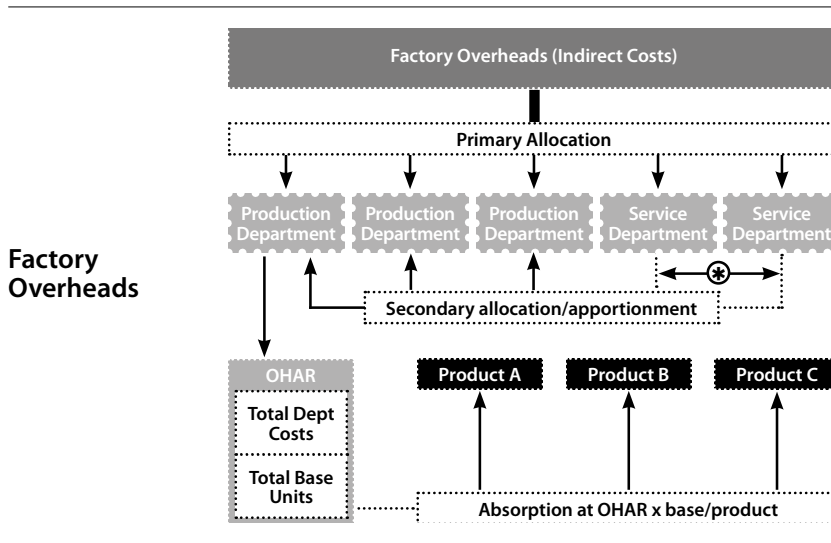
Factor Cost • **Koszt czynnika produkcji** • A measure of output reflecting the costs of the *factors of production* (land, labour and capital) used. Factor costs may be used instead of *market prices* because of distortions from indirect taxation and/or subsidies.

Factory Overhead • **Koszty pośrednie produkcji** • The *indirect costs* of a manufacturing process. As the name implies, these are the costs, excluding material inputs and production labour, incurred on the factory floor. Examples would include:

- ◆ Supervisor’s salaries;
- ◆ Rental of factory plant and equipment;
- ◆ *Depreciation* of factory plant and equipment;
- ◆ Factory utilities such as the expense of heat, light and water services;
- ◆ Repairs and maintenance of equipment (both labour and materials);
- ◆ Engineering costs (set-up);

- ◆ Quality control costs;
- ◆ Plant property taxes;
- ◆ Manufacturing labour *pension* costs.

Two accounting issues arise with such costs. First, there is the *allocation* decision needed to charge costs to various products and inventory. In the case of shared costs amongst different items in a multi-product production line, there may be a degree of subjective estimates required. Second, many factory overheads are of a fixed or constant nature. Their amount is tied to a time period as opposed to the volume of output. As output increases, the fixed cost per unit falls. This results in different per unit costs depending on production volumes. Most *accounting standards* require that factory overheads be allocated to inventory on the logic that they are integral to creating the inventory. See *absorption costing*. However, there can be variations in defining what is a „factory” cost versus a „corporate” cost (which is treated as a period or *overhead* cost) depending on an enterprise’s *accounting policies*.



Fair Presentation (USA) • True and Fair View (UK) • Rzetelna prezentacja (prawidłowy i rzetelny obraz) • The highest level of information quality that *financial statements* can achieve: an accurate, balanced, rational and judicious picture, from the *user’s* perspective, of *financial reality*. Put another way, financial statements should be “honest” and give consumer satisfaction to users. *Compliance* to *corporate laws* requires a consistent application of *accounting standards*. However, there is discretionary room to manoeuvre within this basic standard. Fairness is a higher level of information quality that goes beyond mechanical compliance to address the user’s needs. While “fair” is admittedly difficult to precisely define, it tends to be associated with the following:

What's Fair?	
Accounting Policies	Choose ones which make sense for the industry and the entity
Disclosure	Provide all relevant information, including any "bad" news
Materiality	Give sufficient details to allow users to make their decisions

Fairness tends to get more emphasis in the *Anglo-Saxon accounting tradition*. Adherence to accounting standards is usually a necessary but not sufficient condition for fair presentation. In other words, compliance to accounting standards is a minimum for fairness. Indeed, there can be [rare] instances where the application of rule-oriented accounting standards would be inappropriate. In these instances, a fair presentation *override* (i.e. a sensible departure from accounting standards) is justified. The test of fair presentation requires subjective judgement and the exercise of *commercial common sense*. One of the key roles of *auditors* is to exercise such vigilant *oversight* and to explicitly declare their conclusions on fairness in an *audit opinion*. An unavoidable limitation of fairness is the different needs of various users. Thus fairness can, at best, be "generally fair". See also *cook the books, creative accounting, earnings quality* and *window dressing*.

What Would Grandma Say?
<p>If it is truly "fair", it is so clear, simple and logical that your grandmother would accept it.</p> <p style="text-align: right;">Anon</p>

Fair Value (Accountant's Version) • Wartość godziwa (wersja księgowego)

• An accountant's estimate of *market value* which is usually, but not necessarily, equivalent to *market price*. Since it can be hard to argue with the wisdom of the market, why is fair value not simply market price? This is because the accountant's definition of "fair" is not so much "the way it is" but rather "reasonable" or "useful" in the context of the information needs of *accounting users*. (To non-accountants, "fair" tends to connote some ethical considerations.) Accordingly, while accounting fair value tries to use market price, it is not restricted to a blind acceptance of market price as a measure of market value. For instance, market prices with a forced transaction, involuntary liquidation or distressed sales are precluded. Moreover, in an inactive or inefficient market, other indirect measures of value, such as *value-in-use, appraisal value, replacement value* or *net present value*, may be resorted to. Thus fair value is defined as the "price for which an asset could be exchanged, or a liability settled, between knowledgeable and willing parties in an *arm's length* transaction". The *historical cost accounting model* generally ignores fair value except in certain situations where *fair value carrying amounts* on the balance sheet would be much more informative than original cost. Examples where fair value carrying amounts are commonly used include:

- ◆ To allocate costs in an acquisition to identifiable assets in a business *combination*;
- ◆ Set an upper limit on the carrying amount of *financial instruments*;
- ◆ *Revaluation of real estate* assets and *financial assets*.

An interesting aside to the fair value concept is the *fair presentation/true and fair view* expressed in the *audit opinion*. Since this is based on *financial statements* using historical cost, accountants seem to be implying that cost is “fair”. Might this be a contradiction? While historical cost may be a long way from market value, the implicit claim to “fairness” comes from being expediently and reliably measurable. Thus the “fair” in fair presentation is not fair value so much as values that are reasonable under the circumstances. See also *fair value accounting*.

Fair Value Accounting • Rachunkowość oparta na wartości godziwej • A complete revamp of the traditional accounting model so that the valuation of all balance sheet items is at their *fair value*. This is as opposed to the more traditional *historical cost* convention that only uses *fair value carrying amounts* in relatively limited situations. Fair value accounting is the financial reporting *reform movement* at work. While traditional accounting models have served users well, they are not without limitations. Fair value accounting is thought to be more useful to *accounting users* who are often interested in balance sheet carrying amounts that reflect market value. Also, by simplifying the accounts, management has less ability to manipulate results by structuring transactions to meet accounting goals. However, the increased *volatility* in earnings (changes in market value being a form of unrealised income) will tend to go hand-in-hand with fair value accounting. This reflection of *financial reality* is not necessarily a bad thing although it can seem scary for some (e.g. banks). Another flaw is that fair value increments booked as income are only indirectly related to cash flow. Offsetting the benefits are practical difficulties in determining fair value. If a market price exists, fair value is easy to determine. However, other, less reliable methods may have to be resorted to in a hierarchy of valuations:

Fair Value Hierarchy		
Reliability	Method	Example
Certain	market prices in deep, liquid, traded markets	rated corporate debt
Reasonable	valuations based on models and market inputs	stock options
Uncertain	management projections and judgement	contingencies

There is a discernible trend towards fair value accounting. This is largely prompted by the opportunity presenting itself from more *transparency* in markets and as a reaction to many high-profile *accounting scandals*. Generally, the better information content seems to outweigh the greater dependency on accurate accounting estimates. This will put a greater onus on *auditors* to be rigorously independent and *professionally sceptical* in their dealings with management. See also *true up*.

Estimates Key

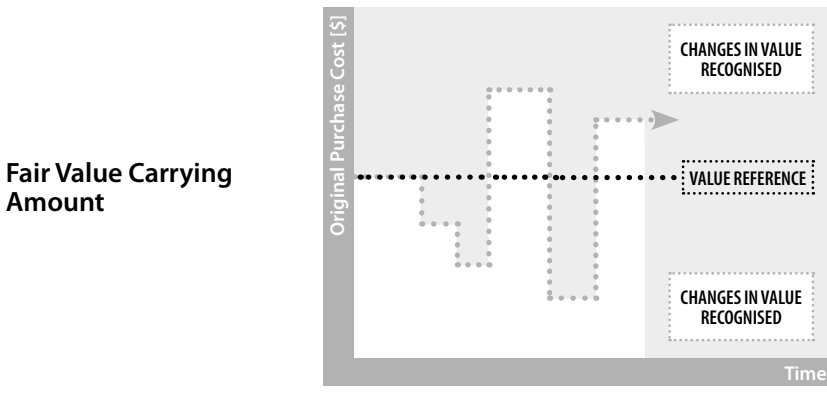
This is not to say that we should toss the accounting system, which is overwhelmingly based on estimates, into the waste bin. But it does point to the urgent need to enhance the reliability of accounting estimates – especially given the move to **fair value**.

Baruch Lev, Stern School of Business, NY, *The Ones That Get Away*,
“The Economist”, 28 July 2005

Fair Value Carrying Amount • Wartość bilansowa oparta na wartości godziwej • Assets carried on a *historical cost* balance sheet at their end-of-period *fair value*. “Fair” value and “market” value are often used inter-changeably. Where there is an *active market* in traded assets, the two will be identical. Otherwise, value must be estimated using some accepted valuation technique (e.g. discounting expected future cash flows in the case of, say, unquoted shares). While *historical cost* financial statements generally ignore fair value, there are several common exceptions to this convention:

- ◆ Tangible fixed assets that have an *appraisal increment*.
- ◆ In the case of *financial assets* that are actively traded (both in the market and by the entity), a *mark-to-market* accounting recognises gains or losses (both realised and unrealised) in the income statement.
- ◆ *Derivatives* are carried at fair value with unrealised changes flowing either through the income statement (in the case of speculation) or a capital reserve (in the case of hedging).
- ◆ In the case of *available for sale* financial assets, any gains or losses are usually parked in capital reserves until they are realised, at which point they flow through the income statement.

As financial reporting is tending to evolve towards full-fledged *fair value accounting*, fair value would be the rule versus the exception. Compare to *lower-of-cost-or-market value*.



FASB ► Financial Accounting Standards Board.

FCA ► Fellow, Chartered Accountant.

FD ► Finance Director.

Fee Income • Przychody z opłat • The *income* generated by a business charging fees for services. Fees may be taken into income when paid in cash. Or, the *accounting principle*

of *matching* may require that a fee be recognised as earned over time as a service is delivered. In the meantime, the unearned portion is carried as *deferred revenue* on the *balance sheet*.

Fellow, Chartered Accountant • FCA • Starszy Członek Instytutu Dyplomowanych Biegłych Rewidentów • An older chartered accountant with at least ten years of good behaviour as a member in good standing of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales. It simply says you’ve been plugging away at it without dropping the ball (in the same way, that a MA at Oxford is “earned” by paying £5 five years after getting a BA). In other profession accountancy bodies (e.g. Canada), the designation is more of an honorary title bestowed for contributions to the profession “above and beyond the call of duty”. See also *qualifications, professional accountancy* and *Associate Chartered Accountants*.

Fictitious Sales • Sprzedaż fikcyjna • *Fraud* to boost income by overstating revenues. This can be done by either shipping goods to non-existent customers or shipping to real customers who have not ordered (and who will subsequently return the goods). Also *cut-off* errors can push actual revenue back to an earlier period. It is detectible by an absence of *purchase orders*, cash collections and adverse or incomplete accounts receivable *confirmations*. See also *advance billings*.

FIFO (First In, First Out) • FIFO (pierwsze przyszło, pierwsze wyszło), zasada ceny najwcześniejszej • An inventory cost formula that values goods on the assumption that the items received first will be sold first. Inventory on hand will be assumed to be the most recently purchased. FIFO is one of the most common inventory methods. It contrasts to LIFO and average cost method. (Under International Accounting Standards, FIFO and weighted average cost are benchmarks while LIFO is no longer permitted.) If prices are constant, all methods will produce the same results. It is when prices are changing that there is an impact on reported financial results. To see the significance of the FIFO assumption, we can compare the accounting with the different methods:

Comparative Inventory Methods								
Physical Flows			FIFO		LIFO		Average Cost	
Item	Period	Units	\$/unit	Cost	\$/unit	Cost	\$/unit	Cost
Inventory	Open	+ 100	9	+ 900	9	+ 900	9	+ 900
Purchases	1	+ 100	10	+ 1,000	10	+ 1,000	10	+ 1,000
	2	+ 100	11	+ 1,100	11	+ 1,100	11	+ 1,100
	3	+ 100	12	+ 1,200	12	+ 1,200	12	+ 1,200
	4	+ 100	13	+ 1,300	13	+ 1,300	13	+ 1,300
For Sale		+ 500		+ 5,500		+ 5,500		+ 5,500
Inventory	Close	- 100	13	- 1,300	9	- 900	11	- 1,100
COGS		+ 400	FIFO	+ 4,200	LIFO	+ 4,600	Avg	+ 4,400

The greatest merit of FIFO is that it follows the typical physical flow of goods for merchant-type behaviour where the stock on hand should be the „freshest”. Because of this compelling logic, FIFO is the most common inventory method in financial accounting. However, during periods of price increases (including inflation), FIFO reduces COGS and boosts profits. Since inventory has to be replaced at higher costs, the more relevant costs are not being used. FIFO thus tends to suffer from a poor matching of revenues and costs, a problem that favours LIFO. See also *FIST*.

Figures, The (colloquial) • **Liczby** (potocznie) • A business person’s informal expression for *financial statements* or *accounting data*.

No Automatic Answers

The **figures** did not give automatic answers to problems. They simply exposed the facts with which to judge...

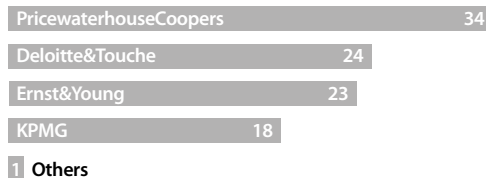
Alfred P. Sloan, Jr, *My Years At General Motors*, 1963.

Filing of Financial Statements (vernacular) • **Złożenie sprawozdań finansowych** (żargon zawodowy) • To submit financial reports to some accounting regulator or authority as part of a *compliance* procedure. The notion of “filing” suggests that the paper documents are placed in a filing cabinet.

Final Four • **Pozostała Czwórka** • The four remaining *Big Four* accounting firms after the demise of *Andersen* due to the *Enron* scandal. They are Deloitte, Ernst & Young, KPMG and PricewaterhouseCoopers. A public policy issue with the Final Four is the effect on competition should yet another one of them succumb to a life-threatening lawsuit or severe reputation damage. In this regard, the Final Four would likely be saved by a version of the *Too Big Too Fail* doctrine of some banks. Keeping the Final Four “honest” are a number of smaller, second tier firms (e.g. Grant Thornton, Moore Stephens, McGladrey & Pullen (USA) and BDO Siedman).

Final Four

US public-company audit market % of total sales audited, 2002



Source: Who Audits America

Final Four

American undergraduate student's ideal employers – 2005



BMW
PricewaterhouseCoopers
Ernst & Young
Boeing
Johnson & Johnson
Deloitte
Coca-Cola
Microsoft
CIA
FBI
Merrill Lynch
IBM
Apple Computer
KPMG
J.P. Morgan Chase

Source: Universum Communications & „The Economist”, August 20, 2005

Finance & Accounting (F&A) Efficiency • Efektywność finansów i rachunkowości • A measure of how efficient the finance group is within a large corporation. It can be measured in various ways: share of total costs, staff head count, transaction volumes per FTE (“full time equivalent”), time to issue budgets or financial statements etc. A focus on F&A efficiency tries to apply “lean manufacturing” principles (i.e. striving to eliminate all waste, duplication) to what was traditionally a head office function immune to productivity concerns (especially since the accounting function often is “must-do” compliance oriented). Another issue with finance functions is whether it should be a cost centre at all. Treasury activities (e.g. trading and investing) can often be made to turn a profit, although there can be hazards from taking on excessive risk. See also *chief financial officer* and *treasurer*.

Finance Costs • Koszty finansowe • An *income statement* classification that captures all the expenses associated with financing *debt*, both long term and short term, including preferred shares and hybrid instruments. Details of finance costs should be provided in a *note* to the financial statements. The typical categories would include:

- ◆ bank interest,
- ◆ bond interest,
- ◆ preferred share dividends,
- ◆ foreign exchange transaction gains/losses,
- ◆ fair value changes in financial instruments,
- ◆ financing fees (issuance, restructuring etc.).

Finance costs would not include dividends paid on shareholder equity nor interest capitalised as part of a capital expenditure project.

Finance Director • FD • Chief Financial Officer • CFO • Dyrektor finansowy

- A senior member of an enterprise's *management* team responsible for financial matters. A FD's span of control will usually embrace the functions of *controller* and *treasurer*. An important role for FDs is to "talk to the capital markets": they are the interface with *banks*, *rating agencies*, *institutional investors* and *shareholders* i.e. all those looking for the facts – what has been called "accounts and accountability" – on *performance*. CFO is American terminology while FD is typically European. See also *finance & accounting efficiency*.

Numero Uno

The emphasis on detail will play into the hands of **finance directors**, who will reclaim the position of the most important person in the company... The International Accounting Standards, new regulations, tougher corporate governance standards and a general focus on belts and braces galore will all be good for the finance director. He is the only person who understands all the rules.

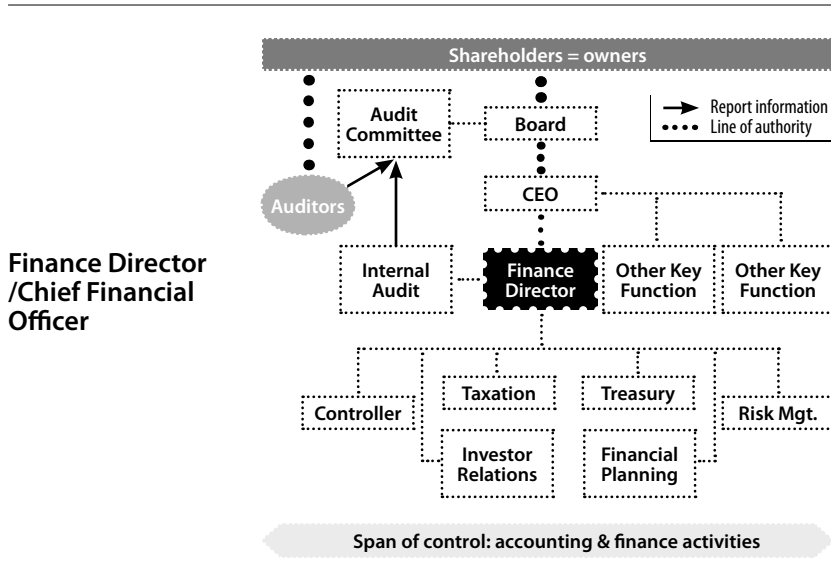
Reference: *The Next Little Thing, The World in 2006*
published by "The Economist", p. 122

Comfort with the Uncomfortable

It is much easier to deliver good news to the street rather than bad news. As a **CFO** one has to have the strength of character, the thickness of skin, to be able to deliver bad news as easily as good news... Numbers don't lie. See what the numbers tell you, and you have to be just as comfortable delivering bad news as good... As a CFO I have to be comfortable being uncomfortable.

Sallie Krawcheck, CFO Citigroup
quoted in the "Fortune" (Europe), 4 September 2006





Finance Director /Chief Financial Officer

Financial Accounting • Rachunkowość finansowa • The *accounting* that is done primarily for third party *accounting users*, such as *shareholders, lenders* and *regulators*. To be useful to outsiders, financial accounting must simplify and focus on key financial *disclosure* items such as a *balance sheet* and *profit and loss statement*. A key concern is *stewardship* and *transparency*. To ensure *fairness* and *reliability*, it is governed by *accounting standards* and usually has the scrutiny of *auditors*. Contrast to *management accounting* that focuses on internal information for decisions.

Financial Accounting: Attributes

Management Accounting	Financial Accounting
internal usage	external
future oriented	past oriented
relevant costs	historic costs
marginal impact	averages
detailed	simplified
must be timely	time lag
commercial reality	common convention
decision focused	stewardship focused

Financial Accounting: Focus

Management Accounting	Financial Accounting
Relevance	Compliance
Economy	Clarity
Usefulness	Comparability
Practical	Fair View

Financial Accounting Standards Board • FASB • Amerykańska Rada Standardów Rachunkowości Finansowej

• The *accounting regulator* in the USA with the authority to govern the content of *GAAP* (i.e. America's *accounting standards*). The FASB's authority comes its endorsement by the public regulator, the *Securities and Exchange Commission*. Its credibility comes from representing a broad cross section of stakeholders in financial reporting (the *public accountancy profession*, academics, financial institutions and industry leaders). Since the USA is home to the world's largest *capital market*, the FASB wields considerable worldwide influence. However, in the wake of a rash of high-profile *accounting scandals* in America everybody connected to financial reporting is under scrutiny and pressure, including the FASB. One focus is FASB's independence. At present, part of FASB's controlling board of trustees comes from industry groups and its funds from audit firms, industry and financial groups. Reformers want to boost the independence of FASB by having it funded by the government, which would in turn levy compulsory fees on companies and accounting firms. Another focus is the FASB's promulgation of *bright light accounting standards* (consisting of a whole corpus of precise regulations laid down in "statements," "interpretations," "technical bulletins" and "abstracts" etc.). Their effectiveness is being challenged by *principles-based standards*. Compare to *IASB* and see *Emerging Issues Task Force* and *harmonisation*.

Financial Accounting Standards Foundation (Japan) • Fundacja Standardów Rachunkowości Finansowej (Japonia)

• A private-sector *accounting standards*-setter created in 2001 to boost the quality of financial reporting in Japan. One of the world's largest economies is known as a "*zombie*" for living-dead performance. Part of its problem lies in its opaque accounting rules that allow companies to often hide the economic substance of their performance. Its predecessor, the Business Accounting Deliberation Council, "appeared powerless to pass any standard that would damage the suffering Japanese economy" ("The Economist", 2 May 2002). The FASF is trying to remedy this with such reforms as *fair-value accounting* compelling Japanese companies to show their equity holdings at their market value.

Financial Accounting Theory • Teoria rachunkowości finansowej

• The study of how *accounting*, especially *financial reporting* to investors, impacts the fair and efficient operation of an economy. Financial accounting can be thought of as the "economics of information". It tries to build a coherent conceptual framework ("why do it this way?") based on first principles of economics, finance and risk theories. Financial accounting

theory can be sophisticated and intellectually challenging. A descriptive sample of some of the more important concepts it tackles:

Some Ideas Behind Accounting Theory	
Concept	Summary Description
Information asymmetry	◆ Some parties have information advantages over others
Adverse selection	◆ Insiders can exploit information asymmetry
Moral hazard	◆ Weak stewardship of other people's money
Regulation	◆ Despite the cost, rules are needed to protect investors
Ideal conditions	◆ Benchmark how perfect markets would operate
Investor rationality	◆ How decisions reached to maximise expected wealth
Market efficiency	◆ Informed investors can value securities rationally
Positive Accounting	◆ How accounting effects behaviour and biases reporting

While financial accounting tends to operate in the realm of academics and theorists (see *economics and accounting*), it has important practical applications. As the accounting environment becomes more complex with diverse interest groups, accountants need stronger foundations on which to justify their choices. The ideas generated by financial accounting theory eventually find their way into *accounting principles* and, in turn, *accounting standards*.

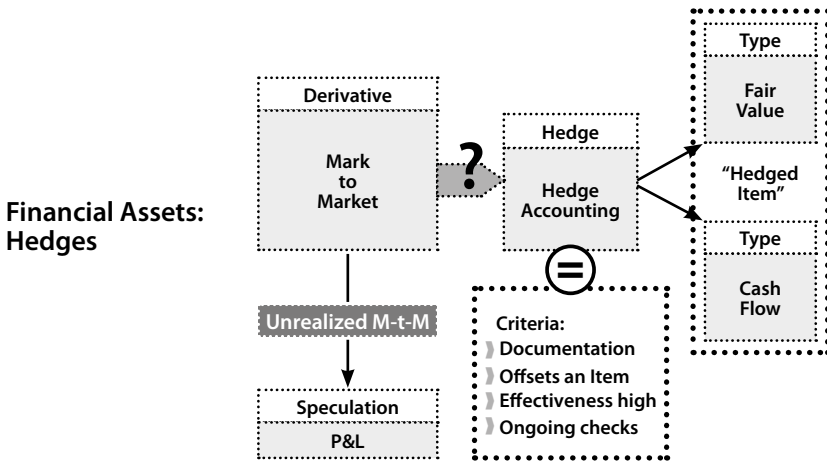
Financial Analytics Software • Oprogramowanie do analizy finansowej •

Computer software that is used to enhance the accounting, reporting, controlling and decision-making functions of large firms. The software, which is often web-based, integrates external *statutory reporting* and internal *management accounting* functions. See also *internet* and *financial management accounting (FMA) software*. For an example of a financial analytics software firm, go to the website for SAP.

Financial Assets, Accounting for • Aktywa finansowe, rozliczanie w rachunkowości •

A financial asset is any instrument (e.g. loan, share or derivative) that originates in a financial institution or capital market. Traditionally, accounting standards distinguished between held-for-trading and held-to-maturity financial assets. The former were valued at market value while the later were valued at the lower of cost or *impaired* value. However, the increasing use of *derivative* instruments (a particular kind of financial asset) raised reservations since large, unrealised losses could be buried in contracts carried at book value. After several alarming *accounting scandals*, regulators leaned towards more prudential accounting standards. Therefore, as of 2005, international accounting standards require all financial assets to be valued at their *market value*, regardless of the underlying motive for holding them. Unrealised gains and losses would then flow through the income statement, or if the financial asset is part of a bona fide hedging transaction, gains/losses would flow directly through shareholder's equity. In this manner, derivatives lost their potential to unpleasantly "surprise" accounting users. However, controversy surrounds such accounting treatment. Since unrealised gains or

losses are recognised despite financial instrument being held to maturity (when all gains or losses will be eventually eliminated), volatility is created where none existed previously. At least in the case of hedges, the unrealised gains or losses will be buried in owner's equity (as opposed to affecting profit). Another controversy remains, however, for enterprises such as banks that carry significant amounts of financial assets that are in the form derivatives that hedge balance sheet items carried at historical cost. While the qualification for hedging treatment allows volatility to be confined directly to equity, shareholders and regulators (re: *capital adequacy*) may still be alarmed. One solution to this bias would be to carry everything at market value (see *fair value accounting*). However, investors may shun such situations because of inherently unreliable estimates of fair values for many of the assets and liabilities of financial institutions. For such enterprises IAS can be seen like a "half-way" measure with less attractive results.



Financial Assets: Fair Value Impact
% change vs. actual

Estimated impact of IAS 32/39 on 2003 results for selected Euro-banks

	Equity	Net Income
ABN-Ambro	14	0
Barclays	4	-34
BBVA	12	-7
HSBC	3	-18
ING	28	4
Lloyds TSB	1	4
Royal Bank of Scotland	1	7

Source: Morgan Stanley/"The Economist", 21 October 2004

Financial Expert Rule – Sarbanes-Oxley Act (USA) • Zasada eksperta finansowego – Ustawa Sarbanes-Oxley (USA) • A requirement under the *Sarbanes-Oxley Act* for *audit committees* to have an individual of requisite financial skills. Traditionally, this would be either an *auditor* or *accountant*. The Act allows other qualifications (e.g. *bankers, MBAs*) and requires disclosure of who the experts are and their qualifications or why it does not have any. The provision is designed to ensure that the audit committee has people of sufficient technical know-how to deal with the issues.

What is a Debit?

At a corporate governance seminar sponsored by the University of Chicago’s Graduate School of Business and attended by seasoned business people, 70% of the 500 participants who took a test in basic accounting principles got a **failing score**.

Reference: *Governance has mixed results*,
“Wall Street Journal” (Europe), 22 July 2003, p. M5

Financial Instrument (Accounting For) • Instrumenty finansowe, rozliczanie w rachunkowości • The various ways to account for *financial instruments*. Accounting makes a fundamental distinction based on how the financial instrument operates. Certain assets (e.g. *cash, receivables, loans*) are typically held to *maturity*.

Accounting for Financial Instruments	
Issue	Treatment
Initial Recognition	<ul style="list-style-type: none"> ◆ balance sheet at cost
Subsequent Asset Measurement	<ul style="list-style-type: none"> ◆ amortised cost for loans, receivables, bonds, preferred shares and equity not held for trading ◆ fair value for traded instruments
Subsequent Liability Measurement	<ul style="list-style-type: none"> ◆ original cost less repayments or amortisation ◆ fair value (face value) for guarantees ◆ fair value for derivatives
Fair Value Income Recognition	<ul style="list-style-type: none"> ◆ trading instruments: market-to-market directly through income statement ◆ held to maturity: unrealised gains or losses held in equity and recycled through the income statement when realised
Transfers	<ul style="list-style-type: none"> ◆ remove asset from balance sheet if control is forfeited (i.e. the right to sell or pledge), including loss of the right to reacquire the asset ◆ remove liability from balance sheet if legally released from debt obligation
Hedge Accounting	<ul style="list-style-type: none"> ◆ allow special hedge accounting treatment if a true hedge relationship exists ◆ a specific hedging instrument is matched to a specific asset/liability being hedged
Footnote Disclosure	<ul style="list-style-type: none"> ◆ nature, usage purpose and policies ◆ accounting policies ◆ exposure to interest rate risk, if any ◆ exposure to credit risk, if any ◆ fair value of all financial instruments, regardless of how carried on the books

Their value tends to be predictably constant. Sensibly, these are carried at cost less any *asset impairment*. Alternatively, liabilities carried to maturity are valued at their face or nominal amount. In contrast, other financial instruments (e.g. *marketable securities*) are, by their nature, typically traded. Or certain financial instruments (e.g. *derivatives*), while not traded, have values (measured in terms of *net present value* of expected cash flow) that fluctuate with market conditions according to the linkages built into their contractual terms. These are more appropriately valued at *fair value* with *mark-to-market* recognition of income from valuation changes. The accounting can be summarised as follows (see table on p. 50).

For such items as cash, loans, trade obligations and long term debt, the accounting is both obvious and clear. The necessity of detailed accounting for financial instruments arises because of the inherent complexities of such synthetic things as derivatives. Prior to explicit *accounting standards* for financial instruments, many derivatives tended to be treated as *off balance sheet items*.

Financial Management Accounting (FMA) Software • Oprogramowanie do prowadzenia rachunkowości finansowo-zarządczej

• Computer accounting systems which allow foreign subsidiaries to comply with both local regulatory *financial accounting* standards and home office *accounting policies* even if the two are on a different basis. As well, *management accounting* information can often be generated to assist in international decision-making. FMA packages facilitate international business, particularly in emerging markets where local ruled oriented regulations can be complex, alien and onerous to comply with. They also help conquer one of the traditional vulnerabilities of *SMEs* – their tendency to have weak accounting systems because of a lack of qualified *accounting* staff.

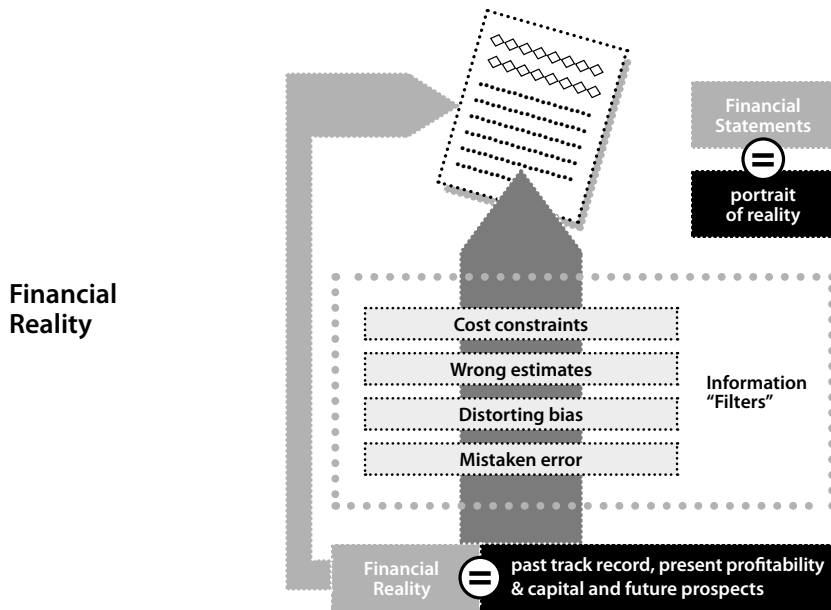
Financial Reality (vernacular) • Rzeczywistość finansowa (żargon zawodowy)

• A situational appraisal of a commercial enterprise in terms of its performance as a competitive player in the market place. Financial reality asks: how did they get where they are now? What, in fact, are they now? Who is the competition? How do they stack up against the competition? Where are they headed in the future? Financial reality is what *financial analysis* seeks to understand. This means getting answers to some basic, fundamental questions about an enterprise:

- ◆ what *assets* does it have?
- ◆ what is their value?
- ◆ what liabilities does it have?
- ◆ can it satisfy those liabilities as they fall due?
- ◆ how profitable was it?
- ◆ what is its *valuation*?
- ◆ what are the likely future prospects?

Financial institutions and *capital markets* are keenly interested in financial reality. Insights into financial reality come primarily, but not completely, from accounting

measurements which give *fair presentation, adequate disclosure and earnings quality*. See also *business plan, commercial common sense, cook the books and market reality*.



Disconnect

[Management's] arguments make a mockery of common sense. In the big picture the company is clearly a massive fraud. All those accounting manipulations in the grey area added up to financial statements that bore no relationship to **financial reality**.

Corporate Scandal: Now Its Skilling's Turn
in "Fortune" (Europe), March 8, 2004, p. 16

Financial Reporting • Sprawozdawczość finansowa • A broadly-used term used to describe the process of formally communicating an entity's *financial results* to owners, managers, regulators and other stakeholders. The distinction versus the more general term *accounting* is that a formal report (typically an *annual report*) is rendered that must comply to some standard requirement imposed by a law or regulation. Thus we also get a link to the idea of *accountability* as in, say, a "report card". In the case of largely publicly traded companies, it is often referred to as *corporate financial reporting*.

Financial Reporting Council (UK) • FRC • Rada Sprawozdawczości Finansowej (Wielka Brytania) • The FRC is a unified and independent *accounting regulator* for financial reporting, auditing and corporate governance in Britain. The FRC's roots go back to 1990. In 2004, as result of reforms, it brought under its umbrella functions previously undertaken by the *Accountancy Foundation*. Its broad and intensive powers are based on the belief that the inherent links between the issues of *financial reporting*, *auditing*, *corporate governance* and the *professionalism* of accountants deserve a unified response. A subsidiary body, the *Professional Oversight Board*, focuses on auditing. See also *Sarbanes-Oxley*.

Wealth Creation

The aim of the **FRC** is to promote confidence in corporate reporting and governance in the UK. We believe in wealth creation. We believe that our role in promoting confidence in corporate reporting and governance can make the creation of wealth more likely.

Paul Boyle, Chief of the Financial Reporting Council, quoted from a US congressional hearing, 9 September 2004

Financial Results • Wyniki finansowe • A rather broad term conveying how a company has done in monetary terms during an *accounting period*. It is contrasted to „operating results” addressing such things as volumes produced, customers serviced or employees hired etc. Financial results can include particulars about *sales*, *profits*, *assets* and *net worth*. A more precise would be to focus on profits.

Obsolete

[Our] system is predicated on technology that is 67 years old. In 1934 [the year SEC was founded] we did not have computers, we did not have the Internet. Much of the data being disclosed [now is] irrelevant or stale or impenetrable. Investors should have the ability to look at a financial statement and **understand** what the company's status is.

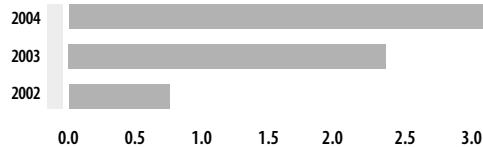
Harvey Pitt, Chairman SEC,
quoted in “BusinessWeek”, 25 March 2002, p. 66

Financial Services Authority (UK) • Urząd Nadzoru Usług Finansowych (Wielka Brytania) • A *watchdog* supervisory authority established in 2001 with a broad mandate to look after the UK's whole *financial services* sector. Taking over from what was largely the Bank of England's traditional supervisory role, the “super-regulator” combines nine former regulatory and self-regulatory bodies, including those for banking, insurance, securities markets and investment management, under one roof. A leviathan regulator with more than 2,500 staff (2005), its extensive

powers include the right to name, shame and fine financial executives for wrongdoing at their firms. In 2004, its fines reached £30 million per year, the highest of any European regulator (ref: European “Business Forum”, Issue 21, p. 84). A quasi-independent Regulatory Decisions Committee enforces its powers. The FSA’s design logic is based on *deregulation* tending to merge *financial services* activities that in turn requires centralised *oversight* to avoid anybody or anything “slipping between the cracks”. It also subscribes to a “risk-based” (vs. “rules-based”) approach to regulatory *oversight* that employs administrative procedures to correct significant abuses rather than become an enforcer plodding laboriously through the courts. While the FSA’s design has merit, its challenge lies in executing such a big task. Regulators in other regimes are watching its progress to see if it should be a precedent design. Another challenge is in preserving the regulatory “light touch” (e.g. swift, skilled & agile vs. heavy handed) that was traditionally a source of the *City’s* success as an international financial centre.

Financial Services Authority (UK) [millions £]

Fines for money-laundering infractions



Source: European “Business Forum”, Issue 21, p. 85/FSA

Financial Statement Assertions • Oświadczenia zawarte w sprawozdaniu finansowym • Formal, written representations (see *representation letter*) by *management* to *auditors* that, to the best of their knowledge, the financial statements being audited are free of material misstatement. Specifically, management is asked to confirm the following key points:

- ◆ Existence or Occurrence: assets and liabilities exist at a given date and recorded transactions occurred during the period;
- ◆ Completeness: all transactions and events that should be included in the financial statements are so included;
- ◆ Valuation or Allocation: assets, liabilities, equity, revenues and expenses have been included in the financial statements at appropriate amounts;
- ◆ Rights and Obligations: assets are the rights of the company and liabilities its obligations at a given date;
- ◆ Presentation and Disclosures: particular components of the financial statements are properly classified, described and disclosed.

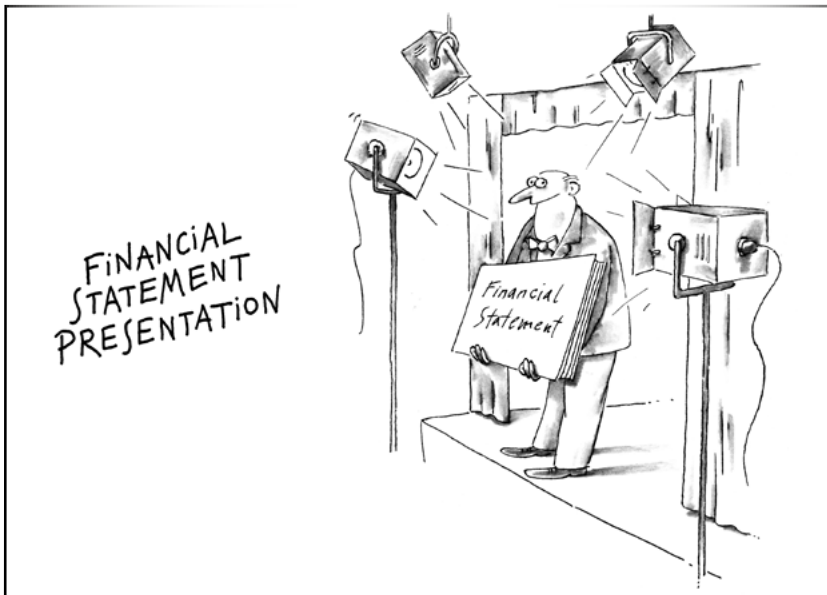
While it may seem perverse to ask the very party an auditor is supposed to check up upon, management is ultimately responsible for financial statements and so they must be asked as a “necessary but not sufficient” condition to merit a *clean opinion*.

Financial Statement Insurance • Ubezpieczenie sprawozdania finansowego

- A financial statement *assurance* scheme that would have insurance companies provide coverage to *accounting users* in the event that they suffered damages from relying on unfair financial statements. Both the coverage and the premium charged would be made public and thus be a measure of *accounting risk* thereby creating a powerful incentive for entities to provide high-quality reporting. In the meantime, auditors would do their *attestation* function on behalf of the insurance companies. FSI is designed to eliminate a perceived conflict of interest in the auditor-client relationship and to boost public confidence in financial reporting. It is a more radical example of the *reform movement* in financial reporting. Compare to *errors and omissions insurance*. (Source reference: a paper entitled “Financial Statement Insurance” by Dontah et al at the Institute for Excellence in Corporate Governance at the School of Management, University of Texas, Dallas).

Financial Statement Presentation • Prezentacja sprawozdania finansowego

- The manner in which *financial reality* is portrayed to *accounting users*. Much of this is mandated. The compelling logic of *accounting principles* makes a *balance sheet*, *income statement*, *notes* etc. almost universal. Moreover, most *accounting standards* will also require disclosure in a certain fashion (content, layout, topic coverage etc.) to promote *comparability*. However, within the realm of obligatory content, issuers usually have some degree of freedom in how they portray their affairs. They may be guided by convention (e.g. Continental vs. Anglo-Saxon balance sheets), practices within the industry, the perceived needs of users and the issuer’s own commitment to quality reporting.



Financial Statements • Sprawozdanie finansowe • A presentation of the past financial *performance*, current situation and, on some occasions, future prospects of an

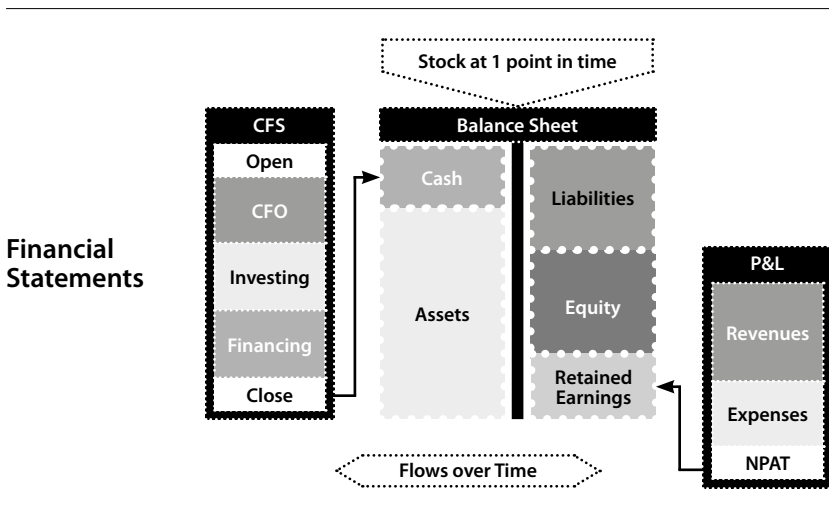
economic *entity*. While financial statements may be no more than rough numbers pulled out of the proverbial “shoe box” full of vouchers and receipts, a real “set of accounts” will adhere to some form of *accounting standards*. In the case of a commercial enterprise, financial statements provide *disclosure* via 9 types of information:

1. *management’s discussion of operations,*
2. *auditor’s report,*
3. *balance sheet,*
4. *income statement,*
5. *statement of the sources and uses of cash or cash flow statement,*
6. *financial statement notes which disclose off-balance items and contingencies,*
7. *statement of comprehensive income (USA),*
8. *state of changes in shareholders’ equity,*
9. *forecasts.*

To be useful for their decision-making purposes, *accounting users* require a number of attributes for financial statements:

1. relevant to decisions,
2. timely,
3. reliable,
4. accurate,
5. comparable to previous periods,
6. consistent,
7. conservative.

Accounting standards try to fulfil these needs but it must be invoked by accountants with objectivity, judgement and expertise, hence the role of the independent *auditor*.



In a Nutshell

The primary purpose of **financial statements** is to show the underlying economic performance of a company. The balance sheet provides a snapshot, at a moment in time, of the assets, liabilities and capital of the business; and the income statement, or profit-and-loss account, shows the difference between total revenues and total expenses. The auditors vouchsafe that these present a fair view, acknowledging the subjective nature of some of the measures behind the accounts. The independence of the auditors guarantees, in theory, that “fair” is just that.

Company Accounts: Badly in Need of Repair,
quoted in “The Economist”, 2 May 2002

Finished Goods Inventory • Wyroby gotowe • A classification of *inventory* that is ready for sale into the marketplace. In a manufacturing process, finished goods (“FG”) are at the last stage of a three-stage process of completion:

FG Inventory	
Category	Description
Raw material	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Necessary to sustain production schedules ◆ Allows bulk transportation & buying discounts ◆ Also carried as safety stocks and/or speculative
Work-in-process	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Products in the midst of being manufactured ◆ Function of production process/technology ◆ Reduced by just-in-time inventory methods
Finished goods	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Products ready for sale to customers ◆ Need to hold to avoid stock-outs ◆ In the case of spontaneous buying, FG boosts sales

Finished goods inventory represents the most saleable, and hence *liquid*, classification of inventory. The next step for FG in an *operating cycle* is their conversion to *accounts receivable* upon their sale. FG are valued at *historical cost*, including an allocation of *factory overhead*. A healthy stock of FG should have *turnover* consistent with market demand. If FG stay in inventory too long, it is a sign that the goods are less saleable, possibly due to obsolescence, physical deterioration or a weak market. To “move” them, there must be either extra sales effort or a *price discount*. In such instances, *conservatism* requires that FG be written down to *market value* where “market” is typically *net realizable value*. FG inventory will be financed by either *working capital* or, if sufficiently liquid, by *bank debt*.

Fiscal Year • Rok finansowy (obrotowy) • Any 12 month/52 week period designated within a calendar year to be a reporting entity’s annual *accounting period*. The fiscal year should ideally coincide with the completion of any annual operating cycle so that *revenues* are assured and *working capital* assets are either at a low (to facilitate counting)

or liquid (to enhance *financial ratios*). Many commercial banks in Canada, for example, have an October year-end that arose from a tradition going back to the 19th century of a clean-up of crop loans at harvest's end. Alas, to the chagrin of *auditors* during "busy season", most companies have a fiscal year ending December 31st. See also *interim financial statements*.

FIST (First In Still There) • FIST (pierwsze przyszło, nadal jest) • A humorous reference to *inventory* valuation for goods that are stuck in storage and, because of obsolescence or poor condition, will unlikely move out. The goods should be *written-off* and scraped. Compare to *FIFO* and *LIFO*.



Fixed Assets • Aktywa trwałe • A *balance sheet* classification for *assets* that are a relatively permanent part of a business. To qualify they must stay put for more than 1 year, in contrast to *current assets* or *working capital* assets circulating within the *operating cycle*. Fixed assets provide usefulness to the enterprise over time by their capacity to produce or deliver services. They are often subdivided into either tangible, *intangible* or *long-term investment* categories:

Tangible/physical Assets:

- ◆ production equipment,
- ◆ computer hardware,
- ◆ transportation vehicles,
- ◆ buildings and real estate,
- ◆ *property, plant and equipment* (a grouping used in the USA),
- ◆ natural resource properties.

Diminishment in the value of tangible/physical assets comes from their gradual erosion or consumption (e.g. physical wear and tear), an *expense* that is recognised by *depreciation* or, in the case of wasting assets, *depletion*. Tangible assets may also have a portion of intangible value imbedded in them. Examples include *capitalised interest* or dry holes in *full cost accounting* for natural resource properties.

Intangible Assets:

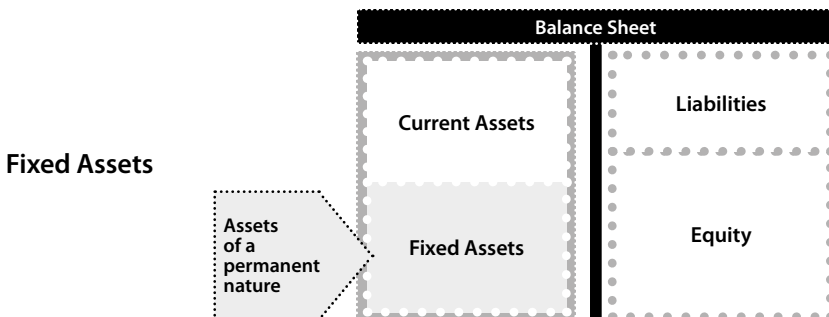
- ◆ computer software,
- ◆ if permitted by accounting standards, capitalised start-up costs to set up or expand a legal entity,
- ◆ qualified portions of development costs,
- ◆ purchased licences, brand names, patents and copyrights,
- ◆ *goodwill*.

Most accounting standards impose qualifications on which internal expenditures (vs. arm's length purchases) can be capitalised as intangible assets. For example, not all research and development costs can be considered to have permanent value. The diminishment in value of intangible assets is recognised mainly by *amortisation*. While it can be difficult to ascertain (unlike machinery which physically wears out), most accounting standards mandate a limited life for intangibles.

Long Term Investments:

- ◆ shares in *subsidiaries*,
- ◆ ownership in a joint venture.

Typically this category includes equity investments accounted for using the equity or cost method. However, it excludes these investments that are held for trading or available for sale. Since fixed assets are not held for sale, their *fair value* is not particularly relevant. Under *historical cost accounting*, fixed assets remain at *net book value* so long as the *going concern* is in tact. However, if the business is about to cease operations (perhaps due to *insolvency*), the fixed assets would be valued at *break-up* or liquidation value, usually at a deep discount in the case of special purpose assets. There is a general trend towards fair valuation of fixed assets especially where their fair value has both permanently and substantially increased. For example, IAS #40 (effective 1 January 2001), allows real estate property held for appreciation or rent to be either carried at a fair value or cost (in this case, the fair value of the property must nevertheless be disclosed in *notes*).



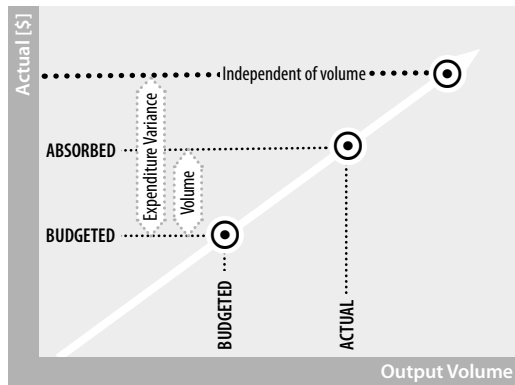
Fixed Cost Expenditure Variance • Odchylenie wydatków na pokrycie kosztów stałych • The difference between budgeted fixed costs and actual fixed costs in an accounting period without any regard to allocating such costs to production as is in the case of an absorption costing system:

Fixed Cost Expenditure Variance		
Budgeted fixed costs	=	\$\$\$\$\$\$
Actual fixed costs	=	\$\$\$\$\$\$
Variance		Difference

The expenditure variance is the only true fixed cost variance in a standard cost budget. Either the budgeted amount was incorrect or there was poor control over expenditures. In both cases, some operational action would be taken (e.g. revise the budget and/or invoke tighter spending controls). This is in contrast to the *fixed overhead manufacturing variance* that is simply an arithmetical figure.

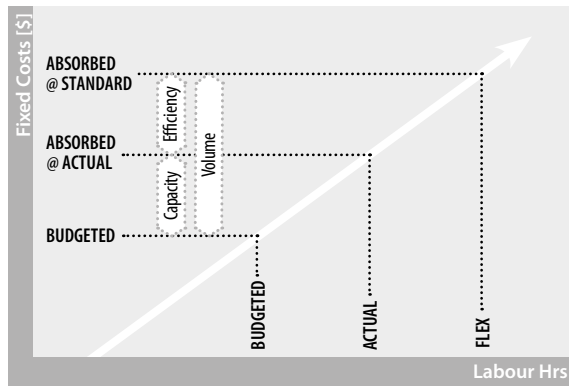
Fixed Cost Variances • Odchylenia kosztów stałych • One of the more complex *variances* to calculate can be the *fixed cost* variance that arises in an *absorption costing* income statement. By definition, such costs (such as depreciation of factory plant and equipment, production supervisory salaries, service department costs etc.) do not vary with output changes. Rather, they are unavoidable *sunk costs* of maintaining a certain level of production capacity. Simply comparing the budgeted amount to how much was actually spent provides a straightforward “expenditure” variance. This is in fact the only true variance at work in the sense of the possible need to take action (either to remedy or reward performance or to alter budgets). Indeed, this is all we need to think about with a *marginal costing* income statement. However, things get a little complicated with an absorption costing income statement. Whenever budgeted production is different than actual production, either too much or too little fixed costs will be absorbed into production costs. This is dealt with by either an “over-absorption” (a cr. entry) or under-absorption (a dr. entry) adjustment directly to the income statement. This adjustment is often referred to as a “volume variance”. Strictly speaking, it is not a variance in the sense that any remedial action can be taken (unless we are going to fire the accountant for *balancing the books*). The expenditure variance thus needs to be adjusted by the volume variance with the net figure being the “total fixed cost variance”. The volume variance can in turn be broken down into two sub-variances. Assuming labour hours are the chosen *absorption base*, there is an “efficiency variance” (measuring the impact on absorbed overheads of the difference between actual hours worked and standard hours budgeted) and a “capacity variance” (measuring the impact on absorbed overheads of the difference between labour hours available at budget and actual hours used). Both sub-variances have questionable real-world relevance. The efficiency variance is no more than an “efficiency variance” already calculated for labour costs (times the *overhead absorption rate*). Moreover, fixed costs are sunk and thus generally irrelevant. The better measure of the meaning of these sub-variances would be the lost contribution caused by a failure to either work efficiently or fully utilize capacity (i.e. an *opportunity cost* concept). The sole merit of these two complex numbers is in providing a challenge to accountancy students on their exams.

Fixed Cost Variances



NB "Volume variance" = under/over absorption

Fixed Cost "Sub-Variences"



NB Sub-variances reconciling items vs. economic measures

Fixed Costs • Koszty stale • Expenses that are independent of production volumes and which cannot be modified in the short run without radically altering the business. Examples include:

- ◆ factory depreciation or premises rental,
- ◆ labour payroll,
- ◆ sales, general and administrative expenses,
- ◆ interest on outstanding debt.

The time horizon in which a business is “locked into” a cost structure varies with the nature of the expense. You can fire workers but still have to meet the next month’s payroll. You can eliminate interest expense by paying off the debt. Even the burden arising from sunk costs can be eliminated if the fixed assets are sold. In the long run, all costs or expenses are variable in the sense that a business is free to re-configure itself. However, for practical purposes, most costs are fixed except for *cost of goods sold* and discretionary expenses such as advertising. This creates *operating leverage* and the need to achieve a *break-even* volume of sales.

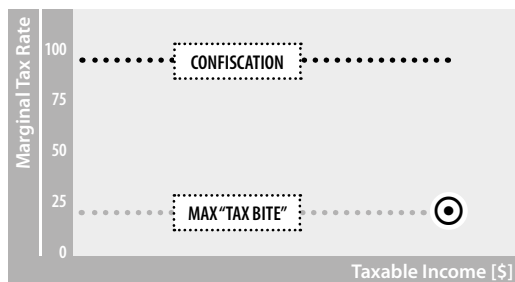
Fixed Overhead Manufacturing Variance • Odchylenie wydziałowych kosztów stałych • A “variance” in a standard cost budget that arises in an absorption costing system because of a difference between actual and budgeted production valued at the predetermined overhead absorption rate per unit:

Manufacturing Volume Variance				
Budgeted Production	X	OHAR (*)	=	\$\$\$\$\$\$
Actual Production	X	OHAR (*)	=	\$\$\$\$\$\$
To income statement as over/under absorption				Difference
(*) OHAR = [predetermined] overhead absorption rate				

Describing the above amount as a variance is, strictly speaking, a misnomer. Rather, it is equivalent to the over-absorbed/under-absorbed manufacturing overhead adjustment in an income statement and arises solely because of the unitising process whereby fixed costs are converted into variable costs for allocation purposes. It is balancing figure and not a true variance in the sense that any operational change could be made to fix anything (unless you wanted to fire the cost accountant!). The overhead volume variance contrasts to the *fixed cost expenditure variance*.

Flat Tax • Podatek liniowy • An *income tax* with a constant percentage applied against taxable income. This is in contrast to the more usual *progressive tax* that increases the percentage as income rises in “brackets”. While a flat tax might be considered inequitable (since both the poor and the rich pay the same proportions), it has the merit of being both simple and offering a strong incentive to earn income (and perhaps less of an incentive to evade income taxes). Many emerging market economies find the flat tax approach attractive as a development measure. See also *lump sum tax*.

Flat Income Tax



Flexible Budgeting • Budżetowanie elastyczne • A cost control method that compares actual and budgeted costs for the same level of activity. This in turn requires costs to be classified as fixed, semi-fixed, variable and semi-variable so that budgeted costs can be revised to reflect actual production levels (which determines how much fixed costs are spread out). The logic of the flexed budget ultimately rests on the principle of accountability for controllable costs. The original budget (“what we hope to do”) will be based on an anticipated level of production. However, planned production levels will have to respond to any unanticipated changes in sales. Since sales volumes are determined in the competitive marketplace, they are inherently less controllable (most enterprises are market followers not leaders). Thus it is quite common that actual production levels will be different than budgeted production levels. However, per unit input costs should not necessarily change. In gauging cost performance (“what we should have done”), any revised output levels should be taken into account (at least for variable costs that change with output) but applied against the original per unit input costs in order to maintain the cost discipline of budgeting. The variance thus becomes the difference between what should have occurred and what actually did occur, taking into account differences in output but not costs per unit. The manager responsible for the cost centre should be held accountable for this variance.

Flexible Budget: Example							
Description	Result	Output		Input		Input	Cost
“Hoped to Do”	Planning Budget	10,000	X	2kg/unit	X	\$1.50/kg	= \$30,000
“Should Do”	Flexed Budget	12,000	X	2kg/unit	X	\$1.50/kg	= \$36,000
“Did Do”	Actual Results	12,000	X	1kg/unit	X	\$2.00/kg	= \$24,000
Total Variance (favourable)							+\$12,000

The term “flexible budgeting” may seem to connote a contradiction in terms since a budget should be a fixed reference point. However, in the absence of an adjustment to the original budget, it would be impossible to isolate cost true variances from the impact changes in volume.

Flow Through Method (Tax Credits) • Ulga podatkowa od składnika aktywów (ujęcie jednorazowe) • Reducing *income tax expense* (for financial reporting purposes) by the whole amount of a *tax credit* in the period that it is taken. Compare to *deferral method* whereby a tax credit is *amortised* over the life of the asset that caused the tax credit. Note that regardless of the accounting method used, the taxpayer receives the benefit of the tax credit immediately.

Footings (British) • Sumy (termin stosowany w Wielkiej Brytanii) • A rather old-fashioned *accountant’s* term to refer to a total of assets or liabilities and net worth. The word comes from the exercise of adding up a column (possibly to reach the base or “foot” at the bottom with an accumulation). Example: “The First Commercial Bank has footings of \$50 billion” i.e. it has total assets of \$50 billion.

Footnotes (to Financial Statements) • Informacja dodatkowa/uzupełniająca (do sprawozdania finansowego) • An equivalent term for the *notes to financial statements*. Strictly speaking, footnotes are at the bottom of a page whereas the supplemental information contained in notes to financial statements is usually placed behind the numbers.

Foreign Currency Financial Reporting (Issues) • Sprawozdawczość finansowa w walucie obcej (problemy) • In today's global economy, international trade and investment is ubiquitous. But absent a global currency, complications, costs and risks arise from dealing in different currencies. (One reason why a single currency zone such as the Euro can enhance economic growth is that many of these problems are eliminated, albeit at a cost of having a "one size fits all" monetary policy). The most common foreign transaction involves trade across different currency zones. Few accounting issues are involved here (see *foreign currency transaction*) since a process of "closing" outstanding balances quantifies results. You either gain or lose versus your own currency. Nor are financial "portfolio" investments in foreign securities a particular accounting problem since *mark-to-market* valuation is often feasible. You always know where you stand in your own currency. It is when companies (*multi-national corporations*) make permanent investments in foreign countries that the accounting for foreign operations becomes trickier. This is a measurement problem because investments may never be fully repatriated. In the meantime, ways must be found to track their value and how they are performing (see *foreign currency translation*). There are three challenges. First, is the need to separate the effects of currency fluctuations (which are uncontrollable constraints) and the operating results reflecting a foreign investment's *financial performance*. A second challenge arises because currency fluctuations tend to be inter-connected with other economic forces such as *inflation* rates, *interest rates* and confidence levels. Many effects "wash" because the arbitrage of efficient markets. For example, a weakening foreign currency may cause translation losses to be apparent and recognised. However, if the currency is depreciating, it is likely because of differences in relative inflation rates and *nominal* interest rates. So physical, or non-monetary, assets in the weaker currency's market will tend to gain in value at the inflation rate. This will tend to offset the translation loss. However, because *historical cost* accounting (HCA) does not recognise such asset gains, this offset may go unnoticed. While this may be a shortcoming of HCA in domestic currencies, it can be magnified in foreign currency operations. Finally, the third challenge in foreign operations is quantifying risk. Foreign operations generally increase risk (re: ignorance from dealing in a different language, culture, market and political system; as well, some countries are simply bad places to do business). However, international diversification may actually reduce a MNC's overall risk. As well, hedging activities can mitigate risks albeit adding complexity to the process.

Foreign Currency Transactions, Accounting for • Transakcje walutowe, rozliczanie w rachunkowości • Whenever a business buys or sells in a foreign currency, it is exposed to a gain or loss on foreign exchange if there is a timing gap between the initial transaction and payment dates i.e. an "open transaction". An accounting complexity arises in recognising the resulting gain or loss. International accounting standards

distinguish between two basic situations: unhedged and hedged transactions. As well, it is possible to account for unhedged transactions in a variant that defers the accounting for gains/losses until realised.

A. Unhedged transactions

A company may chose to simply take its chances and either enjoy a gain or suffer a loss on closing a transaction depending on how foreign exchange rates move. If it chooses to go this route, it must account for transactions denominated in foreign currencies as follows:

- ◆ Record the transaction at the prevailing exchange rate at the initial transaction date.
- ◆ Recognise realised exchange differences during the month when transactions are closed/settled.
- ◆ Translate monetary items (“open transactions”) at the “closing rate” (i.e. rate at balance sheet dates) to calculate unrealised exchange differences.
- ◆ Show both realised and unrealised exchange differences in the income statement.

Implicit in the above is the fact that a company with an open position is, in effect, speculating on foreign currency movements (i.e. accepting “exchange rate risk”). Any loss or gain should therefore be immediately reflected in the income statement, even if unrealised.

Illustration: A firm inside the Euro zone contracts to buy \$1,000,000 worth of equipment from a US supplier on December 1 when the €/€ exchange rate is .78 (illustrative purposes). Terms require payment in USD in 60 days. On the December 31 year-end, the €/€ exchange rate is .75 (i.e. the Euro strengthens). However, by January 31 of the following year, the Euro has weakened and the exchange rate is .76.

Foreign Currency Transaction: Example – Unhedged €'000		
Transaction Date – Dec1/Year 1		
Dr. Equipment (asset +)	780	
Cr. Accounts Payable (liability +)		780
Balance Sheet Date – Dec 31/Year 1		
Dr. Account Payable (liability -)	30	
Cr. Unrealised Exchange Gain (P&L+)		30
Payment Date – Jan 31/Year 2		
Dr. Account Payable (liability -)	750	
Dr. Realised Exchange Gain (P&L-)	10	
Cr. Cash (asset -) i.e. 1 million x .76		760
Dr. Unrealised Exchange Gain (reverse)	30	
Cr. Realised Exchange Gain		30

Note that the exchange rate movements do not affect the book value of the equipment. The difference between the asset’s historical cost and its purchase price is a €20,000 gain

(the net of an initial unrealised €30,000 gain and a subsequent realised €10,000 loss on settlement). Other types of monetary transactions (e.g. loans and accounts receivable) are treated similarly.

B. Hedged Transactions

Foreign currency transactions can be hedged in a variety of ways (e.g. use of foreign currency deposits or loans, forward rate contracts, swaps and options). To become an “accounting hedge” (i.e. to eliminate reported volatility by showing an offset between the hedged item and the hedge instrument), international accounting rules require several conditions:

- ◆ The financial instrument is designated to be a hedge at the outset.
- ◆ The item being hedged is identified at the same time.
- ◆ The hedge is expected to be “effective” i.e. there is a strong inverse correlation between the hedged item and the instrument.

Normally, international accounting standards require hedges to be carried at fair value with any changes reflected in the income statement. In the case of hedged items that are carried at cost, an accounting hedge allows the fair value changes to bypass the income statement and go to capital reserves.

Illustration: A common way to hedge a foreign currency transaction is to use the forward exchange market. A firm can “lock in” an exchange rate in advance by entering a contract with, say, a bank. The forward rate is used to measure and record the currency contracted in advance. Any difference between spot and forward rates is recognised as interest income or interest expense over the life of the contract. Assume the same situation as above. But to protect itself against a depreciating Euro, assume the buyer contracts to buy \$1 million worth of dollars from a bank at a two month forward €/ \$ exchange rate of .79 (illustrative purposes).

Foreign Currency Transaction: Example – Forward €'000		
Transaction Date – Dec 1/Year 1		
Dr. Equipment (asset +)	780	
Dr. Deferred premium (asset +)	10	
Cr. Account Payable (liability +)		790
Balance Sheet Date – Dec 31/Year 1		
Dr. Hedging Expense (P&L-)	5	
Cr. Deferred premium (asset -)		5
Payment Date – Jan 31/Year 2		
Dr. Account Payable (liability -)	790	
Cr. Cash (asset -) i.e. 1 million x .79		790
Dr. Hedging Expense (P&L-)	5	
Cr. Deferred premium (asset -)		5

The above are summary entries. Under the forward contract with the bank, the firm has both a liability of €790,000 and a receivable of \$1 million (recorded in memo form on its books). There is no foreign exchange gain or loss for two reasons. First, by buying USD forward, the buyer has effectively closed an open position. Second, compared to spot rate of .760 on January 31, the loss of €30,000 on the dollar receivable from the bank is offset by a gain of €30,000 on the firm’s account payable.

C. Deferred Recognition

A variation on accounting for an unhedged transaction is to defer unrealised gains or losses until payments are settled at which time a final net gain or loss is recognised in the income statement. In the meantime, the income statement (P&L) is not cluttered by items that may well reverse themselves in any event. While this is not in compliance to international accounting standards, firms sometimes use this method. By definition, non-monetary items (such as fixed assets) that do not involve a flow of cash are not “transactions”. Rather, they must be “translated” into another currency consistent with how their carrying values are determined (i.e. historical cost assets are translated at historical exchange rates at the time of purchase). If and when such assets are sold, a foreign currency gain or loss will be recognised as part of the accounting for the asset’s disposal.

Foreign Currency Transaction: Example – Deferred €'000		
Transaction Date – Dec 1/Year 1		
Dr. Equipment (asset +)	780	
Cr. Account Payable (liability +)		780
Balance Sheet Date – Dec 31/Year 1		
Dr. Account Payable (liability -)	30	
Cr. Deferred Exchange Gain (equity reserve +)		30
Payment Date – Dec 31/Year 2		
Dr. Account Payable (liability -)	750	
Dr. Deferred Exchange Gain (Capital reserve -)	30	
Cr. Cash (asset -) i.e. 1 million x .76		760
Cr. Exchange Gain (P&L +)		20

Foreign Currency Translation, Accounting for • Przeliczenie transakcji i pozycji walutowych w rachunkowości • Translation involves converting assets and liabilities recorded in a “foreign” currency into a “domestic” currency so that accounting users can better understand them e.g. European investors naturally think in terms of Euros while American investors think dollars etc. Translation is a measurement and reporting activity as opposed involving an actual exchange transaction (see *foreign currency transactions, accounting for*). What makes translation complicated is the fact that floating currencies are seldom stable. The measurement yardstick is constantly changing. Over the years, various versions of accounting standards and regimes have tried to settle on the best translation method. (The four most popular methods were:

“current rate”, “monetary/non-monetary”, “temporal” and “net investment”.) No single method could solve all the reporting problems (see *foreign currency financial reporting*). Moreover, a multitude of methods tends to cause confusion amongst accounting users. International accounting standards have now settled, for better or worse, on one approach: *closing rate* (also referred to as “current rate”) method. See also *foreign currency financial reporting issues*.

Foreign Exchange Market • Rynek walutowy • A global market for international currencies to transact a combination of activities of which the demand/supply equilibrium will determine prices:

- ◆ trading on current account,
- ◆ investing on capital account,
- ◆ interest rate arbitrage,
- ◆ *speculation*.

The main players, or *market makers*, are international *banks* who trade in *spot*, *forward* and *options/futures* markets. Transactions, which are mostly dominated by US dollars, are carried out over the telephone and tend to be concentrated in *money market* centres.

Foreign Operations, Classification • Przedsięwzięcia zagraniczne, klasyfikacja • The foreign operations of most *multi-national corporations* represent foreign direct investments in other countries. Activities in another currency typically must be reported in that currency (if only to comply with local laws); next translated into the parent’s reporting or *presentation currency* and then consolidated into the parent’s global results. Prior to 2005, subsidiaries had to be classified according to their degree of autonomy in order select between the two basic alternatives available: the *closing rate method* of translation or the *temporal method*.

Classifying Foreign Operations		
Classification	Method	Disposition of net translation differences
Autonomous	Closing Rate	Accumulate in “capital reserves”
Integral	Temporal	Recognise in income statements as arise

Classifying a foreign subsidiary based on its degree of autonomy was considered an *accounting judgement* and was typically based on such criteria as the following:

- ◆ amount of local content,
- ◆ proportion of inter-company purchases and sales,
- ◆ proportion of sales in the local market,
- ◆ reliance on local sources of finance.

However, in practice, it was difficult to distinguish between the two. Subsidiaries often operated on a continuum and had shared attributes. For this and other reasons, inter-

national accounting standards switched in 2005 to a less discretionary method that simply required the mandatory use of the closing rate method.

Forensic Accounting • Rachunkowość sądowa • A specialised kind of *accounting* that investigates *fraud*, crime and legal disputes. For example, such sleuth work might be necessary in uncovering *money laundering* schemes or a *rogue employee*. Word roots: from the Latin “forensis” = in open court; later evolved in 17th century to idea of investigation.

Form 10K • Formularz 10K • A *corporate filing* submitted annually to the *Securities and Exchange Commission (SEC)* that supplements and details information published in an *annual report* of publicly traded companies. Staff at the SEC will in turn scrutinise the Form 10K to check for compliance to *disclosure* and *GAAP* requirements. A Form 10Q is also filed for quarterly *interim* purposes and a Form 20F (reconciling the issuer’s accounting standards (typically IFRS) to US GAAP) is filed for non-US companies.

Forward Looking Information/Statements • Informacje prognostyczne • Sprawozdawczość prognostyczna • Any *financial statement* disclosure based on expectations, beliefs, assumptions, plans and judgements about the future. In particular, the *management discussion and analysis* may contain such statements in describing the business’s future plans and direction. Or, as its name implies, a *prospectus* will discuss the business’s future prospects. Obviously, readers should recognise that such information is subject to predictive error. The concept of forward looking information was developed by US securities law (“Securities Litigation Reform Act of 1995”) to both protect investors by warning them about risks and to also protect security issuers against claims by investors that predictions were not fulfilled. American financial reporting will thus contain a *boilerplate* caveat cautioning readers not to take the statements literally. Contrast to *accounting estimates*.

We Told You So

This document contains **forward looking statements** – that is statements related to future, not past, events... They often address our expected future business and financial performance and often contain such words as “expects”, “anticipates”, “intends”, “plans”, “believes”, “seeks” or “will” [which] by their nature are uncertain... These uncertainties may cause our actual results to be materially different than those expressed in our forward-looking statements.

Excerpted from *Caution concerning forward-looking statements*,
in *General Electric’s 2005 Annual Report*, p. 112

“Four Eyes” Rule • Zasada „czworga oczu” • A basic principle of *internal control*: two independent people should always check any important transaction to ensure its faithful *compliance* to procedures and policies. It is based on the *segregation of duties* principle.

Franchise Accounting • Rachunkowość franchisingu • A *franchise* is primarily a financing and management scheme. A “franchisee” will typically invest its own capital to independently operate a business but within a contractually agreed manner. In return for use of a brand name, being part of network and having access to proprietary know-how or products, it will pay a fee, either upfront or over time. A “franchisor” will generate revenue from extracting fees from the franchisee or having the exclusive right to supply goods or services that in turn earn a profit. An accounting complexity with franchising is in *revenue recognition*, particular the initial fee. Is it earned immediately for start-up or a charge for future services? (In which case it should defer revenue until services are provided over time.) (Word roots: from the Old French “franc” = free; later evolved in 18th century to idea of free to vote and then authorisation to carry out commercial activity in 19th century.)

Fraud Detection by Auditors • Wykrywanie nadużyć gospodarczych przez rewidentów • Since the *economic crime* of *fraud* or error may materially affect the *financial statements*, its prevention and detection is of concern to both *shareholders* and *auditors* alike. The dilemma is that fraud can be extremely hard for outsiders to detect. Collusion between insiders (an “inside job”) may circumvent *internal controls*. Documentation, which auditors often must treat as reliable third party *audit evidence*, can be forged. Making matters more difficult is the very nature of modern business. Competition in the free market puts greater pressure on *performance*. Employers are less paternalistic; employees are in turn less loyal. Globalisation involves decentralisation and more complex transactions spanning several jurisdictions. Technological change has resulted in the development of the “paperless office”. Since fraud is an “inside job”, its prevention, of necessity, must be the primary responsibility of *management*. It cannot be the auditor’s primary function to prevent fraud and error. That said, audits can be a deterrent to fraud. Moreover, auditors cannot be oblivious to fraud. Under most *audit standards* they are obliged to consider the possibility of fraud as an *audit risk*. In all, we have an example of “healthy ambiguity”. Apportioning blame often boils down to a matter of degree. In extreme cases (see *Enron*), auditors have been negligent. The two terms “reasonable expectation” and “material misstatements” are central to defining the auditors’ responsibilities. Often, these can only be resolved in a court of law. Depending on the type of fraud (e.g. *money laundering* in the banking sector), there may also be a statutory duty for the auditor to report a fraud to either an industry regulator or to criminal authorities. Apart from the statutory audit, auditors may also get involved in fraud investigations in their roles as *forensic accountants*. References: International Standard on Auditing No. 240 “Fraud”; USA: Statement on Auditing Standards No. 82, “Consideration of Fraud in a Financial Statement Audit”.

Burned

John Q Public was burned, and asked, ‘Where were the directors and external **auditors**?’ The trust equation was broken.

Dennis Nally, chairman of PricewaterhouseCoopers, USA, quoted in the “International Herald Tribune”, 9 December 2005, p. 13

Fraud Detection Software • Oprogramowanie do wykrywania nadużyć gospodarczych • The analytical computer programmes can be used to alert *auditors* to the possibility of a fraudulent financial reporting. Financial results are analysed for inconsistent or abnormal patterns and *financial ratios* that do not make sense. For example, if an entity showed rapidly growing sales in a stagnant market and increases in gross profit margins, it would not be plausible unless there was some specific explanation (e.g. introduction of a new, highly competitive product).

Frozen Assets • Aktywa zamrożone • Assets that cannot be used or accessed by their owner. Bank deposits might be frozen by the exercise of government authority. The *accounting* treatment for such assets should be to disclose their status and possibly *write them off*. See also *blocked account*.



Fudge the Numbers (slang) • Fałszować wynik (żargon zawodowy) • To arbitrarily come up with a suitable financial statement result, either as a rough guess in the absence of hard, factual data or perhaps in order to purposely manipulate things to suit one's own purposes. The word's roots likely come from the attraction of getting your hands on sweet candy. See also *window dressing*.

Get the Message?

The guilty verdict is a critical landmark – and a good thing – for American business. The rules are now clear and the risks of another Enron that much lower. The message is not to start down the slippery slope – that **fudging the numbers**, operating deeply in the gray zone, deliberately obscuring what's going on in your business, isn't just wrong. It's a crime.

“Fortune” (Europe), June 12, 2006, p. 12

Full Cost (Exploration) Accounting • Aktywowanie pełnych kosztów poszukiwań zasobów (w eksploatacji zasobów naturalnych) • An *accounting policy* option for the natural resource extraction industry that capitalises the full cost of both successful and unsuccessful exploration activity as an asset. Thus even if a oil company drills a “dry hole” (i.e. it fails to find reserves), it will recognise the associated costs as an asset based on the logic that such costs are an integral cost of eventually finding new reserves. Moreover, assuming that the firm can continue to search elsewhere, a dry hole in fact represents a form of “value” in that a resource is more likely to exist elsewhere (assuming geological assumptions are sound). Full cost accounting is considered to be a less conservative treatment of exploration costs compared to *successful efforts accounting*. It tends to be favoured by the “junior” oil and gas producers. See also *reserve-replacement ratio*.

Functional Currency • Waluta funkcjonalna • The currency in the primary economic environment in which an entity operates. It is not necessarily the currency where a business is located or the currency it uses for its (local statutory) financial reporting. Rather, it is normally the currency in which an entity primarily generates and expends its cash. Often the identity of a functional currency is not obvious in which case an *accounting judgment* must be made and, once made, adhered to as long as the underlying justification of the choice prevails. The concept of the functional currency is the key to understanding the *foreign currency translation* of financial statements under international accounting standards. To best understand the idea behind a functional currency, let’s consider a UK-based oil company’s subsidiary operating in Europe. Assume that the UK firm has British investors who are interested in the sterling performance of their investment. We can also assume (for illustration’s sake) that the subsidiary operates imports and exports in the international energy commodities that are denominated in US dollars. Distinctions between the various currencies involved and their treatment would be as follows:

Accounting Currencies		
Currency	Description	Comment
€	“Local” or “Foreign”	◆ The subsidiary may be required to issue financial statements in Euros to comply with domestic tax and corporate laws; while separate records would be kept for strictly local reporting purposes, these would not be used for the entities’ own accounting.
\$	“Functional”	◆ Assuming that most cash flows occurred in USD, or USD denominated amounts, all non-USD transactions, assets and liabilities would be translated into USD under IAS rules.
£	“Presentation”	◆ Assuming the parent issued its financial statements in sterling, it would then translate the functional currency (\$) into reporting currency (£) via a consolidation for financial reporting purposes.

The significance of identifying the functional currency is that it defines how translation is handled. Under international accounting standards, foreign currency transactions are to be initially recorded in the functional currency by applying the spot foreign/functional exchange rate to the foreign currency (Euro) at the appropriate date of transaction. In most instances, an entity will report in its functional currency although it is

possible that it also uses a different presentation or “reporting” as in the (rare) example above. The conversion from functional currency to presentation currency occurs under the same rules as conversion from local/foreign to the functional currency.

Fund Accounting • Rachunkowość funduszy • Method of accounting and financial statement presentation whereby assets and liabilities are grouped according to the purpose for which they are to be used. Fund accounting is generally used by government entities and *not-for-profit organisations*. For example, a charity might have set aside money for a specific purpose (a “restricted fund”).

Fundamental (Accounting) Errors • Podstawowe błędy (w rachunkowości) • Accounting errors discovered in the current period that are of such *material* significance that the *financial statements* of one or more prior accounting periods can no longer be considered to have been reliable at the date of their issue. Because of the inherently subjective nature of *accounting estimates*, most financial statements will always contain some degree of “mis-estimation”. Readers will accept these as the price of *accrual* accounting. Any new information that might alter estimates can simply be incorporated as revisions into future estimates. In contrast, fundamental errors, as the name implies, are of a much more profound and serious nature. Because an accounting user’s perception of past performance would be radically altered, they cannot be ignored. Examples might include the discovery a *fraud* that has hidden material losses or the revelation of a flaw in contractual arrangement that would impair asset value. Fundamental errors must be fixed by going to the trouble of a retrospective *prior period adjustment*. In properly *audited* financial statements, fundamental errors should, ideally, be rare. When they do occur, it is typically due to an *internal control* breakdown in *bookkeeping* systems. In practice, fundamental errors have a habit of seldom making companies appear healthier. In this regard, they reflect both a firm’s *earnings quality* and its *audit risk*.

Funded Debt (British) • Dług skonsolidowany (termin brytyjski) • 1) An *accounting* classification of *term debt maturing* after more than one year; also used to express the transaction of *refinancing* short-term debt with *long term* debt (contrast to *unfunded debt*) or, alternatively 2) the part of the national debt which does not have a specified repayment date (see *consols*).

Funded Pension • Emerytura skapitalizowana • *Pension* obligations that have been fulfilled in advance by setting aside funds, which in the meantime are placed in income earning investments, to cover future pay-outs. Contrasts to *pay-as-you-go* schemes where pension payments are made only as needed to fulfil obligations as workers actually retire. See also *pension costs*.

Funds Flow • Przepływ funduszy • The *working capital* generated from ongoing operating activities (i.e. excluding *capital transactions* such as financing or *fixed asset* changes) over the course of an *accounting period*. The word “funds” refers to *net working capital* that is (mostly) *receivables* and *inventory* less *payables*. Using what is called the *indirect method*, funds flow can be calculated as follows:

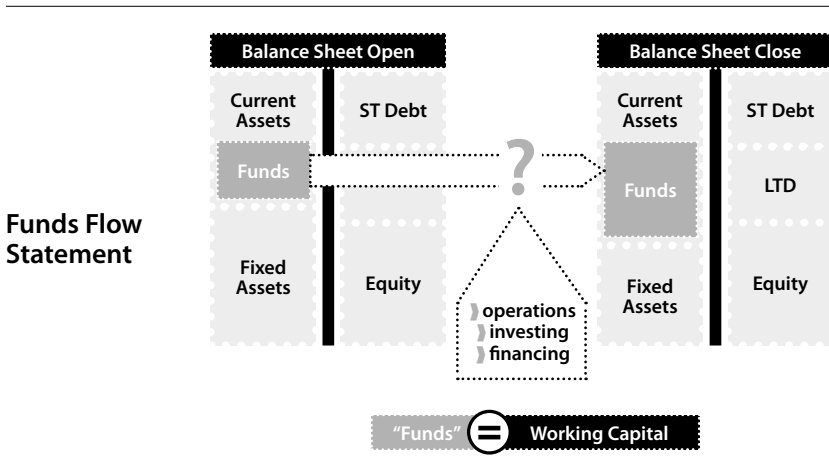
Funds Flow: Indirect Method of Calculation		
Component	Explanation	
Net Profit after tax per P&L	100,000	◆ Difference between accrued revenue and accrued expenses
+ depreciation/amortisation	+ 45,000	◆ Non-cash expense; book entry only
+ deferred tax expense	+ 15,000	◆ Non-cash expense; book entry only
+ various other non-cash expenses (*)	+ 5,000	◆ Non-cash expense; book entry only
Funds Flow	165,000	◆ Convenient proxy for cash flow
Change in working capital (**)	- 35,000	◆ Difference over accounting period
Cash Flow from Operations	130,000	◆ Actual change in bank account
(*) Any non-cash expense such as provisions for losses or bond interest discount		
(**) Increase in working capital is deducted from funds flow since working capital is absorbing cash resources temporarily until cash cycle is completed; decrease in working capital is added to funds flow as working capital releases cash.		

Funds flow is convenient to calculate since it uses information found in an *income statement* that is readily available to outsiders. As such, it is a commonly used proxy for *cash flow from operations* (which would otherwise have to be calculated internally using the *direct method* or by adjusting for working capital changes). Indeed, if net working capital does not change over the course of the accounting period, funds flow would be equal to the amount of cash generated from operating activities i.e. literally the increase in the *bank account* before loan or equity transactions or *capital expenditures*. When working capital is materially different, either due to a large change in *sales* or a change in the *turnover* of the working capital accounts, the proxy for cash generated is lost.

Funds Flow Statement • Statement of Sources and Uses of Funds • Zestawienie przepływów funduszy • Zestawienie źródeł i wykorzystania funduszy • A component of a *financial statement* that accounts for the flow of net *working capital* (“funds”) through an entity over an *accounting period*. The less commonly

Funds Flow Statement			
		Start:	Opening W/C
Category	Description	Detail	W/C Impact
Sources	Operating Activities	◆ Funds flow from operations	+
		◆ unrealised gains/losses in income	+/-
Uses	Financing Activities	◆ Sale of fixed assets	+
		◆ Loan advances	
Uses	Investing Activities	◆ equity issues	-
		◆ long term debt repayments	
Uses	Investing Activities	◆ dividends	-
		◆ capital expenditures	
		◆ increases in long term investments	
		◆ acquisitions	
Finish:			Closing W/C

employed “sources and uses” description perhaps better conveys the idea of the statement’s information content: where funds came from and where they went. A funds flow statement (FFS) looks very similar to a *cash flow statement* (CFS) except for the fact that it is explaining working capital changes – see table on p. 74.



The FFS can be created from two *balance sheets* linked by an *income statement*. The mechanics involves first calculating funds flow from operations via the *indirect method*. Then the changes in balance sheet long-term (i.e. non-working capital) *line items* must be assessed for their effect on funds flow. Calculating *spent on fixed* assets requires extra effort. The FFS balances when opening and closing working capital positions *reconcile*. The FFS is a less commonly provided than the more detailed CFS. However it has its advantages. It is a simpler, less cluttered statement. Arguably, working capital changes are more relevant than cash changes (since working capital is used to finance operations). Finally, if the accounting user has not been provided with a CFS (say, because the entity employs *small business accounting*), it is easier to construct a FFS.

Fungibles • Aktywa wymienne (jednorodne) • Interchangeable *assets* that can be replaced by another of equal value. For example, *cash* and bearer *securities* are fungible. The *accounting* significance of fungibles is that such items can be aggregated and do not need separate accounting. A “fungible issue” is a bond with the same terms and conditions as a previous issue. While yields may vary, a common instrument helps to build up the *liquidity* and depth of a bond’s market.



G

G/L ► General Ledger.

G5+1 • **G5 + 1** • An informal grouping of *accounting standard setters* from several countries with a strong *Anglo-Saxon accounting tradition* (USA, UK, Canada, Australia & New Zealand) plus the *IASC* as observer. (Somewhat perversely, given accountants are supposed to count, it used to be known as the G4+1.) While the G5 exchanged views and co-operated, it tended to promote harmonisation within its five members and, as such, tended to offer an alternative vision to *IAS*. Now that the UK has subscribed to *International Financial Reporting Standards* since 2005, the group could be viewed as the club holding out against the complete dominance of *IFRS*. That said, the active engagement of the USA's *FASB* within the G5+1 is seen as facilitating the *convergence* process. NB: Not to be confused with the "Group of Five" big industrialised countries (France, Germany, Japan, the United Kingdom and the United States).

GAAP ► Generally Accepted Accounting Principles.

GAAS ► Generally Accepted Auditing Standards.

Gain on Sale of Fixed Assets • **Zysk ze sprzedaży środków trwałych** • The positive difference between *net book value* and *net realisation value* that occurs at the end of a *fixed asset's* useful life when it is disposed or sold. If the cash proceeds of *salvage value* are greater than the asset's *net book value*, a gain will arise. A gain on the sale of fixed assets is effectively an adjustment to *depreciation* to reflect the over-depreciation of a fixed asset over its useful life.

Gain on Sale of Fixed Assets: Calculation	
Historical Cost of fixed asset	100,000
Accumulated Depreciation	- 85,000
Net Book Value at disposal	15,000
Salvage/Residual Value	- 20,000
Gain on sale of fixed asset	5,000

A gain, and its opposite, a *loss on sale of fixed assets*, is practically inevitable with most fixed assets where salvage value is uncertain and must be estimated prior to establishing annual depreciation charges. As such, the gain can be simply added to the depreciation expense in period it occurs, or if it is significant enough, shown as an *extra-ordinary item* on the *income statement*. Word roots: Germanic origins and from the Old French “gaigne” = booty; later evolved in 15th century to idea of taking terrain from adversary.

Gains/Losses Terminology vs. Earnings • Termin zyski/straty w porównaniu z zyskiem wypracowanym • The terms “gain” and “loss”, while similar to profit or earnings, have different connotations. Realised gains or losses are used to describe a transaction that is outside the normal operating activities of the firm. Thus a wholesaler, for example, might sell a warehouse property and earn a gain or loss on disposal. If the amount was material, it would be reported separately to distinguish it from the businesses ongoing activities. A gain or loss may also be a result of an inaccurate *accounting estimate*. For example, an asset might be depreciated faster than its true diminishment in market value. Another form of gain or loss occurs from unrealised changes in the carrying value of assets or liabilities. An example would be *appraisal increments* on real estate assets. Gains and losses also tend to connote lucky or unlucky “wind-falls” that are not “earned” in the sense of being either sought or as a result of competitive performance. Tax authorities will also employ the idea of a *capital gain/loss* to tax earnings that arise from selling assets.

Gain-sharing (vernacular) • Podział zysków (żargon zawodowy) • The sharing of the financial rewards of productivity gains amongst staff, most often on the basis of a “suggestion box” reward system (i.e. awards for good ideas offered on an unsolicited basis). This encourages a widespread focus on efficiency and incentivises staff to “work smarter; not harder”.

GAP in GAAP (USA) • Luka (ang. ‘gap’) w ogólnie przyjętych zasadach rachunkowości (amerykańskie GAAP) • A play on words that refers to the public’s unfounded expectations about the ability of *financial statements* or *auditors* to portray *financial reality*. Accountants seek to ‘close the gap’ by various disclaimers (these numbers are *management’s*; we cannot detect *fraud*; free of *material errors* etc.) in the *audit opinion*. Auditors besieged by criticism and lawsuits coined the term to express the mismatch at work. While it has some merit, the bottom line for most readers is *fair presentation*, a simple enough idea that should not be all that ambiguous.

No Guarantees

Some argue that an independent **audit** will enable shareholders and the public to be sure that their money is safe, and their business safely conducted. But on this point there is a dilemma. If the auditor knows anything of the business of the bank, it must be by being connected with the management, and then his audit ceases to be independent; if he is ignorant of the business, he must learn it before his audit can be satisfactory. A practised accountant can add up the ledger, and count the cash; but how can he judge of the soundness of the bills discounted, the value of securities, or the trustworthiness of the customers? ...Of course, it is desirable to have an audit – every additional security is always valuable – but to rely on it as a sole guarantee of solvency of a bank is not reasonable, and will, now and then, end in disappointment.

Walter Bagehot, *Sound Banking*, 1856

General Accounting Office (USA) • GAO • Główny Urząd Obrachunkowy •

The GAO is the accounting and auditing office of the United States federal government. Playing a *watchdog role*, it is an independent agency that reviews federal financial transactions and reports directly to Congress. In 2002, the *Sarbanes-Oxley Corporate Responsibility Act* (Section 701) instructed the GAO to look into the concentration of the US accounting industry and its impact. The GAO, in its findings published in July 2003, said that there was a potentially unhealthy degree of concentration amongst the *Final Four*.

General Disclosures (Financial Reporting) • Informacje ogólne (w sprawozdawczości finansowej) •

Accounting principles suggests that there should be adequate *disclosure* of financial information so that *accounting users* can make informed decisions. But what level of detail is required? Insufficient detail may leave out a useful nugget (“God is in the details”). Too much information will become *accounting noise* and confuse, rather than clarify, the *story*. One disclosure criteria is *materiality* (forget the inconsequential stuff). Another criteria is *accounting judgement* (i.e. put yourself in the reader’s shoes). International accounting standards provide guidelines on what categories of information and situations should merit some discussion in the *notes* to the financial statements. As a general guideline, we can summarise the areas that will merit detailed disclosure.

Disclosure Guidelines*		
All Entities	Special situations	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Accounting policies ◆ Incomex statement ◆ Balance sheet ◆ Cash flow statement ◆ Combinations & Disposals ◆ Financial Instruments ◆ Discontinuing operations 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Correction of prior-period errors ◆ Hyperinflationary economy ◆ Uncertainties about going concern ◆ Departure from IFRS ◆ Change of year-end ◆ Intermediate parent company ◆ Share-based payments ◆ First-time adoption of IFRS 	
	Industry-specific	
		<ul style="list-style-type: none"> ◆ Construction contractors ◆ Agriculture ◆ Public concession services ◆ Leasing companies
	Listed companies	
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Segment reporting ◆ Earnings per share 	
* via useful but succinct descriptions of pertinent facts		

General Ledger • G/L • Księga główna • A systematic record of an enterprise’s accounting which periodically generates *balance sheets* and *income statements*. A G/L or, simply the *books* (of account), will be supplemented by various subsidiary *ledgers* that will account for *cash*, *receivables*, *inventory* and *fixed assets* etc. By the action of closing the G/L for a period end, making adjusting *entries* for *accruals* and adding descriptive notes, *financial statements* are created.

General Provision (Banking) • Rezerwa ogólna (w bankowości) • A *loan loss provision* that, instead of being tied to a specific loan, is related to a bank’s overall *portfolio*. General provisions are *prudential* in the sense that, while *management* cannot pinpoint a particular loan which it suspects of loss, it realises that either averse economic conditions, such as the *business cycle*, or simply a lack of precise information on all the loans in a large portfolio, will produce losses. General provisions are often based on past experience proving the presence of a latent risk in portfolios that is not anticipated by specific provisions. Some American bank regulators require a 1% general provision.

General Risk Reserve • Kapitał (fundusz) rezerwowy na ogólne ryzyko bankowe • A segregated category in *bank capital* that has been set aside from *retained earnings*, otherwise eligible for *dividends*, in order to absorb future, unanticipated credit or trading losses. Investors and *credit rating agencies* take comfort in knowing that such capital will not be reduced by a dividend and that it will help shield a bank in difficulty. Such reserves are disallowed in some countries e.g. in the USA.

Generally Accepted Accounting Principles • GAAP • Ogólnie przyjęte zasady rachunkowości • The American terminology for what others call *accounting*

standards. GAAP is also used in various other countries with an *Anglo-Saxon accounting tradition*. In the USA, GAAP is now promulgated by the FASB and is given legal authority by the *accounting regulator*, the *Securities and Exchange Commission*. Because of the universality of basic *accounting principles*, US GAAP is not radically different from other countries or *International Accounting Standards*. Indeed, there is a tendency towards *harmonization*. That said, there are significant enough differences in *disclosure* and treatment of certain items that GAAP is distinct. In general, American GAAP tends to be more pro-actively concerned about *shareholder* interests. It also tends to be highly rule driven (see *bright line accounting*) with less room for the exercise of judgement. The dominant size of the American *capital market* and the global presence of American *multi-national corporations*, gives GAAP an influence beyond its borders. However, with the *accounting scandals* of *Enron* and others, GAAP's rigid rule-orientation is increasingly seen as flawed (due to abuses from adherence to the letter but not spirit of standards) and in need of modification.

Tried and True

Accounting standards in the U.S. have a long history, of over 70 years. In this time **U.S. GAAP** has been tested and refined as markets have grown and evolved. U.S. GAAP currently is used by more than half the world's issuers and has been applied to a wide range of industries. Its strengths and weaknesses are well understood. It has been our experience that investor confidence in financial reporting standards and the capital markets they serve is stronger if the accounting standard has been subject to an appropriate and robust vetting process by those closest to, and most experienced in, these issues. Further, a true standard must be widely accepted in practice, by issuers, investors, auditors, and other market participants.

Speech on March 13, 2006 by SEC Commissioner Annette Nazareth at the Institute for International Bankers Annual Conference, Washington, DC

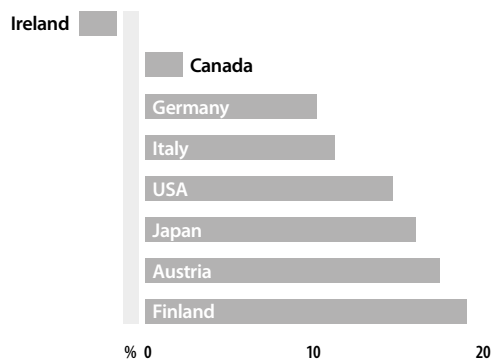
Generally Accepted Auditing Standards • GAAS • Ogólnie przyjęte standardy badania sprawozdań finansowych • A performance standard established by the American *auditing* profession defining what must be done in order to fulfil the requirements for an *audit* in the USA. Fulfilment of GAAS will be then referenced in the *audit opinion*, both to assure readers that the “audit” is indeed an audit and to protect auditors against any subsequent accusation that they haven't done their job. GAAS represents a subtle shift in emphasis. Instead of telling readers what the financial statements “are” (i.e. *fairly* presented), they tell readers what the auditors “did” (i.e. employed GAAS). In a court of law, this can be a significant shield against expectations. See *gap in GAAP*.

Generational Accounting • Rachunkowość generacyjna • Inter-temporal national accounts. Generational accounts measure the total net *taxes* that citizens

born in any one year will have to pay, given current tax rates, minus the transfer payments they will receive. An imbalance measures what they bequeath – either surpluses or debts – to the future generations. Generational accounting can put a very different perspective on conventional measures of a country’s fiscal health. For example, many industrialized countries that appear to have prudent finances in terms of current expenditures, are in fact mortgaging their future. Succeeding generations will have to pay higher taxes, or enjoy lower benefits, if the debt (which is the cumulative amount of transfers that past taxpayers have received from future tax payers) will ever be serviced, let alone paid off.

Generational Accounting

Increase in annual taxes required to achieve “generational balance”



Source: The Cash Nexus, p. 216

Global Accounting Alliance • GAA • Światowe Stowarzyszenie Organizacji Księgowych • A collaboration begun in 2005 amongst nine of the world’s major national *public accountancy profession* bodies from industrialized economies:

- I. American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)
- II. Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA)
- III. Hong Kong Institute of Certified Public Accountants (HKICPA)
- IV. Institute of Chartered Accountants in Australia (ICAA)
- V. Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW)
- VI. Institute of Chartered Accountants in Ireland (ICAI)
- VII. Institute of Chartered Accountants of Scotland (ICAS)
- VIII. New Zealand Institute of Chartered Accountants (NZICA)
- IX. South African Institute of Chartered Accountants (SAICA)

The GAA claims to have 700,000 individual members. Since all the institutes share an *Anglo-Saxon accounting tradition*, coming together is partly explained by “birds of the same feather flock together”. GAA collaboration may lead to many initiatives. Its most significant stated objectives include collective lobbying (nine voices speak louder than one) and encouraging portability of designations within the alliance. See also *International Federation of Accountants*.

Global Reporting Initiative • GRI • Globalna Inicjatywa Sprawozdawcza •

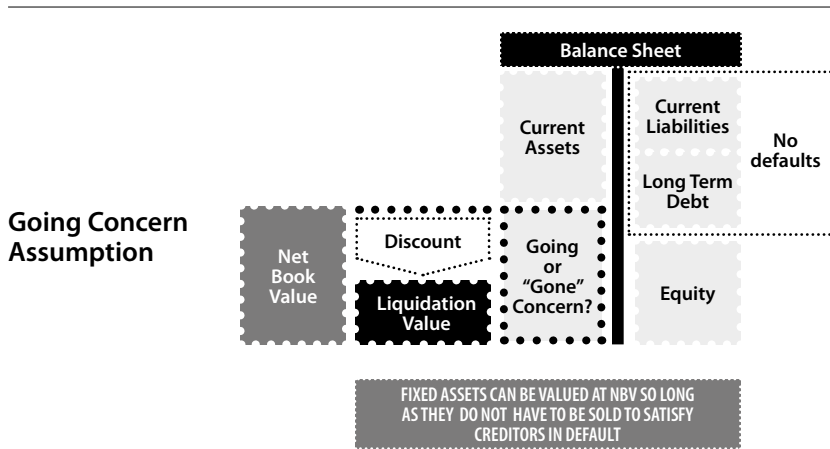
A framework advocated by an international collaboration of the private and public sectors, as well as the United Nations, for more socially responsible *accountability* by large *multi-national corporations* (see: www.globalreporting.org). GRI suggests that a global firm should include information on its vision, strategy and independently verified *performance* indicators (not only commercial targets but economic, environmental and social targets) as well as conventional *financial reporting*. The resulting package is known as *sustainability reporting*. While the GRI is a laudable benchmark, it is no guarantee of *corporate social responsibility*. For example, *Enron* won many rewards for its “good citizenship” prior to its demise. See also *management commentary, enhanced financial reporting and reform movement in financial reporting*.

Going Concern • Kontynuacja działalności • An enterprise’s ongoing operation as a viable activity where “viable” means either long run *profitability* or access to *capital*. A going concern status has two important implications for a business:

1. **Financial:** The *operating cycle* continues to function: employees can be found; suppliers are prepared to offer *trade credit*; buyers on credit will be motivated to pay, either because the company will persist in its collection efforts or the buyer’s wish to purchase more in the future.
2. **Accounting:** if the continuation of the going concern has a reasonable certainty, *financial statements* can be prepared using a *going concern assumption* that in turn justifies a *going concern valuation*. In particular, accounting principles allow long-term *assets* to be carried at their *historical cost* as opposed to *liquidation value*.

Contrast to *shell company* and *gone concern*.

Going Concern Assumption • Założenie kontynuacji działalności • The assumption, based on adequate *financial performance*, that an enterprise will continue to operate in the immediate foreseeable future. This is in turn hinges on whether the business appears *solvent* and able to avoid *bankruptcy*. If the going concern is a *reasonable* assumption, *financial statements* can be prepared using a *going concern valuation* that carries long-term *assets* at their *historical cost*. However, given the nature of competitive markets, there is always a degree of *going concern risk* that a business might fail. Whenever the going concern assumption proves to be untrue, those involved in financial reporting – particularly auditors – are often under scrutiny and even legal threat. See also *going concern qualification*.



A Contradiction

In a period of about six months Polly Peck had changed from a darling of the stock market, reporting record profits, with shareholder's funds of nearly £1 billion and a market value which peaked a month earlier at £1.75 billion, into an insolvent company whose shareholders' investment has probably been wiped out. It is this sort of contraction, and the inability of investors to understand what happened, that brings **accounting and stock markets into disrepute**.

Accounting for Growth (1992) by Terry Smith, p. 8

Going Concern Qualification • Zastrzeżenie z uwagi na zagrożenie dla kontynuacji działalności • An *audit opinion* which expresses doubt about the *going concern assumption* and in turn the appropriateness of *going concern valuations*. In cases of *financial distress*, the going concern can be a delicate state that can abruptly disappear if market *confidence* is eroded and there is possibility of *bankruptcy* and *security realisation* – a state known as a *gone concern*. *Auditors* must use their judgement to determine the existence of a going concern. A going concern is implicitly assumed unless explicitly stated in an audit opinion, in which case there is the inference of doubt.

Going Concern Valuation • Wycena przy założeniu kontynuacji działalności

- *Asset valuations* based on a degree of foreseeable permanence from an enterprise's *going concern assumption*. In operational terms, this means a company can enjoy a "willing buyer/willing seller" mode and not have to resort to desperate and uneconomic measures. (See *managing for cash*). A going concern valuation is important to all companies but particularly those with a low *tangible* asset base and high expectations of future *cash flow* i.e. service companies. Under *accounting principles*, the going concern valuation allows long-term assets to be valued at *historical cost*. This justifies ignoring *market values* or *liquidation val-*

ues that are only relevant in a *break up*. The utility to the enterprise of fixed assets is instead based on their role in facilitating the *operating cycle*. See also *going concern qualification*.

Goodwill (Accounting Goodwill) • Wartość firmy (księgowa wartość firmy) • *Goodwill* is recognised in consolidation accounting only. Because an *acquisition* price of equity is typically greater than the *carrying value* on the books of an acquired company’s net assets, a “consolidation difference” arises. (In the absence of consolidation, the purchased company’s shares would simply be carried at their purchased cost as a *long-term investment*). The gap between purchase price and book value arises because of various reasons. From the acquired company’s perspective, *historical cost* balance sheet figures, which are conservative by design, make no attempt to reflect market value. (At best, some fair values are reflected but most assets at carried at historical cost.) Historical cost accounting will tend to expense rather than capitalise many valuable assets (especially intangibles). As well, inflation results in cost values falling behind replacement values. From the buyer’s perspective, there is often a necessity to pay a higher price than accounting book values if the acquisition is to proceed. First, a buyer must be prepared to meet the seller’s perception of market value. This will include at least the fair value of various assets and even economic goodwill if there is superior earning power. Second, a buyer may be willing to pay a price premium to capture expected post-merger synergies. In order to gain control, it will have to entice the most committed shareholders in the target company to sell out. Finally, the acquirer may get caught up in *deal heat* and end up paying a large price premium simply because of competitive (and emotional) pressures. Accounting for goodwill is accomplished through the adjusting entries required to create a consolidated financial statement. We can illustrate a simple example as follows:

Example: Goodwill Adjusting Entries					
<p>Situation: Investor pays 2,000 for an Investee’s shares whose net book value is 1,000. Price premium over carrying values is partly attributable to specific assets Worth 500 more than their NBV and 500 for unspecified earning power.</p>					
Balance Sheet Item	Investor	Investee	Adjustments	Note	Consolidated
Assets					
Investment in investee	2,000	-	- 2000	1	-
Other assets at cost	4,000	1,800	0		5,800
Fair value increment			+ 500	2	+ 500
Goodwill			+ 500	3	+ 500
Total	6,000	1,800	- 1000		6,800
Liabilities & Equity					
Liabilities	1,400	800	0		2,200
Equity	4,600	1,000	- 2,000 + 1,000	1 2/3	4,600
Total	6,000	1,800	-1,000		6,800
Notes:					
1. Eliminating entry to correct double count between investee assets and investor’s investment					
2. To recognise write-up in cost value of investee’s identifiable assets to their fair values					
3. To recognise goodwill = unspecified price premium to acquire the investee in consolidated accounts					

Once initially recognised in the consolidated accounts, accounting for goodwill is then a *capitalise-vs.-expense decision* going forward in time. This can be a contentious debate in accounting. Many argue that, absent being able to identify specific assets at their fair value, goodwill lacks valuation legitimacy and should be immediately written off post acquisition as a prudential measure. The fact that it cannot be independently nor easily verified is the biggest concern. The poor track record of value creation in acquisitions also supports this view. Others might argue that goodwill is *bona fide*. It simply reflects either hidden asset values not captured by the accounting system (e.g. *brand names*, customer loyalty, reputation value) or “asset synergy” that represents an *economic goodwill* that is very much real. This school of thought amortises goodwill over time (say, 20–40 years) consistent with its gradual consumption. International accounting standards have now taken a compromise view: goodwill is allowed to be a permanent asset. However, its carrying value must be continually put to a rigorous, factually oriented test by reference to the performance of the acquired business (see *goodwill impairment test*). If and when its value cannot be justified, it must be written down to the full extent needed. Contrast to *capital reserve on consolidation* or *negative goodwill*.

