„Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”
tom 87 (143), 2016, s. 9–18

Stowarzyszenie Księgowych
w Polsce

Motywy wyboru wartości godziwej do wyceny środków trwałych w świetle pozytywnej teorii rachunkowości

KATARZYNA BAREJA[*], *MAGDALENA GIEDROYĆ*[**]

Streszczenie

Celem artykułu jest zidentyfikowanie przyczyn wyboru wartości godziwej do wyceny środków trwałych w świetle trzech podstawowych hipotez pozytywnej teorii rachunkowości, sformułowanych przez Wattsa i Zimmermana. Stwierdzono, że podstawowym motywem jest dążenie do poprawy wskaźnika długu do kapitału własnego. W artykule wykorzystano metodę wnioskowania indukcyjnego.

Słowa kluczowe: wartość godziwa, środki trwałe, pozytywna teoria rachunkowości.

Abstract
Motives for property, plant and equipment revaluation according to positive accounting theory

The paper identifies motives for property, plant and equipment (PPE) revaluations according to the three main hypotheses proposed by Watts and Zimmerman. Attempt to lower debt-equity ratio is the main motive for PPE revaluation. The method of inductive inference was applied.

Keywords: fair value, property, plant and equipment, positive accounting theory.

[*] Dr Katarzyna Bareja, adiunkt, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Zarządzania i Finansów, Instytut Rachunkowości, kbarej@sgh.waw.pl

[**] Dr Magdalena Giedroyć, adiunkt, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Zarządzania i Finansów, Instytut Rachunkowości, mgiedr@sgh.waw.pl

ISSN 1641-4381 *print* / ISSN 2391-677X *online*
Copyright © 2016 Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
Prawa wydawnicze zastrzeżone.
http://www.ztr.skwp.pl
DOI: 10.5604/16414381.1207428

Wprowadzenie

Dyskusje wśród teoretyków rachunkowości nad stosowaniem wartości bieżących do rzeczowych aktywów trwałych toczą się od początków XX wieku. Analizując dwa główne zestawy standardów rachunkowości na świecie – Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) i Amerykańskie Standardy Rachunkowości (US GAAP) – należy zauważyć, że wartość godziwa jest dopuszczona w wycenie rzeczowych aktywów trwałych wyłącznie w MSSF. Od lat 30. ubiegłego wieku w Stanach Zjednoczonych sukcesywnie eliminowano ze standardów rachunkowości możliwość wyceny środków trwałych w wartości bieżącej (Zeff, 2007, s. 50). Obecnie w standardach amerykańskich przeszacowania wzwyż do wartości godziwej są dopuszczone wyłącznie w przypadku aktywów finansowych.

Warto podkreślić, że zastosowanie wartości godziwej do wyceny środków trwałych jest szczególnie kontrowersyjne. Wartość bieżąca aktywów operacyjnych przedsiębiorstwa, w tym środków trwałych, które są wykorzystywane w długim okresie, niekoniecznie odzwierciedla ich potencjał dochodowy. Gdy wartość godziwa przyjmowana do wyceny na kolejne momenty bilansowe jest wartością pochodzącą z aktywnego rynku, co jest opcją preferowaną w MSSF nr 13, to stanowi wtedy konsens uczestników tegoż rynku co do potencjału dochodowego składnika aktywów. Tymczasem potencjał dochodowy środka trwałego w konkretnym podmiocie może odbiegać od wartości ustalonej przez uczestników rynku. Ponadto potencjał ten generowany jest zwykle przez grupę aktywów operacyjnych, one pozwalają bowiem wypracowywać korzyści ekonomiczne. Tym samym wartość bieżąca przyszłych przepływów pieniężnych w przypadku pojedynczego składnika jest trudna (lub wręcz niemożliwa) do ustalenia. Nie dziwi więc fakt, że powody wyboru takiej opcji wyceny stanowią przedmiot badań podejmowanych w nurcie pozytywnej teorii rachunkowości (PAT) stworzonej przez Wattsa i Zimmermana w latach 70. XX wieku.