Goodwill (Financial Significance) • Wartość firmy (znaczenie finansowe)

- Accounting goodwill is an intangible and unidentifiable value on a balance sheet that *consolidates* an acquired company that was purchased for a price greater than the collective *fair value* of its assets. Goodwill is a residual value in the sense of capturing what otherwise cannot be explained. As a first step, the *carrying values* of specific assets owned by the acquired company are written up to their *fair value* (based on various objective criterion). Any purchase price amount over and above fair values must represent an unallocated “collective value”. While such collective value cannot be traced to specific assets, it is presumed to have real, albeit it intangible, value since it was substantiated by an arm’s length third party purchase. We can portray goodwill this way:

Source of Accounting Goodwill		
Purchase Price of shares = Market Value of ollective Assets	Accounting Goodwill	Unallocated purchase price
	Fair Value Increment	Purchase Price Allocated To Specific Assets
	Existing Book Value of Purchased Assets	

In some respects, accounting goodwill is a “plug” required simply to balance consolidated financial statements. What if we look beyond goodwill’s balancing aspects to its financial meaning? We can see four implications:

1. Goodwill simply measures what the accounting model cannot or will not recognise. For example, *brands* and other *intangible assets* can have commercial value yet they may not be fully capitalised on historical cost balance sheets. A acquisition transaction allows these otherwise hidden values to be recognised as goodwill;
2. A *going concern* is usually worth more than the sum of its parts (i.e. its individual assets). Some goodwill can be thought of as a premium for the value enhancement of individual, identifiable assets;

3. *Economic goodwill* may exist due to superior earning power of the assets in the hands of capable *management* and/or operating in especially favourable market conditions. While historical cost accounting does not recognise *internally generated goodwill*, it will do so if a third party is willing to purchase it;
4. The purchaser may be bringing potential synergies to the acquired company and thereby be able to enhance the collective value of the purchased company's assets. Indeed, assuming that existing management is already maximising shareholder value, the only way to boost value is by bringing something extra "to the table".

Goodwill has traditionally presented accountants with reporting challenges with a diversity of treatment. Many countries favoured an immediate write-off of all goodwill; in others, it was more common to capitalise it and then amortise it over time, which in turn had a range of time spans (from 5 years up to 40 years). See *goodwill, accounting for*.

The Value of a Name

The notary returned, efficiently, just as Huysmanns stuffed the money in his pocket. "Shall we continue?" he chirped. They signed more papers, the notary produced his official stamp, made an impression in wax, then certified the documents with his magnificent signature.

"I would like," Stein said, "to make certain of the provision that specifies the name of the business is to continue as Huysmanns. To assure that the **goodwill** of the established customers is not lost to me."

As the notary rattled papers, Huysmanns stared at him. Goodwill? He had an opaque face, spots of bright colour in his cheeks, a face from a Flemish military painting. The notary found the relevant paragraph and pointed it out; the two men read it with their index fingers and grunted to confirm their understanding.

The Polish Officer (1995) by Alan Furst, p. 197

Goodwill Impairment Test • Test na utratę wartości firmy • Goodwill is an unidentifiable *intangible asset* whose *carrying value* is subject to a relatively high potential for over-valuation and/or doubts about its value. Goodwill's vulnerability could be due to an over-priced acquisition bid or post-acquisition performance that is below original expectations. In the face of many studies that show that acquisitions often destroy *shareholder value*, this is quite possible. Thus *accounting goodwill* is naturally the focus of a healthy scrutiny by periodic tests for its possible *impairment*. Under IFRS, this is accomplished by dividing an acquired company into *cash generating units* and then allocating total goodwill amongst the CGUs. The *recoverable amount* of a CGU (measured by the *present value* of its future cash flows) is then compared to the carrying value of assets, including allocated goodwill, within each CGU. A write down

is triggered to the extent that the carrying value is greater than recovery amount i.e. the CGU's recovery amount is a valuation ceiling for its assets. The CGU write down is applied first against allocated goodwill and then to the specific assets themselves pro-rata. Testing for goodwill impairment is a healthy discipline for management: poorly thought-out and badly executed acquisitions can "come home to roost" with a sudden and large write-down.

Government Grants (Accounting for) • Dotacje państwowe (rozliczanie w rachunkowości) • A government grant (or "assistance" or "subsidy") is a transfer of resources (monetary or non-monetary) to an enterprise in return for past or future compliance to specified operating or investing conditions. Grants can come in many guises. They can be continuously rendered as relief from ongoing expenses ("income grants" or "operating subsidies") or as one-time payments ("capital grant"). The latter includes assistance to purchase assets or a reduction of a liability owing or a forgivable loan (see also *de-recognition*). Grants can also come indirectly by way of infrastructure investments, *guarantees* or the provision of free services. Government grants are ideally provided to accomplish some public policy objective such as employment, industrial development or research and development etc. Note that benefits that are generally available to all enterprises (such as government services, *income tax holidays*, *investment tax credits*, accelerated *capital cost allowances* and reduced *income tax rates* etc.) are not considered to be grants. Moreover, government participation in the ownership of the enterprise is not a grant (although a significant ownership stake merits *disclosure* in the *notes*). Government grants pose two basic issues for accounting:

1. *Transparency* of the grant: in assessing *management's* job performance, *earnings quality* and the enterprise's future earnings sustainability, shareholders want to isolate the impact of a grant on a firm's commercial financial *performance*. In the case of state owned enterprises, the public should be able to see how much the enterprise is taking from the public purse.
2. Identifying whether the enterprise has fulfilled its obligations in order to fully qualify for the grant; this is a focus for both the government and shareholders; non-compliance to conditions might trigger either a withdrawal of the grant or, worse, repayment of monies.

Accounting for government grants boils down to an *income recognition* issue. Three broad approaches may be used to deal with government grants:

1. **receipt approach** recognises the grant as *income* when received. This is the simplest way and, from the government's perspective, perhaps gives the grant the most incentive power. However, it is not in accordance with the *accrual accounting* assumption and would only be acceptable if no basis existed for allocating a grant to periods other than the one in which it was received.
2. **equity approach** has a grant credited directly to shareholders' interests as *contributed surplus* thereby bypassing the *income statement*. Grants that are conditional upon future activity could be deferred and taken directly to shareholder's equity as the

recipient qualified to keep the grant. This approach tends to hide the impact of grant on *profitability* based on the logic that the enterprise has not “earned” anything in the sense of competitive performance.

3. **matching approach** recognises the grant as income on a systematic and rational basis over the periods necessary to *match* them with the related costs that the grants are subsidizing. For operating subsidies, this would be when expenses were incurred with an accrual of a grant receivable for future receipt. In the case of a subsidised *asset* purchase, the carrying cost could be reduced with the benefit spread out by lower *depreciation* charges in the future. Alternatively, a *deferred income* credit balance can be set up and amortised over the life of the asset. The matching approach is required by *International Accounting Standards*.

Grants can be complicated and can potentially distort the portrayal of a recipient’s performance. Over and above how it is accounted for, the details (purpose, conditions, receipt, contingencies etc.) of a grant should also be clearly disclosed in the *notes*.

GRI ► Global Reporting Initiative.

Green Audit ► Environmental Audit.

Gross Income/Profits • **Zysk brutto ze sprzedaży** • The *income* or *profits* earned by a business on the sale of its *inventory* before deducting *overheads*, period costs and indirect expenses. The gross profits calculation is *sales* less *cost of goods sold* which consists of direct labour and material as well as a portion of *allocated overheads*. Earning gross profits is a good start but not sufficient for success. It shows that money can at least be made through the *operating cycle* of selling inventory or services. But before a firm can claim a *bottom line profit*, many other expenses must be deducted from GP. See also *gross margin* and compare to *contribution margin*.

Gross Profit Margin • **Gross Income Percentage** • **Selling Margin** • **Sales Margin** • **Marża zysku brutto** • **Marża na sprzedaży** • **Marża procentowa/handlowa** • **Marża sprzedaży** • *Gross profits* measured as a percentage of *sales*:

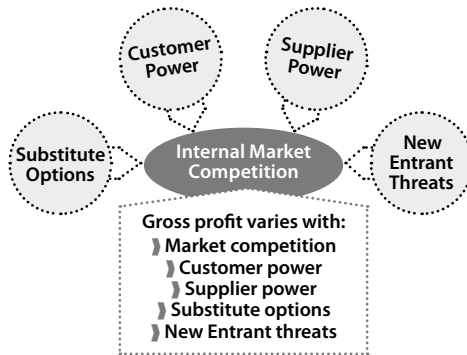
Gross Profit Margin Formula		
Gross Profit Margin =	$\frac{\text{Sales} - \text{Cost of Goods Sold}}{\text{Sales}}$	x 100

This simple and commonly employed *financial ratio* can shed much light on a firm’s business and its relative competitiveness in the marketplace. This is because buyers only tend to see value and pay for it by looking at what they’re purchasing and walking away with i.e. the inventory. Between competing firms, a higher GP margin evidences higher buyer perceptions of value. This can be created by overheads such as research & development, service quality and advertising etc. – see *brands*. Margins will also differ between industries, reflecting market conditions and sales *turnover*:

Different Margin %: Examples	
Enterprise	Gross Margin
Grocery department store	3%
Professional Services	50%
Luxury/fashion goods retailer	100%

Finally, GP margins also change with market share increases (i.e. sales growth faster than overall market growth). Since demand curves are downward slopping (i.e. price must be lowered to increase sales volume) and supply curves tend to be upward slopping (i.e. production costs tend to rise with volume increases), the GP margin tends to shrink with aggressive increases in volume, a key consideration with *forecasting*. See also *contribution pricing* and contrast to *mark-up*.

Gross Margin Analysis



Source: Simplified Porter „Five Forces“ Model

Gross-Up • Ubruttowanie • An adjustment in compensation sufficient to allow a certain net salary after *income taxes* and social security payments. The practice varies amongst markets, depending upon tax burdens and negotiating power of the parties. In most labour markets, the norm is to quote salary before taxes and social security. If the employee’s *take-home pay* after deductions is not enough, they simply try to negotiate higher salary. In other markets, employees start from a target take-home pay and try to work themselves up to a gross-up amount. Gross-up can also apply to the yields on securities. See *tax equivalent basis*.

Group (Business) • Grupa kapitałowa • A parent *company* and its *subsidiaries*. Also referred to as a *holding company* or a “conglomerate”. A group’s *financial statements* are presented on a *consolidated* basis as if they were one economic entity.

Guarantee (To) • Poręczyć • Udzielić gwarancji • To promise to *repay* another’s debt conditional upon the prime obligator’s failure to do so. This is usually with some formal mechanism of *demand* following such failure. The motive for guaranteeing may be *consideration* (see *holding company*), fee income, altruism (see *loan guarantee fund*) or

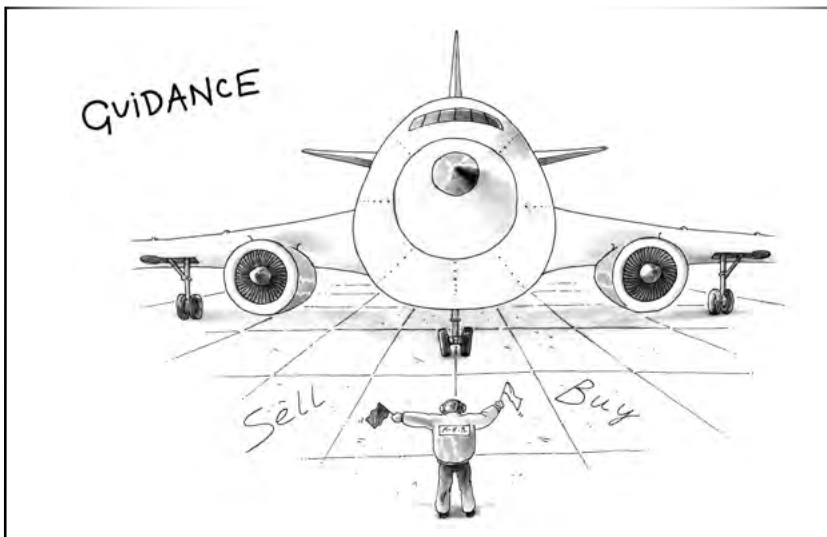
ownership (see *personal guarantee*). Guarantors (those who guarantee) have certain legal rights (such as the right to be informed of the debtor's contract status, the right to have the creditor act responsibly and the right to approve *material* changes in the guaranteed obligation) that vary with legal regimes. Banks must therefore have qualified legal counsel draft guarantees and ensure that the terms of the guarantee are respected in order to preserve their *creditor rights*. See also *subrogation rights*.

It is Written

To **guarantee** loans for a stranger brings trouble.

Proverbs 11/15

Guidance (Earnings) • Ujawnianie wybranych informacji (w zakresie wyników) analitykom giełdowym • A process in the *stock market* where companies provide selected information to *securities analysts* to help them formulate *earnings estimates* and make recommendations on the stock. To avoid *insider* information, such information must be vague and unsubstantiated. The collective opinion of analysts results in *The Street* coming up with consensus numbers on the most likely future earnings for the company. This in turn will tend to drive share prices. Providing guidance is part of the *shareholder relations* function in a company which wants the stock market to understand its performance without breaching securities regulations. In the USA, guidance at first became more concrete, and popular, in the early 1990s after Congress passed legislation that shielded companies from legal liability for their forecasts. Consequently, the number of firms giving “earnings guidance” in the form of a *pro-forma* estimate of *earnings per share* (EPS) rose from 92 firms in 1994 to 1,200 firm by 2001 (ref: “The sound of silence” in “The Economist”, 29 April 2006, p. 79).



The shift to guidance that focused on the single *headline profit* in the form of an EPS number was further encouraged by the SEC's *Regulation FD* (2000) which prohibited anything but widely disseminated public disclosure. The regulation made earnings guidance in the form of EPS one of the few legitimate outlets for communicating with the capital markets. The merit of earnings guidance lies primarily in reducing uncertainty and hence lowering the cost of capital. It also fits well with *stewardship* by focusing attention on management decisions and competence, as opposed to being distracted by the "clutter" from *accounting noise* such as fair value fluctuations. However, there may be waning enthusiasm for earnings guidance. Many worry that excessive attention on quarterly earnings per share encourages short-term and even tinkering with the numbers. Another concern is that the EPS "drowns out debate and distils what should be a complex message into a [over simplified] single number" (research analyst quoted in above article).

Separate the Wheat from Chaff

When accounts get to 500 pages you can say you've provided shareholders with so many facts it's **incomprehensible**. I'm in the camp that says let's report what management is responsible for – good and bad – and separate the unrealised revaluation effects from the rest.

John Coombe, former FD of GlaxoSmithKline
quoted in "FT Magazine", 10–11 June 2006, p. 40

H

Harmonisation (of Accounting Standards) • Harmonizacja standardów rachunkowości • The effort to find a common *accounting standard* that can be used globally. The improvement in *comparability* of financial *performance* would boost cross border *capital* flows. Institutional support for harmonisation comes from the *IOSCO* and the *International Accounting Standards Committee*. They are trying to create *International Accounting Standards* that would be accepted by most of the world's major *securities regulators*. Harmonisation involves convergence on a number of fronts. There is the basic gap between the *Anglo-Saxon accounting tradition*, which tends to put investor interests as 'primus inter pares', and those standards which cater more to the interests of tax authorities or creditors. Perhaps the biggest gap to be narrowed is with US *GAAP* which, given the size and vigour of the American capital markets, is generally considered the most robust. Since the world is tending to come to them (there are more than 1,000 companies from more than 50 countries filing reports with the *SEC*), finding a workable compromise with American accounting standards is proving to be the most challenging.

Blockage

The biggest impediment to a global capital market is not volatile exchange rates, nor timid investors, nor even the present Asian crisis. It is that firms from one country are not allowed to sell their shares in many others, including, crucially, in the United States. And the reason for that is the inability of different countries to **settle on a single international standard for reporting**. Your unexpected allies [against globalisation] are the world's accountants.

Hill of Beans in "The Economist", 15 January 1998

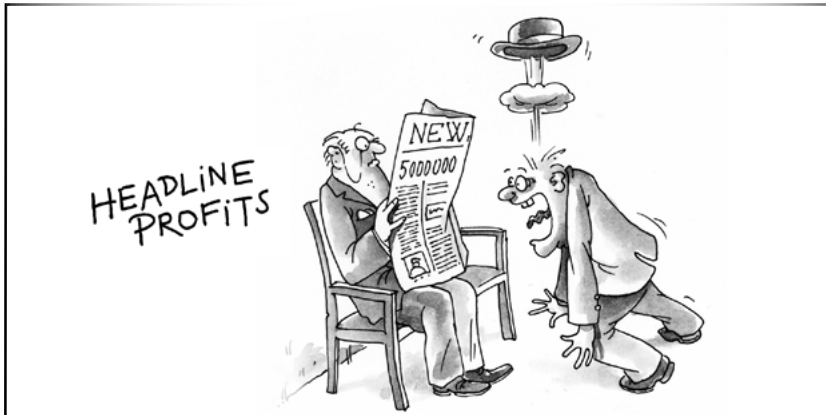
Harvesting (slang) • **Żniwa** (żargon) • A *recovery work out* tactic of reaping one-time sources of *cash flow* from a *distressed* company in order to improve financial *performance* and avoid *default* by *pay downs*. Examples of harvesting would include:

- ◆ raising prices higher than competitors to boost revenues but lose market share,
- ◆ reducing non-essential expenditures to a bare minimum,
- ◆ refraining from re-investing in production capacity,
- ◆ reducing overhead costs such as advertising, R&D, repair & maintenance,
- ◆ reducing inventory by lower production and receivables by offering less trade credit,
- ◆ selling excess assets.

Harvesting is a “self help” measure initiated by *management*. While a company’s future potential may be sacrificed or even its long run viability threatened, harvesting may be a practical alternative to *bankruptcy* or *liquidation* by creditors. See also *managing for cash*.

HCA ► Historical Cost Accounting.

Headline Profits (vernacular) • **Zysk medialny** (żargon księgowy) • The profit figure, often on a *pro-forma* basis, or *earnings per share* basis, cited at the figure top (hence “headline”) of a press release issued by a reporting company. Headline profit is part of the *guidance* process. The firm is in effect saying: “While our audited numbers are such-in-such, we suggest you pay attention to this particular aspect.” There is some controversy surrounding such *selective disclosure*. As of this compendium’s publication (2007), there are no formal accounting rules on headline profits although *accounting regulators* will usually monitor any blatant abuses. By simplifying and focusing attention, the communication of a headline profit figure is meant to be a service to *accounting users*. However, as a somewhat artificial construct, it can be prone to over-simplification and possible manipulation.



Hedge (Accounting) • **Transakcje zabezpieczające, rozliczanie w rachunkowości** • The recognition, measurement and disclosure required by *accounting standards* for *hedging* activities. Hedge accounting attempts to mirror the economic purpose of a hedge. This means ensuring that the accounting for the hedged item needs to be matched to the accounting for the hedging *financial instrument*. Of necessity, the normal rules for *financial instruments* (which tend to be carried at fair value) are modified when they are employed in hedging. Absent this, the financial statements could be distorted by the

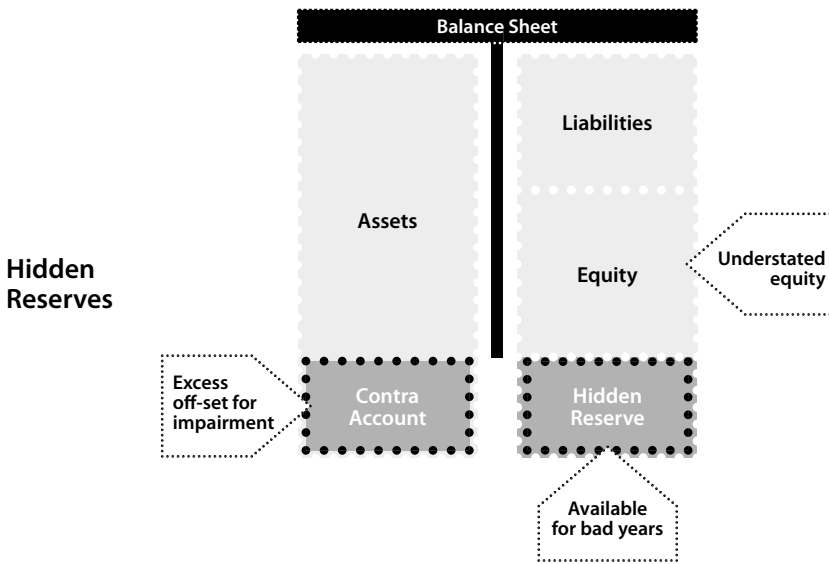
hedging activity. A classic example would be employing *mark-to-market* accounting for a financial instrument hedging an item that is carried at historical cost. While it might be a prudent hedge, unsympathetic accounting will portray more volatility in earnings. (This is why hedge accounting is less necessary the more fair value is being used on the balance sheet.) Accordingly, in the case of a hedge of a balance sheet item (a “fair value hedge”), hedge accounting will defer income statement recognition of any *unrealised* gain or loss on a financial instrument. It will carry them forward as balance sheet amounts and later incorporate them as adjustments to the measurement of the hedged item’s income statement realisation. Hedged transactions (a “cash flow hedge”), will be similarly dealt with. For example, payments and receipts under an interest rate swap are treated as adjustments to interest expense (as opposed to showing the financial instrument’s cash flow as an isolated event). While hedging has benign goals, it can confuse (why is the company’s *performance* different than the market’s?) and even alarm (might the company be speculating?!) *financial statement* readers. In the case of hedging techniques that use financial instruments, readers must be able to relate the *off-balance sheet* situation to whatever *balance sheet* or *income statement* item that is being hedged. Should any gains or losses on financial instruments be reported separately (thus flagging their existence) or be buried in the hedged item (as is the commercial purpose of the hedge)? Other hedging issues include disclosure of the contractual nature, valuation and credit risk of financial instruments. Another issue is what *internal controls* are in place to prudently manage the hedges. Hedge accounting is complex (*footnote* disclosure can be profuse) and at times controversial (e.g. treatment by USA’s FAS #133 and #138 (which defers #133) compared to IAS #32 & #39). It is an example of accounting trying to catch up with *financial innovation*. Due to a number of high profile corporate losses from derivatives trading, the issues surrounding hedge accounting can be the subject of considerable attention.

Hedge Book • Rejestr zabezpieczeń przed ryzykiem • An *accounting* record that tracks the *market value* of an outstanding *derivative* contract. At any one time, a derivative will have a *cash value* based on the contract’s *margin* requirements. This can be a liability or a surplus. If more than one derivative is owned, the net amount of all contracts combined would be the entity’s overall *exposure* to potential loss or gain. “Hedge book” can also refer to a portfolio of *financial instruments*.

Held-to-Maturity Investments • Inwestycje utrzymywane do terminu zapadalności • A balance sheet classification of non-derivative *financial assets* with fixed or determinable payments and fixed maturity (e.g. a *bond*). The holder is both able and intending to hold the investment to its maturity. This contrasts to an investment that is being actively traded or which is *available-for-sale*. The distinction is necessary to deal with changes in *market values* (or *fair values* if there is no actively traded market) going forward in time. (A bond with a fixed interest coupon will fluctuate in market value with prevailing market interest rates). The *carrying value* of a traded investment will be *marked-to-market* with the changes in *market value* (i.e. a *capital gains/losses*) recognized in the income statement. In the case of available-for-sale investments, unrealized fair value changes are recognized in *capital reserves* (and then subsequently recognized in income if/when the investment is sold). Since a held-to-maturity investment will not be sold, market value

fluctuations prior to its maturity are not relevant. Such investments will be carried at their amortised cost with income (both interest received and *amortisation* of any bond discount or premium) recognized going forward in time as it is earned. The one exception would be in the event of a value *impairment* (say, because the financial asset's issuer is in *default* or its *credit rating* has been materially downgraded), in which case the asset would be permanently written down to its *net realizable value*.

Hidden Reserves • Secret Reserves • Ukryte rezerwy • Ciche rezerwy • The understatement of balance sheet asset values by the conscious creation of excessive *provisions for loss* that are greater than needed to absorb any future value impairment.



Classic candidates for understatement would be *accounts receivable*, *inventory* and, in the case of banks, loan portfolios i.e. any asset where the lower of cost or *net realisable value* is invoked. As a result, both asset values net of contras and equity are understated. Hidden reserves are not created for the sake of being cautious. Rather, they are used to boost *profits* as an exercise in *income smoothing* to cushion expected future losses in a bad year. Hidden reserves are “reversed” by under-provisioning (i.e. incurring lower expenses to recognise asset impairments that have occurred during the accounting period) in the future. They may be resorted to in cyclical *GDP businesses* where markets/investors prefer steady earnings trends. By reducing earnings *volatility*, a business’s track record is made to look more consistent and reliable than it actually is. Because banks wanted an image of stability, they were traditional users of hidden reserves by excessive *loan loss provisioning*. In good years, conservative loan loss *provisions* may prove to be greater than the actual impairment of loans after a successful *recovery work out* or *collateral realization*. Instead of reversing the excess provisions, they can be car-

ried forward and be used when asset impairment is worse than expected. While hidden reserves have the merit of conservative *disclosure*, they are contrary to the principle of *transparency* and, in the extreme, can even be a form of *fraud*. See also *big bath write-downs* and *window dressing*.

High Level Controls • Ogólne mechanizmy kontroli • The *internal control* procedures available to the highest level of an enterprise, such as executive management or *supervisory boards*, to monitor compliance to *prudent* standards of business conduct. Such controls are needed in large and complex organizations, particularly banks, where *corporate governance* obligations require directors to take responsibility for a business’s overall risks. A common example would be an *audit committee*. See also *GARP*.

High-Low Method of Cost Estimation • Metoda szacowania kosztów według najwyższego i najniższego poziomu działalności • A rough but convenient method to identify *fixed costs* and *variable costs* per unit in semi-fixed *cost behaviour*. We assume that cost function is linear based on a equation $Y = a + bx$ where Y = total costs and x = activity level. We then choose the extreme observations for either total costs or activity levels and then calculate the gaps between both observations. By dividing the change in total cost by the change in activity, we find the unknown “b” = variable cost per unit. Once the variable cost is calculated, we find the unknown for “a” = fixed cost by substituting into the linear equation at either observation point. An example:

High-Low Method: Example			
Month	H/L	Activity	Costs - \$
1		4,500	33,750
2	Low	3,500	30,500
3		5,100	34,130
4	High	6,200	38,600
5		5,700	38,000
6		4,100	31,900
Difference: High vs. Low		2,700	8,100

A 2,700 change in output caused a \$8,100 change in costs. Therefore the change per unit of activity level was \$3/unit ($8,100/2,700$). Substitute \$3/unit into equation $TC = \text{fixed cost} + \$3/\text{output}$. Solve for FC using either high or low observation: i.e. $\$38,600 = FC + \$3(6,200)$. $FC = \$20,000$. See also *account analysis method* and *least squares*.

Historical Cost Accounting • HCA • Rachunkowość oparta na koszcie historycznym • Recording financial *transactions* in the *books* at their historical or original cost at their date of acquisition. HCA therefore requires an *arms length* cash transaction. *Accounting principles* favour HCA for the sake of *stewardship* where the objective is not *valuation* but *accountability*. *Financial statement* readers want a track record of how money was spent and earned which is not obscured by re-valuations. There are three notable exceptions or modifications to using historical cost:

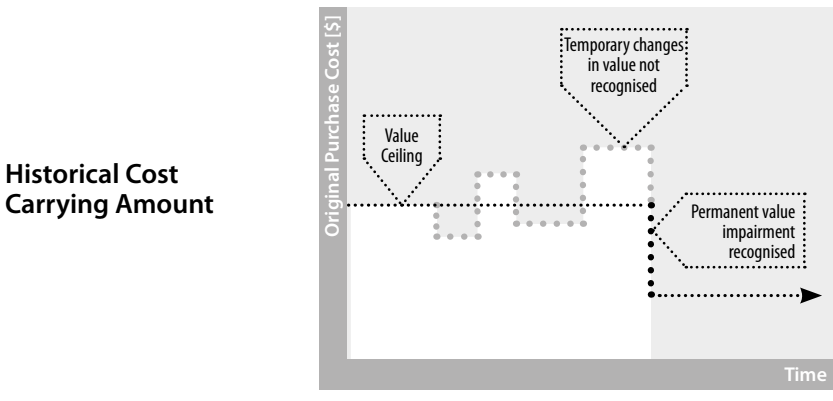
1. in order to achieve the *matching* principle, financial statements may be adjusted by *accruals, depreciation, amortisation and deferrals*;
2. because *current assets* are held for sale, HCA applies *conservatism* to make *mark-to-market* adjustments whenever *market value* or *net realisable value* is lower than cost;
3. if a company's *going concern* is unlikely to be maintained in the foreseeable future, HCA reverts to the *liquidation* values of a *gone concern*, even for *fixed assets* which a company does not intend to sell.

HCA is arguably a simplistic and crude valuation method that can depart from *financial reality* and be less relevant for decision making. However, it has the following practical merits in its favour:

- ◆ objectivity,
- ◆ requires no complex or costly adjustments,
- ◆ verifiable by *audit* e.g. external evidence such as invoices,
- ◆ difficult to manipulate or *window dress*,
- ◆ in arm's length transactions, is an adequate proxy for market value,
- ◆ consistent amongst transactions, over time and between companies.

For these reasons, HCA is a world-wide convention. Where the historical cost falters is in high *inflation* environments where cost becomes too far removed from economic value. In such cases, profits are overstated and assets understated because *nominal* values do not reflect the purchasing power of money in *real terms*. Compare to *current cost accounting* and *market value accounting*.

Historical Cost Carrying Amount • Wartość bilansowa oparta na koszcie historycznym • The *carrying value* of assets on the balance sheet using the *historical cost* method: value remains at the original purchase price, regardless of any temporary changes in value but subject to a reduction if there has been a permanent *impairment* in value. The written down value will be what is recoverable from the asset.



In the case of inventory, this will be *net realisable value*. In the case of fixed assets, it will be the lower of the *net present value* of future expected operating cash flows or *break-up value*. Using historical costs to value assets makes the most sense for assets that, by design and intention, are primarily valued for their contribution to productive activities, not for their resale value (which is irrelevant so long as they have *value-in-use*).

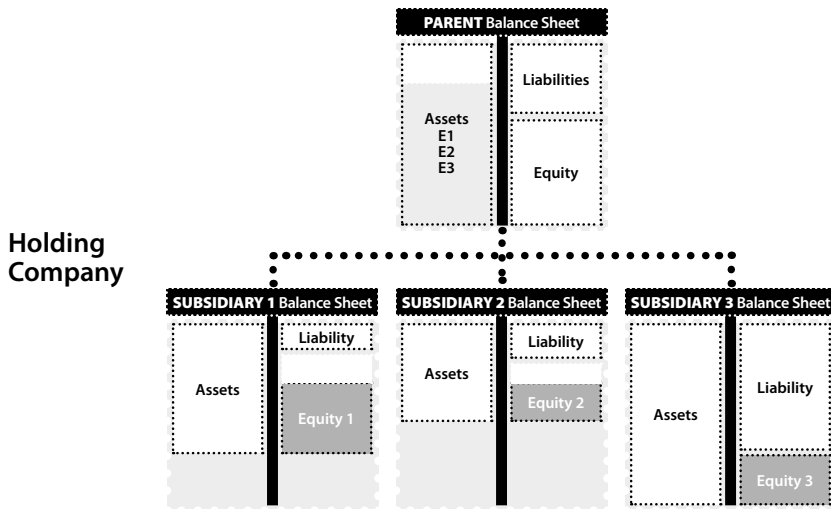
Historical/Original/Purchase Cost • Koszt historyczny • Wartość początkowa • Cena nabycia • The *market value* of an *asset* when it was first acquired. In competitive and efficient markets that are operating at *arm's length*, cost to acquire will be a practical proxy for *economic value*. As market conditions change with the passage of time, historical or original cost may depart from current market values. However, historical cost offers the certainty and convenience of being verifiable by an *invoice* or *contract*. Historical/original cost is used in *historical cost accounting*. See also *outlay*.

Hold Back/Retention Money • Zatrzymanie zapłaty • The retention of a final payment on a construction contract pending confirmation that the contract's terms have been fully complied with. Holdbacks, which are typically from 10% to 15% of the contract's amount (often about the amount of the contractor's budgeted *profit*), are designed to protect the buyer/contractee against two risks:

1. Defects in workmanship or technical performance by the contractor or his sub-contractors.
2. Unpaid sub-contractors of the contractor who may place a *mechanic's lien* on the property and thereby *cloud* its title; since general contractors may lack sufficient capital to complete a project without using trade credit or they may find themselves not paying for disputed work, the status of the contractor's commercial relationships is of interest to the buyer/contractee.

Holdbacks are generally released upon a certification process by an independent third party (e.g. in the case of a building, a consulting architect). Holdbacks present complications on two fronts. First, *contract accounting* for the contractor's income needs to address the potential for the holdback not being fully collected and thereby threatening the contract's profit. Secondly, if the buyer/contractee is using *secured loans* to finance the project, a lender with a *mortgage* as *collateral* it will want confirmation that there are no competing claims to dilute its *security*. Thus a lender will impose a holdback on a portion of the loan to the borrower. This last *tranche* will only be released when a title search on the constructed property shows a *clear title*.

Holding Company • Spółka holdingowa • An enterprise, called a "parent", whose assets consist primarily of share ownership in other enterprises or "subsidiaries". The raison d'être of holding companies is diversification: a single shareholder(s) can own and operate a variety of separate businesses. *Accounting principles* require that all the *controlled* enterprises be *consolidated* to show one single economic entity. However, legally, they are separate.



Because of *corporate law*, a parent can only access a subsidiary's cash via upstream *dividends* or inter-company loans, both transactions that cannot be unilaterally enforced by a parent. Lending money to a holding company is rather complex, and perhaps deceiving. It may appear that the borrower is a large, diversified entity. However, in the face of *recourse* to a specific entity, it may in fact be a single enterprise unless the lender has a *guarantee* or is confident that another company will provide financial support. Lenders to a parent company only have access to the value of a subsidiary's equity after the subsidiary's creditors have been satisfied.

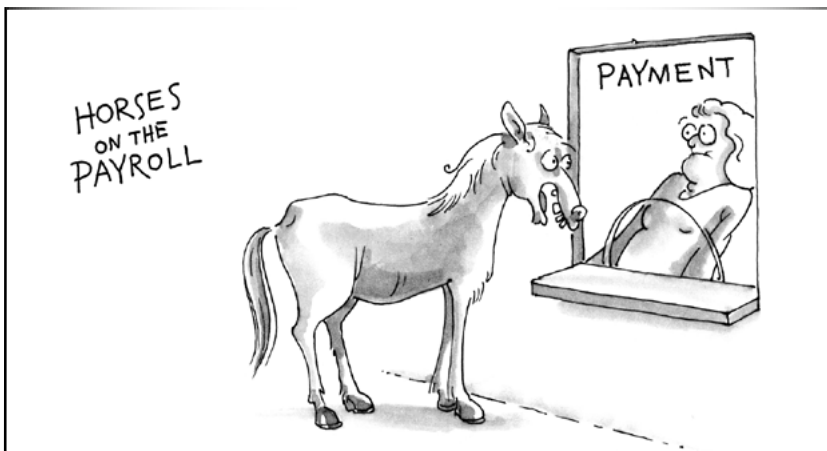
Hollerite (Brazilian jargon) • **Hollerite** (brazylijski żargon) • A *pay-check* named after a British company that developed a popular mechanical tabulating machine in the 1900s. It is an example of how a proper name can become generic (e.g. *kleenex* or *Xerox*). Reference: "The Economist", *Language Across Frontiers*, 21 December 2002.

Hope Value (slang) • **Wartość optymistyczna** (żargon) • Valuations of *assets* based on optimistic assumptions about market strength, the certainty of a *going concern*, *performance* trends etc. Compare to *conservative* and "gone concern".



Horizontal Equity • **Sprawiedliwość pozioma** • One of the criteria in fairness of taxation: taxpayers with a similar ability to pay taxes should pay the same amount. See also *vertical equity*.

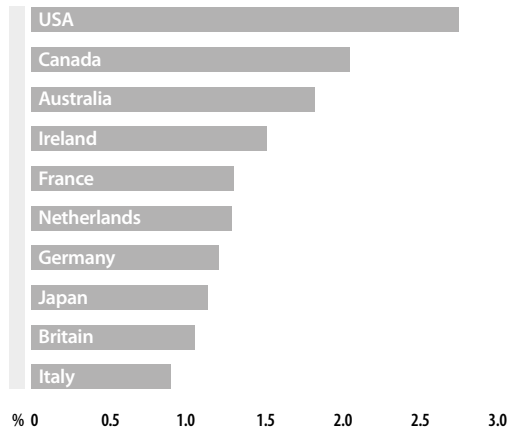
Horses on the Payroll (slang) • **Zatrudniać martwe dusze** (żargon) • An informal expression for the *fraud* of non-existent people being created, being put on a payroll and then being paid. The perpetrators then take the cash. The idea of a horse comes from the common practice of giving them human-sounding names. You don't name a rat.



Human Capital • Kapitał ludzki • The skills, education and knowledge that allow individuals to generate more income. A young student looking at investing time and money to become an *accountant*, can consider future earnings as a “return on human capital”.

Human Capital

Spending on higher education
% of GNP 1997



Source: "The Economist", 11 July 2000

While the concept is difficult to measure, it encourages treating education as an investment to be optimized, not an expense to be minimized. A more abstract but related idea is “social capital”: the networks and shared values that allow people to co-operate and thereby become more prosperous. Such measures lead to considering the nexus between economic wealth and well-being. Are people happier because they are well-off or are they more well-off because of favourable social conditions (education, health care, social security etc.)?

Hyperinflation (Accounting for) • Rachunkowość w warunkach hiperinflacji • Radical departures from *historical cost accounting* necessitated by currencies with very high *inflation* rates. Most currencies, even so-called hard currencies, experience a degree of inflation. So when do they cross the line to “hyper-inflation”? *Accounting standards* do not establish a clear threshold. Rather, it is left to judgement. A benchmark was 25%/yr or 100% over three years. IAS #29 (Financial Reporting in Hyperinflationary Economies) suggests the following criteria:

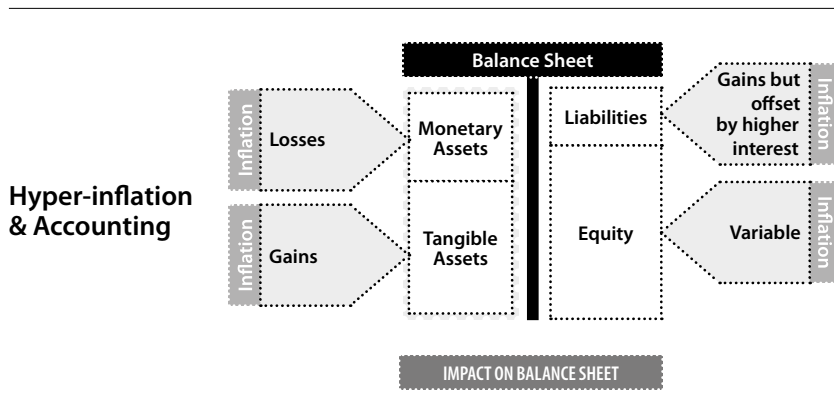
- a) the general population prefers to keep its wealth in non-monetary assets or in a relatively stable foreign currency. Amounts of local currency held are immediately invested to maintain purchasing power;
- b) the general population regards monetary amounts not in terms of the local currency but in terms of a relatively stable foreign currency. Prices may be quoted in the hard currency;
- c) sales and purchases on credit take place at prices that compensate for the expected loss of purchasing power during the credit period, even if the period is short;

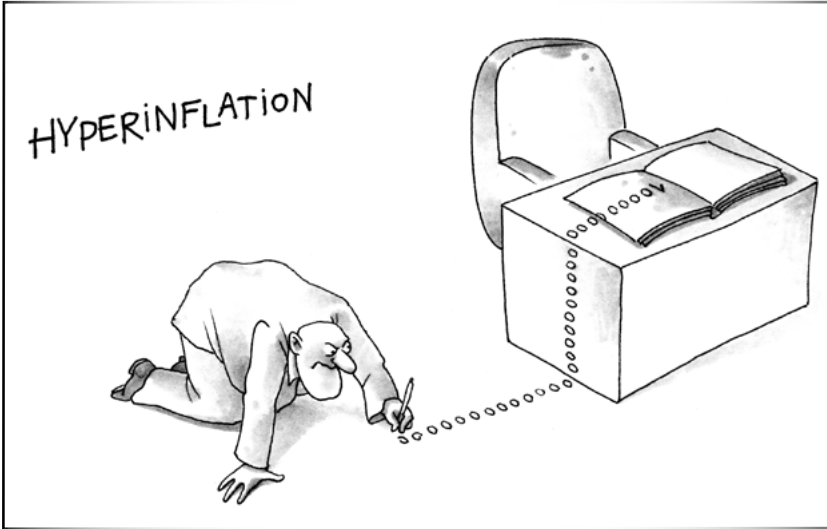
- d) interest rates, wages and prices are linked to a price index;
- e) the cumulative inflation rate over three years is approaching, or exceeds, 100%.

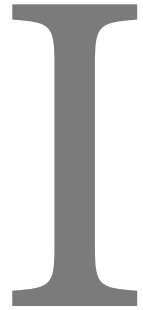
Unlike *inflation accounting* that can be satisfied with *supplementary* information, hyperinflation accounting re-states the financial statements in order that comparisons can be made over time. The process typically involves an indexation of prior year’s statements. Accounting for hyper-inflation often involves cross-border consolidations, usually by a parent in a “hard” currency area owning a subsidiary in a “soft” currency area. It is internal inflation in the soft currency country that causes its devaluation against more stable hard currencies. Consequently, *foreign currency translation* of weak currencies into strong currencies results in rapidly diminishing *asset* values. However, the *real* value of non-monetary assets is not destroyed by inflation i.e. *inventories* and *fixed assets* tend to rise in value to offset inflation. There are two ways to deal with this reporting problem:

- ◆ The offshore parent can account for foreign operations in its own hard currency; neither exchange rate changes nor local currency price changes will affect the *carrying value* on the parent’s books (US GAAP/SFAS #52).
- ◆ The subsidiary’s physical assets can be indexed to local inflation using IAS #29 and then the higher amounts translated to the parent’s hard currency; the weak currency asset’s capital gains will tend to eliminate translation losses (IAS #21).

All of these considerations make *financial analysis* more complex and less clear when inflation is stalking an economy. This is one reason, of many, why inflation is the enemy of efficient financial markets.







IAASB ► International Auditing and Assurance Standards Board.

IAS ► International Accounting Standards.

IASB ► International Accounting Standards Board.

IASB Framework ► International Accounting Standards Board Framework.

IASC ► International Accounting Standards Committee.

Idle Time Cost • Koszt czasu przestoju • The cost of unproductive labour time caused by a lack of activity due to, say, a lack of orders, machine breakdowns, material shortages etc. Idle time is a labour *variance* (the difference between hours worked and paid at standard (budgeted) wage rate). Under responsibility accounting systems, it is charged to the cost centre that caused the problem.

IESBA ► The International Ethical Standards Board for Accountants.

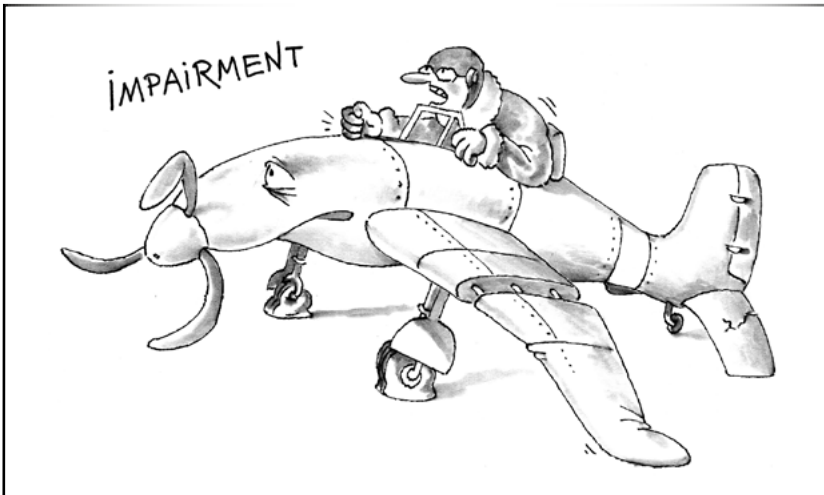
IFAC ► International Federation of Accountants.

IFRIC ► International Financial Reporting Interpretations Committee.

IFRS ► International Financial Reporting Standards.

Impairment (Asset Value) • Utrata wartości aktywów • Utrata wartości przez aktywa • The sudden loss in *carrying value* of a *fixed asset*. This *accounting event* will be recognised by either an immediate *write down* or, in the case where *conservative* accounting is anticipating a possible write down, a *provision* for future loss. In most enterprises, so long as the *going concern* is sustainable, impairments should be rare. *Historical*

cost accounting does not question a fixed asset's value by its resale price or even its *economic value*. Such assets are meant to be used up gradually over time as opposed to being immediately sold. So long as they continue to operate or fulfil their original purpose, fixed assets can justifiably retain their *net book value*. *Accumulated depreciation* is usually sufficient to reflect the asset's consumption over time. Even technological obsolescence does not matter if the assets continue to be employed in the business. This is because, by design, *balance sheets* are primarily a record of past accounting events. They do not attempt to be a precise valuation method. However, there is a faith that fixed assets are carried at least as a rough proxy to economic value. A sudden and *material* threat to an asset's intended usefulness undermines this assumption. Examples might be an adversity in the company's market situation that causes permanently idle capacity, a *discontinued business* that no longer needs the assets or operational problems (e.g. an aircraft is grounded by safety regulators). In such instances, the fixed asset's book value should be reduced to either a judgmental estimate of its future value-in-use or, being very conservative, its resale value. We notice how this valuation criterion contrasts to *current assets* that are either held for sale or are to be liquidated. Here, a more rigorous test of *market value* or *net realisable value* is applied because, unlike fixed assets, current assets do not have a long-term purpose. Any resulting *mark-to-market* adjustments downward can be seen as a kind of swift impairment of current assets.



Imprest System • **System zaliczkowy** • An *internal control* for *petty cash* whereby at any one time cash or vouchers must equal the original amount entrusted with an individual. In this way, the individual can have discretion over the disbursement cash but must always be able to account for its use.

Imputed Interest (Tax Regulations) • **Odsetki przypisane (według przepisów podatkowych)** • A notional income for income tax calculations mandated by the taxation authorities. For example, a debt instrument might have an *issue price* less than its *redemption price* resulting in a *capital gain* at maturity. However, the tax authorities

might see this as a *tax avoidance* scheme (re: converting interest income to capital gain and deferring the tax liability) and would accordingly tax the transaction as if interest had been paid annually.

In-kind Payment • Płatność w naturze • A transaction consummated in an asset other than *cash*. For example, instead of investing cash into a new company, assets such as real estate or equipment might be transferred in by a change of legal ownership in exchange for shares. Or, liabilities between the same parties may be *offset* between one another to extinguish the debts of both. While in-kind payment might make commercial sense (perhaps by saving the transaction costs of realising assets into cash), it presents some accounting issues with respect to valuation since a historical cost does not exist. In-kind payments should be recorded at *fair value*. In most *arm's length transactions*, in-kind payment is rare. Third parties usually want to deal in cash.

In-process Research and Development • IPR&D • Prace badawcze i rozwojowe w toku • Technology that has been purchased in a merger and that will be used in ongoing research and development. Under merger accounting conventions, the acquirer can immediately write off such intangible assets. IPR&D is defined by the acquirer's assigned valuations making it a subjective estimate. In the USA, the SEC watches IPR&D for window dressing abuses. By excessive valuations of IPR&D, a buyer can take a big bath write-down and thereby build *hidden reserves* for future years.

“In-sourcing”, Accounting Services • Insourcing usług księgowych • The business of providing temporary accountancy services on a contract basis to companies who need the services of an accountant. This may be because they lack the size to justify someone full-time on the payroll or because there are unusual “peak” needs such as tax returns, compliance or transaction work. In the USA, the in-sourcing activity is estimated to be worth \$5 billion a year, split amongst traditional *Big Four* firms, specialist providers and big temporary-staff agencies (see “The Economist” reference below).

Who Ya Going to Call?

Siegfried is on the other side of the outsourcing boom: it is an **in-sourcer**. Clients call, often in a panic, needing accountants for something a bit different—a merger, or a spin-off, or an unforeseen problem (of which there are lots). Siegfried may send a few accountants; it may send several hundred.

Growth in Numbers in “The Economist”, 17 June 2006, p. 76

Income • Zysk • Resource inflows that increase wealth. Income generally arises from a surplus of *revenues* being generated net of incurred *expenses* (salaried income being a distinctive case where income is synonymous with revenue). However, income can also arise from *holding gains*. There are various common variations on “income”:

Main Types of Income	
Category	Description
Salary Income	What a person earns before taxes and personal expenses
Gross Income	Income generated on sales before fixed expenses
Operating Income	From normal course activities of a business
Other Income	From miscellaneous or unusual activities
Net Income	After all expenses deducted; increases retained earnings

Income is an *accounting* calculation that is described in an *income statement*. The convention is to treat the words “*income*”, “*earnings*” and “*profit*” synonymously. See also *comprehensive income*.

Income Smoothing • Wygładzanie zysków • A conscious effort to artificially reduce *volatility* in reported *earnings*. While long run *profitability* is the name of the game, it is played in the short run. Since it is easier to forecast the future when a business has a consistent past track record, predictable earnings will reduce the *risk premium* that investors require. This in turn boosts a business’s value if the stock market perceives *quality earnings*. Income smoothing involves juggling the timing of recognition of *revenue* and *expenses* so that earnings appear to be steadily growing. There are a number of ways to make this happen:

Eliminating the Bumpy Ride	
Method	Description
Reserves	Move expenses in and out of balance sheet reserves
Cut-off	Shift period-end revenue/expenses between accounting periods
Asset Sales	Realise gains in bad years; take losses in good years
Harvesting	Cut discretionary expenses in lean years; spend in rich years
Hidden Reserves	Over-expense in good years; under-expense in bad years

Admittedly, *accrual accounting* results in a modest degree of income smoothing. But this is entirely justified by the *matching* process. As well, to the extent that discretionary decisions can influence the timing of income, it is natural that *management* may manipulate results for their own purposes. However, if taken too far, “smoothing” can become “inflating”. Income smoothing then approaches the abuse of *managed earnings* or worse, a *window dressing* of the *income statement*. To understand the true value of a business, investors want a *transparency* that allows the “chips to fall where they may”. In particular, they do not want smoother earnings to ‘dim the signals’ when a business is headed into trouble. See also *cook the books* and *make its numbers*.

The Truth and Nothing But

What’s the point of **smoothing** things out? It’s just fudging things. Ultimately, markets learn the truth. Our job as accountants is to say, ‘Here are the facts.’

Sir David Tweedie, President of the IASB commenting on IAS #32
“Fortune Magazine” (European Edition), 30 September 2002, p. 57

Income Statement (USA) • Rachunek zysków i strat • A component of *financial statements* that measures the flow (either positive or negative) of *net worth* (before *dividends*) from the operations of a company over a period of time, typically annually or quarterly. It is also referred to as a *profit and loss statement*. The essence of an income statement is the scheduling of *revenues* and *expenses*. While formats will vary from entity to entity, a common pattern for most manufacturing operations looks like in the table. In many respects, the way a business makes income is less important than the fact that it simply earns a certain amount in the first place. However, the breakdown of an income statement's components allows a reader to reach valuable conclusions by:

- ◆ an analysis of how the company makes money; i.e. the mix of revenues and expenses,
- ◆ identifying the *leverage effect*,
- ◆ comparing the income to other periods and companies to *benchmark performance* and spot trends,
- ◆ assessing the *earnings quality*,
- ◆ having a starting point in the calculation of *operating cash flow*.

Since the calculation of income involves estimates of the future (*depreciation* rates, *provisions* for losses, *accruals* for expenses etc.), there is an inherent degree of uncertainty in the income statement. See also *comprehensive income*, *income smoothing*, *profits*, *profitability* and *window dressing*.

The Income Statement		
+/-/=	Component	Comment
+	Revenue or Sales	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Function of volume and price ◆ Reflects market demand ◆ Constrained by competitive forces
-	Cost of Goods Sold or Cost of Sales	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Variable or direct costs ◆ Indirect production costs absorbed ◆ Cost of inventory
-	Overheads	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Indirect or fixed costs (non-production) ◆ Often: sales, general & administration ◆ Classification somewhat arbitrary
=	Operating Income	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Earnings independent of capital structure
+	Other Income	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Earnings outside the main business ◆ May actually reflect exceptional items
=	Funds Flow from Operations	<ul style="list-style-type: none"> ◆ EBITDA ◆ Proxy for operating cash flow
-	Depreciation & Amortisation	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Non-cash expenses
=	Income from Continuing Operations	<ul style="list-style-type: none"> ◆ EBIT ◆ Referred to as "operating income"
-	Finance costs	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Interest expense on debt ◆ May be net of interest income
=	Recurring Income	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Core or permanent earnings
+/-	Exceptional Items	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Nonrecurring item ◆ Normal event but of unusual magnitude

=	Pretax earnings (recurring)	◆ Earnings within discretion of the entity
-	Income Tax Expense	◆ Both cash/current and deferred/future
=	Net Income from Continuing Operations	◆ Key focus point; EPS calculation
+/-	Net income from discontinued operations	◆ Nonrecurring item ◆ Business segment to be sold/closed
+/-	Extraordinary Items (net of taxes)	◆ Nonrecurring item ◆ Unusual re: business and infrequent
+/-	Accounting Changes (net of taxes)	◆ Nonrecurring item ◆ Due to either changes in accounting standards or accounting policies
=	Net Income	◆ The “bottom line”
EBITDA = “Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortisation” EBIT = “Earnings Before Interest & Taxes”		

Income Tax Basis • Podstawa podatku dochodowego • 1) For calculation of taxable income, the concept of basis determines the proper amount of *capital gain* to report when an asset is sold. Basis is generally the cost paid for an asset plus the amounts paid to improve the asset less deductions taken against the asset, such as *tax depreciation* and amortisation. 2) For financial reporting purposes, the use of income tax accounting rules instead of *accounting standards*. Often small business prefer to “kill two birds with one stone” by giving the same financial information to the tax collector and banker, despite the success criteria being different.

Income Tax Liability • Zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego • A *liability* for amounts owing to government authorities for unpaid income taxes. The liability may be *current* (payable in the near future) or *deferred* (payable, if at all, in the distant future). Non-payment will result in a penalty or *insolvency* since the authorities have the right to collect by *liquidating* an enterprise if necessary. Income tax liabilities are a concern in *financial analysis* for a number of reasons:

- ◆ complex calculation based on *taxable income* as defined by authorities vs. *accounting standards*,
- ◆ the “honour system” of self-assessment can create a bias to minimise or under-report taxes,
- ◆ not easily verifiable unless tax computations have been confirmed by tax authorities (impractical),
- ◆ *material* amount of *earnings*, especially if computational errors have accumulated over past years.

Readers of *financial statements* can take some limited comfort if statements are *audited* but should remember that the tax liability remains a calculation by *management* (standard audit procedures check, but do not verify, tax computations). An unpaid tax liability may also be of concern to a lender whose *collateral* security value may be weakened if the tax authorities possess a *priority* in liquidation.

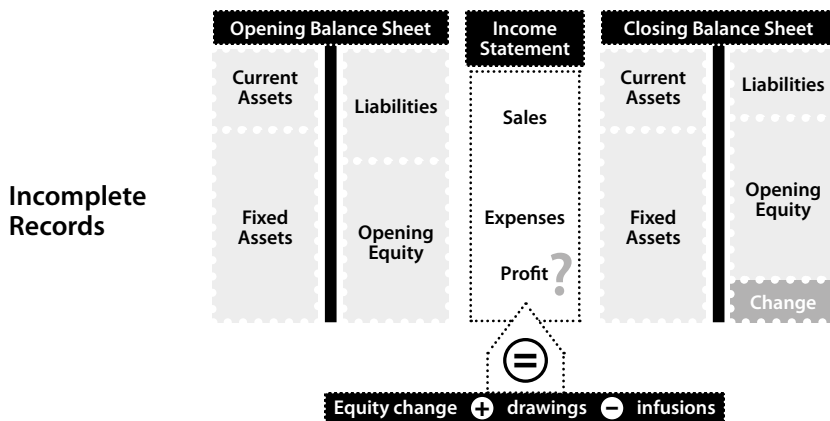
Spoken

Taxes are what we pay for civilised society.

Oliver Wendell Holmes (1841–1935), US Supreme Court judge

Income Taxes • Podatki dochodowe • A tax levied on reported income usually based on a specific method of calculation (see *taxable income*). Income taxes are typically imposed on businesses (“corporate income tax”) or individuals (“personal income taxes”). They were originally introduced in Britain as a “temporary” expedient to help finance the Napoleonic Wars. Prime Minister William Pitt asserted in 1798 that income taxes were “repugnant to the customs and manners of a nation”. However, they soon became a permanent and universal feature of government finances, often necessitated by the expense of waging wars. Relative to other forms of taxation, income taxes are the most complex and difficult to collect. However, because earned income is a “surplus”, the use of income taxes to share the surplus with a government that (presumably) provides services to create the surplus in the first place is deemed to be fair. As well, income taxes are the least distorting to an economy’s overall resource allocation efficiency. See also *income tax liability*, *tax evasion*, *tax audit* and *tax avoidance*.

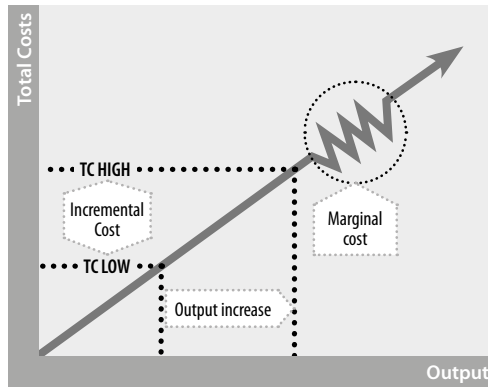
Incomplete Records, Accounting for • Niepełna dokumentacja księgową, postępowanie • Dealing with various situations where records do not allow *double entry bookkeeping*. These might include small businesses, clubs, private individuals or whenever there has been destruction of accounting records. Financial statements must then be reconstructed by solving for the unknowns within the *accounting equation*. For example, net profit must be the difference, net of any drawings and injections, between opening and closing balance sheet equity amounts. Other techniques include using cash receipts and disbursements, bank statements or ratios (there is no universally correct way). Although perhaps rare in practice, dealing with incomplete records situations is a popular examination technique for accounting students. See also *shoe box accounting*.



Incremental Budgeting • Budżet przyrostowy • A budget that starts from the previous budget as a base and then makes changes to reflect new conditions going forward. Contrast to *zero-based budgeting* which starts from scratch each time. An incremental budget has the obvious flaw of imbedding past mistakes, or budget *slack*, into the future. That said, it has convenience to recommend it. As well, human nature tends to have a sense of “ownership” on budgets that makes reducing them difficult. Like the Keynesian description of wages which don’t fall, incremental budgets are “sticky downwards”.

Incremental Costs • Koszty inkrementalne • The increase in costs that result from a significant jump in activity. Thus if output rises by a certain amount, costs will rise by a like amount depending on *cost behaviour*. *Marginal costs* in contrast are increases in cost that occur with a single increase in the level of activity. Word roots: from the Latin “incrementum” = to grow.

Incremental & Marginal Costs



Independence (Auditors’) • Niezależność (biegłego rewidenta) • The resolve of an *auditor* to render an impartial, objective *audit opinion*. By necessity, this is in spite of having a commercial, or even personal, relationship with *management*. An auditor is supposed to be a loyal *watchdog* keeping an eye on management’s *financial statements*. Their legal *contract*, and duty, is to *shareholders*. Obviously, they cannot have any vested interest in the financial results. Along with technical competency, independence is essential to their *attestation* role and earning the confidence of *accounting users*. Given such expectations, auditors will usually be prohibited by law from the following with respect to the *entities* they audit:

- ◆ Ownership of *shares* (even if immaterial to the auditor’s personal net worth).
- ◆ Having family connections with owners or management.
- ◆ Engaged in a customer relationship, especially as a borrower.
- ◆ Participation in management activities or auditing their own work.

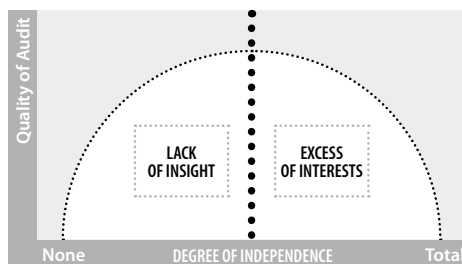
At best, these rules help keep up appearances. The deeper independence is the state of the auditor’s mind. This is tested when telling the truth requires some “bad news” or

when someone is trying to *cook the books*. Here independence means ‘not being afraid to argue’. The challenge is that management often possesses lots of power in any such debates. If *corporate governance* is weak, they can arrange for auditors to be replaced (“poor service”; “too expensive”). With “scope of services” which includes *management consulting* and other financial advisory services, a big audit client can represent a commercial stake that one does not wish to alienate. As a sense of loyalty to management grows, independence of mind becomes more difficult. Awareness of these pressures has lead to the responses to help address the problem:

Auditor Independence	
Method	How
Accounting Regulators	Tougher regulations and enforcement. In the USA, for example, the SEC has laws (e.g. Section 10A of the SEC ‘34 law) that require auditors to directly notify the SEC of illegal acts; the SEC can also choose to challenge an auditor’s independence if non-audit services appear to compromise independence.
Audit Committees	Supervisory boards will try to shield auditors from any commercial pressures exerted by management or a delicate situation. At the same time, they’ll also monitor auditor independence and look for compromises.
Self Regulation	Most professional public accountancy bodies have strict rules on independence although robust enforcement can be difficult amongst peers. In the USA, for example, an Independence Standards Board, including members from outside the audit profession and overseen by the SEC, has been created to fortify auditor independence.

Audit independence is a crucial component in the *Anglo-Saxon accounting tradition* where room for internal judgement is, by design, kept in check by impartial outside scrutiny. In countries with a long tradition of *professional accounting*, independence comes more naturally to auditors with a healthy sense of pride and a designation to protect. Another check is the market power of the *Big Four*. Such firms are not overly dependent on any client, even a large multi-national. Their *brand name* must be protected and exposure to *reputation risk* avoided. Finally, their public respect is often strong enough that they can get their way by morale suasion.

Independents (Auditor)



Source: “New York Times”/“International Herald Tribune”, 24 February 2006

Compromised

The SEC chairman's efforts to stop the flow of fluffed up numbers coming out of corporate America had led him on his pilgrimage to the accounting firms, the private sector's independent policemen. The firms were supposed to stop games playing, but somewhere along the line they had lost their way. Now they relied on their corporate clients to pay huge fees for consulting – helping put together deals, reviewing systems and technologies. Consulting was an honourable trade, of course. It was just that the chairman believed it shouldn't mix with accounting. How could a firm receiving millions from a company for providing strategic advice fight management over bad accounting? **Auditor independence** was being compromised for the worst reasons: money.

Conspiracy of Fools (2005) by Kurt Eichenwald, p. 351

Independence Standards Board • ISB • Rada ds. Standardów Niezależności

- An American *accounting regulator* established in 1998 with the mandate to monitor and, if necessary enforce, adequate standards of *auditor independence*. This precluded the obvious *conflict of interest* of auditors owning shares in companies they audit. A deeper concern was with *multi-disciplinary practices* that might be tempted to compromise audit rigor for the sake of competing business interests. In the late 1990s, with a very buoyant stock market, the SEC, which supervises the ISB, has been particularly focused on auditor independence and, through the ISB, has called for the breakup of multi-disciplinary practices.

Indirect Costs • Koszty pośrednie • Costs that cannot be easily traced to an individual product or service. A common example would be *factory overhead*. The accounting choice for indirect costs is to either *allocate* them to individual products in *inventory* (see *absorption costing*) or treat them as a *period cost* which is expensed in the time period in which they occur. The *matching principle* suggests that indirect costs should be allocated to products to the extent that a reasonable linkage can be established between the indirect cost and the product or activity. See also *overheads*.

Indirect Method (of Calculating Cash Flow from Operations) • Metoda pośrednia (obliczenia środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej) • A method used to calculate the *net cash flow from operations* based on an *income statement* and comparative *balance sheets*. The income statement is a rough proxy for cash flows since sales gives rise to cash inflows and expenses give rise to cash outflows. However, adjustments are required to reflect how *working capital* components either absorb or release *cash*. Sales on credit, for example, will result in a generation of *receivables* that will be collected with time. Thus we need to add opening receivables to sales and deduct closing receivables from sales to measure actual cash inflows from selling. An alternative, and simpler, way is to add or subtract changes in various working capital accounts. The indirect method is calculated as follows:

Indirect Method of Cash Flow from Operations	
Start	Net operating profit (before interest and taxation)
+	Non-cash expenses: Depreciation, amortisation, deferred taxes
=	Funds Flow from Operations
+/-	Change in inventory: deduct increase & add decrease
+/-	Change in receivables: deduct increase & add decrease
+/-	Change in creditors: add increase & deduct decrease
=	Net Cash flow from Operations

The indirect method is popular because it allows outsiders, without access to internal financial records, to deduce operating cash flow from *financial statements*. When a *cash flow statement* is provided, it is unnecessary to resort to the indirect method. Contrast to the *direct method*.

Useless

[Because it ignores working capital changes], any measure of **cash flow** based simply on profit plus depreciation is virtually useless.

Accounting for Growth (1992) by Terry Smith, p. 200

Indirect Taxation • **Opodatkowanie pośrednie** • Taxes that are levied on some criteria other than taxable income. Common examples include consumption tax, excise tax, wealth tax and *value-added tax*. Indirect taxation can be attractive to governments both because it may be less noticeable and it is harder to avoid paying. Contrast with *direct tax*, such as *income tax*.

Industrial Engineering/Work Measurement Method (of Cost Estimation) • **Metoda pomiaru prac inżynieryjno-technicznych (w szacunku kosztów)** • A cost classification system that carefully identifies costs by *cost behaviour* attributes – i.e. variable, fixed or semi-variable (mixed). Measurements are made based on observation of physical activity (“time and motion studies”). The method is time consuming but accurate, although many activities (R&D, advertising etc.) allude measurement. See also alternatives such as *activity based costing*, *account analysis method*, *conference method*, *high-low method*, *least squares* and *Kaizen*.

Inflate Earnings (vernacular) • **Zawyżanie zysków** (żargon zawodowy) • Any artificial accounting manipulation to increase reported earnings or profits beyond more realistic calculations. While it is accepted that the profit figure has many *accounting estimates* embedded in it, these are meant to be neutral and/or biased downwards by the *prudent principle*. To inflate earnings implies a conscious effort at lying in order to make financial performance look better than it actually is. See also *accounting fraud*, *window dressing* and *cook the books*.

Lying is Stealing

When you misrepresent the nature of your company, when you artificially **inflate earnings**, when you improperly hide losses, when you do things like that to cause your stock price to go up, that is stealing.

Court testimony of Andy Fastow,
former CFO of Enron “Fortune” (Europe), April 3, 2006, p. 21

Information Arbitrage • Spekulacja informacją • A fancy word for the notion that information can be gathered from across various markets and then used in profitable trading, presumably because you can know more than the market. See *efficient market hypothesis* and *insider trading*.

Information Management • Zarządzanie informacją • The conscious effort by businesses to use information as a resource for *competitive* advantage. This means investing into systems that marshal chaotic data, which is generated both within and outside the organisation, into organised information useful for decision-making. *Management information systems* have traditionally been concerned about productively using *accounting* information. The power of *information technology* intensified the complexity, detail, scope, processing speed and the volume of information available (sometimes creating “information overload”). Information management is a response to both the threats and opportunities which powerful IT systems present. An important trend is to pay more attention to what information is really needed for *knowledge workers* to be effective. For example, in distilling unorganised data into coherent meaning for decision-making purposes, businesses might want to focus on the following:

Information Management	
Event	Query
Key	◆ what are the drivers in defining performance?
Exceptional	◆ are fluctuations outside the expected (i.e. normal) probabilities?
Threshold	◆ at what point of intensity do phenomenon really matter?

An example of information management is in gathering transactional information (say from a bank or grocery store) to understand consumer buying habits and preferences. Companies can then build customised relationships based on having insights into individual purchasing patterns. See also *chief information officer* and *business process re-engineering*.

Information Technology • IT • Informatyka • Technologie informatyczne • The use of machines and devices to capture, store, distribute and process data. Strictly defined, IT could include the quill pens, *ledgers*, *abacuses*, adding machines and punch card mainframes used in the “old days”. However, IT is commonly associated with electronic computers and related electronic communication networks such as the intranet

and *internet*. Technical and engineering advances have made quantum leaps in both data processing capability and reduced costs of equipment. This has led to a proliferation of computer usage that is cumulatively revolutionising the world. In business, the use of the Internet is creating *e-commerce*. Data has become so cheap and accessible that people are increasingly challenged by the need to organise it into useful information relevant to decision making and taking action. See also *democratised information, information management, chief information officer, knowledge workers* and *IT in Banks*.

Institutional Infrastructure (& Accounting) • Infrastruktura instytucjonalna (a rachunkowość) • The necessary political, economic, regulatory, legal, social and cultural conditions which allow *financial institutions* and *capital markets* in a market economy to function effectively. Some of the most necessary components would include:

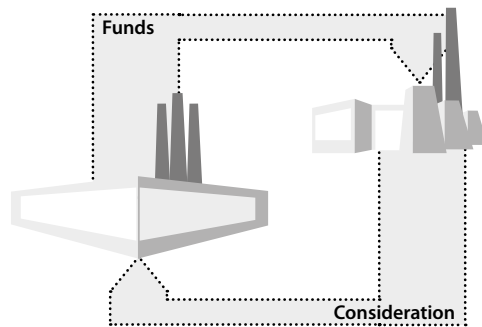
- ◆ a stable currency,
- ◆ a legal system which enforces property rights (*contracts, creditor's rights* and *shareholder rights*),
- ◆ transparent and fair *accounting* which permits *accountability*,
- ◆ limited government and administrative corruption,
- ◆ regulatory *oversight* and depositor protection,
- ◆ collateral security and bankruptcy laws,
- ◆ market information sources,
- ◆ a tolerable tax burden.

Institutional infrastructure is an intangible but crucial ingredient to a functioning market economy. Much infrastructure can only be built up over time as habits, business patterns and trust grows with successful and repeated operations. In many *emerging markets* and *transition markets*, an underdeveloped institutional infrastructure is a bottleneck holding back economic progress.

Intangible Assets • Wartości niematerialne i prawne • *Long-lived assets* such as *goodwill*, trademarks, *brand names*, patents etc. that have no physical existence or “substance”. That said, they often have a contractual basis and can therefore be verified (goodwill excepted). In many ways, intangibles are accounted the same way as their tangible cousins: they are carried at *historical cost* less accumulated *amortisation*; any *impairments* are subject to an immediate write down and losses or gains are recognised upon disposal. However, because of uncertainty in both existence and valuation, accounting rules for intangibles are tougher. The *prudence/conservatism* principle tends to favour expensing expenditures for intangibles rather than capitalise them as assets. Accounting for intangibles presents a challenge. Especially in today’s “knowledge economy”, many intangibles (advertising, training, proprietary know-how, research etc.) have considerable value. Yet their value is difficult to measure and is often disconnected to cost (*internally-generated goodwill* such as brand loyalty, reputation, know-how etc.). International accounting standards insist that intangible assets must have two basic features: identifiable existence and demonstrable future benefits. Otherwise, expenditures (such as training, advertising and research etc.) must be expensed. Contrast to *tangible assets*.

Inter-company/Inter-corporate/Intra-company Transactions • Transakcje ze spółkami powiązаныmi kapitałowo • Transactions that occur within a holding company, within a *group*, between two entities that are related by common ownership or between an investor and an investee. Like the complications that can arise within family relationships, there are various accounting issues. In the case of unconsolidated accounts, there must be separate disclosure of any outstanding balances at year-end and *related party* transactions during the year. This is because the transactions are not at *arm's length* and therefore might not reflect true market exchange values. In the case of *consolidated* accounts, inter-company balances and transactions must be eliminated (see *elimination entries*) as well as disclosed. This is because under the *realisation* concept, profits can only be recognised through sales to outside parties. If transactions straddle foreign exchange currencies, balances are eliminated but not exposure to foreign exchange gains or losses upon payment. There are also income tax implications from *transfer pricing* and *deferred taxation* (since a subsidiary's retained earnings are typically not taxed until paid out as dividends). Finally, in the case of inter-company loans, there are legal restrictions under most corporate laws. In particular, there is usually a requirement that any loan be substantiated by *consideration* (eg. cash or the fair value of *in kind payment*) in order that a loan is not a de facto dividend.

Inter-company Loan



Interaction Costs • Koszty interakcji • The costs associated with not only the exchange of goods and services (known as *transaction costs*) but also ideas and information. In managing a business, interaction costs – manifesting themselves as meeting, memos and reports which consume time – can be a significant *expense*. By choosing between performing an activity internally or externally, companies tend to organise themselves to minimise overall interaction costs. Reductions in interaction costs, provided by *information technology*, are tending to alter what companies can competitively accomplish internally. This in turn raises the question of *core competency* and the strategic implications of *unbundling*.

Interest • Odsetki • The monetary cost of using money, either paid on its usage or received on its provision. Calculation as follows:

Money Rental's Cost						
Interest	=	$\frac{T}{\text{Year}}$	x	interest Rate - %	x	Principal outstanding
where:						
T = number of days to maturity						
Year = 365 calendar days for US dollars or 360 calendar days for sterling						

Interest is the compensation for delaying the gratification of spending and for financial *risk*.

Interest Capitalisation • Kapitalizacja odsetek • Treating interest payments to a lender as an *intangible asset* embedded in the cost of constructing a fixed asset. See *capitalisation of interest*.

Interest Method (of Income Recognition) • Ujmowanie przychodów z tytułu odsetek • A lender's measure of income from a *loan* asset. It recognises income based on the annual *interest rate* applied against an amount loaned i.e. the *principal*, over a period of time. Implicit in the method is the assumption that any unpaid interest and the principal will be fully recovered in the future, making the interest that is accruing a true surplus. In cases where there is doubt about final recovery of principal, income can only be *conservatively* recognised after principal has been fully repaid. See *non-performing loan*.

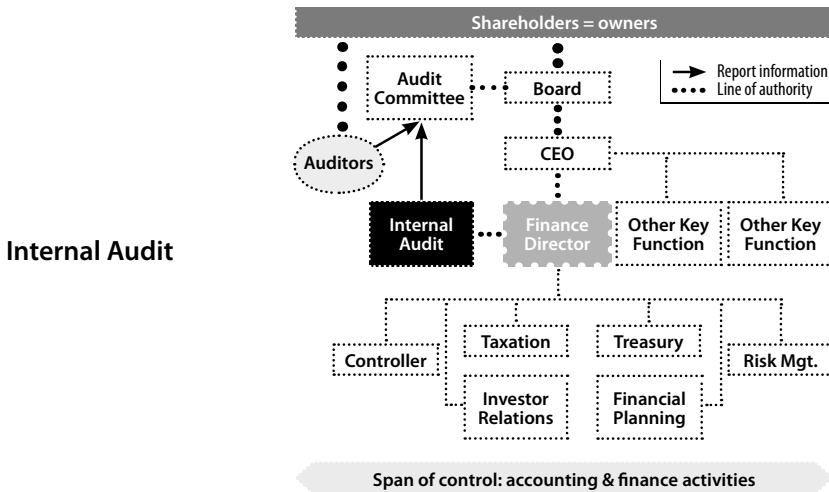
Interim Financial Statements • Śródroczne sprawozdania finansowe • *Financial statements* issued between annual *accounting periods*. Typically, this is quarterly or semi-annually. Interim numbers give *accounting users* a glimpse of entity's progress. Their value comes more from timeliness than accuracy. Often they are in summary format. To save time and costs, they are seldom *audited*. That said, they should be consistent with year-end results (bearing in mind seasonal factors) or else users will be surprised later on. A hallmark of *earnings quality* is interim numbers that are consistent with annual results. Apart from the cost, an argument against quarterly reports is that they may create excess pressure on near-term results or so-called *short-termism*. This could be at the expense of long term patience. Publicly listed companies usually don't go to the trouble and expense of quarterly reporting unless required by stock exchange regulators. In this regard, the American SEC requires interims while the London Stock Exchange does not. In an implicit acknowledgement of its merits, a new EU transparency directive expected in 2007 will require some form of quarterly reporting.

Keep Them on Their Toes

The American business model preaches maximising the value of the firm... For all its shortcomings, **quarterly reporting** makes the company transparent to investors as to its goals, its strategy for achieving them and its degree of success.

The American Business Model quoted in Dominick Salvatore,
Managerial Economics (6th ed.), p. 62

Internal Audit Function • Audyt wewnętrzny • An in-house *audit* function designed to assure that everything “is in order” in the sense of *compliance* to operational imperatives. This involves systematic and structured efforts to check that staff is following internal procedures and regulations; to confirm the accuracy of *accounting records* and to detect *fraud*. An expanded scope of work can also include compliance to *management* best practices such as work efficiency, work effectiveness and *risk management*. Internal audit is an important *back office* function within large enterprises, especially those who need a disciplined *control culture*. Most banks, for instance, will have internal auditors (also called “inspectors”). Internal audit puts a high emphasis on *accountability*: staff must be prepared to have someone go over their work and sometimes question what was done. To avoid *control fatigue*, internal auditors need to be both credible and constructive. Internal auditors are usually employees of the company they are checking (although the function can be provided as a service by outsiders). As an *internal control* in the spirit of *checks and balances*, they need a degree of organisational independence. For instance, an internal audit department should report to senior management outside the function being checked. As well, they may often share their findings with an *audit committee* and the external auditors. Internal auditors mostly keep an eye on operational staff; they seldom oversee senior executive management. Thus, they re-enforce, as opposed to pre-empt, the role of *statutory auditors*.



Mixed Feelings

Internal auditors, by definition, work in pursuit of a gotcha. So discoveries like the [accounting fraud] produce a strange “adrenaline rush” says an audit employee, “and at the same time, there’s a great sadness.”

WorldCom audit staff quoted in *The Night Detective*, “Time” [Europe], 6 January 2003, p. 51

Internal Cash Generation • Wewnętrzne generowanie środków pieniężnych

- The amount of cash which a business can produce from its own resources in a set period of time. Such cash would come from *operating cash flow*, sale of *assets* (including the liquidation of *working capital*) and possibly *extraordinary* gains. Financing requirements beyond internal cash generation would have to come from such “external” sources such as loans from financial institutions or the *equity* and *debt* markets. See also *cash flow statement*.

Internal Controls • Kontrola wewnętrzna • The conscious and systematic effort in any business to avoid mistakes, breakdowns in procedure, *monkey business* and even *fraud*. A disciplined pursuit of goals is important in any walk of life, including business. As a biblical wisdom tells us: “Like a city breached, without walls, is one who lacks self-control.” (*Proverbs* 25/28). Internal control comprises the plan of organisation and all of the co-ordinate methods and measures adopted within a business to safeguard its assets, check the accuracy and reliability of its accounting data, promote operational efficiency, and encourage adherence to prescribed managerial policies. Some common internal control procedures include the following:

1. adherence to clear, non-discretionary written procedures,
2. recording all transactions with full, easily accessible documentation or *audit trails*,
3. segregation of duties (especially between transaction handling and accounting or the separation of *front office* and *back office* functions),
4. supervision or “second checks” with sufficient *authorisation* of all major transactions,
5. periodic job rotation, including mandatory vacation, to avoid dependency on particular staff,
6. an organisation chart with clear and explicit lines of reporting and *accountability*,
7. customer acknowledgement to provide third party confirmation for *transactions*,
8. *balancing* and *reconciling* procedures to confirm status of accounts,
9. the use of *internal audits* to verify the compliance to internal control procedures.

In The Beginning

It's said that accountants' predecessors were the scribes of ancient Egypt, who kept the pharaohs' books. They inventoried grain, gold and other assets. Unfortunately, some fell victim to temptation and stole from their leader, as did other employees of the king. The solution was to have two scribes independently record each transaction (the first **internal control**). As long as the scribes' totals agreed exactly, there was no problem. But if the totals were materially different, both scribes would be put to death. That proved to be a great incentive for them to carefully check all the numbers and make sure the help wasn't stealing. In fact, fraud prevention and detection became the royal accountants' main duty.

Wikipedia entry for “Accounting”

As part of *generally accepted auditing standards*, auditors will assess the reliability of internal controls. Confidence levels will in turn have an impact on how extensively they need to verify actual *transactions*, a process referred to as *substantive tests*. Since adequate internal controls are intimately connected to the reliability of financial reporting, internal controls are also an issue for accounting regulators. For example, the *Sarbanes-Oxley Act* focuses on ensuring controls are adequate (see *Section 404*).

Internal Revenue Service • IRS • Amerykański Urząd Skarbowy • The federal (national) government's income tax authority in the USA.

Internally Generated Goodwill • Economic Goodwill • Wartość firmy wygenerowana wewnątrznie • Ekonomiczna wartość firmy • Expenditures on value-enhancing activities that are expensed for accounting purposes (vs. capitalising them as assets). Examples would include commercial research, staff training, advertising, brand and reputation support etc. These *expenditures* do not meet the test for *intangible* assets because it is too difficult for accountants to measure and verify their future benefits, even if they are likely to be productive beyond the immediate short-term period. Collectively over time, such expenditures can result in superior earnings and accumulate into *economic goodwill*. While a systematic bias favouring expensing has the merit of being conservative, it can discourage spending money on commercially worthwhile activities. Competitiveness and innovation may suffer in the long run. As well, there is an inconsistency in recognising economic goodwill only if it is purchased through an acquisition. Accordingly, in innovation-oriented industries, it is not uncommon for financial analysts to construct *proforma* results based on capitalising internally generated goodwill. See also *accounting goodwill* and *toxic accounting*.

Big Oaks Grow From Little Acorns

We use our technological strength to win. Our leadership [in jet engines] goes back to a bet we made almost 15 years ago on composite fan blades developed at our research centre. It was an innovative approach that will result in decades of leadership.

General Electric 2005 Annual Report, p. 9

International Accounting Standards • IAS • Międzynarodowe Standardy Rachunkowości • MSR • The *international accounting standards* developed and promulgated by the *International Accounting Standards Committee*, an *accounting standard-setter* first established in 1973. Over an evolutionary period, IAS has gained global acceptance as not only a compromise between American, British and Continental European traditions but also an attractive new initiative in its own right.

Individual International Accounting Standards (2006)			
#	Topic Coverage	#	Topic Coverage
1.	Financial Statements Presentation	22.	Replaced
2.	Inventories	23.	Borrowing Costs
3.	Replaced	24.	Related Party Disclosures
4.	Replaced	25.	Replaced
5.	Replaced	26.	Retirement Benefit Plans
6.	Replaced	27.	Consolidations and Subsidiaries
7.	Cash Flow Statements	28.	Accounting for Investments in Associates
8.	Net Profit, Errors, Accounting Policies	29.	Hyper-inflation
9.	Replaced	30.	Financial Institutions
10.	Events after Balance Sheet Date	31.	Joint Ventures
11.	Construction Contracts	32.	F.I.: Disclosure and Presentation (*)
12.	Income Taxes	33.	Earnings Per Share
13.	Replaced	34.	Interim Reporting
14.	Segment Reporting	35.	Replaced
15.	Replaced	36.	Asset Impairment
16.	Property, Plant & Equipment	37.	Provisions and Contingencies
17.	Leases	38.	Intangible Assets
18.	Revenue	39.	F.I.: Recognition and Measurement (*)
19.	Employee Benefits	40.	Investment Property (replacing IAS 25)
20.	Government Grants	41.	Agriculture
21.	Changes of Foreign Exchange Rates	*	F.I. = Financial Instruments

The collective description “IAS” has now been superseded by the name *International Financial Reporting Standards (IFRS)*, a change in 2001 that was mostly symbolic to signify a fresh start for a reconstituted *International Accounting Standards Board*. Within IFRS, individual standards have been grandfathered and retain the IAS description unless replaced by a new individual IFRS. In 2001, the authority of the *International Organisation of Securities Commissions* endorsed IAS for secondary listings followed shortly thereafter by European Union endorsement for primary listings. Thus, in most countries, foreign security issuers can now legally choose to file *financial statements* in accordance with IAS and its successor IFRS. However, global harmonisation is not complete (as of 2007) since certain key *stock exchanges* (e.g. USA, Japan and Canada) have yet to accept IFRS. Dialogue, compromise and consensus are still required to achieve the universally sought goal of a global harmonisation of accounting. With the flaws in USA’s GAAP exposed by the *Enron* debacle, IAS/IFRS – which has cherry picked the best rules and allows judgement within a flexible framework – has gained increased credibility.

Trade-offs

IAS depends more on the judgement of companies and auditors to determine whether accounting treatment “faithfully represents” the economics of the transaction. The result: great diversity in accounting, depending on how aggressive a company wants to be and how strict is the auditor is. GAAP is more legalistic, with less room for individual judgement. But the standards are so prescriptive that they are easily gamed by companies looking to boost their earnings or hide their debt.

“Fortune Magazine” (European Edition), 30 September 2002, p. 56

International accounting standards (generic description) • Międzynarodowe standardy rachunkowości (w znaczeniu ogólnym) • A uniform *accounting standard* that would be universally accepted by the world’s various investors, *multi-national corporations*, *capital markets* and *securities regulators*. The case for such commonality is anchored in the nature of today’s globalised economy:

Why Global Accounting?	
Motive	Logic
Lower Capital Costs	◆ Greater comparability in the global capital markets reduces uncertainty and accounting risk. The associated risk premium on capital costs will in turn drop. This is good for investment, economic growth and prosperity.
Neutrality	◆ National pride and vested interests do not allow any one country’s standards to be universally accepted by all. Moreover, no single standard is “best”. A neutral standard that “cherry picks” the best of the best is ideal.
Collective Interests	◆ Competition amongst economies and the power of local lobbying groups often makes it difficult to improve reporting quality. A global standard that rises above parochial national interests has the potential to be more robust.

An international accounting standard would be particularly attractive to global investors from developed economies (re: comparability) and multi-national corporations (re: preparation costs). They would also be useful in *emerging markets* where local jurisdictions do not have the time or energy to develop their own accounting rules and integrate quickly into the international business community. Despite these advantages, there are many hurdles. Vested interests, prideful traditions and genuine differences of opinion amongst countries favour own home-grown versions of accounting standards. Moreover, the most influential arbitrator of financial reporting is the investor. Given the size of their capital market, this tended to make US GAAP a global accounting standard by default. While various global organisations (say, the UN, OECD or the *International Federation of Accountants*) could have tried to create international accounting standards, the role has evolved since 1973 to the British-initiated *International Accounting Standards Committee* and, since 2001, its successor the *International Accounting Standards Board*.

Gold Standard

I cannot over-emphasize the importance of high quality accounting rules that give investors confidence that published financial statements show a full and accurate picture of a company's performance and position. The IASB's objective is to work towards a single set of high quality global financial reporting standards, produced in the private sector under principles of transparency, open meetings, and full due process. We have no intention to "water down" existing standards in any jurisdiction. Instead, we plan to build a set of financial reporting standards that are the "gold standard"... Our goal is to identify the best in standards around the world and build a body of **international accounting standards** that constitute the "highest common denominator" of financial reporting. We call this goal convergence to the highest level.

Sir David Tweedie, Chairman IASB Testimony before the Committee on Banking, Housing and Urban Affairs of the United States Senate, Washington, DC, 14 February 2002

This initiative has prevailed in the end primarily because globalisation trends were on its side. As well, *accounting scandals* in the USA did little to help US GAAP's credibility. While the ultimate authority of any set of international accounting standards must be sanctioned by individual countries, the buy-in of supra-national bodies such as *International Organisation of Securities Commissions* and the European Union have created a critical mass of consensus and momentum that is tending to get everybody on board (see *convergence*). By the time of its debut in 2005, about 15,000 listed companies in the EU, Russia, Australia, South Africa and New Zealand reported under *International Financial Reporting Standards*; about the same reported under US GAAP (Ref: IFRS 2005 [Wiley], p. 1). Thus the world has two generally accepted standards. But the trend is towards one. Once any remaining differences between the two are ironed out, the globalised world will have truly globalised accounting.

International Accounting Standards Board • IASB • Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości • RMSR • An independent *accounting standard*-setter that is the successor organisation to the relatively more informal *International Accounting Standards Committee*. Alongside the USA's *Financial Accounting Standards Board*, IASB has become the "supremo" in the world of global accounting since 2001. It promulgates the *International Financial Reporting Standards (IFRS)* and is at the core of a thrust towards a *convergence* to global accounting. A board – consisting of fourteen prominent members of the business, accountancy and academic communities – oversees a permanent research staff based in London, England. The IASB is at the heart of the *international accounting standards infrastructure*. It has the sole authority to set international accounting standards. The IASB is

in turn controlled by the International Accounting Standards Committee (IASC) Foundation, a not-for-profit entity incorporated in the State of Delaware, USA. While the distinction between a “committee” and a “board” may not be obvious, the differences are quite real. IASC was in the *Anglo-Saxon accounting tradition* of being a self-governing (hence possibly perceived as “self-serving”) group of accountants. It morphed into the IASB to strengthen its institutional standing re: resources, funding, constituents and credibility. The IASB’s authority ultimately must come from being the voice to speak on behalf of the international business community. In this regard, the stature and wide constituency of the nineteen trustees of the Foundation gives it its ultimate authority. Various countries still have their own accounting regulators and laws (in the UK, it is the Accounting Standards Board; in the USA, it is the *Financial Accounting Standards Board*). The IASB’s legitimacy is based on its credibility and voluntary acceptance. In this regard, it has a large following of over 100 countries, including the European Union.

Universal

The president of the [IASB] wants IAS to become accounting’s gold standard.

Accounting’s White Knight
quoted in “Fortune Magazine” (European Edition),
30 September 2002, p. 56

International Accounting Standards Board Framework • IASB Framework • Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) – założenia koncepcyjne • The IASB Framework are the conceptual *accounting principles* that are the foundation of *International Accounting Standards* and later *International Financial Reporting Standards*. It was approved in 1989 by the IASC Board and adopted in 2001.

International Accounting Standards Committee • IASC • Komitet ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości • KMSR • The body that was responsible for promulgating *International Accounting Standards* commonly referred to as *IAS*. Nine countries that wished to codify the accounting practices of the time established the IASC in 1973. The IASC lined up the support of G7 industrialised countries, international bodies such as the World Bank and the moral support of 143 *public accountancy* bodies. This led to a leadership role in creating world-wide standards in global financial reporting that would facilitate more globalised *capital markets*. That said, some countries, such as those within the G5+1, did not come fully aboard. In particular, American *GAAP* had a wide, entrenched following because of the dominance of the US as a capital market. In face of “healthy competition”, IASC’s acceptance as a global standard setting authority took a quantum leap forward in 2001 with a qualified endorsement of its standards by the *International Organisation of Securities Commissions (IOSCO)*. The European Union’s acceptance for primary list-

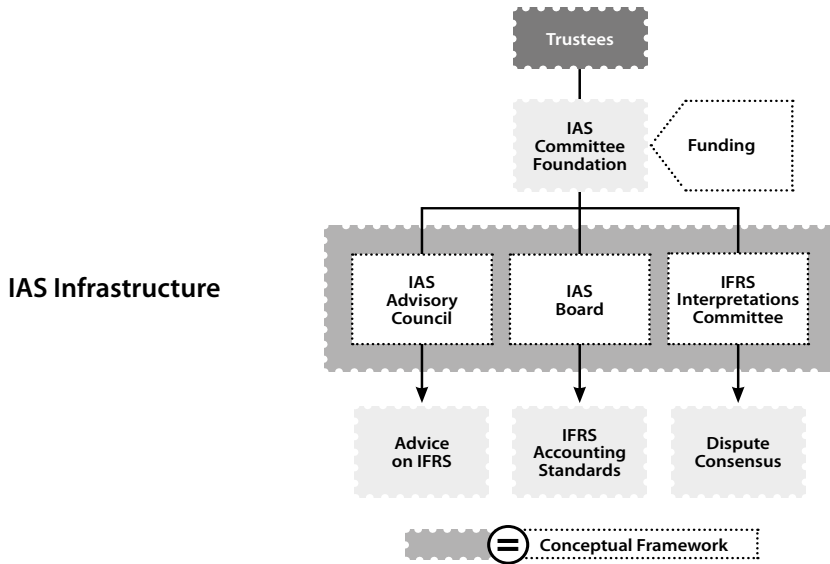
ings gave IAS an even greater boost. However, since it was formed in the *Anglo-Saxon accounting tradition* where accountants set rules for themselves, the IASC had inherent structural limitations. To boost its authority, broaden its constituent representation and increase its resources, the IASC was superseded in 2001 by a reconstituted *International Accounting Standards Board* who now promulgates the successor to IAS, the *International Financial Reporting Standards*.

Vision of the Future

We envision a single, independent, global standard setter with the requisite membership, authority, international standing, funding, staffing and other resources needed to establish high-quality international accounting standards, based upon a sound coherent conceptual framework and through a high level of due process... Our vision contemplates an independent standard setting board, not directly associated with any professional organization, country or national standard setter. That Board would set its own agenda based on input from financial statement users, preparers, public accountants, regulators, national standard setters and other organizations... We believe the **IASC** should work closely with national standard setters to bring about convergence of national standards and international accounting standards.

Open letter from American Institute of Certified Public Accountants to IASC by Barry C. Melancon, chairman of AICPA Board of Directors, 21 April 1999

International Accounting Standards Infrastructure • Infrastruktura Międzynarodowych Standardów Rachunkowości • The development and promulgation of international *accounting standards* occurs through a compound of bodies that collectively pursue the harmonisation of global accounting standards. Like any global initiative, it is big job. The infrastructure must not only marshal technical expertise. It must also possess enough credibility to overcome the inevitable pockets of national resistance to finding common ground. In the meantime, there is also a process need along the way to build political consensus and compromise. For descriptions of its various components see *International Accounting Standards Board (IASB)*, *International Accounting Standards Board (IASB) Framework*, *International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC)*, *International Financial Reporting Standards (IFRS)* and *Standards Advisory Council*.



International Auditing and Assurance Standards Board • IAASB • Rada Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej i Usług Atestacyjnych

• A supra-national body sponsored by *International Federation of Accountants* whose mandate is to encourage the spread of high quality standards in *assurance*, in particular to initiate a *convergence* of *auditing standards* into a global “best practices” norm. The Board promulgates the following international standards:

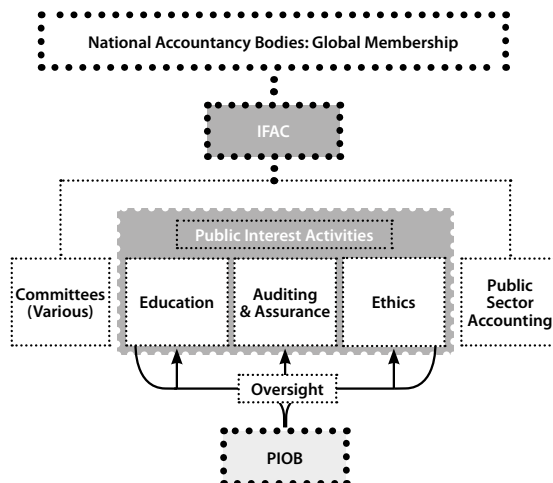
- ◆ Auditing (International Standards on Auditing – ISA)
- ◆ Quality Control (International Standards on Quality Control – ISQC)
- ◆ Assurance (International Standards on Assurance Engagements – ISAE)
- ◆ Review Engagements (International Standards on Review Engagements – ISRE)
- ◆ Related Services (International Standards on Related Services – ISRS)

The IAASB works closely with its national equivalents in various countries to pursue its goal of harmonisation. It also receives advice from the Compliance Advisory Panel (CAP) who represents a broad cross-section of constituent parties with a vested interest in financial reporting matters. Because of its desire to credibly respond to the public interest, the IAASB is independently overseen by the *International Public Interest Oversight Board*. This oversight is for a reason. Many high-profile audit failures have undermined investor confidence in auditors. Because *multinational corporations* are typically audited by a global *Big Four* firm, embarrassments in one country tend to migrate across the globe. In the face of the inherent importance of reliable financial reporting for the global economy, the IAASB is one of the most important groups within the IFAC. Its efforts to harmonise and improve auditing parallel the development of *international accounting standards*.

International Ethical Standards Board for Accountants, The • IESBA • Rada Międzynarodowych Standardów Etycznych dla Księgowych • A unit within the International Federation of Accountants that develops ethical standards and guidance for use by professional accountants on a global basis as part of a *convergence* trend. The IESBA also fosters international debate on ethical issues faced by accountants. The *Public Interest Oversight Board* governs it.

International Federation of Accountants • IFAC • Międzynarodowa Federacja Księgowych • IFAC is the global organization for the public accountancy profession. Based in New York, it works with its 163 member organisations in 120 countries to protect the public interest by encouraging high quality practices by the world’s accountants. It has established a global standard of professional values, ethics, and governance. IFAC members represent 2.5 million accountants employed in public practice, industry and commerce, government, and academe. Its structure and governance provide for the representation of its diverse constituencies and interaction with external groups that rely on or influence the work of accountants. Some of the IFAC’s most important activities lie within the “public interest” category: the creation of various international standards in accounting education (IAES), auditing and assurance (IASAS) and ethics (IES). In order to ensure these standards are robust and respected, the public interest activities are independently overseen by a group outside the IFAC, the *Public Interest Oversight Board*.

**IFAC:
Structure**



IFAC sees itself as an “agent for change” (read: reform), not only advocating global endorsement of IAS but generally boosting the professionalism of accounting and auditing by encouraging strong organisations and liberalisation (i.e. reduced intervention by governments). Within the *International Accounting Standards infrastructure*, it has a prominent role by virtue of having the right to nominate five of the nineteen trustees to the IAS Committee Foundation.

International Financial Reporting Interpretations Committee • IFRIC • Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej • A committee within the *international accounting standards infrastructure* established in 2001 to deal with uncertainties or contentious issues arising by invoking *International Financial Reporting Standards* (IFRS) and the IASB Framework. Similar to its predecessor the *SIC*, the IFRIC tries to arbitrate whenever divergent or unacceptable accounting occurs. It offers authoritative guidance, albeit with a view to reaching consensus on legitimate debate. The committee is largely comprised of technical partners in audit firms. To boost its perspective and authority, the IFRIC includes industry and regulatory representatives from outside the accounting profession. Much its role is technical in nature i.e. “filling the cracks” between different rules. However it also acts as a “reality check” on the IASB to ensure practical relevance and thereby give IFRS greater credibility and acceptance. Compare to its US equivalent, the *Emerging Issues Task Force*.

International Financial Reporting Standards • IFRS • Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej • MSSF • The closest thing the world has to global *International Accounting Standards*. The *International Accounting Standards Board*, a supra-national body representing the collective interests of international players in the capital markets, promulgates IFRS and strives to get agreement on uniform, globally accepted accounting rules. IFRS is a collection of rules that includes its predecessor, the *International Accounting Standards*:

- ◆ Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements
- ◆ IAS (accounting standards issued before 2001)
- ◆ International Financial Reporting Standards (accounting standards issued between 2001–2006):
 - IFRS 1: First-time Adoption of International Financial Reporting Standards
 - IFRS 2: Share-based Payment
 - IFRS 3: Business Combinations
 - IFRS 4: Insurance Contracts
 - IFRS 5: Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations
 - IFRS 6: Exploration for and Evaluation of Mineral Resources
 - IFRS 7: Financial Instruments: Disclosures
- ◆ SIC (interpretations of accounting standards, giving specific guidance on unclear issues)
- ◆ IFRIC (newer interpretations issued after 2001)

IFRS is at the heart of a convergence process to capture the benefits of a common reporting standard. So far, it has been accepted in over 100 countries, including most importantly the European Union (see www.iasplus.com/country/useias for a listing). That said, it is not yet universal with several major countries (e.g. in USA, Japan and China) adhering to their own standards. The USA, with its deeply embedded GAAP and being the world’s largest capital market, is a major hold-out. That said, there is a clear trend towards convergence (see *Norwalk Agreement*) which will likely see a version of IFRS reign supreme.

Side note: Why did the words “financial reporting” replace “accounting standards”? In 1990, the UK’s Accounting Standards Committee was replaced by an Accounting Standards Board. The old ASC “accounting” standards were grandfathered while new ACB standards were called “financial reporting” standards. Sound familiar? The chairman of the UK standard-setter at the time was a gentleman named David Tweedie, now Sir David Tweedie, who went on to head up the IASB. He likely brought the British nomenclature with him to the global body.

International Organisation of Securities Commissions • IOSCO • Międzynarodowa Organizacja Komisji Papierów Wartościowych • An international body of *securities trading regulators* from over 65 countries formed in 1987. Its members collectively regulate over 90% of the world’s securities markets making it the “world’s most important international cooperative forum for securities regulatory agencies” (ref: website “Historical background”). IOSCO is trying to set common, world-wide regulatory standards and co-ordinate global supervisory activity. To the extent that it can do so, *globalisation of capital markets* will be promoted. Since 1995, the IOSCO worked closely with the *International Accounting Standards Committee* to create a common international “passport” of acceptable financial reporting for secondary listing (vs. a primary listing according to the localised accounting standards in the country of domicile). By 2000, the IOSCO endorsed IAS albeit with some lingering reservations. Both the IOSCO and the IAS have to compete for respect and authority with their equivalents, the SEC and the FASB, operating in the USA where the world’s largest capital market tends to have a dominant influence.

(International) Public Interest Oversight Board • PIOB • (Międzynarodowa) Rada ds. Ochrony Interesu Publicznego • The PIOB was established in 2005 in response to several high-profile *accounting scandals* and audit failures that shook the capital market’s confidence in financial reporting. It reflects a generally held belief that the global accounting community needs systematic reform. The PIOB is meant to be a voice for the public interest and gets its clout from sponsorship by several powerful global regulators (see *Monitoring Group*). It does its work by overseeing the public interest activities of the *International Federation of Accountants*. The PIOB’s ultimate objective is to increase the confidence of capital market investors and stakeholders in audited financial statements by encouraging “best practice” *auditing standards* on a globally accepted basis.

International Standards on Auditing • ISA • Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej • A comprehensive set of *audit guidelines and standards* issued by a standing body – the *International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB)* – within the *International Federation of Accountants*. ISA is yet another manifestation of the *globalisation of capital markets*. It shares a common objective with IAS: the promotion of international harmonisation in financial reporting matters at a best practice level.

Think!

We don't want a tick-box approach to auditing because a quality audit is essentially about good judgement. We need to develop fully principles-based **ISAs** on a 'think-small-first' basis using plain English, which will enable everyone to apply the standards more easily.

David York, head of audit at ACCA,
quoted in "Student Accountant", April 2006

International Valuation Standards • IVS • Międzynarodowe Standardy Wyceny • Guidelines on asset *valuation principles* provided by the International Valuation Standards Committee, a group of 50 national valuation societies formed in 1981 to promote improved and harmonised valuation procedures world-wide. IVS provides guidance on how to calculate the *fair value* of assets. Under international accounting standards, IVS should be consulted and adhered to when there is a *revaluation* of property for *carrying value*. See also *appraisal increments*.

What Is It Worth?	
IVS 1	Market Value Basis of Valuation
IVS 2	Valuation Basis Other Than Market Value
IVS 3	Valuations for Financial Statements and Related Accounts
IVS 4	Valuations for Loan Security, Mortgage and Debentures
APG 1	Going Concern Concept of Valuation
APG 2	Consideration of Hazardous and Toxic Substances
APG 3	Valuation of Plant, Machinery and Equipment
APG = Applications and Practice Guidance	

Internet (& Auditing) • Internet (w badaniu sprawozdań finansowych) • The use of the world wide web („www” or „internet”) in accounting and auditing. Since *auditors* are dealing in information, the internet offers considerable potential to enhance their effectiveness and productivity. For example, some relevant web sites include:

Some Accounting Websites		
Sponsor	Information	www.address
PwC	Big Four professional services	Pwcglobal.com
IFA	International accountants body	Ifac.org
IASC	International Accounting Standards	lasc.org
FASB	American GAAP	Fasb.org
AICPA	American accountants	Aicpa.org
ICAEW	British accountants	Icaew.co.uk
CICA	Canadian accountants	Cica.ca
SEC	US accounting regulator	Edgar-online.com

Private co.	Reporting formats	Reportgallery.com
Private co.	General information & links	Prenticehall.ca/accountingsgreatesthits
AuditNet	Preparation of audit programs	Auditnet.org
NY Times	Coverage of US securities markets	Thestreet.com
Private co.	Business & financial profiles	Marketguide.com
Aetna	Standardised audit programs	Aetna.com
ACFE	Association of fraud examiners	Tap.net
Waterloo	Accounting ethics	Arts.uwaterloo.ca/ACCT
AAA	American Accounting Association	Rutgers.edu/accounting
Thomson	Accounting magazine	Electronicaccountant.com
Private co.	Accounting careers	Pro2Net.com
UBC	Accounting ethics	Ethics.ubc.ca

For an audit, the web can be used for such practical things as finding stock quotes, *foreign exchange* rates and addresses for *confirmations*. But it can also be utilised in more profound ways. By going to relevant industry web sites, the web is a powerful tool to become familiar with a client's activities and its industry, a necessary step in dealing with *audit risk*.

Intranet • Intranet • An in-house Internet system that uses the same technology as the internet – web browsers, hyperlinks, banners etc. – but is confined to a private network. Intranets are used to boost the efficiency of internal communication and utilise *databases*. By gathering or distributing information, it tends to be a force for centralisation of data into a hub. At the same time, it can allow broadly dispersed users to become connected with one another. Intranets are evolving rapidly as *information technology* advances. The implications for enterprise *management* and *management accounting* are profound. In finance, *cash management* systems for widely dispersed payment and deposits points can built upon intranets.

Inventory Cost Formulae • Metody wyceny zapasów • The various ways to *allocate* costs in the flow of *inventory* in an enterprise's *operating cycle*. Four basic methods (albeit with variations amongst them all) are available:

Inventory Cost Formula		
Abbrev.	Formula	Summary
FIFO	"First-in; first out"	Inventory unit costs = newest items sold COGS unit costs = oldest items sold
LIFO	"Last-in; first out"	Inventory unit costs = oldest items sold COGS unit costs = newest items sold
WAC	"Weighted average cost"	Inventory unit costs = COGS unit costs COGS unit costs = inventory unit costs
N/a	"Units-of-Activity"	Inventory unit costs = segregated COGS unit costs = specific items sold

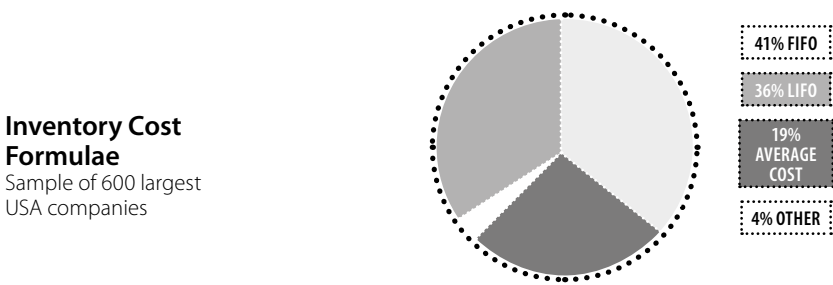
The need to have an inventory cost formula arises because inventory, like all balance sheet items, is a "snap shot" in time of a continuous flow. It is affected by two events: the purchase (or manufacture) of goods and their subsequent sale as *cost of goods sold*. The relationship between the two can be expressed two ways:

Inventory vs. Cost of Goods Sold (COGS)						
Closing Inventory	=	Opening Inventory	+	Purchases	-	COGS
Or						
Opening Inventory	+	Purchases	=	COGS	+	Closing Inventory

In any *accounting period*, prior to the preparation of *financial statements*, the left sides of the equations are known. However, the allocation between COGS and ending inventory requires an assumption on the flow of costs. In periods of changing prices, the assumptions can have an impact on *financial results*. For example, the differences between the two main inventory cost formulae (in periods of rising prices) can be summarised as follows:

Financial Item	LIFO	FIFO
Cost of goods sold	Higher	Lower
Income	Lower	Higher
Income Taxes	Lower	Higher
Net Income	Lower	Higher
Cash flow	Higher	Lower
Inventory	Lower	Higher
Working Capital	Lower	Higher

A portion of *financial analysis* may be devoted to quantifying the impact of inventory cost formulae, especially in *peer comparisons*. However, there are several practical reasons why a lot of the issues surrounding various inventory cost formulae are going away. Prices, or at least *inflation* rates in G7 industrialised economies, have been more stable in the 1990s. A greater portion of the economy is in the service sector, which operates without any inventory, as opposed to the goods sector. Finally, improved inventory management, such as *just-in-time* systems, is tending to reduce inventory levels as a portion of balance sheet assets.



Sources: Weygandt, Kieso & Kimmel: "Financial Accounting", p. 384

Inventory List • Lista zapasów • Any record of an inventory detailing quantity, product and value. To be most the useful, an inventory list should include information on stock turnover by various categories. This way, *dead stock* (unlikely to be sold at cost) can be identified.

Inventory Profit • Zysk na zapasach • The difference between gross profit calculated on a FIFO basis and LIFO basis when market prices are rising. In the case of LIFO, higher cost product is matched to higher prices revenue; whereas FIFO matches older, cheaper product costs to recent prices.

Investment Properties/Income • Nieruchomości inwestycyjne • Real estate properties, such as apartments or office buildings, which are held for their future revenue streams from the collection of lease payments from tenants. This distinguishes them from property used within a business' operations such as a manufacturing plant. Because their value can be substantiated, either through discounting contractual cash flows from leases or by appraisals, investment properties are treated differently than most *fixed assets*:

- ◆ They are often not subject to depreciation charges since their value is not expected to diminish over time (assuming increases in land values and/or adequate maintenance).
- ◆ They can include the capitalised cost of interest on associated borrowings to finance their construction based on the logic that it takes a substantial period of time to get them on stream. In the meantime, they may be called „development property”.

Investment properties can be carried at revalued amounts with a capital revaluation reserve. In the case of an asset *impairment*, the loss eliminates the capital revaluation reserve (if any exists) and then flows through the income statement.

Investment/Securities Portfolio (Accounting Classifications) • Portfel inwestycji/papierów wartościowych (klasyfikacja księgową) • A *portfolio* of *securities* and *financial instruments* carried as a *balance sheet* asset. Depending on intentions, distinctions are made which have effects on *accounting* treatment:

Accounting for Investment Portfolios	
Category	Treatment
Trading	◆ classify as a liquid asset; market-to-market with gains (banks only) / losses flowing through the income statement
Long term holds to maturity	◆ classify as fixed financial asset; if no redemption price or date, carry at lower of cost or impaired value with losses to income statement; for fixed redemption price and date, amortise any premium/discount through interest in income statement
Hedging	◆ classify according to asset being hedged; offset gains/losses against gains/losses of hedged items

In a *commercial bank*, the size and make-up of an investment portfolio is an *ALM* decision. Because of higher yields on *loan portfolios* and the need to *match* asset

characteristics to *deposits*, there is a limit to what banks can carry. Their typical motive for a traded investment portfolio is *liquidity management*.

Invoice • Faktura • A document stating what is owed for goods or services received. An invoice is typically taken to substantiate the existence of a *trade debt*. A „commercial invoice” will give details on the volume and description of the goods or services, particulars on their delivery, insurance and payment terms such as *2%10/net30*. An invoice usually has the status of a *contract* unless a buyer disputes it. The seller must then establish that the buyer requested the items (showing a *purchase order*), that they were received in good order (showing a „delivery receipt”) and that payment is still outstanding. Simply rendering a unilateral invoice could fraudulently create a debt. Therefore, there must be an element of *trust* on both sides in the use of an invoice. For reasons of convenience, most commercial trade relies on invoicing (albeit with *internal controls* in place to ensure proper payment). If doubts exist about such arrangements, a *bill of exchange* can be used which has the beneficiary of goods or services acknowledge indebtedness in advance. See also *credit note, documentary letter of credit, invoice discounting, open account, receivables* and *trade credit*.

IOSCO ► International Organisation of Securities Commissions.

IRS ► Internal Revenue Service.

ISA ► International Standards on Auditing.

ISB ► Independence Standards Board.

Issued Capital Stock/Subscribed Shares • Akcje wyemitowane/subskrybowane • The number of *shares* that a joint stock company has sold to investors. The capital raised will be shown on the *balance sheet* as a combination of *par value* and *share premium/paid-in surplus*. The shareholders are the collective owners of the enterprise’s *net worth* and are entitled to receive *dividends*. The number of shares issued will be relevant to *earnings per share* and, through the stock market’s *price earnings ratio*, the share *valuation*. The collective amount of issued shares in the hands of the public is known as *float*. A company can raise more capital by issuing further shares but at the cost of *diluting* existing shareholders. Alternatively, buying shares in the market and then cancelling them can reduce issued shares. Contrast to *authorised capital*.

IT ► Information Technology.

IVS ► International Valuation Standards.

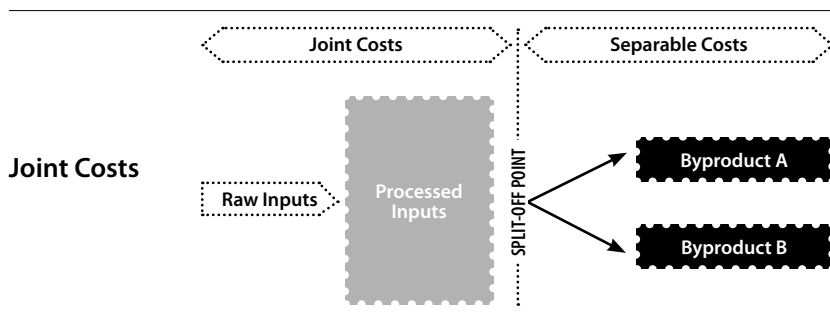
J

Job-Costing • Kalkulacja doliczeniowa zleceniowa (w rachunku kosztów) •

Cost accounting for specific, custom orders. For example, a manufacturer might be making made-to-order components for a customer. Since costs will be unique to each job, they must be individually tracked and accumulated.

Joint Costs/Joint Products • Kalkulacja produktów łącznych (w produkcji sprzężonej/skojarzonej) •

Often the production of bulk products involves an initial processing of common products followed by a separate processing of several by-products after a split-off point. An example could be raw milk that is processed into cream, cheese, skim milk etc. A *process costing* issue then arises of how to *allocate* the joint costs to the individual products. There are two basic approaches to this matter: allocate joint costs by relative physical attributes (e.g. weight or volume) or by market-based attributes (e.g. sales value at split-off, net realizable value at final sales point or constant margin percentage).



Jokes, Accounting • Kawały o księgowych • It seems that accountants can be the butt of a considerable amount of humour (re: boring, nerdy, penny pinching, obsessed with details etc.). Just Google “accountant jokes” and you will find plenty of sites. See also *accountant bashing*.

Likely the World’s Oldest Accounting Joke

A company needed an **accountant**. The three finalists were given the same question: What is 2 + 2? The first said “Everyone knows that it is 4!” and was dismissed. The second said “I think it is 4, but I would like to use a calculator to make sure.” and he also was dismissed. The third responded “You would be amazed at how many people think it is 4. Tell me, what did you have in mind?”. He was hired on the spot.

Journal • Dziennik • A *bookkeeping* record which records individual transactions in their original aspect (hence journals are called “books of original entry”). Information in the journals is in turn transferred, using a process called *posting*, to *ledger* accounts. Journals provide three useful bookkeeping functions:

- ◆ Discloses in one place the complete effect of the transaction;
- ◆ Provides a chronological record of transactions;
- ◆ Helps prevent errors since each *debit* and *credit* can easily be compared.

Companies will have several journals for similar transactions (sales, purchases etc.). A general journal, which captures basic information, would look like this:

General Journal J1				
Date	Account & Explanation	Ref.	Debit	Credit
01/1	Cash	CR	15,000	
	R. Patterson, Capital (invested in business)	SH		15,000
01/15	Computer Equipment	FA	7,000	
	Cash (down-payment on purchased equipment)	CD		2,000
	Notes payable (balance owing in installments)	D		5,000

Entering a transaction in a journal is known as “journalizing” the entry. An entry will consist of three things: 1) the date of the transaction; 2) the accounts to be debited and credited and 3) a brief explanation of the transaction (in standardized journals, such as a sales journal, this is obvious). The “reference” column refers to which ledger the entry has been posted. See also *cash book*.

Jubilee Payments • Płatności jubileuszowe • Lump sum payments or gifts (e.g. the 25 year watch) to employees from employers for reaching a certain length of service in an enterprise. The accounting treatment is to accrue it as an expense in advance of payment (or, if the amounts are immaterial, simply expense it as a payment occurs). See also *post-retirement benefits*.

K

Kaizen Budgeting (Japan) • **Budżetowanie według filozofii Kaizen** (Japonia) •

A system of continuous incremental improvement (say, 1–5%/year) in *standard costs*, performance or quality. While never being satisfied, such self-inflicted pressure ensures competitiveness. In intensely competitive markets where technology is often allowing efficiency gains, the spirit of Kaizen ensures all opportunities are either explored or exploited. See also *zero based budgeting*.

Practice Makes Perfect

No matter how good you are you can always improve. We call it **'kaizen'** – a Toyota philosophy built on a unique spirit of optimism, hard work, innovative technologies and a shared desire to be the very best we can.

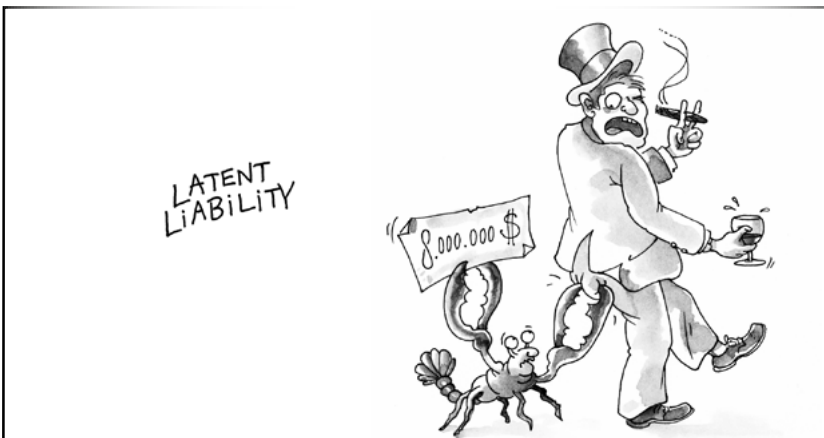
Excerpt from Toyota Motor Corporation advertisement,
"Fortune" (European Edition), Vol. 152, No. 9, p. 43.

L

Language of Business ► Business Language.

Last-In, First-Out ► LIFO.

Latent Liability (vernacular) • **Zobowiązanie ukryte** (żargon zawodowy) • An unquantifiable, potential liability that might cause a nasty surprise. It contrasts to a *contingent liability* in that an adverse event can be specifically identified (e.g. losing a lawsuit). Another description might be as the *risk factor* of possible understated liabilities (i.e. *accounting risk*).

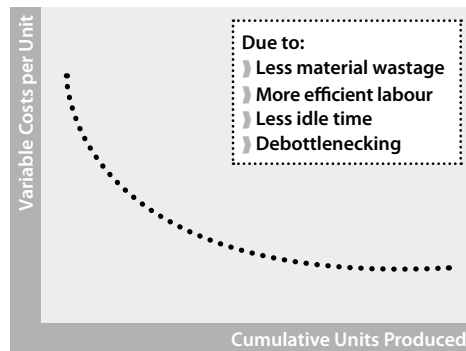


Examples of a latent liability might be a claim arising from a *tax audit*, a fine for regulatory non-compliance or a sudden lawsuit. (Assuming that the entity was unable to quantify the future payment in advance.) A dramatic example of a latent liability would be Toyota Motor's \$160 million lawsuit in the USA in 2006 for an "out-of-blue" sexual

harassment case. Exposure to latent liabilities is kept in check by good *internal controls* and, in banking, ideally a *no surprises problem detection* system. Latent liabilities can also be function of the general business environment, in particular the institutional infrastructure. *Emerging markets accounting* can be prone to such problems if government services are slow, unreliable, arbitrary or, worse, corrupted. A latent liability is the kind of shadowy spectre that keeps accountants awake at night. In the immortal words of your author's friend, Mr Robert Schneyder: "Latent liabilities can sneak up behind you and bite you in the rear-end."

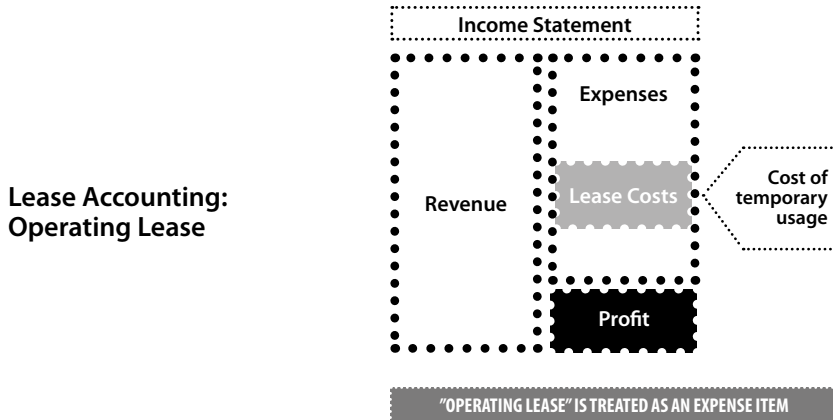
Learning Curve • Krzywa uczenia się • The *cost behaviour* of a decrease in *variable costs* per unit as repeated experience allows better job performance. It is a key consideration in complex forms of industrialised labour-intensive work (e.g. semi-conductor, aircraft manufacturing) where initial mistakes lead to wasted material and inefficient labour utilisation. Also convey any new, untried situation as in: "He was still on the learning curve in his new post as CEO."

Learning Curve



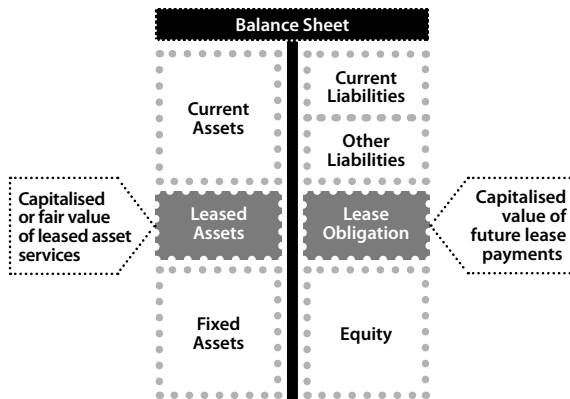
Lease Receivable • Należności z tytułu leasingu • The future stream of payments that will be received by a lessor in consideration for providing the use of a *fixed asset* in a *lease* contract. Most *accounting standards* make a fundamental distinction between *operating leases* and *finance leases*. The receivable for an operating lease would be a *current asset* equal to the next period's rental payments. This reflects the ongoing service nature of an operating lease that could be cancelled (perhaps with a penalty payment) upon return of the asset to the owner. A finance lease receivable would be a long-term asset equal to the *net present value* of future rental payments and an estimated future *residual value* discounted at an appropriate *interest rate* (say, the lessor's *cost of capital* or market rates for long term debt). The lease receivable would replace the *net book value* of the fixed asset being leased on the logic that the *substance* of the finance lease is that it is a sale. Both the intentions and *contractual obligations* of the parties would make it unlikely that the asset would ever revert to the owner's possession (although the lessor would retain legal title). Word roots: from the Latin "laxare" = to make loose then Old French "lais" = letting have; evolved into English association with property by the 16th century.

Leases, Accounting for • Leasing, rozliczanie w rachunkowości • A lease is a contract for a user (the “lessee”) to use someone else’s (the “lessor”) asset for a specified period of time at a specified cost. If it is for a short relatively short duration of time (compared to the useful life of the asset) it is akin to a rental agreement and is known as an “operating lease” for accounting purposes. If it is for a period of time that approaches the economic of life of the asset and/or has attributes of ownership, it is akin to a form of asset financing and is known as a “capital” (USA) or “finance” (IAS) lease for accounting purposes. Operating leases are relatively straightforward (it is simply payment in exchange for usage) and pose few accounting issues (lessee: simply debit a “rental expense” in the income statement and credit cash on the balance sheet; lessor: debit cash and credit “rental revenue”). If the payment schedule changes (say, by virtue of a rent-free period), the rental expense should be shown on a straight-line basis with deferrals carried on the balance sheet. As well, there is a need to disclose a lease commitment in the *notes* to the financial statements. Finance leases are more challenging since the accountant must invoke the *substance over form* principle to create an asset and a corresponding liability on the balance sheet despite there being no legal existence of such since title remains with the lessor. International accounting standards first define the criteria to classify a capital lease based on identifying who really has the benefits and risks of ownership.



The asset is then carried on the lessee’s balance sheet at the lower of its *fair value* or the *present value* of future minimum lease payments. Going forward, it is depreciated using the firm’s normally used policies for such an asset class. On the liability side, the present value of lease payments is capitalised as a “lease obligation” amongst long-term liabilities. Going forward in time, cash payments to the lessor are allocated between interest expense and a reduction in the lease obligation using the effective interest rate method (see *amortisation of discount/premium on long term debt*).

**Lease Accounting:
Finance Lease**



"CAPITAL" OR "FINANCE" LEASE IS TREATED AS A BALANCE SHEET ASSET/LIABILITY

Ledger • Księga • The collection of *accounts* of a similar type. Traditionally, a ledger (coming from the old English “ledger” or book) was a set of pages for each account bound into a book (hence, the term “the *books*”). What makes an accounting ledger distinctive as book is that, first, it is expandable (i.e. new accounts can always be added) and, second, it has a detailed reference system (known as a *chart of accounts*). In modern times, ledgers are typically a computer file. Ledgers can be classified into various categories:

Nominal (General) Ledgers		Personal Ledgers	
Nominal Accounts	Real Accounts	Persons	
Revenue/expenses	Property	Debtors	Creditors
◆ Sales	◆ Land	◆ Customer A	◆ Supplier A
◆ Cost of goods sold	◆ Buildings	◆ Customer B	◆ Supplier B
◆ Bad debts	◆ Equipment	◆ Customer C	◆ Supplier C
◆ Heat & light	◆ Securities	◆ Customer D	◆ Supplier D
◆ etc.	◆ etc.	◆ etc.	◆ etc.

Entries enter into ledger accounts via a *journal* that chronologically records transaction entries in a continuous sequence. The process of carrying forward and summarising ledger balances to create *financial statements* is called, appropriately enough, *closing the books*. See also *bookkeeping*, *chart of accounts*, *posting* and *trial balance*.

Dreaming

[Speculation] elevates the merchant into a kind of knight-errant, or rather commercial Quixote... As he sits musing over his **ledger**, with pen behind his ear, he is like La Mancha's hero in his study, dreaming over his books of chivalry.

Washington Irving (1783–1859), *A Time of Unexampled Prosperity*

Ledgering/Detailing • Monitorowanie dziennika pożyczkobiorcy przez pożyczkodawcę • A monitoring technique used by secured lenders who have a pledge of their borrower's *accounts receivable*. The borrower transmits both sales and collection information to the lender who *posts* the entries to an off-site, or "shadow", ledger. On a periodic basis, the lender's ledger will be compared to borrower's official version. In the meantime, the lender will monitor outstanding debt to ensure that it is within the agreed receivable coverage formula.

Legacy Costs/Expenses • Koszty zobowiązań przeszłych • These are the ongoing *expenses* arising from past commitments such as *pension* expenses. While these could have been originally incurred for productive reasons, when they accumulate to large sums and business conditions change for the worse, they can be a deadweight burden on the future. In the USA, General Motors is an example of a company burdened by legacy costs, in this instance the health care benefits to its staff and pensioners.

A Mess

The colossal competitive damage is not his fault. Rather, it is the **legacy** dumped on him by CEOs of decades ago who gained a certain amount of wage restraint from the union – and labour peace for their own terms in office – by granting retiree benefits that had neither large, immediate cash costs nor, under the accounting rules then applying, much effect on the bottom line. Today, with health care costs exploding and the accounting rules stiffened, this mess has come home to roost.

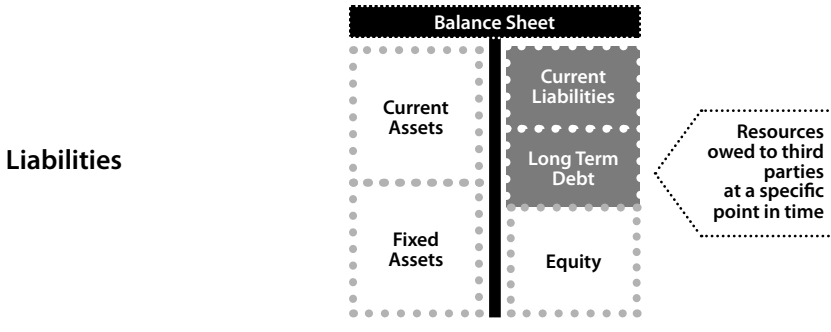
The Tragedy of GM in "Fortune" (Europe), 27 February 2006, p. 33

Legal Reserve • Kapitał zapasowy, ustawowy • A capital *reserve* that must be set aside by law in order to limit the payment of *dividends* out of retained earnings. This is typically done as a prudential measure to protect creditors by retaining an *equity cushion*. For example, in some EU countries, 5–10% of net profit must be set-aside until the legal reserve reaches 10–20% of share capital. See also *discretionary reserve*.

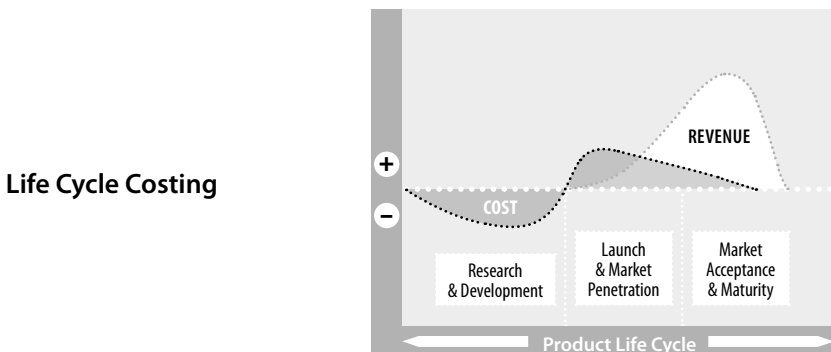
Liabilities (Accounting for) • Zobowiązania (ujęcie w rachunkowości) • Any financial claims upon the *assets* of an enterprise that must be satisfied by payment of *cash* or by provision of services should be on the *balance sheet* or, if *contingent*, disclosed in a *note*. A liability is a broad term that includes various forms of *debt* and revolving *credit*. It also includes *accruals* as estimates. The essential features of an accounting liability are as follows:

- ◆ It is a present (vs. future) obligation of the entity to another party;
- ◆ It arises from a past transaction or *accounting event*;
- ◆ To satisfy the obligation, the entity must give up assets of a known or estimated amount.

Accounting makes a very basic distinction in the timing of a liability's due date. *Current liabilities* are due within one year while *long term debts* are due beyond a year. Another distinction is between their source (say, *trade debt* vs. *bank debt* vs. *taxes payable*) and creditor rights status (e.g. unsecured vs. secured). Yet another distinction is between on-balance sheet and off-balance sheet liabilities (see *contingent liabilities* and also *latent liability*). See also *liabilities, management of*.



Life Cycle Costing • Rachunek cyklu rozwojowego produktu • A *management accounting* system that tracks and accumulates the *costs* and revenues attributable to a particular product from its development to either its abandonment or the present i.e. the lifespan of a product to-date. In the case of products or services with a long history, many costs become sunk and relegated to the “mists of the past” as time goes on. Traditional cost accumulation methods based on the financial accounting year tend to focus attention on costs within a narrow time span. While the idea of *relevant cash flows* suggests that ignoring the past makes sense for decision making purposes, valuable “learning lesson” insights can be gained from looking at the big picture over time. Life cycle costing is also useful in pricing decisions, especially in industries with large, upfront costs (e.g. new models in automotive, pharmaceuticals, software) that must be recovered by subsequent *contribution margins*.



Instead of writing off research and development costs as period costs against existing products, life-cycle costing tracks such costs to better see individual product profitability. This is vital information in industries where new product development is an important competitive advantage. Finally life cycle costing is used in *target costing* to achieve desired results by advance design preparation.

LIFO (Last-In, First-Out) • LIFO (ostatnie przyszło, pierwsze wyszło) • An *inventory cost formula* which counts the oldest goods in stock as part of ending inventory. This is contrary to the way actual costs are incurred (most businesses try to hold “fresh” inventory by selling their oldest inventory first). However, LIFO is seen as having merit in periods of rising prices (e.g. inflation). It contrasts to *FIFO* and *weighted-average cost* method. If prices are constant, all methods will produce the same results. It is when prices are changing that there is an impact on reported financial results. To see the significance of the LIFO assumption, we can compare the accounting with the different methods:

Comparative Inventory Methods								
Physical Flows			FIFO		LIFO		Weighted Avg Cost	
Item	Period	Units	\$/unit	Cost	\$/unit	Cost	\$/unit	Cost
Inventory	Open	+ 100	9	+ 900	9	+ 900	9	+ 900
Purchases	1	+ 100	10	+ 1,000	10	+1,000	10	+1,000
	2	+ 100	11	+ 1,100	11	+ 1,100	11	+ 1,100
	3	+ 100	12	+ 1,200	12	+ 1,200	12	+ 1,200
	4	+ 100	13	+ 1,300	13	+ 1,300	13	+ 1,300
For Sale		+ 500		+ 5,500		+ 5,500		+ 5,500
Inventory	Close	- 100	13	- 1,300	9	- 900	11	- 1,100
COGS		+ 400	FIFO	+ 4,200	LIFO	+ 4,600	Avg	+ 4,400

LIFO produces the lowest closing inventory value and the highest COGS. The later has the merit of *matching* inflated revenue streams to the most recent costs. Net income is lower because *holding gains* are effectively eliminated. As well, the *historical cost inventory* left on the *balance sheet* is at a more *conservative* value compared to *market values* (see *LIFO reserve*). However, with the passage of time, understated LIFO inventory values can become a *hidden reserve*. In summary, LIFO tends to allow a better income statement accounting while FIFO provides a better balance sheet picture. LIFO has a *cash flow* impact because, during periods of rising prices, its lower *reported income* reduces *income tax* expense. This makes it more attractive to enterprises but less tolerable by income tax authorities. In many regimes, this itself was enough to require the use of FIFO in *accounting standards*. An exception was in the USA where the power of “Corporate America” compelled the tax authorities to permit LIFO but only if it is also used for financial reporting purposes. US *GAAP* in turn allowed LIFO as an optional *accounting policy*. A large portion of American firms chose to utilize it primarily to save

on income tax expense. *International accounting standards* do not permit LIFO at all. See also *LIFO invasion* and *FIST*.

LIFO Invasion/Liquidation • Inwazja LIFO • The *exceptional earnings* that result when an enterprise using the *LIFO* method of *inventory* valuation runs down its normal inventory levels and sells “cheaper” (i.e. older stock acquired when prices were lower) stock at a higher *gross margin*. Since firms experiencing weak sales often reduce their inventory, LIFO invasion tends to cushion, and hide, the adverse impact of a downturn. A *financial analysis* may exclude such profits from *core earnings*.

LIFO Reserve • Rezerwa LIFO • The difference in cost value of *inventory* carried using the LIFO method and its *FIFO* value. While LIFO creates a cost of goods sold figure that matches the most current costs to revenue in the *income statement*, it tends to accumulate older costs on the *balance sheet*. In periods of sustained price increases, inventory values have a weak relationship to current costs. As a consequence, *working capital* and *net worth* are understated. *Financial analysis* will consider LIFO reserves in making comparisons to companies using FIFO. LIFO reserves are usually disclosed in the *footnotes* and sometimes on the face of the balance sheet.

Limited Liability Partnership • LLP • Spółka komandytowa • A *partnership* in which individual liability is confined to what each partner has been invested in the business. This contrasts to a „general partner” who can be held liable for all the debts of the partnership. LLPs are a common vehicle for *auditing* firms that are exposed to lawsuits for possible negligence. Without a LLP, an auditor would be liable for the mistakes of his/her fellow colleagues, an unattractive prospect, especially in a *Big Four* firm with widely disbursed activities around the world.

Along for the Ride

The law refuses to use this languid label, ‘sleeping’ partner; preferring in its wisdom and thirst for accuracy the term, ‘**limited partner**’. In a way this sort of partner is akin to a shareholder in a limited liability company, for having placed his money for good or ill into the delicate hands of Fortune he retires gracefully and awaits his share of the annual profits.

W.S. Hill-Reid, *Letters from a Bank Parlour*, 1953

Line Item (vernacular) • **Pozycja syntetyczna** (żargon zawodowy) • A separate category or grouping *financial statements*. For example, an enterprise’s various fixed asset *ledger balances* might be aggregated into one category on the balance sheet.

Linked Presentation • Prezentacja powiązana • Carrying an *asset* on the *balance sheet* net of its associated financing (as opposed to the usual *accounting principle* that assets and liabilities should not be *offset*). Linked presentations are an *accounting*

standard (e.g. UK’s Financial Reporting Standard No. 5) which are appropriate for *securitized* assets. An example would look like this:

Linked Presentation		
Off-Balance Sheet		Balance Sheet
Disclosed Items in Notes	Numerical Example	Securitized Assets
Off balance sheet assets	12,000,000	
Non-recourse debt	11,500,000	
Net Amount	500,000	500,000

A securitization requires that assets, and an associated amount of non-recourse debt, are transferred to a *special purpose subsidiary* or *orphan subsidiary*. Since the company has neither control over the assets nor an obligation to service the debt, *consolidation* would be inappropriate. The securitized assets can be legitimately kept off balance sheet. At the same time, *fair presentation* necessitates some kind of *disclosure* of the existence of a residual investment (usually necessitated by the creditors of the subsidiary as an equity cushion). Linked presentation is a compromise that seeks to convey the commercial *substance* of the situation: *residual value* of assets that are placed off balance sheet.

Liquidation Value • Wartość likwidacyjna • The amount of *cash* generated by promptly selling an *asset* into an existing market. It also should incorporate the associated *transaction* costs, such as dismantling, transportation, distribution expenses, advertising, insurance, agent’s fees, commissions etc., required to bring the asset to market. Liquidation value is equal to *market value* less costs to sell less any *market price* discount required to achieve a sale within a limited time frame. The liquidation value of *fixed assets* is only relevant in a *gone concern*. Hence it is often of interest to lenders with respect to their *collateral security*. Although less commonly used, the liquidation value concept can also be applied to *liabilities* as the amount of cash required to repay or extinguish a debt. In the case of *financial instruments*, this is referred to as *unwinding cost* or replacement costs. See also *break-up value* and *market value accounting*.

Liquidity (Asset) • Płynność aktywów • The capability of an *asset* to be converted to *cash*, usually by selling it at *arm’s length* into a market with a high volume of trading which continually adjusts prices in response to supply and demand. As well, any sale must be able to proceed with modest transaction costs and promptness. *Money market* assets are generally the most liquid because there is a large and active volume of trading. Real estate assets, in contrast, are generally illiquid because trading is thin, selling costs (re: valuations, commissions etc.) are high and value is uncertain.

LLP ► Limited Liability Partnership.

Loan (A) • Kredyt (udzielony) • A *financial asset* that, upon *repayment*, will convert to *cash*. In the meantime, it will generate *interest* income. A diversified group of loans to

various *borrowers* is known as a loan *portfolio*. Because the value of the loan is dependent upon the future receipt of interest and *principal*, neither of that can be predicted with certainty, loans have *credit risk* associated with them.

Quotable
<p>POLONIUS: Neither a borrower nor lender be: For loan oft loses both itself and friend; And borrowing dulls the edge of husbandry.</p> <p style="text-align: right;">Shakespeare, <i>Hamlet</i>, 1601</p>

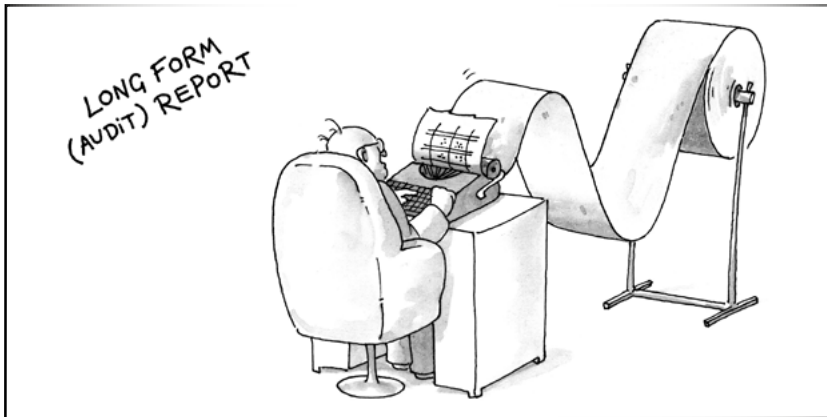
Loan Classification • Klasyfikacja kredytów • An *accounting* and *regulatory* procedure that segregates a bank loan *portfolio* according to broad groupings of *risk grades*. An example of a system of very broad categories would be as follows:

Loan Classifications		
Category	Description	Accounting Treatment
Performing	◆ Solvent borrower; no defaults	◆ Accrue interest; no impairments
Watch-List	◆ Vulnerable or warning signs	◆ Accrue interest; general reserve
Non-performing	◆ Financial distress; defaults	◆ Non-accrual; prudential loss provisions
Lost	◆ Realisation of collateral security	◆ Non-accrual; write down to NRV

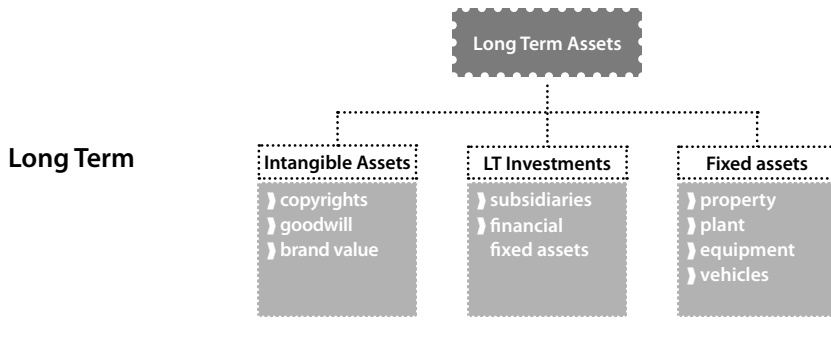
Within the above categories, banks would typically have more refined classifications based on quantifying a probability of loss (a requirement under *Basel II* capital adequacy rules). The classifications can in turn be used in *risk management* and loan loss *provisioning*. Bank loans are *financial assets* whose ultimate recoveries are highly dependent on the impact of *credit risk*. Gauging their asset quality by a system of loan classifications is particularly important in assessing their true financial condition.

LOCOM Valuation Method ► Lower-of-Cost-or-Market Valuation Method.

Long Form (Audit) Report • Raport biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego • A detailed report issued by an *auditor* documenting the findings and general comments of the *audit*. Such detail is usually too much for *shareholders* who are typically satisfied with the customary *short form audit opinion* that focuses on *fair presentation* and adherence to *accounting standards*. However, *accounting regulators* or *audit committees* will find the details contained in a long form report worth looking at. As well, curious or thorough investors, who are offered access to the long form report, may also want to look at it. The requirement for a long form report varies with jurisdictions. The USA, for example, does not require it; whereas it is required in many other countries. See also *management letter*.



Long Lived/Term Assets • Aktywa długoterminowe • An all-inclusive category for any *asset* with a long life span on the *balance sheet*. This will include *fixed assets* such as *property, plant and equipment; long-term investments* and *intangible assets*.



Long Term Debt • Zadłużenie długoterminowe • Loans that are to be repaid over an extended period of time (as opposed to *on demand* or within 1 year). There are two variations in defining the time periods:

1. An *accounting* classification of *balance sheet* debt that refers to loans that mature beyond a 12 month time period.
2. A *finance* classification of debt with *maturities* beyond 7–10 years; contrast to *short term debt* (up to 1 year) and *medium term debt* (1 to 7–10 years).

Long Term Investment • Finansowe aktywa trwałe • A *balance sheet* category of *fixed assets* that includes shares in companies. These can be valued either by:

- ◆ *cost method* (0–20% ownership),
- ◆ *equity method* (20–50% ownership).

Long-term investments will also include the ownership of subsidiaries carried on a non-consolidated basis. As is the case with any fixed asset, *accounting standards* permits these valuation methods only so long as there has been no permanent *asset impairment*.

Loophole, Tax (vernacular) • **Luki w prawie podatkowym** (żargon zawodowy) • *Tax avoidance* measures that save or defer large amounts of *income tax expense*. Such things as *tax shelters*, *tax loss-carry forwards*, *trust preferred securities* and tax-deductible *stock options* (deductible for tax purposes but not classified as an expense for financial reporting), can reduce income tax expense as a percentage of reported income. While loopholes are perfectly legal, they can raise concerns in the eyes of *financial statement users* (Is there any *tax evasion* at work? Will taxes increase later on? Is there a contingent liability for disputed taxes?). As well, the public, indifferent to complicated justifications within the tax code, can resent loopholes (“The fat cats are not paying their fair share!”).

Word roots: a loophole was a hole in the stone wall of a Medieval fortress; some were small for observation purposes; some were larger for an archer’s arrows and some were large enough to allow a soldier to escape during a losing battle. The modern connotation is “to escape” from payment. Source: “Now You Know (More)” by Doug Lennox.

Hmmm...

Despite a US corporate tax rate of 35%, some profitable companies have taken advantage of **loopholes** to pay little or no tax. Examples from some of the most recently available filings include:

Company	Cumulative (1996–2000) \$ millions	
	Pre-tax profit	Federal Income Tax
ENRON	1,785	-381
EL PASO ENERGY	1,638	-254
GOODYEAR	442	-23
COLGATE-PALMOLIVE	1,637	-21
NAVISTAR	1,368	28
GENERAL MOTORS	12,468	740
GENERAL ELECTRIC	50,865	5,846

Tax Dodging: Enron Isn't Alone in “BusinessWeek”, 4 March 2002, p. 62

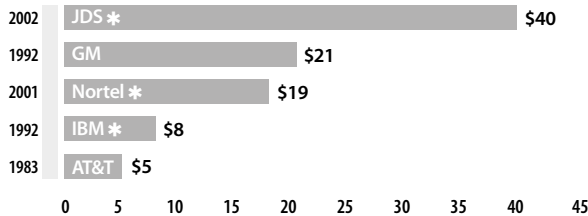
The Endless Battle

Under private ownership every bit of wealth, as it arises, is immediately and automatically privately appropriated. The public authorities have hardly any income of their own and are reduced to extracting from the pockets of their citizens monies which the citizens consider to be rightfully their own. Not surprisingly, this leads to an endless battle of wits between tax collectors and citizens, in which the rich, with the help of highly paid tax experts, normally do very much better than the poor. In an effort to stop “loopholes” the tax laws become ever more complicated and the demand for – and therefore the income of – tax consultants becomes ever larger. As the taxpayers feel that something they have earned is being taken away from them, they not only try to exploit every possibility of legal tax avoidance, not to mention practices of illegal tax evasion, they also raise an insistent cry in favour of the curtailment of public expenditure.

Small is Beautiful by E.F. Schumacher,
Chapter 19: *New Patterns of Ownership*

Loss • Strata • The amount by which *expenses* of a single transaction or, number of transactions over a period of time, exceeds the associated *revenues*. In the case of an *income statement*, a loss can be thought of as “negative *profit*”. Note that to the extent that a loss is less than the amount of *depreciation* or *amortisation* included in expenses, it will reduce *net worth*. Losses that are greater than non-cash charges will reduce both net worth and *liquidity*.

Loss
Largest quarterly losses in history
[\$billions]



Source: „McLean’s Magazine”, 6 August 2001

* computer sector firm

Loss on Sale of Fixed Assets • Strata na sprzedaży środków trwałych • The negative difference between *net book value* and *net realisation value* that occurs at the end of a *fixed asset*’s useful life when it is disposed or sold. If the cash proceeds of *salvage value* are less than the asset’s *net book value*, a loss will arise. A loss on the sale of fixed assets is

effectively an adjustment to *depreciation* to reflect the under-depreciation of a fixed asset over its useful life.

Loss on Sale of Fixed Assets: Calculation	
Historical Cost of fixed asset	100,000
Accumulated Depreciation	- 85,000
Net Book Value at disposal	15,000
Salvage/Residual Value	- 10,000
Loss on sale of fixed asset	5,000

A loss, and its opposite, a *gain on sale of fixed assets*, is practically inevitable with most fixed assets where salvage value is uncertain and must be estimated prior to establishing annual depreciation charges. As such, the loss can be simply added to the depreciation expense in period it occurs, or if it is significant enough, shown as an *extra-ordinary item* on the *income statement*.

Loss Reserve • Rezerwa na przewidywane straty • A *balance sheet* account which accounts for expected but not necessarily certain or quantifiable losses. A loss reserve may be a *contra account* set off against an *asset* in anticipation of its *impairment* or a *liability* in the case of a *contingent liability* that will likely be *realised*. Loss reserves are created by the *provisioning* process and are synonymous with a *provision for losses*. Confusingly, “loss reserve” sounds similar to a *capital reserve*, which is not a loss per se but rather a portion of *retained earnings* set aside for some particular purpose. That said, companies can sometimes use the capital reserve to absorb certain unrealised losses thus avoiding recognizing them as an expense in the *income statement*. See also *hidden reserves*.

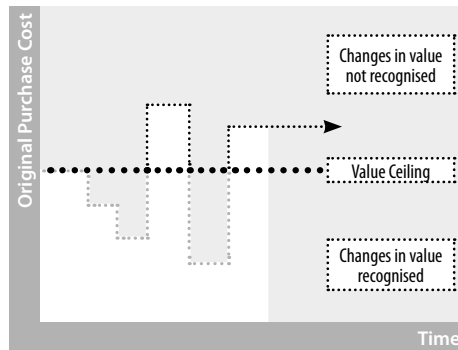
Low-Balling (slang) • Oferta świadczenia usług za niską cenę (żargon) • To bid at a price that is so low that it only allows a modest *profit* or even a loss. This is done in the hopes of capturing a long-term relationship which, through *cross selling*, will generate other rewards later on. In merchandising, this tactic is referred to as a “loss leader”: entice customers into the store with a promotional sale and then hope they’ll buy something else while they’re there. In the case of *audit* services, the incentive for low-balling is the potential to sell non-audit services such as *management consulting* and tax advice. The risk is that the cheap audit will not be as thorough or effective as a more expensive one.



Lower-of-Cost-or-Market Valuation Method • LOCOM Valuation Method

• **Metoda wyceny zapasów po koszcie nie przekraczającym wartości rynkowej** • A carrying amount of an asset on the balance sheet that recognised unrealised losses and gains in market value below the original purchase price (which forms a ceiling on value). Any unrealised gains or losses above historical costs are ignored. LOCOM is a popular valuation method in *held-to-maturity investments*. See also *historical cost carrying amounts* and *fair value carrying amounts*.

LOCOM Carrying Amount



Lump-Sum • Flat Tax • Podatek stały (w jednakowej kwocie) • A tax that is the same for all taxpayers, regardless of their income or wealth. A specific amount payable will be unconnected to income, asset values or sales. An example would be taxing people based on their status, age, location etc. While such a tax might seem arbitrary, it has several merits. By virtue of being unavoidable, it will not affect people's behaviour. This makes it more "neutral" in terms of distorting resource allocation decisions. A lump sum tax is advocated by "head start theorems" that suggest that it is the most efficient way to address the unfairness of inequality in a competitive free market economy. Moreover, because each taxpayer knows that whatever they do they will have to pay the same amount, there may be less incentive for *tax evasion*. Finally, it is also easy to administer since there is no complex process of measuring each person's income and assets in order to calculate their tax bill. However, because both rich and poor people pay the same amount, there is no *vertical equity*. Thus its basic fairness will be hotly debated despite the intent to reduce inequality.

M

Major Repair/Extra-ordinary Repair vs. Ordinary Repair • Koszty remontów kapitalnych a koszty remontów bieżących • A distinction made on expenditures to maintain *fixed assets*. If expenditure is considered “major”, it will be *capitalised* into the book value of the asset and then depreciated over time. If not, it will be expensed immediately in the period in which it occurred.

Malfeasance (Anglo-Saxon) • Nadużycie/Przestępstwo (anglosaskie) • The breach of duty of care to *shareholders* and *creditors* by professionals, *directors* or *management*. Auditors can also be subject to lawsuits as a result. As of 2005, the largest settlement was \$335 million paid by Ernst & Young in the case of accounting fraud at CUC International in the USA. Web reference: www.AccountingMalpractice.com. See also *wrongful trading*.

Management Accounting • Rachunkowość zarządcza • The *accounting* undertaken for internal purposes to run a business and maximize its *profits*. Reflecting the truth that “to measure is to manage”, management accounting is decision oriented. It is used in the *management* activities of planning the future, controlling the present and rewarding past performance. Information is sought for its relevance in terms of timeliness and usefulness. In particular, management accounting focuses on the source and behaviour of *revenues* and *costs*. With few boundaries, management accounting strives to portray economic reality. A focus on competitiveness compared to peers will also prompt the measurement of external information to the enterprise (market share, technological performance, customer satisfaction levels etc). See also *cost accounting, management vs. financial accounting compared, budgets and management information systems*.

Purpose Driven

In the broadest sense all accounting is **management accounting**. All financial and cost information generated by accountants is of some interest to management. But, in practice, where management accounting differs from financial accounting, cost accounting, budgetary control, and financial planning is on the emphasis upon *purpose* rather than technique. It is the provision of information designed to assist all levels of management in planning, in making decisions and in controlling the activities of an organization.

An Insight into Management Accounting (1991) by John Sizer, p. 1

Management Commentary/Narrative Reporting • Sprawozdanie z działalności/Sprawozdanie zarządu • A general description of the various ways to enhance the analytical usefulness of statutory financial reports by offering accounting users supplemental information, including interpretative comment. While *annual reports* usually include “user friendly” content, with such things as the *chairman’s report*, graphics and photographs etc, the management commentary is designed to be a more analytical exercise that links the numbers to their broader context. Accounting regulators usually specify a required level of minimum *disclosure* in narratives (e.g. the need to explain the reason for any major changes in the financial results). This is described and done in different ways in different countries – see: *management discussion and analysis (USA)*, *director’s review (EU)* and *operating and financial review (UK)*. There are ongoing attempts to harmonise minimum standards globally. However, in the spirit of *transparency*, *accountability* and best practice *corporate governance*, companies may chose to go further than minimum compliance. In order to “tell the story” to stakeholders about an entity’s past performance, current status and future prospects, management commentary could include:

Telling the Story: Management Commentary Menu

- ◆ Key strategic visions and competitive advantage in the marketplace
- ◆ Major transactions such as mergers, acquisitions, disposals, joint ventures etc.
- ◆ Operating and financial objectives and whether they were achieved
- ◆ An assessment and interpretation of the current financial situation
- ◆ Non-financial information such as key performance indicators (innovations, market share etc.)
- ◆ Corporate social responsibility in the community, environment etc.
- ◆ The nature of and protection from business and competitive risks
- ◆ A (circumspect) preview of future plans and forward-looking performance

Management commentary is generally tending to get more informative as it responds to readers trying to cope with “time poverty” and “information overload”. Traditional, rather legalistic financial statements are increasingly complex. *Widespread share ownership* is broadening readership to include the lay public. Information technology and the Internet inundate us with competing distractions. Many investors want help

to get to the heart of a business's story. That said, there are difficulties in this otherwise laudable goal. Keeping confidential market intelligence from competitors is one concern. Another is in avoiding subjective and therefore biased interpretation of hard facts that readers should judge for themselves. Since management is implicitly commenting on its own performance, it is difficult to be objective, credible and not self-serving. Explicit guidance could also lead to lawsuits ("you mislead us!"). An opposite pitfall is bland superficialities (not much better than *boilerplate*) or glossing over real or potential problems (committing the "sins of omission"). At their worst, management discussions will try to put a positive spin on an unattractive situation (i.e. a "sales pitch") or hide behind the numbers (i.e. a "distraction"). At their best, the management commentaries could be the core of business reporting by integrating financial and relevant analytical information into a coherent source of capital market intelligence. Finding a reliable way to achieve this is one of goals of the *reform movement in financial reporting*. See also *enhanced business reporting*, *Global Reporting Initiative* and *sustainability reporting*.

Context

The [real] danger is that financial reporting becomes more complicated and difficult to follow. [We need] an opportunity to tell the story in a balanced way that can set the financial statements in context. The big challenge [in **management commentary**] is in the forward-looking element. The parameters of the big box have been set but there is plenty of scope for discretion and judgement.

David Loweth, member IASB project team quoted in *Other ways to inform investors* in the "Financial Times", 10/11/05, p. 9

Management Discussion & Analysis (USA) • Omówienie i analiza zarządu

- The American version of a *management commentary* required by the *Securities and Exchange Commission* in the *Form 10K* annual information filing. A minimum *disclosure* requirement for the MD&A is to explain any major changes in *financial results*, accounting or business activity, particularly *nonrecurring* items. Most progressive companies will include a user-friendly and more extensive version of the regulator's MD&A in the shareholders' *annual report*. The MD&A is considered an integral part of the financial statements and is subject to *auditor* scrutiny. In the other countries, MD&A's equivalent may be called the *Director's Review (EU)* or *Operating & Financial Review (UK)*.

No Hiding Behind the Numbers

The issuer's legal obligation extends not only to accurate quantitative reporting of the required items in its financial statements, but also to other information, qualitative as well... A company's financial statements and accompanying notes may be insufficient for an investor to judge the quality of earnings and the likelihood that past performance is indicative of future performance... The **MD&A** is intended to give the investor an opportunity to look at the company through the eyes of management by providing both a short and long term analysis of the business of the company.

Selected SEC laws and regulations relevant to Sony Corporation's failure to disclose to shareholders, and worse, to attempt to deceive them regarding the hidden losses of a large investment within Sony's 1994–95 consolidated results; quoted from *Cases from the SEC Files* by Cullinan and Wright, 2003, p. 137

Management Information Systems • MIS • System informacji zarządczej

• The systematic and continuous generation, gathering and analysis of internal accounting and market information for decision purposes. In contrast to *reporting* systems, MIS are designed to help *management* run a business. They tend to be associated with the use of computers and *information technology* giving access to information that would be otherwise out of reach because of cost or time constraints. If the adage that “to measure is to manage” is true, then MIS are a crucial ingredient in any business with delegated management responsibilities. MIS will vary amongst companies but will typically focus managers' attention on the enterprise's key *drivers*. Some of the more typical MIS tools include the following:

- ◆ *budgets* to set goals for managers and control costs followed by *variance* and exception reports to show how the company is actually doing versus a plan so that corrective measures can be taken to achieve budgets;
- ◆ measurement of *responsibility centre's* performance to allow *accountability* of staff;
- ◆ product/service, *profit centre* and market profitability measures to spot where and how a company makes money in order to concentrate resources on the best uses;
- ◆ operational performance measures e.g. *turnover*, processing times, response times to measure non-financial variables;
- ◆ customer satisfaction measures e.g. product and service quality, customer retention, number of repeat purchases, website hits, complaints etc. to better understand the customers' needs and how to satisfy them.

MIS is inherently a broad activity. Any information required to keep a business efficient and competitive becomes a target for MIS. Compare MIS to *executive information systems* and contrast to *management accounting*. See also *enterprise resource planning*.

Management Letter (Auditor's) • List biegłego rewidenta do zarządu •

Recommendations made by an *auditor* to his client's *management* suggesting ways to improve operations. The letter is normally issued annually in conjunction with an *audit*. As part of the audit service package, it is "free" advice, often given in the hopes of substantiating the audit's value and/or the auditor's prowess. While the letter may touch upon any area worthy of productive advice, it typically concentrates on matters closest to an auditor's heart: *accounting*, *internal controls*, *risk management* and *corporate governance*. A management letter falls well short of *management consulting advice* (an activity, after all, which seeks a fee). Yet because auditors dig deep into a business, it can provide useful insights. To the extent it helps reduce *audit risk*, it can improve the effectiveness and efficiency of the audit. By implication, management letters also indirectly appraise management performance and so will be of interest to an *audit committee*.

Management Representation Letter • Oświadczenie zarządu • An important source of *audit evidence* for auditors to confirm certain information that, in the absence of independent and verifiable third party sources, only *management* can provide. For example, an auditor will ask for a formal declaration as to *related party transactions*, the suitability of *accounting policies* and the likelihood of *contingent liabilities* to name a few key items. Obviously, since the auditor's role is largely to check-up on management, there is an inherent limitation to the reliability of such assertions. But they are nonetheless obtained, if only to get management to openly and explicitly proclaim what it knows.

Management vs. Financial Accounting Compared • Rachunkowość zarządcza a rachunkowość finansowa, porównanie • *Management accounting* concerns itself with running an enterprise efficiently, to maximise shareholder value. It asks: "what should we do?" (i.e. make a decision) and once that is decided: "how should we do it?" (i.e. a plan of action). In contrast, *financial accounting* concerns itself with tracking past performance for *stewardship* purposes. It asks: "How did they do?" (i.e. an accountability report which is independent from those being judged). By necessity, financial accounting must be rule-oriented (to be understood by *accounting users*), standardised (to allow *comparability*) and compliance-oriented (to discipline those being measured). There is not an inherent conflict between the two but rather a different perspective i.e. the future vs. the past. That said, managers need to be careful about keeping the two sorted out. A common trap is using a financial accounting mindset to make future-oriented decisions. For example, factoring in *sunk costs* into a decision when in fact such costs are not relevant. The *Theory of the Firm* (the true goal of the firm should be shareholder wealth maximisation) combined with the *Efficient Market Hypothesis* (capital markets can incorporate broad sources of information into share price) suggests that management accounting decisions should govern behaviour. Financial accounting should simply be a neutral reflection of outcomes (as opposed for any need to manage the results). It can be argued that too much attention to financial accounting is a manifestation of the *agency problem* (i.e. managers want "to look good" vs. "do good") and can hinder the pursuit of enterprise efficiency and shareholder value creation.

Management Accounting

Management Accounting	Financial Accounting
› internal usage	› external usage
› future oriented	› past oriented
› relevant costs	› historic costs
› marginal	› averages
› detailed	› simplified
› must be timely	› time lag
› commercial reality	› common convention
› decision focused	› stewardship focused

Management Accounting: Focus

Management Accounting	Financial Accounting
› Relevance	› Compliance
› Economy	› Clarity
› Usefulness	› Comparability
› Practical	› Fair View

Subversion

Management accounting has been subverted by the dominance of financial accounting... Designing accounting systems is too important to be left to the accountants... The active involvement of engineers and operating managers is essential

Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting (1991)
by Robert S. Kaplan and H. Thomas Johnson

Management's Responsibility for Financial Reporting • Odpowiedzialność zarządu za sprawozdawczość finansową • Who should have the ultimate *accountability* for an entity's financial reporting? The question begs consideration because there are so many vested interests involved. Should it be the *shareholders* who, as the owners of entity, have the property rights to demand good reporting? Should it be the *board of directors* (and their *audit committee*) who, through their *oversight* role, have the necessary mandate on behalf of the shareholders? Should it be the external *auditors*? As professionals remunerated to do a job, they are perhaps the most

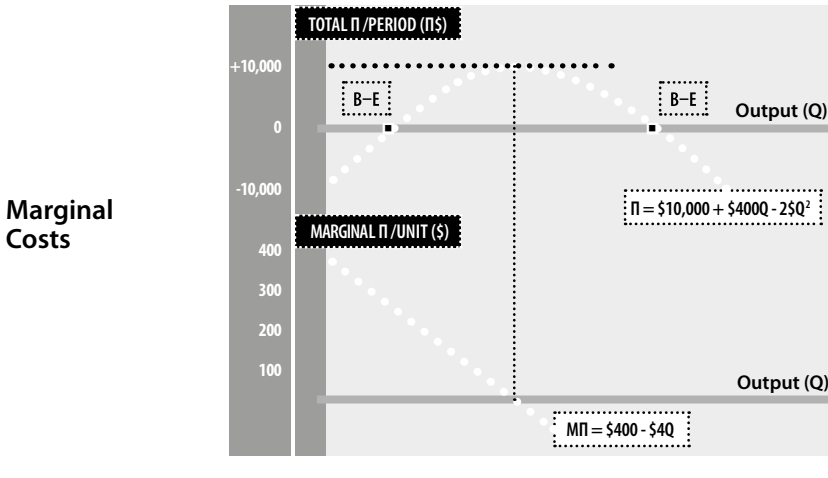
independent and thus objective? Should it be the *accounting regulator* who, charged with safeguarding *stakeholders*, has the most powerful legal authority to protect the public's welfare? Should it be *management* who, despite their role as hired agents, are the most familiar with the everyday operations and internal financial details of the entity? While all of these parties collectively have a role, *accounting principles* and legislation in most jurisdictions leave primary responsibility for financial reporting with management. Placing it on such shoulders is largely pragmatic: it would simply be too costly and wasteful to have others do it. Yet in the case of separate ownership, the *agency problem* kicks in. It suggests that management cannot be blindly trusted to act as its own judge of *financial performance*, especially if this determines their personal remuneration. For this reason, financial reporting has an *institutional infrastructure* of "checks and balances" to ensure fidelity to true and fair reporting. That said, "if everybody is responsible then nobody is responsible". Thus management, as part of their job, is charged with the primary duty. Such a responsibility is formally acknowledged in the *annual report* in both the *management discussion and analysis* and the auditor's *opinion*. As well, some companies include a separate section in their annual report entitled "Management's Discussion of Financial Responsibility".

Haven't a Clue

The former CEO was paid more than \$100 million. To hear him tell it, he did not do very much to earn the money. [At this trial, the CEO] who has a master's in business administration from Harvard, testified that **he knew little accounting** and never paid any attention to how the profit figures were compiled... Describing his role at the company, he said he was a visionary who mapped out strategy and guided the company into mergers that enabled it to grow. But even there, he said, he avoided the details... He signed financial statements that turned out to be fraudulent, but he said he had neither prepared nor read them.

How a CEO avoided prosecution in Walter Forbe's *Retrial is Ended* in the "International Herald Tribune", 10 February 2006, p. 16

Marginal Costs • Koszty krańcowe • The change in *costs* that occur with a change in production or output. Marginal costs equal *direct costs* plus a share (which varies) of *fixed costs*. The marginal cost concept is used mostly in economic analysis where *profit* maximizing behaviour suggests that output will be increased to the point where marginal costs equal marginal *revenues*. Contrast to *sunk costs* that do not change with a change in production. See also *variable/direct/marginal costing*.



Marginal Tax Rate • Krańcowa stopa podatkowa • The percentage of tax paid on the last increment of *taxable income*. In a *progressive tax* system (which most countries use), marginal tax rates increase with taxable income.

Mark-to-Market Value Adjustments • Wycena rynkowa, aktualizacja wyceny do wartości rynkowej • The adjusting of *book value* of an *asset* or *liability* (including *derivative* transactions) on the *balance sheet* to its *fair value*. The resulting gains or losses are reflected either in the *profit and loss* account immediately or taken to *equity* (and *recognised* later in the profit and loss account upon disposition). A common example of a mark-to-market value adjustment would be a portfolio of quoted and actively traded debt or equity securities. Mark-to-market is a two way street: asset values can up or down. Mark-to-market is done for the sake of income *recognition*. This contrasts to the one-way trip of the *lower of cost or market* rule applied against *current assets* for the sake of *prudencelconservatism*. Since long-term assets are, by definition, not held for trading, the *historical cost convention* usually prevails. Exceptions are a *write-down* when there has been *material value impairment* or a *revaluation* in the case of real-estate assets. However, these are not in the spirit of mark-to-market but rather adjustments to give a *fair* presentation. An interesting exception to this is with *financial assets*, such as distressed bank loans, that have developed a secondary market. While a bank might intend to hold such loans to *maturity*, some would argue that they should reflect market value even if it results in *volatile* earnings.

Mark-up • Cost Mark-up • Narzut • The amount by which *cost of goods sold* is increased to arrive at a selling price:

Mark-up Formula		
Mark-up =	$\frac{\text{Sales} - \text{Cost of Goods Sold}}{\text{Cost of Goods Sold}}$	× 100

As a measure of selling profitability, mark-up contrasts to *gross profit margin* (*gross profits/sales*). The latter is used in *financial analysis* since sales are always 100%, gross profit margin is easier for peer comparisons. However, mark-up is more commonly employed in retailing as a simple and expedient pricing guideline. A food hypermarket might “mark-up” its stock by 1–2% while a jeweller will mark-up by, say, 100–200%. A mark-up contrasts to *gross (profit) margin* and can be compared follows:

Conversion Formulae		
Gross Margin	=	$\frac{\text{Mark-up \%}}{\text{Mark-up \%} + 100\%}$
Mark-up	=	$\frac{\text{Margin \%}}{100\% - \text{Margin \%}}$

Market Value • Wartość rynkowa • The *market price* when demand and supply are in stable equilibrium in a competitive and efficient market that “clears” i.e. there are no surpluses or deficits. In active and efficient markets, value is equivalent to *market price*. Market value can be an entry or exit price. An entry price consists of the costs to acquire the asset; an exit price is the asset’s *net realisable value*, including any transaction costs. Under the *accounting principles* applied to a *going concern*, market value is usually only relevant for *current assets*. Accordingly, assets held for immediate sale are carried at the lower of cost or net realisable value or, in the case of actively traded assets, continuously *marked-to-market* with accruals of unrealised gains or losses recognised as income. Compare to *fair value* and *personal value* and see also *International Valuation Standards Committee*.

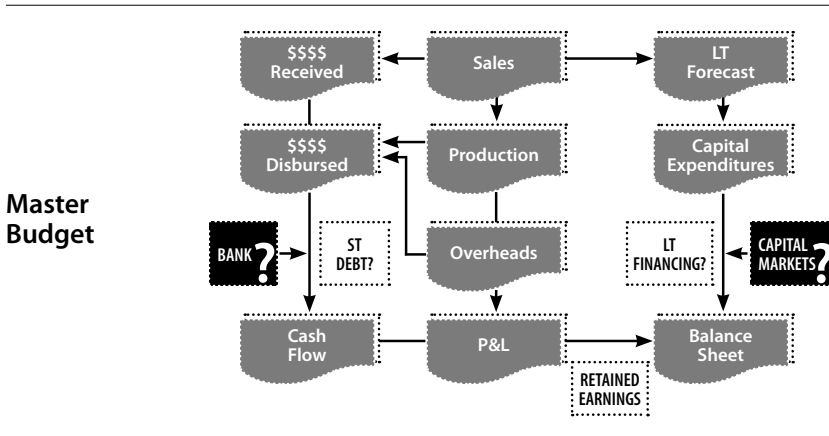
Market Value Accounting • MVA • Rachunkowość oparta na wartości rynkowej • An *accounting* method that recognises *assets* and *liabilities* at their *market value*. *Income*, in turn, is defined as the change in the market value of *net worth* between periods, adjusted for *shareholder* transactions (such as *dividends* or *equity* issues). The merit of MVA lies in its faithful reflection of *financial reality*. As well, it avoids the *allocations* required with *historic cost accounting* to achieve the *matching principle*. The flaw in MVA is the cost and difficulty of finding a reliable market value measurement and, when judging management *performance*, distinguishing between *capital gains* (a free ride) and *profit* generation from operations (due to competitive *management* decisions). See also *comprehensive income*.

Tyranny

The executives were already familiar with the tyranny of Enron’s **mark-to-market accounting**. They called it the “treadmill” and each year it got deeper and deeper. No matter the division’s performance, once January rolled around, the earnings cupboard would be empty. All the cash coming in for the next several decades on energy contracts had already been eaten up, reported as current profits.

Conspiracy of Fools (2005) by Kurt Eichenwald, p. 205

Master Budget • Budżet łączny • A comprehensive planning *budget* that integrates forecasts of an *income statement*, *cash flow* and *closing balance sheet*. Master budgets are a *management accounting* activity. They are useful for seeing the full implications of a plan going forward. For example, a projected income statement combined with *capital expenditure* plans and a *repayment* schedule can show if cash will be available and how much *leverage* might be required.



Matching (Accounting Principle) • Zasada współmierności przychodów i kosztów • An *accounting principle* that *revenues* and *expenses* should be recognised in the *accounting period* in which the economic event took place rather than its consummation as a *cash transaction*. Matching is all about timing and distinguishing between *income statement* and *balance sheet* events. For instance, matching will recognise a transaction as a:

- ◆ sale when goods are shipped or services provided vs. when a *receivable* is collected
- ◆ expense when a *liability* is legally incurred vs. when cash is paid
- ◆ *expenditure* benefiting future periods as a *capital expenditure* vs. an expense
- ◆ *depreciation* over time as *fixed assets* provide value to the business in future periods

Absent applying the matching principle, financial statements would be equivalent to *cash flow statements*. A (usually tolerable) flaw in matching is the need to estimate the future. While this can reduce measurement objectivity, being approximately right is better than being precisely wrong.

Materiality • Istotność • The significance of *transactions*, *events* and *balances* in relation to *financial statements*. A material amount is “important enough” to an *accounting user* that it should be disclosed. Materiality has several practical implications:

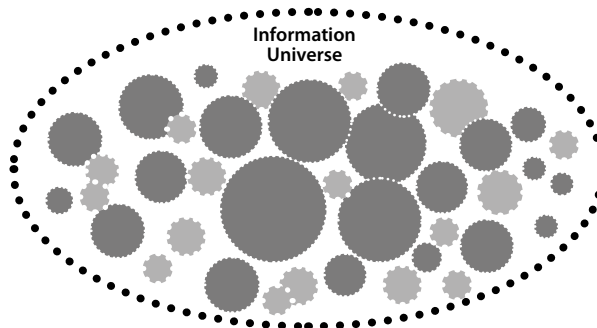
Does It Really Matter?	
Issue	Implication
Errors	◆ Immaterial errors or inaccuracies are not worth correcting; ignore them
Fairness	◆ Do not bother portraying the minutiae which just confuses the real story
Auditing	◆ Do not check the small things; auditors not accountable for immaterial errors
Financial Analysis	◆ Readers want to see the essence of financial performance (the proverbial "bottom line") and not be distracted by the clutter of the unimportant

Materiality's amount is situational. It is based on what would alter a reader's assessment of *financial reality* and have an impact on decision making. It will vary with the size and nature of financial statement categories. As an example, materiality could be quantified as follows:

Materiality Thresholds: Examples		
Amount (*)	Category	Logic
0%	Fraud or illegal acts	Significant to reputation & trust
0%	Debt in default	Creditor's rights are powerful
5%	Accounting period sales	High volume flow
5%	Contingent liabilities	Can have broad implications
5%	Management remuneration	Conflict of interest/agency problem
5%	Total assets	Inherent variability & imprecision
10%	Net profits	Key measure of performance
20%	Cash balances	Important liquidity item

(*) Threshold below which amounts would be immaterial; measurement is a percentage of itself i.e. 5% sales = error which is 5% of sales

Materiality



“material” > disclose ● ○ immaterial

FINANCIAL REPORTS WILL ONLY DISCLOSE “MATERIAL” MATTERS

Materiality is an example of flexibility consciously built into *accounting standards*. It acknowledges that financial reporting has inherent imprecision and allows the exercise of *commercial common sense* to create practical information. However, its pliancy can also lead to abuses. For example, a number of separate “immaterial” errors can be collectively significant. If they were made by design, the integrity of the whole accounting process can be questioned (“God is in the small things”). As well, in *stock markets*, missing an *EPS* estimate by a penny can lead to large market *capitalisation* losses. This causes materiality thresholds to be lower. In summary, materiality is not a “bright line cut-off” concept so much as judgement call on the investor’s interests.

Measurement Uncertainty, Disclosure • Niepewność wyceny, ujawnianie

- A requirement under most *accounting standards* to *disclose* all major sources of uncertainty in *accounting estimates* and *accounting judgements* in the *notes* to the financial statements. Disclosure should include not only the existence of the uncertainty but its nature and how the uncertainty was handled (e.g. assumptions made and the logic for them). Such disclosure serves two purposes. First, it warns readers about the inherent imprecision of financial results. Second, it allows them to make their own adjustments should they wish (and be able) to make different assumptions for the sake of their own financial analysis.

Memorandum Account • Konto memoriałowe • An account, which is not a part of the *assets* or *liabilities* of a *balance sheet*, which is used to record and control assets, obligations or future commitments, typically *off-balance sheet items*.

Mergers Accounting • Rachunkowość fuzji (połączenia przedsiębiorstw) •

The accounting used to portray two or more companies which consummate a *merger* by voluntarily coming together to join forces. This is in contrast to the accounting employed when one company buys another. The latter, which is called *acquisition accounting*, simply assumes that the purchase of a company is no different than the purchase of any other asset i.e. at cost at the *fair value* of purchase consideration. Merger accounting cannot reference any purchase price because there has been no buy-sell transaction.

Financial statements are presented as if the combining enterprises had always been one. Carrying values are only adjusted to harmonize accounting policies; there are no adjustments to market value or recognition of goodwill. Inter-company transactions are eliminated. Because mergers are, relative to *acquisitions*, rare, merger accounting is employed less often. Merger accounting is a British term. In the USA, it is called *pooling of interest*, a term that *IAS* labels as *uniting of interest*. A key distinction in merger accounting is determining whether two companies have come together to join forces in a merger or whether one company has effectively gobbled up the other in a *take-over*. Since it may not necessarily be obvious or presented accurately to the public (due to

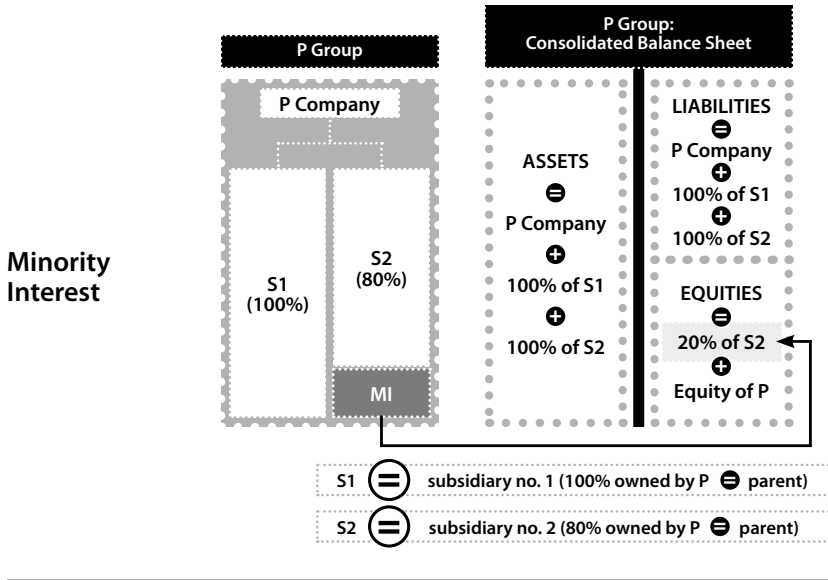
Merger Accounting vs. Alternatives		
Method	Description	Result
Acquisition or Purchase	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Applicable when one company buys another's shares for cash or shares ◆ Value target company assets at fair market value at time of purchase ◆ Difference between individual asset values and total purchase price is accounting goodwill i.e. unallocated value which is amortised over time 	Assumes that original historical cost valuations are overridden by merger transaction which is allowed to revalue assets by virtue of a "fresh" purchase transaction
Uniting of Interests (IAS) or Pooling of Interests (USA) or Merger Accounting (UK)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Applicable in an exchange of shares ◆ Value assets at their existing historical cost book value ◆ No goodwill recognised 	Assume historical costs still apply; treats merged companies as if they had always been one.
Non-consolidation	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Portray the companies in terms of their separate legal status versus an economic unit ◆ Parent company shows ownership in shares of its subsidiary at acquisition cost ◆ Disclosure of subsidiary's affairs is by separate financial statements 	Treat a subsidiary company as if it was a financial asset; assume the two companies

public relations sensitivity), the mnemonic acronym "A mess" is used to test whether the companies are truly merging:

What A Mess: Merger Criteria		
A	Acquisition	No hostile nature to take-over
M	Management	Consensus between leadership teams
E	Equity	Predominantly shares exchanged
S	Size	Similar sized companies join
S	Sell-offs (few)	Assets of both companies retained

Because the commercial norm is an outright acquisition, and often a hostile one at that, the most common merger accounting method is the purchase or acquisition method.

Minority Interest • Udział mniejszościowy • An equity category in a balance sheet that has fully consolidated a subsidiary with outside minority shareholders. To the company with control, the minority interest represents an ownership stake in a financial asset that must be accounted for on their balance sheet. Minority interest may thus be treated as a segregated portion of the overall net worth of a consolidated entity.



Minutes (Board) • Protokół (posiedzenia rady nadzorczej lub zarządu) •

A permanent record of decisions and discussions that documents important choices taken by a supervisory board or any formal committee. An *auditor* will examine minutes to understand what the company has been doing and to see whether *accounting events* should be reflected in the financial statements.

MIS ► Management Information Systems.

Missing Trader Intra-Community VAT Fraud ► Carousel Fraud.

Mixed-Attribute System • Zróżnicowany system wyceny pozycji bilansowych •

Financial reporting in which *carrying values* of various different items on a balance sheet are calculated in several ways. Under existing accounting standards in most jurisdictions, assets and liabilities are reported at amounts based on a mixture of accounting measurements. Most measurements use *historical cost accounting* transaction prices, adjusted for depreciation, amortisation or impairment. Others are based on *fair values*, using either amounts observed in the marketplace or estimates of fair value. Since the financial reporting model does not endeavour to value anything so much as track the past, historical costs are good enough with the exception of any radical departures from economic value that justify a different measurement. Accounting reformers, however, argue that a purer measurement based on fair value for everything would be worth the cost.

Accounting Arbitrage

It is increasingly clear that a **mixed-attribute system** creates complexity and opportunities for accounting arbitrage, especially for derivatives and financial instruments. Some have suggested that financial reporting should move to a system that measures all financial instruments at fair value.

Sir David Tweedie, Chairman IASB giving testimony before the Committee on Banking, Housing and Urban Affairs of the United States Senate, Washington, DC, 14 February 2002

Moats (slang) • **Zapory** (żargon) • *Intangible assets*, in particular *brand names*, which shield (hence the barrier analogy) companies from the rigours of *market competition*. An accounting issue arises whether such advantages can be measured and their value incorporated into financial statements.

Mind Share

There aren't many businesses with a terrific **moat**. Coke has a terrific moat, right down to the container. How many other products can people identify correctly when they're blindfolded? Coke has not just market share, it has great share of mind. People associate Coke with good things. Ten years from now, the moat formed by that share of mind will be even greater.

Warren Buffett, CEO of Berkshire Hathaway
remarks at annual general meeting, 1999

Modified Audit Opinion • **Niestandardowa opinia z badania sprawozdania finansowego** • Any departure from a standard unqualified audit opinion or *clean audit opinion* that states that the *financial statements* are *fair* and consistent with *accounting standards* (to name the most important aspects of an audit opinion). A modified audit opinion could be as follows:

- ◆ *Emphasis of matter paragraph* [considered to not qualify the opinion],
- ◆ *Qualified opinion*,
- ◆ *Disclaimer of opinion*,
- ◆ *Adverse opinion*.

By their nature, modified opinions are rare since the whole point of an audit is to get a clean opinion in order to satisfy the *capital market's* needs for fair and accurate information. However, the existence of such options is a powerful sanction that is necessary to give the auditor authority in the fulfillment of duties.

Money Measurement (Accounting Concept) • Pieniądz jako miara (koncepcja księgową) • The simple but easy-to-forget idea that accounting measurements are confined to a one-dimensional yardstick: money. In the case of historical cost accounting, it is further (largely) restricted to actual arm's-length transactions involving an exchange of goods or services. Of course, money is not everything. Yet accountants, knowing this, press on with the information at hand (We recall a wise Polish saying: “The perfect is the enemy of the good.”). Embedded in the money measurement concept is a faith that, in the long run, exchange measures most, albeit perhaps not all, financial reality in a competitive free market. While other things count, money measurement is the best place to start even if it is not the finish. See also *Balanced Scorecard* and *value (personal)*.

Infected

Bourgeois society is infected by monomania: the monomania of accounting. For it, the only thing that has value is what can be **counted in money**. It never hesitates to sacrifice human life to figures that look well on paper, such as national accounts or industrial balance sheets.

Simone Weil (1909–1943)

(The) Monitoring Group (of Public Interest Oversight Board) • Zespół Monitorujący (Rady ds. Ochrony Interesu Publicznego) • A group of regulatory and international organizations with a keen collective interest in better *financial reporting* and auditing. This is because transparent and reliable accounts – especially ones that avoid nasty “surprises” – are vital to efficient and stable financial markets. The group consists of the following influential organizations:

- ◆ Basel Committee on Banking Supervision
- ◆ Financial Stability Forum
- ◆ International Association of Insurance Supervisors
- ◆ International Organization of Securities Commissions
- ◆ The World Bank

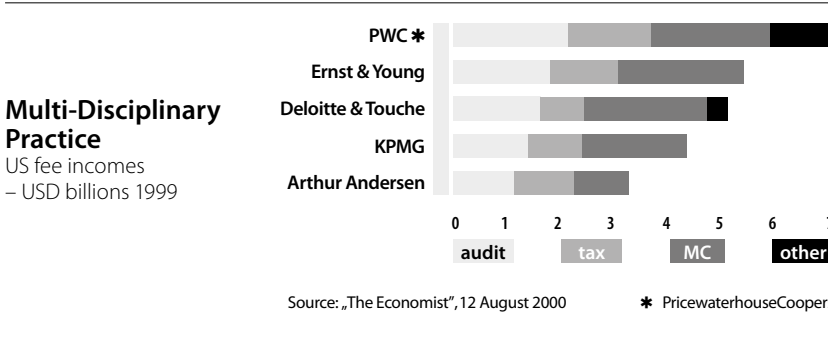
The group oversees and buttresses the activities of the *Public Interest Oversight Board (PIOB)*, an independent body created by the *International Federation of Accountants* as part of an effort to reform the global accounting profession.

Movements • Zmiana stanu • A *footnote* schedule that reconciles opening and closing balances of various *balance sheet* accounts thereby allowing readers to see how changes occurred. A common movement schedule is for *fixed assets*.

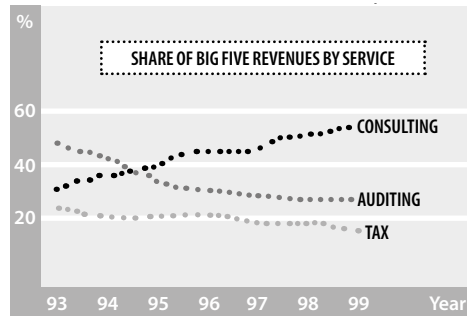
Fixed Asset Movement: Example		
	Opening balance	XXX
Additions:		
Capital expenditures		+ XX
Transfers from construction in progress		+ X
Decreases:		
Asset sales or dispositions		- YY
Liquidation		- YY
Write-downs		- YY
	Closing Balance	ZZZ

Movement schedules are a useful *disclosure* tool since it is often difficult to see what is going on in cases where balance sheet categories could contain large changes and are carried on a „net” basis.

Multi-Disciplinary Professional Practice • Kompleksowe doradztwo profesjonalne • The combination of *audit, income tax advise, management consulting* and, sometimes where allowed, law practices into one business advisory firm. In many regimes, especially those with an *Anglo-Saxon accounting tradition*, joint audit and legal practices were banned out of a concern for *conflicts of interest* and *audit independence*. Within legally permitted business lines, the *economies of scale* and *cross selling* opportunities of multi-disciplinary firms were tempting to many firms, especially amongst the Big Five in the days when Arthur Andersen was still with us. Working against multi-disciplinary firms were forces from *information technology* and *e-commerce*. These were proving to be *drivers* for change in favour of spinning off the high-tech parts of consulting practices. However, all these calculations were cast aside in the post-*Enron* environment. The reforms of *Sarbanes-Oxley* restricted audit firms from engaging in any activities that might compromise their audit independence. The multi-disciplinary practice is now extinct. See also *limited liability partnership*.



Multi-Disciplinary Practice



Source: „Fortune Magazine”, 7 January 2002, p. 56

Multiple-Element Transaction • Transakcja wieloelementowa • A group of connected transactions as part of a single *deal*. For example, a contract may specify the performance of several elements. Such transactions can raise challenging *revenue recognition* issues. The safest accounting for such deals would be to simply suspend recording *revenues* until all parts of the deal were completed. However, this could distort the true situation (see *contract accounting*). The opposite folly would premature recognition of revenue. A gregarious example was Lucent Technology in 2000. It sold \$125 million worth of software to a purchaser in exchange for a “sweetener” of \$100 million worth of credits and price *discounts* on future purchases. While the net value added from the deal was \$25 million, Lucent booked the \$125 million as revenue and neglected to account for the \$100 million offsetting *liability* (reference: “Fortune Europe”, 7 July 2003, p. 45) thereby overstating its *net income*.

Multiple-Step Income Statement • Rachunek zysków i strat w formie kalkulacyjnym • An *income statement* in a format that shows numerous steps in calculating net income. In particular, it distinguishes between variable costs and fixed costs as well as operating and non-operating categories. A multiple-step income statement format provides readers which more information, although this can be at the expense of simplicity. Contrast to a *single-step income statement*.

Multiple-Step P&L	
Category	Example
Sales revenues	100,000
Cost of goods	65,000
Gross Profits	35,000
Overheads	25,000
Operating Income	10,000
Other revenues	10,000
Other expenses	- 5,000
Net Profits	15,000

N

NAV ► Net Asset Value.

NBV ► Net Book Value.

Negative Goodwill • Ujemna wartość firmy • The accounting which is necessitated when a purchaser pays an amount below the fair value of an acquired company's net assets. *Consolidation accounting* by the owner then gives rise to a credit balance to fill the gap between asset values brought into the parent's book at a higher amount and their collectively lower acquisition cost. Compared to "normal" goodwill, negative goodwill is comparatively rare. There are several reasons for this. The prudence convention tends to keep book values below market values. In inflationary periods, market values usually creep ahead of historical costs. There is also a need to induce shareholders to sell by offering an attractive purchase price. All these factors result in acquisition prices of going concerns that are typically above both book value and fair market values of individual assets. When it does occur, negative goodwill can create some interesting accounting issues. Perhaps the acquirer obtained the company at a bargain price and any surplus fair value should be immediately recognized as income? Since the assets are worth more apart than together, this implies an *asset stripping* would be in order; perhaps income should be recognised as the assets are sold at their *fair value*? Assuming that the buyer and seller reached a rational *arm's length* agreement (i.e. there was no real bargain), perhaps the excess fair value is illusory? i.e. fair values are incorrect and/or there are contingent liabilities? This suggests an immediate write down of fair values to eliminate negative goodwill. We offer an example:

Negative Goodwill: Alternative Accounting Treatments					
Examples: fair value of net assets of 108 are acquired for 100 (modest discount) or 50 (deep discount)					
Net Asset Valuations		Modest Discount		Deep Discount	
Acquired Property	Fair Value	Adjustm't (- 20%)	Acquiree Books	Adjustm't (- 100%)	Acquiree Books
Fixed Assets	30	- 6	24	- 30	0
Inventories	10	- 2	8	- 10	0
Receivables	102	0	102	0	102
Less: Payables	- 34	0	- 34	0	- 34
TOTAL	108	- 8	100	- 40	68
Purchase Price			Modest = 100		Deep = 100
Negative goodwill on Buyer's Books			0		- 18

References to above:

1. **Write down of fair values:** Tangible assets (vs. contractual assets which have a more certain value) are immediately written down pro-rata by 20% to eliminate any purchase discount. By reducing asset values on the books of the acquired company, negative goodwill is immediately eliminated. If fair values are in fact accurate, gains will be realised later as assets are sold.
2. **Write down of fair values + deferred income:** Negative goodwill arises on consolidation between buyer (paying 50) and acquiree (carrying at net assets at 68 after a maximum write down of all tangible assets by 40). The amount represents potential upside value of bargain purchase. The parent company carries it as a deferred income amount on the consolidated balance sheet and recognises income over time as net asset value is realised.
3. **Deferred income:** Alternative treatment would be to consolidate all of the fair value excess (8 or 58 i.e. 40 + 18) to create a capital reserve on the acquirer's books; amortise the capital reserve over time (to match realisation of profits) and gradually recognise the bargain (i.e. below fair value) purchase price.

After some debate on the issue, international accounting standards now require that first there should be a double check whether fair values are in fact accurate and that no hidden liabilities exist. Then, if negative goodwill persists, it should be recognised as earned profit (from buying shrewdly at a bargain). The term negative goodwill has been replaced by the arguably more self-explanatory and definitely much more unwieldy phrase “excess of acquirer’s purchase in the net fair value of the acquiree’s identifiable assets, liabilities and contingent liabilities over cost.” Ugh!

Negative Income Tax • Ujemny podatek dochodowy • A social welfare scheme that integrates subsidies for poor people into the tax system. Those at a designated “poverty line” threshold do not pay any income taxes. As their income falls below the threshold,

they receive progressively increasing amounts of subsidies (up to some sustenance level). Those above the threshold pay income taxes based on a progressive scale. In the USA, for example, the poorest 20% of households had an average income tax rate of -10% of minimum income ("The Economist", 15 April 2006, p. 49). The logic of the negative income tax system is to provide a continuum of incentives to earn more income regardless of your level of income. It avoids the situation where welfare recipients have a disincentive to find work because incremental income will be taxed at the same time as welfare payments are lost.

Negligence • Zaniedbanie • Being irresponsible – either acting or failing to act- so as to harm others. Professional or business negligence is characterized chiefly by inadvertence, thoughtlessness and inattention. The worse transgression of “criminal” negligence goes into the realm of a wilful “wantonness” or “recklessness” and merits more punishment. If the essence of negligence is making an “inexcusable” mistake, how do we distinguish this from an “honest” error, especially since the exercise of business judgement is inherently error-prone? There is no set definition (hence the need to often resort to a court of law). Certainly the extent of damages is a consideration. Another consideration is to invoke a standard of care that is based on what a “reasonable” or “prudent” person would do in the same circumstances. Negligence is a particular issue with professionals and those with a high *fiduciary* duty of care. In the case of *auditors*, they must often defend themselves against accusers when an *audit failure* occurs. See also *Aider and Abetter rules, negligence standard of conduct* and *recklessness standard*.

Out of Balance

[We] strongly support reforming a global legal environment that presents disproportionate and potentially catastrophic consequences that even the largest accounting firms do not have the resources or capital to cover. To be clear, we are not advocating the elimination of **liability** when defects occur, whether in financial reporting by companies or in auditing by accounting firms. We remain committed to substantially improve audit quality and to reduce the occurrence of audit defects while working constructively with regulators to improve audit standards around the world. But exposure to liability must be proportionate and fair, and the liability system is now clearly out of balance.

Samuel DiPiazza, Chief Executive Officer,
PricewaterhouseCoopers, 2005 Annual Review

Negligence, Standard of Conduct (USA) • Zaniedbanie, kwalifikacja prawna • A standard of conduct for *management* that can expose it to individual legal punishment. Thus, a “negligent” error in judgement that harms *stakeholders* can result in management being sued personally. Defining such a standard is necessary to encourage decision-makers to act responsibly and legally. See *agency problem* and contrast to *recklessness standard*.

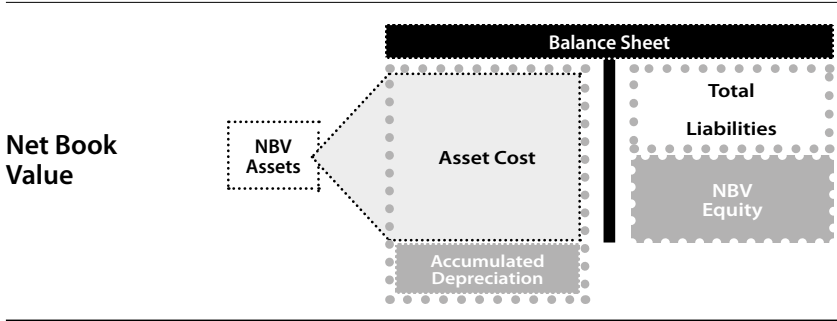
Net Asset Value • NAV • Wartość aktywów netto • Total assets of an entity less its associated total liabilities. This is synonymous with its *net worth* or *shareholders equity* or *net book value*.

Inconsistent

Because of the attention given to earnings per share by the investment community, companies are apt to pursue techniques which enhance reported profits at the expense of the balance sheet, all of which are potentially dangerous... A good way to check this is to use the ten year track record in **net asset value**. If NAV is static or moves down whilst profits forge ahead, some [accounting manipulation] techniques are probably in use. Look out for them.

Accounting for Growth (1995) by Terry Smith, p. 199

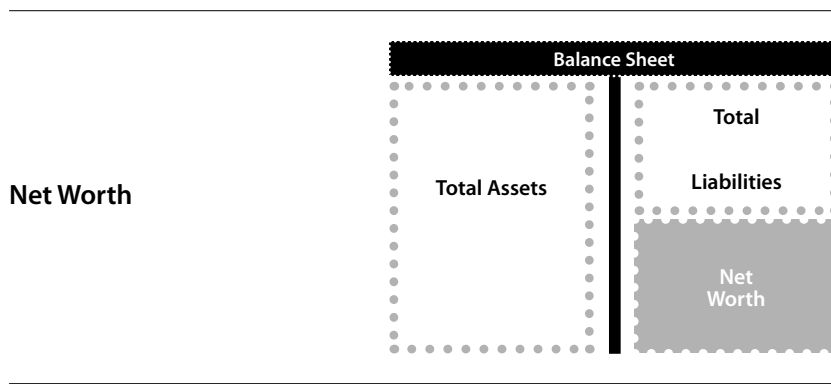
Net Book Value • NBV • Wartość księgową netto • The *carrying value* – typically but not necessarily at *historical cost* – of various designated balance sheet items. In the case of *current assets*, it will be net realisable value. In the case of *fixed assets*, NBV will be historical cost net of associated accumulated depreciation or amortisation. The “net book value of equity” is simply the net book value of total assets less total liabilities. Since carrying values can include a number of valuation methods (e.g. market value, fair value, appraised value), NBV could include such values as well. However, the term “NBV” tends to connote historical values. See also *net asset value* (a synonym for NBV equity) and *shareholder’s equity*.



Net Realizable Value • Wartość sprzedaży netto • How much an *asset* will generate in *cash*, after all associated costs of getting it to market, upon its sale for its highest and best use. For example, the net realizable value of *work-in-process* inventory would be its *market value* as finished inventory (vs. its *scrap value*) less the costs to complete it and deliver it to a paying customer. In the case of a *fixed asset*, net realizable value would be its market value less costs of selling, dismantling and delivery etc. The *accounting principle of conservatism/prudence* dictates that any asset held for sale or liquidation should be carried at the lower of historical cost or net realizable value. See also *fair value*.

Net Working Capital • Kapitał obrotowy netto • Current assets less current liabilities. The „net”, however, is often redundant (and used for emphasis) since most people define working capital net of current liabilities.

Net Worth • Wartość netto przedsiębiorstwa • The value of total *assets* less or net of associated *liabilities*. Net worth tends to be synonymous with *net asset value*, *shareholder's equity* or *net book value*. If there is a distinction, it is the subtlety implied by the term “worth”: the value is not necessarily confined to book values.



Nominal Ledger ► General Ledger.

Non-cash Stock Compensation (USA) • Wynagrodzenie w akcjach (USA) • The term used in the United States to describe *share based compensation*, most typically *stock options*.

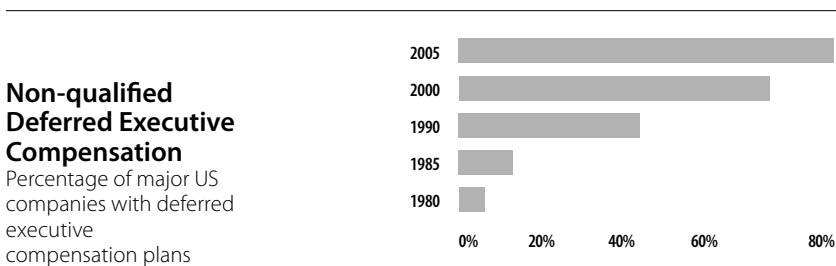
Non-Consolidated Subsidiary • Jednostka zależna nie objęta konsolidacją • A *subsidiary* that, despite normal *consolidation accounting* procedures, is not consolidated line-by-line into its *parent's* accounts (rather, it is shown as a single investment item using the *equity method*). Most *accounting standards* and/or *corporate laws* will tolerate this as an exception based on the following situations:

Non-Consolidation	
Exception	Example
Dissimilar activities (*)	A manufacturer's finance company
Restrictions in control	Foreign subsidiary subject to national controls
Subsidiary for sale	Assets and liabilities will soon be liquidated/sold
Consolidated higher up	Parent's parent will consolidate the whole group
Immaterial subsidiary	Size is insignificant compared to parent's operation
Practical reasons	Disproportionate cost or time delay
Exemptions	Small businesses which qualify for mini-GAAP
(*) Non-consolidation on this basis is not allowed by IAS	

Non-consolidation is based on the over riding principle of *fair presentation*: an accounting measure only makes sense if it enhances the portrayal of *financial reality*.

Non-current Assets Held for Sale • Aktywa nieobrotowe przeznaczone do sprzedaży • A separate *balance sheet* classification for *fixed assets* that a company intends to dispose off by sale to a third party. Such assets should have a *carrying amount* at the lower of the net book value of their historical cost or their fair value (i.e. expected sale price) less the associated costs to sell.

Non-qualified Deferred Executive Compensation (USA) • Niekwalifikowane plany odroczonego wynagrodzenia kierownictwa (USA) • Supplemental pension plans for senior managers designed to encourage them to defer compensation. Under US law, such plans are not governed by US pension laws or insured by the Pension Benefits Guarantee Corp, hence the term “non-qualified”. Such plans are part of a “dual system” that has executives get a different pension than the rank and file employees.



Source: „Wall Street Journal”, 16 January 2006, p. 22/Clark Consulting

After the US Congress disallowed tax deductions for salaries greater than \$1 million a year, most companies began to push compensation into retirement. The practice of setting up trust funds to fund the obligations has become controversial. While bankruptcy proceedings have resulted in financial hardship for employees (see *legacy costs*), trust funds are exempt from the reach of creditors. Thus senior executives can enjoy a plumb retirement even in the face of mismanaging their company.

Non-recurring Items • Pozycje jednorazowe • *Income* or losses that are transitory and not expected to occur frequently in the future. In the interests of distinguishing this from sustainable earning power, nonrecurring items are shown separately in an *income statement*. Depending on how they are classified, they may be shown before tax as part of *income from continuing operations* or as a separate *line item* after tax:

Nonrecurring Items			
Nonrecurring Item	Treatment	e.g.	Income Statement Categories
		XXXX	Operating Income or Trading Profit
Exceptional/unusual	Above the line; Before income taxes	+/- XX	"Unusual but part of normal Business activities"
		XXX	Pre-tax Income from Continuing Operations
		- XX	Provision for Income Tax Expense
		XXX	Net Income from Continuing Operations
Extraordinary	Below the line; Net of taxes (*)	+/-Y	"Unusual and not part of normal business"
Discont'd operations		+/-Y	
Accounting changes		+/-Y	
		ZZZZ	Net Income/Profit After Tax
(*) Based on the nature of the income, these could be capital gains taxes			

Nonrecurring items may or may not typify normal business activity. While the logic can be muddled at times, nonrecurring items that "could happen again" are generally included as part of continuing operations as "exceptional" or "unusual" items. This implies that they are a part of "core income" in the long run but deserve special attention in the short run. Examples of some common nonrecurring, exceptional items are:

- ◆ *restructuring* charges (re: plant shut downs and employee separation costs),
- ◆ asset impairment *write-downs*,
- ◆ realised capital gains or losses on sales of fixed assets, investments or a portion of a business segment,
- ◆ gains or losses on repurchased debt,
- ◆ catastrophes,
- ◆ labour strikes,
- ◆ litigation losses.

Below the line items are universally recognised as "one-off". They are excluded, for example, from *earnings per share* statistics and are assumed to be outside the focus of *financial analysts*. Exceptional, nonrecurring items are less clear. First, they may be treated as recurring, buried in expenses or within "other income". Discretion in classification often allows management to put "good news" above the line and "bad news" below the line. *Footnotes* and *management discussion and analysis* often have to be scrutinized to see what's really going on. Second, there are no unequivocal definitions within nonrecurring (what might be "exceptional" could also be "extraordinary"). Since exceptional items tend to erode the predictive value of reported or *earnings quality*, there is controversy over their legitimacy. In their favour is the *financial reality* that many events in "normal course" business are in fact unpredictable.

However, on average, exceptional items often have a recurring element. Moreover, *conservatism* will naturally result in periodic charges that decrease income (too many, however, and a company can be “accident prone” or its investors will doubt the durability of earnings). However, such things as “big bath” write-downs raise suspicions that management, especially an incoming team, is trying to make itself look good in the future (especially if its bonus is tied to recurring income). The ability under *accounting standards* to arbitrarily boost or deflate earnings can lead to the abuse of *earnings management*. Perhaps the key to resolving any uncertainty is full *disclosure*. Depending on their viewpoint, financial analysts can *normalize* reported income to suit their particular needs.

A Lawyer Gets Started

We spent five hundred dollars on rent, four hundred on stationary and business cards, about fifty five on utility hook-ups and deposits, eight hundred for a leased phone system and the first moth's bill, three hundred for the first instalment for desks and a few other furnishings procured from the landlord downstairs, two hundred on bar dues, three hundred for assorted and hard to pinpoint expenses, seven-fifty for a fax machine, four hundred for the set-up and first month's rent on a cheap computer, and fifty bucks for an ad in a local restaurant guide... We spent a total of forty-two hundred and fifty dollars, most of it, thankfully, being initial and **non-recurring expenses**. Deck has it figured to the penny. He projects a monthly overhead, after start-up, of around nineteen hundred dollars. He pretends to be thrilled the way things are going.

John Grisham, *The Rainmaker*, p. 298

Non-Trade Items (Accounts Payable/Receivable) • Zobowiązania niewynikające z tytułu dostaw i usług • Należności niewynikające z tytułu dostaw i usług • A separate *balance sheet* classification of both *accounts receivable* and *accounts payable* that segregates them from receipts and purchases arising from normal course operations. Some examples of non-trade items could include:

- ◆ Expected receipts from sale of fixed assets,
- ◆ Expected realisation of contingent items,
- ◆ Amounts owing to/from *related parties*,
- ◆ Contractual receivables/payables.

While these items are fundamentally no different than trade items in the sense of their conversion of cash, they tend to be “one-off” and are not likely to be part of sustainable future balances. They are usually excluded in the calculation of liquidity-oriented *financial ratios* such as *day's sales* etc.

Normalization (of Reported Income) • Normalizacja (zysku księgowego) •

The process used in *financial analysis* to adjust reported *income* to better measure “earning power” or expected future earnings that are more relevant for valuation methods that *capitalise* future earnings streams. The most common normalization step is to remove or adjust *nonrecurring* items from net income. However, some “non-recurring” items can be ‘ex post’ adjustments that reflect error corrections, persistent weaknesses in *accounting policies* i.e. an absence of *earnings quality* or worse, *earnings management*. These should be factored back into normalized income by taking an average over several years. As well, there are other adjustments that could be made to sort out how much a firm will likely earn in the future:

- ◆ differences in *accounting policies* when comparing two or more companies,
- ◆ *accounting standards* when comparing firms from different regimes,
- ◆ adjusting for the impact of the *business cycle*,
- ◆ when comparing earning trends over time, the effect of *acquisitions*,
- ◆ translation gains and losses when earnings from foreign countries are present,
- ◆ accounting policy changes within the same entity.

Normalized income is more “valued” by the stock market whose share prices tend to reflect core earnings. It is worth calculating. However, it can be a difficult and complex exercise (for example, *cash flow* and *income tax* effects have to be factored in) and involves subjective judgement since every analyst’s perspective can be different. Normalization is necessitated because certain *accounting users* have distinct information needs. By necessity, financial statements are based on a compromise to satisfy the diverse interests of many *stakeholders*. See also *comprehensive income*.

Norwalk Agreement • Umowa z Norwalk • An agreement signed in 2002 in Norwalk Connecticut, USA whereby the *Financial Accounting Standards Board* of the USA and the *International Accounting Standards Board* committed, on a best efforts basis, to pursue the *convergence* of accounting rules into a globally accepted common standard.

Tried and True

The IASB and FASB have undertaken a joint standard setting effort and the differences between IFRS and U.S. GAAP are being reduced. That is occurring in part by choosing the better standard where differences exist and in part by joint cooperation in new standard setting initiatives. I believe **convergence** requires movement by both the IASB and the FASB and that the priorities and proposed solutions should be proffered from these independent entities.

Speech on March 13, 2006 by SEC Commissioner Annette Nazareth at the Institute for International Bankers Annual Conference, Washington, DC

Not-for-Profit Organisation • Organizacja działająca nie dla zysku (not-for-profit) • Any organisation (e.g. government, university, hospital, charity, NGO – “non-government organisation”) that operates for a reason other than maximising shareholder wealth. In the absence of a financially oriented performance criteria, such organisations are often judged based on the “3 Es”:

- ◆ Effectiveness: the level of delivery in task completion
- ◆ Economy: minimising resources used
- ◆ Efficiency: providing value-for-money

In the case of state owned enterprises, there is supposedly a profit motive. However, their common lack of competitive zeal is often used to justify privatisation. See also *fund accounting*.

Notes (Financial Statement) • Informacja dodatkowa • The narrative that accompanies otherwise numerical *financial statements*. The purpose of the notes, also referred to as “footnotes” (but which are in fact endnotes), is to enhance the information content of financial statements. The notes:

- ◆ elaborate, with further details, the various *elements* of financial statements; for example such as
 - ◆ fixed assets,
 - ◆ inventories,
 - ◆ receivables,
 - ◆ debt terms,
- ◆ provide details in account *movements*;
- ◆ provide qualitative information relevant to the numbers (e.g. a description of *accounting policies*);
- ◆ disclose any off-balance items (e.g. contingent liabilities);
- ◆ describe any post balance sheet events.

While notes are a supplementary type of information, they are nonetheless an integral part of the financial statements. They are required by *accounting standards* and fall within the scope of an *audit*. While their context is as supplementary information, in the spirit of “God is in the details.”, they may often contain important insights. That said, they can be a source of *accounting noise*. Few people, except perhaps the most ardent of readers or professional investors, pay close attention to what can seem like wades of impenetrable technicalities. This is one reason why *management commentary* is needed if financial reports are to be an effective communication tool.



Dig Deep

The analysts didn't look very hard. They didn't add up all the numbers, and when they actually asked tough questions (a rare occurrence), they were content with unresponsive answers. "Nobody except very smart short-sellers dug into all the **footnotes** that might have been there."

Wall Street investor commenting on what Enron analysts failed to do quoted in "Fortune" (Europe), 6 March, 2006, p. 19

Notes Receivable/Payable • Należności, zobowiązania wekslowe • A *balance sheet* category that carries *debt* that has been documented by a *promissory note* or *bill of exchange*. In general, enterprises account for notes in the same way as *accounts receivable* on *open account*. That said, notes are a bit different and need distinctive treatment. In countries where open account is the norm, a promissory note is outside conventional commercial practice. (Note that both *bank loans* and *long-term debt*, such as a *debenture* or *bond*, have documentation that will usually include a promissory note. However, they have their own distinct balance sheet classification because they are so commonly seen.) Examples of a note receivable might be a trade *accounts receivable* that has been given extended terms or an employee loan. Depending on their expected *maturity*, notes should be classified on the balance sheet as either *long-term* or *short-term* with details provided in *footnotes*. Why might enterprises want a promissory note as evidence of indebtedness? First, a debt that is acknowledged is less open to dispute in a court of law. This could be a *signal* that there are concerns about selling on open account or that some special arrangements have been made to accommodate an overdue debt. Second, if the note is in the form of a bill of exchange it is negotiable (i.e. saleable to a third party) and has greater liquidity. If the bill has been discounted, some interesting accounting issues

arise (see *bills of exchange, accounting for*). In the same fashion as any receivable, if there is significant doubt about the ability to collect payment, the note receivable should have a *provision* against it.