Wobec problemów z kwalifikowaniem hipotez badawczych stawianych w badaniach pozytywnych do PAT[1], autorki artykułu zdecydowały się na zaprezentowanie powodów wyboru wartości godziwej do wyceny środków trwałych pod kątem weryfikacji oryginalnych hipotez sformułowanym przez twórców PAT. Hipotezy te wytyczyły kierunki późniejszych badań w ramach pozytywnej teorii rachunkowości.

Celem artykułu jest zidentyfikowanie przyczyn wyboru wartości godziwej jako podstawowej metody wyceny środków trwałych w świetle trzech podstawowych hipotez PAT. Przeprowadzono analizę badań pozytywnych, wykorzystując wnioskowanie indukcyjne.

[1] Na przykład A. Szychta i V. Beattie nie zaliczają badań rynku kapitałowego w rachunkowości do PAT. Natomiast M.J.R. Gaffikin uważa, że badania rynku kapitałowego są elementem PAT (por. Nita, red., 2015; Ryan i in., 2002, s. 103–109; Gaffikin, 2005).

1. Podstawowe zalety i wady wyceny środków trwałych w wartości godziwej

Trudno jest jednoznacznie ocenić korzyści ze stosowania wartości godziwej do wyceny środków trwałych. Podstawową zaletą wartości godziwej jest jej relewantność w wyjaśnianiu bieżących zwrotów z akcji, wartości przyszłych przepływów pieniężnych i przyszłych zysków. Potwierdzają to badania empiryczne prowadzone w nurcie badań rynku kapitałowego, określane jako badania *value-relevance* (Barth, Clinch, 1998, s. 199–233; Easton i in., 1993, s. 1–38; Aboody i in., 1999, s. 149–178). Badania takie koncentrują się na analizie związku między zmiennymi opartymi na cenach akcji a zestawem zmiennych zaczerpniętych ze sprawozdania finansowego. Dane sprawozdawcze są *value relevant*, gdy są znacząco związane z wybraną zmienną rynku kapitałowego.

Należy podkreślić, że wartość godziwa stanowi podstawę wyceny środków trwałych, gdy jednostka nie będzie kontynuować działalności w przyszłości. Ponadto znajduje ona powszechne zastosowanie do pomiaru utraty wartości środków trwałych, a także gdy stanowią one przedmiot darowizny. Bez zastrzeżeń wartość godziwa jest też wykorzystywana w połączeniach przedsiębiorstw.

Podkreśla się również, że zastosowanie wartości godziwej w wycenie aktywów pozwala zmniejszyć asymetrię informacji dostarczanych inwestorom w sprawozdaniach finansowych. Pozwala także zwiększyć porównywalność raportów, gdy wartość środka trwałego pochodzi z aktywnego rynku.

Podstawową wadą wartości godziwej, podnoszoną przez teoretyków i praktyków rachunkowości, jest natomiast jej niska wiarygodność w sytuacji braku aktywnego rynku dla wycenianego środka trwałego. Ponadto, gdy jest ona ustalona na podstawie modelu wyceny, może nie być porównywalna w przestrzeni, ponieważ dobór parametrów zastosowanych do wyceny i ich wartość są wysoce subiektywne. Wycena w wartości godziwej nie odzwierciedla realnej, zgodnej z treścią ekonomiczną, wartości środka trwałego dla konkretnej jednostki gospodarczej w sytuacji dalszego jego użytkowania. Odzwierciedla bowiem jedynie wartość, na dodatek hipotetyczną, którą jednostka otrzymałaby z jego sprzedaży.

Wobec powyższych kontrowersji, co do użyteczności wyceny środków trwałych w wartości godziwej oraz w związku z faktem, że jest ona dopuszczona do stosowania przez podmioty sporządzające sprawozdania finansowe według MSSF, rodzi się pytanie, jakie są powody wyboru przez zarząd tej opcji wyceny. Stanowi to przedmiot badań pozytywnych w rachunkowości. W badaniach tych stawianych jest wiele hipotez, jednak jak zostało wskazane, autorki ograniczyły się do hipotez sformułowanych przez Wattsa i Zimmermana.