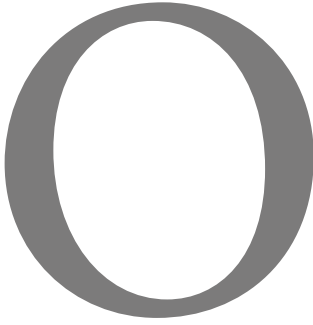
Number Crunching (slang) • **Obliczenia** (ang. ‘przebieg liczb’; żargon) • Any tedious or repeated calculation that has been largely eliminated with the advent of computer spreadsheet programmes (e.g. Microsoft Excel).



Not Just Numbers

The accounting firms say that the fall of Enron and Arthur Andersen has done their recruitment no harm: instead, they claim, it has made students realise that accounting is not merely **number-crunching**, but also involves moral judgments.

In search of the ideal employer in “The Economist”,
August 20th, 2005, p. 45



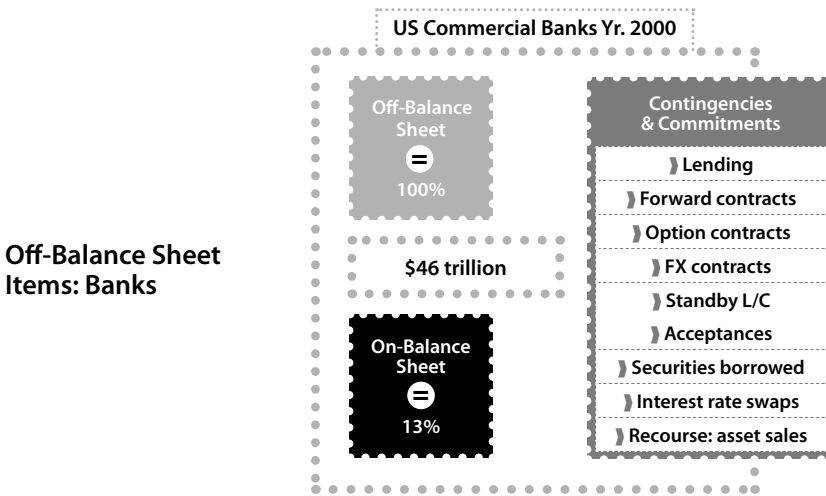
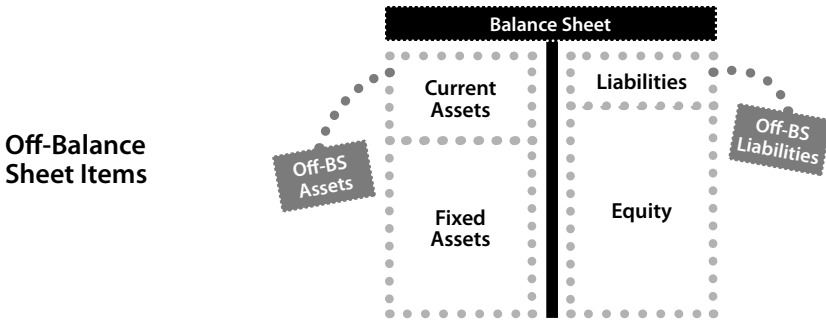
Objectives/Principles Oriented Accounting Standards ▶ Principles-based Accounting Standards.

Objectivity Convention • Zasada obiektywizmu • An *accounting principle* that requires, as far as possible, that *financial statements* be prepared based on objective, verifiable evidence as opposed to subjective opinion. Along with the *going concern* convention, it supports the use of *historical cost* carrying values. However, objectivity can conflict with other conventions such as *prudence* that requires an exercise of judgement in determining realistic values. As in much of accounting, a trade-off is necessary to find a balance for the needs of *accounting users*.

Obsolescence • Zużycie • The diminishment in the *market value* of *assets* due to outdated styles, physical deterioration, wear and tear, reduced usefulness to the business or technological advances in the market place. The economic impact of obsolescence is that the asset's value has been, in effect, consumed or used up. Given the *matching* principle, it should accordingly be *expensed*. In the case of *fixed assets*, this should be reflected in *depreciation* rates. In the case of *inventory*, it will be a *provision* or *write-off* of stock.

Off-Balance Sheet Item • Pozycja pozabilansowa • An *asset* or *liability* that is not carried on the *balance sheet* although their existence (when required by the appropriate *accounting standard*) should be revealed in a *note*. The contingent nature of off-balance sheet items means that their outcome is dependent on something known but not yet certain. They can be described but *accountants* cannot quantify them with a debit or credit. For banks, common examples would be *guarantees* or *unused credit facilities*. For enterprises, common examples would be a cancelable lease obligation or a contested lawsuit. Off balance sheet items are significant to analysts since their future cash flow impact can be *material*. There is a trend in international accounting standards to try to quantify probabilities of contingent events and get their expected value on the balance sheet. For example, *derivative* instruments (previously being regarded as off-balance sheet items)

now fall within the definition of on-balance sheet assets and liabilities and, as such, are measured at *fair value*. See also entries for *contingent assets*, *contingent consideration*, *contingent gain* and *contingent liability*.

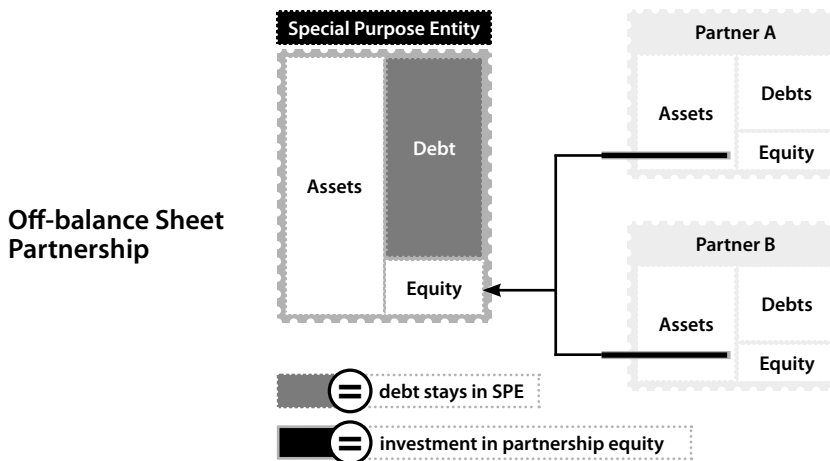


Source: Financial Institutions Mgt (Saunders)/US FDIC

Off-Site Controller/Comptroller • Kontroler zewnętrzny • Fulfilling the senior tasks in the *accounting* function externally. *Professional accounting* firms in many countries do this as part of their offer of non-*audit* services. While the requirement for *independence* excludes them from being auditors, many *small and medium enterprises* (which do not require an audit in the first place) value access to an auditor's financial and accounting talents, neither of which they could afford or would need to hire full time.

Off-the-books Partnerships • Off-balance Sheet Partnership • Przedsięwzięcia pozabilansowe • A type of *special purpose entity*, structured as a partnership,

which also meets the requirements of *accounting standards* to avoid *consolidation*. Such partnerships are common in *securitization* and *derivative trading* transactions where *counter-parties* are partners. Subject to minimum capital requirements (in the case of American GAAP, this was 3%; later increased to 10% after *Enron*) and the absence of any *guarantees* to protect independent partners from loss, both the assets and liabilities of the off-the-books partnership are not considered to be part of another company.



Ombudsperson, Corporate • Rzecznik, funkcja w spółce • A quasi-independent staff member with the designated responsibility to investigate concerns raised by staff regarding infractions or non-compliance to laws, regulations, company policies or ethical standards. Such a role must be in the context of a systematic programme that guarantees anonymity and takes remedial action (often informing the *audit committee*). In effect, an ombudsperson institutionalises and legitimises *whistle blowing*. Because of the associated costs, ombudspersons are typically confined to larger businesses.

On-Line Financial Reporting • Sprawozdawczość finansowa w internecie •

The use of the World Wide Web to communicate financial information. In some respects, the posting of *financial statements* and *annual reports* on the Web is no more than a different (albeit perhaps more convenient and cost effective) communication channel than a piece of paper. The addition of sound, voice and video may not alter fundamentals of content. However, since the “medium is the message”, subtle but powerful changes could be in the making. For example, hyperlinks to other sites might blur the boundaries of information. *Accounting users* will start using intelligent software agents to retrieve, analyze and even customize reports. Continuous and interactive (i.e. corporate dialogue) reporting may become a possibility. As with much of *information technology's* advances, it can be hard to predict consequences.

On Paper (vernacular) • **Na papierze** (żargon zawodowy) • A portrayal of *financial reality* using an accounting calculation, such as a financial statement or *forecast*. Thus, we might say: “On paper (i.e. according to our calculations or estimates), the company will be able to service the debt”. The term is used to connote a degree of scepticism about how accurate the figures actually are. See also *paper profits*.



On-Site Bank Inspection/Examination • **Inspekcja nadzoru bankowego**

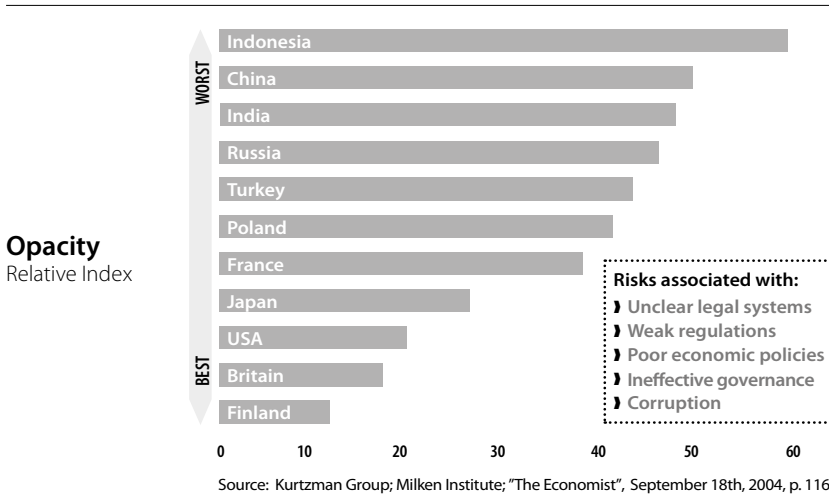
- A monitoring procedure by *banking supervisors* whereby a bank’s head office is visited by trained staff to assess the bank’s financial condition. Records are examined and reviewed, if necessary in detail, and there are discussions with bank *management*. In this sense, it is a kind of privately conducted *audit*. An on-site visit substantiates and verifies the information provided by *regulatory returns*. As well, being face-to-face with staff and management gives inspectors a better situational assessment, albeit of a subjective nature. A report will typically be generated which rates the bank’s *soundness* and makes recommendations to a bank’s senior decision-makers.

Opacity • **Nieprzejrzystość** • The inability to access reliable, accurate, timely and fairly presented financial information. Opacity is a veil of ignorance, misinformation and noise that hides, or worse distorts, *financial reality*. It is the opposite condition of *transparency*.

Something Wrong

“There is an appearance that you’re hiding something, that maybe there’s something **beneath the surface** going on that is less than... that may be questionable.”

Wall Street analyst’s recorded conversation with Enron management in October 2001, quoted in “Fortune” (Europe), 6 March, 2006, p. 19



Open Book Management • Jawne zarządzanie • Sharing information (as in the *books*) about an enterprise's *financial results* with its employees and encouraging them to both understand and pay attention to them. Combined with *employee share ownership plans*, open book management tries to give staff a sense of ownership and commitment to their employer's competitive *performance*. Open book management is also logically linked to creating *shareholder value*. How can staff be expected to strive to maximise share value if they cannot appreciate how it is measured? Although open book management is rare (it requires communication effort, training and may encourage higher salary demands), it is arguably an attribute of any well-run organisation. It is more common in large corporations whose presence in the public domain already makes them *transparent*. See also *stakeholder*.

Everybody Better Off

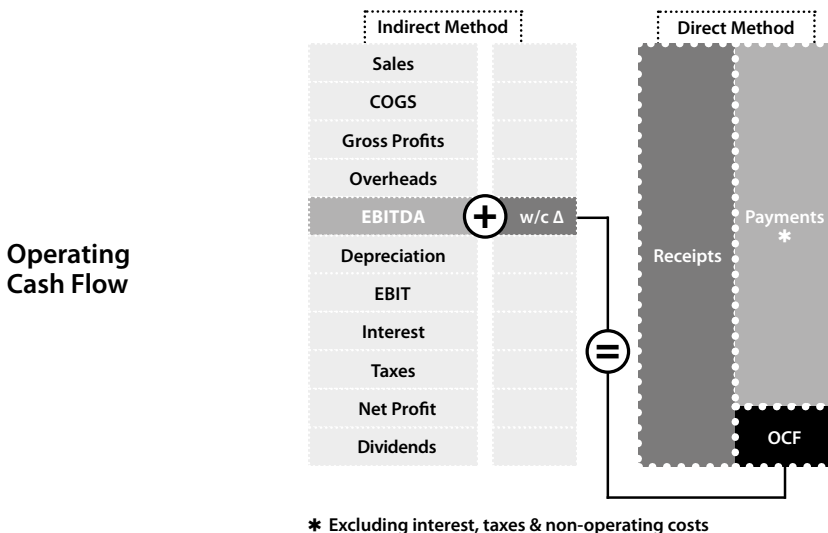
We believe passionately in the power of knowledge – and when it comes to business, we believe most of all in the power of financial knowledge, and financial intelligence necessary to put it to work. Financial information is the nervous system of any business. It contains the data that show how the business is faring – where its strengths are, where its weaknesses are, where its opportunities are and threats are as well. For too long, a relative handful of people in each company are the only ones who have understood what the financial data was telling them. We think **more people should understand** it – starting with managers but ultimately extending out into the entire workforce. People will be better off for gaining that understanding, and so will companies.

Berman and Knight: *Financial Intelligence*, Harvard University Press, 2005

Operating and Financial Review (UK) • Analiza Operacyjna i Finansowa (Wielka Brytania) • The *management commentary* required under law in the United Kingdom. The contents of the review are established by guidelines issued by the UK's *Accounting Standards Board*. As its name suggests, the narrative should try to put financial results into context of operating and competitive developments. Compare to *director's review* (EU) and the *management discussion and analysis* in the USA.

Operating Cash Flow • OCF • Środki pieniężne z działalności operacyjnej • One of the various definitions of *cash flow* that measures the cash generated over a period of time from an enterprise's ongoing, everyday activities. OCF will consist of cash collections from *sales* or *receivables* less cash disbursements from expenses and *payables*, but excluding *interest* and *income taxes*. OCF can be calculated on a frequent basis (daily, weekly or monthly) since it does not require an *income statement* calculation so much as an understanding of the flows within the *working capital* accounts. A common, because it is convenient, proxy for annual OCF is an *earnings* category known as *EBITDA*. Strictly speaking, this is not cash flow but rather *funds flow* or working capital flow because an income statement is calculated on an *accrual* basis. Operating cash flow is thus related to EBITDA as follows:

Operating cash flow	=	EBITDA	+	Working capital changes
---------------------	---	--------	---	-------------------------



OCF is the foundation of *going concern* viability. Without a positive amount, the *operating cycle* cannot be sustained since unpaid suppliers would eventually stop providing services or goods. In a situation of *financial distress*, so long as OCF is positive, it still makes economic sense to continue operations. This may be the case even if creditors are in *default* if they recognise their loans as a *sunk cost*. However, if operating cash flow

is negative, the enterprise is “bleeding” cash and will likely have to close down unless somebody is prepared to finance the cash shortfall. Contrast to *net cash flow from operations* that is a similar measure but which deducts payments for interest and taxes. See also *cash flow vs. accounting profit debate*.

Vulnerable

Cash flow. That was always Enrons Achilles’ heel. No matter how much it stitched together in mark-to-market earnings, it simply couldn’t force cash to appear. Sure, it borrowed plenty of money through the complex transactions known as prepaids and reported those billions of dollars as **cash from operations**. But that just pumped up debt without taking care of the real shortfall.

Conspiracy of Fools (2005) by Kurt Eichenwald, p. 405

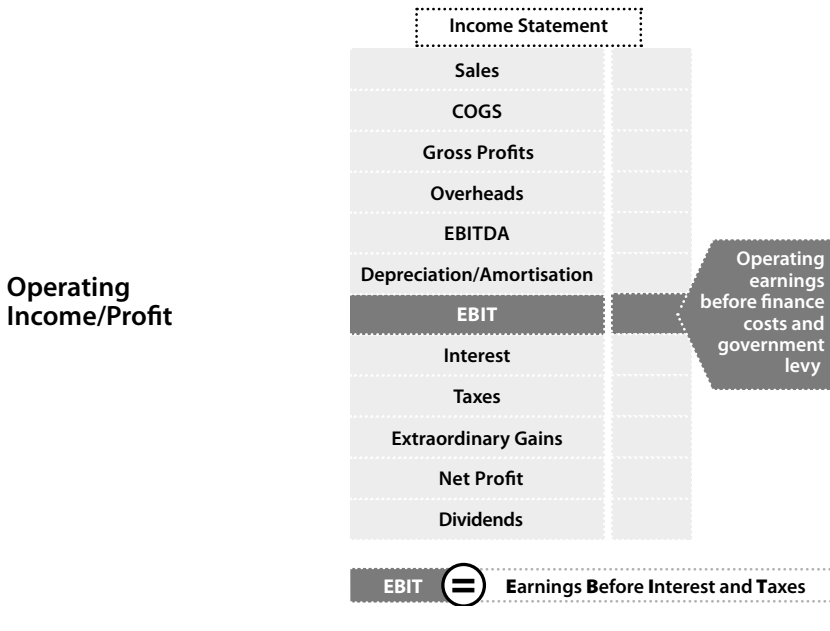
Operating Deficit/Loss • Deficyt operacyjny • Strata operacyjna • Accounting losses (i.e. negative *profits*) that arise from normal course, day-to-day activities. Unless there are extenuating circumstances (e.g. a *start-up* or depressed economic conditions), an operating loss is “bad news”. It means that the basic viability of the enterprise, or its *management’s* competence, is in doubt. See also *living on capital*.

Humour File

Question: What would the farmer do if he won a lottery?

Answer: He would just keep farming until it ran out.

Operating Income/Profit • Zysk na działalności operacyjnej • The profitability, measured over a period of time, of a firm’s underlying activities or everyday operations before taking account of *interest* paid or received, *income taxes* or *extraordinary* items. Also, it is commonly referred to as *earnings before interest and taxes* or *EBIT*. Operating profit is the profit that can be generated by the company’s assets with its existing *management*. Thereafter, the income statement concerns itself with the distribution of profit amongst debt-holders (as *interest*), the government (as taxes) and the *shareholders*. Since the *income statement* has an inherently *bottom line* orientation i.e. all expenses must be paid before *shareholders* can claim a *profit*, the usefulness of operating profit is to isolate the results of competitive market activities. This allows a comparison to other *benchmarks* or peers without the distortions caused by variations in *leverage* or taxes. Contrast to *ordinary income*.



Operating/Operational Budget • Budżet operacyjny • A budget that focuses on output activities in the short run. Beginning with projections of physical *sales* volumes, plans will be determined for purchases, labour costs, production costs, marketing, distribution and administrative *overheads*. Mostly selling and production departments use operating budgets. They do not include financing transactions (e.g. interest or principal payments) or *capital expenditures*. An operating budget is set in the context of a long run plan. They can be thought as the “tactics” used to follow through on a “strategy”. Compare to *master budget* and *cash budget*.

Operating Transactions • Transakcje operacyjne • Transactions that reflect the ongoing activities of the enterprise in its pursuit of *profit*. The main examples:

- ◆ Revenue generating activities,
- ◆ Expenses incurred in generating revenue.

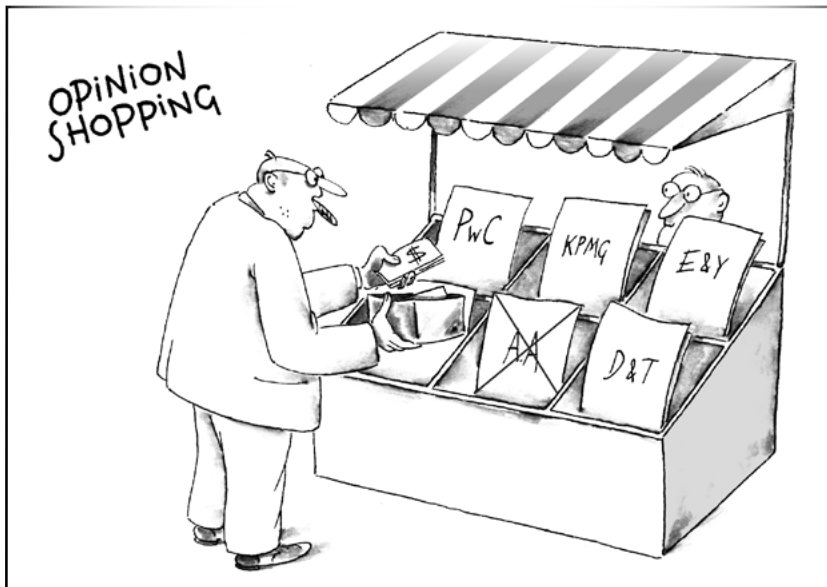
Contrast to transactions involving *assets* and *liabilities* that are *capital transactions* and should be reflected in a *balance sheet*. Fundamental to accounting is the need to properly classify the two types of transactions. While there can be some melding of the two types in regard to *working capital* accounts, the distinction is an useful concept. See also *Sources and Applications of Funds Flow* and *Statement of Changes in Owners' Equity*.

Opinion Shopping • Kupowanie opinii • Trying to find an obliging *auditor* who will be more “understanding” or “service oriented” or “flexible” (i.e. who will co-operate

with *management*) with regard to a *financial reporting* dispute or in procuring a *clean audit opinion*. While auditors are indeed in the service business, they should not compromise their professional standards. Therefore, opinion shopping can be bad behaviour. It should be kept in check by several forces:

- ◆ professionalism and *independence* of auditors,
- ◆ the professional obligation that any new auditor consult with the previous auditor,
- ◆ the suspicion which will be aroused amongst *accounting users* if there are too many changes in auditors,
- ◆ the costs of finding and retaining new auditors,
- ◆ the fear auditors have about not fulfilling their *duty of care*,
- ◆ *oversight role* of directors and an *audit committee*.

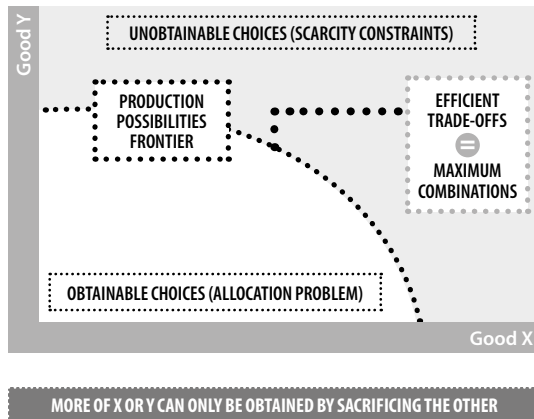
Since the role and value of auditors is their objective ‘hard look’ at the *financial statements*, opinion shopping is to be shunned. It is not that common if only because it is so obvious. One legitimate place for it is in those instances where a client needs a firm, confident and written view on some controversial matter – say an *income tax* dispute. Here, the willingness to clarify an issue, perhaps by taking a *reputation risk*, can in fact be applauded.



Opportunity Cost • Koszt utraconych korzyści • The cost of forgone *profit* due to choosing a mutually exclusive alternative. For example, if I invest all my available *capital* in a project, I will not be able to earn a return on other projects. I cannot have it all. The next best available return is my “opportunity cost”. The concept is founded on the economic premise that decisions are based on choices “at the margin”. One opportunity is

lost or sacrificed when another is chosen. Opportunity cost is notional: under the *historical cost* convention, it will not be recorded. However, it is possible as a *management accounting* exercise to measure opportunity cost and factor it into *financial analysis*, *cost-benefit analysis* and *capital expenditure* decisions. The *stock market's* sensitivity to interest rates reflects the opportunity cost of fixed rate *investments*. If rates increase, demand for shares will fall because their opportunity cost has increased.

Opportunity Cost



Ordinary Income • Zysk na działalności gospodarczej • *Income* (net after all expenses, including *income taxes*) generated from an enterprise's activities that are normal course, core, conventional or repeating. Ordinary income is the most sustainable in the future and is hence better for *valuation* purposes. This contrasts to *exceptional income* that is ordinary income in extreme amounts (e.g. a farmer has a bad year due to inclement weather). A further contrast is *extraordinary income* that comes from outside normal activities (e.g. the same farmer sells a piece of the farm property (the 'back 40') at a gain). While all types of income must be *disclosed* separately, there can be subjective estimates in the distinctions as well as attempts at *window dressing*. The *income normalization* process seeks to isolate ordinary income for *financial analysis* purposes.

Ordinary Repair • Remonty bieżące • A *expenditure* to maintain the existing state of a *fixed asset*. Since there is no enhancement of productive capacity, it should be treated as a *period expense* as opposed to being *capitalised*. See also *capital maintenance concept*.

Organization Costs/Expenditures • Koszty organizacji spółki • The costs of organizing a trade or business or for profit activity before it begins active business. These could include such outlays as legal fees, websites, licences etc. Consistent with the *matching principle*, these costs should be *capitalised* and then *amortised* over the expected life of the business.

Orphan Subsidiary (vernacular) • **Spółka-sierota** (żargon) • A company whose commercial *substance* is a *subsidiary* but, because of loopholes in legal definitions, it does not need to be *consolidated* by *corporate law*. For example, a company could have 49% ownership of common shares in alliance with 2% being held in “friendly” hands and *minority shares* with special voting rights. This situation could be employed to circumvent the letter of the law’s definition of a “subsidiary” which is often 50%+ ownership and control of the board of directors. In this way, efforts at *creative accounting* could be used to keep assets and liabilities off the owner’s *balance sheet*. However, once loopholes were closed by the authorities (e.g. the EU’s Seventh Directive), including invoking such catch-all concepts as “dominant influence”, orphan subsidiaries became rare. You either own a company or not; if you do, you consolidate them. See also *linked presentations*.

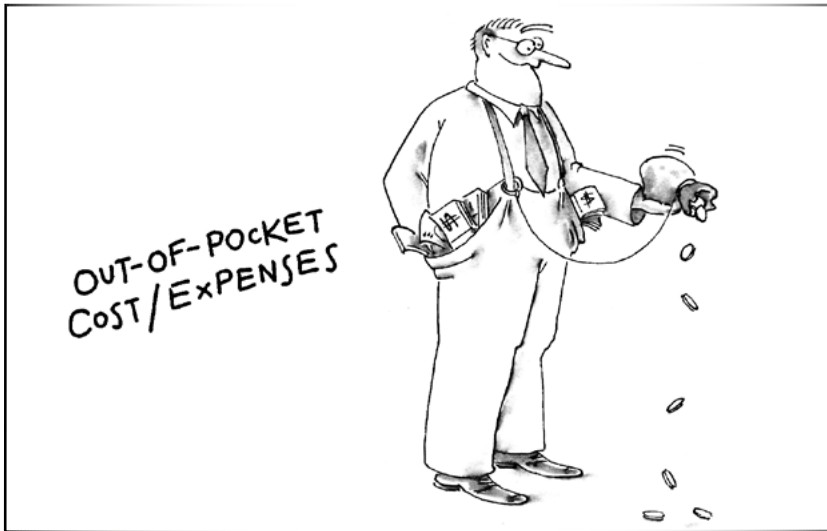
Other Expense • **Pozostałe koszty** • Any *expense* that is outside the main, everyday operating activities of a business. For example, the loss incurred on the sale of a fixed asset would be classified this way in order to flag its *exceptional* nature.

Other Reserves (Classification) • **Pozostałe kapitały rezerwowe** (klasyfikacja)
 • The common name given to the *earned reserves* section of capital *reserves*. Since an earned reserve typically contains numerous and various different components (e.g. real estate valuations, translation reserves, unrealised derivative items), it is common to characterise them as „other” as in „various other odds’n’sodds”.

Other Revenue • **Pozostałe przychody** • Any *revenue* that is outside the main, everyday operating activities of a business. For example, the gain incurred on the sale of a fixed asset would be classified this way in order to flag its *exceptional* nature.

Outlay • **Nakład (wydatek)** • The expenditure of money and resources on a *project*. The term has a comprehensive connotation to include both *fixed assets* and *working capital*.

Out-of-pocket Costs/Expenses • **Wydatki bieżące** • A very literal description of incremental *expenditures* of money to pursue a particular project, activity or decision. It specifically excludes any recognition of an *opportunity cost*. The term is most often associated with individuals, in particular with regard to compensation for cash expenditures for some qualifying activity as in “We will reimburse staff for their out-of-pocket expenses when travelling on company business.”



OVA ► Overhead Value Analysis.

Over-Absorbed/Under-Absorbed Manufacturing Overhead •

Odchylenie kosztów pośrednich produkcji • The difference between actual *overheads* ex poste and budgeted overheads ex ante. At the beginning of an *accounting period*, budgeted *overhead absorption rates* are set. This allows fixed costs to be „unitised” as part of the *absorption costing* system. As actual production proceeds, overhead is „absorbed” into products at a predetermined rate. Any differences at the end of the period (which can be due to either expenditure *variances* or differences between actual and budgeted production volumes; see also *fixed overhead manufacturing variance*) are written off as a *period expense* (under-absorbed) or expense reversal (over-absorbed) in the *income statement*.

Formula

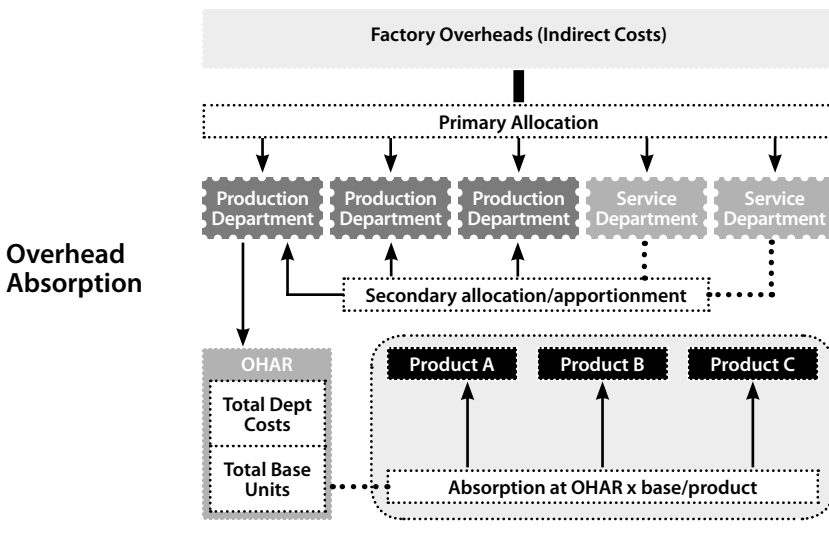
O/U Absorption	=	Actual Base X OHAR (budgeted)	Less	Actual Total Overheads
----------------	---	-------------------------------------	------	------------------------

Overhead Absorption Rate, Budgeted •

Stawka narzutu kosztów pośrednich, zabudżetowana • A *cost accounting* technique to value cost of production in absorption costing systems (contrast to *marginal costing*). Indirect costs of production cannot be easily *allocated* to individual units of output since the costs incurred cover a broad group of activities and products. International accounting standards require that they be allocated to products in a „reasonable and consistent way”. To do this, factory *overheads* (e.g. indirect costs of production such as *depreciation* expense, supervisory labour, heat, light and power) are allocated to a „base” (e.g. labour hours, machine hours, units) that reflects the main activity levels in a production department. The resulting OHAR is then allocated to products according to the budgeted amount of the base in each product.

Formula		
OHAR	=	$\frac{\text{Budgeted Overhead Production Costs}}{\text{Budgeted Amount of total base}}$

The OHAR is a convenient and rational method for costing and financial reporting purposes. However, it may not be the best method for pricing decisions if significant amounts of fixed costs are in factory overheads. As well, if overheads constitute a large share of product cost, *activity based costing* may be a more appropriate method to allocate overheads. See also *over-absorbed/under-absorbed manufacturing overheads*.



Overhead Expenses • Koszty ogólne przedsiębiorstwa, koszty ogólne zarządu

- A broad category of *expenses* on the *income statement* that are not directly related to specific products (see *cost of goods sold*) or services and which occur with the passage of time. Overheads are thought of as “indirect period expenses” and, in the short run, tend to be a *fixed cost* in the sense of being independent of output volume. Examples would include *sales, general and administrative expenses*, occupancy costs, *management* compensation and *depreciation*. While *interest* is a period expense, it is generally separated from operating overheads to highlight its financing nature. *Management accounting* can often devote considerable attention to the *cost allocation* of centralized overheads (e.g. factory or head office) amongst products, services and profit centers. Compare *absorption costing* to *variable costing*. From an operational point of view, the discretionary aspects of overheads are the “secrets” of the business. Should we spend more on advertising? Should we hire more staff? Should we open another location etc.? The answers will lie in the impact on *gross margin* and *strategy*. Accepting an overhead burden requires a careful decision. An overhead may well be a productive expense that simply cannot be traced to specific activities or products. But the indirect contribution to profitability always raises

the question of an overhead expense's true value to the enterprise. Hence the pattern in many *corporate restructuring* to radically slash overheads of companies that have become bloated or bureaucratic. In order to avoid *organizational slack*, overheads need to be carefully controlled for the sake of enterprise efficiency.

Layered

We had the CEO at the top, like a general, and we had these layers and layers and layers of bureaucracy on top of people. We had people writing reports to each other. Instead of growing, we were managing growth. I just thought that we had to get the people off the people. We had to clear out the **overheads** and we had to get in businesses that could be more competitive.

Jack Welch, former CEO of General Electric Co.
quoted in "Mclean's Magazine", 5 November 2001, p. 42

Overhead Value Analysis • OVA • Analiza kosztów ogólnych • Carefully examining indirect *overhead expenses* costs to see whether they can be reduced or eliminated. In a manufacturing setting, it could be described as *activity based costing*. In the context of *business process re-engineering*, it tends to be an euphemism for lay-offs and redundancies.

Override (Fair Presentation/True & Fair) • Pominięcie standardów rachunkowości (w imię prawidłowej i rzetelnej prezentacji) • A conscious and openly disclosed departure from *accounting standards* necessitated by a poor fit between a company's particular situation and conventional rules. If accounting standards were indiscriminately applied, there would be a distortion of a *faithful picture* portrayal of an entity's *financial reality*. Thus, for the sake of *fair presentation*, which can be considered a higher priority than compliance to accounting standards, *financial statement presentation* will be modified. Obviously, overrides must be judiciously employed or else *comparability* will suffer. They are founded on the *substance over form* principle and are more easily invoked in the *Anglo-Saxon accounting tradition* where a greater degree of subjective judgement is tolerated. Overrides will be disclosed in the *notes* and in the *auditor's report* (with a comment whether the override is merited). In the case of the *bright line accounting* approach subscribed to in the USA, overrides are not permitted.

Oversight • Nadzór • The process of "keeping an eye on" the activities of others. This is done without interfering or obstructing them. Rather, it is to ensure that *internal control* systems are kept "honest". An example might be a bank's board of directors who, while it stays out of everyday lending decisions, still watches the *portfolio's* performance, even if from a distance, to ensure that the bank is safe. Oversight is doing your business by minding the business of others. The oversight function is part of the *checks and balances* process of giving an internal control system integrity and reliability.

Overtime Premium, Accounting for • Premia za nadgodziny, rozliczanie

- When factory workers have to work longer hours than their normal contracted time, they earn extra pay or a „bonus”. Typically, this will be quoted as a function of their normal wage rate (e.g. „time and a half”). The treatment (who should be charged?) of what is essentially a *variance* raises an allocation issue. The allocation typically depends on the circumstances:

Dealing with Overtime Costs	
Situation	Treatment: Who Gets Charged
Customer „rush” order	Specific job (usually passed on as higher price)
Catch up to a downtime	Department that caused the delay
Output capacity constraints	Factory overheads (to be spread via OHAR)
Extra-ordinary event	Direct to income statement (period cost)

The treatment reflects *cost accounting’s* approach to *responsibility accounting*: allocate costs according to their underlying cause. See also *idle time*.

Own Work Capitalised • Aktywowane koszty zwiększenia zdolności produkcyjnych • Costs incurred in a period to enhance productive capacity. They are capitalised as an addition to *fixed assets* (see *spent on fixed*) and then subsequently depreciated.

Owners’ Equity • Kapitał właścicieli • The value of *net assets* representing ownership rights. This can be measured various ways. A *balance sheet* based on *historical cost accounting* does not attempt to value so much as record the history of what happened to the original *paid-in capital*. Owners’ equity can also be measured by the cumulative net balance of *capital, drawings, revenues* and *expenses*. In the case of traded *shares, market capitalisation* values the owners’ equity on the basis of its economic worth.



P

Pacioli, Luca (1445–1517) • **Pacioli, Luca** (1445–1517) • A mathematician, Franciscan friar, friend of Leonard da Vinci and prominent Florentine professor who is now considered the “Father of Accountancy”. He was the first to describe – in his *Particularis de Computis et Scripturis* (*On the Particulars of Accounting and Records*) written in 1494 – the *double entry* system.

Mundane History

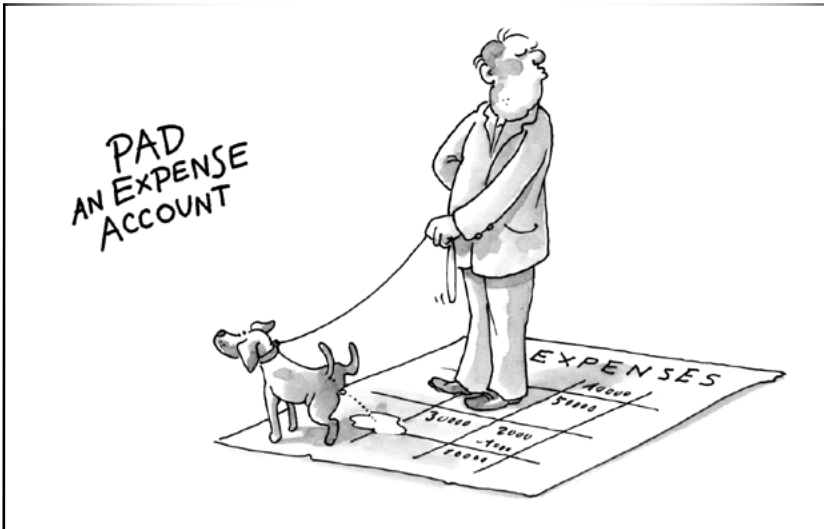
The ‘Venetian Method’ of double entry bookkeeping had grown up in Italian cities some considerable time before **Pacioli** described it. It required three books – a memorandum book, a journal, and a ledger. The memorandum received a note of all transactions as they were made. The journal was written up from the memorandum, and summarised each day’s business. It had a left hand column for debts, *in dare*, and a right hand column for credits, *in havere*. The ledger reserved one page for each home account, and contained a record of running balances, together with an index of accounts. As each account was closed, the closing profit and loss was entered in the main capital account, where the proprietor’s overall income could be seen in the total capital balance... Historians often forget. Even the most mundane of professions have their history. And those mundane professions increasingly run the capitalist world, including academic life.

Computio by Norman Davies in *Europe: A History*, p. 401

What used to be called the ‘Venetian method’ had already been developed when Pacioli codified it. The system, which employed a memorandum (or customer) book, a daily *journal* and a *ledger*, foreshadowed modern *bookkeeping* methods. Transactions could

be aggregated, indexed, accumulated and closed out to calculate the owner's *capital*. Over the following century, Fra Luca's bookkeeping ideas quickly spread across Europe. See also *Accounting Hall of Fame*.

Pad an Expense Account (vernacular) • **Zawyżanie kosztów** (żargon) • A *budget behaviour* issue where *responsibility centres* purposely build in *slack* into their budgets in order to deliver a favourable *variance* later on. Also, it is an informal expression for putting imaginative and even false items on an expense claim. Your author once saw a banker who claimed “pet sitting services” on an expense claim for a training course.



Paid-Up Share Capital • **Fully Paid Capital** • **Paid-in Capital** (USA) • **Kapitał wniesiony** • A *balance sheet* account recording the total amount of resources (rendered either *cash* or “in-kind” resources) which shareholders or owners originally invested in the business. Consists of *par value* and *contributed surplus* or, in the USA, *premium on capital stock*. Also includes the resale of *treasury shares*. Contrast to capital that is subsequently earned by the business such as *retained earnings* and unrealised gains, often called *revaluation reserves*.

Paper Profits (slang) • **Papierowy zysk** (żargon) • *Accounting profits*, such as balance sheet adjustments or asset re-valuations, that have a weak linkage to *cash* generation. For example, a *write-off* of *accounting goodwill* (say, because an over-jealous acquisition over-valued previously purchased assets) will considerably reduce shareholder equity but not impact cash. Such logic prompted Jozef Straus, CEO of JDS Uniphase Corp to dismiss his company's record-breaking \$40 billion quarterly loss as “paper money.” (quoted in “McLean's Magazine”, 6 August 2001). Alternatively, any unrealised *capital gain* or wealth position based on financial assets of questionable certainty. For example, we might say “On *paper*, he has profits of \$XXX since his shares went up by Y%”. See also *quality of earnings*.



Paper Trail • Ślad na papierze • Any record (either tangible or electronic) of *transactions* which can be subsequently traced. It is similar in meaning to *audit trail*. Contrast to *grey economy, hawala, money laundering* and *tax evasion*.

Par Value ► Face Value.

Parent Company Financial Statements • Jednostkowe sprawozdanie finansowe jednostki dominującej • The unconsolidated financial statements of an entity that has *control* over another company. The controller's (i.e. the "parent") investment in another company is carried as a fixed *financial asset* ("Investment in Subsidiary Shares"). Generally, "stand alone" parent company financial statements are not considered a *true and fair* presentation. However, in some regimes (e.g. UK), they must be disclosed as a supplement to the *consolidated* accounts.

Parmalat SpA. • Parmalat SpA. • Europe's version of the *Enron* scandal. Parmalat began as a family business in the Italian dairy sector. Over a 30-year operating history, it chalked up what seemed to be an admirable track record of success. By 2002, it had grown to a global business with €7 billion in sales and €250 million in profit with a stock market capitalization of €3+ billion. However, it suddenly found itself in *bankruptcy* as its creditors became suspicious of its true soundness and abruptly withdrew financial support. When administrators engaged PricewaterhouseCoopers to re-check the books, PwC found revenues and cash flow substantially overstated. Even more damaging was a huge understatement of debt: instead of owing €1.8 billion, Parmalat in fact owed a whopping €12.5 billion largely because offsetting cash equivalents to debt did not actually exist. While Parmalat was able to continue operations, creditors will likely suffer losses in the many €billions. It appears that the company was actually losing money for many years with debt being used to finance a succession of *operating deficits*. Civil and criminal

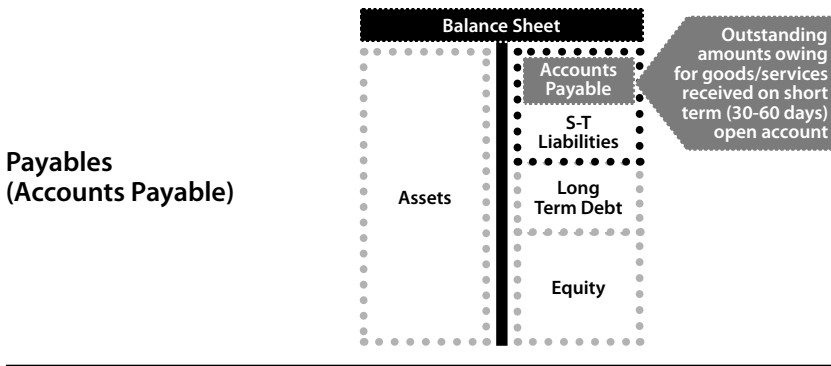
charges focused on the “usual suspects” in the case of an *accounting fraud*: senior management, the supervisory board and the *auditors* (the *Big Four* firm of Deloitte & Touche and Grant Thornton). However, other parties have suffered as well, if only to their reputations: the Italian capital market and banking regulators who may have been lax, international banks who may have been complicit and *rating agencies* who missed the warning signs. Parmalat raises many doubts that will shake investor confidence, especially the reliability of *corporate governance*, regulation and auditing. Fallout from such a high profile *accounting scandal* will likely be far reaching. A key issue for the auditors: will the defense of management fraud shield them from being guilty of *professional negligence*? (Source reference: “European Business Forum”, Issue 21, Spring 2005.)

Participative Budget • “Bottom Up” Budget • Budżet sporządzany z udziałem pracowników • A *budget* in which those who have to implement it have a say in the establishment of performance targets. Participative budgets have two advantages: 1) people are more motivated and committed to achieving goals if they share “ownership” in those goals and 2) people ‘down the line’ often have a better understanding of realistic market conditions than those at the top. The risk with participative budgets is that targets will be too easily achieved and thus contain *budget slack*. Most budgets are a negotiation process in which there is a mix of “top down” and “bottom up” influences in the search for a target that is an *achievable stretch*.

Payables (Accounts Payable) • Zobowiązania z tytułu dostaw i usług • A *balance sheet liability* showing amounts owing to *trade creditors* for goods and services provided on *credit* or on *open account*. As a source of *spontaneous financing*, payables are a kind of unsecured *revolving line of credit* tied to the amount of goods or services received by an enterprise. So long as payment terms (typically 30 to 60 days after receipt of goods or services) are respected, suppliers will continue to extend credit, subject to their own internally established credit limits for buyers. Along with bank debt and *working capital*, payables are an important component of *current asset financing*. *Credit analysis* pays attention to the following when considering payables:

- ◆ is there excessive reliance on certain suppliers or their generous terms which could leave a company vulnerable if it was suddenly withdrawn?
- ◆ are payables paid on time, giving the company an acceptable reputation in the industry?
- ◆ are there any unpaid, overdue creditors who might petition the company into *bankruptcy*?
- ◆ do any of the suppliers have a security interest in the company’s assets to the detriment of the bank’s own *collateral* position?
- ◆ do the disbursements through the company’s bank account tie to the payables thus confirming that the *aged* payables list is complete?
- ◆ does the company take advantage of trade discounts (i.e. reduced prices for paying early).

The payment of cash to satisfy payables is often made by drawing down on a bank's *line of credit*. See also *asset conversion cycle* or *operating cycle*.



Payroll • Lista płac • An *accounting record* which details payments to individuals and deductions for income tax etc. within salary and labour *expense*. A payroll is a kind of *journal*: it records a flow over a period of time and then takes summary totals forward to the *general ledger* (debit: payroll expense; credit: accrued wages or bank account). See also *payroll tax*.

It is Written
The labourer deserves to be paid.
Luke 10/7

Payroll Taxes • Podatki od wynagrodzeń • A tax that is assessed against a firm's total *payroll*. In most countries, payroll taxes are to fund social security (sick leave, disability insurance, retirement etc.) payments on the logic that workers and their employers should pay for services they will ultimately use. Governments also like payroll taxes because they are easy to collect (no complex calculations and deductions at source eliminates many collection problems). However, payroll taxes have the economic effect of discouraging employment and/or higher wages. If taken to an extreme (say, anything more than 10–20%), they encourage *grey market* activity.

PCAOB ► Public Company Accounting Oversight Board.

Peanut-butter Costing (slang) • Wygładzanie kosztów (żargon) • An informal term for *cost smoothing*, just the way one would spread peanut butter on a sandwich.



Peer Review (Auditors) • Analiza wewnętrzna • Auditors checking up on, judging, and coaching other auditors as part of a self-imposed quality control exercise. Typically, the assessment focuses on reviewing concrete matters such as *audit plans*, audit evidence and *working papers*. Large professional accounting firms will have their own internal peer reviews (say, between offices). In the case of accounting reforms such as those promoted by the USA's AICPA, peers reviews have been extended to reach across firms. In the USA, after *Enron* and *Sarbanes-Oxley*, even such competitor peer reviews were considered to be an inadequate safeguard for the public interest and have been supplemented by independent reviews performed by the *Public Company Accounting Oversight Board*.

Percentage-of-Completion Method • Metoda procentowej realizacji (w rozliczaniu umów długoterminowych) • A *contract accounting* method for long-term contracts that recognises a profit or loss proportionally to the contract's degree of completion. In the meantime, expenditures are capitalised and carried as a "contract-in-progress" (C-i-P) asset (either long term or current, depending the duration involved) on the *balance sheet*. Progress billings (i.e. interim cash payments by the contracting party) accumulate in a *contra account* offsetting the C-I-P. The percentage-of-completion method focuses on *revenue recognition* matching contractual fulfilment as measured by costs incurred. It is a classic example of *accrual* accounting. To better appreciate how the percentage of completion method works, image a \$600,000 three-year contract with progress payments allowed in years 1,2 and 3. Fulfilling the contract was originally expected to cost \$500,000 in Year 1 but later increased by \$20,000 in Year 2 as actual costs incurred in years 1,2 and 3 were \$150, \$240 and \$130 ('000) respectively. The percentage-of-completion method will show total profits of \$80 (\$600 minus \$520) distributed in years 1 to 3 prorated to cost:

EXAMPLE: "Percentage of Completion" Method of Contract Accounting						
C-i-P = "Contract in Progress"	Year 1		Year 2		Year 3	
	Dr	Cr	Dr	Cr	Dr	Cr
Cost Incurrence						
C-i-P @ cost: B/S (FA+)	150		240		130	
Cash: B/S (CA-)		150		240		130
Costs Incurred as % of Expected Total	150/500 = 30%		390/520 = 75%		520/520 = 100%	
Profit [(% x Exp Profit) – Prior Profit]	30		30		20	
Progress Billing						
Accounts Receivable: B/S (CA+)	100		200		300	
Progress Billing: B/S (Contra FA+)		100		200		300
Cash Receipt						
Cash: B/S (CA+)	100		200		300	
Accounts Receivable: B/S (CA-)		100		200		300
Revenue Recognition						
C-i-P @ fair value: B/S (FA+)	180		270		130	
Contract Revenue: P&L		180		270		130
Contract Expense: P&L	150		240		130	
C-i-P @ cost: B/S (FA-)		150		240		130
Elimination of Contra Asset Accounts						
Progress Billing: B/S (Contra FA-)					600	
C-i-P @ fair value: B/S (FA-)						600
Cumulative Effect on Equity	30		60		80	

The percentage-of-completion method was traditionally favoured in countries with an *Anglo-Saxon accounting tradition* (there are no *income tax deferral* considerations since *taxable income* is usually calculated on a different basis). Under international accounting standards, it is now the favoured method so long as the outcome of the project can be reasonably estimated. (A modified version of percentage-of-completion prorates profit by "recoverable" costs.) If contract risks are substantial, the more conservative *completed contract* method should be used.

Period Costs • Koszty obciążające bezpośrednio rachunek zysków i strat • Koszty okresu • Costs that are not included in *inventory* or *costs of goods sold*. Instead, they are treated as an *expense* in the time period incurred. Period costs are founded on the *matching concept*: by their nature, they are not connected to an activity or product but rather arise with the passage of time. An example of a common period cost would be *interest expense* or the *overhead* known as *sales, general and administrative expense*.

Periodic Inventory System • Inwentaryzacja okresowa • A method of calculating balance sheet inventory and income statement cost of goods sold based on physical counts at the accounting period end. While infrequent periodic counts are a less accurate way to track inventory, they save time and costs. Contrast to *perpetual inventory systems*.

Permanent Accounts • Konta bilansowe • Ledger accounts representing the *balance sheet* that go forward in time as opposed to income statement accounts that are flows over time and which are closed at the end of an *accounting period*. Also called “real accounts”.

Permanent (Timing) Difference • Różnica trwała • A permanent difference between *financial reporting income* and *taxable income*. This is usually because tax authorities will never allow certain expenses (e.g. lavish entertainment) as a tax deduction. Contrast to *temporary difference*.

Perpetual Inventory System • Inwentaryzacja ciągła • An *inventory* tracking system which keeps constant count of all items in stock by tracing individual items in and out of storage. Its accuracy can be verified by periodic checks within the *accounting period*. This contrasts to a year-end physical count that only establishes quantities on hand at the end of an accounting period. IT systems can facilitate the precision of a perpetual inventory system to allow better *working capital management*.

Phantom Income • Dochód fikcyjny • Reported *taxable income* reported for which no cash or financial benefit is realized. While this seems rather perverse (why pay tax on income not earned?), it can be motivated by the desire to be seen to do a “fair share” or perhaps divert the tax authorities from *tax evasion* elsewhere.

Phantom Transactions (vernacular) • Transakcje fikcyjne (żargon zawodowy)

- Any reference to artificially generated transactions, such as loans or trades, in order to create a false impression. Typically, phantom transactions often create losses that can be deducted for *income tax* purposes. For example, if a loan was booked with its proceeds pledged as collateral (see *offset*), an interest expense could be created despite the “borrower” having no access to cash and without any money being put at risk by the lender. See also *window dressing*.

Physical Count of Inventory • Spis z natury • Checking by observation the physical existence and condition of inventory is a required step in any *periodic inventory system*. The *cost of goods sold* in the period is a direct function of the amount of inventory on hand at the end of the period. A count is also required, albeit less frequently, to confirm the accuracy of a *perpetual inventory system*. Finally, it is an important *audit* procedure to gather *substantive evidence*.

Pick and Shovel Work (slang) • Mrówcza praca (żargon) • The kind of detailed attention to details that *accountants* and lawyers are called upon to do in large transactions where thorough *due diligence* is necessary. Toilsome but somebody has got to do it.

PIOB ► (International) Public Interest Oversight Board.

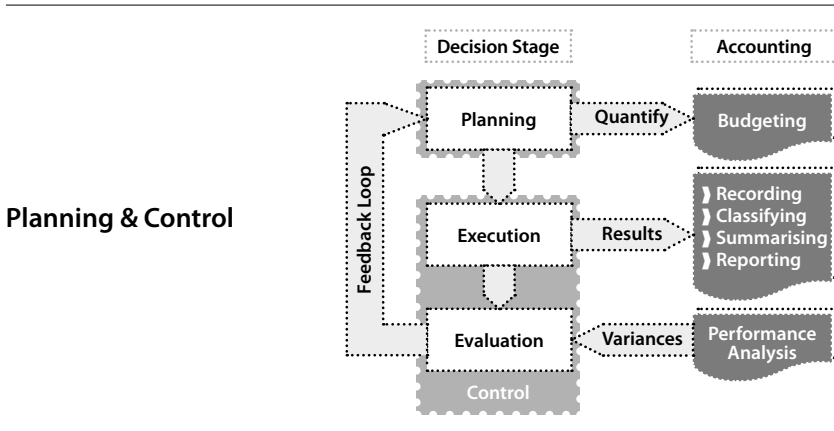
Plain Language Movement • Propagowanie zrozumiałego języka • The conscious effort to improve communication in *financial statements* and *prospectuses*. This means avoiding technical jargon, complexities and *boilerplate* in favour of using simple, clear and concise language embellished, if appropriate, by illustrations. As *capital markets* deepen, meeting the needs of the common investor, who may have limited financial literacy, becomes more important. The movement began as an effort to promote “Plain English” and is a reaction to the increasing volume and complexity of information generated by *information technology*. The spirit of movement is not just more disciplined, user-friendly writing but better *disclosure*. Too often language obfuscates a simple truth. Hopefully, this *compendium* is part of the movement.

Clear?

When I take a look at a company’s annual report, if I don’t understand it, they don’t want me to **understand** it.

Warren Buffett, CEO of Berkshire Hathaway
commenting on complexity in financial reporting in “Fortune Magazine”,
18 February 2002, p. 25

Planning & Control • Planowanie i kontrola • The decision stages in achieving a goal. The essence of *management* is simply “getting things done.” This involves thinking ahead into the future and acting in the present. Planning is the process of setting objectives and preparing *budgets* to meet these objectives (the “things” part). The control stage has two distinct aspects. Within the period, actions are taken by management to make sure the plan is achieved (the “done” part). The focus is to stay on track and act before it is too late. At the end of the period, past performance is evaluated. This leads to either new measures that can be taken to hit the target (“we’ll do better next time”) or an alteration of the plan itself (“no use pursuing the unachievable”). Planning and control go hand in hand. Like a canoe without a paddle, each is limited without the other.



Plans will seldom fulfil themselves without conscious effort and it is no use trying to control unless there are targets to “hit”. Working in sequence in a “feedback loop”, planning & control is a continuous process that embeds a learning process into the enterprise. By virtue of the need to quantify things, *management accounting* plays an important role at each decision stage. See also *variance analysis*.

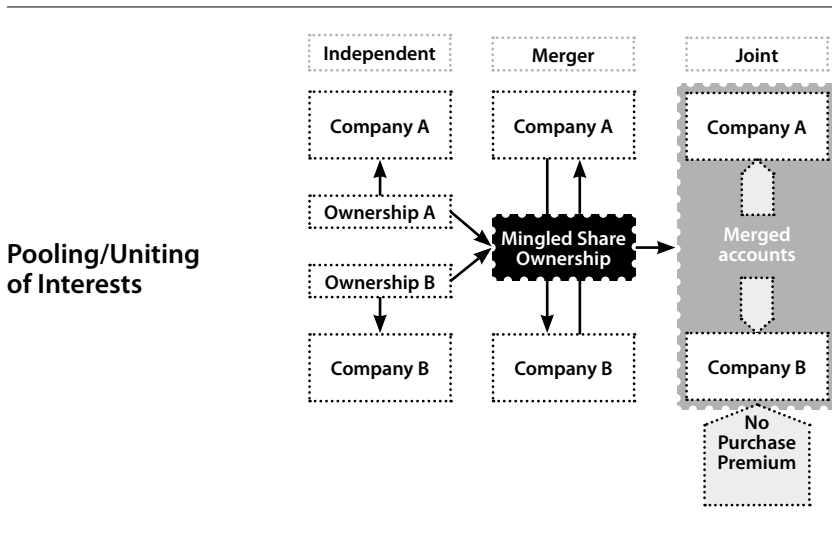
Plug (slang) • **Łatanie bilansu** (żargon) • Forcing an *accounting* record to *balance* by arbitrarily putting in whatever number is required to makes opposite entries equal. While a plug should never be necessary in *double entry bookkeeping*, it is sometimes an expedient measure, especially if the unaccounted difference is not *material*. True *accountants* never plug; they’ll find the error, if only from professional pride. See also *balancing the books*.



Point of Sale Terminal • **Terminal POS** • An electronic device that fulfills the functions of a *cash register* by recording *sales* receipts as well as other functions such as *inventory* records updating and customer purchasing analysis.

Pooling of Interests (USA) • **Łączenie udziałów** • A merger accounting technique used when companies come together on their own initiative as opposed to one buying another. The equivalent term under IAS is uniting of interests. If companies merge there is no flow of assets outside and no need to distinguish between pre-merger and post-merger situations. The accounting implication is that there has not been a purchase and sale transaction. Accordingly, consolidation shows combined assets on the balance sheet at their original net book value as opposed to recognizing any goodwill as in acquisition accounting. Moreover, retained earnings are larger since all of the past is carried forward in time (as if the two firms were in effect always one entity). On the income statement, there is no future charge for amortisation since goodwill does not exist. During a merger wave beginning in the 1960s, pooling of interest was especially popular in the USA as a method of acquisition accounting. This was largely because the acquirer’s earnings per share were automatically boosted. However, it was prone to abuse mostly because it was not transparent what acquisition price shareholders were paying (in terms the

value of exchanged shares) to buy. In the 1970s new GAAP rules addressed the most flagrant abuses but pooling of interest remained popular (in 1998, 30% of acquisitions were accounting this way. Reference: Sutton, p. 450). For example, the high-profile Daimler Chrysler transaction was accounted for in the USA under pooling of interests even though most observers saw it as a purchase. But eventually the abuses became intolerable under heightened concerns for *earnings quality* and *shareholder value creation*. By 2001, FASB revoked the method outright; IAS did likewise in 2004.



Positive Accounting Theories • Teorie behawiorystyczne w rachunkowości •

The ideas, based on empirical study, on what effect *accounting* has on the behaviour and performance of enterprises. Similar to economics, the distinction is between explanation and prediction as opposed to prescription (i.e. “normative” theories). Positive accounting theories recognise the obvious possibility that accounting is not just a neutral measurement tool to describe *financial reality* but that it can often create its own financial reality. Some common examples of issues in positive accounting theory:

Some Economic Consequences of Accounting	
Theory	Summary Description
Agency	◆ Management’s interests not equal to owner’s; absent a monitoring device, they will be tempted to abuse their position of trust
Bonus plan	◆ Since managers are paid based on financial performance, they will tend to choose liberal accounting policies to make themselves look good.
Debt covenants	◆ Since default of debt covenants could trigger financial embarrassment, managers will choose accounting policies which make compliance easier
Disclosure	◆ Firms will disclose information only to extent that benefits of disseminating information does not outweigh the costs vs. meeting users’ needs

Management Decisions	◆ Reported accounting results (vs. economic rationality) effect choices; e.g. research and development reduced if expensed vs. capitalised
Wealth Effect	◆ Reported earnings drive up share prices; higher share prices make investors feel wealthier and spend more; more spending drives up sales & earnings
Political cost	◆ Firms in the public eye (e.g. drugs, oil & banking) will choose accounting policies which reduce earnings during politically sensitive periods

As a formal study, positive accounting theory has tended to be an academic pursuit concentrated in the business schools of American campuses. That said, *commercial common sense* tells most business people that accounting does matter and more than just the results.

Post a Profit (vernacular) • **Ogłosić wynik finansowy** (żargon) • To publicly announce earnings to the *capital markets*. Coming from the notion that profit would be *posted* in the *ledgers*.



Post-Audit (Capital Budget) • **Budżet nakładów inwestycyjnych, weryfikacja po zakończeniu projektu** • A retrospective look at a *capital expenditure project's* performance to assess the original forecast's accuracy and, if significant differences occurred, explain what happened. Were there large cost *overruns*? Have *cash flows* fulfilled expectations? While the *sunk cost* nature of a capital expenditure means you "can't go back", a post-audit can provide useful lessons for the future, either through better forecasting techniques (e.g. eliminating biases, empire-building, pet causes or naivety) or a greater appreciation of the true risks involved (e.g. appreciating *sensitivity analysis*). As well, when managers know that their forecasts will be compared to actual results, they tend to become more conscientious as forecasters (see *accountability*). Post-audit zeal cannot be taken to excess: projects seldom unfold exactly as planned; they are often

effected by forces outside any forecaster's control and mistakes are inherent to risk-taking. Nonetheless, a thorough but balanced post-audit provides a healthy discipline in the *capital budgeting process* by putting good decisions "on paper" to the test of their actual results.

Post-employment Benefits, Accounting for • Świadczenia pracownicze po okresie zatrudnienia, rozliczanie w rachunkowości • Post-employment benefits (e.g. pension payments, health-care or life insurance coverage) are an *employee benefit* received after service or a lump sum upon retirement. They are deferred compensation that should be recognised as expenses and accrued as liabilities (see *retirement benefit obligations*) as employees earn the right to the future payouts while they are working. Plans can either be *funded vs. unfunded*, depending upon the payer's choice or regulations. Plans can also payout according to *defined contribution* or *defined benefit* arrangements. Since defined contribution plans involve no guarantee of a future payout, the accrued expense equals fixed amounts. However, in the case of defined benefit plans, there are two major sources of complexity and, in turn, *accounting judgement*. First, the ultimate payouts to retirees will be a function of future salary levels, life expectancy and (in the case of funded pensions) investment yields on the pension fund. Second, even if future payouts are determined, how should they be accrued over the employee's working life? In the case of funded defined benefit plans there are also two distinct complications: determining the pension expense for future payouts and the pension liability. The later is a function of pension liabilities net of amounts accruing in the designated investment fund. This can result in under-funded or over-funded pensions and, in some countries (e.g. USA), the recognition of *pension income (corporate)*.

Post (Subsequent) Balance Sheet Event • Zdarzenie po dacie bilansu • *Accounting events* that occur between the end of the *accounting period* (i.e. when the *books* are closed) and the public issuance of *financial statements*. Strictly speaking, such an occurrence has nothing to do with the reporting period (it will, after all, be captured in the next period). However, the accounting principle of *fair presentation* requires that the reader be given the full picture. If new information shows that original estimates were *materially wrong* (e.g. *impairment* of an asset carried on the balance sheet), a retroactive adjustment will be made (an "adjusting event"). If the event is unconnected to the past balance sheet per se but is still pertinent to readers (e.g. a *take-over offer*), it should be *disclosed* in a *footnote* as an "non-adjusting event".

Post (To) • Zaksięgować • To send (as one does at the "post office") by entering information into the *books*. E.g. "They posted invoices into the purchases journal". Posting can also be an internal transfer of information, as in the transfer of a balance (either a *debit* or *credit*) from a *journal* to a *ledger*.

Posting • Księgowanie • The *bookkeeping* procedure of transferring *entries* from a *journal* to the *ledger* accounts. This in turn accumulates the effects of journal entries on individual accounts. The reference column in both the journal and ledger refer to the source of the information:

General Journal J1				
Date	Account & Explanation	Ref.	Debit	Credit
01/1	Cash	10	15,000	
	R. Patterson, Capital (invested in business)			15,000

Cash Ledger No. 10					
Date	Explanation	Ref.	Debit	Credit	Balance
01/1	Capital contribution: R. Patterson	J1	15,000		15,000

Posting is essentially a mechanical copying or “transcribing” procedure. However, it has to be done carefully if correct account balances are to be obtained.

£.s.d. (British) • **Funt szterling** (waluta brytyjska) • The abbreviation for pounds, shillings and pence used synonymously for money or riches (from the Latin for *librae, solidi, denarii*). Also used in a jocular sense: “L.S.Deism” the god of money. See also *dollar*.

PPE ► Property, Plant and Equipment.

Preferred Treatment • **Podejście preferowane** • A distinction, made prior to 2005, in IAS’s *accounting standards* that is no longer used. See *benchmark treatment* and compare to *allowed alternative treatment*.

Premium on Capital Stock (USA) • **Contributed Surplus** • **Nadwyżka ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej** • The amount of *paid-in capital* that is greater than *face* or *par value* of the *shares*. Neither amount is significant in terms of *financial reality*. The distinction between *par/face* and *premium/surplus* is mostly legalistic.

Prepaid Expenses • **Prepayments** • **Prepays** • **Rozliczenia międzyokresowe kosztów, czynne** • *Expenses*, which have been paid in advance of being *matched* to *revenues*. In the meantime, they are carried on the *balance sheet*, usually as a *current asset*. Common examples would include office supplies and insurance coverage (valued by premiums paid in advance). *Prepays* can be thought of as expenses that have been “inventoried” i.e. put on the shelf ready to be used as needed. In order to reduce *transaction costs*, it is often more convenient or economical to buy things in bulk in advance of their utilization. In practice, prepaid expenses will be subject to the *materiality* convention: small items may be expensed as incurred rather than bothering to precisely match expenses to revenues.

Preparers (vernacular) • **Sporządzający** (żargon księgowy) • A synonym for *accounting entities* that issue financial statements. Also referred to as “accounting issuers”.

PricewaterhouseCoopers • **PwC** • The world’s largest *Big Four* accounting firm (2005 revenues of \$20+ billion) and the sponsor of this *compendium*. PwC was born from a 1998

mega-merger between Price Waterhouse and Coopers & Lybrand. Both firms enjoyed a well-established presence in the global auditing profession with proud traditions and historical roots (see *accounting history*). The resultant entity, PricewaterhouseCoopers, perhaps has the distinction of being one of the longest one-word names in the business world. In 2005, PwC had 775 offices operating in 148 countries around the world, providing clients with services in three basic lines of business: *assurance* (including financial and regulatory reporting), *income tax* and *advisory*. After the demise of the former industry leader Arthur Andersen, PwC became one of accounting's *Final Four*, along with its competitor *peers*: Deloitte, Ernst & Young and KPMG. Your author is proud to be an alumnus of both predecessor firms, first in Toronto (PW) and then in Warsaw (C&L).

Spoken

A good name is rather to be chosen than great riches.

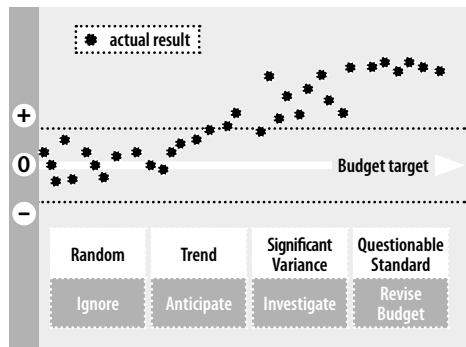
The Bible, Proverbs 22/1

Prime Costs • Koszt własny sprzedanych produktów/usług • A *cost accounting* classification of direct labour and direct material combined in a product. Other non-prime costs include variable overheads and fixed cost overhead absorbed.

Principle of Exceptions (Budgeting) • Zasada wyjątków (w budżetowaniu)

- How to react to *variances* i.e. differences between actual results and planning *budgets*. The principle suggests that there should be symmetric treatment of favourable and unfavourable budget variances along side a judgement whether they are *controllable* (worth being concerned about) or *uncontrollable* (to be ignored). Small, immaterial and random variances are not worth attention. But if they constitute a cumulative trend over time, even modest variances should be investigated in anticipation that they will become significant. Finally, attention must be focused on whether the budgets and standards are appropriate in the first place if there is a sustained, one-sided variance. The accountant's principle of exceptions is part of a broader "management by exceptions" approach to dealing with any situation that is different than expected.

Principle of Exception



Principles-based Accounting Standards • Standardy rachunkowości oparte na podstawowych zasadach rachunkowości • Accounting standards that are anchored on broad, conceptual guidelines instead of detailed, specific rules. As a manifestation of the *substance over form* accounting principle, such standards state the key objectives of good reporting and then provide a general guidance explaining the objectives and relating them to some common examples. Their precise application is thus situational and somewhat discretionary. In promulgating its *International Financial Reporting Standards*, the *International Accounting Standards Board* (IASB) tends to favour a principles-based approach. This is in contrast to the *bright-line approach* favoured by some others, particularly the *Financial Accounting Standards Board* (FASB) in the USA. As an illustrative example of the differences at work, we can compare the accounting standards for *leases*. IASB has six pronouncements on leasing and one interpretation on leasing. In contrast, the U.S. GAAP related to lease accounting is dealt with in “20 FASB Statements, 9 FASB Interpretations, 10 Technical Bulletins, and 39 EITF Abstracts” (source: “The CPA Journal”, August 2004). Thus principles-based standards are simpler to state but perhaps more complex to apply. The emphasis is placed on applying “soundly-considered judgement” to ensure a *true and fair* portrayal of *financial reality*. In contrast, the bright-line approach tends to put more emphasis on “by-the-rules we all can follow” comparability and consistency, the other two key objectives in financial reporting along side fairness. In the background of the debate about principles-based vs. bright-line accounting standards is the legitimacy of judgment and the role of the *auditor* in insuring its proper application. Principles-based standards require strong and independent auditors with discretion, power and, it must be added, commensurate compensation. There must be a faith that neither compromises to auditor independence nor subjective biases will lead to *audit failure*. Bright-line rules have a greater implicit faith in the operation of robust capital markets to arbitrate what is “fair” (see *Efficient Market Hypothesis*).

Judgement vs. Ticking Boxes

A **principles-based** system requires those preparing accounts to exercise robust professional judgement. This approach holds professional accountants accountable for their decisions in a way that reliance on ticking boxes does not.

A Misguided Quest in the “Financial Times”, 3 May 2006, p. 12

Prior Period Adjustment • Korekty poprzedniego okresu • A re-writing (or *re-stating*) of previously issued *financial statements* either because of the discovery a *fundamental error* or due to a change in *accounting policies*. Prior period adjustments are necessary in the laudable exercise of “setting the record straight”. Believe it or not, accountants make mistakes, especially given that *accounting estimates* are involved in financial reporting. But they are obviously a lot of trouble, expense and even embarrassment for *issuers*. Moreover, the *accounting users’* share valuations will have to adjust

– often with investors suffering a loss - to the new financial portrait. The alternative is to use a “catch up” approach. This means bunching the cumulative impact of past alterations into the period when the change invoked (re: accounting policies) or when the error was first discovered (re: fundamental errors). It is easier to do but tends to distort the financial picture of the current period. That said, an *allowed alternative treatment* is to include the amount of the correction/adjustment in the net profit/loss for the current year and present comparative information in *footnote* disclosure. See also *restatement (USA)*.

Procedures and Findings Report, Accountant’s • Raport biegłego rewidenta z przeprowadzenia uzgodnionych procedur • A special purpose engagement by auditors that provides focused but limited *assurance* on specific aspects of an entity’s financial situation, such as the existence and value of fixed assets, inventory or accounts receivable to name a few common examples. The report is very specific and factual i.e. “we did this and found that” as opposed to giving any broad assurances (re: fairness, conformity to accounting standards, consistent with prior years etc.) that would be based on professional judgement. Thus the report is a far cry from being an *audit* or even a *review*. However, it serves its purpose when commissioned by parties with a specific need. This could be a banker interested in the condition of collateral security or the buyer of a business wanting due diligence comfort.

Process Costing • Kalkulacja procesowa w rachunku kosztów • A *cost accounting* system in which the *cost object* is a mass of identical, homogeneous units. Examples could be cement, distilled alcohol, petrochemicals etc. Process costing deals with three common complications in the following way:

Process Costing	
Issue	Treatment
Wastage	◆ Capitalise normal losses in inventory; expense abnormal loss/gains
Work-in-Process	◆ Convert partially completed units to an equivalent of completed units
By-products	◆ Allocate joint costs after a split off point to individual by products

Product Liability Litigation, Accounting for • Postępowanie sądowe związane z odpowiedzialnością za produkt, rozliczanie w rachunkowości • Firms are exposed to fines or payments to injured parties should their products or services prove to be at fault in a court of law. The obligation may arise even if they do not offer any warranties on performance. Any potential for loss (say, arising upon a lawsuit) should be first disclosed as a *contingent liability* in a *footnote* to the financial statements. If the business lost in court, the liability would be recognised and accrued on the balance sheet to the extent of the damages awarded. Product liability litigation can have grievous consequences, especially in litigious countries. In the USA, for example, asbestos claims aggregated to over \$100 billion and lead to the bankruptcy of over 70 firms (“International Herald Tribune”, 10 February 2006, p. 16).

Asbestos Liability in USA	
Company	Claims ^(*)
Ford Motor Company	1,700
Federal-Mogul ^(**)	1,580
USG ^(**)	1,060
Asia Brown Boverly	940
Owens-Illinois	800
Halliburton	704
^(*) From SEC filings; \$ millions ^(**) Filed for Chapter 11 protection Source: "BusinessWeek", 4 March 2002, p. 21	

Product/Unit Cost • Koszt wytworzenia produktu • The various production costs that can be traced to individual products or services. These in turn will constitute either an *expense* in the accounting period (*cost of goods sold*) or will be brought forward as a balance sheet asset (*inventory*). Since some costs are related to products in an indirect manner, there is usually an *allocation of overheads* into product costs. Despite many costs not having obvious linkages to individual products, they are part of the resources consumed in creating the product or service and should be reflected in the product's cost. However, at some point, it becomes fruitless to allocate all costs to individual products. Such costs are considered *period costs* and are simply expensed as incurred. Product/unit cost can be described with respect to a manufacturing operation:

Product/Unit Cost (manufacturing example)		
Category	\$\$	Description/Example
Direct materials	XX	◆ components, parts and finishing
Direct labour	XX	◆ assembly workers, machinery operators
Direct expenses	XX	◆ inputs or services directly consumed e.g. energy
Prime or unit cost	XXX	◆ Costs which are in direct proportion to the number of products produced; also referred to as "variable" costs or "marginal" costs
Manufacturing overhead	YY	◆ Costs which cannot be identified with one product because they are used for the benefit of a number of products; these would include "batch" activities such as set-up; "product sustaining" activities such as maintenance and factory costs (e.g. rent, depreciation, heat & power)
Total manufacturing cost	ZZZ	◆ Costs incurred in a period must be allocated between expenses in that period and costs carried forward into the next period as inventory

Beyond direct costs which are clearly traceable – and therefore objectively a part of – specific products, the calculation of indirect costs involves a degree of judgement. The definition of "indirect" will also depend on decision-making objectives. For example,

“warehouse rental” may be considered a direct cost if distribution channels are being compared but indirect for *inventory* valuation purposes. Accurate product costing is more a *management* issue for internal decisions such as pricing and investing. The impact on *financial statements* is less profound: either way, costs will be reflected either as cost of goods sold or overhead expenses; if they are capitalised as inventory, they will be subject to “lower of cost or market” rule which will limit valuations to conservative amounts. Accurate product costing is more crucial to the ‘ex ante’ generation of expected *profits* compared to the ‘ex post’ measurement of earned profits.

Professional Oversight Board (UK) • Rada Profesjonalnego Nadzoru (Wielka Brytania) • An independent regulatory body keeping an eye on the accounting profession and its auditing activities in the UK. As of 2006, the POB will also oversee the actuarial profession. A key attribute of the POB is its independence from professions that were historically self-regulating. Just as war was “too important to be left to the generals” (British PM Lloyd George), oversight is too important to be left to the profession itself. The POB is part of the *Financial Reporting Council*.

Professional Practice Group (SEC) • Zespół ds. Profesjonalnych Praktyk Księgowych (amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd) • A body within the American *Securities and Exchange Commission* that tries to oversee *auditing* as part of an *accounting regulator* role. The practices section is responsible for quality control standards and the review of audit failures for its 1,300 members who audit publicly owned companies. See also *Public Company Accounting Oversight Board*.

Room for Improvement

Auditor oversight [in the USA] and regulation can only be called Byzantine, inefficient, and incomplete.

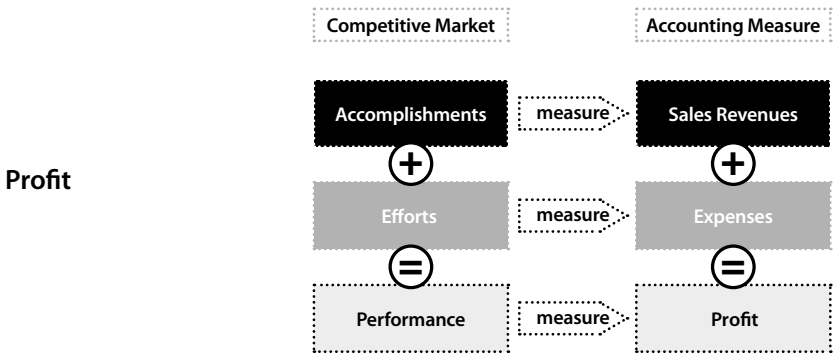
Dirty Numbers in “Fortune”, 18 February 2002, p. 25

Professional Privilege & Accountants • Prawo księgowych/biegłych rewidentów do nieuwjawniania informacji • The right of an accountant, auditor or tax advisor not to have to reveal client information to government authorities or to a court of law. Traditionally, lawyers have enjoyed this status in order to protect their client’s individual rights (otherwise, court could compel lawyers to tell all about their client’s affairs). However, in the case of public accountants, this privilege may be overridden in some jurisdictions by an obligation to report criminal activities such as *money laundering* or, in the case of banking clients, parallel direct reporting to the banking regulator. See *reporting accountant*.

Professional Scepticism, Auditor’s • Zawodowy sceptycyzm biegłych rewidentów • A standard of conduct requiring an *auditor* to exercise an vigilant attitude that includes a questioning mind and a critical assessment of *audit evidence*. In other words, don’t be a sucker. In particular, if audit *red flags* are present, the auditor should

react vigorously by digging deeper to see what is actually going on. See also *intellectual curiosity*.

Profit • Zysk • A measure of the economic surplus produced over a period of time causing an initial capital investment to grow. It is arguably the most important accounting number (the “sovereign criterion” of enterprise performance in the words of Peter Drucker). Alas, it can also be a difficult figure to precisely quantify. Because net worth contains a whole host of *accounting estimates* and assumptions, the profit figure must do likewise, even if, in the long run, cash flow and profit will track one another. Profit can be generated from buy and sell *transactions of working capital’s current assets* or from *capital gains* that have increased the value of the enterprise’s *fixed assets*. Profits may be measured different ways. “Accounting profit” records actual transactions and tends to ignore unrealised capital gains. As well, there may be many degrees of profit: *gross profit*, *operating profit*, before tax profit, extraordinary, *earnings per share* etc. “Economic profit” deducts an implicit charge for the equity’s *cost of capital* and factors in externalities (i.e. impact on third parties). The economist then sees profits as evidence of market inefficiencies, superior *management* or monopoly power. While the later definition of profit is more intellectually cogent, it is impractical to implement because of measurement problems. It is worth noting what profit is not: an increase in sales, higher fixed asset investments or greater cash flow. While these flows are perhaps beneficial and sought after, they do not reflect wealth generation per se. This is why the accounting function, which focuses on changes in *net worth*, is so important. See also *capital maintenance principle*.



Profit

The Only Thing That Really Counts

Enron’s profit was a fiction, but it had bewitched investors, for whom it was all they needed to know. Today, still, **profit** is the figure that Wall Street and the City of London turn to instinctively to size up the business.

“Financial Times”, 10–11 June 2006, p. 40

Profit and Loss Statement • P&L • Rachunek zysków i strat • The British name for the *income statement*, a term used by *IAS* and in the USA.

Profit and Loss Statement

Sales or revenues	
Cost of goods sold	
Gross Profits	
Overheads	
EBITDA	
Depreciation	
EBIT	
Interest	
Taxes	
Extraordinary Items	
Net Profit	
Dividends	

* also Income Statement (USA)

Puzzling

The balance sheet and accounts of profit and loss seem common enough phrases, but they both involve very highly specialised forms of abstract thought... **Profit and loss account** seeks to treat matters as in the ordinary flow of business, and to settle those tremendously puzzling questions as to what shall be deducted from profit and what shall be charged to revenue and what to capital, and all those kinds of questions which really enter almost more into economic science than into mere accounting and book-keeping.

Observations by Sir Henry Craik at the 50th anniversary celebration of the Society of Accountants in Edinburgh in 1904
A History of Accounting and Accountants by Richard Brown, p. 442

Profit Margin • Marża zysku • The amount of *profit/income* earned as percentage of *sales revenue*. Profit is usually defined as *gross profit* on individual items of *inventory* in which case it is referred to as *gross margin*. In different contexts, profit margin can refer to *net profit* or *net income* as a percentage of sales in which case it is “net margin”. An enterprise’s profit margin will be a function of several factors:

Profit Margin Determinants	
Driver	Comment
Cost structure	◆ Use of operating leverage will tend to increase gross margins and make net margins more volatile.
Competitive pressure	◆ The more competitive, transparent and numerous alternative suppliers are, the more profits are “squeezed” to a minimum threshold
Demand	◆ Commodity type products do not allow brand loyalty or distinguishing features which can justify price premiums
Turnover	◆ High sales volumes can generate an adequate return on assets; see Du Pont formula

Along with asset *turnover* and *leverage*, profit margin is a key determinant of *return on equity*. See also *Du Pont formula*.

Profit Warnings • Ostrzeżenie dotyczące wyników • A public issued warning that quarterly reported profits are likely to be less than expected due to some material unanticipated trend or event such as “difficult market conditions” or “increasing costs”. Share prices typically fall on hearing such bad news. The procedures and requirements surrounding profit warnings are tightly regulated by stock exchange regulators lest the warnings result in share manipulation.

Gap

Profit warnings spring from that dark chasm where buoyant expectation and hard reality do not quite meet.

LEX Column, “Financial Times”, 10 April 2006

Profiteering • Spekulacja • To make exorbitant profits in times of scarcity or crisis, particularly war or national catastrophe. The term was first used in WWI. Governments may often try to discourage profiteering via an “excess profits tax”. Connotation is to “privateer” i.e. an armed private vessel authorised by governments to engage in hostile acts against an enemy but often no more than legitimised piracy.

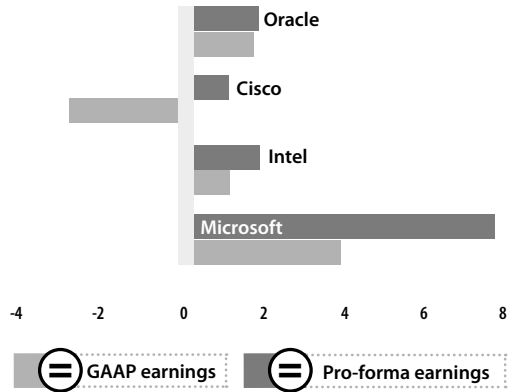
Pro-forma Financial Statements • Sprawozdanie finansowe pro forma • *Financial statements* that are presented with a future orientation but based primarily on a track record of past results. The term needs clarity of use to avoid confusion. Depending on the context, pro-forma financial statements can have four distinct meanings, albeit with subtle connotations:

1. **Format:** In its most basic usage, “pro-forma” is a description of the prescribed layout and classification of financial statements as in “pro-forma balance sheet will have assets ranked by liquidity on the left hand side and liabilities on the right hand side”.

2. **Modelling/Scenario Testing:** Pro-forma *financial statements* can show the likely effects of major transactions that have not yet occurred. In the meantime, *accounting users* want to see the likely impact of a change. For example, a pro-forma balance sheet could show the effect (on leverage, liquidity etc) of a contemplated financing or capital expenditures. In effect, it answers the question: “What will the company look like if we do this?” This type of pro-forma statement is used as an internal analytical and planning tool. It will also be seen in loan covenants e.g. “the borrower can only incur further debt if it can maintain a fixed charge coverage ratio of 2:1 determined on a pro-forma basis”.
3. **Projection of Past Into Near Term Future:** Pro-forma numbers can also be an estimate of future results based on reasonably certain predictions for a remaining “stub end” period prior to the end of an *accounting period*. For example, a pro-forma income statement could be created based on extrapolating year-to-date results (of, say, 10-11 months) and factoring in any expected events. A pro-forma is not that much different than a *forecast* or *projection* although there is an implicit assumption that, since it is well on the way to fulfilling the results being predicted, it should have a high degree of reliability. This type of pro-forma number is seen when firms give *guidance* to the stock market on their *earnings per share*.
4. **Alternative (More Favourable) Portrayal:** Pro-forma numbers can be also issued by publicly *listed* companies in the form of *earnings releases* prior to fully *audited* numbers being made available. The idea is to offer *guidance (earnings)* to convey *core earnings* before any *non-recurring charges* (which are implicitly assumed to be less noteworthy or unlikely). There is some controversy here. The move to *fair value accounting* is tending to clutter financial results with fluctuations that have nothing to do with management decisions. Capital markets may well value a simple *headline profit* figure. Alas, by their nature, non-recurring charges – especially negative charges – are often a result of the auditing process itself. In the quest for *true and fair presentation*, a “hard look” is given to the numbers. When there is a material difference between audited and pro-forma earnings, some sensitive issues can arise. Perhaps the extraordinary charges were a genuine surprise? (“Gee, our auditors are tough! We never expected an impairment.”) However, the gap may be in fact an example of *selective disclosure* (e.g. purposely suppressing negative information) that tries to subliminally say: “Things are not so bad; we just lost money because of a one-off write-off.” Or, telling some headlining grabbing news first may be an attempt to move share prices before the market can digest more detailed but complex information later on. In theory, the capital markets will not be fooled by the above pitfalls (see *Efficient Earnings Hypothesis*). However, in practice, pro-forma earnings releases may allow companies to temporarily mislead investors: share analyst may talk to traders about “exciting” pro-forma numbers but gloss over the “details” when proper audited numbers come out weeks later. The potential for abuse is greatest when price-earnings ratios are high in a bull market. For example, in 2001, companies in the Nasdaq 100 Index (i.e. hi-tech stocks) reported \$19 billion in pro-forma profits that turned out to be losses of \$82 billion later on, a \$100 billion difference (“The Economist”, 21 February 2002, p. 83). For this reason, pro-forma numbers in the form of earnings releases should be treated, in the words of the SEC, with a “healthy scepticism”. As well as vigilance of *accounting regulators*, the other preventative measure comes from lawsuits by mislead, and disgruntled, investors.

Pro-forma Accounting

Nine months to September 2001



Source: "The Economist", 23 February 2002/SmartInvestor.com

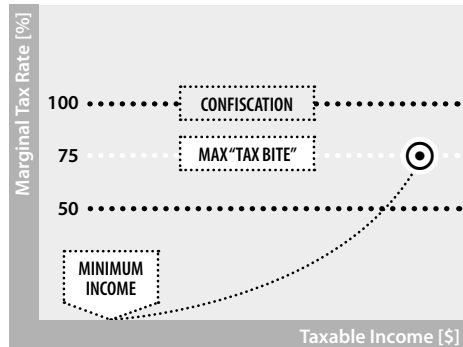
Clarity

Markets are very grateful to companies for producing **pro-forma** numbers. You want numbers that give a clear view of the business. But the risk is you become addicted. A degree of scepticism is prudent.

Head of accounting and valuation research at a London bank quoted in "Financial Times", 10–11 June 2006, p. 40

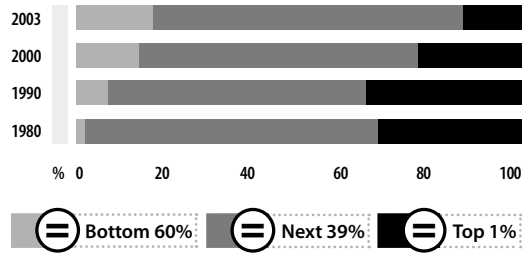
Progressive Income Taxes • Progresywny podatek dochodowy • A system of personal income taxation that gradually increases marginal tax rates of taxation – the "tax bite" – as taxable income rises. While cynics call it "soak the rich" it is based on the economic logic of diminishing marginal utility: the more we have of something, including income, the less valuable it is. Assuming this is the case, then taxing marginal income at higher amounts should be less "painful".

Progressive Income Tax



Progressive Income Tax

Income tax liability by USA household income percentile



Source: US Congressional Budget Office/"The Economist", 15 April 2006

Progressive Taxation • Progresywny system podatkowy • Opodatkowanie progresywne • A taxation system that increases *marginal tax rates* as taxable income rises. On the basis that the rich should pay more, not only in absolute amounts but in relative amounts to their income, *vertical equity* is achieved.

Property, Plant and Equipment • PPE • Środki trwałe • A *balance sheet* category of tangible *fixed assets* which represents an enterprise's production capacity. PPE is typically valued at *historic cost*. Assets subject to wear and tear or obsolescence (e.g. plant and equipment) are *depreciated* to reflect how production volume consumes their value. In certain circumstances, real estate property may be written-up to its market value. Contrast to *current assets* and *intangible assets*.

Proportional Consolidation • Konsolidacja proporcjonalna • A type of *consolidation* often used for *joint ventures* that brings only the owner's share of JV assets and liabilities onto the owner's *balance sheet*. This contrasts with full consolidation that brings in all assets and liabilities of a *subsidiary* with an offset for *minority interests*.

Proportionate Liability, Claims Against Auditors • Odpowiedzialność proporcjonalna, roszczenia przeciwko biegłym rewidentom • The sharing of claims for *negligence* amongst parties who might be collectively responsible. This prevents claimants focusing on parties who are only partly responsible simply because a particular party has *deep pockets*. In the case of auditors, they are sometimes sued when others (managers, directors, regulators etc.) share the blame. In 2005, the UK's Department of Trade and Industry announced that it would introduce a new company law bill to establish proportionate liability for auditors in their contracts with their clients.

Provision (for Loss) • Rezerwa na pokrycie strat • The *balance sheet* account (either an asset's *contra account* or *loss reserve* in *liabilities*) which results from the *provisioning* process.

Provision, Controversy Over • Rezerwa, sporne definicje • A provision has two competing definitions. A “balance sheet view” suggests that it is an estimated *liability* whose amount and timing are uncertain. An “income statement view” suggests that a provision represents accrued costs that are not necessarily liabilities of the entity but rather *expenses* that should be charged against revenue to accomplish *matching*. Many EU (reference 4th EU Directive) countries favour the later. While such provisions are certainly conservative they can be abused as ways to create *hidden reserves* and/or engage in *income smoothing*. International accounting standards (reference IAS #37) favours the balance sheet view. See also *provisioning*.

Provisioning • Tworzenie rezerw • The *expense* recognition in the *income statement* of a sudden loss or diminishment in *balance sheet* value. Provisioning creates either a *contra account* or a *loss reserve* on the balance sheet that is carried forward until the loss is either *realised* or reversed. Since it anticipates the future, provisioning is an example of an *accounting estimate*. It is inherently subjective but is justified by the *accounting principles* of *matching* and *conservatism*. (Note that accounting principles do not allow an anticipation of future revenue). The *double entries* for provisioning will be as follows:

Dr. income statement – expense increase: depending on the circumstances:

- ◆ provision for loss,
- ◆ loss reserve,
- ◆ asset value losses,
- ◆ write-down,
- ◆ write-off,
- ◆ allowance for loss,
- ◆ depreciation,
- ◆ amortisation.

Cr. balance sheet – contra account increase: “provision for asset value decrease”

or

Cr. balance sheet – liabilities increase: “loss reserve”

Provisioning will be necessitated whenever cash transactions do not reflect how asset values are shrinking or liabilities are growing. Common examples include:

- ◆ bad debts amongst account *receivables*,
- ◆ obsolete *inventory*,
- ◆ asset impairment,
- ◆ warranty claims,
- ◆ *depreciation* of tangible assets,
- ◆ *amortisation* of intangible assets.

There is some debate about the exact nature of a provision (see *provision, controversy over*). Note that while depreciation and amortisation are, strictly speaking, provisioning processes, the convention is to associate provisioning with a sudden or out-of-the-ordinary loss. A provision should only be recognised when an enterprise has a present obligation as a result of a past event, it is probable that an outflow of economic benefits will be required to settle that obligation and a reliable estimate of the obligation can be made. Note that provisions for future operating losses are generally not recognised. Exceptions would include restructuring provisions (see *restructuring*) and onerous, money-losing contracts. Disclosure is required for certain contingent liabilities and contingent assets, which should not be recognised in the financial statements.

Prudence (Accounting Principle) • Zasada ostrożnej wyceny (dosłownie ‘zasada przezorności’) • The *accounting principle* citing the need for *financial reports* to reflect the exercise of caution and careful judgement (but not taken to excess so as to distort *financial reality*), particularly in the case of subjective *accounting estimates*. The word is employed by IAS in lieu of the American word *conservatism*, perhaps to avoid any connotation with political ideology (?).

Prudential Returns • Raporty dla nadzoru bankowego • Internal *accounting reports* provided to banking *supervisors* that are used to *monitor* compliance to banking *regulations*, in particular *capital adequacy, risk management* and *liquidity*. While prudential returns lack an independent element, they are a more timely and focused source of information than published *financial statements* and *credit ratings*.

Psychology, Accountant's • Psychologia księgowych • Accounting, like most other callings, attracts a certain type of individual based on a natural fit between the job and people's make-up or interests. Accountants, like most finance people, do indeed seem to fit an observed pattern of behaviour and personality. The stereotype of the careful, precise and reserved individual seems to hold up in real life. While such a person can be the butt of many jokes, what else would you want in an accountant? Clinical tests show that there are indeed personality traits that fit different jobs. For instance, the well-known measure of personality types, the Myers-Briggs Type Indicator, profiles an “accountant” as follows:

Accountant Personality	
Introverted	Extraverted
Intuitive	Sensing
Thinker	Feeler
Perceiving	Judging

The Right Stuff

If my nephew is steady, cautious, fond of sedentary life and quiet pursuits, and at the same time a proficient in arithmetic, and with a disposition towards the prosecution of its highest branches, he cannot follow a better line than of an **accountant**. It is highly respectable – and is one in which, with attention and skill, aided by such opportunities as I may be able to procure for him, he must ultimately succeed... But if, which may possibly be the case, the lad has a decided turn for active life and adventure, is high-spirited, and impatient of long and dry labour, with some of those feelings not unlikely to result from having lived all his life in a camp or a barrack, do not deceive yourself, my dear brother – you will never make him an accountant; you will never be able to convert such a sword into a pruning-hook, merely because you think a pruning-hook the better thing of the two.

Sir Walter Scott, writing to his brother in 1820 regarding a suitable career for a nephew; quoted from *A History of Accounting and Accountants* by Richard Brown (1905), p. 197

Public Accountancy Profession • Organizacja zawodowa zrzeszająca biegłych rewidentów • The *accountants* in each country organised into a professional body with high standards of entry and conduct. This leads to a recognised, and usually exclusive, expertise in *accounting* matters. Typically, accountancy professionals are the only people qualified by the law to be *auditors*. Measured by its roots and on a per capital basis, the British have the most enthusiasm for the accountancy profession. Combined with Commonwealth countries and the USA’s economy (and the largest *capital market* in the world), it has given rise to a strong *Anglo-Saxon accounting tradition* in which the profession sets *accounting standards* for their countries. Other countries (e.g. Germany) also have tax accounting experts and capable accountants in industry (who are not allowed to engage in public practice). As a sample, we can look at the accountancy profession in the G7 industrialised countries:

The Public Accountancy Profession in the G7			
Country	Body	Est'd	Members
UK	Institute(s) of Chartered Accountants ^(*)	1854+	380,000
USA	American Institute of Certified Public Accountants	1887	200,000
Canada	Canadian Institute of Chartered Accountants	1880	40,000
France	Ordre des Experts Comptables et Comptables Agrees	1942	10,000
Japan	Japanese Institute of Certified Public Accountants	1947	5,000
Germany	Institut der Wirtschaftsprüfer	1932	5,000
Italy	Consiglio Nazionale ^(**)	1931	5,000

^(*) various bodies for England & Wales (1870); Scotland (1854); Ireland (1888) and ACCA (1904)
^(**) Consiglio Nazionale dei Reagionieri Commercialisti ed Economisti d'impresa

The accountancy profession enjoys an unique privilege of having a monopoly on an activity mandated by law. In exchange, it is obliged to be *independent* and can be exposed to law-suits for *negligence*.

Keeping Each Other Honest

If you are in any doubt when choosing someone to audit your books and advise on procedure, it might be as well to decide upon a **member of this learned body**. It is very jealous of its good name, and rightly so, too. ...Discipline, as applied by the Law Society and the Royal Society of Medicine engenders in the minds of the members an ever-present watchfulness for misdemeanour among their fellows, and, no doubt, when temptation presents itself governs their actions with purposeful intent.

W.S. Hill-Reid, *Letters from a Bank Parlour*, 1953

Public Company Accounting Oversight Board (USA) • PCAOB • Rada Nadzoru Rachunkowości Spółek Publicznych (USA) • An *accounting regulator* set up by the American authorities in 2003 in response to *accounting scandals* such as *Enron* and *WorldCom*. The PCAOB replaced its predecessor, the *Public Oversight Board* who proved that self-regulation was not up to the task of effective regulation. The PCAOB was one of the initiatives of the *Sarbanes-Oxley Act* designed to protect US investors in listed companies and promote the integrity of financial reporting. Nicknamed “Peekabo”, the PCAOB has a staff of over 400 (2005) based in New York. Its formidable powers include the ability to intervene in auditor compensation formulas (to prevent *cross-selling* from compromising independence); supplement *peer reviews* by independently evaluating a firm’s audit practices (with the ability to fine or disbar firms with deficiencies) and to establish standards of professional conduct. Since its inception it has vigorously fulfilled its mandate to help auditors, in the words of its chairman, “restore their reputations and save their souls” (“*Financial Times*”, 1 December 2005, p. 12). See also *oversight*, *Section 404* and *watchdog*.

Public Financial Reporting • Sprawozdawczość finansowa wymagana prawem • A specific type of *compliance reporting* required by a country’s corporate laws outlining what commercial entities must do in terms of financial reporting. The requirements will vary from country to country but generally they will entail such things as the following:

- ◆ Maintain adequate accounting records;
- ◆ Produce and file financial reports within certain deadlines;
- ◆ Adhere to a specified form and content in financial reports;
- ◆ Conform to designated *accounting standards*;
- ◆ Subject to size thresholds, accounts audited by the *public accountancy profession*;
- ◆ Correct unsatisfactory accounts.

Since most laws specify that either directors and/or senior managers are personally liable for adherence to public financial reporting requirements, they must be taken quite seriously.

Public Interest (& Auditing) • Interes publiczny (a badanie sprawozdań finansowych) • How broad is an auditor's duty? Alternatively put, who can claim damages in the event that there is audit failure or *negligence*? The narrowest definition of duty would confine matters to the contractual relationship between the shareholders and the auditor. A broader definition would extend to those parties, such as bankers or investors, who could prove that were making decisions relying substantially on financial reports sanctioned by the auditors. The broadest definition would include any third party – such as trade suppliers or employees – who might be damaged in the event that an auditor was negligent. The most common instance of this is a sudden and unexpected *bankruptcy* that has been exacerbated or even caused by poor financial reporting (see *Enron*). The extent to which auditors have a general duty to the public will vary across legal regimes. In general, most countries impose a degree of public duty on auditors in return for conferring on them the “special status” of being a *public accountancy profession*. Since this designation has its privileges (in particular, exclusivity in rendering audits), it also comes with accompanying responsibilities and *ethical standards*. These are higher than the normal ethical and competency standards expected business relations in a competitive free market (see “*business is business*”).

Greedy Like Everybody Else

The world thought of accountants as benign, boring defenders of the **public interest**. But there they were, grubbing for cash like any greedy Wall Streeter. Their image protected them for now, but in the end, the SEC chairman wanted the truth to do them in. He had already decided to hold public hearings to force the accountants to show their hand.

Conspiracy of Fools (2005) by Kurt Eichenwald, p. 353

Public Oversight Board (USA) • Rada Nadzoru Publicznego (USA) • A self-regulatory body created by the American accounting profession in 1997 to oversee and discipline the performance of *auditors*. The POB proved to be inadequate in the face of a string of high profile *audit failures*. In 2003, it was replaced with the more independent and powerful *Public Company Accounting Oversight Board*.

Useless

The **Public Oversight Board**, which was set up in 1997 in response to a public outcry over audit failures, was under the thumb of the audit lobby. Last summer's reform law therefore called for a new overseer, to be led by somebody with a demonstrated commitment to the public interest as well as a knowledge of auditing. [However], the selection may end up being dominated by the audit lobby, and the experience of the useless Public Oversight Board may be tragically replayed. [There are] vested interests that aim to prolong the sickness in the system of capital allocation.

"International Herald Tribune", 25 October 2002, p. 8.

Public Sector Auditors • Biegli rewidenci sektora publicznego • A general description of an *auditor* working in a government on behalf of the public interest whose responsibility is to report on the efficiency and effectiveness of government spending. They may be called various names such as "*Chamber of Auditors*" (EU), "General Accounting Office" (USA), "National Audit Office" (UK) or "Auditor General" (others). A public sector auditor has some distinctive characteristics versus a private sector auditor:

- ◆ a wider scope of enquiry, including reviewing the regularity, probity and *value for money* with which public-sector services are provided;
- ◆ being appointed by a legislative arm of the government allows for a higher level of independence when examining executive or administrative branches;
- ◆ audit reports are provided to legislatures and are made available publicly.

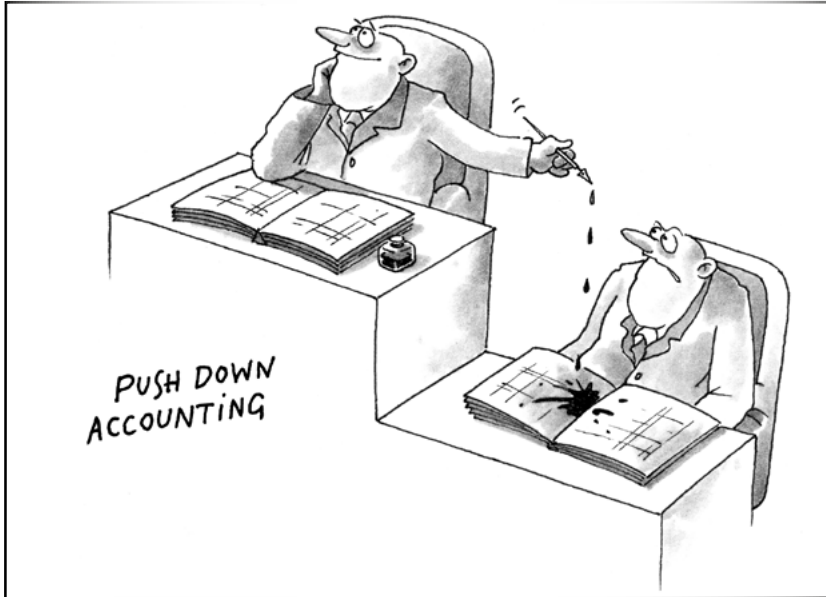
In most, but not necessarily all, countries audit independence is generally considered to be an important aspect of the public sector auditor's authority.

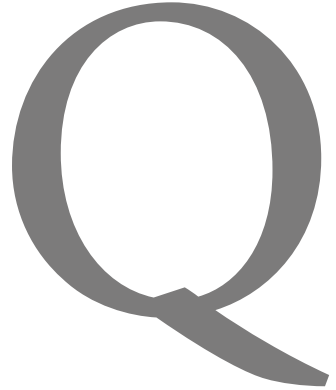
Publican (archaic) • **Poborca podatkowy** (archaizm) • A collector of *taxes* (references "publicans and sinners" from the *Bible*). (Word roots: from the Latin "publicum" = public revenue; evolved in 18th century England to person who manages a public bar or "pub").

Purchase Acquisition Accounting ► Acquisitions (Corporate), Accounting for.

Push Down Accounting • Metoda przesunięć w sprawozdaniach finansowych • Financial statements of a *subsidiary* that reflect the parent company's valuations, including *goodwill* adjustments arising from the *purchase method*. Thus goodwill (i.e. the excess of purchase price over revalued assets) on the buyer's books is "pushed down" onto the acquired company's books. This will swell the subsidiary's balance sheet and reduce its reported income by any *amortisation* of goodwill. There is no impact on *cash flow* (unless *dividend* and *capital expenditure* decisions were made on the basis of reported net

income). By design, push down accounting replaces *historical cost* with current values (albeit based on a single buyer's valuation). The radical inconsistency in financial statements can muddle comparisons over time and between companies. This is one reason by push down accounting is controversial in spite of being required by some *accounting regulators* (e.g. the USA's SEC which requires it for ownership changes when more than 95% of shares end up in public hands).