2. Hipoteza relacji długu do kapitału własnego

Hipoteza relacji długu do kapitału własnego w przeanalizowanych badaniach pozytywnych najbardziej jednoznacznie wyjaśnia powody wyboru wartości godziwej do wyceny środków trwałych.

Hipoteza relacji długu do kapitału własnego oznacza, że menedżerowie podmiotów, których wskaźnik długu do kapitału jest wyższy, są bardziej skłonni kształtować swoją politykę rachunkowości tak, aby przesuwać zyski przyszłych okresów na okres bieżący (Watts, Zimmermann, 1986, s. 216). W przypadku wyboru wartości godziwej jako metody wyceny środków trwałych, przeszacowania odnoszone są jak wiadomo bezpośrednio na kapitał (a nie na wynik finansowy). Nie zmienia to jednak faktu, że dodatnie przeszacowania środków trwałych poprawiają relację długu do kapitału. Tym samym omawiana hipoteza ma zastosowanie do badań nad motywami wykorzystania wartości godziwej w wycenie.

Przegląd badań pozytywnych (Black i in., 1998; Brown i in., 1992; Cotter, 1999; Cotter, Zimmer, 1995) potwierdza, że podmioty gospodarcze, które mają wysoki wskaźnik poziomu zadłużenia są skłonne do przeszacowywania wzwyż rzeczowych aktywów trwałych. Pokazują w ten sposób niższą wartość wskaźnika długu do kapitałów własnych oraz długu do aktywów ogółem. W konsekwencji takiej praktyki księgowej podmioty sygnalizują kredytodawcom dodatkową zdolność kredytową.

Dodatnie przeszacowanie wartości środków trwałych powoduje zwiększenie kosztów amortyzacji w kolejnych okresach. Jednocześnie przesłanką wyceny wzwyż jest przecież spodziewany w przyszłości wzrost korzyści ekonomicznych z tytułu dalszego użytkowania składnika aktywów. Tym samym należy podkreślić, że przyszły wzrost kosztów amortyzacji musi być zrównoważony przyszłym wzrostem przychodów – tylko w takiej sytuacji można mówić o faktycznie korzystnym efekcie uzyskanym z przeszacowania środka trwałego. Jeżeli jednak nieuchronny wzrost kosztów przewyższy spodziewany wzrost przychodów, wówczas w kolejnych okresach spadnie wynik finansowy i oparte na nim wskaźniki, takie jak na przykład ROE i ROA, EBIT/odsetki i EBITDA/odsetki. W związku z tym, że umowy kredytowe określają graniczne wartości wyżej wymienionych wskaźników, przeszacowania środków trwałych mogą prowadzić w przyszłości do pogorszenia zdolności kredytowej. Zastosowanie opcji wyceny rzeczowych aktywów trwałych w wartości godziwej nie może być podyktowane jedynie względami zapewnienia określonego poziomu zdolności kredytowej w danym momencie, ale musi wynikać z oczekiwanych przyszłych korzyści ekonomicznych. W przeciwnym razie może okazać się krótkowzrocznym zabiegiem pozwalającym osiągnąć wyłącznie doraźny cel uzyskania finansowania. Co więcej, taki zabieg dokonany przez twórcę sprawozdania finansowego wprowadzi w błąd jego użytkownika i tym samym pogłębi tzw. lukę informacyjną.

Warto dodać, że nadwyżka z przeszacowania środków trwałych, która została zaliczona do kapitałów własnych, może ulec zmniejszeniu, jeśli w kolejnych okresach nastąpi utrata wartości przeszacowanego składnika aktywów. Kontynuując zatem rozważania dotyczące oportunistycznego wyboru wartości godziwej do wyceny środków

trwałych, można zauważyć, że w kolejnym okresie, zwiększonym z powodu przeszacowania odpisom amortyzacyjnym może towarzyszyć dodatkowe zmniejszenie kapitałów własnych wynikające z utraty wartości uprzednio przeszacowanego składnika aktywów. Następuje więc zmniejszenie nadwyżki z przeszacowania. W rezultacie doraźna korzyść wynikająca z przeszacowania, w kolejnych okresach może dodatkowo pogorszyć obraz sytuacji majątkowej i finansowej oraz dokonań podmiotu.