Qualifications, Professional Accountancy Designation • Kwalifikacje zawodowe biegłych rewidentów • In many countries, accountants will talk about when they “qualified” i.e. earned a designation as a public accountant or *auditor*. As befits any professional status, auditors and accountants are typically required to meet certain minimum standards of technical competency, know-how and *ethical standards*. These will vary from jurisdiction to jurisdiction but usually involve some version of the following:

- ◆ **Formal education:** A university degree with specific business course credits or graduation from an accounting program. (Not all *professional accounting bodies* have this requirement; some (e.g. ICAEW and ACCA) will allow university education to be replaced by an extended apprenticeship programme);
- ◆ **Practical Experience:** Apprenticeship work in a recognized training office under the supervision of experienced accountants. This *articling* period can involve auditing or finance and accountancy work. The apprenticeship period might be from two to three years (www.cica.ca/index.cfm/ci_id/171/la_id/1.htm);
- ◆ **Examination:** There will be a standard examination process that tests a candidate’s knowledge of core competencies in accounting, auditing, finance, income taxes etc. These tests are often quite rigorous (failure rates of, say, 50%) and usually represent the toughest hurdle to overcome;
- ◆ **Licencing/Registration:** Practicing accountants have to be a member of a professional body and/or registered with a governmental agency. The professional bodies will have ongoing requirements re: practice guidelines, ethical standards, *continuing professional education* etc.

Cynics will argue that these qualifications are simply barriers to entry to limit supply and thereby increase prices for professional services. As with any profession, there may be some truth to this, although it may be more as a consequential result rather than by advance design. However, for auditors to fulfil their duties to the *public interest*, there must be a significant level of public confidence and trust in the profession. Stringent

qualifications are a necessary but not sufficient condition to do this i.e. a good starting point.

Qualified Audit Opinion • Opinia biegłego rewidenta z zastrzeżeniem •

A *modified audit opinion* that expresses some reservations about a *material* aspect of *financial statements*. This could be a concern over the *fair presentation, consistency, disclosure* or the adherence to *accounting standards*. An audit qualification is equivalent to a “warning” or a “reservation” about an otherwise acceptable set of financial statements. If an auditor has more fundamental objections, the result will be a more extreme *disclaimer of opinion* or an adverse opinion. Qualifications can arise in either of two instances:

- ◆ Existence of a tolerable limitation on the scope of the auditor’s work; if the limitation is extensive, a disclaimer of opinion would result.
- ◆ There is a moderate disagreement with management on the *accounting policies* selected or *financial statement presentation or disclosure*; if the disagreement was intense, an adverse opinion would result.

A qualified opinion is relatively rare because the whole point of an audit is to obtain a *clean opinion* in order to satisfy the information needs of the *capital markets*. A qualified opinion is one of the strongest sanctions against a management which tries to *window dress* the true *performance* of a company.

Qualitative Characteristics (IAS) • Cechy jakościowe sprawozdania finansowego • The attributes that make information provided in *financial statements* useful to *accounting users*. The four qualitative characteristics are:

Qualitative Characteristics	
Characteristic	Components
Understandability	◆ Simplicity
Relevance	◆ Materiality
Reliability	◆ faithful representation ◆ substance over form ◆ neutrality ◆ prudence ◆ completeness
Comparability	◆ common formats ◆ common definitions

Qualitative characteristics are important reference points in determining *accounting standards*. They are elaborated in the IASC Framework and IAS #1.

Quality of Disclosure Rankings • Rankingi jakości ujawnień • Rating agencies, in response to *capital market* concerns about *transparency*, will rate companies not only as to their credit worthiness but also quality of their reporting disclosure. Rankings are based on the following criteria:

- ◆ Board independence,
- ◆ Treatment of minority shareholders,
- ◆ Corporate governance,
- ◆ Earnings quality,
- ◆ Disclosure.

Since their inability to predict the collapse of *Enron* in 2001, rating agencies are under pressure from investors, lawmakers and regulators to do a better job at providing useful information.

Quality of Reported Earnings (vernacular) • Jakość zysku księgowego (żargon)

- An informal estimate of how reliable is the *accounting* calculation of an enterprise's true *net profit* or *earnings*. Quality of earnings strives to reflect a company's actual competitive *performance* and the *financial reality* of its situation. It consists of:

- ◆ the use of "best practice" *accounting policies*,
- ◆ realistic and conservative charges to reflect *capital maintenance*,
- ◆ full and open *disclosure* of relevant information required to assess earnings,
- ◆ the absence of *hidden reserves* or hidden losses on the *balance sheet*.

Quality of earnings shuns *earnings management*, let alone *creative accounting* and *window dressing*. When the stock market recognises quality of earnings, it usually rewards shareholders by valuing shares at a higher *price earnings ratio*.

A Game

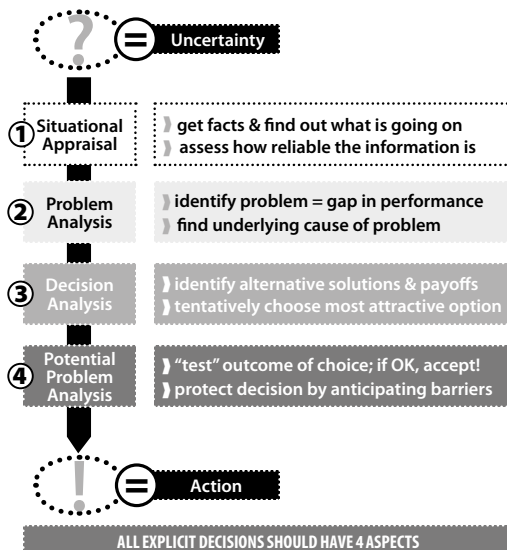
I have become concerned that the motivation to meet Wall Street earnings expectations may be overriding commonsense business practices. Too many corporate managers, auditors and analysts are participants in a game of nods and winks. Wishful thinking may be winning the day over faithful representation. I fear we are witnessing an erosion in the **quality of earnings**, and therefore the quality of financial reporting. Managing may be giving away to manipulation. Integrity may be losing to illusion.

Arthur Levitt, Chairman SEC, speech at New York University, 1998
Quoted in *Conspiracy of Fools* (2005) by Kurt Eichenwald, p. 195

R

Rational Decision-Making (& Accounting Information) • Racjonalne podejmowanie decyzji (a informacje rachunkowe) • Just about all logical decision-making (creative break-through ideas excepted) can be boiled down to four distinct phases or modes of thinking (reference: “Rational Manager” model by Kepner-Tregoe). First, we need to get the facts to see what’s going on (“situational appraisal”); armed with relevant information, we next identify either a problem or an opportunity (“problem analysis”); to deal with the problem or opportunity, we next look at the options available (“decision analysis”) and finally, in the spirit of “look before you leap”, we should consider the future implications of committing to a certain course of action (“potential problem analysis”). Each mode requires conscious discipline.

Rational Decision-Making: Modes



c/o: “Rational Manager” by Kepner-Tregoe

Bad decisions usually come from either skipping a mode or doing one poorly. If accounting information is to be useful, it needs to help us make rational decisions. To name a few examples, we can see how accounting tries to do this: *financial reporting* and *ratio analysis* (i.e. situational appraisal); *peer comparisons*, *benchmarking* and *variance analysis* (i.e. problem analysis); *cost-benefit analysis* and *cost-volume-profit analysis* (i.e. decision analysis) and *forecasting* (i.e. potential problem analysis) to name a few.

Raw Material Inventory • Materiały i surowce • The *inventory* held on hand as inputs to feed a manufacturing process. For example, a car plant’s raw material inventory might consist of steel, glass, parts components and paint. Raw material (“RM”) inventory is a first stage of a three-stage classification:

Raw Material Inventory	
Category	Description
Raw Material	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Necessary to sustain production schedules ◆ Allows bulk transportation & buying discounts ◆ Also carried as safety stocks and/or for speculative motives ◆ Optimized by economic order quantity
Work-in-Process	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Products being manufactured ◆ Function of production process/technology ◆ Reduced by <i>just-in-time</i> inventory methods
Finished Goods	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Products ready for sale to customers ◆ Need to hold to avoid stock-outs ◆ In case of spontaneous buying, boosts sales

Raw material is crucial to keep a production line going. A stock out of just one item or ingredient can result in a costly work stoppage. RM will often be financed by *trade creditors*. They are willing to provide “their” share of the buyer’s required investment in *current assets* to sustain an *operating cycle*. In desperate instances where a company has excess RM inventory due to over-buying, it may be possible to rectify the imbalance by returning goods to the supplier for resale elsewhere. However, as RM is converted into work-in-process inventory, it takes on different attributes and cannot be re-sold by the supplier. It must be financed by other sources, usually the buyer’s own *working capital*.

Realised Holding Gain/Loss • Zrealizowane zyski/straty na sprzedaży aktywów długoterminowych • A change in the *market value* of a long-term asset through appreciation or depreciation that has been realised or converted to cash by a sales transaction. The resulting gain or loss is recognised in the *income statement*. For example, the independently appraised market value of real estate may have permanently risen. Under international accounting rules, the increment can be added to the asset’s *carrying value* and an unrealised gain recognised as an increase to the *capital reserve*. If and when the asset is sold, the actual gain flows from the capital reserve to the income statement and thereby ends up in retained earnings. Any difference between the estimated appraisal increment and the actual realised gain that is remaining in capital reserve is reversed. Compare to *unrealised holding gain/loss*.

Realization (Accounting) • Realizacja (w rachunkowości) • The timing of *revenue* and *expense* in the *financial statements*. *Accounting principles* recognise realization when an *arm's length* transaction has occurred. This is opposed to either valuation changes (i.e. sooner) or the subsequent *cash* settlement (i.e. later). For example, a sale on credit is “realized” when a receivable arises upon the delivery and acceptance of goods or services (vs. when the goods are ordered or when cash is collected). Revenue realization focuses on the point in time where parties are legally bound to perform. This in turn leads to three criteria:

- ◆ The activities necessary to generate the revenue are substantially complete.
- ◆ The amount of revenue generated can be objectively determined.
- ◆ There is reasonable certainty that amounts owing will be collected.

Under *historical cost accounting*, changes in the *market value* of assets or liabilities are not generally considered realised until assets are sold or liabilities are paid. An exception to this, for the sake of *conservatism*, is in the case of *asset impairment*.

Reasonable Assurance (Auditor's) • Wystarczająca pewność (biegłego rewidenta) • A key commitment in an *auditor's scope of assurance* describing the extent to which *accounting users* of audited financial statements can treat them as being reliably *fair*. The caveat of “reasonable” is ambiguous but purposely so. It tells the reader that the 100% accuracy is too much to expect. At the same time, they can count on, let us say, a “high degree” of accuracy or being free from *material* error. But what is a high degree? In the end, the only way to clarify a dispute over reasonable assurance in a particular situation would be in a court of law.

Reasonable Assurance – Sarbanes-Oxley Act (USA) • Wystarczające zapewnienie według Ustawy Sarbanes-Oxley • Racjonalnie uzasadnione zapewnienie według Ustawy Sarbanes-Oxley (USA) • The standard of reliability that management must meet under the *Sarbanes-Oxley Act's* requirement under *Section 404* for an assessment of the effectiveness of *internal controls* over financial reporting. It is interpreted as a remote possibility that material misstatements will not be prevented or detected on a timely basis. Such a high level of assurance prompted many companies to engage *auditors* to give them help in determining compliance.

Reasonableness Check • Testy racjonalności • A common and powerful analytical tool to check the feasibility or credibility of a number or financial statistic. Instead of worrying about an exact calculation (with all the time and effort that that implies), simply recalculate it based on round numbers and approximate estimate. Or, compare it against a rough *benchmark*. A result that is about equivalent to what we would expect in advance i.e. is “reasonable”, is comforting. We may therefore choose to trust the result. Although it still might be wrong, it is at least “in the ball-park” with a reduced chance of error. On the other hand, if the number appears unreasonable, it can be questioned and probed further. In this way, investigative effort is focused on those numbers that appear suspicious. Analytical time and effort is invested more efficiently. Reasonableness checks are a common *audit* tool. They can

also be employed in reviewing *forecasts* and *budgeting*. In the words of the economist, J.M. Keynes “It may often be better to be approximately right than precisely wrong.”

Reassurance Value (in Financial Reporting) • Wartość potwierdzająca (w sprawozdawczości finansowej) • The idea that the *efficient market hypothesis* will tend to make statutory financial reporting somewhat redundant since capital markets will have already digested previously available information (from public announcements, *guidance*, insider information etc.). Share prices are unlikely to move when annual reports are released unless they contain a “surprise”. Since securities will not be mispriced with respect to the publicly available information, investors will pay only modest attention to quarterly and annual reports. That said, statutory reporting serves to confirm previous assumptions and help reduce investor uncertainty.

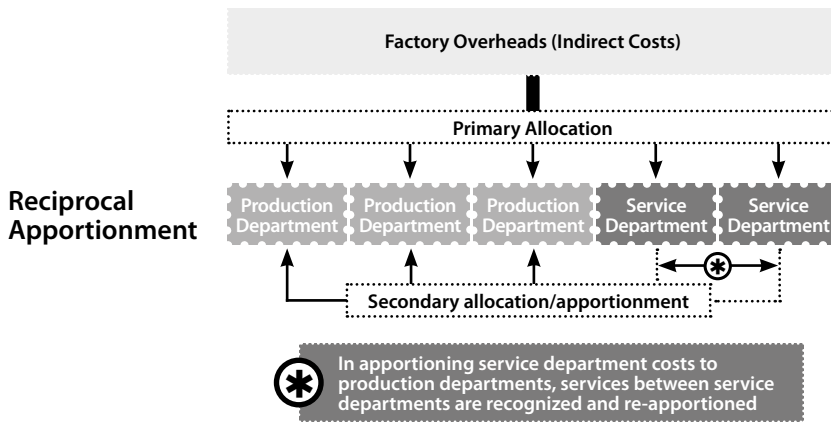
Recapture/Recovery (Tax Deduction) • Odzyskanie odliczeń podatkowych (z tytułu odpisów amortyzacyjnych) • The reversal of corporate *income tax* deductions previously taken on depreciable *fixed assets* and their inclusion into taxable income. The logic at work is that if an asset’s sale proves that past depreciation deductions were not necessary (because the asset has a higher value than is depreciation cost), the taxpayer must “give back” the deductions. Consider a fixed asset costing 100,000 with cumulative tax deductions (*capital cost allowance*) taken of 65,000 over the past years. Its tax value, or *unclaimed capital cost*, amounts to 35,000. What happens if the asset is sold? It depends on how high was the sale price:

Recapture Calculations				
Variable	A	B	C	D
Sale Price	25,000	35,000	75,000	120,000
Recapture ^(*)	- 10,000	0	40,000	65,000
Capital Gain	0	0	0	20,000
^(*) negative recapture results in a higher tax deduction that year				

In situation A, the sale price proves that the asset was in fact under-depreciated. The tax authorities might then allow a further 10,000 deduction in taxable income in that year. In situation B, there is no recapture since the asset’s price equals its value on the tax books. Situations C and D show recaptures. These amounts will be added to taxable income. In situation D, there has also been a capital gain that would be taxable (perhaps at a different rate). Recapture provisions need to be factored into calculations of the tax effects of *acquisition* or *asset disposal* transactions.

Reciprocal Allocation Method (Service Departments) • Metoda alokacji wzajemnej (kosztów wydziałów pomocniczych) • The allocation or apportionment of *service department* costs to production departments in a way that recognises the services rendered between multiple service departments. Thus the service cost re-allocations “reciprocate” (i.e. go back and forth) before finally ending up in production departments. The method can be done either by continuously allocating and reallocating costs

or through the use of algebra. The reciprocal method is more complex than other methods (“direct” and “step-down”) but arguably provides a more accurate result. Often, however, the differences are *immaterial*.



Recklessness, Standard of Conduct (USA) • Lekkomyslnosc, kwalifikacja prawna (USA) • The lowest standard of conduct allowed for *management* before it would be exposed to legal punishment. Thus, even if management committed “reckless” errors of judgement that may have cost shareholders and creditors dearly, they cannot be sued personally. Defining such a standard is necessary to protect managers when taking reasonable, calculated risks that may turn out badly. See *agency problem* and contrast to *negligence standard*.

Reckoning (vernacular) • Rachunek • Obliczenie (żargon) • An informal term to denote any considered estimate or calculation. Often taken as synonymous with accounting (implicitly acknowledging the role of *accounting estimates*) and, in some places such as the Southern USA, connoting to think or suppose as in “I reckon you’re right”.

Continuous Balance Sheets

Drawing up a balance sheet does not signal the close of asset and equity accounts. It simply indicates a **reckoning** of the state of those accounts at a particular time.

Tim Sutton, *Corporate Financial Accounting and Reporting*, 2000, p. 23

Reconcile • Uzgodnić • To account for the differences between the *books* and external information whenever, apart from outstanding items, the two should equate. The need to reconcile is apparent whenever *transactions* are “in transit” i.e. taking time to be entered into the accounting system. In banks, this will occur quite often with *nostro* accounts, *securities* positions, *settlement and clearing* accounts, control accounts and intercompany balances. To be effective, reconciliations should be:

- ◆ completed promptly so that any errors in the books can be remedied;
- ◆ in a standard format so that explanations (which can be rather complex) are understandable;
- ◆ followed-up with outstanding items cleared in due course;
- ◆ reviewed by qualified staff independent of those preparing the reconciliation.

Reconciling accounts is an important *internal control* procedure against honest errors and *fraud* (since a reconciliation gap is an accounting “no man’s land” which can conceal deliberate falsehood). See also *bank (account) reconciliation* and *deposit account/financial statement reconciliation*.

A Costly Mess

The one basic point I will make on **reconciliations**, is that personnel either enjoy it or dread it. I have found that women are often far more thorough and accurate than men when reconciling. If the work is carried out in a slipshod way it does not take many months for any ledger to become a complete jungle. Businesses who let this happen then have to spend considerable time and money in reallocating invoices and cash. Regrettably, the write-off can sometimes be enormous if care is not taken when planning a system.

Martin Posner, *Successful Credit Control*, Wiley, 1998, p. 125

Record Profits (vernacular) • **Rekordowe zyski** (żargon) • High, previously unmatched *profits* reported by large, publicly traded firms in the public limelight. If the firms are operating in sensitive sectors, they may draw more criticism than applause, at least from the consuming public. For example, the sudden spike in the price of oil (2006) resulted in record profits for many energy companies (e.g. \$36 billion in the case of USA’s Exxon Mobil).

Unloved

The strange curse of ‘**record profits**’ and the difficulty that companies have in justifying them – is not unique to the oil sector. Most multi-nationals have learnt to be careful about boasting of their financial success and are finding ways to protect themselves from the sting of criticism. The biggest sectors in the line of fire – banking, oil, pharmaceuticals – seem to share characteristic: customers see their products and services as essential but unexciting purchases.

“Financial Times”, 10–11 June 2006, p. 42

Recoverable Amount • **Wartość odzyskiwalna** • An asset valuation that is defined as the higher of *fair value* less costs to sell and its *value-in-use*. It is an important criterion in determining whether there is asset *impairment*: any carrying amount greater than its recovery value must be written off. In the case of *cash generating units*, value-in-use is in turn equal to the net present value (discounted at the entity's cost of capital) of the CGU's cash flows. Recoverable amount is also the appropriate *carrying value* for *assets to be disposed*.

Recycling (vernacular) • **Recykling – przeniesienie zrealizowanej nadwyżki z aktualizacji wyceny do zysku z lat ubiegłych (żargon)** • Flowing realised asset value gains, previously held in a kind of suspense, through the *income statement* in recognition that previously unrealised income has been earned. For example, *unrealised gains* on asset *re-valuations* will reside in an equity account. This is largely a balancing entry since there is an increased asset value. It also isolates such uncertain profit from distribution as a *dividend*. Upon the sale of such an asset, when its value is verified and profit has been truly earned, the fair value adjustment will be “recycled” through the income statement (by Debit: equity account/Credit: Income) and thus placing it in *retained earnings*. Not all re-valuations are recycled. For example, under international accounting standards, a revaluation increase would be recognised as income only to the extent that it reverses a revaluation decrease of the same asset previously recognised as an expense.

Red Flag (Auditor's) • **Sygnal ostrzegawczy (dla biegłego rewidenta)** • Any indirect but obvious hint that there could be potential accounting error. Some examples might include the following:

- ◆ A substantial increase in *profits* when revenues are flat;
- ◆ Management team with a fortune in *stock options* dependent on the next quarter's earnings;
- ◆ A charismatic CEO known for *sharp dealings*;
- ◆ Anonymous allegations or rumours of *fraud*.

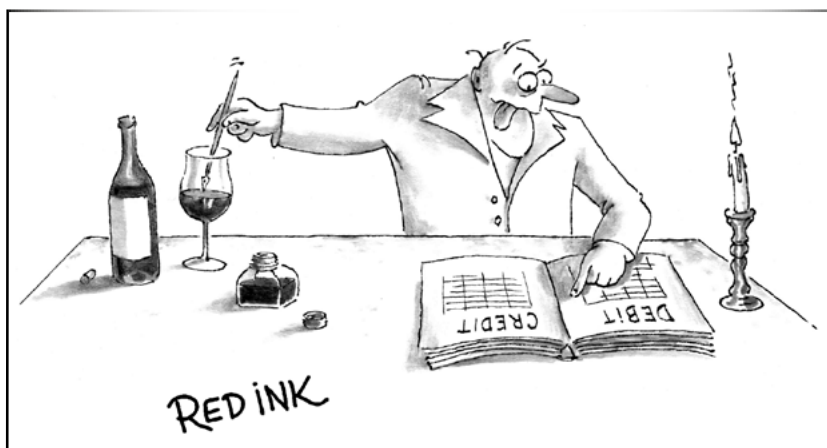
The inability or unwillingness to react to red flags often leads to *audit failure*. And worse, for auditors, since red flag are often obvious in retrospect, they often lead to accusations of *negligence*.

Hmmmm

Red flags. That's what the accountants call them – things that ought to make you wrinkle your forehead or raise an eyebrow. That ought to make you double check calculations, demand to see another invoice, ask tough questions.

Angst & Young in “Fortune” (Europe), 26 May 2003, p. 38

Red Ink (euphemism) • **Na minusie** (dosłownie ‘czerwonym drukiem’) • Unprofitable financial results such as “we’re operating in the red”. Origin is from *book-keepers’* antiquated habit of writing debit entries (used for expenses) into ledgers in red ink to distinguish them from credit entries (used for revenues) written in black ink.



Redundancy Payments, Accounting for • **Świadczenia z tytułu zwolnień pracowniczych (odprawy), rozliczanie w rachunkowości** • A sub-set of *severance payments* that occurs when staff are let go before retirement for economic reasons i.e. not because they are underperforming. Redundancy (as in “not needed”) may often occur because of a *corporate restructuring*, a *merger* or simply due to technological advances. Various legal and ethical considerations can require generous payments (say, up to 1 year’s salary). Compassion requires sufficient payment to tide people over until they find something else in the job market. As well, in the case of a layoff for the sake of shareholder *wealth creation*, an equitable sharing of benefits also suggests a liberal payment. The accounting treatment focuses on accruing the expense as soon as a future payment becomes likely.

Reform Movement, Financial Reporting • **Ruch reformatorski w sprawozdawczości finansowej** • The complete redesign and overhaul of the traditional *financial reporting* model that might even abandon *historical cost accounting*. There are several drivers impelling such a radical shake-up. The business environment has changed due to global *capital markets*, shareholder activism, information technology etc. A model with its roots going back to the industrial revolution might be getting outmoded. In particular, information overload may require more guidance and support of the kind promoted by *enhanced financial reporting*. More compellingly, dramatic failures (i.e. *accounting scandals*, *Enron*, *audit failure* and stock market *bubbles*) suggest something is fundamentally wrong. Many reform advocates argue that tinkering with the existing state of affairs is not enough. Better to get it right. The general thrust of these reforms can be summarised as follows:

Financial Reporting Reforms	
Focus	Rationale
Usefulness	◆ More orientation towards fair value and future performance
Principles-Based	◆ Rigid rules can be evaded or manipulated; more judgement required
Convergence	◆ Global capital markets need a single, universal accounting standard
Fair Value	◆ Historical costs are less relevant to users; more prone to manipulation
Accountability	◆ Businesses need better governance; shareholder and stakeholders count more
Profits Ranges	◆ Provide a range of probability-based scenarios vs. one single point estimate
Information	◆ More operating and market information to supplement financial metrics
Attestation	◆ Auditors must be truly independent and offer more reliable levels of assurance

A lot of these ideas are appealing if only because they re-enforce the best aspects of existing reporting norms. On the other hand, existing financial reporting might be a little like religion “nice idea; too bad no one has really tried it.” In other words, perhaps present reporting can do its job if properly done? As well, greater volatility, complexity and measurement expense will likely accompany many of these changes. At the very least, *accounting users* will likely have to become more expert (see *chartered financial analyst*). See also *Sarbanes-Oxley*, *fair value accounting* and *corporate governance*.

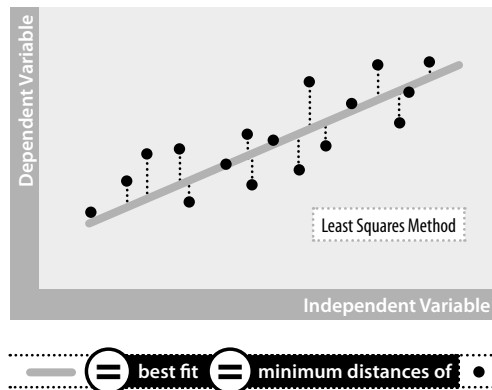
Regression Analysis/Least Squares Technique (in Cost Estimation) •

Analiza regresji/Technika najmniejszych kwadratów (w szacunku kosztów) • A statistical technique to infer future *cost behaviour* in relation to changes in a causal variable (*cost driver*). Historical observations are used to measure the relationship between a dependent variable (typically total costs) and a set of explanatory variables (e.g. inputs, output, activity levels) that are presumed to drive costs.

Statistics		
Total Cost	y	Dependent variable
Linear Equation	y	= a + bx
Cost Driver	x	Independent variable
Observations	n	Historical data
Fixed Cost	A	$\sum_n y - b \sum_n x$
Variable Cost	B	$\frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$
Coefficient of Correlation	R	$\frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$
Coefficient of Determination	D	R ²

Once an equation has been calculated (see below), it can be then used to predict future total costs (assuming that relationships continue to hold in the future). The reliability of the prediction can also be measured by the closeness of fit between observations and the linear equation. A “coefficient of determination” tells the analysts how much (versus 100%) of the variation in a cost can be explained by a particular cost driver. A high coefficient of determination (a r-squared of say 80%+) suggests, but does not prove, a causal linkage. While regression analysis is elegant and sophisticated, we should remember the warning attributed to Mark Twain (“There are three kinds of lies: lies, damned lies and statistics.”). Causality, for example, may not necessarily be at work (sales of ice cream and sun glasses may be well correlated but the causal link is actually the weather that influences them both). There must be sufficient number of observations to reach a conclusion. Extrapolation beyond the observations is always risky since different relationships might hold. These caveats accepted, regression analysis moves cost accounting from an art into the realm of a science.

Regression



Regulation Fair Disclosure • Regulation FD • Uregulowania dotyczące rzetelnego ujawniania informacji • A reform initiative by America’s *Securities and Exchange Commission* in 2000 to improve *transparency* and *market efficiency*. The regulation requires *disclosure* of *material* information to professional *securities research* industry and the public at the same time. Its aim is to promote three goals:

1. Public support for securities markets.
2. Greater returns for investors.
3. Cheaper capital for companies.

While these are practically motherhood goals, executing them is not so easy. *Wall Street* has vested interests and practices that favour *selective disclosure*. If the substance as well as the spirit of Regulation FD is to be adhered to, a strong *accounting regulator* will be necessary. See also *guidance* and *pro-forma financial statements*.

Regulatory Returns (Banks) • Obowiązkowe raporty składane przez banki •

The reporting which banks are obliged to provide directly to banking authorities to allow off-site *supervision*. Typically, banks will provide the following on a monthly or quarterly basis:

- ◆ Regulatory capital position including risk weighted assets and VAR.
- ◆ Balance sheet, including off-balance sheet items.
- ◆ Portfolio analysis by risk category.
- ◆ Selected and summarized *income statement* information.

Regulatory returns fulfil two functions. First and foremost, they are an early warning system for supervisors to detect potential problems. If a “flag is raised”, regulators can react with a more thorough and objective *on-site inspection*. In this regard, the returns are often used to calculate risk ratings. Second, by having to fulfil the demands that regulators place on their reporting systems, banks are forced to maintain good *accounting* systems. Since there are inherent limitations to self-reporting, supervisors also need to conduct regular on-site *inspections* or *examinations* to see for themselves what’s going on.

Related Party Transactions • Transakcje ze stronami powiązanymi •

A counter-party which is not independent from the vested interests of decision makers and which can influence the pricing, terms and conditions of a *transaction*. This is in contrast to *arm’s length* transactions where the impersonal market governs and assures impartial dealings. Because of the *agency problem*, related party transactions pose the danger that shareholder *value creation* will be compromised for the sake of someone else’s illegitimate benefit. Related party transactions in themselves may not be a problem. For instance, within a *holding company*, various subsidiaries may deal with one another using administered *transfer prices*. Rather, it is their obfuscation that makes related party transactions dangerous. Accordingly, most *accounting standards* strive to provide full and frank *disclosure* of related party transactions in a *note* to the financial statements.

Playing Games

Not only is it important to recognise a puppet, it is necessary to see who is pulling the strings.

Anonymous

Relevant Costing • Rachunek kosztów istotnych •

An *inventory* valuation method that seeks a sensible choice between *absorption costing*, which allocates *factory overheads* to inventory, and *marginal/variable costing*, which treats such costs as period costs to be expensed immediately. Both methods have their merits and shortcomings. Absorption costing is defended by the “revenue production concept”: any cost (including using fixed production capacity) that will generate future revenues should be carried forward in time. Hence, factory overhead deserves to be embedded in inventory. In contrast, the “cost obviation concept” suggests that assets only have value to the extent that they save costs in the future. Since a fixed overhead will be incurred no matter what the level of

output, it has less of a claim to representing value going forward in time. Relevant costing suggests that absorption costing is justified if future sales demand exceeds production capacity (i.e. future sales would be lost if the product was not produced – by using production capacity – in the prior period). In summary, relevant costing argues that the choice between absorption and variable costing is situational and that neither method is unequivocally superior to the other.

Reliability • Wiarygodność • A fundamental *accounting concept* in financial reporting that allows *accounting users* to trust and hence use information for decision purposes. Much of this will depend on the honesty and credibility of *accounting issuers*. In more a formal vein, reliability can be viewed as consisting of several attributes:

What's Reliable? ^(*)	
Attribute	Description
Faithful representation	◆ The overall story reflects financial reality
Substance	◆ Conveys the essence of situations; no clutter
Neutrality	◆ Free of bias, especially the reporter's
Prudence	◆ Based on facts; free of speculative notions
Completeness	◆ No "sins of omission"; the full story given

^(*) re: USA's Financial Accounting Standards Board Accounting Concept No. 2

A key role of the *audit* function is to ensure, and ideally upgrade, the reliability of *financial statements*.

Replacement Cost • Koszt odtworzenia • The cost to replace an existing *asset* by purchasing its equivalent in the market. Replacement cost can be thought of as *historical cost* brought up to-date. Replacement cost is normally less relevant to *financial accounting* that favours the *historical cost convention*. As well, replacing an asset may not be a *relevant* decision (especially if assets have become obsolete). However, it is often useful in *management accounting* where the replacement decision must in fact be made (e.g. *inventory* re-stocking).

Replacement Value (in Accounting) • Wartość odtworzenia (w rachunkowości) • An *accounting* valuation method that carries an *asset* on a *balance sheet* at its most recent equivalent purchase value in the marketplace as opposed to the more conventional *historical cost method*. Any resulting difference results in either a write-up or write-down applied to the asset value with the offsetting impact on net worth usually accumulated in a "revaluation reserve".

Reportable Events (Re: Auditor Changes) • Ujawnienia dotyczące zmiany biegłego rewidenta • A *disclosure* item in the event that a firm decides to change its *auditors* requiring a confirmation that the change was not prompted by financial reporting issues but rather competitive service or fee issues. Reportable events could include disagreements, unresolved issues and consultations. Because a change in auditors can be considered a warning sign, accounting users want to know the motivation for the switch.

Reporting (Financial) • Sprawozdawczość (finansowa) • The act of accounting for the financial affairs and progress of a *responsibility center* to those with authority over the responsibility center. The span of reporting can vary in range. The whole enterprise reports to its external owners and *stakeholders* via *audited financial statements*. Within the enterprise, there are usually internal reporting levels (e.g. by *subsidiaries, divisions, profit centres*) as part of the *management accounting* process. Two key notions in any reporting are 1) their *reliability* and 2) giving consideration to the readers' information needs.

Reporting Accountant (UK) • Księgowy referujący (Wielka Brytania) • An *accountant* who, under Britain's 1987 Bank Act (Section 39), regularly reports directly to the banking *supervision* authorities on the following issues of a bank's performance:

- ◆ adequacy of internal controls,
- ◆ capability of *risk management* systems,
- ◆ accuracy of prudential returns.

Reporting accountants are most often a bank's *auditor*. They are meant to be the "eyes and ears" of the supervisor and supplement its on-site inspections.

Reputation Assurance • Umacnianie reputacji • The conscious effort to protect a company's reputation amongst its *stakeholders*. It involves applying a codified framework of assessment methods, in many respects like an *audit*, and the use of peer *benchmarks*. Global companies often pursue reputation assurance when they need to protect valuable *intangible assets*, particularly a strong *brand name* and a loyal customer *franchise*. These can be susceptible to damage from "bloopers" which public relations or advertising campaigns cannot necessarily salvage. Market respect goes beyond achieving financial *performance* results. It extends to having accountable *corporate governance*, a high standards of *business ethics* and the fulfilment of environmental and social responsibilities. See also *ethical accounting*.

In the Night

Trust and **reputation** can vanish overnight. A factory cannot.

Alan Greenspan, Chairman, US Federal Reserve commenting on Enron,
"Time Magazine", 11 March 2002, p. 9

Research and Development Costs • Koszt prac badawczych i rozwojowych •

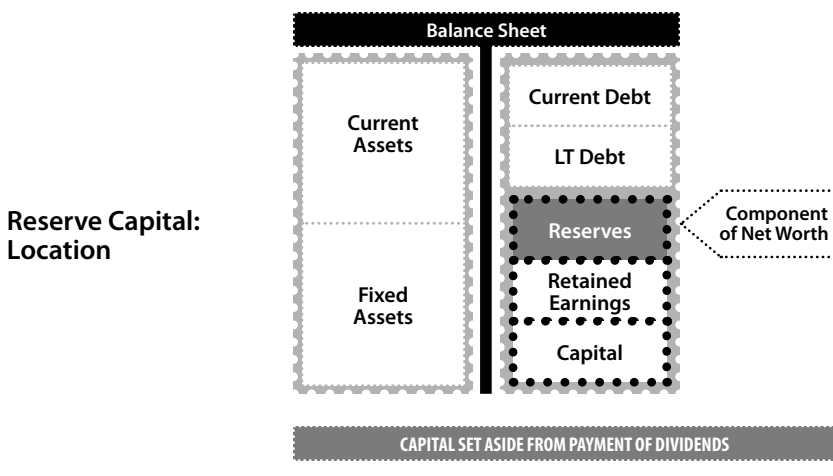
The costs of innovation to invent and bring new products to the marketplace. Accounting for such *expenditures* as staff, laboratories, experiments and patent acquisitions requires a *capitalise-vs.-expense decision*. The *conservatism principle* and many *accounting standards* (e.g. US GAAP) favours treating R&D as an *expense* when incurred. However, others (IAS, Canada & UK) allow certain exceptions. IAS, for instance, requires all expenditures on research to be expensed when incurred. However, if there is a reasonable chance to generate future commercial returns, development costs can be *capitalised* and carried on the

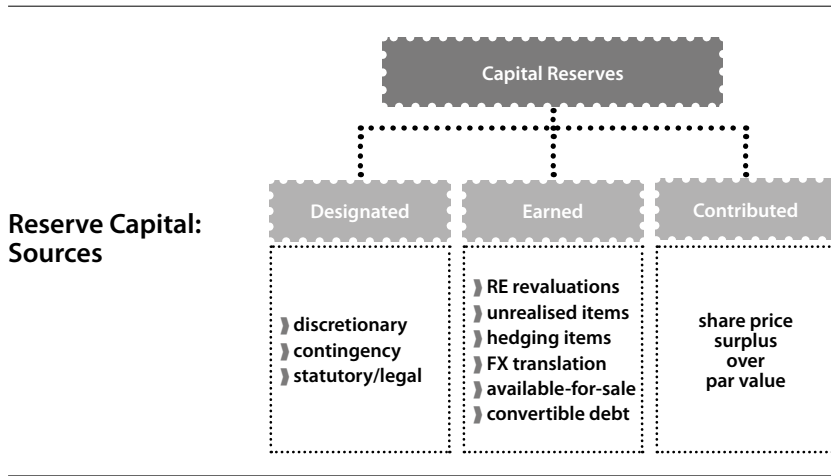
balance sheet as an *intangible asset* to be *amortised over time*. Thus, expenditures on “pure” or “applied” research are considered speculative and are usually expensed whereas development costs prior to commencement of production are capitalised. There are acknowledged estimates and judgements required to define what distinguishes “research” from “development”. In general, any activity with a reasonably certain chance of generating a positive *net present value* would qualify as development. In the *new economy*, with its *knowledge management* and emphasis on *information technology*, R&D can be a significant activity that deserves careful accounting. See also *in-process research and development*.

Reserve (Capital) • Kapital rezerwowy • A segregated portion of *capital* that is not available for distribution as *dividends*. Reserves may arise for three basic reasons:

- ◆ Designated reserves either by law (*legal reserves*) or as a choice (*discretionary reserves*);
- ◆ *Earned reserves* that arise from unrealised valuation changes in the balance sheet;
- ◆ Share issuance premiums which cannot be distributed by law.

Accounting for reserves often appears rather complicated since it can be a “dumping ground” for many individual transactions. However, their net significance is that reserves represent capital that, for various reasons (tentativeness, volatility, prudence etc.), is not yet “permanent”. The company wants to *signal* shareholders that such capital must be held back from distribution as dividends. There also can be confusion surrounding reserves. They do not, for example, represent a reserve of liquidity (although in the case of banking, there is such a thing as *liquidity reserves*). Nor are capital reserves the same as a *loss reserve* that is equivalent to a *provision* for an anticipated loss against a specific asset. Since capital reserves are a part of shareholder net worth, there has been no asset *impairment* by definition. In the past, companies sometimes used the capital reserve to absorb asset impairment losses in order to avoid recognizing them as an expense in the income statement, a practice that is no longer permitted under international accounting standards. See also *hidden reserves*.



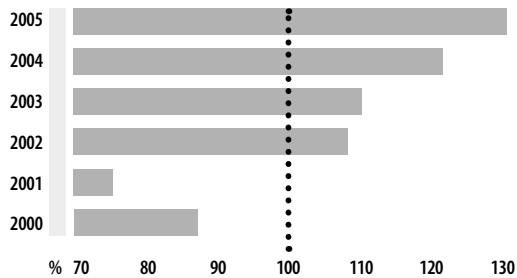


Reserve-replacement Ratio (Natural Resource Firms) • Wskaźnik uzupełniania rezerw zasobów (w firmach eksploatujących zasoby naturalne)

• An important non-financial performance metric of natural resource extraction firms, such as oil and gas or mining firms. The ratio compares physical depletion volumes to acquisitions in proven reserves during the same time period. The ratio indicates whether reserves are being sustained (100%), depleted (<100%) or increased (100%+). When the physical volume of new reserves is compared to exploration costs (see *full cost accounting* and *successful efforts accounting*), a “replacement cost” metric can be compared to existing resource prices as a further measure of value added from exploration. Since reserves are an important determinant of enterprise value, they are an important disclosure item in annual reports. Physical volumes are determined by both independently verified geological engineering studies and financial considerations (re: whether extraction is economic). In the USA, the SEC lays down precise rules on how reserves are to be calculated and classified (e.g. “proven producing”, “proven-non-producing” and “probable”). Even then, there can be complications.

Reserve-Replacement

Oil majors’ reserve-replacement rates (excluding purchases)



Source: Sanford C. Bernstein/“The Economist”, 15 April 2006, p. 67

Reserves can be added through acquisitions (“drilling in the canyons of Wall Street”), enhancing existing estimated recovery levels through technology advances or “green-field” discoveries of new reservoirs (the best measure of exploration capability). Since future cash flow is so inextricably determined by reserves, they can be even more important than financial profitability. In 2002, when Shell Oil admitted to significant errors in its reserves calculations, it suffered substantial damage to both its reputation and its share price.

Resource Allocation Decisions (& Accounting) • Alokacja zasobów (a wyniki księgowo) • The long-run implication of firms achieving various *financial performance* levels. Based on *accounting* results, businesses are compelled or encouraged by competitive *capital markets* to adjust their activities. In the meantime, in the short run, *management* can try to make changes in operations to improve performance. The basic nexus is between performance and position in the market. Firms that perform well, will survive and grow. Those that do not, will retrench or disappear. In the economist’s world of resource allocation, accounting results are a signal to the owners. In turn, through the exercise of *corporate governance*, management is effected (rewarded, maintained or replaced). Profit is more important as a measure of competitive health than a source of wealth accumulation. See also *economics (and accounting)*, *accounting (and capital markets)* and *positive accounting theories*.

Resource Allocation Decision Options	
Accounting Results	Action
Operating cash deficit (cash expenses > cash revenues) i.e. an insolvency situation: existing suppliers cannot be paid & will likely pursue bankruptcy; operations are destroying value	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Restructure the enterprise by liquidating assets until the cash flow deficit is eliminated; if creditors are uncooperative, liquidate all assets and exit the market
Break-even cash flow; (P&L loss = depreciation) i.e. existing creditors can be paid but the firm cannot repay the incremental investment (debt or equity) required to replace its diminishing assets	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Run down existing assets but do not replace them; exit the industry gradually over time; reduce volumes ◆ In the meantime, try to achieve a turnaround
Break-even profitability i.e. the firm can sustain its existing and future output levels by replacing existing assets but it cannot provide positive returns to its owners nor attract more capital	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Selectively replace fixed assets to adjust production capacity; maintain volumes ◆ Seek an output level or product mix which restores satisfactory profits
Satisfactory profitability (return on equity = peers) i.e. the firm can repay all debts and adequately reward shareholders on a continuing basis; it can attract the same amount of new capital as its peers	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Seek to expand to match overall market growth rates and thereby maintain market share ◆ In meantime, try to innovate to boost ROE
Superior profits (return on equity > peers) i.e. the firm’s returns are better than the investors expected; shareholders enjoy a premium on shares	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Aggressively expand the business by raising more capital and investing in assets to increase market share

Responsibility Accounting • Rachunkowość ośrodków odpowiedzialności •

The recognition of various areas of individual responsibility, and often reward, within an organization. Internal *management accounting* systems collect and report information focusing on areas of responsibility known as “responsibility centres”:

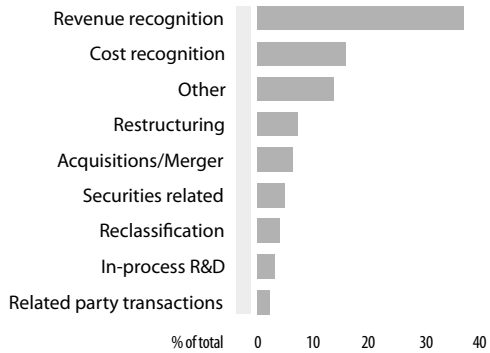
Responsibility Accounting Centres	
Type	Accountability
Cost Center	◆ control of expenses to within a budget
Profit Center	◆ control of revenues and expenses to hit profit targets
Investment Center	◆ control of profits as well as capital expenditures to achieve targeted return on capital employed

Responsibility accounting is based on two premises: “if everybody is responsible, then [effectively] nobody is responsible” and “to measure is to manage”. To achieve goals, somebody has to not only care about them but be able to see how they are doing. Armed with incentives and information, managers familiar with the situation make better and faster decisions than someone, even with more authority, up the hierarchy. As well, managers given authority and responsibility are usually more motivated. At the same time, responsibility accounting appreciates that there cannot be *accountability* for things that beyond an individual’s influence due to time, resource or authority limitations.

Restatement (USA) • Korekty poprzedniego okresu • An American description for a *prior period adjustment* i.e. the retrospective correction of a mistake. On the one hand, restatements are to be lauded as part of unwavering pursuit of fidelity in financial reporting. As well, they should not be unheard of bearing in mind that *accounting estimates* have an inherent chance of miscalculation. Moreover, financial reporting is getting more complex and difficult (see quote below). On the other hand, like the correction of any foul-up, a restatement is an unwelcome surprise, especially if it is adverse (which it usually is). The *stock market* is seldom impressed. After restating and seeing his company’s share price drop by 30% in one day, a CEO experienced “The worst day of his career” (“Harvard Business Review”, July-August 2001, p. 129). Restatements are most often due to incorrect *revenue recognition* and are usually instigated by an *accounting regulator* (*auditors* having already signed off on the issued financial statements). More worrisome is that they are often a bad omen of worst things to come. For example, in November 2000, *Enron* restated its financial statements, reducing its profits by \$591m over four years and increasing its debts by \$628m. Most of the restatement came from the consolidation of *special purpose entities*. However, instead of being an exercise in *cleaning up the balance sheet*, Enron’s restatement was a symptom of deeper accounting flaws and a prelude of even more nasty surprises to come. A concern in the USA is that restatements are too frequent and perhaps due to systematic weaknesses in financial reporting (perhaps over-jealous managers trying to *make their numbers* or complacent auditors?). Perhaps the most egregious example of a restatement was the oil firm Yukos (“Russia’s Enron”?). In 2007, its auditor (PwC) was compelled to withdraw its previous ten year’s audit conclusions based on revelations of previously undisclosed and criminal *related party transactions* (ref: “The Economist”, June 30, 2007, p. 63). See also *fundamental error*.

Restatement

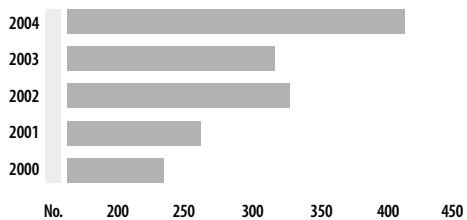
Reasons for accounting restatements in USA from 1997–2002



Source: US General Accounting Office/"The Economist", April 26th, 2003

Restatement

Number of publicly listed companies in the USA restating financial results



Source: Huron Consulting Group/"The Economist", May 19th, 2005

Obsolete Accounting

Why are so many firms being forced to **restate** earnings, and why aren't their accountants catching the problems before happen? For all of business history until quite recently, most corporate assets were tangible, and those are the assets that accounting was designed to handle. We still had plenty of business fraud, but in the end someone could go to the rail yard and see if the goods were there. In many of today's high-profile disasters, by contrast, the assets at the heart of the trouble are purely digital, and digits are a lot easier to hide than boxcars.

Tapping The Trust Fund in "Fortune", 29 April 2002, p. 25

Restructuring Charge • Restructuring Cost • Koszt restrukturyzacji • An *extraordinary expense* recognised on the *books* of an enterprise to reflect the costs of *corporate restructuring*. While *profits* are expected to be boosted in the long run, an enterprise is faced with immediate costs such as:

- ◆ hiring new/better *management* or advisors,
- ◆ writing off obsolete inventory or *cleaning up the balance sheet*,
- ◆ paying *severance* to laid-off staff,
- ◆ selling redundant assets at less than their net book value,
- ◆ paying penalty fees when exiting from unprofitable contracts or agreements.

Restructuring charges may be recognised as they happen or, on the principle of *conservatism*, accruing them in advance. “*Big bath*” restructuring charges can indirectly lead to *window dressing*: excessive *loss reserves* (which can often be blamed on others or the merger) can create *hidden reserves*. Accordingly, accounting standards typically specify that certain conditions be met before restructuring charges can be made. Some examples would include:

- ◆ The existence of a formal and detailed plan for the restructuring that identifies concrete activities and costs to be incurred;
- ◆ Obligations under the restructuring plan are publicly announced;
- ◆ In the case of asset sales, there should be a binding sale agreement with a third party;
- ◆ A restructuring provision should include only the direct expenditures arising from the restructuring’s correction of past problems. “*Future building*” costs (e.g. re-training, relocating continuing staff; marketing; new systems and distribution networks) should not be included.

Retail Inventory Valuation Method • Wycena zapasów od ceny detalicznej • An inventory valuation method which works backwards from selling price to cost by deducting *gross margins* according to appropriate product categories. Because of its convenience, retailers and wholesalers often use the retail method. It is especially practical for large numbers of rapidly changing items with similar margins. The retail method is acceptable for financial reporting purposes (reference: IAS #2) so long as it approximates a *first-in; first-out* basis and amounts are lower than *net realisable value*.

Retained Earnings • Zysk z lat ubiegłych • Accumulated past *profits* which have not been paid out in *dividends* and which can be re-invested in the business. Equivalent to *undistributed profit*. See also *dividend payout ratio*.

Retirement Benefit Obligations • Zobowiązania z tytułu świadczeń emerytalnych • A long-term liability on the *balance sheet* equal to the *net present value* of future amounts that must be paid out by an employer to its retired employees. Under *accrual* accounting, the liability arises as employees earn their future benefits while they are working. It is then reduced as benefits are paid during their retirement. See *post-employment benefits, accounting for*. Depending on how the benefits are accounted for,

the liability can be calculated in various ways under international accounting standards. There is a considerable amount of complexity in the calculation of such expenses and the associated liability. A *note* to the financial statement should give a composition of the liability's constituent parts:

Balance Sheet Liability: Retirement	
Present value of funded obligations	XXX
Fair value of plan assets	- XXX
A: Net Amount funded obligations	+ / X
Present value of unfunded obligations	+ XX
Unrecognised actuarial losses/gains	+ / - X
Unrecognised past service cost	+ X
B: Net amount unfounded obligation	+ XX
Total liability in the balance sheet: A + B	+ XXXX

Retrospective Changes in Financial Statements • Zmiany retrospektywne w sprawozdaniach finansowych • Going back over prior year's financial statements to reconfigure them to different *accounting policies* or new *accounting standards*. Retrospective changes are both troublesome to reporting entities and potentially confusing to accounting users ("Wait a minute, we thought you said the profit was \$X; now you say it's \$Y!"). However, in the spirit of starting afresh, they allow financial results to be put in a better (i.e. fairer) light without losing the ability to make a consistent comparison of year-on-year results. Retrospective changes are also a discipline in ensuring that any *changes in accounting policies* serve a legitimate purpose. Such changes are not to be confused with a *restatement* to correct a past error.

Return Fraud (vernacular) • Oszustwo przy zwrocie (żargon zawodowy) • A *fraud* technique in the retail business where by a customer purchases high value items (e.g. electronics) and then uses the receipt to obtain a cash refund or exchange upon producing similar goods taken from within the store. Thus, instead of shoplifting, the culprit simply has to get the goods off the shelves and present them to a customer service desk. The most common protection against such a scam is to have the customer returns desk outside the store area. However, this may not be feasible in many instances. Other preventative steps include use of serial numbers or other means of specific identification. See also inventory *shrinkage*.

Revaluation (of Fixed Assets) • Aktualizacja wyceny aktywów trwałych • An *accounting* convention which departs from *historical cost* to recognise the increased value of *fixed assets*, particularly real estate, which results from either sustained periods of inflation or *capital gains* being earned from market value increases. The resulting *unrealised profit* is earmarked in a "revaluation reserve" or "revaluation surplus" in the *equity* accounts (*capital reserves* section) to disclose that the source of increased *net*

worth was not from normal operating activities. An asset revaluation is the upside version of an asset *impairment*. While revaluations are legitimate (and sometimes obligatory if *accounting standards* require) in an inflationary environment, they are susceptible to the abuse of *window dressing*. *Auditors* will insist on recognised valuation methods that are conducted by independent appraisal experts as well as disclosure of details in *footnotes*. See also *fair value accounting* and *replacement value*.

Revaluation Reserve • Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny • A component of *reserve capital* that arises upon a *revaluation* of fixed assets. It reflects an increase in net worth due to unrealised holding gains and, as such, it is not recognised as income until the asset’s full value has been realised by an exchange transaction.

Revenue • Przychód • The amount of resource inflows, in either *cash* or *receivables*, of an enterprise in a specific time period. Revenue is reported in an *income statement*. While the term “revenue” tends to be interchangeable with the word *sales*, it implies a broader scope and can include inflows from operating activities, fees, interest earned, asset sales etc. As well, it is always a financial statistic (i.e. price x volume) whereas “sales” may also refer to physical volumes. Revenue is typically stated net of sales taxes such as *VAT*. The timing of *revenue recognition* in turn determines, through the *matching* principle, *expenses*. See also *turnover* and *income*.

Revenue Recognition • Ujmowanie przychodu • Uznawanie przychodu • How much, and when, *revenue* is recorded. In *accrual accounting*, cash receipt is not necessarily the determinant of revenue. Instead, revenue could be recognised when a contract is signed or a *purchase order* received; when a product or service is delivered; when an invoice is sent out; or when a bill is paid. In general, revenue recognition is conditional upon there being both a completion of the “earnings process” and reasonable assurance of payment by a buyer.

Revenue Recognition Methods	
Earnings Process	Applicability
Buyer Delivery	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Goods and services have been delivered/provided to a buyer ◆ Costs of goods or service can be reliably determined ◆ Contractual rights exist: purchase order, bill of sale, invoice etc. ◆ Buyer has significant rights and risks of ownership ◆ Subsequent payment is reasonably assured ◆ Example: most common case of products & services
Production	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Commodity products which have an assured and liquid market ◆ Finding a buyer can be reasonably assured ◆ Example: commodities such as oil or agricultural products
Subscription/ Rental	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Payment is received prior to sale transaction ◆ Services/goods delivered later, over time ◆ Subscription/rental can be cancelled by customer ◆ Examples: magazine subscriptions; credit card fees; leases
Contract Completion	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Production activities fulfil a contractual agreement ◆ Percentage-of-completion or completed contract ◆ Example: ship building

Installment	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Collectibility of purchase on credit uncertain ◆ Revenue in proportion to cash collections ◆ Example: sale of fixed assets with vender taking back a note
Cost Recovery	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Completion of sale is dependent on future expenditures ◆ Future costs and collection uncertain ◆ All cash receipts treated as a recovery of costs ◆ Revenue/profit only recognised after costs paid for ◆ Example: franchise or real estate revenues
Consignment	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Buyer retains the right to return unsold goods ◆ Risks and benefits of ownership kept by seller ◆ Example: fixed assets left with a broker; magazine sales to trade

Based on this criterion, the most common revenue recognition point is delivery of goods or services when the buyer takes ownership. However, there can be other measurements. Some common variants: For most companies in a conventional business pattern, revenue recognition is generally straightforward. However, depending on the nature of the entity’s business, it can become complex. As well, revenue recognition abuse is one of the most common forms of *window-dressing*. It is a key accounting measurement since it determines expense timing through the *matching* process and, in turn, *profit*.

Reverse Merger, Accounting for • Subsidiary Merger, Accounting for • Przejęcie odwrotne, rozliczanie w rachunkowości • A buyer becomes a subsidiary of the entity it purchases (versus the more typical situation where it becomes the parent). This happens by the buyer issuing new shares of itself in exchange for shares of the target company. In this fashion, the target company gains ostensible control of the buyer. (This might be done for regulatory reasons or to spread some desirable attribute (brand name, licence etc.) of the target to the buyer.) Under old rules, the transaction would have to be accounting for as a *pooling (or uniting) of interests*. However, under current international accounting rules, it is treated as a purchase acquisition in which the enterprise whose shareholders now control the combined entity is deemed to be the acquirer.

Reversing Entries • Eliminacja korekt z końca okresu • Entries to the books that are made at the beginning of an *accounting period* to eliminate certain short-term “passage of time” period end *accruals* that are set up as part of the *adjusting entries* of the previous period. Elimination occurs from a *debit* and *credit* exactly opposite to the previous year-end’s adjusting entries. In this way, the new balance sheet starts with a “clean slate” that reflects actual transactions. The following period’s income statement will absorb any differences between the previous period’s accrual estimates and the following period’s actual transactions.

Reversing Entries: Example			
Description	Entry	Account	\$
Period-end	Dr.	Expense (Period 1: Income Statement)	100
Accrual	Cr.	Accrued liability (Balance Sheet)	100

Cut-off of accounting period			
Reversing Entry	Dr.	Accrued liability (Balance Sheet)	100
	Cr.	Expense (Period 2: Income Statement)	100
Transaction Entry	Dr.	Expense (Period 2: Income Statement)	105
	Cr.	Accounts Payable (Balance Sheet)	105

The alternative is to offset the estimated accrual with its actual amount (i.e. Dr. Accrued Liability; Cr: Accounts Payable) and then, as a separate step, write-off to the income statement any lingering differences (i.e. \$5 in the example below) to eliminate the incorrect portion of the accrual still on the balance sheet. Reversing entries simply make this happen in a more “automatic” manner. They are an optional *bookkeeping* procedure that is not required in the *accounting cycle*.

Risk-based Auditing • Badanie obszarów ryzyka • An approach to both external and internal *auditing* that focuses extra effort on areas where an entity is likely exposed to a potential *accounting risk* factor such as *fraud*, error, misjudgement or *window dressing*. Potential risks tend to be specific to each situation. By way of examples, they could include:

- ◆ financial risks – including credit and fraud;
- ◆ staff issues – retention, recruitment processes, payroll;
- ◆ IT issues – including data loss and security;
- ◆ event risks – loss of reputation, competitors threats or major catastrophe.

Risk-based auditing is no more than the practical application of using limited resources wisely e.g. priority setting. There is a risk itself in risk-based auditing: the auditor may misconstrue the risks and concentrate on the wrong area. For this reason, a thorough audit will look at everything. Risk-based auditing tells the auditor where to concentrate extra attention.

Risk Factors (Financial Reporting Disclosure) • Czynniki ryzyka (ujawnienia w sprawozdawczości finansowej) • A *disclosure* in public *annual reports* and *prospectuses* of all the *material* risks a firm faces in terms of threats to its future its profitability and/or its *going concern*:

Look Out!	
Risk	Description
Obsolescence	◆ Technological progress effects competitiveness
Industry Sector	◆ The industry sector may have over-capacity
Regulation	◆ Regulators impose new restrictions
Environmental	◆ Costly clean-ups may be required
Competition	◆ New or more threatening competitors
Contracts	◆ Contracting parties may default; not renew
Strategy	◆ Strategy may be wrong given a SWOT

Nature	◆ Natural disasters (floods etc.) may harm business
Default	◆ A loan default could trigger creditor sanctions
Accounting Risk	◆ Over-stated assets; understated liabilities or existence of latent liabilities

Gauging a business's risk is of primary concern to investors since risk, along with future cash flow, is pivotal in share *valuation*. So, information provided or disclosed about business risks should be useful to investors. That said, considerable *accounting judgement* is needed in quantifying risks. If risk disclosure becomes a dumping ground for every possibility, perhaps in order to be shielded against lawsuits (e.g. "we told you so"), it will lose its credibility and become *boilerplate*.

Risk Mitigation (& Accounting) • Ograniczanie ryzyka (a rachunkowość) •

Since much of risk comes from being surprised or misinformed, accounting information that is timely, accurate and *transparent* has an important role in risk mitigation. "Truth shall make you free"; it will also protect you. For example, an *accounting user* that can "clearly see" *profitability* and *leverage*, will be better able to assess *going concern risk*. Many *accounting principles* (e.g. the *matching* of accrued costs to revenues; revenue *realisation* and *conservatism*) are implicitly oriented to risk mitigation. Assuming that measures are reliable, enterprises that are performing well tend to be less exposed to risk. However this nexus between reported performance and risk exposure is less solid in the case of asset quality since *historical cost accounting* tends to shelter carrying values from the impact of *fair value* changes. Another vulnerable point is contractual obligations that are contingent. In particular, *unrealised* gains and losses from movements in *market values* between the transaction date and reporting date can expose players to hidden risks. This has naturally led to a focus on the risk of financial institutions that engage in the trading and holding of *financial instruments*. In this sector, there has been heightened concern over the adequacy of financial reporting in helping to understand and control risk. The issue is so important that not all of the accounting ideas being promulgated are by *accounting regulators*. For example, a major component in the *Basel II* banking regulations seeks better disclosure to shed more light on the true nature and extent of a bank's risks.

Accounting for Risk		
Body	Promulgation	Date
International Accounting Standards (IAS) Committee	◆ IAS 30: Disclosures in the Financial Statements of Banks ◆ IAS 32: Financial Instruments: Presentation & Disclosure ◆ IAS 39: Financial Instruments: Recognition & Measurement	1990 1995 1998
Basle Committee ^(*)	◆ Sound Practices for Loan Accounting and Disclosure	1999
Basle/IOSCO	◆ Derivatives Activities of Banks and Securities Firms	1999
Basle Committee	◆ Enhancing Bank Transparency	1998
Basle Committee	◆ Core Principles for Effective Bank Supervision	1997
G-30	◆ Global Institutions, National Supervision and Systemic Risk	1997
^(*) a working committee of the Bank for International Settlements concerned with soundness		

S

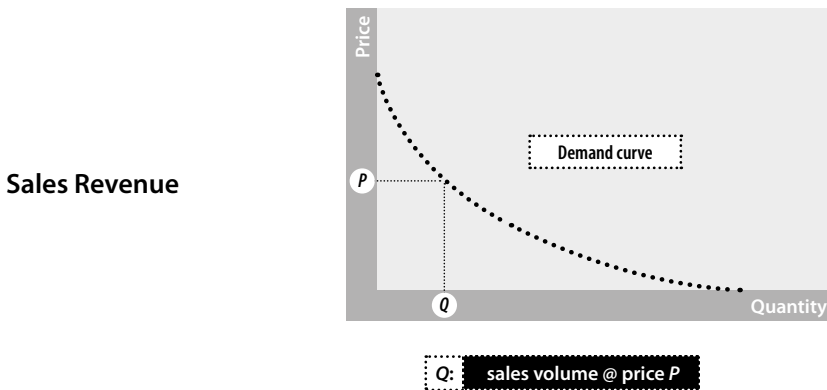
S, G&A ► Sales, General and Administrative Expense.

SAC ► Standards Advisory Councils.

Safe Harbour Rule (USA legal vernacular) • **Zasada bezpiecznego portu** (amerykański żargon prawniczy) • Concept in *corporate law* hereby a person who meets designated requirements will be preserved from adverse legal action. Frequently, safe harbours are used where a legal requirement is somewhat ambiguous and carries a risk of punishment for an unintended violation. In the case of the judgemental aspects of *management commentary* (e.g. future risks and opportunities), such rules may be necessary to protect directors from legal action if they can show that their views were made in good faith.



Sales • Sprzedaż • The goods or services delivered in a period in *consideration* for either *money* or the promise to pay i.e. a *receivable* (sales therefore do not necessarily equal cash inflow). Although often spoken of as if synonymous with *revenue*, sales tends to connote an enterprise's ongoing, operational activities. Sales can also refer to the volume (i.e. physical units) of goods or services sold. In economic terms, sales are a measure of the market demand for an enterprise's offering. Sales in turn will be governed by demand curve that trades off price against volume:



The level and trend in an enterprise's sales is a key measure of an enterprise's competitiveness. However, sales are only a necessary, but not sufficient, condition to viability and financial *performance*. *Profits* and the sustainability of the *going concern* are of a higher order. See also *cost-profit-volume analysis*.

Sales, General and Administrative Expense • S, G&A • Koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu • A common expense category in an *income statement* reflecting one of the typical *overheads* of running a business.

Sales Returns and Allowances • Zwroty sprzedanych towarów i rezerwy • Sales "returns" permit the customer to return merchandise if it is defective, not needed or unsaleable. Revenue and the associated *accounts receivable* should be cancelled. A sales "allowance" grants the customer a voucher (or *credit note*) to buy goods for free in the future and dispenses with any physical return of goods. Revenues and accounts receivable must be adjusted for sales returns and allowances. If the amount of returns or allowance is material, a prudent firm will provide for them at the time of sale by creating a *contra account* "provision for returns and allowances" in receivables. Sales would be adjusted by "top up" amounts to keep the provision adequate.

Sales Returns & Allowances		
Accrual At Time of Sale		
Dr. Estimated sales returns (Expense)	XX	
Cr. Allowance for sales returns (A/R contra a/c)		XX
When Goods Accepted/Credit Note Issued		
Dr. Allowance for sales returns (A/R contra a/c)	XX	
Cr. Accounts receivable (or cash)		XX

Sales Variances • Odchylenia sprzedaży • Differences in *revenue* between budgeted and actual amounts that arise because of various causes – prices, quantities and product mixes (when profit margins are different). As part of a budgetary control process, the variances can be pinpointed as follows:

Sales Variances	
Price	◆ Actual quantity x (Price difference)
Quantity	◆ Budgeted profit margin x (Quantity difference)
Mix	◆ Actual quantity x budgeted profit margins x (Mix difference)
"difference" = budget plan vs. actual result	

Unlike production cost variances, sales variances are not based on a *flexed* budget (calculation of budgeted costs adjusted for actual output levels). Rather, sales variances are all due to “planning” errors (i.e. incorrect forecasts of market demand). Since the marketplace is inherently more difficult to control due to competitive dynamics, sales variances tend to receive less attention since they are less controllable compared to internal costs.

Sandbagging (USA slang) • **Asekuracja budżetu** (amerykański żargon) • A reference to the temptation in *budgeting behaviour* to under-promise and over-deliver on performance targets in order to look good. The idea of a “sandbag” connotes putting up blockages to transparent and honest assessment of capabilities.

Lookin’ Good!

The CEO had been around the block enough to recognise what was going on. A **sandbag**. The executive was coming in with ridiculous projections so that next year, when he blew through those levels, his performance would look great.

Conspiracy of Fools (2005) by Kurt Eichenwald, p. 276

Sarbanes-Oxley Corporate Responsibility Act (USA) • **Ustawa Sarbanes-Oxley o odpowiedzialności przedsiębiorstw** (USA) • Landmark American

legislation, named after its congressional sponsors, enacted in 2002 as regulatory reform designed to restore damaged confidence in US *capital markets*. It came in the wake of high profile *Wall Street scandals* and *fraud-induced bankruptcies*, most notably *Enron* and *WorldCom*. The regulations are enforced through the *Securities and Exchange Commission*. Sarbanes-Oxley's objectives are ambitious: it is a fundamental reform of "corporate America's" world touching *corporate governance*, the *auditing profession*, the *securities research* industry and many aspects of the *financial reporting* environment. As its name implies, an underlying theme of "SOX" is to replace legalistic rule-based thinking by more ethically grounded behaviour and heightened individual *accountability*. Its key provisions include the following:

- ◆ creation of a new accounting regulator, the *Public Company Accounting Oversight Board*;
- ◆ prohibition of *audit* firms doing certain non-audit work for their clients;
- ◆ independent *audit committees*, with *financial experts* who have adequate know-how;
- ◆ mandatory certification of *internal controls* by both management and auditor (*Section 404*);
- ◆ tighter requirements for consolidating *off-balance sheet* debt;
- ◆ guidelines on *proforma* earnings numbers, making misleading figures illegal;
- ◆ management will be criminally liable for knowingly falsifying financial reports;
- ◆ mandatory *internal audit* functions for publicly traded companies;
- ◆ any restrictions on company shares in retirement plans to apply to both employees and management;
- ◆ protection for corporate *whistle-blowers*;
- ◆ banks may share responsibility if clients use financial instruments or transactions for deceit.

Sarbanes-Oxley has been described as "one of the most influential – and controversial – pieces of corporate legislation ever to have hit a statute book" ("The Economist", May 19, 2005). Given the size and importance of the US capital markets, the stakes are indeed huge. There was a real fear that a systematic vulnerability had crept into corporate America, especially after the sudden collapse of the tech *bubble* in 2001 destroyed trillions of dollars in stock market capitalisation. Yet the reforms are not without their controversy. First, are the costs. In particular, compliance to Section 404 has been burdensome, at least initially. Other impacts include chillier relationships between auditors and their "clients" (arguably by design) and a compliance mentality that perhaps suppresses entrepreneurial risk-taking. In the words of one its sponsors, all these things are an "investment in the future." Perhaps the overriding issue is not its costs but whether Sarbanes-Oxley is enough to cure deeper flaws possibly imbedded in the America's highly robust and dynamic capital markets. For example, other areas in need of fixing may include the stock exchanges (NYSE & Nasdaq), *shareholder rights* and perhaps even deeper reforms in auditing. Sarbanes-Oxley's effectiveness will be proven, or disproved, if and when the next mega-fraud hits. In Europe, there was also an outpouring of reforms in response to similar problems as in the USA [e.g. *Tabaksblat* (Holland), European Commission (EU), Higgs and Smith (UK), Aldama (Spain), Bouton

(France), Cromme (Germany)] that have collectively culminated in *European Union Directive VIII*.

A Landmark

Without a doubt, the **Sarbanes-Oxley Act** is the single most important piece of legislation affecting corporate governance, financial disclosure and the practice of public accounting since the US securities laws of the early 1930s. And, it is clear that public companies and the accounting profession have made tremendous progress in meeting the rigorous requirements of this legislation.

PricewaterhouseCoopers
(Sarbanes-Oxley home page on www.pwc.com)

Scope of Assurance (Auditors') • Zakres gwarancji (biegłego rewidenta) •

The declared extent of comfort that an *auditor* can give to users of audited *financial statements*. The scope of assurance is specified in the *audit opinion*. Unless otherwise notified, readers in most jurisdictions will see variations of the following claims:

Auditor's Comfort	
Assurance	Implication
Auditors are independent of management	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Auditors have an objective, unbiased perspective ◆ Management cannot influence auditors
Generally Accepted Audit Standards were used to conduct the audit	<ul style="list-style-type: none"> ◆ A defined set of standardized procedures and tests were followed ◆ Audit techniques factored in risks in the design of test procedures ◆ There is reasonable assurance of no material errors in the statements ◆ However, no guarantee against error ◆ However, no guarantee against fraud
Financial statements are prepared according to prevailing accounting standards	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Auditor is satisfied with the particular accounting policies which were chosen ◆ The estimates employed were reasonable

The scope paragraph is both a statement of facts and claims. For instance, readers may question “independence” when the audit firm is providing non-audit services. On the other hand, many readers treat the scope limitations as *boilerplate* and look for a recognised name, especially a *Big Four* firm, knowing that their global reputation provides more assurance than the formality of a written opinion. A trend in the scope of assurance has been for it to become increasingly couched in caveats. This is partly as a result of auditors seeking protection from lawsuits and the more laudable desire to be realistic in what an audit can do.

Second Audit Opinion • Druga opinia z badania sprawozdania finansowego •

A supplementary *audit opinion*, undertaken by another auditor, on financial statements designed to enhance the value of the attestation (“two heads are better than one”). Such “super-auditors” would be more independent (engaged by *audit committees* or *non-executive directors* not management), better qualified (experienced staff only; no trainees) and focused on sensitive issues (e.g. full *disclosure*, *quality of earnings*). While second audit opinions are arguably redundant and an extra cost, they are a market response to *accounting user* doubts, arising from *accounting scandals*, about the reliability of traditional financial reporting. For an example of a firm offering second audit opinions, visit www.independentaudit.com.

Secret Reserves ► Hidden Reserves.

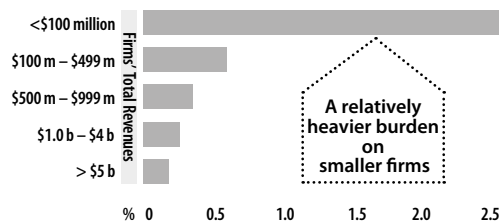
Section 404, Sarbanes-Oxley Act (USA) • Artykuł 404 ustawy Sarbanes-Oxley (USA) • A requirement of the *Sarbanes-Oxley Act* that calls for a formal management proclamation reporting on the state of a company’s *internal controls* with respect to financial reporting. Specifically, four statements must be made:

1. Management has ultimate responsibility for the company’s internal control systems;
2. Identification of how the effectiveness of internal controls is measured; the framework developed by *Committee of Sponsoring Organisations (COSO)* is a benchmark;
3. Based on #2 above, how effective are the controls, including a disclosure of any “material weaknesses” if such exists;
4. The auditor has issued an *attestation report* that is part of the annual report.

Section 404 was intended as cure for the deeper malaise of *accounting risk*. First, it forced management to pay more attention to its internal controls, the background architecture of a company’s accounting system. Second, by assuring investors of a systematic design to generate *earnings quality*, confidence in the accounts – weakened after so many *accounting scandals* – would be strengthened. While laudable, Section 404 has not been without its controversy. Some wonder if it is over-kill. Another issue is its expense. It is a greater burden to smaller companies (see graph below). Many firms have had to hire consultants to help them determine their status and/or have had to pay higher *audit fees*. Certainly, the *Big Four* auditors are not complaining about Section 404. (There is a certain perverse irony in such windfall prosperity when it was egregious instances of *audit failure* that prompted Sarbanes-Oxley in the first place.) Offsetting this concern is that many of the costs are one-time, especially once gaps in control framework were filled. As well, there is a genuinely pressing need to restore investor confidence in the world’s largest *capital market*. In the words of the chairman of the *Public Accounting Oversight Board*: “there will be real questioning of whether this free-market system really works” (“Financial Times”, 1 December 2005, p. 12) if delicate investor confidence is attacked by more accounting scandals. Because of its cost, impact and the stakes involved, Section 404 “represents the biggest reform of financial reporting in the US in 75 years” (“Financial Times”, 3 November 2005, p. 9).

Section 404

Compliance costs as % of revenues



Source: American Electronics Association/"The Economist", May 19, 2005

Segmented Reporting • Business Segments • Sprawozdawczość segmentów • A footnote disclosure that gives a breakdown of selected aggregated *financial statement* data by geographical region, line of business or the way the business is managed. *Accounting standards* typically require *disclosure of revenue, operating profit* and total *assets* by segment. Since a segment may not have a distinct legal identity, its definition (*subsidiary, division, reporting lines, profit center, customers?*) requires some judgement and the use of guidelines (percentage of total sales, assets etc.). Taken to extreme, segmented data could dis-aggregate down to individual assets and confuse more than clarify. Rather, a segment is defined by its economic significance (contrast to an “operation” used in *discontinued operations* that makes a distinction based on physical, operational and reporting criteria). Segmented reporting is crucial to the *financial analysis* of companies engaged in multiple activities or diverse markets. By relating how *financial performance* is linked to specific markets, segmented reporting can help explain how a company is the “sum of its parts”. It is an important disclosure tool to help assess *quality of earnings*, risk and future trends. See also *discontinued operations*.

Segregation of Duties • Separation of Duties • Podział obowiązków • An important *internal control* principle that has sensitive functions separated into components so that there can be independent cross checks. While this may impose a cost in terms of inefficiencies, it reduces opportunity for mistakes or *fraud*. For example, the roles of transaction initiator and transaction recorder are often split between two independent parties. See also “*four eyes*” rule.

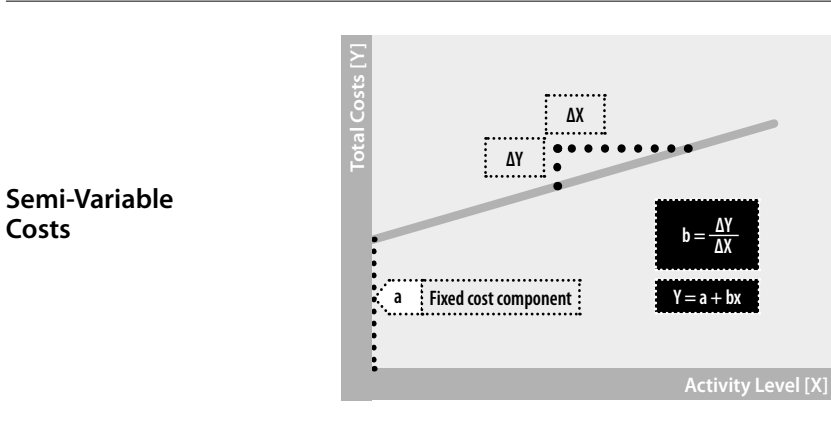
Selective Disclosure (Financial Reporting) • Ujawnienia selektywne (w sprawozdawczości finansowej) • The (arguably natural) tendency for financial reports to emphasise the positive and downplay the negative. It is akin to “putting your best side forward”. For example, the MD&A might cite favourable *financial ratios* and events that put the company in a good light. Academic research (see White, Sondhi & Fried, *Analysis and Use of Financial Statements* (2nd edition), pp. 195–196) suggests that this is a common practice. If taken too far, true and fair *disclosure* could be compromised and would hopefully be kept in check by auditor or regulators. However, there is often “wiggle room” where reporting entities can get away with legitimate dose of selective disclosure. It is up to the reader to possess a healthy sense of balance and perspective. See also *selective exposure (stock market)*.

Self-Regulatory Organisation • SRO • Organizacja samoregulacyjna • A number of voluntary and statutory bodies in the UK financial services sector that regulated themselves. The five major groups were:

- ◆ Securities Association,
- ◆ Investment Management Regulatory Organisation,
- ◆ Associate of Futures Brokers Dealers,
- ◆ Financial Intermediaries,
- ◆ Managers and Brokers Regulatory Organisation.

The logic in self-regulation is that people can better discipline themselves since they know more and have a vested self-interest in preserving their *reputation*. However, there is an offsetting conflict of interest due to mutual self-preservation. With the public’s desire for more rigorous, impartial and independent regulation, SROs are counted on less.

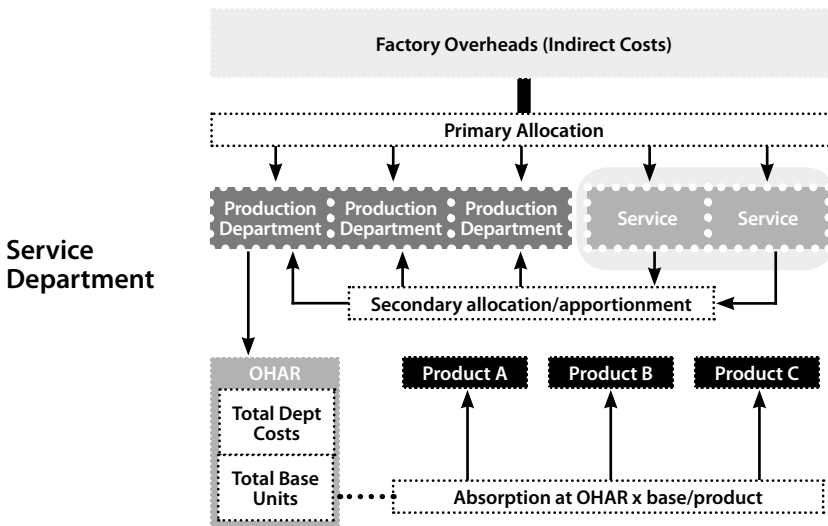
Semi-Variable Costs • Koszty częściowo zmienne • A cost behaviour whereby there is an element of both fixed and variable costs at work. Examples would include telephone and electrical costs where the service provider charges a flat “maintenance” amount plus an “usage” fee. The mixing of behaviours can complicate matters. Management accounting therefore often seeks to separate the two behaviours to facilitate better *budgeting* and *variance analysis*.



Separate Reporting vs. Uniform Reporting Accounting Regimes • Niezależny system sprawozdawczości a ujednoczony system sprawozdawczości • What is the relationship between government authority and *accounting standards* used for the private sector? In countries with “separate reporting”, accounting standards are allowed to evolve independently of any government fiat. These regimes tend to have a common law tradition with a priority given to individual property rights and free enterprise. *Accounting users* tend to focus on reported profit as a proxy for

shareholder wealth creation. That said, governments will still get involved in an *oversight* role as *accounting regulators* and/or *accounting standard-setters* since there are *public interest* issues at work. In “uniform reporting” regimes, accounting standards will be dictated either directly through national accounting plans or indirectly through the tax code. Such countries typically have a code law tradition and put emphasis on compliance and central planning. Since reported profit may be distorted to minimize taxes, accounting users tend to focus on orders, sales and cash flow. Although the distinction tended to be sharp in the past (see *Anglo-Saxon accounting tradition*), it is becoming less so with globalisation and *convergence* in accounting. The EU Company Law Directives, for example, have brought the two approaches together.

Service Department, Apportionment of Costs • Wydziały pomocnicze, rozliczanie kosztów • A factory’s service departments will consist of such activities as repair and maintenance, canteen, payroll, janitorial services etc. While contributing to the overall operation of the factory in an indirect way, there is no direct or obvious connection with product costs. There is, however, a logical connection with production departments. Thus service department costs are either *allocated* or *apportioned* (see *allocated vs. apportion*) to various production departments via various methods (e.g. “direct”, “step-down” and “reciprocal”). From there, they are added into each department’s total costs and then embedded into *overhead absorption rates*. In this way, service costs find their way into product costs.



Set-off • Kompensowanie • The netting of *liabilities* and *receivables* to/from the same party. Thus, if an enterprise owes 100,000 to the same company that owes it 50,000, it may consider its “net liability” as 50,000. Set-off is often used as a convenient way to reduce the need for two funds transfers down to one. As well, set-off is a legally sanctioned *creditor’s*

right. However, *accounting standards* will usually keep such items separate in the interests of *disclosure*.

Severance Payments • Termination Payments (or Benefits) • Świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy • Payments to staff when they leave their employer prematurely prior to normal retirement (in which case they will receive a *pension*). Why pay somebody for leaving early? The logic for severance pay may be positive or negative. It can be a reward for past work well done, perhaps as defined in a performance bonus plan. In the case of a *CEO* who delivers superior share price performance for shareholders, this is an equitable sharing of the spoils of *wealth creation*. When staff are let go because they are no longer needed, payments are referred to as *redundancy payments*. The reason for dismissal (breach of rules, job performance, economic reasons, voluntary departure or arbitrary motives etc.), will have a bearing on the predictability and amount of payment. In the case of senior *management* with employment contracts, severance is equivalent to a penalty for employer's breach of contract. Severance is not usually paid if the employee is incompetent or fired for "cause" (dishonesty, breaking important rules etc.). Severance pay raises some accounting issues. A common and expedient accounting for such costs is simply to recognise the expense and liability if and when it occurs i.e. when staff is asked to leave. An alternative would be to treat termination benefits, similar to *pension benefits*, as integral to employment costs and accrue the expense in advance. While it would not apply to each employee, it could be accrued on a pooled basis (i.e. knowing that it will likely have to let go, say, 5% of its staff, a firm might anticipate the expense accordingly). See also *restructuring charges* and *big bath*. Severance payments also raise ethical concerns over fairness. Too little a payment leaves vulnerable staff "out in the cold" after years of loyal service. Too much payment, especially to high profile individuals, seems perverse when other stakeholders are hurting. For instance, in 2002, it was revealed that Percy Barnevik, former CEO of the Swiss-Swedish concern ABB, had received an undisclosed severance payment, characterised as a "performance bonus", of \$78 million in 1996 ("BusinessWeek Magazine", 4 March 2002, pp. 20–21). The secrecy and size of the award, especially in the face of ABB's poor stock-market performance after his departure, caused a considerable stir and pressure to give it back.

Sex (& Accountants) • Seks (i księgowi) • The best we can come up with: "accountants make lots of entries, most of them in the *books*".

Too Busy Being Good

The [accountant's] high ethical standard is expected and usually found, for it is seldom we see reported in the press a falling by the wayside of those practising his art (or is it science?) and that may be one possible reason why he has remained outside the realms of **romance!**

W.S. Hill-Reid, *Letters from a Bank Parlour*, 1953

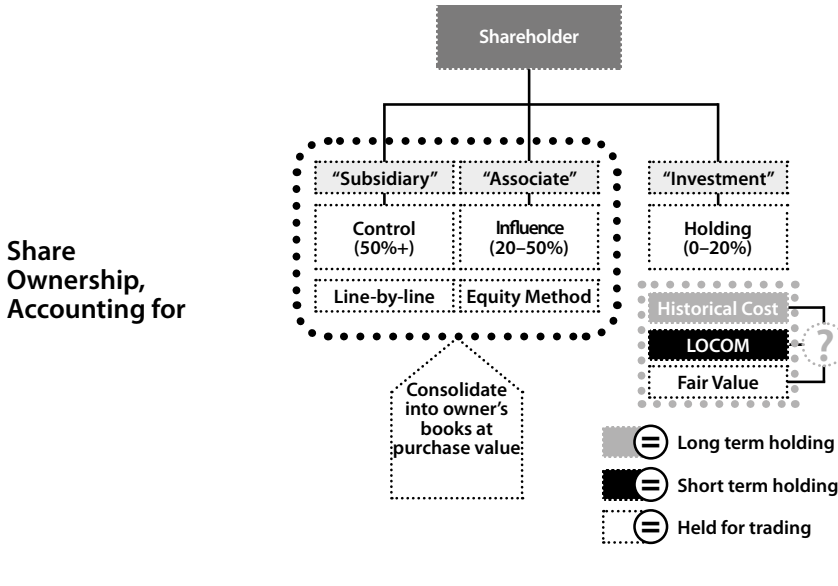
Shadow Price • Cena kalkulacyjna • The true economic price of an activity: the *opportunity cost*. Shadow prices can be calculated for those goods and services that do not have a market price, perhaps because they are set by government or are internal *transfer prices*. Shadow pricing is often used in *cost-benefit analysis*, where analysts want to appreciate all the variables involved in a decision, not merely those for which market prices exist.

Share-based Compensation • Płatności rozliczane w akcjach • Any compensation scheme that pays employees with some form of *shares* in a company's stock. Usually this is in addition to cash payments (since people typically need to maintain lifestyle) as an additional incentive to perform. Another reason maybe in the case of a cash-strapped *start-up* that offers key founding staff shares in lieu of cash in the spirit entrepreneurship. Share-based compensation is more like a "reward" for exceptional performance versus "compensation" for simply doing a job function. Their primary merit lies in fostering *goal congruence* by giving employees a tangible stake in the enterprise's performance. Share-based compensation can come in various forms, although at the end of the day all of them involve a stake in future:

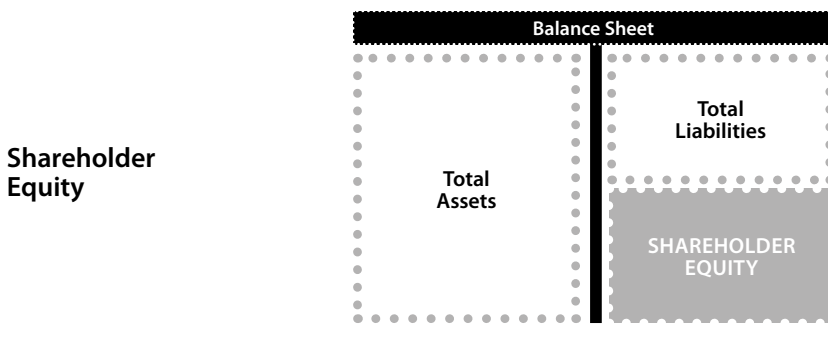
Share-based Compensation: Varieties	
Type	Description
Stock Options	◆ An option to buy shares in the market at a fixed price
Share Appreciation Right	◆ Entitlement to specified value increments; no need to buy
Restricted Shares	◆ Grant of shares which only vest upon fulfillment of conditions
Phantom Share	◆ Notional shares in unquoted stock which follow a value formula
Stock Ownership Plan	◆ Share price discounts & tax benefits for shares held in a fund

Amongst executive management, stock options are the most popular. It is in the USA where this form of reward is most pronounced. There are two issues with share-based compensation. One is the wisdom of allowing high-profile executives to reap substantial rewards. Will it create incentives to manipulate or cheat? Is it fair? Is it truly earned? Will it cause envy? Second, regardless of its merits, there is the issue of how to account for the cost to company's shareholders of such compensation schemes. See *stock options, debate about* and *stock options, accounting for*.

Share Ownership, Accounting for • Akcje i udziały w innych jednostkach, rozliczanie w rachunkowości • The manner of accounting for ownership of equity shares depends on the nature and extent of the ownership interest. If a substantial portion of a company's shares are owned, it is *consolidated* into the owner's balance sheet on the logic that either outright control or a significant minority interest implies an active stance. If the parent has *control* over a *subsidiary*, the consolidation is on a line-by-line basis to reflect the substance of an economic combination. If the ownership stake has an *affiliate* status (e.g. 20% to 50% of shares are owned), consolidation is by the *equity method*. Ownership of a shareholding that is less than 20% implies a passive stance for investment purposes. Traditionally this resulted in shares being carried at either historical cost (in the case of long term holds) or the *lower of cost or market value* (in the case of short term holds). International accounting standards prefers *fair value*. See also *acquisition accounting*.



Shareholders' Equity • Kapitał własny • An entity's *net worth* that is composed of original investment, *unrealised profits*, various *reserves* and *retained earnings*. The *book value* of shareholders' equity is measured at any one time by the *balance sheet*. The market value of shareholders' equity is measured by the *market capitalisation* of outstanding shares. See also *net asset value*.



Shoebox Accounting (vernacular) • **Rachunkowość prowizoryczna** (dosłownie 'rachunkowość w pudełku na buty'; żargon zawodowy) • Very informal and sloppy accounting methods sometimes employed by very *small businesses*, referring to accounting records kept in a shoe box. At the end of the accounting period, the contents (receipts, *bank statements* etc.) may be handed over to a bookkeeper or external accounting

bureau to be sorted out and cast into financial statements. With the rise of computer based and user-friendly *accounting software*, shoebox accounting is less necessary.



Short Form Report • Skrócony raport biegłego rewidenta • The standard *audit opinion* in a format approved by the *public accounting profession*. Content, which is paraphrased for simplicity, is typically as follows:

Synopsis of Short Form Audit Opinion
◆ we have audited the financial statements of [company] dated [xx/xx/xx]
◆ the financial statements are the responsibility of management
◆ our responsibility is to express an opinion
◆ our audit was conducted in accordance with generally accepted auditing standards
◆ in our opinion f/s present fairly in all material respects the financial position of [the company], the results of its operations and cash flows, in conformity with [accounting standard]
◆ optional: qualifications i.e. "except for [specify], statements presently fairly etc..."

The short form report tends to be viewed as a piece of *boilerplate* by many readers. This is an inevitable result of its standardized wording and the natural tendency to take a *clean opinion* for granted. See also *auditor's certificate* and contrast to *long form audit report*.

Shrinkage of Inventory (vernacular) • Ubytki zapasów (żargon) • Any unaccounted diminishment in physical *inventory* due to theft, spoilage, loss, erosion or poor record keeping. Shrinkage appears when physical counts do not match accounting records (see *perpetual inventory system*). People typically speak of shrinkage in the retailing sector as a euphemism for shoplifting and/or internal theft. In the USA, shrinkage typically runs from 1–2% of annual sales and in 2001 amounted to a loss of \$25 billion (reference: "National Retail Security Survey" as cited in the "Financial Times", 3 April 2002, p. 13). It is generally reckoned that about half of this is by dishonest employees. In the case of retailers willing to accept returned goods and give customers their cash back, a cash market can be created for goods that might not otherwise be needed or wanted. Shrinkage is a problem for the retail sector where *profit margins* are often thin. Shrinkage can be dealt with several ways: by careful hiring and firing policies, security measures (e.g. guards and electronic surveillance) and incentives (bonuses for reducing shrinkage). While all these measures might work, their extra costs may not be worth it in terms of reduced losses. Rather,

benchmarking against expected thresholds and then taking action on a management by exception basis is often used to manage shrinkage. Evidence suggests that the level of shrinkage varies in different markets.

Shrinkage



SIC ► Standing Interpretations Committee.

Single Entry Accounting Systems • “Write-Once” Accounting Systems

- **Systemy pojedynczego zapisu księgowego** • A simplified *bookkeeping* system used by small businesses and homeowners that requires a single entry in contrast to more complex *double entry* system. While similar to *cash accounting*, a single entry system manages to create some balance sheet accounts through a method of classifying single entries. Many accounting software programs allow users to make a single entry for

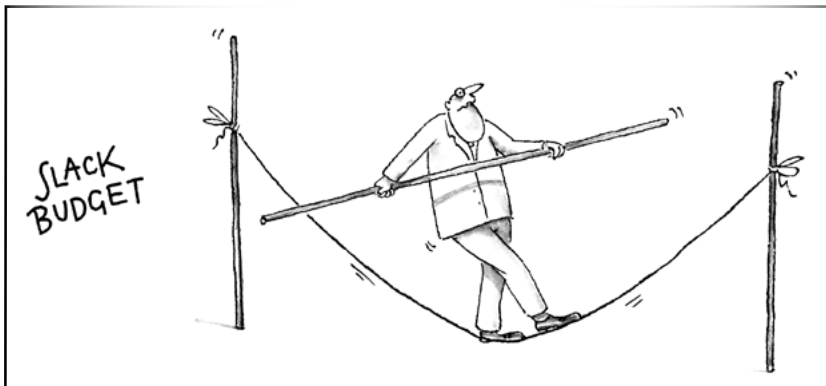
a transaction with the software generating the second entry. The double-entry system is still there, but is operating “behind the scenes” [see www.quicken.com].

Cash Payments							
Date	Ref.	Total	Expenditure				
			Salaries	Supplies	Utilities	Rent	Other
June 1	634	850	850				
June 2	635	118		118			
June 2	636	1,245				1,245	
•	•	•					

Single-Step Income Statement • Rachunek zysków i strat w formacie uproszczonym • The presentation format of an *income statement* that subtracts all expenses from all revenues to show income or loss. There are two reasons to use single step presentation: it is simple to read and the enterprise does not realise any type of income until total revenues exceed total profits. Contrast to *multiple-step income statement*.

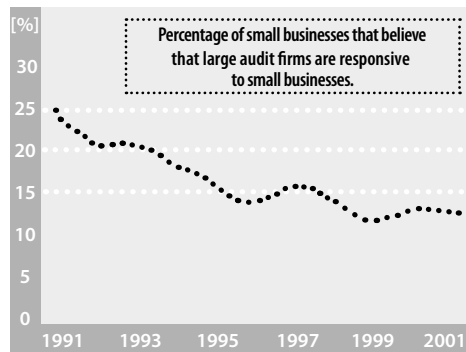
Single Step P&L	
Category	Example
Total Revenues	100,000
Total Expenses	85,000
Net Profits	15,000

Slack Budget (vernacular) • Budżet luźny (żargon zawodowy) • A *budget* that has a purposely built-in understatement of forecasted *revenues* and/or overstatement of forecasted *expenses*. This will in turn allow it to be subsequently achieved by even lazy or incompetent *management*. Slack budgets are one of the most common *budget behaviour issues*. They are contrary to an ideal budget’s goal of being an *achievable stretch* i.e. creating a challenging but credible goal that leads to hard work and commitment. See also *budget bias*.



Small Business Enterprise Reporting • Sprawozdawczość małych przedsiębiorstw • *Accounting standards* that are customised to meet the needs of a *small and medium enterprises* (“SME”). These needs include *accounting users* who are primarily banks and tax authorities as opposed to *capital market* investors interested in investment yields and *arms length* shareholders concerned about *stewardship*. Some ‘big company’ accounting standards are not only irrelevant to SMEs but costly to implement. If this could be changed, the hope is that more SMEs would get an *audit*. In some regimes (e.g. Canada), accounting authorities are examining the merits of a “differential GAAP” i.e. SMEs would use the same accounting standards except in instances which were unsuitable to their needs, especially with respect to *disclosure* and presentation standards. In UK, as an example, Financial Reporting Standards for Small Enterprises (FRSSE) exempts qualifying companies from *cash flow statement* using the direct method.

Small Business Accounting



Source: Cicco Associates/“Wall Street Journal” (Europe), 13 February 2002

In the Beginning

We kept a little pigeonhole on the wall for the cash receipts and paperwork of each store. I had a blue binder for each store. When we added a store, we added a pigeonhole. We did this at least up to twenty stores. Then, once a month, the bookkeeper and I would enter the merchandise, enter the sales, enter the cash, and balance it.

Early accounting systems at Walmart Corporation,
now the world’s largest retailer Sam Walton,
Made in America, New York: Doubleday, 1992, p 53

Small to Medium Practice • SMP • Małe i średnie firmy księgowe • An accountancy practice that is smaller than both *Big Four* firms and middle-tier practices. Although a SMP can have several partners, most are typically sole practitioners, perhaps employing a team but owned and run by a single partner. SMPs work closely with their counterparts in industry, *small to medium enterprises* (SME). In this capacity

often take on the role of ‘part-time financial advisor’ since SMEs often cannot afford a finance director. This is especially so in countries where smaller companies are no longer legally required to undertake a full audit (see: *review*). According to ACCA (“Student Accountant Magazine”, April 2006) round 60% of its members work for a SME or SMP. While SMP may lack prestige, they can be good training posts since accounting students typically get exposed to a wider variant of audit tasks.

Broadened

SMP staff learn audit skills on the job, especially as you don’t need as many people to audit a small company as a multinational. On-the-job training is one of the best ways of learning – in audit in particular – because trainees get to see the whole picture, greatly broadening audit knowledge.

Quote by articling student in SMP firm from *Thinking Small(er)* in “ACCA Student Accountant”, April 2006

Source Documents (vernacular) • Dokumenty źródłowe (żargon księgowy) •

Documentary evidence of accounting event transactions that will generate a *journal entry* in the books of account. The most common examples would be an *invoice* for goods that are either bought or sold. By definition, there is usually no transaction source document for an *accrual* entry, although the calculation of the accrual can be backed up by non-transaction source document such as a shipping or receiving document (re: unbilled transactions) or a work sheet (re: asset/liability expiry accruals such as depreciation etc).

Spacek, Leonard (1908–2000) • **Spacek, Leonard** (1908–2000) • Spacek was the head of Arthur Andersen, a Big Five accounting firm from 1947 to 1963 and a member of the *Accounting Hall of Fame*. As a vocal advocate of reforms through better accounting and *auditing standards*, he played a strong leadership role in the American *public accounting profession*. His vision of *auditors* as protectors of the public interest made him an elder statesman of the American profession. After the *Enron* debacle, the values he stood for were sorely missed.

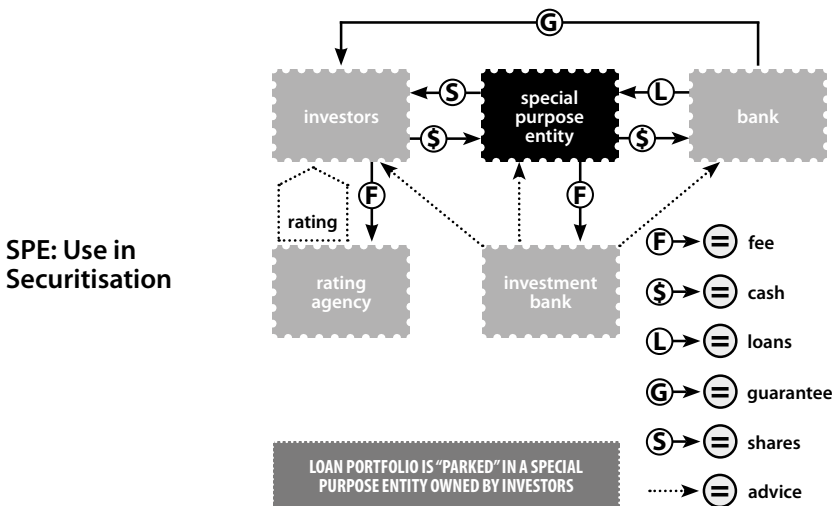
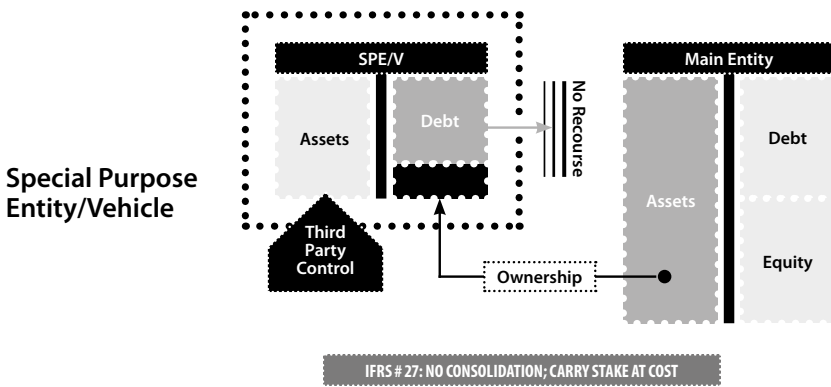
Missed

There aren’t any **Leonard Spaceks** anymore.

Arthur Levitt, former Chairman of SEC
quoted in “Fortune Magazine” *Accounting in Crisis*, 7 January 2002, p. 56

Special Purpose Entity • SPE • **Special Purpose Vehicle** • SPV • **Podmiot specjalnego przeznaczenia** • **Spółka celowa** • A legally incorporated body set up to undertake a single, restricted activity usually to accomplish some specified objective, typically to buy and hold certain assets. A common example would be a company used in the *securitization* process to hold a pool of assets that were formerly owned by the seller.

Subject to meeting various conditions, special purpose entities may or may not have to be consolidated on the owner's books. IFRS #27, for example, requires consolidation if there is control (regardless of ownership). A key test for off-balance sheet treatment is that there is no recourse to owners for debt servicing. SPEs are designed to perform a straightforward, legitimate task: isolating and containing financial risk. For example, a *project financing* will typically use a SPE to hold project assets and carry the associated debt. The SPE facilitates protection to both the project's *sponsor* and its lenders. By confining recourse to the SPE, the sponsor is sheltered from the project's risks; going the other way, problems with the sponsor are *ring fenced* from the SPE. However, because debts can be hidden, SPEs can present potential abuses from *window dressing*, a lesson learned with *Enron*. This abuse involved outside investors of record putting up modest capital (e.g. 3% of the SPE's assets) in order to avoid consolidation with Enron, the true owner of the SPE in the sense of having indirect economic stakes and who was guaranteeing the SPE's debt. See also *off-the-books partnership*, *shell company* and *Delaware company*. Contrast to *variable interest entity*.



Specific Physical Flow (Specific Identification) Inventory Costing Method • **Metoda szczegółowej identyfikacji (w wycenie zapasów)** •

An *inventory cost formula* that values *inventory* held in stock according to the specific identity of the goods on hand. It is also known as the “job costing” method. To accomplish such precise costing, each item of inventory must be marked, tagged and coded with its specific unit cost. Inventory will then be expensed as *cost of goods sold* according to the actual physical flow to buyers. Since prices are usually different, a better *matching* of revenue will result. Specific identification is possible when there is a limited variety of high cost items that can be clearly identified from purchase to the time of sale. Examples might include automobile dealerships, custom-made products, high-value electronics etc. When it is impractical or impossible to distinguish items, various pooling methods, such as *FIFO*, *LIFO* or *average weighted cost*, are used.

Spent on Fixed (vernacular) • Nakłady na aktywa trwałe (żargon zawodowy) •

An informal manner referring to money expended on *capital expenditures* to increase *fixed assets*. A company can quantify its SOF directly by reference to its *cash journal*. External accounting users can either refer to a *cash flow statement* or *funds flow statement* or, if necessary, calculate SOF by inference as follows:

Spent on Fixed	
Calculation	Example
Closing net book value: fixed assets	+100,000
Plus: Depreciation expense between B/S dates	+25,000
Pro-forma opening NBV if no SOF	= 125,000
Opening net book value: fixed assets actual	- 80,000
Spent on fixed (assume no assets sold): inferred	= 45,000

Spreading Financial Statements (vernacular) • Ujednolicanie sprawozdań finansowych (żargon zawodowy) •

The mechanical exercise of converting the *financial statements* of various enterprises to a standardised format in order to:

- ◆ create a familiar and unvarying layout which analysts can more easily read;
- ◆ modify (e.g. *adjusted equity*) presentation and *disclosure* for the specific needs of the analyst;
- ◆ load figures into a computer programme for the calculation of *financial ratios* and *projections*;
- ◆ encourage analysts to think about the meaning and contents of the financial statements.

Spreading financial statements is a common *credit analysis* step used by bankers. It is particularly useful when borrowers provide information in diverse formats that need to be standardised. Care needs to be taken that it may be counter-productive if it becomes a routine, superficial exercise that supplants a deeper and more profound analysis

(which can always be accomplished by not tampering with a set of financial statements). Statement spreading is best thought of as a tool of convenience and a means to an end.



Spreadsheets • **Arkusze kalkulacyjne** • Computer programs – these days, Microsoft’s Excel (see *brand name*) – that can model *financial statements*, *forecasts*, *budgets* and conduct *sensitivity analysis*. Their analytical power makes them a common tool in *financial analysis*. However, because spreadsheets have few of the self-correcting functions as *double entry accounting*, they can be vulnerable to computational error. As well, even if the numbers are correctly ‘crunched’, the results will only be as sound as the assumptions used as input.

SQL • SQL stands for “Structured Query Language”. • **SQL** • It is a standardised and user-friendly computer language for accessing and manipulating databases. IBM first introduced it to the market in 1981. There are now many versions and competing software providers based on the original ANSI SQL standard. SQL is primarily a tool for information technology technicians (e.g. software designers, programmers and database systems administrators). However, is also gaining popularity among *management accounting* end-users who want to get information directly from databases. For example, it can be used as a tool to analyze large volumes of data in customer records in order to undertake *customer profitability analysis*. [Thanks to Mr. Marek Sinica for guidance].

SRO ► Self-Regulatory Organisation.

Stamp Duty • **Oplata skarbowa** • A tax on *transactions* that substantiates payment by applying a sticker, or a stamp, on a document. Examples of where stamp duty transactions might arise would be real estate transfers or *securities* transactions. It is large, *capital transactions* that tend to attract stamp duty. In contrast to *income tax* that takes a portion of a commercial surplus, a stamp duty is a crude and potentially economically intrusive tax because it impedes free exchange. The legitimate aim of the tax is to cover the administrative costs of *notarising* or registering official documents (although arguably this should be

a free government service). However, a less benign motive is to skim the private sector in order to raise revenue for the tax coffers. For these reasons, stamp duties are increasingly rare in modern market economies. The accounting treatment of stamp duty is to either expense it in the case of *operating transactions* or capitalise it in the case of *capital transactions*.

Standard Cost • Koszt ewidencyjny (normatywny) • The *budgeted* cost of a product or service based on a benchmarked amount for labour and material inputs and a constant *allocation* of indirect costs. The benchmark is a subjective choice by management. It can be a performance level based on prior periods, what is attainable, what is needed to achieve business objectives or what *peers* typically achieve. Unit costs under a standard cost system stay fixed regardless of production efficiency or output levels (which would otherwise change the per unit cost allocations). Standard costing is a *management accounting* tool for performance measurement (“how good are we?”), control (“here is your target”) and pricing (“prices should be set to cover standard costs.” – see quote below). Actual costs will typically be different than standard costs. The difference, or *variance*, can be expensed or credited to the income statement directly. International accounting standards allow standard cost to be used for financial reporting purposes (re: *inventory* and *cost of goods sold*) so long as it approximates *historical cost* and is always less than *net realisable value*. See also *standard cost inventory valuation*.