Należy podkreślić, że korzystny wpływ na poziom wskaźników zadłużenia ma więc jedynie przeszacowanie środków trwałych, które wynika ze wzrostu jego faktycznego potencjału dochodowego. W sytuacji gdy w kolejnych okresach nie wystąpi utrata wartości nadwyżka z aktualizacji jest przenoszona do zysków zatrzymanych. Może być to dokonane jednorazowo w momencie zaprzestania ujmowania środka trwałego lub stopniowo w trakcie jego używania, równolegle do dokonywanych odpisów amortyzacyjnych. Samo przekwalifikowanie nadwyżki do zysków zatrzymanych nie wpływa już jednak na poziom kapitałów własnych, a także poziom wskaźników opartych na wyniku finansowym i na kapitale własnym.

Powyższe rozważania nie dotyczą gruntów, które nie podlegają amortyzacji. Ich przeszacowanie nie powoduje wzrostu kosztów w kolejnych okresach. Powinny być więc one najczęściej przeszacowywaną grupą środków trwałych. Autorki dotarły do nielicznych badań, które potwierdzają taki wniosek. Na marginesie należy zauważyć, że z badań PAT wynika, że przeszacowania gruntów do wartości godziwej wynikają przede wszystkim z faktu, że rynek gruntów jest bardziej płynny niż rynek pozostałych grup środków trwałych (Christensen, Nikolaev, 2013, s. 4; Cairns i in., 2011, s. 9).

Jednocześnie należy zauważyć, że środki trwałe mogą być przedmiotem zabezpieczenia umów kredytowych. Wówczas muszą być one wycenione, na potrzeby uzyskania finansowania, w wartości godziwej. Jednostka musi więc ponieść koszty ich wyceny, bez względu na stosowaną w rachunkowości metodę wyceny. Tym samym dla tych grup środków trwałych, które często stanowią zabezpieczenie umów kredytowych, korzyści z wyboru metody wyceny w wartości godziwej do celów bilansowych powinny być – zdaniem autorek – większe niż dla tych grup środków trwałych, które nie są wykorzystywane przez bank jako zabezpieczenie. Autorki nie dotarły jednak do badań, które weryfikowałyby hipotezę, że do wyceny środków trwałych, stanowiących przedmiot zabezpieczeń kredytowych, w rachunkowości wykorzystuje się wartość godziwą.

3. Hipoteza rozmiaru

Hipoteza rozmiaru w przeanalizowanych badaniach pozytywnych nie przyniosła jednoznacznych wyników na temat powodów wyboru wartości godziwej do wyceny środków trwałych.

Hipoteza rozmiaru oznacza, że im firma jest większa, tym bardziej prawdopodobne, że jej menedżerowie wybiorą takie zasady rachunkowości, które przesuną zyski z bieżącego okresu na przyszłe okresy (Watts, Zimmerman, 1986). Hipoteza rozmiaru jest

oparta na założeniu, że duże firmy są bardziej wrażliwe politycznie i zmuszane są do relatywnie większych transferów swoich zysków. Watts i Zimmerman (1986, s. 238) skoncentrowali się w swoim badaniu przede wszystkim na związku rozmiaru podmiotu z kosztami politycznymi.

Konieczność dokonywania transferu zysków może wynikać z przekraczania poziomu różnych miar ekonomicznych ustalanych przez konkretne instytucje mające wpływ na dystrybucję zasobów przedsiębiorstwa (tj. na przykład administrację podatkową, związki zawodowe, akcjonariuszy, organizacje subsydiujące, koncesjonujące). Przez miary ekonomiczne należy rozumieć zarówno kategorie bezpośrednio wynikające ze sprawozdań finansowych, jak i oparte na nich wskaźniki finansowe.

Zmiany miar ekonomicznych, wywołane przeszacowaniem rzeczowych aktywów trwałych, nie pozwalają jednoznacznie ocenić korzyści wynikających z tego zabiegu księgowego. W prześledzonych badaniach autorzy wskazują, jako przykład, dwie przeciwstawne konsekwencje rewaluacji środków trwałych. Z jednej strony wzrost aktywów, wynikający z przeszacowania, zwraca uwagę wspomnianych instytucji na sytuację finansową jednostki, szczególnie gdy udział jej środków trwałych w sumie aktywów jest wysoki. Z drugiej strony zabieg ten, powodując na przykład spadek wskaźnika ROE, chroni przed potencjalnym transferem zysków. Zdaniem autorek oznacza to, że podmiot rozważający wycenę środków trwałych w wartości godziwej powinien mieć świadomość, na podstawie jakich miar jest oceniany i jakich dodatkowych obciążeń może uniknąć dzięki przeszacowaniu wartości środków trwałych.

W badaniach pozytywnych dotyczących przeszacowywania środków trwałych do wartości godziwej hipoteza rozmiaru jest faktycznie stawiana. Nie odnosi się jednak jednoznacznie do ograniczania transferów zysków jako motywu rewaluacji. Tym samym nie jest ona stawiana w znaczeniu sformułowanym przez twórców PAT. Przedstawiciele badań pozytywnych (Brown i in., 1992, s. 40; Daniel i in., 2010, s. 3; Gaeremynck, Veugelers, 1999, s. 130; Hlaing i in., 2012, s. 562) w analizowanym obszarze wiążą bowiem hipotezę rozmiaru z efektem skali. Uznają oni, że menedżerowie większych firm wykorzystują wycenę w wartości godziwej do rzeczowych aktywów trwałych z powodu relatywnie niższych kosztów przeprowadzenia procedury wyceny w kosztach ogółem. Innymi słowy, ekonomia skali pomaga większym firmom dużo łatwiej absorbować koszty przeszacowania niż firmom mniejszym (Hlaing, Pourjalali, 2012, s. 562).

Jednocześnie autorzy badań zwracają uwagę, że stosunek wartości przeszacowywanych aktywów do aktywów ogółem odgrywa istotną rolę w wyborze metody wyceny. Z wybranych badań wynika, że im więcej występuje środków trwałych w aktywach ogółem, tym większa jest skłonność przedsiębiorstw do ich przeszacowywania. Z drugiej strony badacze zauważają, że duża liczba aktywów podlegających wycenie w wartości godziwej zniechęca firmy do jej dokonywania z powodu wysokich kosztów tego procesu (Brown i in., 1992, s. 42; Daniel i in., 2010, s. 14; Hlaing, Pourjalali, 2012, s. 564).

Badania rynku kapitałowego w nurcie *value-relevance* potwierdzają, że zmniejszenie asymetrii informacyjnej na rynku kapitałowym osiągane jest między innymi dzięki wycenie aktywów, w tym rzeczowych aktywów trwałych, w wartości godziwej. Autorzy

badań pozytywnych analizujący motywy zarządów w zakresie przeszacowywania środków trwałych stwierdzają, że wycena ta zmniejsza stosunek wartości rynkowej do księgowej przedsiębiorstwa zarówno małego, jak i dużego. Jak wiadomo, duże jednostki komunikują się ze swoimi inwestorami różnymi kanałami informacyjnymi, zaś jednostki małe bazują przede wszystkim na sprawozdawczości finansowej. Zdaniem Daniel i współautorów (2010) szczególnie w interesie małych jednostek powinna być wycena aktywów w wartości godziwej. Nie stawiają oni jednak takiej hipotezy, co najprawdopodobniej wynika z uznania przez nich, że wartość kosztów dokonania rewaluacji w małych jednostkach przewyższa korzyści.