Unsound Accounting

An alternative approach to our **standard**-volume policy would have been to evaluate prices strictly in terms of actual unit costs at actual production levels. Because our fixed costs were so large, this would have meant that unit costs would drop in times of high volume and increase during times of low production. Any attempt to raise prices during periods of low volume, even if competition permitted, to recover the higher unit costs could have deflated sales still further, with the result of still lower profits, less employment, and a generally depressive effect on the economy. Operating as we did in a highly cyclical industry, the use of actual unit-cost type of evaluation would have been socially and economically unsound.

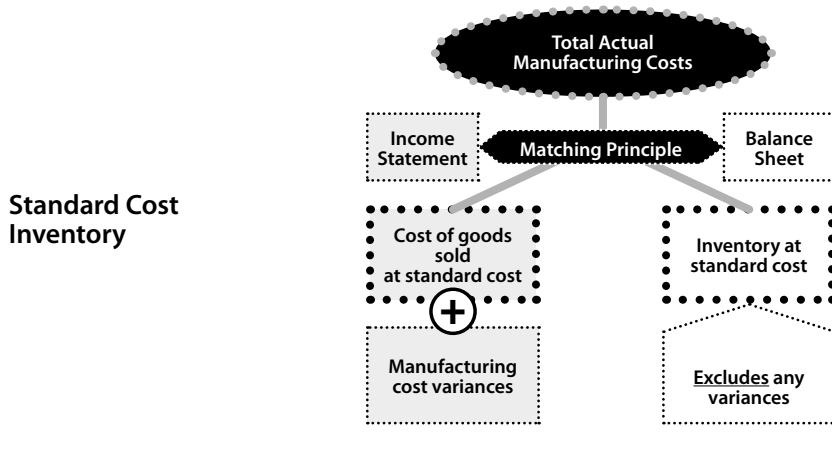
Alfred P. Sloan Jr., *My Years At General Motors*, 1963

Standard Cost Inventory Valuation • Wycena zapasów według kosztu ewidencyjnego • The valuation of *inventory* on the balance sheet at its budgeted, predetermined *standard cost* (on an *absorption costing* basis that includes an allocation of fixed manufacturing overheads). It therefore excludes any proportionate share of *variances*. These are instead put through the income statement. Standard costing for inventory is used for a number of reasons:

- ◆ Planning and control: financial reporting does not hinder internal budgeting activity;
- ◆ Convenience: inventory is simply valued by a physical count extended at standard costs;

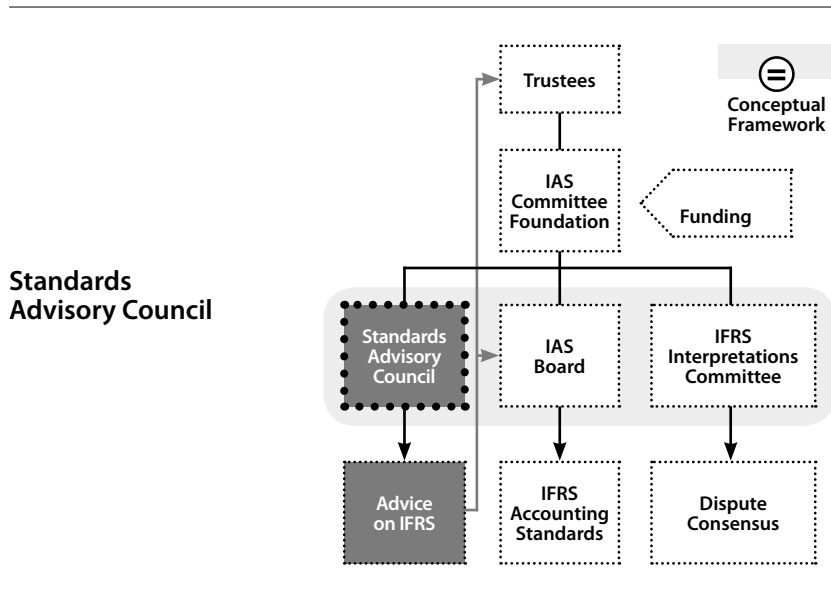
- ◆ Consistency: inventory valuation does not fluctuate according with capacity utilisation;
- ◆ Focus: all variances are concentrated in the income statement resulting in more attention-getting for any departures from budget.

Standard costing for inventory violates, in a modest way, the *matching principle* (a proportion of actual costs should be carried forward if not expensed). However, the above benefits outweigh this problem if standard costs are updated regularly and sufficiently close to actual costs. As well, as a practical matter, the concentration of variances in one place does not overly distort financial results. International accounting standards permit standard costs for inventory valuation subject to the standards being reasonably accurate, if not precise.



Standards Advisory Councils • SAC • Komisje Doradcze ds. Standardów •

Consultative bodies recruited to help *accounting standard-setters* better understand what is going on in the world of accounting and finance. SACs exist for both the FASB in the USA and the global IASB (see *international accounting standards infrastructure*). They typically represent a broad and diverse range of perspectives from industry and commerce, public accounting firms, professional organizations, academia and the *capital markets*, i.e. any stakeholder with a vested interest in promoting better financial reporting. In order to speak with authority, members are typically drawn from the ranks of the “great and the good” in terms of their professional stature. While it is a bit of a “peanut gallery” (i.e. opinions from the rabble in the back row), it is a window on the world and an important early-warning sounding board to better grasp financial reporting issues. More importantly, if a consensus can be reached, the consultative process with a SAC adds considerable credibility and relevance to market-oriented accounting standards.



Standing Interpretations Committee • SIC • Stały Komitet ds. Interpretacji • A committee of *International Accounting Standards* (IAS) board formed in 1997 to render authoritative guidance on those IAS issues subject to debate and divergent interpretation. The SIC had considerable credibility because of its make-up, being composed of representatives from various *public accountancy* bodies and industry from various countries. The *IOSCO* and *EU* had observer status. SIC is the final arbiter on disputes interpreting IAS. For example, Paragraph 11 of IAS #1 (revised 1997), “Presentation of Financial Statements”, requires that financial statements should not be described as complying with International Accounting Standards unless they comply with all the requirements of each applicable Standard and each applicable Interpretation issued by the SIC. In 2001, the SIC was reconstituted as the *International Financial Reporting Interpretations Committee* (*IFRIC*).

Statement of Condition • Sprawozdanie z sytuacji jednostki • An equivalent word for *balance sheet*. Rarely used in practice.

Statement of Financial Position • Sprawozdanie z sytuacji majątkowej i finansowej jednostki • An equivalent, and perhaps more descriptive, word for *balance sheet*.

Statement of Changes in Owners’/Stockholders’ Equity • Zestawienie zmian w kapitale własnym • One of the components that makes up a set of *financial statements*. It discloses the various sources of *equity* and any changes within the reporting period. It may include the following elements and flows:

What Happened to Our Wealth?			
Categories	Equity: Balances	Increase	Decrease
Issued Capital	Preferred shares	Issues	Redemptions
	Common/Ordinary shares:	Memo only	
	Authorised: # at par value	Increase auth'n	Decrease auth'n
	Issued: # at par value	Issues	Redemptions
	Share premium	Issues	Redemptions
Reserves	Legal reserve	Increased reserve	Decreased reserve
	Share options granted	Granted	Exercised
	Translation adjustment	FX movements	FX movements
	(Treasury shares)	Purchases	Issues
	Valuation reserves	Unrealised gains	Unrealised losses
Minority interests	Minority interests	Min. share up	Min. share down
Reinvested Earnings	Retained earnings	Earnings	Dividends
TOTAL EQUITY		Net Change	

An enduring accounting issue is choosing which transactions should flow through the *income statement*. The statement of changes in owners' equity is designed to capture *capital transactions* that do not reflect earnings but nonetheless have increased invested capital. Contrast to the *comprehensive income* concept that captures many items that would otherwise be confined to a direct entry to the equity accounts.

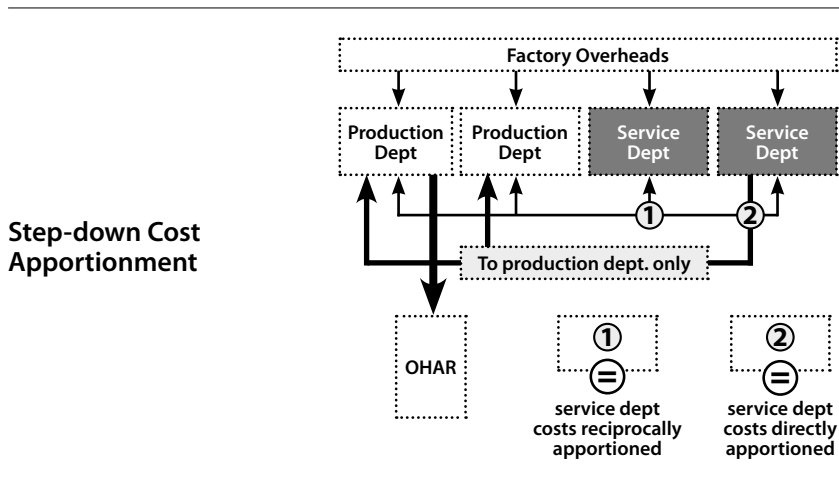
Statement of Sources and Uses of Cash ► Cash Flow Statement.

Statement of Total Recognised Gains and Losses • **Sprawozdanie z łącznych ujętych zysków i strat** • A supplementary report used in the United Kingdom (reference Reporting Standard No 3: "Reporting Financial Performance") to complement the traditional *income statement* with a measure of *comprehensive income*. The statement shows all gains and losses whether they appeared in *income statement* or not.

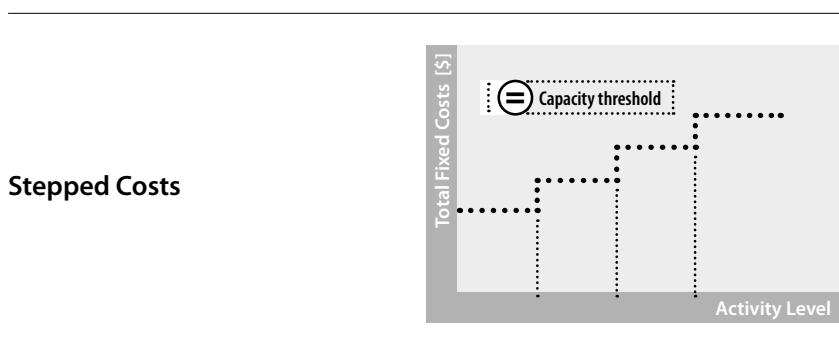
Static Budget • **Budżet statyczny** • A budget for one level of production. Contrast to a flexible budget that considers several possible scenarios and a *flexed budget* that is recalculated based on actual levels of production.

Statutory Reporting • **Sprawozdawczość ustawowa** • Financial disclosure, the most typical of which is the obligation to provide *audited financial statements*, which is necessitated by *corporate law*. For banks, statutory reporting would also include information returns provided to a bank *regulator*.

Step-Down Method, Cost Apportionment • Metoda sekwencyjna (w rozliczaniu kosztów) • A cost accounting method of apportioning (i.e. sharing) the indirect manufacturing costs of a service departments with other production departments so that their total accumulated costs can in turn be allocated to inventory via an overhead absorption process. The step down method has two phases. First, one service department's costs are shared between both production and other service departments according to a reciprocal apportionment. The service department that contributes the most amongst the other service departments is selected. Then any costs left in the remaining service departments are apportioned directly to production departments. In this way, costs from all service departments are completely eliminated and transferred to production departments in a systematic manner.



Stepped Costs • Koszty rosnące skokowo • Cost behaviour in which costs are fixed over a certain level of output (the “relevant range”) and rise to a higher level once a certain threshold is crossed. Stepped cost behaviour is often related to capacity constraints or *bottlenecks* that can only be overcome by a large incremental expenditure to expand output.



Stock Options, Accounting for • Opcje na akcje, rozliczanie w rachunkowo-

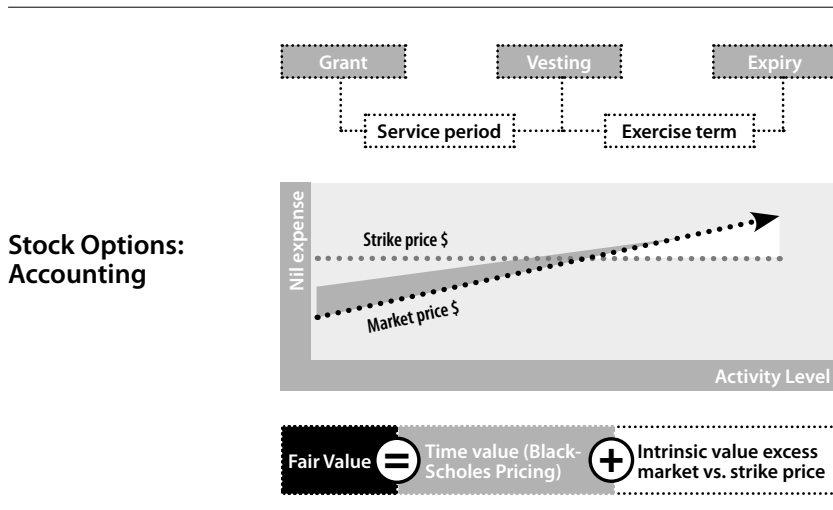
ści • Accounting practices for stock options have been surrounded in controversy (see Finance Compendium: *stock options, debate about*). Stock option accounting rules were first formulated in the USA where the practice is the most common form of *share-based compensation*, especially in entrepreneurial, performance-focused settings (e.g. Silicon Valley). Such plans typically require that employees have to work for the firm for a fixed “service period” before the options “vest” (i.e. become unconditional). Employees then become entitled to exercise them for an amount that is expected to represent an attractive discount, from the perspective of the employees, to the market price of the shares. For many years, US GAAP only expensed the “intrinsic value” (market price less strike price) of any option and amortised it over the “service period” (the time between granting and vesting). Offsetting the income statement expense (dr.) is a *reserve* (cr.) set up in shareholder’s capital. When the options are exercised, the firm receives cash at the exercise price but has effectively issued shares at the higher market price. Cash receipts on exercise of the options after they vest are used to offset the credit balance in the capital reserve. The difference between cash receipts and market price at the date of grant (dr.) is used to offset the credit balance in the capital reserve. To illustrate, imagine “in the money” vested options that allow 20,000 shares trading at \$10 to be purchased for \$7 for a period of 3 years:

Stock Option Entries		
	Dr	Cr
Recognition of Annual Expense: Yrs 1 & 2		
Employee Expense	30,000	
Capital Reserve – Share options		30,000
Exercise of Options		
Cash (net proceeds from sale of shares)	140,000	
Capital Reserve (to reverse accumulated \$)	60,000	
Share Capital (both cash & compensation)		200,000

None of these entries would be booked however if, as is typically the case, the option is issued at a strike price above the market price. With no intrinsic value at the time of granting, a certain logic suggests that the option is “costless” i.e. there is no income statement impact. However, an option in fact has a “time value” component (i.e. a quantification of the possibility of intrinsic value arising before option expiry) regardless of its intrinsic value. The present value of this future opportunity to make a profit is quantified by mathematical formulation, the most well known being the *Black-Scholes option pricing model*. As the option approaches expiry, the time value erodes to nil. The time value and the intrinsic value combined constitute the option’s *fair value*. From the perspective of shareholders who are diluted by options, this is unarguably the true cost of stock options. Originally, US GAAP encouraged, but did not require, companies to recognise the cost of granting options on a fair value basis in which case there will always be an income statement expense to the extent of the option’s time value. If the company did not want to present this way (and many did not), they were

1120 Straight-line Method (of Depreciation)

obliged to at least disclose the impact of expensing the fair value of options in a *pro-forma income statement* in the *notes* to the financial statements. In the meantime, IFRS favoured fair value accounting from its inception (the IASB being immune to US business lobbying pressure). A combination of USA-based *accounting scandals* and the growing *reform movement* in financial reporting swung American accounting standards over to fair value accounting by 2005. The whole debate surrounding the accounting for stock options reflects *positive accounting theories*. While the *financial reality* is undoubtedly that stock options have an implicit cost, their behavioural ramifications in terms of promoting *goal congruence* between managers and shareholders made it tempting to downplay such costs.



Do It All the Time

Making difficult estimates is something that happens in accounting all the time. Depreciation for software and plant equipment. Pension benefits. Real estate appraisals. For all kinds of accounting reasons, precise evaluation is not easy. But nobody says that therefore we shouldn't estimate it. They only say it with **stock options**.

Robert C. Merton, Noble Laureate
quoted in the "International Herald Tribune", June 11-12, 2005, p. 16

Straight-line Method (of Depreciation) • Metoda liniowa (amortyzacji) •

A popular and simple method of depreciation which spreads annual depreciation expense (net of any *residual* amounts) evenly over the useful life of an asset. As an example, consider machinery that costs \$100,000 with a useful life of 4 years and an estimated residual or salvage value of 9,150:

Straight-line Depreciation Method: Example		
Cost of machine	100,000	Depreciation Charges
Year 1 depreciation	22,713	22,713
Net book value	77,287	
Year 2 depreciation	22,713	22,712
Net book value	54,574	
Year 3 depreciation	22,713	22,713
Net book value	31,861	
Year 4 depreciation	22,713	22,712
Cumulative depreciation		90,850
Residual Value	9,150	9,150
Depreciation charges + residual value		100,000

The annual percentage required to fully depreciate an asset over its productive life down to its residual amount can be found by a simple calculation:

Straight-line Annual Depreciation	
$100,000 - 9,150 = 90,850$	
$\frac{90,850}{4}$	22,712.5

Straight-line depreciation is commonly used where an asset's productivity remains fairly constant over time. For example, buildings or durable machinery will usually be depreciated using the straight-line method. See also *property, plant and equipment* and contrast to *declining balance method*.

Strategic Management Accounting • Strategiczna rachunkowość zarządcza

- A further development in *management accounting* that goes beyond internal, inward looking information to incorporate external information into reports and analysis. Thus the enterprise's *performance* (costs, market share, growth rates, product offer, product life cycle etc.) will be measured against its competitors. Absolute data is supplemented by relative data compared to *peers* or *benchmarks*. By looking outward, strategic management accounting is more relevant and useful to the tough, big picture decisions required in a competitive marketplace.

Strike a Balance (vernacular) • **Wyrównanie salda** (żargon księgowy) • A *book-keeping* calculation used to find a balance in an account. See *balance the books*.

Subsidiary • **Jednostka zależna** • An enterprise *controlled* by another enterprise.

“Control” is defined as the ability to govern the financial and operating policies of an enterprise, including changing *management*, in order to obtain benefits from its activities. Control is tested by the ability to prevail against opposition. Ultimately it is based on the legal rights of ownership that usually come from having at least 50% of a company's voting shares. In some instances, control may be exercised with less than 50%, a situation

called *minority control*. A subsidiary has a separate legal existence. This contrasts to a *division* or *branch* whose *assets* and *liabilities* are co-mingled with the parent's. Bearing in mind that a subsidiary has certain inherent inefficiencies (duplication of resources, divisions in *internal controls* and a gap in the chain of *management command*), there are usually explicit reasons for having a subsidiary:

- ◆ existence of a separate and distinct market, including operating in a foreign country;
- ◆ the need or preference to have co-financing or risk sharing by other owners (i.e. the *minority shareholders*);
- ◆ the desire to insulate a parent from legal *recourse* by the subsidiary's lenders;
- ◆ a strategy of diversifying management decisions.

Accounting concentrates on measuring the impact of a subsidiary's activities on the parent's accounting results. Under the rules of *business combinations*, most subsidiaries are *consolidated* into the parent's results showing the two entities as if they were one economic unit. Contrast to *affiliate*, *associated company* and *joint venture*; see also *quasi-subsidiary* and *orphan subsidiary*.

Substance Over Form (Accounting) Principle • Zasada nadrzędności treści ekonomicznej nad formą prawną • A fundamental *accounting principle* that a *fair* presentation of *financial statements* should portray underlying *financial reality* and not legal convention or superficiality. This requires *accountants* to exercise judgement and *commercial common sense* instead of a mechanical application of rules. An example would be the treatment of a *lease* that meets the criteria of being a *finance lease*. In spite of the legal ownership residing with the lessor (i.e. suggesting an *off balance sheet* treatment), the transaction is recognised for what it is: a *vendor financed* asset purchase. Accordingly, the NPV of the lease payments are capitalised as a liability and, along with the asset, carried on the balance sheet. The difficulty with substance over form is in its application. *Creative accounting*, for instance, will claim adherence to the letter of the law. If challenged in court, a judge may interpret the law literally or purposefully. (See *bright-line accounting*)

Heart of the Matter

The IASB has concluded that a body of detailed guidance (sometimes referred to as bright lines) encourages a rule-book mentality of "where does it say I can't do this?" We take the view that this is counter-productive and helps those who are intent on finding ways around standards more than it helps those seeking to apply standards in a way that gives useful information. Put simply, adding the detailed guidance may obscure, rather than highlight, the underlying principle. The emphasis tends to be on compliance with the **letter of the rule rather than on the spirit of the accounting standard.**

Sir David Tweedie, Chairman IASB Testimony before the Committee on Banking, Housing and Urban Affairs of the United States Senate, Washington, DC, 14 February 2002

It may be much harder to get agreement on “substance” when everybody has their own subjective version. Therefore a credible authority must invoke the substance over form principle. This is one key role for the independent, *public accountancy profession*. See also *principles-based accounting*.

Substantive Audit Test • Testy szczegółowe w badaniu sprawozdania finansowego • An *audit* procedure that seeks to find tangible proof of the *book’s* accuracy. This may be done by counting things, physically examining assets, circularizing third parties or comparing entries to their source documents such as shipping waybills or *invoices*. Substantive tests are in contrast to *internal control* tests that seek indirect assurance that accounting systems are operating properly on a systematic basis. Substantive tests are necessary to gather the concrete “audit evidence” required by *generally accepted auditing standards*.

Successful Efforts (Exploration) Accounting • Aktywowanie kosztów efektywnych poszukiwań zasobów naturalnych (w firmach eksploatujących zasoby naturalne) • An *accounting policy* option for the natural resource extraction industry that classifies the full cost of any unsuccessful exploration activity as a *period expense*. Thus if an oil company drills a “dry hole” (i.e. it fails to find reserves), it will recognise the associated costs as an immediate expense. Only if it finds commercially exploitable reserves, will it capitalise the costs of exploration and depreciate them over the life of the reserve. Successful efforts accounting is considered to be a conservative treatment of exploration costs compared to *full cost accounting*. It tends to be favoured by the largest oil companies (the “majors”) in contrast to the “juniors”. The controversy over this accounting choice was intense enough that lobbying efforts by the American oil and gas industry persuaded the US Congress in 1978 to stop the SEC from mandating successful efforts as their preferred approach. A company can still chose between the two methods. See also *reserve-replacement ratio*.

Sunk Cost • Koszty poniesione nieodwołalnie • A past cost (either an *asset* or *expense*) which is not longer relevant for future decision making. No matter what choice is made, the past cannot be altered. Human nature, however, tends to cling to the past. So money spent unproductively may often be treated as an “investment” to be used in the future when it fact it has no value. *Historical costs* are sunk to the extent that their value cannot be *realised* in the resale market. The sunk cost concept is useful in *management accounting*, particularly in *capital budgeting* decisions.

Supervisory Board (EU) • Rada Nadzorcza (UE) • The European nomenclature for the Anglo-Saxon term *board of directors* i.e. the *oversight* function representing the *stakeholder’s* interests. In the case of supervisory boards, the stakeholders can often include parties besides shareholders e.g. union and bank representatives, as is the case in Germany. However, unlike an Anglo-Saxon board of directors, they will not contain any representatives from *management*.

Supplementary (Accounting) Data • Informacje uzupełniające • Extra, or discretionary, information provided in financial statements to enhance their information

content and usefulness to *accounting users*. While the reader's needs can be insatiable, supplementary data can typically include such things as:

- ◆ Financial ratio analysis;
- ◆ Physical quantities, such as natural resource reserves or back orders;
- ◆ Discounted cash flow calculations;
- ◆ The effect of changing prices;
- ◆ Segmented data by business line or geographic region;
- ◆ Details on financial instruments and hedging activities;
- ◆ Industry specific information. e.g. capital adequacy in a bank.

By definition, supplementary information goes beyond the minimum disclosure in the statutory “numbers”. It will not necessarily be audited. Supplemental data may be included within the *footnotes*, the *management report* or within the text of an *annual report*.

Suspense Account • Konto przejściowe • Konto kwot do wyjaśnienia • An account used to record uncertain or unresolved transactions pending clarification on a final *accounting* treatment. While suspense accounts fulfil an useful practical purpose (allowing *double entry* to record even temporary entries in the *books*), they can be potentially dangerous since unauthorised transactions or losses can be hidden. Thus, they are commonly used in *frauds*. Banks will have *internal control* measures to clear and explain suspense account balances on a regular basis.

Sustainability Reporting • Sprawozdawczość w zakresie zrównoważonego rozwoju • Reporting by large multi-national corporations that goes beyond traditional financial reporting to include an assessment of environmental, social and economic impacts of their operations, products and services. “Sustainability” refers to achieving current results without compromising either future growth or third party stakeholder interests. It is premised on the idea that accountability, at least for large, global firms, is broader than just stewardship of shareholder interests. Sustainability reporting is being promoted by the *Global Reporting Initiative*. See also *reputation risk*.

Building Trust

There is a crisis of trust in business that is impossible to ignore. A survey across 20 countries recently showed that global companies are the least trusted. The discontent with globalisation, the shift in social responsibility from church to state to business, along with a broader and more sensitised investor base, have together amplified the demand for greater corporate accountability. This demand encompasses more than just financial accountability. Companies are also being asked to open up on issues of **sustainability**. Human rights, worker empowerment, and environmental impact are just some of the areas of a company's wider performance drawing stakeholder interest today.

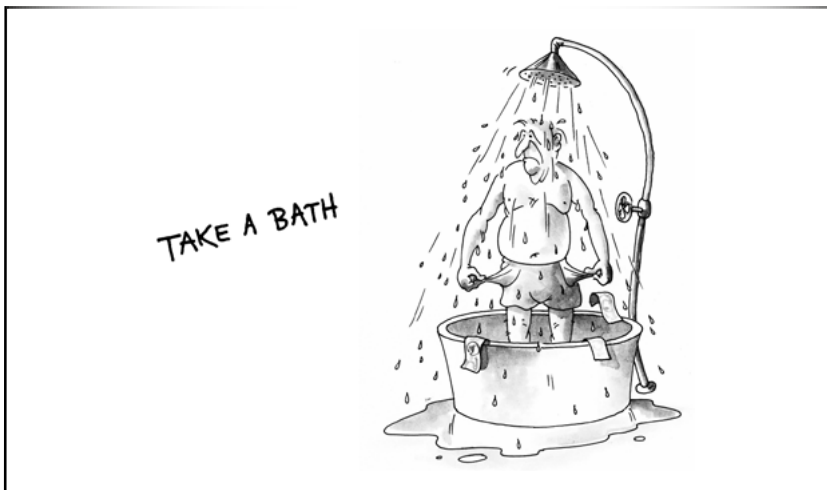
Excerpt from *Accountability and Reporting* page from World Business Council for Sustainable Development website (www.wbcsd.org)

T

T-Account • **Konto teowe** • An accounting record that shows *debits* on the left and *credits* on the right under one account heading. While it can be part of the *books*, such as a *ledger*, a T-account is often used as an informal “back-of-envelope” depiction of entries.

T.T.M., TTM ► Trailing Twelve Months.

Take a Bath (slang) • **Utopić pieniądze** (żargon) • To sustain a substantial loss, either in an investing transaction or in business operations over a period of time. See also “*big bath*” *write-down*, *cook the books*, *hit* and *write-off*.



Take-home Pay • **Wynagrodzenie na rękę** • The amount that an employee is actually paid in cash after deductions at source for income taxes, social security and savings plans. The gap between gross-up amounts is primary incentive for the *grey market*.

Taxable Earnings Estimates

It is the nature of all greatness not to be exact; and great trade will always be attended with considerable abuses.

Edmund Burke (1729–1797); *On American Taxation* (1795)
Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation

Tally (archaic) • **Wyliczenie zadłużenia (przestarzałe)** • A keeping of a score. In the case of business matters, a tally (from the Latin “talea” for rod) is an *accounting* or reckoning of what is owed. A ‘tally stick’ was a long piece of notched wood split in half with one side for the debtor and the other for the creditor. The stick when put together as a matched pair evidenced indebtedness.

Tangible Assets • **Środki trwałe** • Assets, such as inventory, plant, equipment, vehicles and real estate etc. that have a physical existence. They are carried at *historical cost* less accumulated *depreciation*. Contrast to *intangible assets*.

Target Costing • **Rachunek kosztów docelowych** • A *management accounting* technique that tries to restrict *life cycle costs* to a predetermined ceiling in order to allow competitive pricing. The process begins by deducting a desired *profit margin* from a competitive market price based on what customers will be willing to pay for certain attributes or design features. The result is a target cost that must be achieved. However, typically estimated actual costs will be higher, suggesting a “cost gap” that must somehow be eliminated through conscious design steps taking in advance. The following steps might do this:

- ◆ Reduce the number of components or use standardised components;
- ◆ Use different inputs: materials, labour;
- ◆ Invest in technology to improve efficiency;
- ◆ Train staff to use more efficient techniques;
- ◆ Reduce non-value added activities.

Target costing is closely associated with life cycle costing since the “cost gaps” can only be eliminated by designing them out from the very beginning of the product’s development. Engineers and designers are forced to focus on economising measures from the very beginning of their effort. The technique is particularly popular in the automotive industry (especially Japanese firms; see also *Kaizen*) where the roll out of new models creates many life cycle products.

Tax Abolition • **Minimalizacja podatków** • The idea that taxes should be substantially reduced if not completely eliminated. Governments in most modern mixed economies have a substantial appetite for tax revenues. Even with reduced budgets, a certain amount of minimum taxation is necessary. However, sometimes, net gains to government coffers can be achieved by reducing tax burdens if higher growth results (see *taxation* & *economic growth*). As well, in the globalised marketplace, economies may compete for foreign

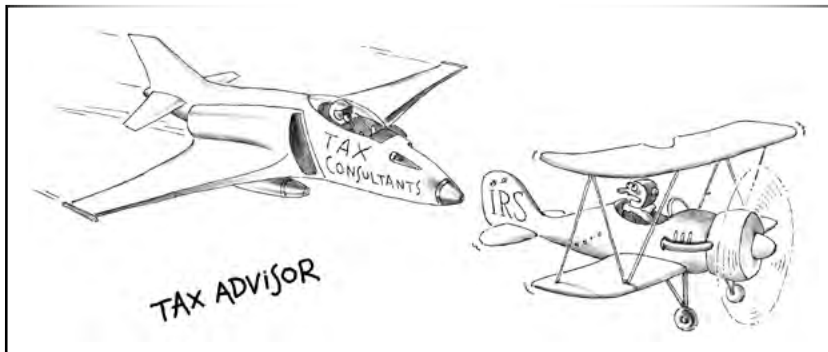
investment by reducing taxes burdens on selected categories (e.g. business income). For example, some accession countries in the EU have tried to boost their competitiveness by slashing taxes.

Irreconcilable

To tax and to please, no more than love and to be wise, is not given to men.

Edmund Burke (1729–1797); *On American Taxation* (1795)
Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation

Tax Advisor • Doradca podatkowy • An expert in tax law (usually either a lawyer or *accountant*) who assists clients in calculating their tax liabilities. The job is necessitated by the inherent complexities in most tax laws, particularly the definition of *taxable income*. Tax advisors often also help clients in *tax avoidance* measures i.e. minimising, through legitimate means, taxes payable. This may involve advance plans to either avoid, create, structure or alter transactions specifically in order to attract less tax. An axiom of tax advice is that this effort should not go to far, both because it can take avoidance into the realm of *tax evasion* and because it may simply be uneconomical. Many people have an almost obsessive abhorrence of paying tax (as opposed to accepting it as any other expense in which the objective is to get value for money). The resources consumed in tax advice are a “dead weight burden” (i.e. inefficient) on the economy. This is partly why a “flat tax”, by which everybody pays the same percentage of a simplified and less interpretative definition of *taxable income*, is attractive.



Tax Audit • Kontrola podatkowa • An audit conducted by income tax or VAT authorities to ostensibly verify the correctness of income tax declarations. In reality, it is more likely to be a search for *undeclared income* (or non-tax-deductible expenses) by those suspected of *tax evasion*. Since most tax collection is done on the honour basis, governments need to keep taxpayers “on their toes” by periodic inspections (in the words of President Reagan on arms control: “Trust but verify”). Unfortunately, a “guilty until proven innocent” atmosphere of some tax auditors can make an inspection at best a game if you are “clean” and, at worst, a dreaded experience if you are dirty (i.e. not all clean). See also *grey economy*.



Tax Avoidance • Zarządzanie zobowiązaniami podatkowymi • The minimisation of a *tax liability* by any legal means. Most of all, this requires ensuring that the *tax books* record all taxable revenue and only allowable deductions. It may also involve the use of “tax planning” (e.g. structuring transactions to reduce taxes) or taking advantage of any *loopholes* (special deductions permitted). Tax avoidance is a taxpayer’s right in the eyes of the law. However, closing tax loopholes is an ongoing battle for tax authorities, specifically to reduce the scope available for tax evasion schemes or activities. Like any expense of doing business, taxes can be subject to a legitimate effort to minimize them. Hence the perfectly reputable activities of professional income *tax advisors*, many of who work with *audit* firms. Avoidance contrasts to *tax evasion* that, because it involves the deceit of not fully declaring *taxable income* or claiming non-deductible expenses, is illegal. While they are distinct, the over-jealous pursuit of tax avoidance can easily lead to temptations that take it into the realm of tax evasion. Aggressive attempts at tax avoidance also presents the *risk* of undeclared taxes owing becoming a *contingent liability* in the event that the tax authorities subsequently take a different view of the matter.

Food for Thought

Pigs grow fat; hogs get slaughtered.

Tax avoidance axiom

Tax Base • Podstawa opodatkowania • The valuation of an asset or liability for *income tax* purposes. A tax base number is determined by the administrative rules established by the taxation authority. It will typically be similar but not necessarily the same as *financial reporting* numbers. A common example is *fixed assets* that, for *financial reporting* purposes, are carried at *net book value* that is capitalised costs less *accumulated depreciation* whereas the tax base will be allowable cost less *tax depreciation* deducted for tax purposes. See also *unclaimed capital costs*.

Tax Books • Księgi podatkowe • Financial records maintained to support the *income tax* calculation. Since *accounting standards* generally do not qualify for *taxable income*, companies must normally adjust their income to comply with income tax rules in the calculation of taxes payable. This usually involves making separate, memorandum-type adjustments to the reporting system's net income in a tax return. However, the tax return is based on financial records – such as a *general ledger* – which seek to faithfully portray *financial reality*. In *grey market* situations, a separate set of tax books may often be created to substantiate financial statements which purposely under-report taxable income. If the tax authorities *audit* the company, internal records can be produced to defend the numbers. In the meantime, the company keeps a private set of books to gauge its true financial *performance* or to show the banker.

Suspicious

The tax authorities often have a great deal more information about a business than an investor can obtain from the annual report. Taxable profits are different from accounting profits so that the tax computation is aiming for a different sort of answer, but where the tax rate varies significantly from the statutory rate, the tax authorities are in effect stating that it has **a different view of the taxable profit** of the business than shown in the accounts... A low tax charge is a good 'screen' to use for provoking the question: why does the tax authority view the company's profits as lower?

Accounting for Growth (1992) by Terry Smith, p. 195

Tax Breaks (vernacular) • Ulgi podatkowe (żargon) • Odliczenia podatkowe • Relief from paying *income tax*, either by tax deductions that reduce *taxable income* (and hence in turn reduce tax levied) or by *tax credits*. Governments offer tax breaks by purposeful design (contrast to *loopholes*) either to pursue some desired social goal (say, promote education) or patronage (by helping some favoured industry or lobby group). While tax breaks are a legitimate tool of government fiscal policy, they reduce "tax neutrality" and can complicate tax calculations.

Deduct It

The [US federal] government has used the tax code as a tool of social policy and source of patronage, pushing endless tax incentives for favoured groups or activities. There are now 16 separate **tax breaks** for education costs.

"The Economist", 15 April 2006, p. 48

Tax Credit • Ulga podatkowa • An offset, or reduction, to taxes payable that is typically "earned" or "allowed" when the tax payer fulfils some specified requirements.

In the USA, a common tax credit was the “investment tax credit” also known elsewhere as a “capital expenditure relief”: to encourage capital investments (deemed to be healthy for the economy), businesses could deduct a specified percentage of qualifying *capital expenditures* from their income taxes payable. The benefit could be recognised in the period the credit was taken or amortised over the life of the fixed asset that prompted the tax credit. Another common tax credit is for taxes that are paid in other tax regimes.

Tax Deferral • Odroczenie płatności podatku • The delay in the timing of the payment *income taxes*. In the meantime, a future tax liability accrues and should be recognised on the balance sheet. Because of the *time value of money*, delaying payment can be equivalent to saving taxes. See also *tax efficient*.

Tax Depreciation • Amortyzacja podatkowa • A deduction allowed in the calculation of *taxable income* in lieu of *depreciation* used by accounting standards in financial reporting. Tax depreciation is set by administrative fiat and will vary amongst tax regimes and asset classes. Most tax authorities acknowledge the need to depreciate for the sake of *capital maintenance*. However, they prefer their own version for various reasons:

- ◆ it is administratively easier to use a common set of rates;
- ◆ few tax authorities are willing to trust the discretion of companies who would be presumably tempted to over-depreciate assets in order to save taxes;
- ◆ government fiscal policy often uses accelerated rates as a tool to encourage investment;
- ◆ financial reporting will not suffer from an income tax bias.

Tax depreciation is (ironically given the suspicion of tax avoidance) often faster than depreciation rates. Under some *accounting standards*, this *temporary timing difference* causes a *deferred tax liability* to accrue since a company’s tax rate (measured against accounting income) will increase when the tax depreciation (“undepreciated pools”) runs out. Accelerated tax depreciation also enhances the *tax shield* on *capital expenditures* and can lead to over-investment in certain assets. In some regimes tax depreciation is referred to as *writing down allowance* (UK) or *capital cost allowance* (North America). See also *balancing allowances/charges*.

Tax Efficient • Podatkowo opłacalny • A polite euphemism for any transaction structure that is consciously designed to minimise *income taxes* payable while still complying with at least the letter of the law. No one should pay taxes unless they have to. See also *tax avoidance* (not illegal) vs. *tax evasion* (illegal).

Tax Evasion • Uchylenie się od zobowiązań podatkowych • The violation of income tax laws by refusing to pay taxes owing or the use of deceit to under-declare *taxable income*. Tax evasion is both a criminal offence and, in the eyes of the Catholic Church, a sin. Given human nature, the distinction between evasion and *tax avoidance* can sometimes become blurred. Tax evasion is tempting for two reasons: taxes are often self-assessed (the payer is obliged to calculate what is owing) and the consideration received in return (i.e. government services) is often of modest value to the taxpayer.

Indeed, to the extent that governments are perceived as wasting money or socialistic, some will try to rationalise tax evasion, at least to themselves. See also *grey economy*.

It is Written

Render unto Caesar the things which are Caesar's; and unto God the things which are God's.

The Bible, Matthew 22: 21

Tax Exempt (Income) • Dochód zwolniony z opodatkowania • Income that qualifies not to be subject to *income tax*. Tax authorities may allow this as part of a government's fiscal or social policies. For example, charities, churches and other worthy causes are typically not obliged to pay income taxes. In many countries, a "worthy cause" includes farming.

Tax Gap (vernacular) • Niedobory podatkowe (żargon) • An estimate of the difference between the amount of tax that should have been paid and the amount actually paid on time. Government use independent measures of economic activity to estimate an approximate level of tax collections and then compares it to actual receipts. While some of the gap can be explained by *tax evasion* and *tax avoidance*, it may also be due legitimate misunderstandings by taxpayers regarding their obligations. Collection rates will tend to improve if or when fundamental tax reform replaces complexity with simplification. In the meantime, tax collection authorities pursue most delinquents vigorously in order to keep a healthy pressure on tax payers.

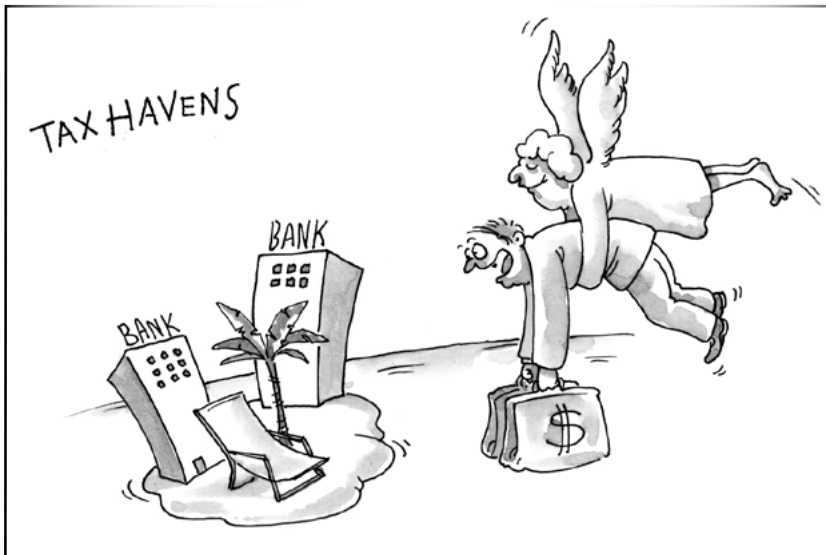
Lost'n'Found

The magnitude of the **tax gap** [−\$345 billion in 2001] highlights the critical role of enforcement in keeping our system of tax administration healthy.

IRS official in the USA
quoted in "ACCA Student Accountant", April 2006

Tax Havens • Raję podatkowe • Countries that consciously try to attract foreign funds by having a very favourable *income tax* regime compared to most of regimes. Thus, the tax haven of the Isle of Man, for example, has a standard income tax rate on employment earnings of 10%. But it is money, not people, which the havens are really trying to attract. *Interest* income, *dividend* and *capital gains* are typically exempt from taxes altogether in order to attract investments and *deposits*. Tax havens are usually adjacent to OECD countries (the rich, industrialised nations) and host large, multi-national banks with *brand names* that users can recognise and *trust*. Tax havens have grown with developments in communication, *globalisation* and international *capital markets*. Their key is that money can be kept far away yet remain fully accessible by technology

(e.g. telephone, debit cards, e-banking). Tax havens are big business. The IMF estimates that \$5 trillion is held offshore [“International Herald Tribune”, 10 May 2002, p. 6]. Yet they are also problematical. First and foremost, they facilitate, if not encourage, *tax evasion*. It is one thing to tax locally generated earnings very modestly as a strategy to attract investors and to develop employment in a *financial services* sector. It is quite another to encourage income earned elsewhere to be hidden in the tax haven. Secondly, they can distort *international capital flows* by having an unfair advantage versus regimes which need a *tax base*. For all these reasons, tax havens are of increasing concern to OECD governments, especially those who want to tax worldwide income. At the same time, they can justify their existence by citing the merits of individual freedom, privacy and global competition. Tax havens ‘cross the line’ of OECD tolerance when they encourage, or at least tolerate, tax evasion, *money laundering* and criminal activity. Some tax havens (e.g. Andorra, Liechtenstein, Liberia, Monaco, Marshall Islands, Nauru and Vanuatu) have been *blacklisted* by the OECD. In contrast, the more globally responsible tax havens have tough regulations (e.g. *know the customer rule*), *transparency* (including a willingness to share information with outside tax investigations) and effective *banking regulations*. Compare to the very similar *off-shore (banking) centres*.



Certitude

In this world nothing can be said to be certain, except **death and taxes**.

Benjamin Franklin (1706–1790); *Letters* (1789)
Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation

Tax Holiday • Tax Relief • Zwolnienie podatkowe • An exemption from the full payment of normal *income taxes*. This is allowed by governments in order to encourage specified enterprise activity. For example, governments may wish to promote the formation of new businesses. A tax holiday would allow them to operate during an initial start-up period, when cash is tight, at a lower tax rate. Or, “economic development zones” may be designated in regions of low growth; any business income generated in the zone will be taxed at a lower rate. See also *tax planning* and *government grants*.

Fact of the Matter

It’s not because the pubs are great, the golf is great and the climate is, well... The fact is, it’s **tax**.

Business magnet Tony O’Reilly explaining Ireland’s economic miracle quoted in “Financial Times”, June 10–11, 2006

Tax Integrated Model • Sprawozdanie finansowe sporządzone zgodnie z przepisami podatkowymi • *Financial statements* which are used for both *shareholder* reporting and *income taxation* purposes. While they have the merit of simplicity and convenience, the needs of the *accounting users* are so different (the owners want a measure of *performance* which minimizes taxes while governments want to maximize assessed taxes), that they tend to be incompatible. That said, in an ideal world, they could be the same.

Tax Leniency Programmes (vernacular) • Programy wyrozumiałości podatkowej (żargon) • Programmes whereby tax collection authorities will back off from criminal prosecutions if tax advisers voluntarily declare their knowledge of questionable use of shelters, including which clients have used them. In this way, the tax authorities hope to recover lost revenue from the illegal use of tax shelters. The implicit presumption is that some tax evasion is in fact legitimate by virtue of it being due to mistakes or misunderstandings.

Tax Linked Model • Prezentacja sprawozdania finansowego ukazująca relację między zyskiem księgowym a podstawą opodatkowania • A *financial statement* presentation method (developed in Sweden) that allows readers to see the relationship between income for *income tax* purposes and income based on *accounting standards*. Accumulated amounts are carried on the *balance sheet* as “untaxed and taxed equity”.

Tax Loophole ► Loophole, Tax

Tax Loss Carry Forward • Strata podatkowa z lat ubiegłych • The reduced amount of income taxes payable in the future arising from negative taxable income in the past. Some, but not necessarily all, tax regimes allow past losses to be offset against

future taxable earnings, thereby reducing the amount of income taxes to be paid if the enterprise manages to restore its profitability. This benefit, which will be subject to various rules (e.g. “five years’ back and 3 years’ forward”), can represent a valuable asset in the hands of an acquiring company who is able to accomplish a *turnaround*. See also *tax loophole*.

Tax Pools • Zakumulowane straty podatkowe i ulgi podatkowe • Operating losses and tax-deductible *capital expenditures* that can be applied against future taxable income to reduce tax liabilities in the hands of a profitable entity. Often financially distressed companies accumulate large tax pools. This may make the company attractive to acquirers with profitable operations who can then employ the tax pools to reduce corporate income taxes.

Tax Reporting, Separate vs. Uniform • Sprawozdawczość podatkowa a sprawozdawczość finansowa • Countries with a code law tradition (e.g. European continental et al.) often require uniformity in tax returns and published accounts. Financial statements tend to be biased towards minimize *tax expense*. Investors tend to put less emphasis on reported profit and focus more on orders, sales and cash flow. In countries with an *Anglo-Saxon accounting tradition*, tax returns are done separately from financial reporting. The emphasis is on measuring true *profitability* as a measure of competitive performance. As the trend of *convergence* takes hold, these distinctions are disappearing under *IFRS*.

Tax Resistance • Opór przed płaceniem podatków • An unwillingness to pay *income taxes*. At some *marginal tax rate*, taxpayers will object to paying more taxes, either through political expression or *tax evasion*. This may occur even in a welfare state where people are the recipients of social security (money going around in circles).

An Art

There is no art which one government sooner learns of another than that of **draining money** from the pockets of the people.

Adam Smith (1723–1790); *Wealth of Nations* (1776)
Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation

Tax Shelters • Schronienia podatkowe • Any permissible way to reduce *taxable income* based on investing in some designated activity. Tax shelters are usually initiated by government as part of their fiscal policy to encourage certain investments. For example, individuals who put aside money retirement savings are often allowed to deduct a portion of the amount against their taxable income. See also *loopholes*.



Tax Value • **Wartość podatkowa** • The value of an *asset* for *income tax*, asset tax or wealth tax purposes, as required by the tax authorities. In the case of taxes levied against assets, tax value is usually an *assessed value*. Asset values may be relevant in income taxes as well. For example, the *net book value* of *fixed assets* that are *depreciated* will differ from the amount (which could be possibly called “unused *capital cost allowance*”) available for future tax deductions.

Tax Wedge (vernacular) • **Tax Bite** • **Klin podatkowy (obowiązkowe narzuty na płace)** • The gap between the employer’s cost of employment (including social security payments) and the take-home pay, net of income taxes deducted at source, of the employee. The wedge measures the total burden of taxes, paid by both parties, upon wages and salaries. The higher the wedge, the more the government can collect, at least in the short run. However, because of distortions and disincentives (see *taxation and economic growth*), long run tax collection can be less than optimal. The average wedge in OECD countries is 27% (ref: *Employment Outlook Report 2006*).

Too Heavy to Bear

Taxing labour too heavily (as in Poland – the ratio of taxes and contributions to cost of labor incurred by the employer varies depending on the income level from 31.5 percent to 47 percent) results in an excessive **tax wedge**, which reduces both the demand for and supply of labour, thus increasing the unemployment rate and reducing the participation rate.

Excerpted from *Unemployment: Reasons and Solutions*
in “American Investor Magazine”, January/February 2006

Taxable Income • **Dochód do opodatkowania** • A recalculation of *accounting income* based on the rules mandated by tax authorities in order to assess *taxes payable*. This basically involves eliminating expenses that the tax authority will not recognise

(“non-deductible” expenses) and replacing them with specified deductions (“allowable deductions”). While most business expenses are allowable for tax purposes, there are usually some adjustments to accounting income required:

Taxable Income Calculation		
Category	Numbers	Comment
Before tax accounting income	XXX	Based on accounting standards
Plus: Non-deductible expenses		To “gross up” income
Depreciation & amortisation	+Y	Considered too subjective
Non-qualifying expenses	+Y	E.g. any “excessive” expense
Less: Deductible Expenses		To replace non-deductibles above
Tax depreciation	-Y	Based on tax authority’s schedules
Qualifying expenses	-Y	E.g. capitalised interest
Taxable Income	ZZZ	Used to calculate taxes payable

If the tax authorities believed the “true and fair” principle, they could consider reported income a good starting point for assessing income tax. However, a different calculation of income is typically required (Germany being an exception where published accounts are used to calculate taxes) for a number of needs:

- ◆ eliminate the bias for purposely under reporting income to save taxes;
- ◆ eliminate the inherently judgmental (and hence subjective) elements in the calculation of income based on accounting standards (e.g. provisions for losses, depreciation);
- ◆ promote various economic policies and compliance with the law (e.g. disallowing deductions for bribery).

Taxable income may be one area where *earnings management* is a legitimate exercise. Often businesses will structure transactions to minimize taxes. However, the line between *tax evasion* (illegal) and *tax avoidance* (legal) may be at times blurred.

Corrupted

Income tax has made more liars out of the American people than golf.

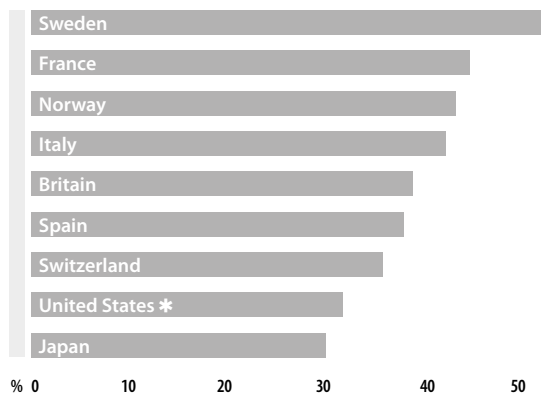
Will Rogers (1879–1935); *The Illiterate Digest* (1924)
Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation

Taxation (& Economic Growth) • Opatkowanie a wzrost gospodarczy • In early free market economies committed to *laissez faire*, the government sector’s role was inherently limited to providing “social goods” such as law and order, sanitation and infrastructure. The ‘tax bite’, which might consume 15% to 25% of an economy’s GNP, was consequently modest. Tax collectors saw the counterproductive effects on saving if they tried to tax property or capital. They also learned to tax carefully. “No taxation without

representation” was the battle cry of the American Revolution. Governments tended to gravitate to taxing easily monitored *transactions*, using *stamp* or customs duties, to raise money. A combination of free trade (which eliminated customs duties) and war expenditures ushered in personal and corporate income taxation. Income taxation was relatively benign (i.e. such taxes had a “neutral” impact on resource allocation) because the state was taking a portion of an economic surplus, some of which it could legitimately claim to have created itself. A spin-off was the spur to *financial reporting* as the measurement of income came into focus. Two economic ideas in turn lead to progressive taxes that increased tax rates as *taxable income* grew. The theory of “diminishing marginal utility” implied that the rich felt taxes, at least in terms of the utility of money, less than the poor. The English classical economist Thomas Malthus also feared a dearth of demand because of over-saving by the rich. After WWII, the government’s role in Keynesian economics and bankrolling the welfare state required a tax base that was both broader (i.e. more tax payers) and deeper (i.e. more tax per payer). In post-WWII industrialized countries, it was not uncommon for marginal personal income tax rates to reach 50%+. In Europe, *value added taxes* extracted further monies from the commercial sector. Social security payments were funded by payroll taxes. Finally, government deficit financing often induced inflation that was effectively a “tax on money”. Not surprising, economically dysfunctional behaviour often resulted from *tax evasion*, *gray markets* and disincentives to work, invest or take commercial risks.

Tax Revenues

Tax revenues as %
GNP – 2001



Source: OECD/"The Economist", 14 June 2003, Survey, p. 11 * 2000

Many governments realised that they were biting the hands that feed them. In the 1980s, supply-side economic ideas promoted the idea that taxes were a substantial and hidden drag on an economy’s long-run growth rates. Disciplined governments could actually generate more tax revenues by lowering tax rates if an economy would respond by more vigorous activity. Fortified by a worldwide swing to the right (i.e. to freer markets) in politics, most enlightened governments have begun to eliminate spending deficits and reduce tax burdens.

Stunted Growth

The pruning knife of **taxation** is a very important instrument. With it, the workers' state will be able to clip the young plant of capitalism lest it thrive too luxuriously.

Leon Trotsky's solution least the New Economy Policy, introduced in Russia in the 1920s, succeed too much for Marxist ideology

Teeming & Lading (UK) • Lapping (USA) • Manipulowanie wpływami kasowymi • The *fraud* of concealing a shortage of stolen cash by delaying the recording of other cash receipts which are used to momentarily replace the missing funds. The deception is continuously repeated so that no one “catches up” with the cash siphoned out of the cash receipts pipeline. The perpetrator may try to permanently conceal the shortage or suddenly flee with the loot. For example, in a bank, a *teller* might pull this off by not recording a customer's *deposit* and pocketing the cash. Until the customer alerts the bank (which may only happen when a *bank statement* is received later), the missing cash will go undetected and the cash till will “balance”. Good *internal controls* and carefully selected staff are the safeguards against teeming & lading.

Temporal Method (Foreign Currency Translation) • Metoda czasowa (w przeliczaniu sprawozdań finansowych) • A method of *foreign currency translation* of financial statements into another currency, typically to both judge its performance and as part of the consolidation of a foreign currency subsidiary into the parent's accounts. The method works as follows:

- ◆ Translate monetary assets or liabilities at the year-end (or “closing”) foreign exchange rate;
- ◆ Translate non-monetary assets (since there is no such thing as a non-monetary liability) at their historical exchange rate when they were acquired;
- ◆ Translate all revenues and expenses at the exchange rate prevailing when the transaction was recognised (in practice for non-seasonal business operations, this is the average FX rate over the year). In the case of cost of sales and depreciation, use the historical exchange rates in keeping with the treatment of historical cost non-monetary assets;
- ◆ Report any net transaction gain or loss on the resulting balances as a gain or loss item in each period's income statement.

Compared to its *closing rate* alternative, a merit of the temporal method is its ability to show the impact of currency fluctuations on operations. However, it is a much more complicated presentation. We can illustrate the mechanics of the method as follows:

Temporal Translation: Illustration			
Exchange Rates			
	\$	£	
Shares issued/plant acquired	.67	1	
Average for the year	.7	1	
FX: date year-end inventory acquired	.72	1	
31 December = closing	.74	1	
Income Statement			
	\$'000	FX Rate	£000
Revenues	6,000	.7	4,200
COGS	-4,200	Below (*)	-2,910
Depreciation	-500	.67	-335
Other expenses	-700	.7	-490
Translation gain/loss	-	Below (**)	+33
Net Income	600		498
Dividend	-200	.74	-148
Retained earnings	400	See R.E.	350
Balance Sheet			
Cash & receivables	1,700	.74	1,258
Inventory	1,500	.72	1,080
Fixed Assets (net)	1,800	.67	1,206
TOTAL	5,000		3,544
Payables (current)	1,000	.74	740
Long Term Debt	600	.74	444
Common Stock	3,000	.67	2,010
Retained Earnings	400	See P&L	350
TOTAL	5,000		3,544
Memorandum Accounts			
* = Cost of Goods Sold Calculation			
Opening Inventory	0		0
Production Costs (derived)	5,700	.7	3,990
Closing Inventory	- 1,500	.72	- 1,080
Cost of Sales	4,200		2,910

Temporal Translation: Illustration			
** = Translation Gain Calculation			
		FX Change to Y/E	
Net monetary assets: opening	3,000	.74 -.67 = +0.07	+210
Revenues	6,000	.74 -.70 = +0.04	+210
Purchases of fixed assets	-2,300	.74 -.67 = +0.07	-161
Purchases of production	-5,700	.74 -.70 = +0.04	-228
Other operating expenses	-700	.74 -.70 = +0.04	-28
Dividend	-200	0	0
Net monetary assets: closing	100		+33

The transaction gains/losses flowing through the income statement are a result of *foreign currency transaction* gains/losses. When a company holds monetary assets in an appreciating currency, it earns transaction gains. The logic behind the temporal rate method was that a foreign subsidiary can – depending on its *classification* – constitute an “integral operation” of the parent. Its assets and liabilities are really the parent’s (despite being legally separate). The parent accordingly should determine the accounting attributes of each individual “line-by-line” item in its subsidiary. Absent a separate economic existence, the subsidiary’s assets and liabilities supposedly have a direct effect on the parent’s cash flow. It therefore makes sense to reflect unrealised exchange gains/losses in the parent’s income. At first, the integral classification and the temporal method tended to reflect American experience: US foreign operations were usually more tightly controlled and integrated into world-wide operations compared to the European “colonial” model. However, with the exchange rate volatility of the 1970s, US firms began to favour the *closing rate method* since large currency fluctuations were “distorting” the parent’s consolidated operating performance; it was better that unrealised currency gains/losses be deferred. A recent (2005) revision of international accounting standards, eliminated the use of the temporal method altogether.

Temporary (Timing) Difference • Różnice przejściowe • Differences in the *carrying value* of assets or liabilities compared to the *tax base* of such assets or liabilities. These will be eliminated over time by the ongoing calculation of future *taxable income*. As a consequence of the convergence of the tax base to the carrying value, future *income tax liability* will be affected either by:

- ◆ Increases due to increases in taxable income,
- ◆ Decreases due to deductions from taxable income.

The concept of temporary differences relates to *timing differences* in that all timing differences are temporary differences but temporary differences include some of the permanent differences as defined in *International Accounting Standards*.

Termination Payments ► Severance Payments.

Theory of Constraints • TOC • Zarządzanie ograniczeniami • An approach to production management that emphasises the quick conversion of materials and variable overheads into sales by minimizing *bottlenecks* that hold back output. A focus on bottlenecks tries to ensure that production will only be held up by a truly “binding” (vs. avoidable) constraint. The only raw material inventory a firm tries to hold is a buffer prior to a bottleneck. TOC aims to maximise *throughput* while keeping conversion costs (non-direct operating costs) and stock holding costs at a minimum. The idea is closely tied to *just-in-time inventory management*.

Thin Capitalisation (Tax Regulations) • Niska kapitalizacja (a przepisy podatkowe) • Using a modest, and otherwise deficient, amount of *equity* capital to finance an enterprise’s *balance sheet*. A deficiency of capital will normally meet resistance from lenders asked to provide substitute debt or supplier creditors, both of whom may be reluctant to accept the risks of aggressive *leverage*. However, an enterprise may be able to get away with very modest capital if it is a subsidiary of a strong parent or has its debts *guaranteed* by outside third parties. The corporate *income tax* authorities, however, are suspicious of thin capitalisation when the primary purpose is to deduct a large amount of *interest expense* from *taxable income*. Accordingly, rules are often invoked whereby interest on thinly capitalised companies (e.g. *debt: equity ratio* beyond, say, 3:1 or loans from shareholders) is disallowed for tax purposes.

Throughput Costing • Kalkulacja kosztów materiałów bezpośrednich • Methods of internal *cost accounting* in which only variable direct material costs are included in *inventory* values i.e. direct labour, variable overheads and fixed overhead absorption are excluded and treated as *period costs*. It is also sometimes referred to as “super-variable” costing. Throughput costing is advocated based on direct material being the only truly *variable cost* in the short run. All other costs, labour included, are production capacity costs. Under throughput costing there is very little incentive to produce simply for the sake of building up inventory since fixed costs are not capitalised in inventory. Throughput costing is closely related to *just-in-time inventory management*. Contrast to *activity based costing*.

Timing Difference • Różnica przejściowa • A difference between *financial reporting* income and *taxable income* caused by the recognition of the same amount of an *expense* or *revenue* item but in different time periods. One of the most common examples is with regard to depreciable *fixed assets*. Tax authorities will allow all of a fixed asset’s cost to be deducted for tax purposes (e.g. a *tax depreciation*) but at a different per period rate compared to *financial reporting* (e.g. *depreciation*). Over time, there will be no difference since the full amount of the cost will be written-off. Accounting for the potential impact of timing differences gives rise to such things as *deferred income tax*. Contrast to *permanent difference* and see also *temporary differences*.

Tobashi (Japan) • **Tobashi** (Japonia) • The practice of concealing trading losses from *auditors, regulators* and powerful clients. There are many methods but they usually involve *parking* a *mark-to-market* loss in a hidden account, often by purposely-designed transactions. Tobashi is a kind of *window dressing* or, in extreme cases where *accounting* records are falsified, *fraud*. Tobashi is undertaken to save embarrassment – a big aversion in Japanese culture – often when *stockbrokers* have encouraged clients to take *positions* that turned out to be unprofitable. See also *transparency*.

TOC ► Theory of Constraints.

Top Line (vernacular) • **Sprzedaż** (żargon) • Informal jargon for *sales*. In the words of one senior manager: “We learned that we can’t simply focus on the top line to make the bottom line grow” [“Financial Times” – October 16/99].

Toxic Accounting (humour) • **Rachunkowość toksyczna** (żartobliwe) • Any dysfunctional use of accounting or *accountability* which leads to perverse or counter-productive results (see also *behavioral accounting*). A more specific reference is the half-joking idea that the application of conventional *accounting principles* to measure a business’s *performance* tends to be bad for morale and human resources. People are treated as *expenses* to be managed rather than *assets* to be invested in and developed. This is not so much the fault of accounting but rather narrow minded, simplistic or ruthless *managers* whose *bottom line* focus in the short run can compromise long term *profitability*. So corners are cut on such important “people functions” as recruiting or training because they are accounted for as *overhead expenses* when in fact they are investments in the future. They arguably should be *capitalised* if it were not for the *conservatism principle*. Toxic accounting’s relevance is increasing as the *knowledge worker* becomes increasingly important.



Accountancy Gone Amok

The stress on ‘**accounting and supervision**’ had not originated in Russia with the Bolsheviks: it had been a feature of the tsarist administrative tradition. But Leninist theory gave huge reinforcement to it. Surveillance, both open and covert, was a large-scale activity. Contemporary bureaucracies in all industrial countries were collecting an ever-larger amount of information on their societies, but the trend was hyper-developed in the USSR. Vast survey were conducted on economic and social life... Investigators were empowered to enter any governmental institution so as to question functionaries and examine financial accounts... Yet this only strengthened the incentive to lie. A culture of falsehood [lead] to fiddling and fudging.

Robert Service, *A History of Modern Russia*, 1998, pp. 147–149

Trade Date vs. Settlement Date Accounting • Księgowanie transakcji według daty zawarcia lub daty rozliczenia • The *accounting* choice available in selecting the time to value *securities* purchases or sales: on the day they were traded or when cash payment is settled. Because of the 2–3 day lag between the two dates, market prices may differ. Most users prefer the trade date, even if a *mark-to-market* gain/loss has to be recognised in the *books*.

Trading Account (UK) • Rachunek operacyjny (Wielka Brytania) • A section in the *income statement/profit and loss statement* that is devoted to “trading activities” i.e. the buying and selling of the enterprise’s goods or services in the normal course of its business. The term is most commonly found in the UK. Elsewhere, the distinction from the rest of the income statement is not made.

The Trading Account		
Trading Account	Sales	+ AAAA
	Less: Cost of Goods Sold	- BBB
	Gross Profit	CC
Profit & Loss Account	Interest received from investments	+ W
	Total revenues	XX
	Less: overhead expenses	- Y
	Less: interest & taxes	- Y
	Net Profit	ZZ

Trailing Twelve Months • T.T.M. • TTM • Metoda TTM (ostatnich 12 miesięcy) • A continuous reporting or *rolling budget* that updates itself every month and then “looks back” over the past year.

Transaction • Transakcja • An economic event that has a quantifiable and timed impact on an enterprise or organization. Transactions can be external (i.e. a purchase or the sale of inventory or services) or internal (converting raw material to finished goods). *Accounting* systems are used to measure, record, collect and summarize transaction information into *financial statements*. It is worth remembering that not all the forces that impact an enterprise are reflected in a transaction. Transactions are simply something an *accountant* can measure with a *double entry*.

Transaction Costs • Koszty transakcji • The costs incurred to complete a transaction over and above the price of whatever is changing hands. Transaction costs tend to discourage exchange and, if they can be reduced, markets operate more efficiently.

Transfer Pricing • Ceny transferowe • The pricing used within a group of *related parties* (where some kind of link in equity or control exists), when goods or services are exchanged internally. Transfer pricing is often necessary for *profit centers* in order to create an “internal market”. For example, a *multi-national corporation* may have production facilities in different locations that supply each other at group transfer prices. Or, a bank’s *branch network* may use transfer pricing for funds bought and sold between a branch outlet and a central, head-office treasury department. For reasons of economic allocative efficiency (i.e. to avoid subsidies and/or wastage), transfer pricing should be at or close to *arm’s length* market prices (in this regard, *standard costs* can be a form of transfer pricing). However, it may be difficult to find outside benchmarks for goods or services unique to a particular group or company. Because it is arbitrary, transfer pricing can also be used to create “managed” profits, which is illegal in many countries. In the case of global enterprises, transfer pricing is often motivated by political, exchange control and income tax considerations. To the degree allowed by tax authorities, profits can be thereby allocated between related parties in the most *tax-efficient* way. Output from a high-tax country is transferred at low prices to reduce taxable income. In turn, the buying unit in a low-tax country generates a higher profit but is taxed relatively less. Collectively, the company can reduce its overall tax bill. Offsetting this *tax avoidance* exercise is the requirement by most tax authorities that transfer prices at least approximate market arm’s-length prices. But when there is no genuinely independent market with which to compare transfer prices, there is a degree of maneuverability in setting prices. In today’s globalised economy (over half the world’s trade is conducted within multi-nationals; reference the “Financial Times” article below), the stakes for both tax collectors and taxpayers are large. To create a level playing field the OECD has established a set of “Transfer Pricing Guidelines” which, if closely followed in setting transfer prices between related parties, should reduce the risk of a successful challenge from tax authorities in OECD countries. (For more information on the guidelines, see the OECD website: www.oecd.org.)

High Stakes

Nearly two thirds of companies have been challenged over the tax treatment of internal transactions [reflecting a] growing tension between tax authorities and multi-nationals over **transfer pricing**, [now] the most important tax issue faced by multi-nationals. Globalisation has made transfer pricing planning more important as companies' supply chains have become more complex. [There is] scope for multi-nationals to use transfer pricing to increase profits. [It is] less of a compliance issue and more of a planning issue that contributes value.

Tax authorities step up pressure on multi-national,
"Financial Times", Wednesday, November 16, 2005, p. 4

Transitional Provisions, for New Accounting Standards • Przepisy przejściowe (do nowych standardów rachunkowości) • In order to allow companies to cope with new *accounting standards*, they are sometimes allowed a transitional period whereby they can "ease into" the new reporting requirements. In particular, they do not have to make *retrospective adjustments* of previous accounting results that tend to complicate matters. This ease of change is especially important to promote a *convergence* of global accounting under the umbrella of IFRS. The impact and nature of transitional provisions must be disclosed in the *notes* to the financial statements. See also *changes to accounting policies*.

Translation, Accounting Exposure • Maksymalne ryzyko walutowe/księgowo • The susceptibility of reported *earnings* to losses from changes/movements in *foreign exchange* rates. Translation exposure is generally equivalent to net monetary liabilities (foreign currency liabilities less foreign currency assets), although the choice of the *functional currency* and the *foreign currency translation* method will have a bearing on how this is disclosed in the accounts. A key point is that translation exposure is a result of invoking *accounting standards*. It does not necessarily reflect the real economic situation. In particular, non-monetary items may be also effected by foreign exchange rate movements and offset losses. See also *foreign currency financial reporting issues*.

Transparency • Przejrzystość • The explicit, frank and open disclosure in *financial statements* of *transactions* and *performance* without any veil of secrecy, embarrassment or confusion. Transparency builds confidence amongst outsiders who can observe 'things as they are' without being impressed or fooled by *window dressing*. Since credit decisions are based on the analysis of information that must be accurate to be useful, transparency is important to lenders. Transparency is also important to *capital markets* for three reasons:

Transparency's Benefits	
Decisions	◆ with information widely available, collective opinion (usually more powerful than any individual's) can be brought to bear on choices; at the same time, unconventional views, sometimes the most insightful, can be tried out
Honesty	◆ transparency effects behaviour by keeping people honest if they know that the consequences of their actions will be witnessed by all
Control	◆ By calling a "spade a spade", transparency reduces the risk of slowing slipping into difficulties because of a false sense of success (e.g. "the emperor has no clothes")

Transparency in free markets is equivalent to a free press in democracy. It is also a key ingredient in the *efficient market hypothesis*. See also *auditors*.

It is Written

You will know the truth and the **truth** shall make you free.

The Bible, John 8:32

Treasury Shares (USA) • Own Shares (UK) • Akcje własne • Authorised but un-issued (i.e. not held by outside investors) *common stock* of a joint stock enterprise. Treasury shares exist for 2 reasons:

1. A company purposely authorises more shares than it initially needs in order to allow it issue shares in the future without the (time consuming) formalities of getting *shareholder* approval.
2. When an enterprise purchases its own shares in the open *stock market* (in order to utilize excess cash which cannot be productively invested or to try to boost its share trading price), the purchased shares will be cancelled and put back into the "treasury" (i.e. figuratively, the vault).

Treasury shares represent a potential overhang on the market that would *dilute* existing shareholders.

Trial Balance (A) • Zestawienie obrotów i sald (Obrotówka) • An *accounting record* that adds up individual, detailed accounts, such as *receivables* or *payables* to an aggregate summary for the balance sheet. Trial balances are "working *ledgers*" which are used to manage financial information for the everyday operation of the business. In the case of *receivables* or *payables*, accounts can be *aged* to show the level of turnover activity.

Trial Balance (To) • Sporządzenie zestawienia obrotów i sald (Obrotówki) • A listing of all the *debit* and *credit* balances of *accounts* after they have been posted from *journals*. *Double entry bookkeeping* requires that the two columns should be the same. The trial balance therefore proves the arithmetic equality of debit and credit balances.

(Absent which, checks must be made to find the discrepancy due to a missing or incorrect entry). A simplified trial balance might look like this:

Trial Balance: Bob's Consultancy Services		
Ledger Balances 31/12/06	Debit	Credit
Cash	750	
Supplies	450	
Equipment	7,500	
Vehicles	15,000	
Bank Note Payable		4,500
Unearned fees		2,500
Accounts Payable		1,500
R. Patterson, Capital		20,000
R. Patterson, Drawings	5,000	
Fees Earned		17,000
Salaries expense	7,800	
Office rental expense	9,000	
TOTAL	45,500	45,500

Conducting a trial balance is an important *bookkeeping* step in *closing the books* in preparation to create *financial statements*. However, it does not guarantee that all transactions have been recorded or that the ledger is correct (for instance, we can see that Bob has neglected to set up a *depreciation* account). See also *extended trial balance*.

Accountant's Poem

If the totals agree,
This is no guarantee
The books are error-free!

Anon

Triple Bottom Line • Trzy kryteria oceny przedsiębiorstw • A higher level of *accountability* for global, *corporate* enterprises in which *stakeholders* want to see satisfactory results in three areas:

1. *financial performance*,
2. *environmental responsibility*,
3. *social/ethical behaviour*.

While many enterprises treat the triple bottom line as primarily a public relations exercise, others are more conscientious and genuinely seek to frankly disclose how they are

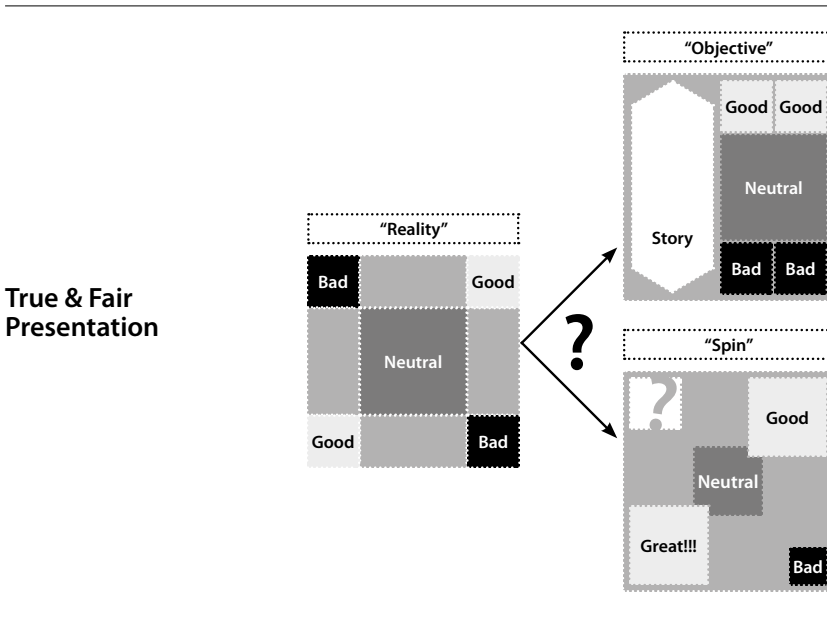
doing as corporate citizens. The ones who are taking it the most seriously subject the triple bottom line to *audits* in an effort to seek *reputation assurance*. While an apparently laudable undertaking, a triple bottom line – similar to the shareholders vs. *stakeholder* model – can suffer from muddled objectives.

Sustainability

Instead of measuring one bottom line, sustainable development calls for a **triple bottom line** approach to measuring our integrated financial, social and environmental performance.

Michael O'Brien, CFO, Suncor Energy Inc.
quoted in "MacLeans's Magazine", 21 May 2000

True & Fair Presentation • Prawdziwy i rzetelny obraz • The British accounting term for the concept of *fair presentation*. The distinction between "truth" and "fairness" is subtle but real. Truth is a factual matter that can be quantified. Fairness is more subjective by relating the overall message conveyed by the financial statements to their situational context.



True Up (vernacular) • Weryfikacja trafności oszacowań księgowych, ujawnianie (żargon zawodowy) • Periodic disclosure of how accurate *accounting estimates* prove to be with the fullness of time. By making management's track record transparent,

they would be better incentivised to come up with careful estimates. True up is an accounting reform prompted by *fair value accounting* since it relies heavily on estimates.

Turnover (Sales) • Obrót (sprzedaz) • In British usage, turnover is synonymous with *sales* or *revenues*.

Tweedie, Sir David • Tweedie, Sir David • The chairman of the *International Accounting Standards Board*. A citizen of Britain who was born in Scotland, Tweedie follows in a long tradition of that nation's passion for the accounting arts (along with banking – see *Scottish banking tradition*). As of the writing of this compendium, he is the world's highest profile accountant by virtue of his visionary leadership role in promoting *international accounting standards*.

Enraged

I've got a rage inside me. This is not right. Why should people get away with these things? **People lose money**, that's what annoys me. This should not be happening. Why should a few people enrich themselves at the expense of all these others? If there's anything we can do to stop it then we should. It's the Calvinist in me, I suppose.

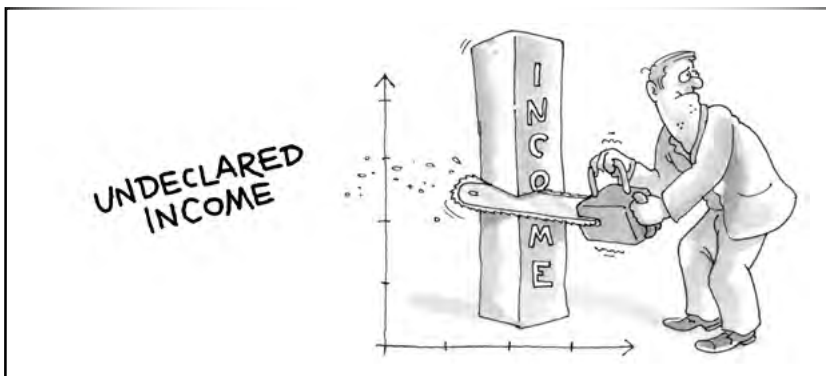
Sir David Tweedie, Chairman IASB
quoted in *Calvinist on a clean-up quest*
"Guardian Newspaper" (UK), Saturday June 29, 2002

U

Unadjusted Differences • **Nieskorygowane różnice** • Accounting errors discovered by an *auditor* that are not yet put through the *books* because they are either being disputed by management or are perhaps *immaterial*. As well, the net effect of cumulative material unadjusted errors may well offset amongst themselves to become immaterial.

Unaudited Numbers • **Niebadane sprawozdanie finansowe** • *Financial statements* that have not received the benefit of an *audit opinion*. This would typically include *interim* statements and statements issued by a company to private persons, perhaps prior to the completion of an audit (which may take 2–5 months after the *year-end*).

Undeclared Income • **Niezadeklarowany dochód** • The most common form of *tax evasion*: artificially (not to say illegally) reducing taxable income in order to pay less tax i.e. committing a “sin of omission”. The other technique is to overstate tax-deductible expenses i.e. committing a “sin of commission”. Cash transactions that have no *audit trail* are especially prone to being undeclared. Hey, I forgot!



Understandability • **Zasada zrozumiałości** • An *accounting principle* which requires that *financial statements* should be clear and simple enough to be understood by

most *accounting users*. This should be an obvious objective since the usefulness of financial statements depends upon them being understood by the average reader. However, it can be easily forgotten in practice if complexity and technical jargon creep into play. See also *plain language movement*.

Undistributable Reserves • Kapital rezerwowy niepodlegający podziałowi •

Share capital that cannot be paid out as a *dividend* or *redemption*. This may be either by *corporate law* or by the enterprise's *charter*. The objective of the restriction is to ensure a minimum amount of capital stays in the business to protect *creditors*. As well, certain classes of capital (e.g. *revaluation reserves* or unrealised gains) are considered too tentative a source of profit to be counted as truly available for a cash payout.

Undistributed Profit • Zysk niepodzielony • Net income

that is kept within the business and not paid out to shareholders as *dividends*. Also referred to as *retained earnings*. While investors like to receive dividends (see *dividend growth model*), re-investment in a business is required to finance *capital expenditures* and the *working capital* needed to support higher sales levels.

Unearned Revenues • Customer Advances • Przychody przyszłych okresów

• **Zaliczki otrzymane na poczet dostaw** • An accrued *liability* that arises when an entity receives money in advance of providing a service or product. This might be a deposit to guarantee performance or to help finance the transaction. *Revenue recognition* criterion does not allow the money to be considered income until the recipient has fulfilled its side of the contract (at which point entries are Dr: Unearned revenue on balance sheet; Cr: Revenue on income statement). A classic example of unearned revenue would be a magazine subscription. See also *adjusting entries* and *deferred income*.

Unfunded Debt (British) • Dług nieskonsolidowany (termin brytyjski) • An

accounting classification of *current debt maturing* within one year. Contrast to *funded debt*. In a more general sense, "unfunded debt" could also be taken to mean a committed *line of credit* or *long term* loan that has yet been drawn down.

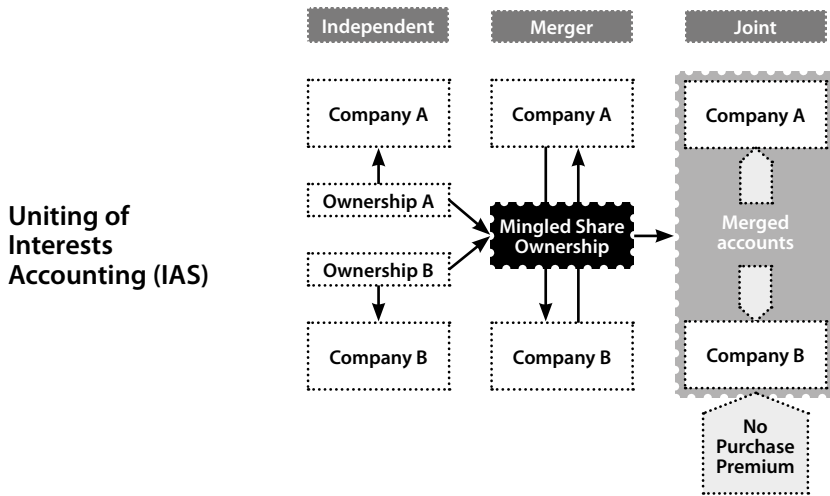
Uniform Reporting Accounting Regimes • Ujednolicone systemy sprawozdawczości

• Countries with a code law tradition where national accounting laws and/or tax codes tend to determine *accounting standards*. See *separate reporting vs. uniform reporting accounting regimes* and contrast to *Anglo-Saxon accounting tradition*.

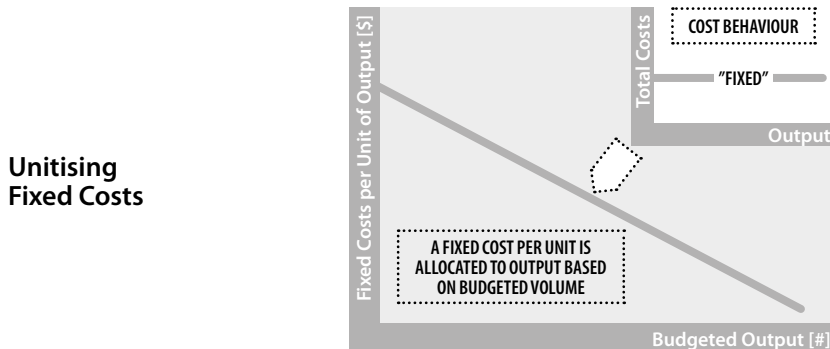
Uniting of Interests (IAS) • Łączenie udziałów (MSR) • A business combination

in which the shareholders of the combining enterprises share control over the whole of their net assets and operations to achieve a continuing mutual sharing in the risks and benefits. Accordingly, neither party can be identified as the acquirer. It is also called *pooling of interests* in the USA. While there is a sensible logic in such accounting in those rare instances when there really is no buyer, it was subject to abuses. The flaw is that the true acquisition cost to shareholders is not transparent. This can tempt managers (see *agency problem*) to make uneconomic acquisition decisions (i.e. empire building) at their shareholder's

expense. Following the precedent in the USA, where such accounting was especially popular (and frequently abused), the IASB revoked uniting of interests in 2004. However, new purchase *acquisition* rules to allow amortisation to be avoided if purchased *goodwill* could be preserved helped temper the loss of the acquisition-friendly uniting of interest method.



Unitising Fixed Costs • Określenie jednostkowych stałych kosztów produkcji • Dividing *fixed costs* into amounts that can be assigned in advance to individual products. In this way, fixed costs are expressed as unit-of-output basis. Of necessity, unitising must be done on a defined level of output. Higher output “spreads” the fixed costs per unit into smaller amounts. While the process is done for inventory valuation purposes under *absorption costing*, it does not reflect cost behaviour in that fixed costs are independent of changes in volume. In budgeted output volumes turn out to be different than actual volumes, an under-absorption or over-absorption of fixed costs will occur.



Units of Production Depreciation • Amortyzacja według jednostek produkcji • The allocation of *depreciation* expense proportional to the level of output in the period compared to the asset's total productive capacity over its lifetime. Thus if a machine could produce 100,000 units over its lifespan, it would be depreciated by 10% in a period that produced 10,000 units.

Unqualified (Audit) Opinion • Opinia z badania sprawozdania finansowego bez zastrzeżeń • An *auditor's* clean bill of health that *financial statements* are an accurate and *fair presentation* of the issuer's current financial status and past *performance*. To issue an unqualified opinion, auditors will look for four important criteria:

1. the presentation is consistent with prior years (so that readers are not tricked by false comparisons);
2. the *books* are kept in accordance with *accounting standards*;
3. there is full *disclosure* of all *material* transactions;
4. the ultimate impression conveyed by the statements is “true and fair” in the sense that the underlying commercial substance of the business is reflected in the financial statements.

Most financial statements receive an unqualified opinion. Since the whole point of an audit is to assure readers (particularly bankers and investors) that the numbers are reliable, *management* will typically conform to an auditor's demands, despite a temptation to *window dress*. Contrast to *qualified audit opinion*.

Unrealised Gains/Losses • Niezrealizowane zyski/straty • *Holding gains* or losses that have not been converted to *cash* by selling or closing out a position. For example, real estate property may go up in value thereby earning the owner a potential *profit*. Since there is a degree of uncertainty, *accounting principles* need to address how to recognise unrealized items. If the market is sufficiently reliable (e.g. liquid, stable & efficient), the unrealized gains/losses may be recognized as income. For example, a *portfolio* of actively traded securities will be *marked to market*. However, more questionable gains/losses (e.g. real estate valuation increases substantiated by an appraisal) will flow directly to an equity account. Because of conservatism, unrealised losses (such as asset *impairments*) may be recognised in the income statement while unrealised gains tend to be tucked into equity directly.

Unwinding of a Discount (Discount Accretion Expense) • Odwrócenie dyskonta (także koszt przyrostu dyskonta) • The recognition of an unrealised expense due to the gradual *accretion* of the net present value of a discounted liability's amount over time. International accounting standards require that a non-interest bearing liability be carried on the balance sheet at its discounted value (i.e. less than the actual, future cash out flow). The *net present value* of the liability will thus increase with the passage of time as it approaches its payment date. In the meantime, each period's increase is recognised as an imputed cost equivalent to an interest expense. For example, an entity may have a pending litigation. Based on legal advice, it expects

1154 Unwinding of a Discount (Discount Accretion Expense)

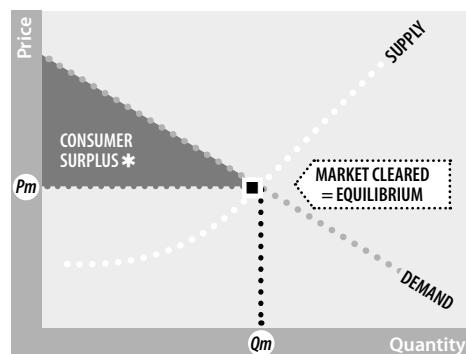
to incur costs of \$1,200 in two years' time. A *provision* for the expected liability is then recognised on a discounted basis (at say 10% per year, reflecting the *time value of money*). The initial provision in the present (i.e. time = 0) will then be \$991, the present value of \$1,200 discounted at 10% for two years. At the end of year 1, the provision will increase to \$1,090 as the future cash outflow of \$1,200 is discounted for one year instead of two. The increment of \$99 should be recognised as a borrowing cost in the income statement. Similarly in year 2, the provision will increase by \$110 to equal the amount due and also be treated as an expense. The net result is that the entity has shown the changes in the NPV as an imputed cost.

Unwinding Discount: Example				
Year	Discount factor - 10%	Balance Sheet	Cash Flows	Imputed Cost
0	0.826	991	0	0
1	0.909	1,090	0	99
2	1.000	1,200	1,200	110

V

Value (Personal/Subjective) • Wartość subiektywna • A price that that reflects the marginal utility of goods and services i.e. their usefulness to an individual consumer of one more (or less) item. If an item is freely and actively exchanged in an efficient market, personal value will approach *market value*. However, we need to remember that *market price* is based on an equilibrium of supply and demand amongst a large group of market participants. Consumers have subjective preferences. Individuals typically value things – in terms of personal utility – differently than the market. If personal value is less than the market price, the individual will not buy. If personal value is greater than the market price, the individual will buy and enjoy a “consumer surplus”.

**Value (Personal/
Subjective)**



* aggregate surplus utility enjoyed by buyers when market price is less than personal value

Personal value is therefore subjective and unique to individuals. It will vary with taste, income and information. In the words of well-informed observer: “In finance you

are playing against people who value assets on the basis of their feelings about the future. These feelings are ephemeral, or at best unstable” (“The Economist’s” *Survey of International Finance*, 18 May 2002, p. 18). In the case of business, it will also vary depending upon how an asset is used: the highest and best, or most productive, use may vary with circumstances (*management*, location, fit with other assets etc.). Value is a complex subject and is not without controversy since the word “value” has ethical connotations. Personal value is an abstraction but relevant whenever price does not necessarily reflect utility or worth.

Cynical or Sentimental?

LORD DARLINGTON. What cynics you fellows are!

CECIL GRAHAM. What is a cynic?

LORD DARLINGTON. A man who knows the price of everything and the **value** of nothing.

CECIL GRAHAM. And a sentimentalist, my dear Darlington, is a man who sees an absurd value in everything, and doesn’t know the market price of any single thing.

Oscar Wilde, *Lady Windermere’s Fan*, 1892

Value Added Statement • VAS • Sprawozdanie z wartości dodanej • A conventional *statement of profit and loss* that is re-arranged to show the various sources of “value added” or contribution provided by a business’ *stakeholders*. Value added is defined as the cost to the business. VAS became of interest in the UK in the 1970s after the publication of study by the *public accounting profession* (“The Corporate Report” by the Accounting Standards Committee, 1975). It was primarily designed to foster better relations between employees, managers and *shareholders* during an inflationary period that saw many industrial disputes. It was hoped that greater employee loyalty would be result by portraying employees as part of a team, as opposed to an *expense*. Alas, there are several problems with VAS. One is classification of items. A greater flaw, which tempered its initial popularity, was its degradation of financial reporting. Instead of emphasising *accountability*, it tended to be a public relations exercise. In competitive markets, inputs (labour, capital etc.) do not necessarily share a mutuality of interests to be a cosy team. From the owners’ perspective, they are in fact competing amongst one another in a zero-sum game. This competition is healthy and should be recognised as such.

Value Added Statement	
Component	Example
Sales	150
Less: materials and services purchased	90
Value Added	60

Applied as Follows	
To employees:	
Wages, pensions and fringe benefits	28
To suppliers of capital:	
Interest on debt	3
Dividends to shareholders	6
To pay government:	
Corporation income tax	5
To maintain & expand assets:	
Depreciation	6
Retained earnings	12
TOTAL Applications = Value Added	60

Value Added Tax • VAT • Podatek od towarów i usług • Podatek od wartości dodanej

As its name implies, VAT focuses on taxing *value added* or the difference between an enterprise's inputs and outputs. (This makes it a kind of modified *income tax*, which is based on revenues and expenses, which are similar, but not exactly the same as, outputs and inputs). To the end consumer, who bears its ultimate burden, VAT seems to operate as a tax on the value of *sales* (i.e. output). But intermediate parties prior to the final buyer receive refunds for the VAT tax paid on their expenses (inputs). This system of refunds produces the desired net effect of taxing value added at each stage of the "value chain". In tax regimes using the VAT system, sales of goods and services must include a specified VAT as a percentage (typically ranging from 0% for exempt goods and services to 25%) of the invoice price. This "output tax", minus the "input tax" on expenses, must be remitted (regardless of whether it is collected from the customer) to the tax authorities. Since the buyer pays the VAT, it is not a tax burden to the seller (who is simply a "pass through" conduit of VAT money). At the same time, the selling entity will be paying an "input tax" on its purchased goods and services (but not its wages and salaries). However, this is not a tax burden either, since the VAT system allows the input tax to be "refunded" by deducting it from amounts owing on the output tax. By virtue of such offsets, what is a tax on sales and a refund on purchases ends up being a tax on value added. The cash flows going through the books caused by VAT payments have to be accounted for properly to separate them from the entity's reported results. A selling entity is, in effect, a tax collector on behalf of the government. The tax flows, both in and out of the entity, are not part of its income or costs. The only impact of VAT on the financial statements is on the balance sheet for outstanding amounts owing. To illustrate, assume an entity sells an item for €1,000 plus 15% VAT. It in turn purchased the item at €600 plus 15% VAT. While invoices would include VAT, the entity's revenue and cost figures would be net of VAT. The liability to the government would be a net amount between what was owed (passing through the collected €150 in VAT) and what could be offset (the €90 paid on purchased goods). In effect, the government says "You owe us the money collected from your customer; however, we will allow you to use some of the customer's money to compensate

you for the tax you've paid on purchases; pay us the difference." The net difference is an accrued liability (payable) or asset (receivable) on the balance sheet. The VAT flows are included in receivables and payables, but not inventory.

VAT Entries: Example		
Selling: Accrued "Output Tax" Liability		
Dr. Account receivable	1,150	
Cr. Revenue from sale (e.g. excluding VAT)		1,000
Cr. VAT payable: 15% x 1,000		150
Purchasing: Accrued "Input Tax" Receivable		
Dr. Inventory (later cost of goods sold; excl VAT)	600	
Cr. VAT receivable: 15% x 900	90	
Cr. Account payable		690
Tax Collection for Government		
Dr. VAT Payable (150 output – 90 input)	60	
Cr. Bank (to clear net VAT owing)		60

Thus (with a few exceptions due to rare technical issues) VAT is a “neutral” tax in that it does not affect earned income or incomes taxes. VAT is a popular tax in the EU (it is less common in other countries; North Americans use sales taxes). The rates will vary across the EU and there are different rates for different items or activities (export sales, for example, are typically 0% “rated”). It is also possible for a firm to have more reclaimable VAT than VAT owing and thus carry a VAT receivable. VAT has significance for businesses for two reasons:

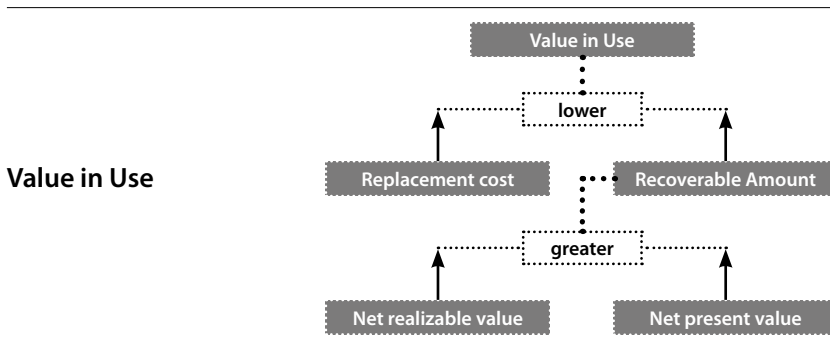
1. A tax implication arises from every purchase and sale transaction (versus in income tax); this results in detailed *compliance* requirements and the need for more rigorous accounting to track each and every sale and purchase.
2. If VAT payments have to be remitted to the tax authorities sooner than the associated *receivables* are collected, the enterprise has an added financial burden from the need to “carry” the unpaid VAT amount. In the event that the debt is *written off*, the VAT paid is supposed to be refunded. However this takes time and effort. Moreover, it is very often difficult to realise due to strict rules that must be complied with.

The underlying concept of VAT is theoretically sound: the ultimate tax burden flows through to the final consumers with intermediate parties getting tax relief, thus avoiding the economic inefficiency and distortions caused when paying tax on tax. However, the “devil is in the details”. Because the refund aspect is, in effect, a disbursement of the government’s money, VAT authorities are typically very rigid and sticklers on documentation and compliance. In many VAT regimes, there is an onerous administrative and financial burden placed on businesses that, while it cannot be measured, is none-the-less likely to be costly. This administrative burden can be especially onerous to *small and medium enterprises*. As well, VAT can distort commercial decisions

by creating spending biases for those expenditures that generate VAT refunds (e.g. automobile purchases). In the case of the EU, the lack of a unified VAT system leads to exporting complexity in what should be a single market. This also causes cross border fraud (see *carousel fraud*): losses to VAT fraud are reckoned to be €100 billion per year in the EU (“The Economist”, 13 May 2006, p. 79).

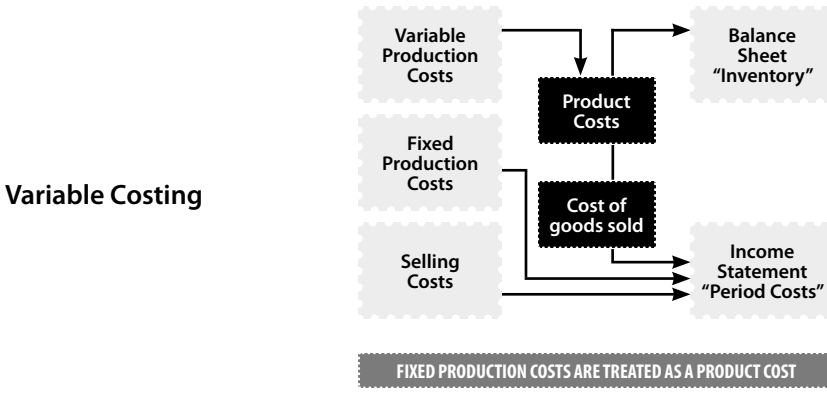
Value for Money Audit • Badanie jednostki niekomercyjnej • An *audit* of a non-commercial *entity* (such as a government department or charity) that assesses whether it is operating in accordance with its mandate. In the absence of *profit* as a measure of *performance*, other criteria have to be measured. These will usually be effectiveness (does it achieve its goals?) and efficiency (does it economize resources?). Typically the most difficult assessment is effectiveness because it involves non-quantitative criteria (such as “service quality”). Also referred to as a “performance audit” or a “management audit”.

Value-in-Use • Wartość użytkowa • A valuation criteria that considers what an asset is worth by virtue of its productive capacity or indirect contribution to earnings. This is opposed to its value in the sales market. Thus a piece of specialised machinery, which may have only very modest value if it were to be sold for scrap, could have considerable “value-in-use” by virtue of producing items that can be sold in the marketplace. To qualify for value-on-use, assets must have some productive role to play, defined not only by what they produce but also the value of that production. The concept is very similar to *deprival value* except that it does not try to calculate a precise valuation figure so much as justify a *carrying value* at depreciated historical cost. See also *historical cost carrying value* and *recoverable amount*.

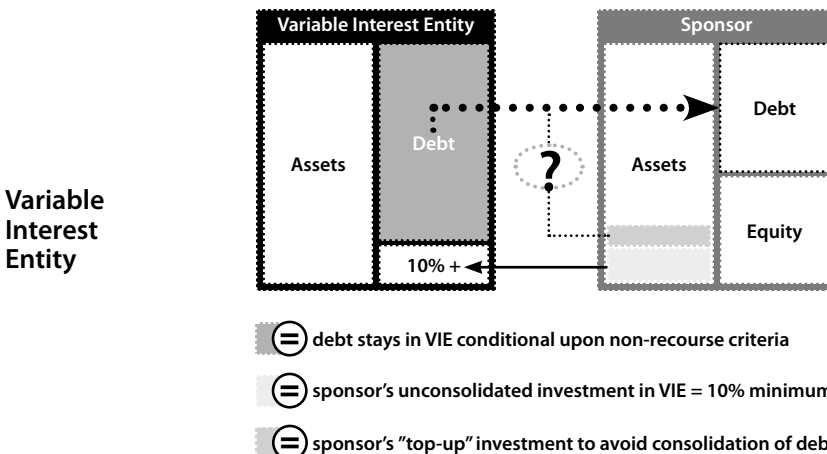


Variable/Direct/Marginal Costing • Rachunek kosztów zmiennych/bezpośrednich • An *inventory* valuation and *cost of goods sold* measurement method in which value is confined to *direct costs* such as materials and labour. Apart from its *bookkeeping* simplicity, its merit rests on the economic truth that “fixed costs are *sunk costs* and sunk costs are irrelevant”. Thus variable costing tends to be a better method for internal *management accounting* purposes, especially because changes in *inventory* can distort profits when measured at frequent intervals. As well, variable costing avoids fixed overheads being capitalised into unsaleable inventory that should be written down.

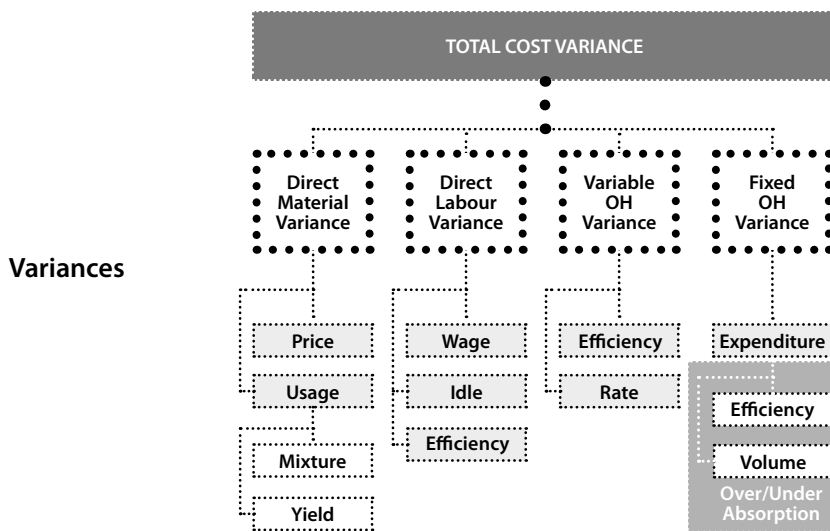
In variable costing, reported profit is solely a function of sales. Inventory *carrying values* are also lower. Contrast to *absorption costing*.



Variable Interest Entity • VIE • Podmiot o zmiennych udziałach • A formal description of a non-recourse *special purpose entity* in which sponsoring investors have *equity stakes* that vary with the success of the enterprise. Their minimum investment must always be 10% of the VIE's assets. However, *auditors* of the VIE are obliged to judge whether this is sufficient to support the VIE's *going concern* and whether a *guarantee* from the third party *sponsor* will be activated. Such guarantees are structured to be conditional upon the VIE's financial status. If they are triggered, the VIE non-recourse status is lost and the VIE's debt must be *consolidated* with the sponsor's debt. In the meantime, there must be *disclosure* of the VIE's maximum possible loss. VIEs are a creature of the *Sarbanes-Oxley Act* specifically designed to eliminate abuses from not consolidating special purpose vehicles designed to hide debt *off balance sheet* that in fact had recourse to a sponsor.



Variance • Odchylenie • The difference between a *budget target, flexed* to reflect actual levels of output (“what we should have done”) at *standard cost* inputs and actual results (“what we did”). It is worth emphasizing that an expense variance is not the difference between a planning budget (“what we hoped to do”) and actual results. For cost variances, the comparison must always be made after an adjustment for the impact of any planned vs. actual differences in production volumes. In this way, differences in usage/consumption per unit and costs per unit can be isolated. A total cost variance can be broken down into the various inputs of material, labour, variable overheads and fixed overheads. These inputs can in turn be broken down into their various sub-components (usage and price etc.). It is at the sub-component level that remedial actions can be taken. While no one expects budgets to be completely accurate, a relatively large variance is a sign that either the unexpected happened or the budgeted inputs were flawed in the first place. Variances can also be a result of random error since budgets can seldom be completely accurate. Identifying and explaining variances (see *variance analysis*) are common *management accounting* activities that are governed by the *principle of exceptions*.



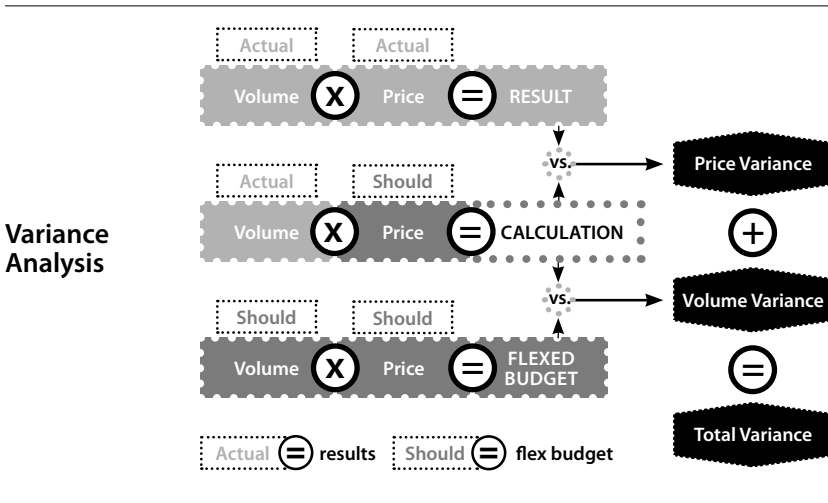
Variance Analysis • Analiza odchyleń • A *variance* arises when actual costs turn out to be significantly different (see *principle of exceptions*) than budgeted costs, after adjusting for the affect of actual output volumes (see *flex budget*). Any difference, especially an adverse one, is a sign of either performance problems or budget problems, either of which should be remedied next time around. In the short run, this knowledge is of limited use in itself: first, it is too late to do anything about it and second, what budget is ever fulfilled? That said, people can be rewarded or penalised based on how they performed (an “adverse” variance i.e. costs being greater than they should be, suggesting a problem). More constructively, steps can be taken to improve matters in the future and eliminate

variances altogether. To accomplish this, the *management accounting* function uses variance analysis to determine the following:

- ◆ Where the variance occurred (materials used, input price, labour etc.)?
- ◆ Who was responsible for each source of a variance?
- ◆ Why do the variance happen?

Pinpointing the source of the total variance is accomplished through standardised formulas. In the case of material inputs, a price variance quantifies the impact on actual quantities purchased of buying at a price that is different than the budgeted standard. A quantity variance measures the impact of buying different quantities (actual versus budget) at a standard price. Similar formulas are applied to labour, variable overheads and fix costs.

Materials Variance: Formula			
Price Variance =	Actual Quantity	X	Δ Price
Usage Variance =	Δ Quantity	X	Standard Price
Where:			
Quantity	[Actual output = flexed budget] x [inputs/unit]		
Δ Price	Difference ("delta"): Actual vs. standard price/unit		
Δ Quantity	Difference ("delta"): Actual vs. standard quantity		



Responsibility for variances lies with those who have control over the various cost components. The production function is generally responsible for materials usage, labour efficiency and idle time. The purchasing function is responsible for material cost, material quality and delivery. The payroll or hiring function or union negotiator

determines wage rates. Explaining why variances occur is more complex because of interdependencies between variances. For example, the savings achieved by the purchasing function may be at the expense of poor materials quality. This may in turn manifest itself in adverse material usage from excessive wastage, rejects etc. Or, as another example, an adverse wage variance may allow better materials usage from more skilled (but higher paid) workers who are better able to use the material and avoid wastage. Production variances can even cross over into sales variances. For example, lower costs may be achieved by compromising product quality that in turn hurts sales. The *planning and control* function treats variances of clues for further questions to determine real causes.

VAS ► Value Added Statement.

VAT ► Value Added Tax.

Volume Discounts, Accounting for • **Rabaty za ilość, rozliczanie w rachunkowości** • A supplier may give a customer a retrospective percentage reduction in standard selling price conditional upon the customer buying certain number of units in a given time period. The supplier would only adjust the customer account when the minimum volume was exceeded (i.e. not accrue anticipated price discounts). This would be done either via an adjustment to the last invoice or by issuing a *credit note*. *VAT* must also be adjusted.

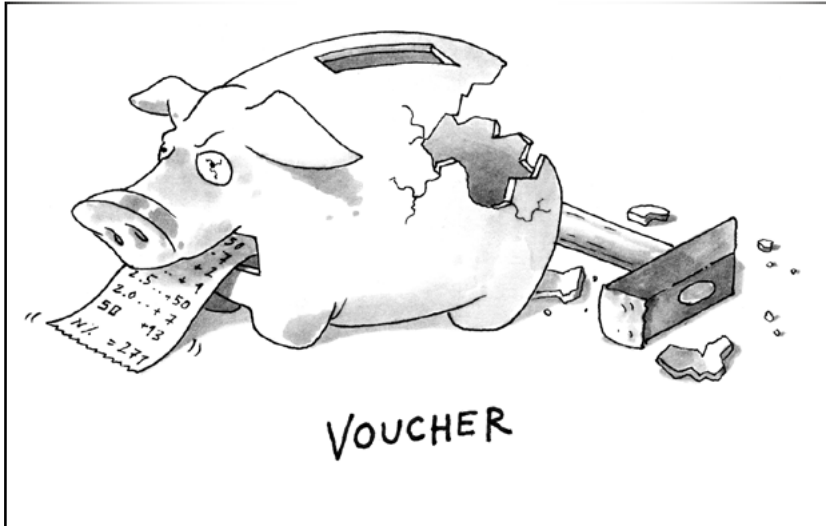
Voodoo Accounting (slang) • **Szamańska rachunkowość** (żargon) • Artificially boosting profitability through accounting tricks. If and when it is rectified, say by a *restatement*, the past profits disappear “like magic”. Examples of accounting such shenanigans include the *big bath*, *cookie jar accounting* and improper recognition of revenue.

Accountants are the **witch-doctors** of the modern world and willing to turn their hands to any kind of magic.

Lord Justice Harman (1894–1970)
Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation

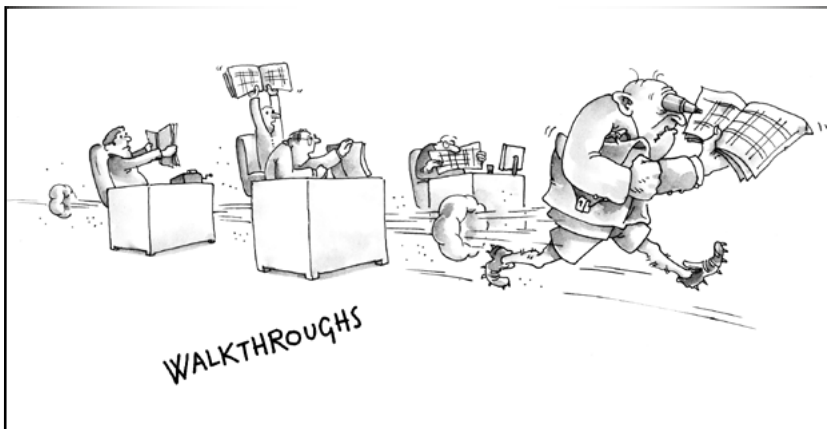
Voucher • **Dowód kasowy** • **Kwit kasowy** • A receipt of money or any document that supports an entry in the *books*. Vouchers (the word’s roots going back to the Latin word “vocare” or “to voice”, as in witness), are an important *internal control* tool by ensuring that payments are properly authorised and that an *audit trail* exists for future reference. See also *purchasing function*.

Voucher	
Amount	1,300.00
Date	12/5/02
Paid to:	◆ Supplier Name
Explanation	◆ payment of invoice #87655
Purchase Order	◆ ordered by PO #3421
Received	◆ warehouse receipt #5432
Cheque #	543218
Account	Purchases; ledger account #543
Initiated by:	James Disburser
Authorised by:	Tomas Secondeye



W

Walkthroughs (auditing vernacular) • **Przekroje** (żargon rewidentów) • An *audit* procedure that traces a transaction through an accounting system from its origination through the information processing steps to the point where it is reflected in financial reports. The step-by-step investigation includes interviewing and observing the personnel who actually perform the entries; reviewing documents that are used in, and that result from, the transaction; and comparing supporting documentation to the accounting records. Walkthroughs also allow an auditor to confirm the existence and effectiveness *internal controls*. While walkthroughs are time consuming, they are one of the most thorough procedures in an audit.



Wash, A (slang) • **Transakcje anulujące się** (żargon) • A *transaction*, or set of transactions, which offsets or nullifies itself.

Wasting Assets • Aktywa wyczerpujące się • A non-renewable natural resource, such as hydrocarbons that tends to diminish in value with time due to production reducing volumes in the reservoir. Accounting uses *depletion* to reflect the associated economic loss in value from volume reductions.

Wealth Tax • Podatek od majątku • A broad category of any tax levied on the value of property or *net worth*. Specific examples include real estate property taxes, sometimes called “municipal taxes”, and inheritance tax. It can also be associated with a tax on the net asset holdings of *high net worth individuals*. Economists in free market economies generally frown upon any tax on wealth. First, if income is already taxed, a wealth tax becomes a form of *double taxation* if the wealth has been accumulated after-tax. Second, it creates disincentives for wealth creation, savings and entrepreneurship. Finally, it challenges property rights by biting into a person’s private possessions. That said, wealth tax can be politically popular in societies with large inequities, inherited privilege and social envy, perhaps because cynicism about the efficacy of an economic system. As well, since the majority of wealth is often concentrated, substantial amounts of revenue can be raised from comparatively few people, allowing the tax burden on the majority of the population to be kept down. Finally, a wealth tax can be tempting simply because it is easy to assess and collect a stock, as opposed to an income flow over time. In this way, *vertical equity* (so that people of similar means pay the same and those with more pay more) can be achieved in ways that income taxes cannot. That said, the wealthiest people are often the most skilled at *tax avoidance*, not the least because they can afford good tax accountants. Weighing in all these factors, wealth tax is relatively rare. Thus, on average across the OECD, wealth taxes account for less than 2% of total tax revenue (www.OECD.org).

Rich vs. poor

I’ve been rich and I’ve been poor. Rich is better.

Sophie Tucker (1884–1966)

Oxford Dictionary of Phrase, Saying, & Quotation

Weighted-Average Cost Inventory • Średni ważony koszt wytworzenia zapasów • An *inventory cost formula* which uses the same values in ending *inventory* as *cost of goods sold*. A “weighted average” method (i.e. volumes multiplied by their price and then averaged) is used to do this. This is contrary to the way actual costs are incurred (most businesses try to hold “fresh” inventory by selling their oldest inventory first). However, it does reflect the commercial reality that *fungible* inventory is pooled. It also has merit as a compromise between the competing *FIFO* and *LIFO* methods. If prices are constant, all methods will produce the same results. It is when prices are changing that there is an impact on reported financial results. To see the significance of the WAC assumption, we can compare the accounting (simplified by having equal weights in each period) with the different methods:

Comparative Inventory Methods								
Physical Flows			FIFO		LIFO		Weighted Avg Cost	
Item	Period	Units	\$/unit	Cost	\$/unit	Cost	\$/unit	Cost
Inventory	Open	+ 100	9	+ 900	9	+ 900	9	+ 900
Purchases	1	+ 100	10	+ 1,000	10	+ 1,000	10	+ 1,000
	2	+ 100	11	+ 1,100	11	+ 1,100	11	+ 1,100
	3	+ 100	12	+ 1,200	12	+ 1,200	12	+ 1,200
	4	+ 100	13	+ 1,300	$\frac{9+10+11+12+13}{5}$		13	+ 1,300
For Sale		+ 500		+ 5,500		+ 5,500		+ 5,500
Inventory	Close	- 100	13	- 1,300	9	- 900	11	- 1,100
COGS		+ 400	FIFO	+ 4,200	LIFO	+ 4,600	WAC	+ 4,400

Note how ending inventory has the same per unit value as cost of goods sold. Compared to LIFO and FIFO, WAC produces a mid-point closing inventory value and a mid-point COGS. It thus gives a reasonable (but not perfect) match on the *income statement* and a reasonable (but not perfect) *balance sheet* valuation.

Whisper Numbers (vernacular) • Pogłoski o wynikach (żargon zawodowy) •

Rumours, particularly concerning *earnings estimates*, quietly leaked out – hence whispered – by *brokers* and *research analysts* amongst selected investors. Since *insider trading* is illegal, such rumours are characterized as “special insight” or “thorough research”. Whisper numbers are especially potent in technology and growth stocks which can trade at very high *earnings multiples*. The pace of change in technology compels investors to pay intense attention to unaudited quarterly earnings. Since earnings estimates are educated guesses to begin with, whisper numbers can be thought of as “speculation about speculation”. They are of concern for many reasons:

- ◆ greater uncertainty and speculation is added to already jittery stock prices;
- ◆ potential for share price manipulation by circulating unsubstantiated rumours (note how short sellers can profit when pumped up expectations are unfulfilled);
- ◆ discrimination against individual retail investors who have less access to the whispers shared by bigger, institutional investors;
- ◆ intensified focus on short term results at the expense of *earnings quality*.

One source of the whisper number phenomenon is *information technology's* impact on *capital markets*. The internet can capture even the most obscure information (for examples of Web sites go see: EarningsWhispers.com; StreetIQ.com or WhisperNumber.com). As well, the rise of *on-line trading* puts pressure on traditional brokers to provide value added by offering stock market “insights”.



Whistle Blowers (slang) • **Demaskatorzy** (żargon) • People who draw attention to corporate wrong doing, either by reporting to superiors or even going outside the organisation. Human nature being what it is, such behaviour is typically shunned as “tattletales”. Moreover, it could be abused by employees with grudges fabricating charges against their employers. However, whistle blowing can in fact be welcomed if it is motivated by high ethical standards and dealt with in a systematic, unbiased fashion. In the words of Martin Luther King Jr: “Our lives begin to end the day we become silent about things that matter.” Whistle blowing can uncover a lot of abuses that would otherwise be brushed under the carpet. Moreover, it can protect public reputations by dealing with infractions in-house (by alerting, say, an *audit committee*) before they become a public embarrassment. In reacting to whistle blowing, companies have to decide whether they want to reward compliance to authority or reward honesty. Too often the instinct is to “shoot the messenger with bad news”. Some progressive companies will even promote whistle blowing as part of a corporate culture that encourages questioning without undermining respect for authority [reference a pamphlet “Addressing Employee Concerns at Work” issued by Abbey National Bank in the UK as reported in “The Economist’s” “Survey of Management”, 9 March 2002]. See also *Enron* and *no surprises risk detection*.

Protected

Our strong compliance culture reinforces our [integrity policies] by requiring **employees to raise any compliance concerns** and by prohibiting retribution for doing so. To facilitate open and candid communication, we have designated ombuds-persons throughout the company to act as independent resources for reporting integrity or compliance concerns.

Management Discussion of Financial Responsibility
Excerpted from *GE 2005 Annual Report*, p. 42

Why Accounting Is Not Boring? (Rhetorical Question) • **Dlaczego rachunkowość nie jest nudna?** (pytanie retoryczne)

No Glamour

No one ever dreamed of becoming an **accountant**.

2002 advertisement for pilot training school
(*There are dreamers. And there are pilots*)

reference: www.airlinetraining.net

Widget (vernacular) • **Gadżet** (żargon zawodowy) • A reference to any general or theoretical manufactured thing in the absence of citing a specific or real product. In many an “Economics 101” course of university students, at least in Anglo-Saxon countries, the widget market will be the subject of much scrutiny. For example, economics professors might say, “The supply function for something, let us call them »widgets«, is based on the following equation...”

Don't Let It Rattle You

This can contains a floating **widget** which may rattle. Do not shake before opening.

Notice on the container of John Smith's Extra Smooth beer

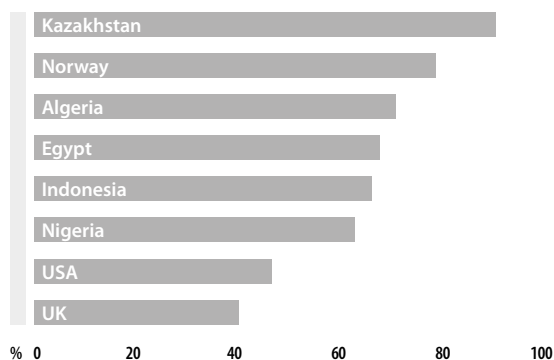


Windfall Gains/Profit • **Enrichment** • **Zysk nadzwyczajny** • The unexpected income that seems to “fall out of the air” – hence the idea of being brought by the wind.

Its lucky nature – think of winning a lottery – prompts certain reactions. It is unlikely to be repeated. It was “unearned” in the sense of reflecting neither performance nor realisation of a transaction. In judging management performance, windfall gains are usually excluded. Finally, the fact that was not sought after can be used to either justify a less (e.g. gambling winnings) or a more onerous tax treatment (e.g. inheritance tax). See *windfall tax*. Economists have long argued about whether windfall gains will be spent or saved. According to the “permanent income hypothesis” (consumption decisions are made over life-time planning horizon), people tend to save most of a windfall gain. In the case of commercial enterprises, windfall profit typically arises because market conditions are suddenly much more favourable than anticipated. For example, a commodity business might earn anywhere from break-even profits to an adequate return within the normal, long run band that prices fluctuate within. If a sudden shortage arises, it may make exceptional returns (at least in the short term before other supply sources respond). These returns are a form of *economic rent* in the sense that they are more than needed to attract capital to the industry. See also *extra-ordinary income* and *exceptional income*.

Windfall Profits Tax • Podatek od zysków nadzwyczajnych • A surcharge tax on windfall profit. Since taking away such profit should not harm the firm’s incentives to maximise future profits, it is considered benign. As well, in the case of publicly sensitive commodities (say: oil, food or residential rentals), it may be politically popular to deny producer gains at the expense of the consumer. The problems with windfall taxes are twofold. First, there is less incentive in the long run to boost the supply of the scarce commodity. Thus the high prices are perpetuated to the detriment of the consumer. Second, windfall profits are often just the flipside of bad years and are needed to average out to normal returns in the long run.

Windfall Tax



Source: Thomson Datastream; “Financial Times”, November 2, 2005

Punitive

Faced with energy companies reaping billions of dollars in profits while consumers struggle to pay high heating bills and petrol costs, the US and UK are taking a different view on whether to pass a **tax on windfall profits**... Even so, measures being considered by [them] are far less punitive than those already enacted in oil companies less friendly to investors.

“Financial Times”, 3 November 2005, p. 4

Window Dressing (vernacular) • Upiększanie wyników (żargon zawodowy) •

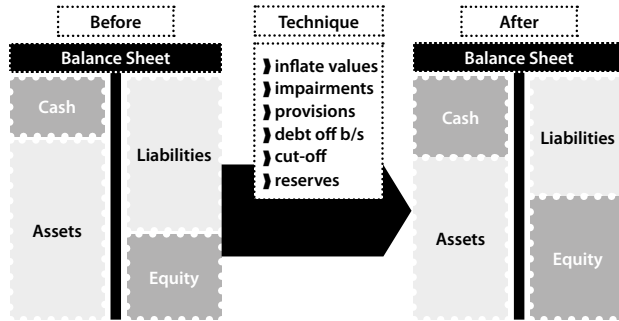
Any effort to purposely hide or distort the true financial condition of a business. The view provided by the “window” of *financial statements* is made less *transparent* by clutter or curtains. A company may abuse the spirit of *accounting standards* (especially *substance over form* and *conservatism*) or make *earnings management* business decisions that are largely justified by the impression they leave. Some examples of window dressing include:

Dressing Up the Financials	
Impact	Technique
Liquidity	<ul style="list-style-type: none"> ◆ drawing down on bank lines to improve liquidity ◆ pressing debtors for year-end payments
Asset Value	<ul style="list-style-type: none"> ◆ slowness in recognizing asset impairments ◆ ignoring market-to-market adjustments
Liabilities	<ul style="list-style-type: none"> ◆ keeping debt off balance sheet ◆ neglecting to accrue for future, known expenses
Sales	<ul style="list-style-type: none"> ◆ recognizing revenue before it is earned ◆ shipping unwanted goods to be returned later ◆ manipulating year-end cut off
Gross Margin	<ul style="list-style-type: none"> ◆ inflating inventory & reducing cost of goods sold
Expenses	<ul style="list-style-type: none"> ◆ “harvesting” by cutting mandatory expenses
Expenses	<ul style="list-style-type: none"> ◆ accessing hidden reserves
Income	<ul style="list-style-type: none"> ◆ finding exceptional items
Disclosure	<ul style="list-style-type: none"> ◆ neglecting to tell bad news in footnotes

Because it is the focus of much attention, the *profit* figure is the most susceptible to window dressing. Since its calculation is dependent upon estimates and judgments, it can be manipulated the most easily within the bounds of an ostensible propriety. Window dressing cannot be too overt or else credibility is lost. Its root cause is the *agency problem* and *management’s* vested interest to “look good”. The first line of defense against window dressing should be *corporate governance* mechanisms (especially *audit committees*) that protect the *shareholders’ right* to know what is really going on. The second line of defense is an *auditor* who not only looks for faithful *compliance* with accounting standards but also insists on *fair presentation*. To the extent they can, accounting *regulators* also try to discourage it. Compare to *creative accounting* that does not try to hide anything but rather is a clever

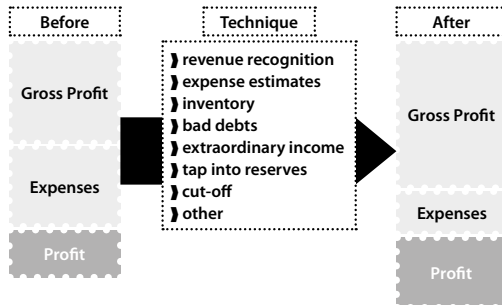
effort to interpret accounting standards liberally and *fraud* that is an overt lie. Contrast *earnings quality* that strives to achieve frank and open honesty. See also *cooking the books*.

Window Dressing: Balance Sheet



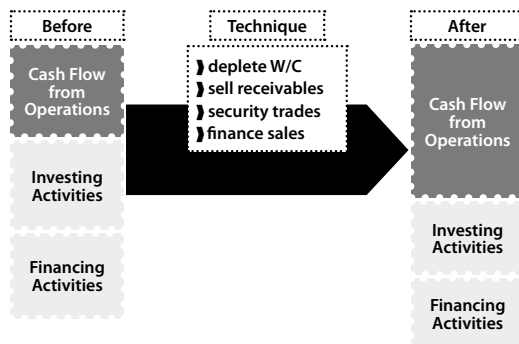
DEFINITION: SOLVENCY IS ENHANCED BY ACCOUNTING MANIPULATION

Window Dressing: Income:



DEFINITION: PROFITS ENHANCED BY ACCOUNTING MANIPULATION

Window Dressing: Cash Flow



DEFINITION: CASH FLOW ENHANCED BY ACCOUNTING MANIPULATION



Withheld Income Tax • Withholding Tax • Podatek pobierany u źródła • A flat tax that is levied at its payment source and netted off the proceeds provided to the income owner. The tax is then remitted to the taxation authorities. At the end of the tax period, the taxpayer does a calculation of total taxes owing and claims the tax withheld as a payment towards this amount. Withholding tax is a common practice for employee payrolls and bank interest. In effect, the tax authorities are using the payer as a tax collection agent.

Working Papers (Audit) • Dokumentacja robocza (w badaniu sprawozdania finansowego) • The internal documents (these days, typically in electronic form) used by *auditors* to record the results of their *audit*. They will include “audit checklists” to remind auditors of the various steps to be covered in their *attestation* efforts. Working papers are not only a convenient working tool. They are also an important way to memorialise *audit evidence* and, if challenged by outsiders, justify an *audit opinion* and the fulfilment of *generally accepted audit standards*.

Work-in-Progress (Inventory) • Produkcja w toku • A classification of *inventory* representing uncompleted goods or services that, subject to the *operating cycle*, will ultimately be converted into *finished goods* or sold services. Work-in-process (“WIP”) is a “pipeline” investment: money is tied up in the “no-man’s-land” of value creation between raw materials and finished goods – see table on p. 144. To a lender, work-in-progress represents the least desirable form of inventory: whereas raw materials can be returned or sold in bulk and finished goods sold to the market, WIP has little value to anybody. In the event of *liquidation*, WIP – half-finished products – will generate the least cash. For this reason, WIP must usually be financed by a company’s own *working capital*.

WIP Inventory	
Category	Description
raw material	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Necessary to sustain production schedules ◆ Allows bulk transportation & buying discounts ◆ Also carried as safety stocks and/or speculative
work-in-process	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Products in the midst of being manufactured ◆ Function of production process/technology ◆ Reduced by just-in-time inventory methods
finished goods	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Products ready for sale to customers ◆ Need to hold to avoid stock-outs ◆ In case of spontaneous buying, boosts sales

Worksheet • Arkusz roboczy • A multiple column form that can be used to make period-end adjustments and draft *financial statements*. A worksheet is not part of the formal accounting records but rather is used as a supplementary tool to help locate and correct errors without making unnecessary entries in the *books*.

Accountant's Work Sheet									
Trial Balance		Adjustments		Adjusted T/B		P&L		B/S	
Dr.	Cr.	Dr.	Cr.	Dr.	Cr.	Dr.	Cr.	Dr.	Cr.

World Congress of Accountants • Światowy Kongres Księgowych • A powwow amongst the international accounting profession held every 4 years, the last one being in Istanbul in 2006.

Write-down • Odpis aktualizacyjny • Reducing the *net book value* of an *asset* below its *carrying value*, typically prompted by the need to recognise a *asset impairment*. In the case of *current assets*, a write down is a *mark to market* calculation reducing asset book values to their sales *market value* or, in the absence of a liquid market, their *fair value*. *Fixed assets*, which are not held for resale, will be reduced to their *value in use*. A write-down is essentially a revaluation exercise. It results in both an income statement and a balance sheet impact:

Dr./increase income statement expense
 Cr./increase loss reserve or *contra account* against an asset
 or Cr./decrease asset value

Write-downs reflect the *conservatism* principle at work. By anticipating future losses, they may create a contra account in cases where there is some reasonable chance of recovery or improvement in the asset's value. Later, when the extent of the impairment is clearer, the

asset will be later *charged-off* against the contra account. In cases where the impairment is both permanent and unequivocal, the asset value itself will be reduced directly.

Write-off • Odpis w koszty • Mentally and *accounting*-wise, acknowledging that an *asset* has no value due to its full and unequivocal asset impairment. A write-off is not only a *write-down* to zero but it is a final measure, which removes items from the books, when the *asset* gets, most likely, scrapped, liquidating or sold. It recognises the economic reality of the situation and, as such, should not be shunned. See also *loss provisioning*.

Write-Up • Odwrócenie odpisu aktualizacyjnego • A reversal of a prior *write-down* whenever an asset *impairment* situation proves to have corrected itself. For example, because of external market developments, a firm might initially write-down the net book value of an historical cost asset to its *value-in-use*. However, if the market rebounds, value-in-use may increase and justify a write-up to a higher carrying value. However, under international accounting rules, the original net book value becomes a maximum ceiling.

Writing Down Allowance ► Tax Depreciation.

X

X (USA slang) • **X** (żargon amerykański) • A ten-dollar bill.

X-int (stock exchange abbreviation) • **X-int** (skrót z giełdy papierów wartościowych) • A bond without its interest coupon.

X-pr (stock exchange abbreviation) • **X-pr** (skrót z giełdy papierów wartościowych) • Any financial instrument without its normal privileges.

XBRL ► Extendible Business Reporting Language.

XC (stock exchange abbreviation) • **XC** (skrót z giełdy papierów wartościowych) • A *bond* without its interest coupon.

XCL (insurance abbreviation) • **XCL** (skrót stosowany w branży ubezpieczeniowej) • *Excess current liabilities*.

XD (stock exchange abbreviation) • **XD** (skrót z giełdy papierów wartościowych) • A share without its *dividend*.

XR (stock exchange abbreviation) • **XR** (skrót z giełdy papierów wartościowych) • A share without its *rights*.

Y

Year-End (Financial) • Koniec roku (obrotowego) • The most commonly focused upon date for public *financial reporting* purposes. The balance sheet is struck on the last day of an annual accounting cycle (often, but not necessarily, at the end of the calendar year at December 31st) with income statements spanning 365 days. For large publicly traded companies, the financial statements will be audited and presented within an *annual report* to shareholders. Year-end financial reporting is usually mandated by law and adequately serves the needs of many passive investors. Despite the financial reality that a business's cycles might be different than a year, *accounting users* tend to relate to the "natural" cycle of the calendar year. This makes life more difficult for auditors who have a hectic "busy season" as so many clients share the same year end. Year-ends do not have to be calendar-based. (Canadian banks, to cite one example, report on October 31st a throwback to the days when their agricultural loans cleaned up at harvest time.) For internal *management accounting* purposes, financial information is needed much more frequently. See also *interim reporting*.

Too Late

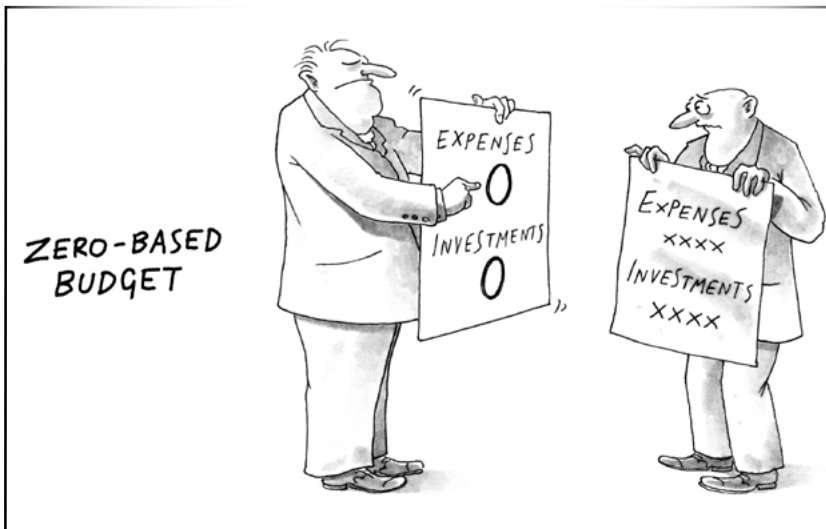
Once Carnegie asked his publisher friend how much money he made in the course of a month. Doubleday could not say; he pointed out that publishers generally drew up their accounts at **year-end**. "Do you know what I would do if I were in that kind of business?" Carnegie asked. "No what?" said Doubleday. "I would get out of it," Carnegie replied.

Thoughts by America's most successful 19th century steel magnate, Andrew Carnegie *How the Scots Invented the Modern World* (2001), by Arthur Herman, p. 405

Year-To-Date • Y.T.D. • YTD • Od początku roku • The cumulative flow over time to a certain point in the year. Thus, we might speak of sales at "three months year to date" meaning the first three month's sales within a fiscal year. See also *interim figures*.

Z

Zero-based Budget • Budżet sporządzony „od zera” • A *budget* which has to justify ‘from scratch’ previous activity levels as well as any increases going forward. It compels planners to shun past habits and to thoroughly question why things are done the way they are. Zero-based budgeting was deemed to have merit in government agencies that were prone to *budget bias*. In particular, ZBB was meant to offset the “spend it or lose it” mentality that compelled spending for the sake of protecting the next period’s budget. ZBB was a good idea but difficult to implement. Human nature being what it is, it can be difficult to prompt truly fresh thinking every budget planning cycle. As well, it can consume too much energy in justifying the obvious. In many respects, “the past is [indeed] prologue.”



Zero Overhead Growth • ZOG • Zero Wzrostu Kosztów Ogólnych • A cost containment goal with a funny sounding name from outer space attributed to James Kilts of the US firm of Gillette. In the late 1990s, the well-known American brand name had gone on a spending and acquisition binge. While it ended up becoming larger in sales, its profitability suffered in terms of invested capital. It was a classic example of the hazards of acquisitions (see *acquisitions, corporate strategy of*). Previously a *darling* of Wall Street, the stock market punished Gillette's shares badly (its price dropping from \$64 to \$25). The destruction of shareholder value necessitated a *turnaround* strategy that focused on core competencies and more disciplined management, especially when it came to *overhead* costs. Mr. Kilts' mantra of zero tolerance for cost increases was needed to change an embedded corporate culture that traditionally emphasized market share and *top line* growth. ZOG worked – some parts of the organization even delivered NOG (“Negative Overhead Growth”). It was an insistently recognizable, no-nonsense “marching order” for everybody in the company. In 2005, having bounced back to better times, Gillette was bought by Procter & Gamble. See also *kaizen*, an even more stringent system that seeks to consistently reduce costs. (Attribution: Mr. Alex Schneck, FD of Procter & Gamble, Poland and a guest speaker at WUTBS).



A Final Thought

And further... my son, be admonished:
of making many books there is no end;
and much study is a weariness of the flesh.

Ecclesiastes 12:12

Refleksja końcowa

Ponadto, mój synu, przyjmij przestrożę:
Pisaniu wielu ksiąg nie ma końca,
a wiele nauki utrudza ciało.

Księga Koheleta (Eklezjastes) 12:12

Appendix

Accounting Thesaurus • For better or worse, many accounting words have either synonyms or just-about-the-same meanings. Sometimes there is a subtlety in usage that can only be understood in a particular context. For example, “capital” can have many meanings depending on how it is being expressed. The capital of Marx’s *Das Kapital* (ownership of the physical means of production) can be distinguished from the capital of a banker (shareholders’ equity to support the use of “Other People’s Money”). Bearing in mind that assets can usually be liquidated and turned into cash, perhaps capital should be just called “money”! This thesaurus looks at several accounting words with similar or equivalent meanings. If nuances exist, they are described in the “Distinction” column. Other words simply have exactly the same meaning and are synonyms (here the distinction is “none”). Much of accounting’s word duplication comes from competing claims to the English language (your author’s version of Microsoft’s Word has 9 variations of English!). Americans, for instance, will say “sales”, “inventory” and “leverage” while the British will say “turnover”, “stock”, “gearing” etc. These words, which have essentially the same meaning, are indicated by “USA/UK/Anglo-Saxon/Continental usage”. Perhaps your Author’s Canadian English, sharing linkages with both countries, can bridge the differences? In the convergence process to global accounting standards, many of these distinctions will disappear.

Appendix

Accounting Word	Its Equivalent vs. the Equivalent	Word's Distinction
Absorbed Overhead	♦ Applied Overhead ♦ Recovered Overhead	None
Accounting	♦ Accountancy	None, although "accountancy" is more popular in the UK.
Accounting Concepts	♦ Accounting Conventions ♦ Accounting Principles	None
Accounting Entities	♦ Financial Statement Preparers ♦ Financial Statement Issuers	None
Accounting Exposure	♦ Translation Exposure	None
Accounting Standards	♦ GAAP	International usage
Accounting User	♦ Financial Statement Reader	Generally none although "user" is broader
Accounts	♦ Financial Statements	British usage
Accrual	♦ Accrued Charge ♦ Accrued Expense ♦ Accrued Liability	None
Acid Test Ratio	♦ Liquid Ratio ♦ Quick Ratio	None
Acquisition	♦ Purchase	IAS
Additional Paid-in Capital	♦ Contributed Surplus ♦ Share Premium	None
Adjusting Events	♦ Post-Balance Sheet Events ♦ Subsequent Events	None
Administration	♦ Receivership	British usage
Allowance	♦ Provision ♦ Reserve	None
Amortisation	♦ Depreciation ♦ Depletion	Applies to intangible assets
Amortisation	♦ Repayment	None
Applied Overhead	♦ Absorbed Overhead ♦ Recovered Overhead	None
Appropriation	♦ Reserve	None
Associates	♦ Participating Interests	IAS
Assurance	♦ Insurance	British usage; also has broader meaning of comfort or reliability as in "audit assurance"
Authorised Shares	♦ Nominal Shares	None
Balance Sheet	♦ Statement of Financial Position ♦ Statement of Condition	None
Bankruptcy	♦ Insolvency	Bankruptcy is a legal status; insolvency is a financial condition
Board of Directors	♦ Supervisory Board	Anglo-Saxon usage
Bond	♦ Debenture ♦ Loan Stock	Bonds are usually, but not necessarily, unsecured
Bonus Issue	♦ Capitalization Issue ♦ Free Issue ♦ Scrip Issue	None

Appendix

Accounting Word	Its Equivalent vs. the Equivalent	Word's Distinction
Break-even Analysis	◆ Cost-Volume-Profit Analysis	None, although B-E's focus is on point on CVP
Budget	◆ Forecast ◆ Projection	A budget is a plan which can be set to reflect goals
Burden	◆ Overhead	USA usage
Business	◆ Corporation ◆ Enterprise ◆ Entity ◆ Firm ◆ Limited Company ◆ Joint Stock Company ◆ Registered Company	"Business" refers to commercial activity without distinguishing legal status
Capital	◆ Equity ◆ Financing ◆ Net Assets ◆ Net Worth ◆ Savings ◆ Wealth	Capital
Capital Asset	◆ Fixed Assets ◆ Long Term Assets	None
Capital Costs	◆ Capital Expenditure ◆ Capital Investment ◆ Investment Costs	None
Capital Employed	◆ Working capital + long term assets ◆ Equity + Long term debt	None
Capital Expenditure	◆ Capital Costs ◆ Capital Investment ◆ Investment Costs	None
Capital Gain	◆ Holding Gain ◆ Unrealized Gain on Investment	None
Capital Investment	◆ Capital Costs ◆ Capital Expenditure ◆ Investment Costs	None
Capital Lease (USA)	◆ Finance Lease (IAS)	None
Capitalization Issue	◆ Bonus Issue ◆ Free Issue ◆ Scrip Issue	None
Cash Discount	◆ Early Payment Discount	Cash payment is so "early" as to be right away
Cash Flow	◆ Funds Flow ◆ Working Capital Flow	"Cash Flow" refers to cash generated over time by operating activities
Certified Public Accountant	◆ Chartered Accountant ◆ Public Accountant ◆ Registered Accountant	American usage

Appendix

Accounting Word	Its Equivalent vs. the Equivalent	Word's Distinction
Chartered Accountant	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Certified Public Accountant ◆ Public Accountant ◆ Registered Accountant 	Anglo Saxon usage
Circulating Assets	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Circulating Capital ◆ Current Assets ◆ Floating Assets 	None
Circulating Capital	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Circulating Assets ◆ Current Assets ◆ Floating Assets ◆ Short Term Assets 	None
Collateral Common Stock	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Security (for liabilities) ◆ Ordinary Shares 	None USA usage
Company	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Business ◆ Concern ◆ Corporation ◆ Enterprise ◆ Firm ◆ Joint Stock Company ◆ Limited Company ◆ Registered Company 	
Comptroller	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Controller 	British usage
Concern	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Business ◆ Company ◆ Corporation ◆ Enterprise ◆ Firm ◆ Joint Stock Company ◆ Limited Company ◆ Registered Company 	
Conglomerate	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Group ◆ Holding Company 	USA usage
Conservatism	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Prudence 	USA usage
Contra account	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Offset account 	None
Contribution Income Statement	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Marginal Cost I/S ◆ Variable Cost I/S 	In practice none although the economist's "marginal" cost includes a share of fixed cost
Contributed Surplus	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Share Premium ◆ Additional Paid-in Capital 	British usage
Contribution Margin	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Gross Profit Margin 	None
Controller	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Comptroller 	USA usage
Core Earnings	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Underlying Earnings 	USA usage
Corporation	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Business ◆ Company ◆ Concern ◆ Enterprise ◆ Firm ◆ Joint Stock Company ◆ Limited Company ◆ Registered Company 	Refers to legal status of a business/enterprise/firm based on a body of persons authorised by law

Appendix

Accounting Word	Its Equivalent vs. the Equivalent	Word's Distinction
Corporate Governance	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Fiduciary Trust ◆ Oversight ◆ Stewardship 	"Corporate governance" tends to refer to specific duties of board of directors
Cost-Volume-Profit Analysis	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Break-even Analysis 	None, although CVP focus is broader
Cost	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Outlay ◆ Expenditure 	None
Costs	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Expenses 	"Costs" has a broader usage; can refer to expenditures on balance sheet or expenses on income statement
Creditors' Ledger	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Purchases Ledger 	None
Current Assets	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Circulating Assets ◆ Circulating Capital ◆ Floating Assets ◆ Short term Assets 	None
Current Ratio	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Working Capital ratio 	None; current ratio more precise
Customer Advances	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Deferred credit ◆ Deferred income ◆ Deferred revenue ◆ Unearned Revenues 	None
Day Book	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Journal ◆ Diario 	None
Debenture	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Bond ◆ Loan Stock 	A secured bond
Debt	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Liability ◆ Owing ◆ Loans 	None
Debtors	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Receivables 	British usage
Debtors' Ledger	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Sales Ledger ◆ Sold Ledger 	None
Deferred Asset	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Deferred Debit ◆ Deferred Expense 	None
Deferred Credit	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Customer advances ◆ Deferred income ◆ Deferred revenue ◆ Unearned Revenues 	None
Deferred Debit	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Deferred Asset ◆ Deferred Expense 	None
Deferred Expense	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Deferred Debit ◆ Deferred Asset 	None
Deferred Income	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Customer Advances ◆ Deferred credit ◆ Deferred revenue ◆ Unearned Revenues 	None
Deferred Liability	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Deferred Credit 	None
Depletion	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Amortisation ◆ Depreciation 	Refers to natural resources

Appendix

Accounting Word	Its Equivalent vs. the Equivalent	Word's Distinction
Depreciation	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Amortisation ◆ Depletion 	Refers to tangible assets
Depreciated Cost/Value	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Net Book Value 	None
Diario	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Journal ◆ Day Book 	None
Differential Cash Flow	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Incremental Cash Flow ◆ Relevant Cash Flow 	None
Direct Cost	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Marginal Cost ◆ Variable Cost 	None
Director's Report	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Management Discussion and Analysis ◆ Operating & Financial Review 	None; Continental usage
Discount Accretion Expense	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Unwinding of a Discount 	None
Discounted Value	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Present Value 	None
Discretionary Costs	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Managed Costs 	None
Disposal Value	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Scrap Value ◆ Residual Value ◆ Salvage Value 	None
Early Payment Discount	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Cash Discount 	Cash discount is from paying very early i.e. right away
Earnings	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Income ◆ Profit 	None
Earnings Quality (Accounting)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Earnings Quality (Financial) 	Accuracy, reliability and conservatism of accounting numbers
Earnings Quality (Financial)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Earnings Quality (Accounting) 	Accounting Earnings Quality as well as the stability and growth of the earnings stream over time
Effective Yield	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Yield to Maturity 	None
Enterprise	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Business ◆ Corporation ◆ Entity (reporting) ◆ Firm ◆ Joint Stock Company ◆ Limited Company ◆ Registered Company 	"Enterprise" refers to commercial activity without distinguishing legal status
Entity	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Business ◆ Corporation ◆ Enterprise ◆ Firm ◆ Joint Stock Company ◆ Limited Company ◆ Registered Company 	None
Environmental Audit	<ul style="list-style-type: none"> ◆ "Green Audit" 	None

Appendix

Accounting Word	Its Equivalent vs. the Equivalent	Word's Distinction
Equity	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Capital ◆ Financing ◆ Net Assets ◆ Net Worth ◆ Savings ◆ Wealth 	"Equity" infers ownership stakes
Expenditure	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Outlay ◆ Cost 	None
Expenses	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Costs 	"Expenses" is a subset of costs which is always part of an income statement
Face Value	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Nominal Value ◆ Par Value 	None
Factoring	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Invoice Discounting 	USA usage
Factory Overhead	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Indirect Manufacturing ◆ Costs 	None
Fair Presentation	<ul style="list-style-type: none"> ◆ True and Fair View 	USA usage
Fiduciary Trust	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Corporate Governance ◆ Oversight ◆ Stewardship 	"Fiduciary Trust" infers a general legal obligation to look after interests of others
Finance Lease (IAS)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Capital Lease (USA) 	None
Financing	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Capital ◆ Equity ◆ Net Assets ◆ Net Worth ◆ Savings ◆ Wealth 	"Financing" infers money raised for a new business
Financial Statement	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Accounts 	USA usage
Financial Statement Issuers	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Accounting Entities ◆ Financial Statement Preparers 	None
Financial Statement Preparers	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Accounting Entities ◆ Financial Statement Issuers 	None
Financial Statement Reader	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Accounting User 	None, although "reader" is a narrower term
Firm	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Business ◆ Enterprise ◆ Limited Company ◆ Joint Stock Company ◆ Registered Company 	"Firm" refers to commercial without distinguishing legal status
Fixed Assets	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Capital Assets ◆ Long Term Assets 	None
Floating Assets	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Circulating Assets ◆ Circulating Capital ◆ Current Assets ◆ Short Term Assets 	None
Footnotes	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Notes 	USA usage
Forecast	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Projection ◆ Budget 	A forecast is a neutral best guess of the future

Appendix

Accounting Word	Its Equivalent vs. the Equivalent	Word's Distinction
Free Issue	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Bonus Issue ◆ Capitalization Issue ◆ Scrip Issue 	None
Fully Paid Capital	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Paid-in Capital 	British usage
Funds	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Cash ◆ Financial Resources 	None
Funds Flow	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Cash Flow ◆ Working Capital Flow 	"Funds" refers to net working capital changes
GAAP	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Accounting Standards 	USA usage
Gearing	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Leverage 	British usage
General Ledger	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Nominal ledger 	USA usage
Green Audit	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Environmental Audit 	None
Gross Income Percentage	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Gross Profit Margin ◆ Selling Margin ◆ Sales Margin 	None
Gross Margin	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Gross Profits 	None; although "margin" is often expressed as a %
Gross Profit Margin	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Gross Income Percentage ◆ Selling Margin ◆ Sales Margin 	None
Group	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Holding Company ◆ Conglomerate 	British usage
Guarantee	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Indemnity 	None
Secret Reserve	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Hidden Reserve 	None
Hire Purchase	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Leasing ◆ Instalment Credit 	British usage
Hold-back	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Retention Money 	None
Holding Company	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Conglomerate ◆ Group 	None
Holding Gain	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Capital Gain ◆ Unrealized Gain on Investment 	None
Income	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Profit ◆ Earnings 	None
Income Statement	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Statement of Profit & Loss ◆ Profit and Loss Account 	USA usage
Indemnity	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Guarantee 	None
Factory Overhead	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Indirect Manufacturing Costs 	None
Incremental Cash Flow	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Differential Cash Flow ◆ Relevant Cash Flow 	None
Insolvency	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Bankruptcy 	"Insolvency" refers to financial condition which is partly accounting (negative net assets) and behavioural (creditor forbearance)
Insurance	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Assurance 	USA usage
Inventory	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Stock ◆ Stores 	USA usage

Appendix

Accounting Word	Its Equivalent vs. the Equivalent	Word's Distinction
Investment Costs	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Capital Costs ◆ Capital Investment ◆ Capital Expenditure 	None
Investment Tax Credit	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Depreciation Allowance 	USA
Invoice Discounting	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Factoring 	None
Issued Share	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Subscribed shares 	None
Holding Gain	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Capital Gain 	None
Joint Stock Company	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Business ◆ Corporation ◆ Enterprise ◆ Firm ◆ Limited Company ◆ Registered Company 	Refers to legal status of a business /enterprise/firm based on a body of persons authorised by law
Journal	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Day Book ◆ Diario 	None
Land and buildings, property	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Real Estate 	IAS
Lapping	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Teeming & Lading 	USA usage
Lawyer	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Legal Counsel ◆ Solicitor 	USA usage
Leasing	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Hire Purchase ◆ Installment Credit ◆ Renting 	USA usage
Legal Counsel	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Lawyer ◆ Solicitor 	USA usage
Leverage	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Gearing 	USA
Liability	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Debt ◆ Amounts Owing 	None
Limited Company	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Business ◆ Corporation ◆ Enterprise ◆ Firm ◆ Joint Stock Company ◆ Registered Company 	Refers to legal status of a business /enterprise/firm which can restrict recourse to assets of the business with no recourse to owners
Liquid	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Realizable 	None
Liquid Ratio	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Acid Test Ratio ◆ Quick Ratio 	None
Liquidate	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Wind up 	None
Listed	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Quoted ◆ Traded 	None
Loans	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Debt 	IAS
Loan Stock	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Debenture ◆ Bond 	British terminology
Long Term Assets	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Capital Asset ◆ Fixed Assets 	None
Discretionary Costs	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Managed Costs 	None
Management Discussion & Analysis	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Directors' Report ◆ Operating & Financial Review 	USA

Appendix

Accounting Word	Its Equivalent vs. the Equivalent	Word's Distinction
Marginal Cost	♦ Direct Cost ♦ Variable Cost	None
Merger	♦ Pooling of Interest ♦ Uniting of Interests	USA
Naked position	♦ Open position	None
Net Assets	♦ Capital ♦ Equity ♦ Financing ♦ Net Worth ♦ Savings ♦ Wealth	Net Assets infers an accounting measurement of a balance sheet
Net Book Value	♦ Depreciated Cost/Value	None
Net Worth	♦ Capital ♦ Equity ♦ Finance ♦ Net Assets ♦ Savings ♦ Wealth	Net worth tends to be associated with an individual's wealth
Nominal ledger	♦ General ledger	British usage
Nominal Value	♦ Face Value ♦ Par Value	None
Nominal Shares	♦ Authorised Shares	British usage
Offset account	♦ Contra account	None
Open position	♦ Naked position	None
Operating & Financial Review	♦ Director's Report ♦ Management Discussion & Analysis	British usage
Ordinary Shares	♦ Common Stock	IAS
Oversight	♦ Corporate Governance ♦ Fiduciary Trust ♦ Stewardship	"Oversight" refers to watching with no direct involvement in activities unless problems arise
Owing	♦ Debt ♦ Liability	None
Own Shares	♦ Treasury Shares	British usage
Owner's Equity	♦ Shareholder Equity ♦ Stockholder Equity	None
Paid-in Capital	♦ Fully Paid Capital	USA usage
Par Value	♦ Face Value ♦ Nominal Value	None
Participating Interests	♦ Associates	USA
Payables	♦ Trade Creditors	None
Pension Costs	♦ Retirement Benefit Costs	USA
Plant & equipment	♦ Plant & machinery	IAS
Plant & machinery	♦ Plant & equipment	USA
Pooling of Interest	♦ Uniting of Interests ♦ Merger	USA
Post-Balance Sheet Events	♦ Adjusting Events ♦ Subsequent Events	None

Appendix

Accounting Word	Its Equivalent vs. the Equivalent	Word's Distinction
Present Value	◆ Discounted Value	None
Prior Period Adjustment	◆ Restatement	IAS
Profit	◆ Earnings ◆ Income	None
Profit and Loss Account	◆ Statement of Profit & Loss ◆ Income Statement	None
Profit & Loss Statement	◆ Income Statement ◆ Profit & Loss Account	British usage
Projection	◆ Budget ◆ Forecast	A project builds on a past trend or precedent
Provision	◆ Allowance ◆ Reserve	None
Prudence	◆ Conservatism	IAS usage
Public Accountant	◆ Certified Public Accountant ◆ Chartered Accountant ◆ Registered Accountant	USA usage
Purchase	◆ Acquisition	USA
Purchases Ledger	◆ Creditors' Ledger	None
Quick Ratio	◆ Acid Test Ratio ◆ Liquid Ratio	None
Quoted	◆ Traded ◆ Listed	None
Real Estate	◆ Land and buildings, property	USA
Realizable	◆ Liquid	None
Receivables	◆ Debtors	USA usage
Recovered Overhead	◆ Absorbed Overhead ◆ Applied Overhead	None
Registered Accountant	◆ Certified Public Accountant ◆ Chartered Accountant ◆ Public Accountant	Continental Usage
Registered Company	◆ Business ◆ Corporation ◆ Enterprise ◆ Firm ◆ Joint Stock Company ◆ Limited Company	Refers to legal status of a business/enterprise/firm being recognized by inclusion in a public registry
Relevant Cash Flow	◆ Differential Cash Flow ◆ Incremental Cash Flow	Relevant Cash flow includes opportunity costs
Rent	◆ Lease ◆ Hire Purchase ◆ Instalment Credit	USA usage
Reserves	◆ Value Adjustments ◆ Write-downs	None
Reserve	◆ Undistributable reserve ◆ Capital reserve	None
Reserve	◆ Allowance ◆ Provision ◆ Appropriation	None

Appendix

Accounting Word	Its Equivalent vs. the Equivalent	Word's Distinction
Residual Value	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Disposal Value ◆ Salvage Value ◆ Scrap Value 	None
Restatement	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Prior Period Adjustm`nt 	USA
Retained Earnings	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Undistributed profit 	None
Retirement Benefit Costs	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Pension Costs 	IAS
Retention Money	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Hold-back 	None
Return on Capital Employed (ROCE)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Return on Investment (ROI) 	ROCE includes fixed assets and working capital
Return on Investment (ROI)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Return on Capital Employed (ROCE) 	ROI refers to a specific assets (vs. group of assets)
Revenue	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Sales 	None
Revenue Recognition	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Timing principle 	None
Sales	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Revenue 	None
Sales Ledger	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Debtors' Ledger ◆ Sold Ledger 	None
Sales Margin	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Gross Profit Margin ◆ Selling Margin ◆ Gross Income Percentage 	None, although "sales margin" may be gross or net
Salvage Value	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Disposal Value ◆ Residual Value ◆ Scrap Value 	None
Savings	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Capital ◆ Equity ◆ Financing ◆ Net Assets ◆ Net Worth ◆ Wealth 	"Savings" infers accumulated resources put aside from income earning activities
Scrap Value	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Disposal Value ◆ Residual Value ◆ Salvage Value 	None
Scrip Issue	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Bonus Issue ◆ Capitalization Issue ◆ Free Issue 	British usage
Secret Reserve	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Hidden Reserve 	None
Security (for liabilities)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Collateral 	None
Selling Margin	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Gross Profit Margin ◆ Gross Income Percentage ◆ Sales Margin 	None, although "selling margin" may be gross or net
Shareholder Equity	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Stockholder Equity ◆ Owner's Equity 	None
Shares	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Stock 	Global usage
Share Premium	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Contributed Surplus ◆ Additional Paid-in Capital 	USA usage
Short Term Assets	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Circulating Assets ◆ Circulating Capital ◆ Current Assets ◆ Floating Assets 	None

Appendix

Accounting Word	Its Equivalent vs. the Equivalent	Word's Distinction
Sold Ledger	♦ Debtors' Ledger ♦ Sales Ledger	None
Solicitor	♦ Legal Counsel ♦ Lawyer	British usage
Spoilage	♦ Wastage	None
Statement of Condition	♦ Balance Sheet ♦ Statement of Financial Position	None
Statement of Financial Position	♦ Balance Sheet ♦ Statement of Condition	None
Stewardship	♦ Corporate Governance ♦ Fiduciary Trust ♦ Oversight	"Stewardship" is a broad term covering any situation where someone is trusted with another's assets
Stock-in-Trade	♦ Inventory ♦ Stores	British usage
Stock	♦ Shares	USA usage
Stockholder Equity	♦ Shareholder Equity ♦ Owner's Equity	USA usage
Stores	♦ Inventory ♦ Stock	None
Subsequent Events	♦ Adjusting Events ♦ Post-Balance Sheet Events	None
Subscribed shares	♦ Issued Shares	None
Supervisory Board	♦ Board of Directors	Continental usage
Trade Creditors	♦ Payables	None
Traded	♦ Listed ♦ Quoted	None
Teeming & Lading	♦ Lapping	British usage
Timing principle	♦ Revenue Recognition	None
Translation Exposure	♦ Accounting Exposure	None
Treasury Shares	♦ Own Shares	USA usage
True and Fair View	♦ Fair Presentation	British usage
Underlying Earnings	♦ Core Earnings	UK usage
Undistributed Profit	♦ Retained Earnings	None
Unearned Revenues	♦ Deferred credit ♦ Deferred income ♦ Deferred revenue ♦ Customer Advances	None IAS
Uniting of Interests	♦ Pooling of Interest ♦ Merger	
Unrealized Gain on Investment	♦ Capital Gain ♦ Holding Gain	None
Unwinding of a Discount	♦ Discount Accretion Expense	None
Variable Cost	♦ Direct Cost ♦ Marginal Cost	None
Wastage	♦ Spoilage	None

Appendix

Accounting Word	Its Equivalent vs. the Equivalent	Word's Distinction
Wealth	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Capital ◆ Equity ◆ Financing ◆ Net Assets ◆ Net Worth ◆ Savings 	"Wealth" usually refers to individuals
Wind Up	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Liquidate 	British usage UK
Working Capital Flow	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Cash Flow ◆ Funds Flow 	"Working Capital" same as funds
Working Capital Ratio	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Current Ratio 	None; working capital ratio more general
Write-downs	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Reserves ◆ Value Adjustments 	None
Writing Down Allowance	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Capital Coast Allowance ◆ Tax Depreciation 	British usage
Yield-to-Maturity	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Effective Yield 	None

Artefakty księgowo

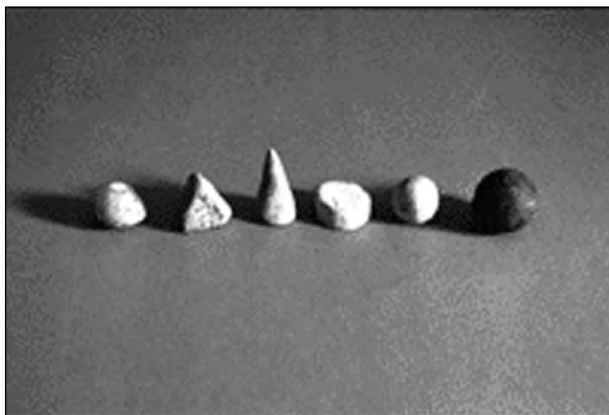


Rzeczywiście obraz może być „wart tysiąca słów”. Na tych stronach znajdują się ilustracje przedstawiające różnorodne dokumenty księgowo, które mogą zainteresować naszych czytelników. Księgowi cieszą się długowieczną tradycją tworzenia dokumentów, wśród których można znaleźć miłe dla oka perełki. Jakieś 5000 lat temu w Mezopotamii, we wczesnych dniach księgowości, księgowy był „skrybą”, czyli pisarzem dokumentacji. Nawet jeszcze w 1790 roku, profesjonalna księga adresowa w Londynie określała księgowych jako „mistrzów pisarskich” (ang. writing-master; patrz: *One Hundred Years* wydane przez ACCA, s. 10). Współczesne zastosowanie tego słowa może być obraźliwe (na przykład w zdaniu: „On jest tylko skrybą”). Jednak w czasach, gdy piśmiennictwo było rzadkością, umiejętności skryby były unikalne i dawały mu władzę. Obowiązki skryby były podobne do obowiązków współczesnego księgowo, a w pewnym stopniu nawet bardziej rozległe. Prócz ewidencjonowania transakcji, skryba mógł również pełnić rolę oficjalnego regulatora nadzorującego zgodność transakcji ze szczegółowym kodeksem handlowym. Świątynie, pałace i prywatne firmy często zatrudniały setki takich skrybów. Od tych zamierzczliwych czasów księgowość rozwijała się etapami (patrz: *historia księgowości*). Cyfry arabskie uwolniły księgowość od nieporęcznych liczb rzymskich, przyczyniając się do ogromnego postępu w umiejętności liczenia. Momentem przełomowym w księgowości było oczywiście wynalezienie podwójnego zapisu księgowo w czasach włoskiego renesansu. Od tej chwili postęp w sztuce księgowania zdawał się być reakcją na ewolucyjny rozwój handlu i przemysłu. Sprawozdawczość finansowa stała się narzędziem kontroli zarządzania i pomiaru wyników finansowych, który nabierał coraz większego znaczenia na ewoluujących rynkach kapitałowych. Rola księgowo i biegłego rewidenta wzrastała wraz z tworzeniem się profesjonalnych instytucji niezbędnych do zapewnienia inwestorów, że „finansowe sumienie” pracuje. Niniejsze artefakty ilustrują częściowo historię wspomnianych wydarzeń. Autor i wydawcy pragną wyrazić swoją wdzięczność za pomoc uzyskaną z licznych źródeł, które udostępniły ilustracje rzadkich i interesujących dokumentów księgowych.

Accounting Artifacts



A picture indeed can be “worth a thousand words”. The following pages contain scans of various accounting artifacts and records of possible interest to our readers. Accountants have a long tradition of dealing in documents, some of which can be appealing to the eye. Indeed, in the earliest days of accounting in Mesopotamian times some 5,000 years ago, the accountant was primarily a “scribe” i.e. a document writer. Even as late as 1790, a professional directory in London would describe an accountant as a “writing-master” (reference: ACCA’s *One Hundred Years*, p. 10). The modern use of the word “scribe” connotes a put-down (as in: “he is a mere scribe”). But in an age when literacy was rare, a scribe’s skills were exotic and powerful. The scribe’s duties were similar to today’s modern accountant, but in some ways even more extensive. In addition to writing up transactions, a scribe might have had an official regulatory function of ensuring that any associated agreements complied with detailed commercial codes. Temples, palaces and private firms often employed hundreds of such scribes. Since these ancient times, accounting evolved gradually (see entry for *Accounting History*). Arabic numbers liberated accounting from unwieldy Roman numerals allowing a great leap into numeracy. Accounting’s defining moment, of course, was the break-through invention of double entry bookkeeping during in the Italian Renaissance. From there, progress in the accounting arts tended to be in response to evolutionary developments in commerce and industry. Financial reporting came into its own as stewardship and financial performance measurement became increasingly important to arm’s length capital markets. The role of the accountant and auditor arose with the formation of professional bodies needed to assure investors that there was a “financial conscience” at work. These artifacts tell part of the story of this journey. The author and publishers gratefully acknowledge the generous assistance from the various sources that provided the scans of rare and interesting accounting documents.

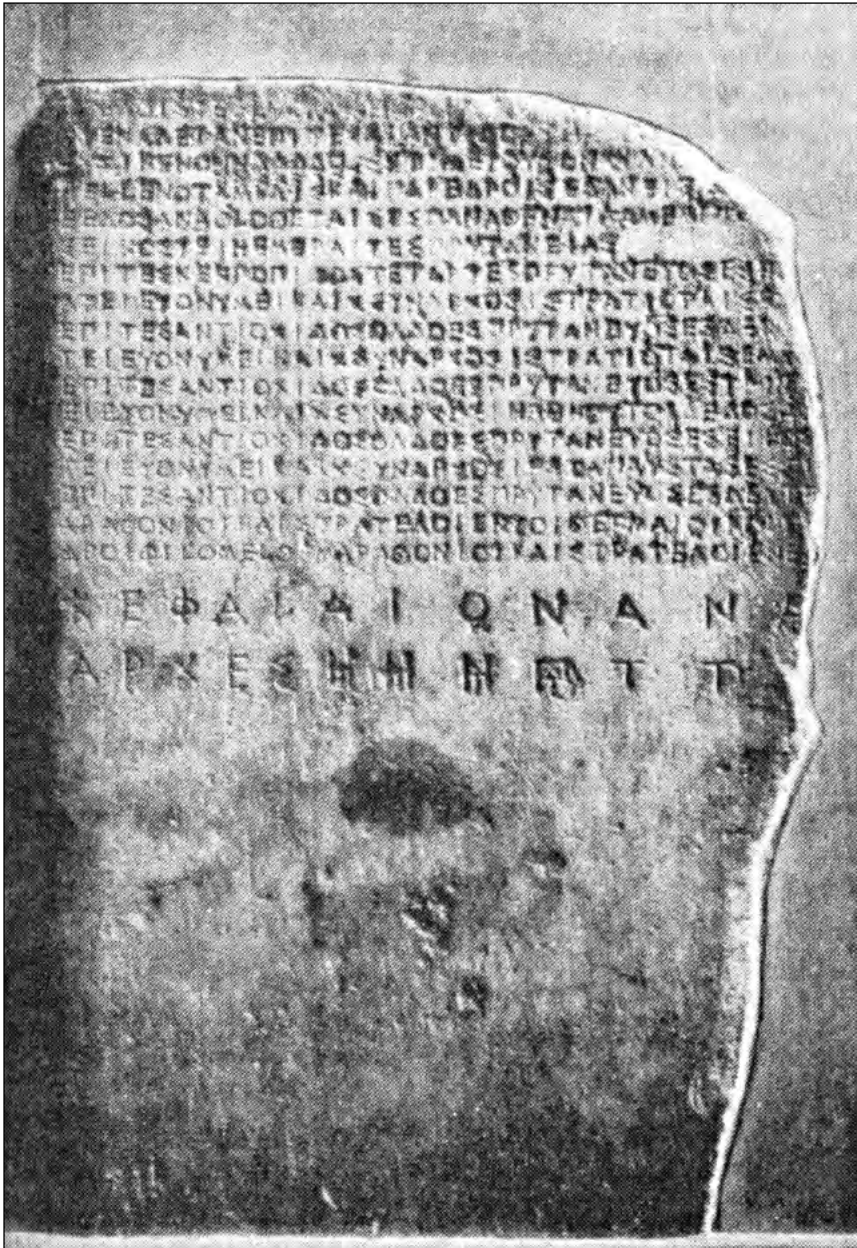


Małe przedmioty były najwcześniej stosowanymi w księgowości narzędziami przed wynalezieniem pisma. Pierwsze liczydła składały się głównie ze stożków, kulek, dysków oraz cylindrów i oznaczały ilości zboża i żywca. Zdjęcie pokazuje kilka takich przedmiotów z Mezopotamii (obecnie Irak) używanych około 4000 lat p.n.e. Stożek, kulki i dysk symbolizowały różne miary zboża, natomiast czworościan określał czas pracy.

Zródło: Denise Schmandt-Besserat, Linguistics Research Center, The University of Texas w Austin, autorka *How Writing Came About* i *The History of Counting*.

Physical tokens were the earliest accounting device before the invention of writing. The first assemblages of counters consisted mainly of cones, spheres, disks and cylinders that stood for quantities of grain and livestock. The picture shows a number of plain tokens from Mesopotamia (present day Iraq), ca. 4000 B.C. The cone, spheres and disk represented various grain measures; the tetrahedron stood for a unit of labor.

Source: Ms. Denise Schmandt-Besserat, Linguistics Research Center, The University of Texas at Austin and author of *How Writing Came About* and *The History of Counting*.



2

Kamienna tablica, na której zarejestrowano wydatki Aten od 418 do 415 roku p.n.e. Zapisywanie takich informacji na kamiennej tablicy miało nakłaniać urzędników do przyjmowania na siebie długotrwałej odpowiedzialności oraz stanowiło informację dla społeczeństwa. Niezły pomysł.

Zródło: A History of Accounting and Accountants Richarda Browna, s. 27.

A stone tablet rendering an account of disbursements of the Athenian state from 418–415 BC. Engraving such information in stone was done to ensure a more enduring accountability of officials to the public's scrutiny. Not a bad idea.

Source: A History of Accounting and Accountants by Richard Brown, p. 27.

Distinction nona. Tractatus .xi°. De scripturis

Commo se debiano saldare tutte le partite del quaderno vecchio: e i chi: e per che e de la si
ma summarum del dare e del auere ultimo scontro del bilancio. ca. 34
De modo e ordine a saper tenere le scripture menute como sono scripti de manose famila
ri poste: peeste: sentencie e altri instrumeti e del registro de le lettere ipotari. ca. 35
Epilogo o uero sumaria recolta de tutto el presente tractato: acio con breue substancia se ha
bia mandare a memoria le cose dette. ca. 36

Distinction nona. Tractatus .xi°. particularis de computis 7 scripturis.
De quelle cose che sono necessarie al uero mercatante: e de lordine a sape be tenere vn q̄
derno co suo giornale i vinegia e anche pognaltro luogo. Capitolo primo



Preuerenti subditi de. U. D. S. Magnanimo. D. acio a pieue
de tutto lordine mercanteco habino el bisogno: del berai (ole
le cose dinanze i q̄sta nra opa dite) ancoza particular tractate
grandemete necessario copillare. E in q̄sto solo lo iferto: p̄ che
a ogni loro occurreca el pieue libro li possa scriuere. Si di mo
do a conti e scripture: como de ragioni. E per esso intendo dar
li no: ma sufficiente e bastante in tenere ordinatamente tutti loi
conti e libri. Pero che. (como si sa) tre cose in arime sono opoz
tune: a chi uole con debita diligetia mercantare. De le q̄ti la por
tima e la pecunia numerata e ogni altra faculta su stantiale. In
tra illud p̄b̄ vnū aliquid necessarium ē substantia. De q̄a el cu
suffragio mal li po el manegio traficante exercitare. Auēga che

molti già nudi cō bona fede comēcādo: de grā facēde habio fatto. E mediante lo credit
fedelmēte seruato i magne ricchece s̄eno peruenuti. Che alai p̄ yalta discurredo nabiamo
cognoscuto. E piu già nele grā republiche non si poteua dire: che la fede del bon mercatan
te. E a quella si fermaua loz giuramento: dicēdo. A la fe de real mercatante. E cio nō deud
fere admiratione: cōciosia che i la fede carolicamēte ognuno si salute: senza lei sia ipossibile
piacere a dio. La secōda cosa che si recerca al debito trafico: se che sia buon ragionerē: e
p̄mp̄to cōputista. E p̄ questo cōsequire. (disopra cōmo se ueduto) dal principio alafine: ha
uemo iducto regole e canoni a ciascuna opatione requisiti. In modo che da se: ogni diligē
te lectore: tutto potra ipendere. E chi di questa pre non fosse bene arinato: la sequēte in un
no li scerebbe. La 3.ª e vltima cosa opoztuna sie: che cō bello ordine tutte sue facēde debita
mēte disponga: acio con breuita: possa de ciascuna bauer notitia: quanto aloz debito e anch
e credito: che circa altro non farēde el trafico. E q̄sta pre fra laltre e alozo utilissima: che i lo
facēde altramēte regerite: seria ipossibile: sēca debito ordine de scripture. E sēca alcū reposo
loz: mēte sempre staria in gran trauagli. E po acio con laltre q̄sta possino bauer. el pieue tra
ctato ordina. El q̄le se da el mō a tutte sorti de scripture: a ca. p. ca. pcedēdo. E be che nō
si possi cusi apōto tutto el bisogno scriuere. Nō uineno p̄ q̄l che se dira. El pegrimo igeḡa
q̄lualtro laplicara. E seruaremo i esso el mō de vinegia: q̄le certamēte fra gli altri e molto
da comēdare. E mediante q̄llo i ogni altro se potra guidare. E q̄sto uideremo i. 2. p̄ti p̄n
cipali. Luna chiamaremo luētario. E laltre dispōne. E p̄. de luna: e poi de laltre successiua
mēte se dira scōdo lordie i la iposta tauola contenuto. Per la q̄l facilmente el lectore potra le
occur. tenēte trouare secondo el numero de suoi capitoli e carti.



li cō lo debito ordine che sospeta uol sap be tenere vn q̄derno cō lo suo giornale
a q̄l che qui se dira con diligetia stia a tēto. E acio. be lntēda el p̄cesso idurre
mo i cāpo vno che mo uinuo comēci a traficare cōmo p̄ ordine deba procedere
nel tenere soi conti e scripture: acio che sicutamēte ogni cosa possi ritrouare possa
al suo luogo p̄ che nō aferrandole cose debitamēte a li suoi luoghi uerebbe i grandissimi tra

Pierwsza strona oryginalnego dzieła Paciolięo *De Computis et Scripturis* (*O szczególnych rachunkowości i ksiąg*) wydanego w 1494 roku, bezsprzecznie najbardziej znanej książki o księgowości na świecie. Pacioli był matematykiem, który opisał istniejące praktyki księgowo w załączniku do swej wspaniałej pracy o arytmetyce (patrz: pozycja 6). Oryginał znajduje się w Bibliotece Instytutu Dypłomowanych Księgowych w Edynburgu.

Zródło: *A History of Accounting and Accountants* Richarda Browna, s. 110.

The first page of Pacioli's original *De Computis et Scripturis* (*On the Particulars of Accounting and Records*) published in 1494, unarguably the world's most famous accounting text. Pacioli was a mathematician who summarized existing bookkeeping knowledge in an addendum to his greater work on arithmetic (see #6). The original copy was lodged with Edinburgh Chartered Accountant's Library.

Source: *A History of Accounting and Accountants* by Richard Brown, p. 110.



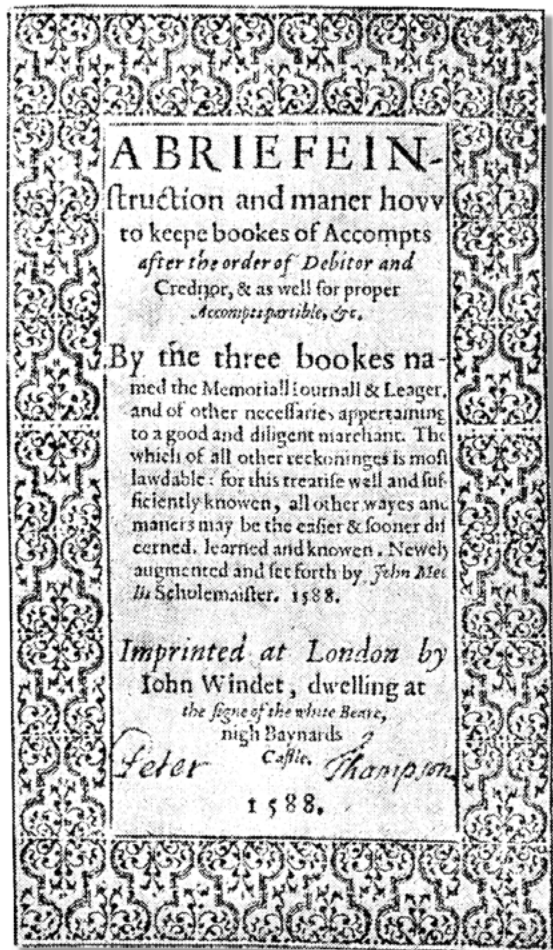
6

Obwoluta z XV w., która kiedyś okrywała rzadką kopię *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita* (Wszystko o ...) Luki Pacioli. Rytualnie osmalona tymczasowa obwoluta została wykonana z hebrajskiego pergaminu i wygląda na to, że została dodana przez weneckiego księgarza. Tak obłożona książka miała być sprzedana z intencją, że kupujący nabędzie bardziej odpowiednią okładkę. Kiedy wolumen został właściwie obłożony w 1972 roku, pergamin oprawiono i wywieszono na ścianie w bibliotece Instytutu Dyplomowanych Księgowych Anglii i Walii (Institute of Chartered Accountants of England and Wales, w skrócie ICAEW) w Londynie.

Źródło: Biblioteka i Sekcja Informacyjna ICAEW.

A 15th century binding once covering a rare copy of the *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita* (*Everything About...*) by Luca Pacioli. The ritually singed temporary cover was made out of an old Hebrew parchment and appears to have been added by a Venetian bookseller. It would have been sold with the idea that the purchaser would add a more fitting cover. When the volume was rebound in 1972, the parchment was framed for display on the wall of the library of the Institute of Chartered Accountants of England and Wales (ICAEW) in London.

Source: Library & Information Service of the ICAEW.



Strona tytułowa angielskiego traktatu na temat włoskiej księgowości napisanego w 1588 roku przez Johna Mellisa, nauczyciela z Londynu. Był to zbiór instrukcji dla „dobrego i pilnego kupca”. Wynalazek Pacioliego zaczynał zdobywać coraz większą sławę.

Zródło: *A History of Accounting and Accountants* Richarda Browna, s. 149.

The title page of an English treatise on Italian bookkeeping written in 1588 by John Mellis, a schoolmaster in London for instruction to the “good and diligent merchant”. Pacioli’s innovation was starting to spread far and wide.

Source: *A History of Accounting and Accountants* by Richard Brown, p. 149.

D E
L U C H T E N D E
F A C K E L
V A N H E T
I T A L I A E N S
B O E C K H O U D E N ,

Verdeelt in drie Deelen,

Vraeghs-wijse voor-gesteld, ende beantwoort,

D O O R

D A V I D K O C K van Enckhuysen.

Maer nu op nieuw van verscheyde oude stellingen gestuyvert, ende
na den rechten stijl, ende beste Methode der hedendaeghe voornamste Koopliden
geleijger, soo als de selve op hun *Contos* tegenwoordigh gebruyckelick,
oock met *differeute* nieuwe *Annotaties* ende andere dingen verrijckt,
noyt voor desen foodaigh gedruckt, alles gepractiseert
ende in 't Licht gebracht door

B. H. Geestevelt Boeckhouder.



A M S T E R D A M ,

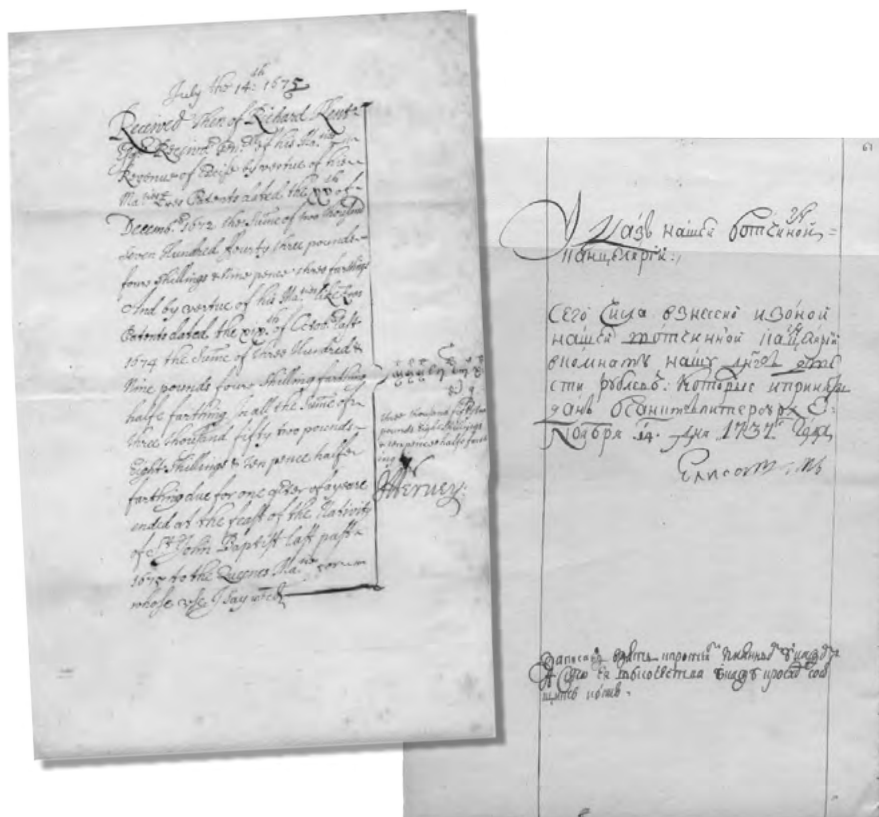
Gedrukt by de Weduwe van Theunis Jacobsz, Boeckverkoopster op 't Water/
in de Kooles - Straat / Anno 1658.

Księgowy traktat wydany w Amsterdamie w 1658 roku zatytułowany *Plonąca pochodnia włoskiej księgowości* niejakiego Davida Kocka, wznowiony przez holenderskiego wydawcę B.H. Geestevelta. Holendrzy, których handlowe imperium gwałtownie rosło, byli jednymi z pierwszych, którzy zaadoptowali wenecki model księgowania. Zamierzeniem publikacji, która najwidoczniej nie odniosła sukcesu („To jest jeden z kilku całkowicie bezwartościowych traktatów na temat księgowości” – słowa krytyka) było udoskonalenie oryginalnego włoskiego systemu księgowego.

Źródło: *A History of Accounting and Accountants* Richarda Browna, s. 145.

An accounting treatise published in Amsterdam in 1658 entitled *The Flaming Torch of Italy's Book-keeping* by a certain David Kock (an unfortunate name to be sure) and republished by a Dutch publisher B.H. Geestevelt. The Dutch, with their booming trading empire, were early adopters of the Venetian accounting method. The book attempts, apparently unsuccessfully (“It is one of the few absolutely worthless treatises on book-keeping which have come down to us.” in the words of a reviewer) to improve on the original Italian accounting system.

Source: *A History of Accounting and Accountants* by Richard Brown, p. 145.



- ♦ Z lewej: Ozdobne pokwitowanie zapłaty podatku akcyzowego z XVII w., podpisanego przez Johna Hervey'a (1616–1679), skarbnika Katarzyny Braganzy. Jest zaadresowane do Richarda Kenta i stanowi pokwitowanie sumy 3 052 funtów 8 szylingów i 10 $\frac{3}{4}$ pensa. Pieniądże były należne za „pierwszy kwartał roku, którego koniec przypada w święto narodzin Św. Jana Chrzciciela”.
- ♦ Z prawej: Pokwitowanie zapłaty podatków dla Elżbiety Pietrowny (1709–1762), córki Piotra Wielkiego i cesarzowej Rosji od 1741 roku. Podpisując się „Elizawieta” i będąc jeszcze księżną w odziedziczonym majątku napisała: „Dzisiaj suma 200 rubli została przekazana z naszej kancelarii do naszej księgowości i została uznana jako podatek w Petersburgu”. Dopisek inną ręką wydaje instrukcję zaksięgowania kwoty i „poinformowania departamentu wydatków jej wysokości”.

Zródło: Uprzejmie udostępnione przez Sophie Dupre i Cliva Farahara, kolekcjonerów i sprzedawców rzadkich manuskryptów (www.farahardupre.co.uk).

- ♦ Left: An ornate 17th century excise tax payment receipt signed by John Hervey (1616–1679), Treasurer of Braganza. It is addressed to Richard Kent, “Receiver Genl of His Maties Revenue of Excise ...”, being a receipt for the sum of £3,052 8s 10 $\frac{3}{4}$ d. The money was “due for one qtr of a yeare ended at the feast of the Nativity of St John Baptist last past.”
- ♦ Right: Tax Payment Receipt to Elizabeth Petrovna (1709–1762), Daughter of Peter the Great and Empress of Russia from 1741. Signing as ‘Elisavet’ when Grand Duchess, from her Patrimonial (inherited estates) saying “On this day a sum of 200 roubles has been transferred from Our patrimonial chancellery to Our accounts hall, which has been accepted as tax in St. Petersburg”, with a footnote in another hand giving instructions to record it and to “inform the expenditure department of Her Highness’ decree”.

Source: Generously provided by Ms. Sophie Dupre, and Mr Clive Farahar, rare manuscript collectors and dealers (www.farahardupre.co.uk).



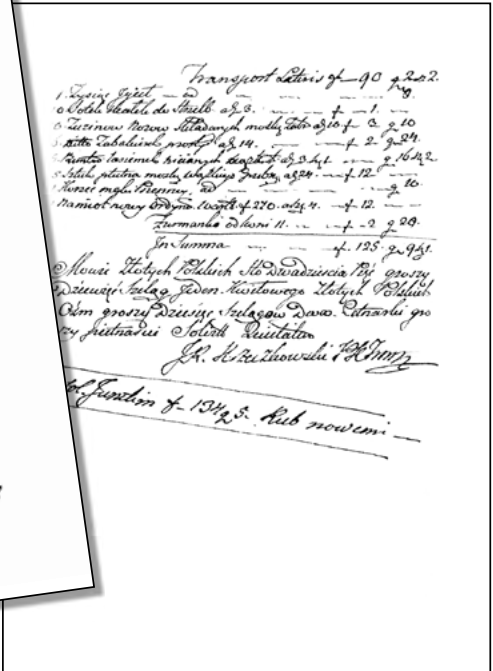
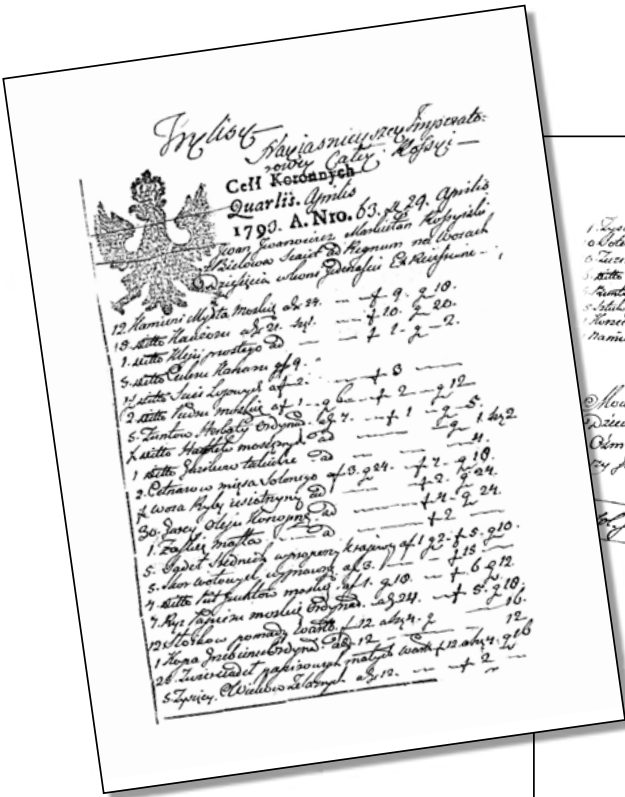
10

Wykaligrafowana strona tytułowa księgi rachunkowej Darien Company z 1696 roku. Przedsiębiorstwo handlowe, wcześniej znane jako The Company of Scotland Trading to Africa and India (Szkocka Firma Handlująca w Afryce i Indiach), było wspólnym fiaskiem finansowym wielu zamożnych Szkotów, którzy dużo zainwestowali pod wpływem nalegań założyciela firmy, Wiliama Patersona (patrz: *Kompendium terminów bankowych*). Darien (nazwany na cześć panamskiego przesmyku) okazał się gorzką lekcją, jednak odzwierciedlał zapal przedsiębiorczy Szkotów. Księgi rachunkowe, które były prowadzone z techniczną precyzją i rozmachem, sprawiały wrażenie „jakby ich autorem był sam Pacioli” i stanowią wczesny dowód na to, że: „w żadnym kraju na świecie profesja księgowego nie jest tak wysoko rozwinięta i ważna”.

Źródło: *A History of Accounting and Accountants* Richarda Browna, s. 181–183.

The calligraphic title page of a ledger of the Darien Company, 1696. The mercantile enterprise, formerly known as “The Company of Scotland Trading to Africa and the Indies”, was a financial fiasco for the many wealthy Scots who had invested heavily under the urgings of the serial promoter William Paterson (see his entry in the *Banking Compendium*). Darien (named after a Panamanian isthmus) was a bitter lesson but reflected the entrepreneurial zeal of the Scots. The company’s ledgers, which were drawn up in such technical precision and flourish that they “might have been kept by Pacioli himself”, are early evidence to the claim that “in no country in the world is the profession of accountant so highly developed or so important”.

Source: *A History of Accounting and Accountants* by Richard Brown, pp. 181–183.

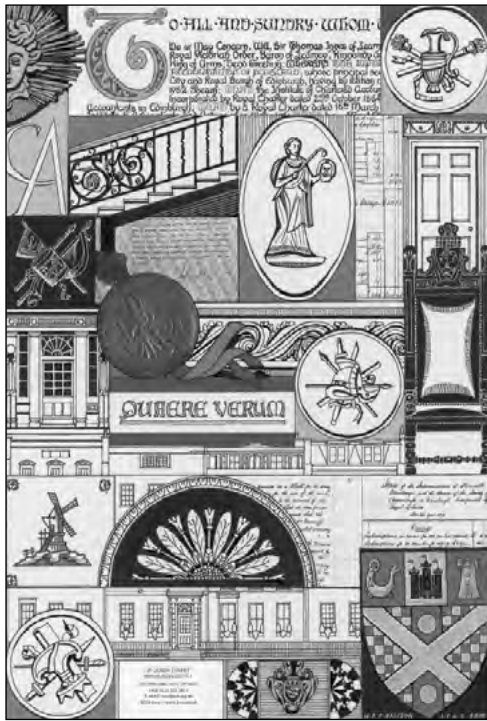


Lista taryf pobieranych w 1793 roku za artykuły żywnościowe takie jak: ryż, mąka, solone mięso, przyprawy i tym podobne na całkowitą kwotę 125 polskich złotych i 6 groszy, transportowanych na dziesięciu wozach przez Iwana Iwanowa. Taryfy, które były płatne w nowych rublach, pobierano w imieniu rosyjskiej korony pod rządami Katarzyny Wielkiej na terenach polskich znajdujących się pod zaborem rosyjskim. Dlatego symbol narodowy i słowo „Koronnych” zostało wykreślone z oryginalnie polskiego dokumentu.

Źródło: Upżemjnie udostępnione przez Lecha Kokocińskiego, kolekcjonera rzadkich manuskryptów z Warszawy.

A tariff schedule from 1793 listing dry goods – rice, flour, salted meat, fish, spices and the like – with a total value of 125 Polish zł and 6 groszy, transported on 10 carts by a Iwan Iwanow. The tariffs, which were paid in new rubles, were collected on behalf of the Russian crown under Catherine the Great during Poland’s partition to Russia. Hence the reason for a national emblem and the word “Royal” to be crossed out on what was originally an official Polish document.

Source: Via a generous contribution from Mr Lech Kokociński, rare manuscript collector, Warsaw.



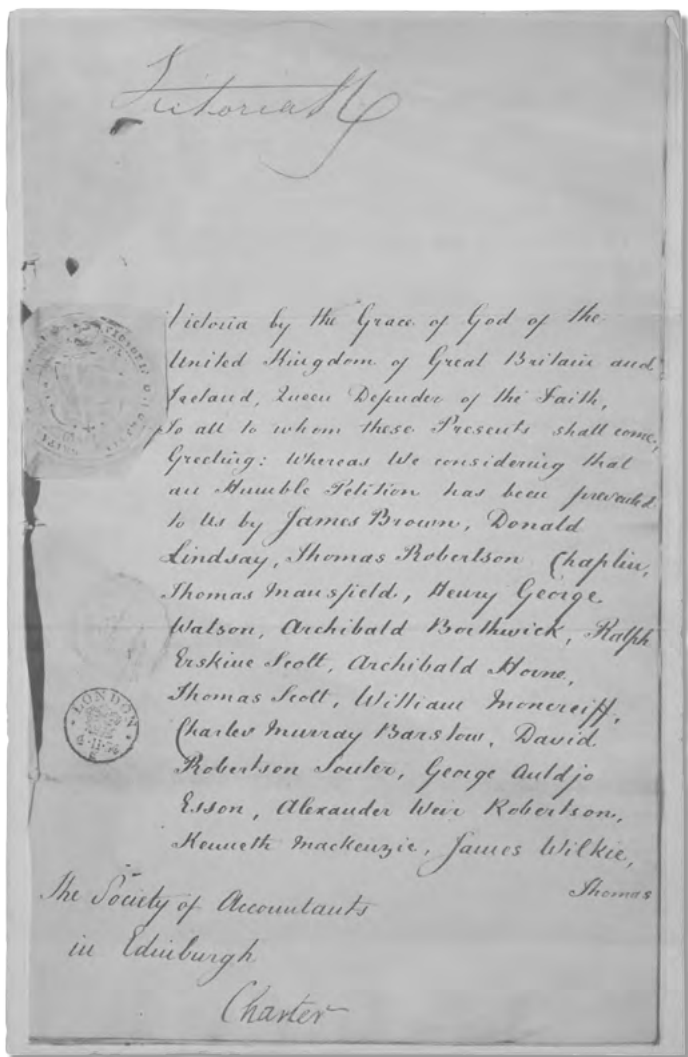
12

Księgowi i bankowcy na całym świecie powinni być wdzięczni Szkotom (patrz: szkockie zasady bankowości w *Kompendium terminów bankowych*). W rzeczywistości wygląda na to, że wszyscy powinniśmy być im wdzięczni za wiele innych rzeczy, szczególnie po przeczytaniu takich książek jak: *Jak Szkoci wynaleźli współczesny świat: prawdziwa historia jak najbardziej-szy naród Europy Zachodniej stworzył nasz świat razem ze wszystkim, co się w nim znajduje* autorstwa Arthura Hermana (2001). Dzisiejszy szkocki biegły rewident jest członkiem najstarszej na świecie uznanej instytucji zrzeszającej przedstawicieli tego zawodu. Ponieważ tak wielu jej członków rozproszyło się po całym świecie, twierdzi się, że Instytut Dyplomowanych Biegłych Rewidentów w Szkocii (Institute of Chartered Accountants of Scotland, w skrócie: ICAS) jest „matką” wszystkich instytutów. Powyższy plakat to kolaż pięknych księgowych ilustracji wykonany dla ICAS przez W.A.C. Dawson w 2000 roku, aby upamiętnić przeprowadzkę z biura na Queen Street, gdzie Stowarzyszenie Księgowych w Edynburgu mieściło się od 1891 roku. Dumnie ukazuje wiele cennych aspektów Instytutu: siedzibę na Queen Street, logo, jego motto („Quaere Verum” - „Szukaj prawdy”) a przede wszystkim prawdopodobnie pierwszą na świecie kartę założycielską (patrz: ilustracja nr 14). Nic dziwnego, że stanowi pamiętkę bardzo popularną wśród członków Instytutu. Kolejne ilustracje dokumentują historię powstania słynnego „Aktu Królewskiego”, począwszy od pierwszej petycji, poprzez pergamin opieczetowany królewską pieczęcią, do regulaminu stowarzyszenia.

Źródło: Narodowe Archiwum Szkocii (Karta) oraz ICAS, Edynburg, Szkocja. Serdeczne podziękowania dla Ellen Peacock, kierownika działu informacji, The Scottish Accountancy Trust for Education and Research.

Accountants and bankers (see “Scottish Banking Principles” in the sister *Banking Compendium*) everywhere should be grateful to the Scots. Indeed, we apparently all should be grateful for many, many other things after reading such books as *How the Scots Invented the Modern World: The True Story of How Western Europe’s Poorest Nation Created Our World & Everything in It* by Arthur Herman, (2001). Today’s Scottish CA is a member of the world’s oldest recognized professional body of accountants. With a “Scottish Diaspora” that scattered its members far and wide across the globe, the ICAS is arguably the “mother” of all institutes. The scan above is a collage of rich accountancy images that was done for the ICAS in 2000 by W. A. C. Dawson. It commemorates the move from the Queen Street office – where the Society of Accountants in Edinburgh had been based since 1891. It puts on proud display many cherished aspects of the Institute – the Queen Street headquarters, the logo, its motto (“Quaere Verum” – “Seek the Truth”) and, perhaps most of all, the world’s first accounting charter (see scan #14). Not surprising, the decorative item is a very popular piece of memorabilia amongst Institute members. The following scans track the progress of that famous Royal charter from a draft petition to a parchment notarized by the Queen’s seal to incorporation into the association’s regulations.

Sources: National Archives of Scotland (re: the charter) and the Institute of Chartered Accountants of Scotland, Edinburgh, Scotland. Fulsome thanks to Ms. Ellen Peacock, Information Service Manager, The Scottish Accountancy Trust for Education and Research.



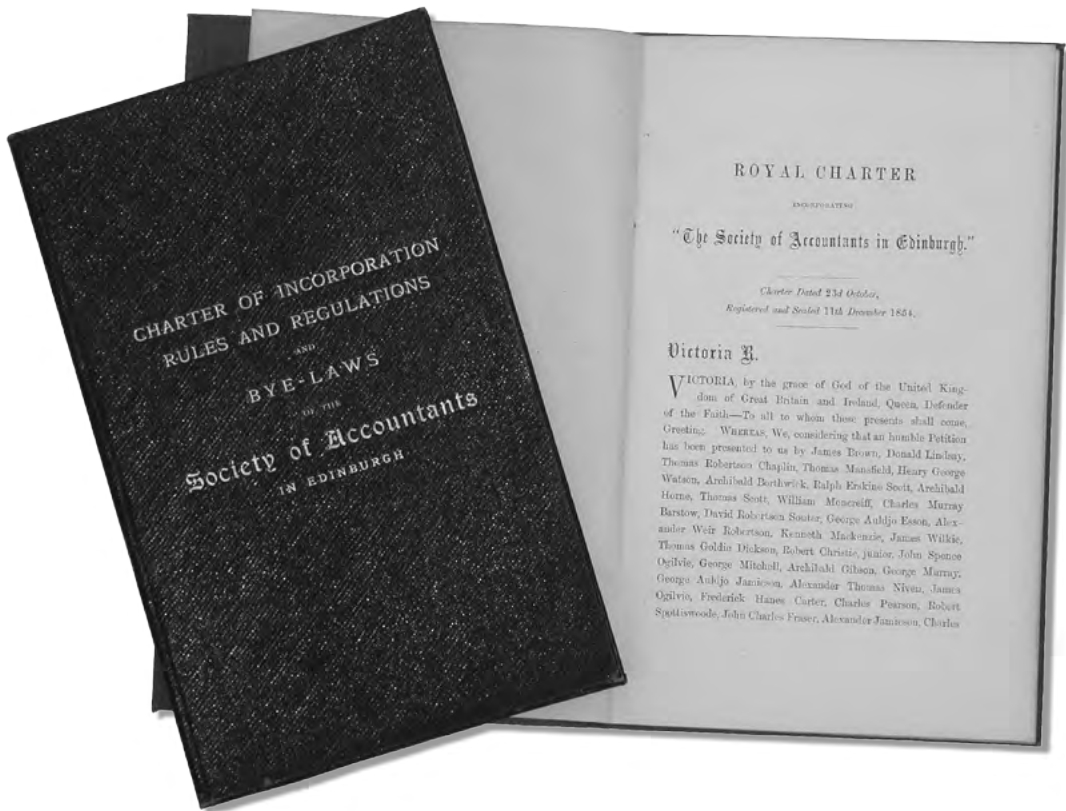
14

Zaświadczenie o nadaniu Aktu Królewskiego, opatrzone królewską pieczęcią, zostało przekazane Stowarzyszeniu Księgowych w Edynburgu w odpowiedzi na ich petycję. Królowa Wiktoria na pewno nie dałaby swojego poparcia nikomu tylko dlatego, że o nie poprosił. Być może nawet nie wiedziała czym zajmują się księgowy. Prawdopodobnie pod wpływem lobbingu za kulisami, jej premier, Lord Palmerston, podpisał się pod petycją jako pierwszy. Sam Akt został oficjalnie opatrzony królewską pieczęcią i zarejestrowany 11 grudnia 1854 roku. Odwieczna konkurencja między dwoma największymi miastami w Szkocji sprawiła, że Stowarzyszenie Księgowych w Glasgow nie pozostało w tyle i otrzymało własny Akt Królewski w 1855 roku.

Podziękowania dla Petera Wadley, archiwisty Sekcji Historycznej Narodowych Archiwów Szkocji, Edynburg. Ref. Archive Item C8/254/1 s. 1.

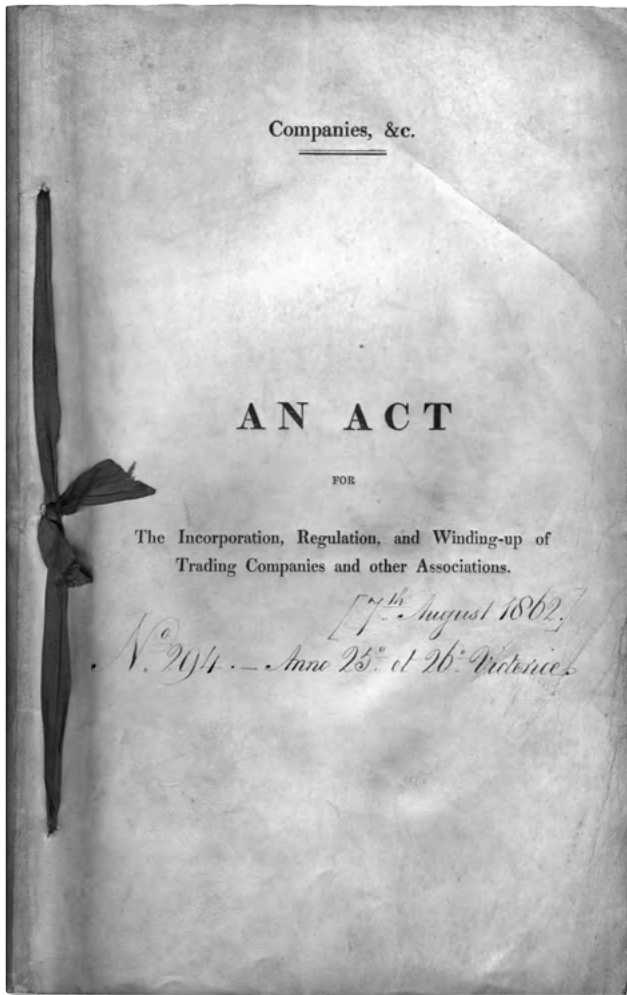
The warrant (i.e. a certificate) accompanying the Royal Charter given under the Queen's seal to the Society of Accountants in Edinburgh in response to their petition. Queen Victoria undoubtedly would not have given her "seal of approval" to anybody merely upon their beseeching. She may not even have known what an accountant did. Likely after some background lobbying, her prime minister, Lord Palmerston, signed off first. The actual charter making it official was formalized by a Royal seal registered on December 11th 1854. The perennial competition between the two major Scottish cities meant that the Society of Accountants in Glasgow would not be far behind, receiving its Royal Charter in 1855.

Thanks to Mr. Peter Wadley, Archivist, Historical Section, National Archives of Scotland, Edinburgh. Reference: Archive Item C8/254/1 p. 1.



Członkowska kopia: „Karty założenia, zasad oraz przepisów Stowarzyszenia Księgowych w Edynburgu”, który później stał się Instytutem Dyplomowanych Biegłych Rewidentów w Szkocji po połączeniu się z innymi stowarzyszeniami z Glasgow i Aberdeen w 1951 roku. ICAS jako pierwszy zastosował tytuł: dyplomowany biegły rewident (Chartered Accountant, w skrócie CA). Królewska prerogatywa ujawniła swoją prawdziwą moc: używanie liter CA jest nadal wyłącznym przywilejem brytyjskich członków Instytutu ze Szkocji. Kanadyjczycy, nieszkodliwi w odległej kolonii, stanowią wyjątek w tym ograniczeniu.

A member's copy of the Charter of Incorporation as well as the Rules and Regulations of the Society of Accountants in Edinburgh which would later become the Institute of Chartered Accountants of Scotland (ICAS) after merging with other chartered societies in Glasgow and Aberdeen in 1951. The ICAS was the first to adopt the designation "Chartered Accountant". The royal prerogative would render it real power: the letters "CA" are still an exclusive privilege in the UK for members of the Scottish Institute. Canadians, harmless in the distant colonies, are exempt from the limitation.



Dlaczego Anglicy jeżdżą po lewej stronie i mają inne konta: strona tytułowa aktu parlamentarnego potocznie zwanego prawem spółek („Companies Act”) z 1862 roku. Akt można nazwać „przyjacielem księgowego” (*A History of Accounting and Accountants*, s. 318) ponieważ wprowadził funkcję likwidatorów firm (audyt nie był zalecany aż do wprowadzenia poprawki do aktu w 1900 roku). Jednak narzucił on, prawdopodobnie przez niedopatrzenie, niekonwencjonalny format bilansów (patrz: nr 17). W przeciwieństwie do uniwersalnie stosowanej praktyki, większość angielskich księgowych podporządkowało się aktowi. Szkoci, trochę buntowniczy, ale jednak rozsądni, trzymali się przyjętej konwencji, pomimo że akt należało stosować również na północ od rzeki Tweed.

Zróżła historyczne: *Encyclopedia of Accounting* (William Greek & Sons, 1903), s. 205–206 (Biblioteka ICAEW i Sekcja Informacyjna).
Źródło dokumentu: Archiwa Parlamentu, Izba Lordów, Londyn, Anglia. Podziękowania dla Catrin Holland, asystentki archiwum.

Why the English drive on the left and used have different accounts: the cover page of what is commonly referred to as the “Companies Act” of 1862. The Act could be termed the “accountant’s friend” (*A History of Accounting and Accountants*, p. 318) since it created a role for company liquidators (audits would not be proscribed until an amendment to the Act 1900). However, it called for, probably inadvertently, an unconventional financial statement format (see #17). While contrary to universal practice, most English accountants complied with the Act. The Scots, being a little rebellious and yet sensible, stuck to the accepted convention even though the Act was supposed to apply north of the River Tweed.

Historical reference: *Encyclopedia of Accounting* (William Green & Sons, 1903) pp. 205–206 (c/o the ICAEW Library & Information Service).
Document Source: Parliamentary Archives, House of Lords, London, England. Thanks to Ms. Catrin Holland, Archives Assistant.

Dr.		BALANCE SHEET of the		Co. made up to		18		Cr.				
CAPITAL AND LIABILITIES.				PROPERTY AND ASSETS.								
				£ s. d.		£ s. d.						
I. CAPITAL -	Showing:					III. PRO- PERTY held by the Company -	Showing:					
	1.	The Number of Shares	-				7.	Immovable Property, distinguishing -	£	s.	d.	
	2.	The Amount paid per Share	-				(a.)	Freehold Land	-	-	-	
	3.	If any Arrears of Calls, the Nature of the Arrear, and the Names of the Defaulters.					(b.)	Buildings	-	-	-	
4.	The Particulars of any forfeited Shares.		(c.)	Leasehold	"	"	"					
II. DEBTS AND LIAB- ILITIES of the Com- pany -	Showing:					IV. DEBTS owing to the Com- pany -	Showing:					
	5.	The Amount of Loans on Mortgages or Debenture Bonds.					9.	Debts considered good for which the Company hold Bills or other Securities.				
	6.	The Amount of Debts owing by the Company, distinguishing—					10.	Debts considered good for which the Company hold no Security.				
	(a.)	Debts for which Acceptances have been given.					11.	Debts considered doubtful and bad -				
	(b.)	Debts to Tradesmen for Supplies of Stock in Trade or other Articles.					Any Debt due from a Director or other Officer of the Company to be separately stated.					
	(c.)	Debts for Law Expenses.					Showing:					
(d.)	Debts for Interest on Debentures or other Loans.		V. CASH AND IN- VESTMENTS	12.	The Nature of Investment and Rate of Interest.							
(e.)	Unclaimed Dividends.		13.	The Amount of Cash, where lodged, and of bearing Interest.								
(f.)	Debts not enumerated above.											
VI. RESERVE FUND -	Showing: The Amount set aside from Profits to meet Contingencies.											
VII. PROFIT AND LOSS -	Showing: The disposable Balance for Payment of Dividend, &c.											
CONTINGENT LIABILITIES	Claims against the Company not acknowledged as Debts. Mortgage for which the Company is contingently liable.											

Companies, &c. (First Schedule)

926

25° & 26° VICTORIA, E. Cap. 89.

17

Układ kont w bilansie zalecany w tabeli A prawa spółek („Companies Act” – patrz: nr 16). Przed wprowadzeniem aktu, większość angielskich księgowych umieszczała aktywa po lewej, a zobowiązania po prawej stronie, odpowiednio do debetów i kredytów. Prawnik, który przygotowywał akt, prawdopodobnie nie wiedział o tej konwencji i wszystko odwrócił. Proszę zwrócić uwagę, że po stronie Dt wymienione są salda kredytowe, a po stronie Ct salda debetowe. Podziękowania za udostępnienie powyższych informacji dla biblioteki i serwisu informacyjnego Instytutu Dyplomowanych Księgowych Anglii i Walii.

Źródło: Archiwa Parlamentu, Izba Lordów, Londyn, Anglia. Podziękowania dla pani Catrin Holland, asystentka archiwum.

The format of a balance sheet proscribed by Table “A” of the “Companies Act” (see #16). Prior to this legislation, most English accountants placed assets on the left and liabilities on the right consistent with debits and credits. The legal clerk who was drafting the Act was presumably unacquainted with this convention and changed everything around. Note how, under the “Dr” side of the page, are listed “Cr” balances and vice versa for the “Cr” side. Thanks on historical research to the Library & Information Service of the Institute of Chartered Accountants in England & Wales.

Source: Parliamentary Archives, House of Lords, London, England. Thanks to Ms. Catrin Holland, Archives Assistant.

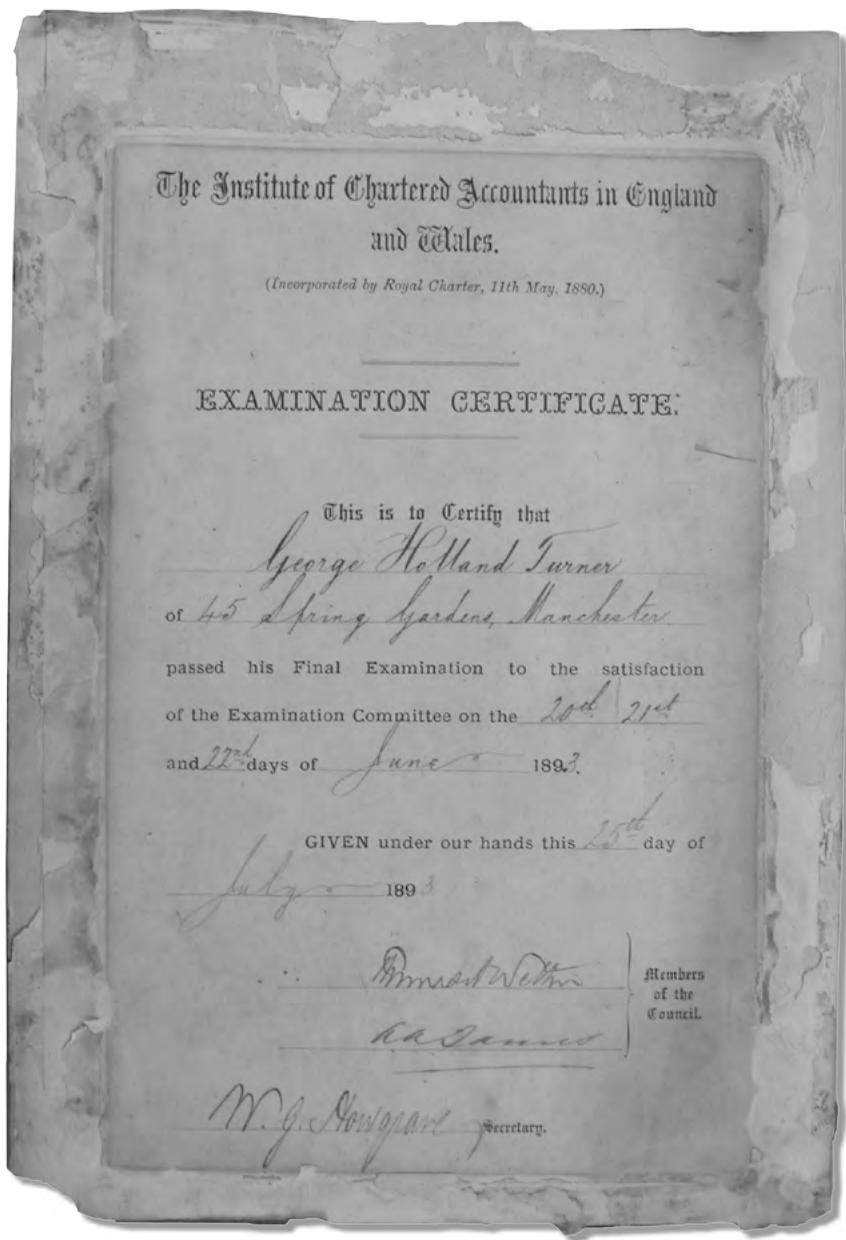


Dom zbudowany przez rachunkowość: Gmach Dyplomowanych Biegłych Rewidentów, Moorgate Place, Londyn, właściciel: ICAEW. Budynek został zaprojektowany przez znakomitego architekta Johna Belchera w stylu wiktoriańsko-neobarokowym i został opisany jako „wybitnie oryginalny i cudownie malowniczy” przez historyka architektury Sir Nikolausa Pevsnera. Uroczystego otwarcia w 1893 roku dokonał prezes Instytutu, Edwin Waterhouse, z firmy Price Waterhouse. W gmachu znajduje się „najwspanialsza kolekcja historycznej literatury księgowej na świecie”.

Źródło: ICAEW. Podziękowania dla biblioteki i działu informacji ICAEW.

The house that accounting built: Chartered Accountants Hall, Moorgate Place, London, owned by the ICAEW. The building was designed by the architect John Belcher in the “Victorian neo-Baroque” style and has been described as “eminently original and delightfully picturesque” by the authoritative architectural historian Sir Nikolaus Pevsner. It was opened in 1893 by the Institute’s President, Edwin Waterhouse of the Price Waterhouse firm. Accountants Hall is said to house the “finest collection of historical accounting literature in the world”.

Source: Institute of Chartered Accountants of England and Wales (ICAEW). Thanks to the Library & Information Service of the ICAEW.



Świadectwo zdania egzaminu końcowego wystawione przez ICAEW w 1893 roku. Świadectwo zostało znalezione w bardzo starym sejfie biurowym, należącym do angielskiej firmy dyplomowanych księgowych. Zagubiony klucz spowodował wizytę fachowca od zamków, który otworzył sejf i w ten sposób uwolnił dawno zapomniany historyczny dokument. Następnie firma przekazała go ICAEW, aby mógł być dalej przechowywany i odpowiednio konserwowany.

Zródło: ICAEW. Podziękowania dla biblioteki i działu informacji ICAEW.

A final examination certificate issued by the ICAEW in 1893. The certificate was discovered in a very old office safe owned by an English firm of chartered accountants. A lost key brought in a lock picker who opened the safe to reveal the long-forgotten historical artifact. The firm then bequeathed it to ICAEW for posterity.

Source: Institute of Chartered Accountants of England and Wales (ICAEW). Thanks to the Library & Information Service of the ICAEW.



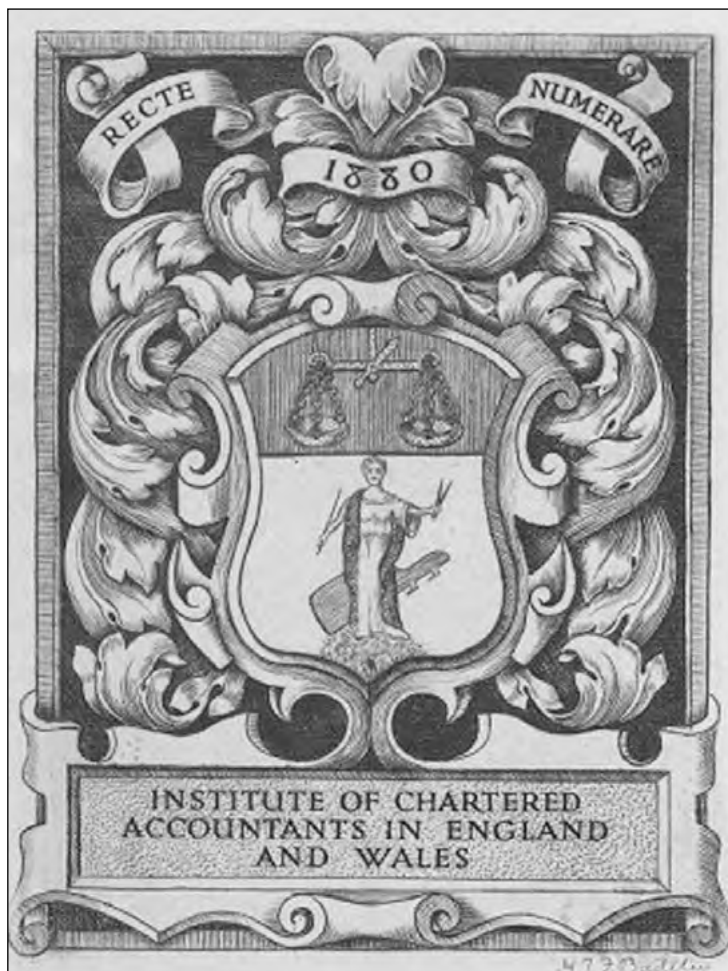
20

„Pani Instytutu” w herbie ICAEW została przyznana Instytutowi przez angielski College of Heralds w 1880 roku. Stanowi odwzorowanie postaci Ekonomii, zaczerpniętej z książki *Iconologica* Cesare’a Ripa (1603), której kopia znajduje się w posiadaniu Instytutu. Zilustrowana Ekonomia pochodzi z frontyspisu tej rzadkiej książki. Towarzyszy jej następująca symbolika: „Różdżka oznacza władzę, ster kierunek, cyrklem mierzy swoją władzę i w ten sposób ocenia, ile może wydać”.

Podziękowania za udostępnienie powyższych informacji dla biblioteki i serwisu informacyjnego Instytutu Dyplomowanych Księgowych Anglii i Walii.

“The Institute Lady” on the ICAEW’s coat of arms was granted by England’s College of Heralds in 1880. She is based on the figure *Economia*, taken from the book *Iconologica* by Cesare Ripa (1603), a copy of which still in possession of the Institute. The *Economia* illustrated is a frontispiece from this rare book. The symbols are as follows: “The rod signifies command, the rudder guidance; with the dividers she measures her powers and so estimates what she has to spend”.

Thanks on historical research to the Library & Information Service of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales.



Pięknie wykonany ekslibris księgozbiorów biblioteki ICAEW umieszczony na niezwykle przydatnej i interesującej stronie internetowej biblioteki w dziale *Historia księgowości*: www.icaew.co.uk/accountinghistory. Projekt wzorowany na postaci Ekonomii z herbu Instytutu (patrz „Pani Instytutu”, pozycja 20) został wykonany przez Sir Henriego Badeley’a, renomowanego artystę grafika, w 1944 roku. (Nota o prawach autorskich: Dokonano wszelkich starań odzyskania właściciela praw autorskich wzoru w celu uzyskania pozwolenia na jego wykorzystanie. Będziemy wdzięczni za wszelkie informacje na temat praw autorskich i usuniemy wzór z kolejnych edycji na żądanie właściciela tychże praw.)

Źródło: ICAEW. Podziękowania dla biblioteki i serwisu informacyjnego ICAEW.

A finely executed bookplate identifying library copies from the ICAEW collection and posted on the *Accounting History* section of the library’s very useful and interesting website: www.icaew.co.uk/accountinghistory. The design is based on the *Economica* in the Institute’s coat of arms (see “The Institute Lady” #20) and was created by Sir Henry Badeley, a renowned graphic artist, in 1944. (Note on copyright: Every effort has been made to trace the copyright holder and gain permission for use of this image. We would be grateful for any information concerning copyright and will withdraw the image from future editions on copyright holder’s request.)

Source: Institute of Chartered Accountants of England and Wales (ICAEW). Thanks to the Library & Information Service of the ICAEW.



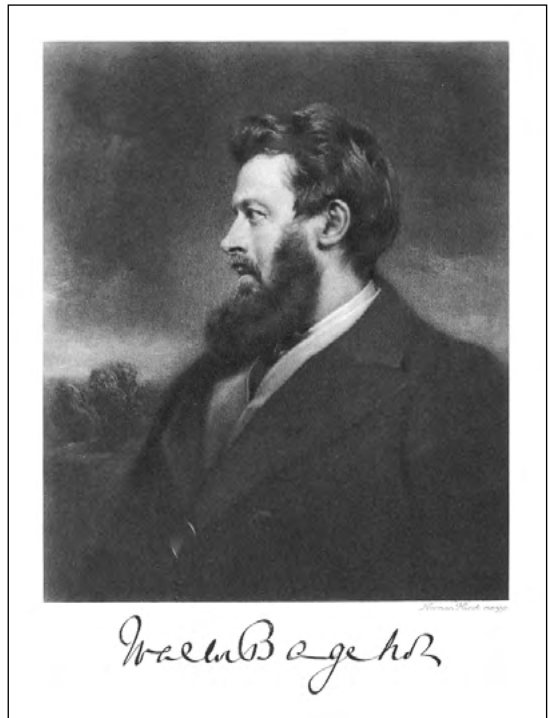
22

Pani Instytutu Dyplomowanych Biegłych Rewidentów Anglii i Walii przechodzi operację plastyczną (patrz: ilustracja 20). W styczniu 2007 roku Instytut zaprezentował nowy znak firmowy. To pierwsza znacząca zmiana od wielu dekad, stanowiąca element szerszego programu lansowania marki Instytutu w konkurencyjnym świecie. Ponieważ Pani Instytutu istniała od 126 lat, wprowadzenie zmian w jej wielbionym wyglądzie musiało być przeprowadzone bardzo delikatnie. Nowy znak firmowy miał zachować siłę dziedzictwa i integralności oryginału, który symbolizował „dobre zarządzanie”. Nowa Ekonomia zachowuje swoje historyczne korzenie, a jednocześnie pewnie kroczy w nowoczesną przyszłość.

Źródło: ICAEW. Podziękowania dla Paula Lambdena, Zarządzanie oddziałami i stratega ICAEW.

The Institute Lady – *Economia* (see Illustration #20) – gets a face-lift. In January 2007, the Institute of Chartered Accountants in England and Wales launched a new corporate brand mark. This was the first major revision for many decades and formed part of a broader programme to address the future challenges for the Institute’s brand in a world of competing identities. Since she had been around for over 126 years, tampering with The Lady’s cherished image was bound to be a delicate operation. The revised brand mark sought to retain the strength in heritage and integrity reflected in the original imagery which symbolized “good management”. The new *Economia* retains her sense of continuity with the past while confidently embracing a modern future.

Thanks to Mr. Paul Lambden, head of Brand Management and Strategy at the ICAEW.

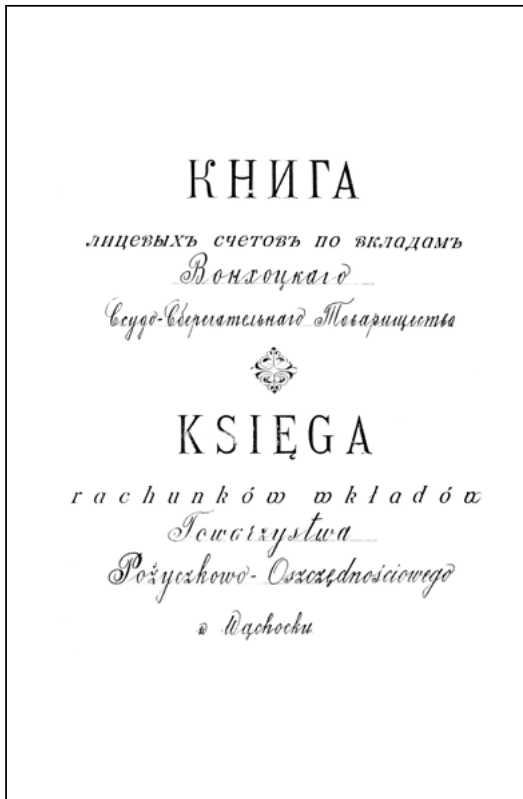


Walter Bagehot (1826–1873) na wspaniałym portrecie Normana Horsta. Bagehotowi w jakiś sposób udało się pogodzić rolę bankowca, dziennikarza (redaktora naczelnego „The Economist”) i autora, który napisał brzemienne w skutki prace o bankowości centralnej i angielskiej konstytucji. Bagehot jest dla autora *Kompendium* inspiracją i jego bohaterem. Choć posiadał wiele talentów, nie było wśród nich talentu do księgowości. Podczas przyuczania do zawodu bankowca, Bagehot przeżył traumę po zapoznaniu się z pracochłonnymi zawilóściami wiktoriańskiej księgowości. Jest autorem humorystycznego aforyzmu: „liczby to kwestia opinii.”

Źródło: zbiory autora.

Walter Bagehot (1826–1873) in a fine Norman Hirst portrait. Bagehot somehow managed to combine roles as a banker, journalist (editor of “The Economist”) and author who wrote seminal works on central banking and the English constitution. He is your author’s inspiration and hero. While his talents were many, they did not include accounting. Apprenticing to be a banker, Bagehot was traumatized by the laborious intricacies of Victorian accounting and coined the humorous aphorism that “sums are matter of opinion”.

Source: author’s collection.



Книга № 1 Категория: ...
 Штатное или другое и адрес: ...
 Мировик, инд. или имя и отчество: ...
 Подпись вкладчика или именованного лица или нотариуса: Тереза Зарзэцкая

№ п/п	Дата	Сумма	Категория	Имя вкладчика	Имя отца	Имя матери	Имя жены	Имя детей	Имя других	Итого	Средства по депозитам
1	1910	100	100	...
2	1911	200	200	...
3	1912	300	300	...
4	1913	400	400	...
5	1914	500	500	...
6	1915	600	600	...
7	1916	700	700	...
8	1917	800	800	...
9	1918	900	900	...
10	1919	1000	1000	...

Подпись: Тереза Зарзэцкая

Strona tytułowa polskiego rejestru Towarzystwa Pożyczkowo-Oszczędnościowego w Wąchocku napisana po polsku i rosyjsku (Wąchock był tradycyjnie celem żartów w rodzaju „Dlaczego kury przeszły przez drogę w Wąchocku?” i podobnych). Na kolejnej stronie znajdują się zapisy od 1910 do 1919 roku określające wysokość depozytów, ich rodzaj, datę, nazwisko składającego depozyt, imię ojca, adres oraz podpis (w przypadku piśmiennych klientów).

Zróżło: Archiwa Banku Gospodarki Żywnościowej, Leszno, Polska. Podziękowania dla Teresy Zarzэцkiej, Centrum Szkoleniowo-Konsultacyjne BGZ S.A.

The Polish ledger cover page, in Russian and Polish text, of the deposits of the Credit and Savings Society in Wąchock (a town that was traditionally the butt of Polish humour as in “Why did the chicken cross the road in Wąchock?” etc.). The next page has entries from 1910 to 1919 for deposit amounts by category, date and name of the depositor, his father’s name and address accompanied by the depositor’s signature (in the case of literate customers).

Source: Archives of Food Economy Bank, Leszno, Poland. Thanks to Pani Teresa Zarzэcка, Centrum Szkoleniowo-Konsultacyjne BGZ S.A.

Liczbę się w Koźminie

23 i 24^o października 1895 roku.

Na odbyciu rewizji niezapowiedzianej stawili się podpisani w lokalu kasy, gdzie zastat wszystkich trzech członków Zarządu.

Kasjer przedłożył w gotówce

Nrk: 2205, 32, s.

Przebiegi znalazł podpisany nie sumowane i to od czasu rewizji odbytej przez związkowego rewizora w dniu 27^o lipca s.b. a więc z trzech miesięcy.

Z polecenia podpisanego uskuteczności parowie dyrektora i kontroler sumowania, które dano następujący rezultat:



Raport z niezapowiedzianego audytu polskiej kooperatywy bankowej (polska „kasa” może być odpowiednikiem „towarzystwa”) przeprowadzonego w miejscowości Koźmin w Wielkopolsce w 1895 roku. Audytor stwierdził, że znalazł wszystkich trzech członków zarządu na miejscu. Po podliczeniu stan gotówki wyniósł 2 205 złotych i 35 groszy. Niestety, audytor odkrył, że rejestry nie były podliczane od czasu audytu przeprowadzonego przez audytora związków zawodowych trzy miesiące wcześniej.

Źródło: Archiwa Banku Gospodarki Żywnościowej, Leszno, Polska. Podziękowania dla Teresy Zarzyckiej, Centrum Szkoleniowo-Konsultacyjne BGZ S.A.

The report of a surprise audit of a banking co-operative (Polish "kasa", can also be translated as "society") conducted in the village of Koźmin, Wielkopolska region in 1895. The auditor attested that he found all three Management Board members on the premises. A currency count revealed 2,205.32 zł in cash. Alas, the auditor found that the ledgers had not been tallied since an audit conducted three months previously by a trade union auditor.

Source: Archives of Food Economy Bank, Leszno, Poland. Thanks to Pani Teresa Zarzycka, Centrum Szkoleniowo-Konsultacyjne BGZ S.A.

Vol. I. — BIBLIOTECA DEL COLLEGIO DEI RAGIONIERI DI ROMA. — Vol. I.

LO SCACCHIERE

ANGLO-NORMANNO

E LA

SCRITTURA IN PARTITA DOPPIA

A FORMA

DI SCACCHIERA

DEL

Prof. GIOVANNI ROSSI.



ROMA

TIPOGRAFIA EREDI BOTTA

1889

Frontispis książki *Anglo-Normandzkie Ministerstwo Skarbu Państwa i podwójny zapis księgowy w formie szachownicy* profesora Giovanniego Rossi, dziewiętnastowiecznego pioniera włoskiej księgowości. Rossi był zwolennikiem czegoś, co zwano „logismograficzną” metodą prowadzenia ksiąg w oparciu o „matrycę księgową” właścicieli i agentów (patrz: pozycja 27).

Źródło: Archiwa Historyczne Biblioteki Panizzi w Reggio Emilia (kolo Parmy), Włochy. Podziękowania dla profesora Marco Angelo Marinoni, specjalisty ds. historii księgowości Uniwersytetu w Parmie, Wydział Ekonomiczny.

Frontispiece of *The Anglo-Norman Exchequer and the Double-entry Bookkeeping in the Form of a Chessboard* by Professor Giovanni Rossi, a 19th century pioneer of accounting, in the tradition of Italian accounting innovators. Rossi advocated what was called a “Logismographic” bookkeeping method based on “matrix accounting” of proprietors and agents (see scan #27).

Source: Historical archives of the Panizzi Library in Reggio Emilia (near Parma) in Italy. Thanks to Professor Marco Angelo Marinoni, an accounting history specialist in the Department of Economics at the University of Parma.

	CAPITALE	SPESA E UTILI	DASARO	MERCANTIE	MOBILIO	CAMBIALI ATTIVE	CAMBIALI PASSIVE	CONTROPOSDITI	TOTALI
	A	B	C	D	E	F	G	H	
CAPITALE A			11 ————— 14.140,00	11 ————— 10.000,00	11 ————— 3.000,00	11 ————— 10.000,00	1 ————— 1.000,00	1 ————— 3.000,00 11 ————— 11.000,00 (15.170,00)	75.000,00
SPESA E UTILI B	11 ————— 1.000,00		1 ————— 500,00 11 ————— 6,00 17 ————— 1.000,00 19 ————— 3.000,00 (3.506,00)		11 ————— 100,00	11 ————— 10,00			6.007,50
DASARO C	1 ————— 6.000,00		11 ————— 70,00	11 ————— 8.000,00 11 ————— 1.000,00 11 ————— 3.000,00 11 ————— 4.700,00 (16.700,00)		11 ————— 3.000,00 11 ————— 2.000,00 11 ————— 3.000,00 11 ————— 4.000,00 (12.000,00)		11 ————— 1.000,00	31.000,00
MERCANTIE D	1 ————— 10.000,00	11 ————— 3.000,00	11 ————— 1.000,00 11 ————— 700,00 11 ————— 1.000,00 11 ————— 2.000,00 11 ————— 3.000,00 11 ————— 100,00 (7.000,00)			11 ————— 3.000,00 11 ————— 5.000,00 (8.000,00)	11 ————— 2.000,00 11 ————— 1.000,00 (3.000,00)	11 ————— 3.000,00 11 ————— 1.000,00 11 ————— 1.000,00 11 ————— 1.000,00 (7.000,00)	67.000,00
MOBILIO E	1 ————— 4.000,00								4.000,00
CAMBIALI ATTIVE F	1 ————— 7.000,00	11 ————— 77,00	11 ————— 2.000,00 11 ————— 17,00 (2.017,00)	11 ————— 3.000,00 11 ————— 7.000,00 11 ————— 3.000,00 (13.000,00)				11 ————— 3.000,00 11 ————— 5.000,00 (8.000,00)	30.700,00
CAMBIALI PASSIVE G	11 ————— 1.000,00	11 ————— 14,00	11 ————— 1.000,00 11 ————— 2.000,00 (3.000,00)						5.000,00
CONTROPOSDITI H	1 ————— 10.000,00 11 ————— 5.000,00 (15.000,00)		11 ————— 100,00	11 ————— 3.000,00 11 ————— 2.000,00 11 ————— 3.000,00 11 ————— 1.000,00 (9.000,00)		11 ————— 3.000,00			30.000,00
TOTALI	75.000,00	6.007,50	31.000,00	67.000,00	4.000,00	30.700,00	5.000,00	30.000,00	

Czy to prekursor arkusza kalkulacyjnego Excel? To przykład prowadzenia ksiąg w oparciu o matrycę, przy zastosowaniu formuły algebraicznej tradycyjnego modelu podwójnego zapisu. Innowacyjna, lecz skomplikowana metoda logismograficzna nie była w stanie udoskonalić prostej formuły Paciolięgo, która przetrwała: „każdemu debetowi musi być przypisany kredyt”.

Źródło: Archiwa Historyczne Biblioteki Panizzi w Reggio Emilia (koło Parmy), Włochy. Podziękowania dla profesora Marco Angelo Marinoni, specjalisty ds. historii księgowości Uniwersytetu w Parmie, Wydział Ekonomiczny.

Could this be the precursor to an Excel spreadsheet? It is an example of Giovanni Rossi's matrix accounting based on an algebraic formula of the traditional double entry model. The innovative but complex Logismographic method proved unable to improve on Pacioli's simple but enduring formula: "For every debit there must be a credit".

Source: Historical archives of the Panizzi Library in Reggio Emilia (near Parma) in Italy. Thanks to Professor Marco Angelo Marinoni, an accounting history specialist in the Department of Economics at the University of Parma.

PARTNERSHIP AGREEMENT.

1. Memorandum of agreement of partnership made at Philadelphia this seventh day of April, 1898, by and between the undersigned who do hereby enter into a partnership under the firm name of LYBRAND, ROSS BROS. & MONTGOMERY for the period of one year from the first day of January, 1898, on the following terms and conditions, to wit:

2. The capital necessary to carry on the business shall be advanced by the partners as it may be needed, who shall be credited in the books with the advances made, and with interest thereon at the rate of six per cent per annum.

3. Salaries shall be paid monthly as follows:

To William M. Lybrand,	\$ 150.00
T. Edward Ross,	125.00
Adm A. Ross, Jr.,	125.00
Robert H. Montgomery,	<u>100.00</u>
	<u>\$ 500.00</u>

4. Profits which may be realized thereafter shall be distributed in the following proportion:

To William M. Lybrand,	25%
T. Edward Ross,	25%
Adm A. Ross, Jr.,	25%
Robert H. Montgomery,	<u>25%</u>
	<u>100%</u>

There shall be no payment of profits, however, until the investments have been made as provided for in Article 3.

5. Before any payment of profits shall be made, there shall be invested in marketable securities sums aggregating \$2,000.00; these securities to be held as a Reserve Fund.

6. The partnership name, funds or credit shall not be used except for its regular business for its account and benefit.

No promissory note shall be signed in the partnership name except by the written consent of all the undersigned.

7. In the event of the death or continued disability for service of any of the undersigned during the term hereof, the salaries of him or them so dying or disabled shall cease and determine, but his or their participation in the profits, as per Article 4, shall continue during the term hereof.

William M. Lybrand
T. Edward Ross
Adam A. Ross Jr.
Robert H. Montgomery

Umowa partnerska pomiędzy Lybrandem, braćmi Ross i Montgomeryem z 1898 roku, przedstawicielami firm, które stworzyły podwaliny dzisiejszej korporacji PricewaterhouseCoopers. Fundamenty zaufania wspaniałej firmy zostały ekonomicznie skalkulowane na jednej stronie.

Źródło: Archiwalne zbiory PricewaterhouseCoopers w Bibliotece Rzadkich Książek i Manuskryptów Uniwersytetu Kolumbia w Nowym Jorku. Podziękowania dla Jane Gorjevsky i Jennifer Lee, archiwistek.

An 1898 partnership agreement of Lybrand, Ross Bros. and Montgomery, one of the predecessor firms of today's PricewaterhouseCoopers. The bonds of trust that became a great firm were economically summarized on one page.

Source: PricewaterhouseCoopers archival collection of Columbia University Rare Book and Manuscript Library in New York City. Thanks to Ms Jane Gorjevsky and Ms. Jennifer Lee, Archivists.



Amy Lam, 100 000 członek ACCA przyjęty w 2004 roku. Kobieta chińskiego pochodzenia pracująca w międzynarodowym holenderskim banku w Londynie, jest prawdopodobnie dzisiaj kwintesencją ACCA, najszybciej rosnącej globalnej organizacji ds. profesjonalnej księgowości na świecie. Kim oni są? W 1904 roku Londyńskie Stowarzyszenie Księgowych zrzeszało osiem osób. Dzisiaj (2008), jego następca zrzesza ponad 320 000 członków i studentów w 170 krajach. Na początku Stowarzyszenie miało za zadanie zapewnić lepszy dostęp do tajemnic ówczesnej księgowości jako profesji, która wtedy wydawała się bazować na „zamożności i statusie”. W szczególności próbowało znieść ograniczenia co do wymogów posiadania wykształcenia uniwersyteckiego czy praktycznego doświadczenia nabytego w firmie audytorskiej. Przede wszystkim dążyło do umożliwienia zdobywania praktycznych kwalifikacji poprzez połączenie praktycznej edukacji ze studiami. Z tych korzeni oraz amalgamacji i połączeń które nastąpiły później, z biegiem lat powstało obecne Stowarzyszenie Dyplomowanych Certyfikowanych Księgowych (Association of Chartered Certified Accountants, w skrócie ACCA). Elastyczny „model biznesu” rekomendowany przez ACCA okazał się szczególnie pomyslny w dzisiejszej globalnej gospodarce, gdzie wysoko cenione są powszechnie rozpoznawalne kwalifikacje.

Źródło: Archiwum ACCA w Londynie. Podziękowania dla Collina Daviesa, dyrektora PR.

Ms. Amy Lam, the 100,000th ACCA member admitted in 2004. A woman of Chinese descent working in a Dutch global bank in London, she is perhaps today's quintessential ACCA, the fastest growing global professional accountancy designation in the world. Who are they? In 1904 eight people formed the London Association of Accountants. Today (2008), its offspring has grown to over 320,000 members and students in 170 countries. The Association originally wanted to provide more open access to the closed accountancy profession of its day that seemed to be based on "wealth and status". In particular, it sought freedom from any requirement for a university degree or an articling "indenture" at an audit firm. Most of all, they wanted to allow the pursuit of a practical qualification by combining on-the-job education in industry with personal study. From these roots, followed by a number of mergers and amalgamations over the years, they eventually evolved into today's Association of Chartered Certified Accountants (ACCA). ACCA's flexible "business model" has proved to be particularly suited to today's increasingly globalised economy where a universally recognised qualification is highly valued.

Source: Archives of the ACCA, London. Thanks to Mr Colin Davis, ACCA Director of Public Relations.



Angielskie Kolegium Heraldyczne w 1933 roku przyznało herb przodkom ACCA. Heraldyka to brytyjski zwyczaj nadawania prestiżowych symboli w celu utworzenia tożsamości. Dominujące kolory herbu ACCA to czerwień i złoto reprezentujące oczywiście materialne bogactwo. Otwarta księga symbolizuje rachunkowość. Złote monety, po raz pierwszy wyprodukowane w Bizancjum, przedstawiają bogactwo. Tarcza jest wysadzana bizantyjskimi monetami i jest ozdobiona kaduceuszem czy też laską Heralda symbolizującą handel. Połączenie z architektonicznym kluczem sklepienia sugeruje, że księgowość stanowi opokę handlu. Łacińskie motto *Meritum, Opportunitas, Officium* oznacza 'wartość, korzyść, usługi'. Herb służył jako symbol ACCA przez wiele lat, aż został zastąpiony bardziej nowoczesnym i kulturowo neutralnym logo.

Źródło: Archiwa ACCA w Londynie. Podziękowania dla Collina Daviesa, dyrektora PR.

Źródło: Archiwa ACCA w Londynie. Podziękowania dla Collina Daviesa, dyrektora PR.

The English College of Heralds granted a coat of arms to a predecessor of ACCA in 1933. Heraldry is a very British custom of using prestigious symbols to create a sense of identity. The dominant colours of ACCA's coat of arms are red and gold representing, naturally, pecuniary wealth. Bookkeeping is represented by an open ledger. The bezants, gold coins first made in Byzantium, represent wealth. The shield is studded with bezants and carries a gold caduceus, or herald's staff, in the form of an emblem suggesting commerce. The combination with an architectural keystone implies that accountancy is the cornerstone of commerce. The Latin motto *Meritum, Opportunitas, Officium* says "merit, opportunity, service". The arms served as ACCA's image for many years before being updated by a more modern and culturally neutral logo.

Source: Archives of the ACCA, London. Thanks to Mr Colin Davis, ACCA Director of Public Relations.

CES. I KRÓL. NADWORNII DOSTAWCY

Salon Kwiatów i Skład nasion

F. W. STARCKA SYNOWIE

WE LWOWIE.

TELEFON: SALON KWIATÓW № 284. ZAKŁAD OGRODNICZY № 280.
ADRES TELEGR.: STARCK, LWÓW.

ROK ZAŁOŻENIA 1855.

WYSTAWA ZŁOCIEŃ (CHRYZANTEM) urządzona w naszym Zakładzie ogrodniczym w roku 1905.
Najnie pociągajemy kasy zaszczytności w 1915 w Rosji w Filii, tak i sprzącajmy Zakład kredytowy dla handlu i przemysłu w Lwowie.

30%
HELLER

Rachunek
Płatność w gotówce Pan Józefa Gładcy

Lwów 19/7 1915

	Cena		Ilość	
	fl.	h.	fl.	h.
1 Wieniec			6	
Z podziękowaniem otrzymaliśmy				
C. i. k. Nadworni Dostawcy F. W. STARCKA SYNOWIE Salon kwiatów i skład nasion w Lwowie				

Podobnie wydziedziczone w przewidywaniu 3 lat, po wygaśnięciu przepływu

Bardzo ładny rachunek wystawiony w 1915 roku przez kwiaciarnię ze Lwowa (obecnie Ukraina) dokumentujący zakup wienca. Bogato zdobiony blankiet świadczył o statusie sklepu: „Cesarscy i Królewscy Nadworni Dostawcy”.
Źródło: Uprzejmie udostępnione przez Lecha Kokocińskiego, kolekcjonera rzadkich manuskryptów z Warszawy.

A very handsome invoice issued in 1915 by a flower shop in Lwów, Poland (now Ukraine) documenting the purchase of a wreath. The ornate paper was posh to match the shop's status as a supplier to the emperor's and king's court.
Source: Via a generous contribution from Mr Lech Kokociński, rare manuscript collector, Warsaw.

PIERWSZORZĘDNY ZAKŁAD KRAWIECKI
 NA ZAMÓWIENIA
 Związek handl. przemysłowy
 KATOLICKICH KRAWCÓW
 WE LWOWIE

14014

Filia Związku krawców we Lwowie, pl. Haficki 7.
 Lwów, dnia 13/6 1913

Rachunek
 dla Wielmożny Pan
 Stełbicki Stanisław

NAJWIĘKSZE DZIE
 UBRAŃIA
 NA ZAMÓWIENIA
 WYTRABIA

Płaty i zaskarżalny we Lwowie

	Koron	hal.
Le Monturett Stewski		
dla Stefana Truchim	52	
<i>Tuldo</i>	52	
Lp. Diekwozycina Stymolow		
W LWOWIE ZWIĄZKU HANDLOWO PRZEMYSŁOWEGO KATOLICKICH KRAWCÓW W KRAKOWIE LWÓW.		
ZAPŁACONO dnia 13/6 1913.		
<i>A. G. G. G. G.</i>		

Konto Kasy oszczędności poczt. 819.630

Artystyczny rachunek ze Lwowa (obecnie Ukraina) wystawiony w 1913 roku przez Pierwszorzędną Zakład Krawiecki działający jako filia Związku Handlowo-Przemysłowego Katolickich Krawców we Lwowie.

Zródło: Uprzejmie udostępnione przez Lecha Kokocińskiego, kolekcjonera rzadkich manuskryptów z Warszawy.

An artistic Lwów invoice from (now Ukraine) issued in 1913 by a "First-rate Tailor's Shop" operating as a branch of "Trading and Manufacturing Association of Catholic Tailors in Lwów".

Source: Via a generous contribution from Mr Lech Kokociński, rare manuscript collector, Warsaw.

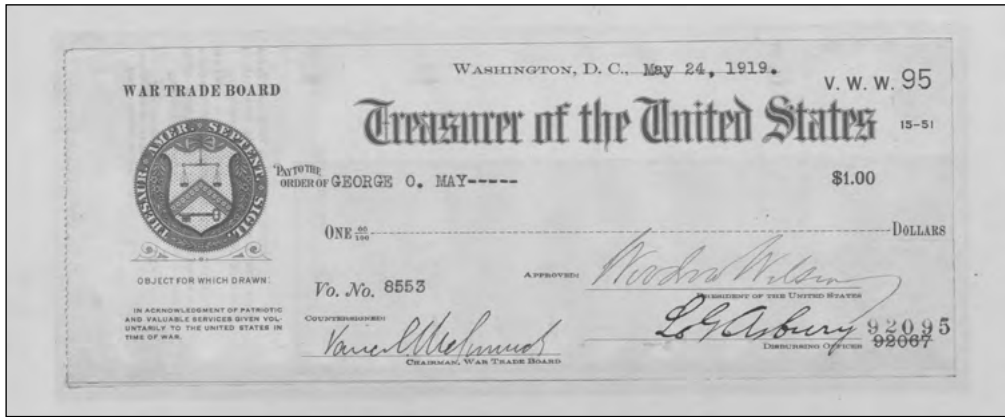


Zdjęcie grupy jednych z pierwszych profesorów księgowości. Jest wśród nich Robert H. Montgomery z Uniwersytetu Columbia w Nowym Jorku (siedzi drugi od lewej na fotografii zrobionej podczas Pierwszego Międzynarodowego Kongresu Księgowych w St. Louis w 1904 roku). Montgomery był jednym z założycieli firmy, która dała początki PricewaterhouseCoopers (patrz: ilustracja 28).

Zródło: Archiwalne zbiory PricewaterhouseCoopers w Bibliotece Rzadkich Książek i Manuskryptów Uniwersytetu Kolumbia w Nowym Jorku. Podziękowania dla Jane Gorjevsky i Jennifer Lee, archiwistek.

Early development of accounting academics. One of the first accounting professors, Robert H. Montgomery, at New York's Columbia University (seated second from left in this photo of the First International Congress of Accountants in St. Louis, 1904). Montgomery was a one of the founding partners of a PwC predecessor firm (see scan #28).

Source: PricewaterhouseCoopers archival collection of Columbia University Rare Book and Manuscript Library in New York City. Thanks to Ms Jane Gorjevsky and Ms. Jennifer Lee, Archivists.



Czek na 1 dolara wystawiony dla George'a May'a przez Ministra Skarbu Stanów Zjednoczonych i podpisany przez prezydenta Woodrowa Wilsona. Napis na czeku informuje, że został wystawiony za „patriotyczną i cenną służbę bezinteresownie odbytą podczas wojny”.

Źródło: Archiwalne zbiory PricewaterhouseCoopers w Bibliotece Rzadkich Książek i Manuskryptów Uniwersytetu Kolumbia w Nowym Jorku. Podziękowania dla Jane Gorjewsky i Jennifer Lee, archiwistek.

A check (cheque) for \$1 to George May drawn on the Treasurer of the United States and signed by US President Woodrow Wilson. As the check proclaims, it was drawn for “patriotic and valuable services given voluntarily in the time of war.”

Source: PricewaterhouseCoopers archival collection of Columbia University Rare Book and Manuscript Library in New York City. Thanks to Ms Jane Gorjewsky and Ms. Jennifer Lee, Archivists.

WAR TRADE BOARD
WASHINGTON

July 17, 1919.

Dear Mr. May:

I take pleasure in sending to you the enclosed check in the amount of one dollar, which constitutes your salary for one year's service with the War Trade Board and which has been approved by the President of the United States and countersigned by the Chairman of the War Trade Board as a token of their personal recognition of your services to the Government during the War.

Very sincerely yours,

Vance McClellan
Chairman.

George O. May, Esquire,
c/o Price, Waterhouse & Co.,
54 Wall Street,
New York City.

Podziękowanie dla George'a May'a od Wojennego Zarządu Handlowego wraz z symbolicznym 1 dolarem zapłaty.

Zródło: Archiwalne zbiory PricewaterhouseCoopers w Bibliotece Rzadkich Książek i Manuskryptów Uniwersytetu Kolumbia w Nowym Jorku. Podziękowania dla Jane Gorjewsky i Jennifer Lee, archiwistek.

George May's thank you from War Trade Board accompanying his token \$1 payment, in a symbolic gesture of thanks.

Source: PricewaterhouseCoopers archival collection of Columbia University Rare Book and Manuscript Library in New York City. Thanks to Ms Jane Gorjewsky and Ms. Jennifer Lee, Archivists.

64C Paige Hill
Southbridge
Massachusetts
September 11, 1948

Mr. George O. May
New York, N.Y.

Dear Mr. May:

In reference to recent letters, in the Journal of Accountancy, regarding the opportunities in public accounting there is one question which I would like to raise.

To my own knowledge there are many accountants who have used public accounting as a stepping stone. That is, having become certified and obtained a few years experience in public accounting they have secured positions in commercial accounting. This would indicate to me that public accounting is a wonderful place for experience but that the more lucrative openings, to which most sooner or later turn, are in commercial accounting.

I would appreciate your views on this phase of the matter.

Very truly yours,
A. L. Gabree
A. L. GABREE

Zapytanie do George'a May'a z PW dotyczące zalet społecznej księgowości (jako możliwości podnoszenia kwalifikacji) w przeciwieństwie do bardziej lukratywnej kariery w księgowości komercyjnej. Odpowiedź May'a w pozycji 38.

Źródło: Archiwalne zbiory PricewaterhouseCoopers w Bibliotece Rzadkich Książek i Manuskryptów Uniwersytetu Kolumbia w Nowym Jorku. Podziękowania dla Jane Gorjewsky i Jennifer Lee, archiwistek.

An enquiry to PW's George May questioning the career merits of public accounting (as a possible "stepping stone") versus a "more lucrative" career in commercial accounting. May's response is seen in scan #38.

Source: PricewaterhouseCoopers archival collection of Columbia University Rare Book and Manuscript Library in New York City. Thanks to Ms Jane Gorjewsky and Ms. Jennifer Lee, Archivists.

GCM:NBL

September 17, 1948

Mr. A. L. Gabree,
64C Paige Hill,
Southbridge, Mass.

Dear Mr. Gabree:

Received your letter of the 11th. Public Accounting and the opportunities to which it leads require certain qualities so that it is impossible to give advise that is universally applicable. However, there is no doubt in my mind that accounting is now the language of business. Training in accounting offers to a person possessing the required aptitudes as satisfactory an approach to administrative success as can be found.

Yours very truly,

Odpowiedź Maya na zapytanie o karierę (pozycja nr 37). Unikając odpowiedzi wprost zapewnia, że księgowość stanowi „język biznesu” i warto się jej uczyć bez względu na to, jaką drogę się wybierze.

Zródło: Archiwalne zbiory PricewaterhouseCoopers w Bibliotece Rzadkich Książek i Manuskryptów Uniwersytetu Kolumbia w Nowym Jorku. Podziękowania dla Jane Gorjewsky i Jennifer Lee, archiwistek.

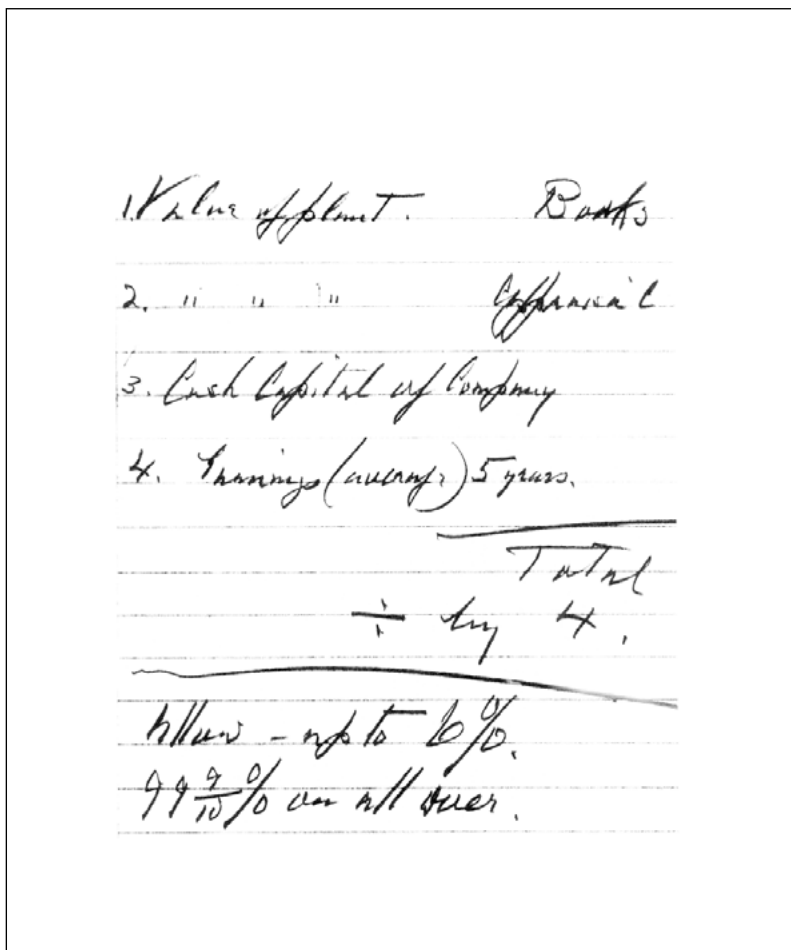
May's response to a career enquiry (#37). Ducking the question a bit, May asserts accounting's claim to being the "language of business" and well worth the pursuit no matter which route is taken.

Source: PricewaterhouseCoopers archival collection of Columbia University Rare Book and Manuscript Library in New York City. Thanks to Ms Jane Gorjewsky and Ms. Jennifer Lee, archivists.



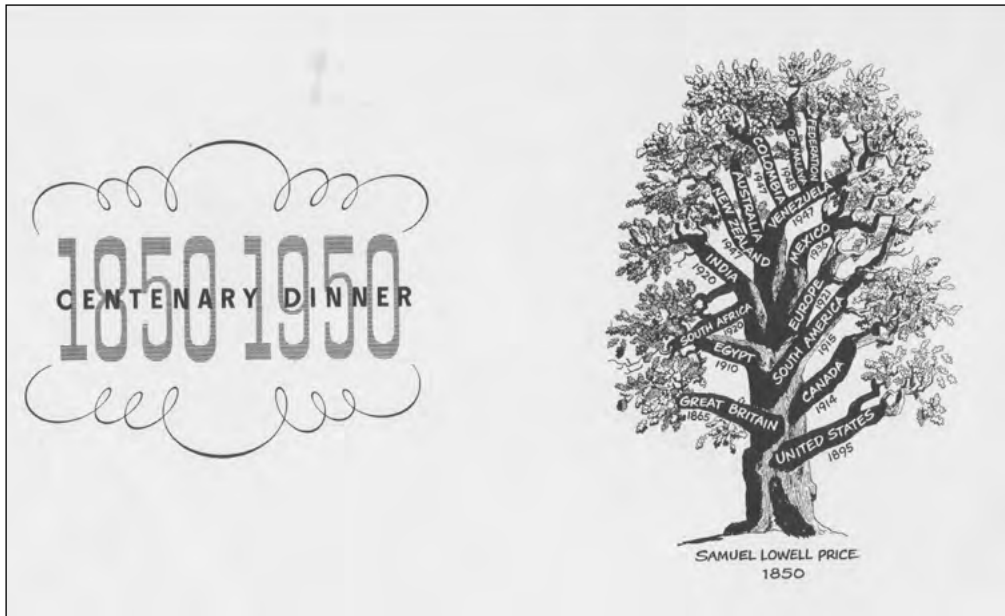
Czy ten człowiek może być księgowym? Możliwe. Na pewno wygląda jak księgowy. Faktycznie to pierwszy krajowy kanadyjski bankowiec, Graham Towers, prezes Banku Kanady od 1936 do 1948 roku. Towers wznosił się na takie wyżyny z poziomu bankowości komercyjnej, gdzie ugruntowana wiedza księgowa stanowi ważną część umiejętności bankowca zajmującego się kredytowaniem. Bankowcy od dawna polegali na informacjach księgowych przy podejmowaniu decyzji kredytowych. Towers nie należał do wyjątków. Gdy był zaangażowany w negocjacje finansowe, zawsze najpierw przeglądał raporty księgowe: „On ciągle miał instynkt bankowca komercyjnego i chciał przeglądać księgi.” Cytat z *Graham Towers and His Times* Douglasa Fullertona, 1986, s. 73.

Could this man be an accountant? Perhaps. He certainly looks like one. But it is actually Canada's first central banker, Graham Towers, the Governor of the Bank of Canada from 1936 to 1948. Towers rose to such an exalted position from the ranks of commercial banking where a firm grasp of the accounting arts is an important part of the lending banker's skill-set. Bankers have long relied on accounting information to help them make credit decisions. Towers was no exception. When he was involved in negotiating fiscal matters, he always started by taking a good look at the accounts: "He still had the instincts of a [commercial] banker, and he wanted to look at the books." quoted in *Graham Towers and His Times* by Douglas Fullerton (1986), p. 73.



Schemat napisany odręcznie przez prezydenta Roosevelta na temat spekulacji o wybuchu II wojny światowej. Choć był on jednym ze wspanialszych przywódców Ameryki, prawo podatkowe najwidoczniej nie było jego mocną stroną: „Pewnego dnia we wrześniu 1939 roku prezydent wręczył mi dziwny plan opodatkowania zysków wojennych z prośbą, żebym porozmawiał z innymi i opracował prawdziwe prawo podatkowe od zysków wojennych. Przedstawił swoją formułę – Bóg raczy wiedzieć skąd ją wziął – w formie krótkiego memorandum. W skrócie, należało dodać wartość księgową przedsiębiorstwa do jego aktualnej wyceny, dodać kapitał w gotówce oraz średnie roczne dochody z ostatnich pięciu lat. Otrzymałą sumę należało następnie podzielić przez cztery, a uzyskany w ten sposób wynik miał stanowić podstawę opodatkowania. Zezwalał na 6% zwrot z tej podstawy, natomiast wszystko ponadto należało opodatkować w wysokości 99,9%. Przykro mi to mówić, ale żaden z ekspertów w administracji, z którymi się konsultowałem, nie zwrócił na to memorandum należytej uwagi.” Fragment książki *That Man: An Insider's Portrait of Franklin D. Roosevelt* Roberta H. Jacksona, 2003, s. 132–133.

A hand-written scheme penned by US President Roosevelt on how to deal with profiteering at the outbreak of WWII. While one of America's greatest leaders, tax law was apparently not his forte: “One day in September 1939, the President handed me a weird plan for excess profits taxation in connection with the request that I confer with various others and devise a real excess profits tax law. He had put forward his formula, God knows where he had obtained it, in the form of short memorandum. It was, in brief, to add the book value of a corporation's plant to its present appraised value, the cash capital of the company, and its earnings averaged for five years. Taking that total and dividing it by four would give the base for the tax. He would allow 6 percent return on that base and tax all over that at 99.9 percent. I am sorry to say that none of the experts in the Administration whom I consulted gave his memorandum respectful attention. *Excerpted from That Man: An Insider's Portrait of Franklin D. Roosevelt* by Robert H. Jackson (2003), pp. 132–133.



Drzewo genealogiczne Price Waterhouse wydrukowane na okładce programu kolacji wydanej w 1950 roku w Nowym Jorku z okazji setnej rocznicy założenia firmy. Korzenie tej międzynarodowej korporacji pochodzą od firmy założonej przez Samuela Price'a w 1850 roku w Wielkiej Brytanii.

Źródło: Archiwalne zbiory PricewaterhouseCoopers w Bibliotece Rzadkich Książek i Manuskryptów Uniwersytetu Kolumbia w Nowym Jorku. Podziękowania dla Jane Gorjewsky i Jennifer Lee, archiwistek.

Price Waterhouse's family tree depicted on the program cover from a centenary dinner in held New York in 1950. The roots of the firm's worldwide connections go back to Samuel Price's establishment of the UK-based firm in 1850.

Source: PricewaterhouseCoopers archival collection of Columbia University Rare Book and Manuscript Library in New York City. Thanks to Ms Jane Gorjewsky and Ms. Jennifer Lee, Archivists.



Is Income Tax Time a Nightmare?

42

Rzadko komu, poza prawdopodobnie księgowymi, sprawia przyjemność wypełnianie deklaracji podatkowych. Rysunek zatytułowany „Koszmar podatków dochodowych” z amerykańskiej gazety “The Saturday Evening Post” wydanej w 1930 roku.

Zródło: www.advertisingarchives.co.uk; szczególne podziękowania dla Helen Mason, Picture Researcher.

Hardly anybody except perhaps an accountant relishes doing tax returns. A depiction of “The Nightmare of Income Taxes” excerpted from a 1930 edition of the US magazine the “Saturday Evening Post”.

Source: The www.advertisingarchives.co.uk; special thanks to Ms Helen Mason, Picture Researcher.



PLAYING BLIND MAN'S BUFF WITH VITAL FIGURES

is at best a stupid pastime—it's decidedly less fun when vacation schedules are robbing you of your experienced workers. Then's the time that still more frequent errors and delays confirm the feeling that you are working in the dark.

There's one sure way to remove the blindfold so that each day you can see clearly where your business stands. Monroe machines and Monroe short-cut methods intelligently applied to your own system will give your clerks time to produce those extra figures you need.

And you won't have to worry about vacations. Because Monroe operation is so simple, specially trained operators are not necessary—any substitute can carry on without confusion or delay.

To learn for yourself how the combined knowledge and experience of the Monroe organization, gained through constant contact with every type and size of business, will help to solve your problems—vacation or otherwise—telephone your local Monroe representative or mail the coupon:



SERIES 3
MONROE ADDING-CALCULATOR
with full automatic division

MONROE
HIGH SPEED ADDING-CALCULATOR
"The Machine for Every Desk"

Monroe Calculating Machine Co., Inc.
Orange, New Jersey.
We would like further information about the Monroe Adding-Calculator.

Name _____
Firm _____
Address _____

„Blind Man's Buff”, reklama lat 50. XX w. amerykańskiej firmy Monero, producenta szybkich kalkulatorów, reklamowanych jako „maszyny na każde biurko”. Maszyna miała oszczędzić księgowym pracy „po omacku”, by użyć takiej przenośni.

Źródło: www.advertisingarchives.co.uk; szczególne podziękowania dla Helen Mason, Picture Researcher.

„Blind Man's Buff”, a 1950s advertisement for the US company Monroe, manufacturer of high speed adding-calculators – “The Machine for Every Desk”. The machine ensured accountants did not have to work, figuratively speaking, “in the dark”.

Source: The www.advertisingarchives.co.uk; special thanks to Ms Helen Mason, Picture Researcher.



THE INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF ONTARIO

FOUNDED 1879
INCORPORATED 1883
BY ACT 49 VICTORIA, CAP. 62, ONTARIO

This certifies that *Robert Philip Patterson*
having satisfied the requirements of the Council of
the Institute respecting professional qualifications and
experience was on the 1st day of December 1977
admitted to membership in accordance with the
by-laws of the Institute and is hereby authorized to
use the designation CHARTERED ACCOUNTANT

Given under our hand and the Corporate Seal of the Institute at Toronto, Canada,
this 1st day of December 1977



G. McIsaac PRESIDENT

J. S. McBride SECRETARY

44

Certyfikat autora wydany przez Instytut Dyplomowanych Biegłych Rewidentów w Ontario w 1975 roku. Mnóstwo czasu, wysiłku i bólu (słowami Churchilla „krwi, potu i łez”) trzeba było, by uzyskać taki mały paperek podczas stażu w Price Waterhouse w Toronto. Pomimo osobistych poświęceń, dokument jest oficjalnie własnością IDKO. Zgodnie z prawem osoba, która przestaje być członkiem IDKO i nie jest już CA powinna zwrócić certyfikat – ja jednak nie miałem serca, żeby to zrobić. Z powodów nostalgicznych certyfikat nadal wisi na ścianie w zaciśku naszego domu. Czytelnicy tego *Kompendium* będą przynajmniej wiedzieli, że jego autor był kiedyś księgowym.

Your author's certificate issued by the Institute of Chartered Accountants of Ontario (ICAO) in 1975. A great deal of time, effort and even agony ("blood, sweat and tears" in Churchillian terms) went into getting such a small piece a paper while articling with Price Waterhouse in Toronto. Despite such personal sacrifices, the document is formally the property of the ICAO. By rights, a non-member who is no longer a CA is supposed to return it. But I didn't have the heart. For nostalgia's sake, it hangs on the wall in the privacy of our home. Readers of this *Compendium* will at least know that its author was once an accountant.

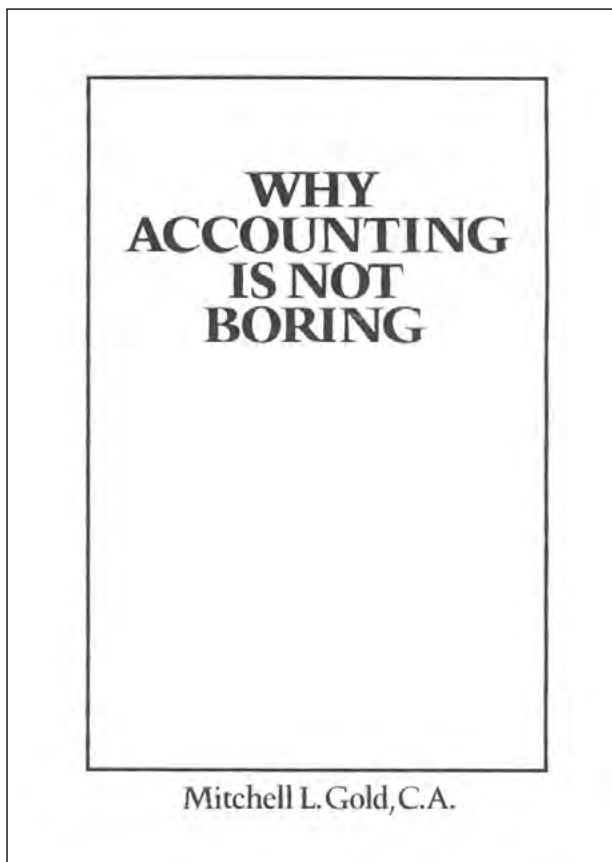


„Księgowość była moją pasją, aż odkryłem Smirnoffa”. Ta dowcipna reklama pojawiła się w latach 70. XX w., kiedy autor starał się zostać księgowym. Natychmiast wzbudziła wątpliwości co do atrakcyjności wybranej kariery. Lata później w Polsce w końcu odkrył Smirnoffa wraz z innymi markami wódek.

Zródło: www.advertisingarchives.co.uk; szczególne podziękowania dla Helen Mason, Picture Researcher.

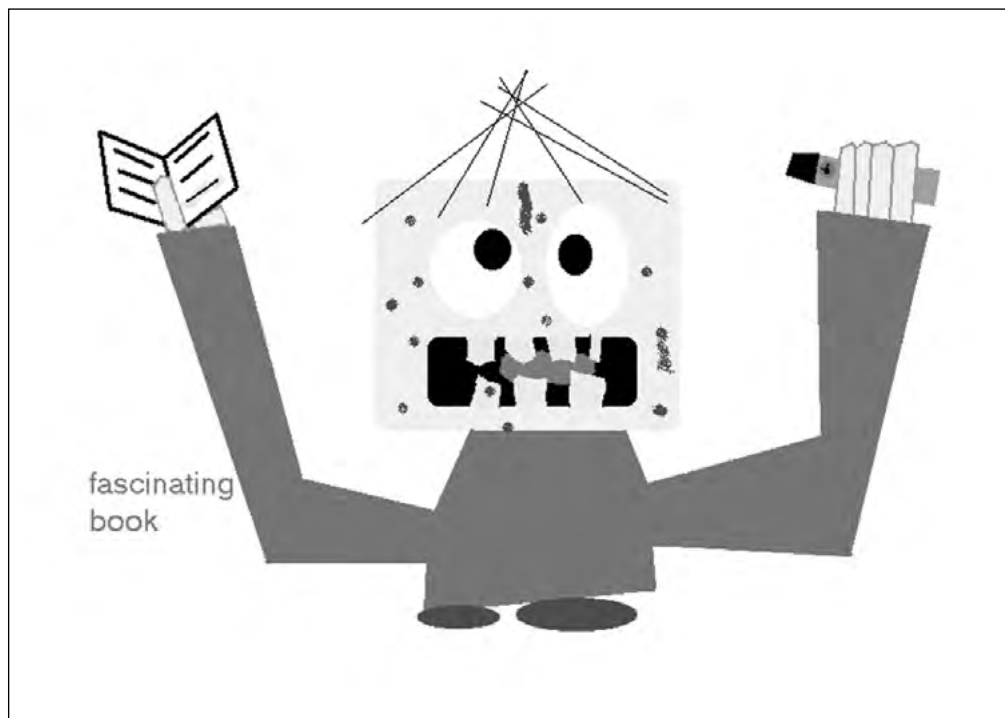
“Accountancy was my life until I discovered Smirnoff”. This clever advertisement was in circulation in the 1970s when your author was trying to become an accountant. It inevitably raised doubts in his mind about the excitement of his chosen career. Years later in Poland he would finally “discover” Smirnoff along with many other brands of vodka.

Source: The www.advertisingarchives.co.uk; special thanks to Ms Helen Mason, Picture Researcher.



Czy to okrutny żart? Ilustracja książki należącej do autora pt.: *Dlaczego księgowość nie jest nudna* tajemniczego Mitchella L. Golda, CA, wydana w 1976 roku przez Purple Light Publishing of Toronto. Książka, którą zapewne łatwiej było napisać niż to *Kompendium*, składa się ze 100 czystych stron. Pan Gold jest prawdopodobnie zwolennikiem tej samej szkoły myślenia, co autor książki pt.: *Co mężczyźni wiedzą o kobietach*.

Is this cruel joke? Your author's copy of *Why Accounting Is Not Boring* by a fictitious Mr Mitchell L. Gold, CA published in 1976 by Purple Light Publishing of Toronto. The book, which was presumably a lot easier to write than this *Compendium*, consists of 100 blank pages. Mr. Gold is perhaps from the same school of thought that penned the book *What Men Know About Women*.



Niniejszą książkę zadedykowałem mojemu synowi, Marcinowi Pattersonowi. Jest to wyraz mojej miłości i zdaję sobie sprawę, że w żaden sposób nie nakłoni on Marcina do wyboru kariery księgowego. Ten rysunek to jeden z jego wielu artystycznych wysiłków stworzenia tapety na mój komputer, kiedy był jeszcze małym chłopcem. Podobnie jak wyżej wymieniony autor, Marcin w sposób oczywisty postrzega tę książkę jako odrobinę nudną.

This book is dedicated to my son, Marcin Patterson. While it is meant as a loving gesture, I am not sure it will have any influence on a career choice in accountancy. This image comes from his artistic efforts at creating wallpaper for my computer screen when he was a small boy. Like the author above, Marcin obviously sees the book as more than a little boring.

Index

- Abacus 649
- Abandonment/Decommissioning Costs 650
- Abatement 650
- Abbreviated Financial Reports (UK) 650
- Abnormal Losses/Gains, in Process
 - Costing 650
- Above-the-line (vernacular) 651
- Absorption Costing 651
- ACA ▶ Associate of Chartered
 - Accountants 652
- ACCA ▶ Association of Chartered Certified
 - Accountants 652
- Accelerated Depreciation 652
- Acceptance and Continuance Decisions 652
- Account 652
- Account Analysis Method (of Cost Estimation) 653
- Account Code 653
- Accountability 653
- Accountability Index 654
- Accountancy 654
- Accountancy Foundation (UK) 654
- Accountant 655
- Accountant Bashing (vernacular) 656
- Accountant's Report 656
- Accountant's Review 657
- Accountantspeak (slang) 658
- Accounting 658
- Accounting and Auditing Organisation
 - for Islamic Financial Institutions 660
- Accounting Assumptions 660
- Accounting Beta 662
- Accounting Buzz Words 662
- Accounting Changes 662
- Accounting Cycle 663
- Accounting/Reporting Entity 663
- Accounting Equation 663
- Accounting Estimates 664
- Accounting Events 666
- Accounting Fallacies 667
- Accounting Fraud/Scams 668
- Accounting Hall of Fame (USA) 668
- Accounting History 668
- Accounting Industry (vs. Profession) 672
- Accounting Irregularities 672
- Accounting Judgements 672
- Accounting Noise (slang) 673
- Accounting Period 673

- Accounting Policies/Methods 673
- Accounting Practices, Economics of 675
- Accounting Principles/Concepts 676
- Accounting Pyramid (Author's vernacular) 677
- Accounting Records 677
- Accounting Regulators 678
- Accounting Risk (vernacular) 679
- Accounting Scandal 679
- Accounting Service Bureau 680
- Accounting Standards 681
- Accounting Standards Board (UK) 681
- (Accounting) Standard-setters 682
- Accounting Users/Financial Statement (External) Users 682
- Accounts, The 684
- Accounts Receivable (Trade Receivables), Accounting for 684
- Accretion/Accretive 685
- Accrual (Basis of) Accounting 685
- Accruals (Period End) 686
- Accrued Liabilities 688
- Accrued Pension Benefit Valuation Method 688
- Accumulated Depreciation/Amortisation 689
- Achievable Stretch 689
- Acquisitions (Corporate), Accounting for 690
- Active Market 691
- Activity Based Costing 691
- Actual Cost 691
- Actuarial Assumptions 691
- Actuarial Gains/Losses (Pension Plans) 692
- Ad Valorem Duty 692
- Adjusting Entries 692
- Adjusting Post Balance Sheet Events 693
- Advanced Billing 693
- Adverse Audit Opinion 694
- Advisory Services vs. Consulting, Conflict of Interest Distinctions 694
- Affiliate (Affiliated Company) 695
- Agricultural Activity, Accounting for 695
- Allocation vs. Apportionment 695
- Allocations (Accounting) 696
- Allowance for Depreciation ► Depreciation 697
- Allowance for Doubtful Accounts (USA) 697
- Allowance vs. Provision (Distinction) 697
- Allowed Alternative Treatment 697
- Alternative Minimum Tax (USA) 698
- Amalgamation 698
- Amortisation 698
- Amortisation of Discount/Premium on Long Term Debt 699
- Analytical Audit Procedures 700
- Andersen (Rise and Fall of Arthur Andersen) 701
- Anglo-Saxon Accounting Tradition 702
- Annual Report (to Shareholders) 703
- Apportionment, Cost 704
- Appraisal Increments 704
- Appraised Value 706
- Appreciation 706
- Appropriation Account 706
- Arm's Length 707
- Articling Student (Canada et. al) 707
- Aspirations (& Budgets) 708
- Assessed Value 708
- Asset Disposal 708
- Asset Quality 709

- Assets (Accounting) 709
- Assets to be Disposed 710
- Assignment, Cost 710
- Associate of Chartered Accountants 710
- Associated Company 710
- Association of Chartered Certified Accountants 711
- Assurance Services 711
- Audit (Statutory) 711
- Audit Committee 712
- Audit Documentation 713
- Audit Evidence 713
- Audit Failure (vernacular) 713
- Audit Fees 714
- Audit Opinion 715
- Audit Programmes 715
- Audit Quality Reviews (Internal) 716
- Audit Risk 716
- Audit Software 717
- Audit Trail 717
- Auditing Standards 717
- Auditor Rotation 718
- Auditor's Certificate (vernacular) 718
- Auditor's Power 718
- Auditors (Appointed) 720
- Authorised Shares/Capital 721
- Available-for-Sale Assets 721
- Available-for-Sale Investments 721
- Avoidable Cost 721

- b/fwd & b/d (Bookkeeping symbols) 722
- Back Taxes 722
- Backflush Costing (vernacular) 722
- Bad Debts Expense 722
- Balance (noun) 723
- Balance, To (verb) 723
- Balance Sheet/Statement of Financial Position 724
- Balance Sheet Formats 727
- Balance the Books (vernacular) 727
- Balancing Allowance/Charge 729
- Bank Account 729
- Bank (Account) Reconciliation 730
- Bank Debt 731
- Bank Statement 731
- Barter 731
- Bean Counter 732
- Below the Line (vernacular) 732
- Benchmark/Preferred Treatment (IAS) 733
- Betterment (Expenditures) 733
- “Big Bath” Write-down 733
- Big Four Accounting/Audit Firms 734
- Bills of Exchange, Accounting for 735
- Black Ink (Euphemism) 736
- Board of Directors (Anglo-Saxon) 736
- Boilerplate (slang) 736
- Book Keeping 737
- Book to Market Value 738
- Book Value 739
- Bookkeeper 739
- Books of Account (the Books) 740
- Bottom Line (slang) 740
- “Bottom Up” Budget ► Participative Budget 740
- Branch Accounting 740
- Brand Value 741
- Bribery, Accounting for 741
- Bricks and Mortar (slang) 742
- Bright-line (Rules Based) Accounting Standards 742
- Budget 743
- Budget Behaviour Issues 744

- Budget Bias 745
- Budget Committee 745
- Burden (USA vernacular) 745
- Business Language (vernacular) 746
- Business Review (EU) 746
- By-products (Accounting for) 746

- c/fwd or c/f (Bookkeeping symbols) 747
- C's of Accounting (English language mnemonic) 747
- C.A. ► Chartered Accountant 747
- CAAT ► Computer Assisted Audit Techniques 748
- Cadbury Code of Best Practice (UK) 748
- CAP ► Compliance Advisory Panel 748
- CAP ► Certified Accounting Professional 748
- Capital Cost Allowance ► Tax Depreciation 748
- Capital Employed 748
- Capital Gain 749
- Capital Lease (USA) 749
- Capital Maintenance Accounting 749
- Capital Maintenance Concept 750
- Capital Markets (& Accounting) 750
- Capital Reserve Arising on Consolidation 751
- Capital Transactions 752
- Capitalise-versus-Expense Decision 752
- Capitalised Interest Expense (Borrower's) 753
- Capitalised Interest Revenue (Lender's) 754
- Carousel Fraud 754
- Carried Interest (vernacular) 754
- Carrying Value 755
- Cash 756
- Cash Accounting Methods 756
- Cash Budget 757
- Cash Equivalent 758
- Cash Flow (Business Person's Definition) 758
- Cash Flow from Operations 759
- Cash Flow Statement 760
- Cash Flow vs. Accounting Profit Debate 761
- Cash Generating Unit 763
- Cash Register 763
- Cashbook 764
- Certified Accounting Professional 764
- Certified Public Accountant (USA) 764
- CFO ► Cash Flow from Operations 764
- CFO ► Finance Director 765
- CGU ► Cash Generating Unit 765
- Chairperson of Board 765
- Chairperson's Statement/Letter 765
- Chamber of Auditors (EU) 765
- Changes in Accounting Estimates/Policy, Disclosure 765
- Changing Prices & Historical Cost Accounting 766
- Charge-Off 769
- Chart of Accounts 769
- Chartered Accountant (UK et al.) 770
- Checks and Balances 770
- Chief Accountant SEC (USA) 770
- Chief Financial Officer ► Finance Director 771
- Chief Information Officer 771
- Chief Operating Officer 771
- "Clean" Audit Opinion 771
- Clean Surplus Accounting (vernacular) 772
- Clean Up the Balance Sheet (accountant's slang) 772

- Clear Title (vernacular) 773
- Clerk, Accounting (archaic) 773
- Closing Rate Method (Foreign Currency Translation) 773
- Closing the Books (vernacular) 774
- Code of Professional Conduct (Accountants') 775
- COGS ► Cost of Goods Sold 775
- Combinations 775
- Combined Code on Corporate Governance (UK) 776
- Comfort Letter (Advisor's) 777
- Commercial Arithmetic 777
- Commissions (Accounting for) 777
- Commitment 778
- Committee of Sponsoring Organisations (COSO) of the Treadway Commission (USA) 778
- Company 779
- Comparability 779
- Compendium 780
- Compilation (Accountant's) 780
- Completed Contract Method 781
- Complexity-Related Costs 781
- Compliance Advisory Panel 782
- Compliance Reporting 782
- Comprehensive Income 783
- Computer Assisted Audit Techniques 783
- Computer Systems Security 783
- Conceptual/IASC Framework 784
- Condensed Financial Statements 785
- Conference Method (of Cost Estimation) 785
- Confirmation (Audit) 785
- Conflict of Interest 786
- Conservatism (USA) 787
- Consideration 787
- Consignment 787
- Consistency (Accounting Principle) 787
- Consolidating Accounts 788
- Consolidation (Accounting) 788
- Constructed Financial Statements 790
- Construction-in-Progress 791
- Constructive Obligation 792
- Contingency Fees/Contingent Income (Accounting for) 792
- Contingency Fees (& Professional Services) 792
- Contingent Assets 792
- Contingent Consideration 792
- Contingent Gain 793
- Contingent Liability 793
- Continuing Operations 795
- Continuing Professional Education (Auditors) 795
- Continuous Budget 795
- Continuous Public Disclosure 795
- Contra Accounts 795
- Contract 795
- Contract Accounting 796
- Contribution Income Statement 797
- Contribution Margin 797
- Contributory Negligence 798
- Control (Over Another Entity) 798
- Control Account 799
- Control Fatigue 799
- Controllable Cost 799
- Controller Function (USA) 799
- Controlling Interest 799
- Convergence of Global Accounting Standards 800
- COO ► Chief Operating Officer 801

- Cook the Books (slang) 801
- Cookie Jar Accounting (slang) 802
- Corporate Filings (SEC) 802
- Corporate/Financial Reporting 803
- Corporate Income Taxes 804
- Corporate Reporting Reform 804
- Correcting Entries 805
- COSO ► Committee of Sponsoring Organisations of the Treadway Commission (USA) 806
- Cost 806
- Cost Accounting 806
- Cost Allocation/Attribution 807
- Cost Behaviour 807
- Cost Centre 808
- Cost Control/Containment 808
- Cost Incurrence 808
- Cost Management 808
- Cost Mark-up ► Mark-up 809
- Cost Method (of Consolidation) 809
- Cost Objects 809
- Cost of Goods Sold 809
- Cost-Plus Pricing 810
- Cost/Purchasing Transparency 810
- Cost Recovery Method 811
- Cost Smoothing (vernacular) 811
- Cost Structure 811
- Costs (vernacular) 812
- Counting House (archaic) 812
- Court of Auditors (EU) 812
- CPA ► Certified Public Accountant 813
- CPA (USA et al.) 813
- Creative Accounting (Oxymoron) 813
- Credit (Accounting Entry) 814
- Credit Note 814
- Credit (Noun) 814
- Credit (verb) 814
- Creditor 815
- Critical Accounting Estimates and Judgements, Disclosure 815
- Crystallize 815
- Culture of Concealment (vernacular) 816
- Cumulative Catch-Up Method 816
- Current Account 816
- Current Assets 816
- Current Cost Accounting 817
- Current Liability 817
- Current Portion Long Term Debt 818
- Current Purchasing Power Accounting 818
- Current Value Accounting 818
- Customer Advances 819
- Customer Profitability Analysis 819
- Cut-off (Period End) 819
- CVA ► Current Value Accounting 820
- Dangling Debit (vernacular) 821
- Dates and Gates (vernacular) 821
- De-recognition of Financial Assets 821
- Dead Stock (slang) 821
- Deadlocked Joint Venture 822
- Debit (Accounting Entry) 822
- Debit Note 823
- Debtor 823
- Decentralization/Delegation (& Accounting) 823
- Declared Income 823
- Declining/Reducing Balance Method (of Depreciation) 823
- Deemed Transactions (Income Taxes) 824
- Defalcation 824
- Deferral Method (of Tax Credits) 825
- Deferred Asset 825

- Deferred Income 825
- Deferred Income Tax Expense 825
- Deferred Liability 826
- Deferred Tax Assets 826
- Defined Benefit (Pension) Plan 827
- Defined Contribution (Pension) Plan 827
- Democratized Information (concept) 827
- Depletion Accounting 828
- Deposit Account/Financial Statement, Reconciliation 828
- Depreciation 829
- Depreciation Expense 829
- Deprival Value 831
- Derivatives (Accounting for) 831
- Differential/Incremental/Relevant Cash Flow 832
- Dilution 832
- Direct Costs 832
- Direct Method (of Calculating Cash Flow from Operations) 832
- Direct Taxation 833
- Direct Write-Off 833
- Directors' Report (Anglo-Saxon) 833
- Disbursement 833
- Disclaimer of Audit Opinion 833
- Disclosure (Financial) 833
- Discontinued Operations 834
- Discontinuing Operations 835
- Discount (Price) 835
- Discretionary/Managed Costs 835
- Discretionary Reserve 835
- Dividend 836
- Domicile 836
- Double Entry 836
- Double Taxation 836
- Draw Up the Accounts (vernacular) 837
- Drawings 837
- Dress Up the Financial Statements (slang) 837
- Drill Down (vernacular) 837
- Dual Aspect Convention 838
- Dual Audit 838
- Early Payment Discount, Accounting for 839
- Early Retirement of Long Term Debt (Prepayment), Accounting for 840
- Earn Out 840
- Earned Reserve Capital 840
- Earnings 841
- Earnings Before Interest & Taxes 841
- Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortisation 842
- Earnings Concepts 843
- Earnings Estimates 844
- Earnings Game, The (vernacular) 844
- Earnings Management (vernacular) 845
- Earnings Per Share 845
- Earnings Quality (vernacular) 846
- Earnings Releases 847
- Earnings Season (Wall Street vernacular) 847
- EBIT ► Earnings Before Interest & Taxes 847
- EBITDA ► Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortisation 847
- Economic Profit 847
- Economic Value 848
- Economics (Impact on Accounting) 848
- Effective Tax Rate 849
- EFRAG ► European Financial Reporting Advisory Group 850
- EIS ► Executive Information Systems 850

- Electronic Point of Sale 850
- Elements (of Financial Statements) 850
- Elimination Entries (on Consolidation) 851
- Embedded Value Accounting 852
- Embezzlement 852
- Emerging Issues Task Force (USA) 852
- Emerging/Transition Market
 - Accounting 852
- Emoluments (Directors') 852
- Emphasis of the Matter Paragraph 853
- Employee Benefits, Supplemental 853
- Employee Compensation Costs 853
- Employee Expense Claims 854
- Employee Share Ownership Plans (USA) 855
- Enhanced Business Reporting (USA) 855
- Enron, Impact on Financial Reporting 855
- Enterprise Resource Planning 856
- Entity (Accounting/Reporting) 857
- Environmental Audit 857
- Environmental Management
 - Accounting 857
- Environmental Reporting 857
- EPOS ► Electronic Point of Sale 858
- EPS ► Earnings Per Share 858
- Equalisation Reserve 858
- Equity 858
- Equity Method (of Consolidation) 859
- Equivalent (Effective) Units 859
- ERP ► Enterprise Resource Planning 860
- Error Adjustments 860
- Errors and Omissions (E&O) Insurance 860
- ESOP ► Employee Share Ownership
 - Plans 860
- Estate Tax 860
- Ethical Accounting 860
- Ethical Codes (Standards of Conduct) in
 - Public Accounting 861
- Ethics in Financial Reporting 862
- European Financial Reporting Advisory
 - Group 863
- European Union Accounting Directives 863
- European Union Directive VIII 864
- Event After Balance Sheet Date ► Post
 - (Subsequent) Balance Sheet Event 864
- Everything Adds Up (saying) 864
- Exceptional (Income) 865
- Exceptions to GAAP (USA) 865
- Executive Compensation, Disclosure 865
- Executive Information Systems 865
- Exit Value 865
- Expenditure 866
- Expense 866
- Expense Accruals ► Accrued Liabilities 867
- Expense Classification (Functional
 - vs. Natural) 867
- Expense Layouts (Horizontal vs.
 - Vertical) 867
- Experience Curve Effect 868
- Exposure Draft 868
- Expropriated Assets 869
- Extended/Adjusted Trial Balance 869
- Extendible Business Reporting
 - Language 870
- Extraordinary Earnings/Income/Losses 870
- Face/Nominal/Par Value (vernacular) 871
- Fact Books 871
- Factor Cost 871
- Factory Overhead 871
- Fair Presentation (USA) 872
- Fair Value (Accountant's Version) 873

- Fair Value Accounting 874
- Fair Value Carrying Amount 875
- FASB ► Financial Accounting Standards
 - Board 875
- FCA ► Fellow, Chartered Accountant 875
- FD ► Finance Director 875
- Fee Income 875
- Fellow, Chartered Accountant 876
- Fictitious Sales 876
- FIFO (First In, First Out) 876
- Figures, The (colloquial) 877
- Filing of Financial Statements
 - (vernacular) 877
- Final Four 877
- Finance & Accounting (F&A) Efficiency 878
- Finance Costs 878
- Finance Director 879
- Financial Accounting 880
- Financial Accounting Standards Board 881
- Financial Accounting Standards Foundation
 - (Japan) 881
- Financial Accounting Theory 881
- Financial Analytics Software 882
- Financial Assets, Accounting for 882
- Financial Expert Rule – Sarbanes-Oxley Act
 - (USA) 884
- Financial Instrument (Accounting For) 884
- Financial Management Accounting (FMA)
 - Software 885
- Financial Reality (vernacular) 885
- Financial Reporting 886
- Financial Reporting Council (UK) 887
- Financial Results 887
- Financial Services Authority (UK) 887
- Financial Statement Assertions 888
- Financial Statement Insurance 889
- Financial Statement Presentation 889
- Financial Statements 889
- Finished Goods Inventory 891
- Fiscal Year 891
- FIST (First In Still There) 892
- Fixed Assets 892
- Fixed Cost Expenditure Variance 894
- Fixed Cost Variances 894
- Fixed Costs 895
- Fixed Overhead Manufacturing
 - Variance 896
- Flat Tax 896
- Flexible Budgeting 897
- Flow Through Method (Tax Credits) 897
- Footings (British) 897
- Footnotes (to Financial Statements) 898
- Foreign Currency Financial Reporting
 - (Issues) 898
- Foreign Currency Transactions, Accounting
 - for 898
- Foreign Currency Translation, Accounting
 - for 901
- Foreign Exchange Market 902
- Foreign Operations, Classification 902
- Forensic Accounting 903
- Form 10K 903
- Forward Looking Information/
 - Statements 903
- “Four Eyes” Rule 903
- Franchise Accounting 904
- Fraud Detection by Auditors 904
- Fraud Detection Software 905
- Frozen Assets 905
- Fudge the Numbers (slang) 905
- Full Cost (Exploration) Accounting 906
- Functional Currency 906

- Fund Accounting 907
- Fundamental (Accounting) Errors 907
- Funded Debt (British) 907
- Funded Pension 907
- Funds Flow 907
- Funds Flow Statement 908
- Fungibles 909

- G/L ► General Ledger 911
- G5+1 911
- GAAP ► Generally Accepted Accounting Principles 911
- GAAS ► Generally Accepted Auditing Standards 911
- Gain on Sale of Fixed Assets 911
- Gains/Losses Terminology vs. Earnings 912
- Gain-sharing (vernacular) 912
- GAP in GAAP (USA) 912
- General Accounting Office (USA) 913
- General Disclosures (Financial Reporting) 913
- General Ledger 914
- General Provision (Banking) 914
- General Risk Reserve 914
- Generally Accepted Accounting Principles 914
- Generally Accepted Auditing Standards 915
- Generational Accounting 915
- Global Accounting Alliance 916
- Global Reporting Initiative 917
- Going Concern 917
- Going Concern Assumption 917
- Going Concern Qualification 918
- Going Concern Valuation 918
- Goodwill (Accounting Goodwill) 919
- Goodwill (Financial Significance) 920
- Goodwill Impairment Test 921
- Government Grants (Accounting for) 922
- GRI ► Global Reporting Initiative 923
- Green Audit ► Environmental Audit 923
- Gross Income/Profits 923
- Gross Profit Margin 923
- Gross-Up 924
- Group (Business) 924
- Guarantee (To) 924
- Guidance (Earnings) 925

- Harmonisation (of Accounting Standards) 927
- Harvesting (slang) 927
- HCA ► Historical Cost Accounting 928
- Headline Profits (vernacular) 928
- Hedge (Accounting) 928
- Hedge Book 929
- Held-to-Maturity Investments 929
- Hidden Reserves 930
- High Level Controls 931
- High-Low Method of Cost Estimation 931
- Historical Cost Accounting 931
- Historical Cost Carrying Amount 932
- Historical/Original/Purchase Cost 933
- Hold Back/Retention Money 933
- Holding Company 933
- Hollerite (Brazilian jargon) 934
- Hope Value (slang) 934
- Horizontal Equity 935
- Horses on the Payroll (slang) 935
- Human Capital 936
- Hyperinflation (Accounting for) 936

- IAASB ► International Auditing and Assurance Standards Board 939

- IAS ► International Accounting Standards 939
- IASB ► International Accounting Standards Board 939
- IASB Framework ► International Accounting Standards Board Framework 939
- IASC ► International Accounting Standards Committee 939
- Idle Time Cost 939
- IESBA ► The International Ethical Standards Board for Accountants 939
- IFAC ► International Federation of Accountants 939
- IFRIC ► International Financial Reporting Interpretations Committee 939
- IFRS ► International Financial Reporting Standards 939
- Impairment (Asset Value) 939
- Imprest System 940
- Imputed Interest (Tax Regulations) 940
- In-kind Payment 941
- In-process Research and Development 941
- “In-sourcing”, Accounting Services 941
- Income 941
- Income Smoothing 942
- Income Statement (USA) 943
- Income Tax Basis 944
- Income Tax Liability 944
- Income Taxes 945
- Incomplete Records, Accounting for 945
- Incremental Budgeting 946
- Incremental Costs 946
- Independence (Auditors’) 946
- Independence Standards Board 948
- Indirect Costs 948
- Indirect Method (of Calculating Cash Flow from Operations) 948
- Indirect Taxation 949
- Industrial Engineering/Work Measurement Method (of Cost Estimation) 949
- Inflate Earnings (vernacular) 949
- Information Arbitrage 950
- Information Management 950
- Information Technology 950
- Institutional Infrastructure (& Accounting) 951
- Intangible Assets 951
- Inter-company/Inter-corporate/Intra-company Transactions 952
- Interaction Costs 952
- Interest 952
- Interest Capitalisation 953
- Interest Method (of Income Recognition) 953
- Interim Financial Statements 953
- Internal Audit Function 954
- Internal Cash Generation 955
- Internal Controls 955
- Internal Revenue Service 956
- Internally Generated Goodwill 956
- International Accounting Standards 956
- International accounting standards (generic description) 958
- International Accounting Standards Board 959
- International Accounting Standards Board Framework 960
- International Accounting Standards Committee 960
- International Accounting Standards Infrastructure 961

- International Auditing and Assurance
 - Standards Board 962
- International Ethical Standards Board for
 - Accountants, The 963
- International Federation of Accountants 963
- International Financial Reporting
 - Interpretations Committee 964
- International Financial Reporting
 - Standards 964
- International Organisation of Securities
 - Commissions 965
- (International) Public Interest Oversight
 - Board 965
- International Standards on Auditing 965
- International Valuation Standards 966
- Internet (& Auditing) 966
- Intranet 967
- Inventory Cost Formulae 967
- Inventory List 969
- Inventory Profit 969
- Investment Properties/Income 969
- Investment/Securities Portfolio (Accounting
 - Classifications) 969
- Invoice 970
- IOSCO ► International Organisation
 - of Securities Commissions 970
- IRS ► Internal Revenue Service 970
- ISA ► International Standards on
 - Auditing 970
- ISB ► Independence Standards Board 970
- Issued Capital Stock/Subscribed Shares 970
- IT ► Information Technology 970
- IVS ► International Valuation
 - Standards 970
- Job-Costing 971
- Joint Costs/Joint Products 971
- Jokes, Accounting 971
- Journal 972
- Jubilee Payments 972
- Kaizen Budgeting (Japan) 973
- Language of Business ► Business
 - Language 974
- Last-In, First-Out ► LIFO 974
- Latent Liability (vernacular) 974
- Learning Curve 975
- Lease Receivable 975
- Leases, Accounting for 976
- Ledger 977
- Ledgering/Detailing 978
- Legacy Costs/Expenses 978
- Legal Reserve 978
- Liabilities (Accounting for) 978
- Life Cycle Costing 979
- LIFO (Last-In, First-Out) 980
- LIFO Invasion/Liquidation 981
- LIFO Reserve 981
- Limited Liability Partnership 981
- Line Item (vernacular) 981
- Linked Presentation 981
- Liquidation Value 982
- Liquidity (Asset) 982
- LLP ► Limited Liability Partnership 982
- Loan (A) 982
- Loan Classification 983
- LOCOM Valuation Method ► Lower-of-Cost-
 - or-Market Valuation Method 983
- Long Form (Audit) Report 983
- Long Lived/Term Assets 984
- Long Term Debt 984

- Long Term Investment 984
- Loophole, Tax (vernacular) 985
- Loss 986
- Loss on Sale of Fixed Assets 986
- Loss Reserve 987
- Low-Balling (slang) 987
- Lower-of-Cost-or-Market Valuation
 - Method 988
- Lump-Sum 989

- Major Repair/Extra-ordinary Repair vs.
 - Ordinary Repair 990
- Malffeasance (Anglo-Saxon) 990
- Management Accounting 990
- Management Commentary/Narrative
 - Reporting 991
- Management Discussion & Analysis
 - (USA) 992
- Management Information Systems 993
- Management Letter (Auditor's) 994
- Management Representation Letter 994
- Management vs. Financial Accounting
 - Compared 994
- Management's Responsibility for Financial
 - Reporting 995
- Marginal Costs 996
- Marginal Tax Rate 997
- Mark-to-Market Value Adjustments 997
- Mark-up 997
- Market Value 998
- Market Value Accounting 998
- Master Budget 999
- Matching (Accounting Principle) 999
- Materiality 999
- Measurement Uncertainty, Disclosure 1001
- Memorandum Account 1001

- Mergers Accounting 1001
- Minority Interest 1002
- Minutes (Board) 1003
- MIS ► Management Information
 - Systems 1003
- Missing Trader Intra-Community VAT Fraud
 - Carousel Fraud 1003
- Mixed-Attribute System 1003
- Moats (slang) 1004
- Modified Audit Opinion 1004
- Money Measurement (Accounting
 - Concept) 1005
- (The) Monitoring Group (of Public Interest
 - Oversight Board) 1005
- Movements 1005
- Multi-Disciplinary Professional
 - Practice 1006
- Multiple-Element Transaction 1007
- Multiple-Step Income Statement 1007
- MVA ► Market Value Accounting 1007

- NAV ► Net Asset Value 1008
- NBV ► Net Book Value 1008
- Negative Goodwill 1008
- Negative Income Tax 1009
- Negligence 1010
- Negligence, Standard of Conduct
 - (USA) 1010
- Net Asset Value 1011
- Net Book Value 1011
- Net Realizable Value 1011
- Net Working Capital 1012
- Net Worth 1012
- Nominal Ledger ► General Ledger 1012
- Non-cash Stock Compensation (USA) 1012
- Non-Consolidated Subsidiary 1012

- Non-current Assets Held for Sale 1013
- Non-qualified Deferred Executive Compensation (USA) 1013
- Non-recurring Items 1013
- Non-Trade Items (Accounts Payable/Receivable) 1015
- Normalization (of Reported Income) 1016
- Norwalk Agreement 1016
- Not-for-Profit Organisation 1017
- Notes (Financial Statement) 1017
- Notes Receivable/Payable 1018
- Number Crunching (slang) 1019

- Objectives/Principles Oriented Accounting Standards ► Principles-based Accounting Standards 1020
- Objectivity Convention 1020
- Obsolescence 1020
- Off-Balance Sheet Item 1020
- Off-Site Controller/Comptroller 1021
- Off-the-books Partnerships 1021
- Ombudsperson, Corporate 1022
- On-Line Financial Reporting 1022
- On Paper (vernacular) 1023
- On-Site Bank Inspection/Examination 1023
- Opacity 1023
- Open Book Management 1024
- Operating and Financial Review (UK) 1025
- Operating Cash Flow 1025
- Operating Deficit/Loss 1026
- Operating Income/Profit 1026
- Operating/Operational Budget 1027
- Operating Transactions 1027
- Opinion Shopping 1027
- Opportunity Cost 1028
- Ordinary Income 1029
- Ordinary Repair 1029
- Organization Costs/Expenditures 1029
- Orphan Subsidiary (vernacular) 1030
- Other Expense 1030
- Other Reserves (Classification) 1030
- Other Revenue 1030
- Outlay 1030
- Out-of-pocket Costs/Expenses 1030
- OVA ► Overhead Value Analysis 1031
- Over-Absorbed/Under-Absorbed Manufacturing Overhead 1031
- Overhead Absorption Rate, Budgeted 1031
- Overhead Expenses 1032
- Overhead Value Analysis 1033
- Override (Fair Presentation/True & Fair) 1033
- Oversight 1033
- Overtime Premium, Accounting for 1034
- Own Work Capitalised 1034
- Owners' Equity 1034

- Pacioli, Luca (1445–1517) 1035
- Pad an Expense Account (vernacular) 1036
- Paid-Up Share Capital 1036
- Paper Profits (slang) 1036
- Paper Trail 1037
- Par Value ► Face Value 1037
- Parent Company Financial Statements 1037
- Parmalat SpA 1037
- Participative Budget 1038
- Payables (Accounts Payable) 1038
- Payroll 1039
- Payroll Taxes 1039
- PCAOB ► Public Company Accounting Oversight Board 1039
- Peanut-butter Costing (slang) 1039

- Peer Review (Auditors) 1040
- Percentage-of-Completion Method 1040
- Period Costs 1041
- Periodic Inventory System 1042
- Permanent Accounts 1042
- Permanent (Timing) Difference 1042
- Perpetual Inventory System 1042
- Phantom Income 1042
- Phantom Transactions (vernacular) 1042
- Physical Count of Inventory 1042
- Pick and Shovel Work (slang) 1042
- PIOB ► (International) Public Interest Oversight Board 1042
- Plain Language Movement 1043
- Planning & Control 1043
- Plug (slang) 1044
- Point of Sale Terminal 1044
- Pooling of Interests (USA) 1044
- Positive Accounting Theories 1045
- Post a Profit (vernacular) 1046
- Post-Audit (Capital Budget) 1046
- Post-employment Benefits, Accounting for 1047
- Post (Subsequent) Balance Sheet Event 1047
- Post (To) 1047
- Posting 1047
- £.s.d. (British) 1048
- PPE ► Property, Plant and Equipment 1048
- Preferred Treatment 1048
- Premium on Capital Stock (USA) 1048
- Prepaid Expenses 1048
- Preparers (vernacular) 1048
- PricewaterhouseCoopers 1048
- Prime Costs 1049
- Principle of Exceptions (Budgeting) 1049
- Principles-based Accounting Standards 1050
- Prior Period Adjustment 1050
- Procedures and Findings Report, Accountant's 1051
- Process Costing 1051
- Product Liability Litigation, Accounting for 1051
- Product/Unit Cost 1052
- Professional Oversight Board (UK) 1053
- Professional Practice Group (SEC) 1053
- Professional Privilege & Accountants 1053
- Professional Scepticism, Auditor's 1053
- Profit 1054
- Profit and Loss Statement 1055
- Profit Margin 1055
- Profit Warnings 1056
- Profiteering 1056
- Pro-forma Financial Statements 1056
- Progressive Income Taxes 1058
- Progressive Taxation 1059
- Property, Plant and Equipment 1059
- Proportional Consolidation 1059
- Proportionate Liability, Claims Against Auditors 1059
- Provision (for Loss) 1059
- Provision, Controversy Over 1060
- Provisioning 1060
- Prudence (Accounting Principle) 1061
- Prudential Returns 1061
- Psychology, Accountant's 1061
- Public Accountancy Profession 1062
- Public Company Accounting Oversight Board (USA) 1063
- Public Financial Reporting 1063
- Public Interest (& Auditing) 1064

- Public Oversight Board (USA) 1064
- Public Sector Auditors 1065
- Publican (archaic) 1065
- Purchase Acquisition Accounting ►
Acquisitions (Corporate), Accounting
for 1065
- Push Down Accounting 1065
- PwC ► PricewaterhouseCoopers 1066
- Qualifications, Professional Accountancy
Designation 1067
- Qualified Audit Opinion 1068
- Qualitative Characteristics (IAS) 1068
- Quality of Disclosure Rankings 1068
- Quality of Reported Earnings
(vernacular) 1069
- Rational Decision-Making (& Accounting
Information) 1070
- Raw Material Inventory 1071
- Realised Holding Gain/Loss 1071
- Realization (Accounting) 1072
- Reasonable Assurance (Auditor's) 1072
- Reasonable Assurance – Sarbanes-Oxley Act
(USA) 1072
- Reasonableness Check 1072
- Reassurance Value (in Financial
Reporting) 1073
- Recapture/Recovery (Tax Deduction) 1073
- Reciprocal Allocation Method (Service
Departments) 1073
- Recklessness, Standard of Conduct
(USA) 1074
- Reckoning (vernacular) 1074
- Reconcile 1074
- Record Profits (vernacular) 1075
- Recoverable Amount 1076
- Recycling (vernacular) 1076
- Red Flag (Auditor's) 1076
- Red Ink (euphemism) 1077
- Redundancy Payments, Accounting
for 1077
- Reform Movement, Financial
Reporting 1077
- Regression Analysis/Least Squares Technique
(in Cost Estimation) 1078
- Regulation Fair Disclosure 1079
- Regulatory Returns (Banks) 1080
- Related Party Transactions 1080
- Relevant Costing 1080
- Reliability 1081
- Replacement Cost 1081
- Replacement Value (in Accounting) 1081
- Reportable Events (Re: Auditor
Changes) 1081
- Reporting (Financial) 1082
- Reporting Accountant (UK) 1082
- Reputation Assurance 1082
- Research and Development Costs 1082
- Reserve (Capital) 1083
- Reserve-replacement Ratio (Natural Resource
Firms) 1084
- Resource Allocation Decisions
(& Accounting) 1085
- Responsibility Accounting 1086
- Restatement (USA) 1086
- Restructuring Charge 1088
- Retail Inventory Valuation Method 1088
- Retained Earnings 1088
- Retirement Benefit Obligations 1088
- Retrospective Changes in Financial
Statements 1089

- Return Fraud (vernacular) 1089
- Revaluation (of Fixed Assets) 1089
- Revaluation Reserve 1090
- Revenue 1090
- Revenue Recognition 1090
- Reverse Merger, Accounting for 1091
- Reversing Entries 1091
- Risk-based Auditing 1092
- Risk Factors (Financial Reporting Disclosure) 1092
- Risk Mitigation (& Accounting) 1093

- S, G&A ▶ Sales, General and Administrative Expense 1094
- SAC ▶ Standards Advisory Councils 1094
- Safe Harbour Rule (USA legal vernacular) 1094
- Sales 1095
- Sales, General and Administrative Expense 1095
- Sales Returns and Allowances 1095
- Sales Variances 1096
- Sandbagging (USA slang) 1096
- Sarbanes-Oxley Corporate Responsibility Act (USA) 1096
- Scope of Assurance (Auditors') 1098
- Second Audit Opinion 1099
- Secret Reserves ▶ Hidden Reserves 1099
- Section 404, Sarbanes-Oxley Act (USA) 1099
- Segmented Reporting 1100
- Segregation of Duties 1100
- Selective Disclosure (Financial Reporting) 1100
- Self-Regulatory Organisation 1101
- Semi-Variable Costs 1101

- Separate Reporting vs. Uniform Reporting Accounting Regimes 1101
- Service Department, Apportionment of Costs 1102
- Set-off 1102
- Severance Payments 1103
- Sex (& Accountants) 1103
- Shadow Price 1104
- Share-based Compensation 1104
- Share Ownership, Accounting for 1104
- Shareholders' Equity 1105
- Shoebbox Accounting (vernacular) 1105
- Short Form Report 1106
- Shrinkage of Inventory (vernacular) 1106
- SIC ▶ Standing Interpretations Committee 1107
- Single Entry Accounting Systems 1107
- Single-Step Income Statement 1108
- Slack Budget (vernacular) 1108
- Small Business Enterprise Reporting 1109
- Small to Medium Practice 1109
- Source Documents (vernacular) 1110
- Spacek, Leonard (1908–2000) 1110
- Special Purpose Entity 1110
- Specific Physical Flow (Specific Identification) Inventory Costing Method 1112
- Spent on Fixed (vernacular) 1112
- Spreading Financial Statements (vernacular) 1112
- Spreadsheets 1113
- SQL 1113
- SRO ▶ Self-Regulatory Organisation 1113
- Stamp Duty 1113
- Standard Cost 1114
- Standard Cost Inventory Valuation 1114

- Standards Advisory Councils 1115
- Standing Interpretations Committee 1116
- Statement of Condition 1116
- Statement of Financial Position 1116
- Statement of Changes in Owners'/
Stockholders' Equity 1116
- Statement of Sources and Uses of Cash ► Cash
Flow Statement 1117
- Statement of Total Recognised Gains and
Losses 1117
- Static Budget 1117
- Statutory Reporting 1117
- Step-Down Method, Cost
Apportionment 1118
- Stepped Costs 1118
- Stock Options, Accounting for 1119
- Straight-line Method (of Depreciation) 1120
- Strategic Management Accounting 1121
- Strike a Balance (vernacular) 1121
- Subsidiary 1121
- Substance Over Form (Accounting)
Principle 1122
- Substantive Audit Test 1123
- Successful Efforts (Exploration)
Accounting 1123
- Sunk Cost 1123
- Supervisory Board (EU) 1123
- Supplementary (Accounting) Data 1123
- Suspense Account 1124
- Sustainability Reporting 1124

- T-Account 1125
- T.T.M., TTM ► Trailing Twelve
Months 1125
- Take a Bath (slang) 1125
- Take-home Pay 1125

- Tally (archaic) 1126
- Tangible Assets 1126
- Target Costing 1126
- Tax Abolition 1126
- Tax Advisor 1127
- Tax Audit 1127
- Tax Avoidance 1128
- Tax Base 1128
- Tax Books 1129
- Tax Breaks (vernacular) 1129
- Tax Credit 1129
- Tax Deferral 1130
- Tax Depreciation 1130
- Tax Efficient 1130
- Tax Evasion 1130
- Tax Exempt (Income) 1131
- Tax Gap (vernacular) 1131
- Tax Havens 1131
- Tax Holiday 1133
- Tax Integrated Model 1133
- Tax Leniency Programmes
(vernacular) 1133
- Tax Linked Model 1133
- Tax Loophole ► Loophole, Tax 1133
- Tax Loss Carry Forward 1133
- Tax Pools 1134
- Tax Reporting, Separate vs. Uniform 1134
- Tax Resistance 1134
- Tax Shelters 1134
- Tax Value 1135
- Tax Wedge (vernacular) 1135
- Taxable Income 1135
- Taxation (& Economic Growth) 1136
- Teeming & Lading (UK) 1138
- Temporal Method (Foreign Currency
Translation) 1138

- Temporary (Timing) Difference 1140
- Termination Payments ► Severance
 - Payments 1141
- Theory of Constraints 1141
- Thin Capitalisation (Tax Regulations) 1141
- Throughput Costing 1141
- Timing Difference 1141
- Tobashi (Japan) 1142
- TOC ► Theory of Constraints 1142
- Top Line (vernacular) 1142
- Toxic Accounting (humour) 1142
- Trade Date vs. Settlement Date
 - Accounting 1143
- Trading Account (UK) 1143
- Trailing Twelve Months 1143
- Transaction 1144
- Transaction Costs 1144
- Transfer Pricing 1144
- Transitional Provisions, for New Accounting
 - Standards 1145
- Translation, Accounting Exposure 1145
- Transparency 1145
- Treasury Shares (USA) 1146
- Trial Balance (A) 1146
- Trial Balance (To) 1146
- Triple Bottom Line 1147
- True & Fair Presentation 1148
- True Up (vernacular) 1148
- Turnover (Sales) 1149
- Tweedie, Sir David 1149

- Unadjusted Differences 1150
- Unaudited Numbers 1150
- Undeclared Income 1150
- Understandability 1150
- Undistributable Reserves 1151
- Undistributed Profit 1151
- Unearned Revenues 1151
- Unfunded Debt (British) 1151
- Uniform Reporting Accounting
 - Regimes 1151
- Uniting of Interests (IAS) 1151
- Unitising Fixed Costs 1152
- Units of Production Depreciation 1153
- Unqualified (Audit) Opinion 1153
- Unrealised Gains/Losses 1153
- Unwinding of a Discount (Discount Accretion
 - Expense) 1153

- Value (Personal/Subjective) 1155
- Value Added Statement 1156
- Value Added Tax 1157
- Value for Money Audit 1159
- Value-in-Use 1159
- Variable/Direct/Marginal Costing 1159
- Variable Interest Entity 1160
- Variance 1161
- Variance Analysis 1161
- VAS ► Value Added Statement 1163
- VAT ► Value Added Tax 1163
- Volume Discounts, Accounting for 1163
- Voodoo Accounting (slang) 1163
- Voucher 1163

- Walkthroughs (auditing vernacular) 1165
- Wash, A (slang) 1165
- Wasting Assets 1166
- Wealth Tax 1166
- Weighted-Average Cost Inventory 1166
- Whisper Numbers (vernacular) 1167
- Whistle Blowers (slang) 1168

- Why Accounting Is Not Boring? (Rhetorical Question) 1169
- Widget (vernacular) 1169
- Windfall Gains/Profit 1169
- Windfall Profits Tax 1170
- Window Dressing (vernacular) 1171
- Withheld Income Tax 1173
- Working Papers (Audit) 1173
- Work-in-Progress (Inventory) 1173
- Worksheet 1174
- World Congress of Accountants 1174
- Write-down 1174
- Write-off 1175
- Write-Up 1175
- Writing Down Allowance ► Tax Depreciation 1175

- X (USA slang) 1176
- X-int (stock exchange abbreviation) 1176
- X-pr (stock exchange abbreviation) 1176
- XBRL ► Extendible Business Reporting Language 1176
- XC (stock exchange abbreviation) 1176
- XCL (insurance abbreviation) 1176
- XD (stock exchange abbreviation) 1176
- XR (stock exchange abbreviation) 1176

- Year-End (Financial) 1177
- Year-To-Date 1177

- Zero-based Budget 1178
- Zero Overhead Growth 1179

Robert Patterson is a former chartered accountant and commercial banker from Canada. Since 1993 he has been permanently based in Poland as a management consultant initially with Coopers & Lybrand and subsequently as a trainer specialising in SME banking in emerging markets where he has had assignments in over 15 countries. He can be reached at patterson@ikp.pl.

Robert Patterson dyplomowany biegły rewident i bankier z Kanady. Od 1993 roku mieszka w Polsce. Początkowo pracował w Coopers & Lybrand jako konsultant w zakresie zarządzania, a następnie jako doradca i trener specjalizujący się w usługach bankowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w krajach rozwijających się (*emerging markets*). Prowadził szkolenia w ponad 15 krajach. Można się z nim skontaktować pod adresem: patterson@ikp.pl.

The *Compendium of Accounting Terms in Polish & English* is about the language of accountancy. In a succinct yet informative way, each word entry encapsulates the meaning of the words most commonly used in financial reporting and management accounting. It strives to have a comprehensive coverage of the topic by including formal words, vernacular and even the slang used in annual reports, the financial press and the everyday communication amongst accountants.

Kompendium terminów z zakresu rachunkowości po polsku i angielsku przedstawia pojęcia i słownictwo z zakresu rachunkowości. W zwięzłej, słownikowej formie zostaje wytłumaczone znaczenie pojęć używanych na co dzień w księgowości i rachunkowości zarządczej. Przedstawione i wyjaśnione zostają zarówno pojęcia używane w języku oficjalnym, formalnym, jak i słownictwo potoczne i żargonowe, używane w sprawozdawczości zarządczej, w prasie ekonomiczno-finansowej i w codziennej komunikacji branży księgowych i biegłych rewidentów.