4. Hipoteza planu premiowania

Hipoteza planu premiowania nie była przedmiotem zainteresowania w większości przeanalizowanych badań pozytywnych.

Hipoteza planu premiowania oznacza, że menedżerowie przedsiębiorstwa, wynagradzani na podstawie planów premiowania, są bardziej skłonni do wyboru takiej polityki rachunkowości, która przesuwa raportowane zyski z przyszłych okresów na bieżący okres. Najczęściej stosowanymi wskaźnikami, na podstawie których wynagradza się menedżerów, są bowiem wskaźniki zyskowności. Traktując menedżerów jako osoby, które krótkotrwale maksymalizują swoje partykularne interesy (maksymalizując bieżące wynagrodzenie), należy zauważyć, że w ich interesie rzeczywiście nie jest dodatnie przeszacowywanie środków trwałych.

Warto ponownie podkreślić, że przeszacowanie wzwyż środków trwałych omija wynik finansowy. Zwiększona wartość aktywów i kapitałów własnych przy niezmienionym poziomie wyniku finansowego nie wpływa jednak korzystnie na wskaźniki rentowności podmiotu. W związku z przyszłymi zwiększonymi odpisami amortyzacyjnymi zabieg księgowy polegający na przeszacowaniu wartości środków trwałych dodatkowo potęguje niepożądany, z perspektywy menedżera, spadek wyniku finansowego w kolejnych okresach. Innymi słowy, jeśli w danym momencie kierownictwo podmiotu stwierdziłoby, że środki trwałe mają większy potencjał dochodowy, w jego interesie jest pozostawienie wartości księgowej składnika aktywów na niezmienionym poziomie. Przyszłe zwiększone korzyści ekonomiczne wypracowane z wykorzystaniem tego rzeczowego zasobu majątkowego pozwolą w rezultacie na zaprezentowanie w sprawozdaniu finansowym informacji świadczących o poprawie wskaźników zyskowności podmiotu.

Z przedstawionych rozważań wynika, że wybór opcji przeszacowania rzeczowych aktywów trwałych, których wartość dochodowa wzrasta, nie może być umotywowany przez hipotezę planu premiowania, przy założeniu, że jest on oparty na wskaźnikach rentowności. Z przeanalizowanych przez autorki badań tylko Missionier-Piera zajął się pośrednio badaniem związku stosowanych metod wyceny środków trwałych i planu premiowania zarządu. Autor postawił mianowicie hipotezę, że im bardziej rozproszony

jest akcjonariat, tym menedżerowie są mniej skłonni, by przeszacowywać środki trwałe wzwyż (Missionier-Piera, 2007, s. 193). Wyniki badania pokazały jednak, że związek ten nie jest silny w żadnym z przeanalizowanych okresów.

Warto zauważyć, że sformułowana przez autora hipoteza nie jest zgodna z hipotezą planu premiowania w rozumieniu Wattsa i Zimmermana. Opierając się na badaniach innych naukowców, Missioner-Piera stwierdził, że struktura własności firm może wpływać na wybory dokonywane przez zarządzających w zakresie rachunkowości. Autor zauważył bowiem, że w firmach charakteryzujących się rozproszonym akcjonariatem, w których istnieje większe ryzyko wrogich przejęć, menedżerowie mogą wybierać takie rozwiązania, które przekonają akcjonariuszy, że wyniki firmy są zadowalające. Wycena środków trwałych w wartościach historycznych, jak zostało podkreślone wcześniej, zapewnia lepszy obraz rentowności podmiotu. Tym samym akcjonariusze powinni być mniej skłonni do sprzedaży swoich akcji i dopuszczenia do wrogiego przejęcia. Jednocześnie dzięki takiemu zabiegowi księgowemu menedżerowie, co również już zostało podkreślone, mogą osiągnąć wyższe wynagrodzenie, gdy plany premiowania są powiązane ze wskaźnikami rentowności.

Zdaniem autorek spodziewany wzrost wynagrodzeń w opisanej przez Missionier-Piera sytuacji rozproszonego akcjonariatu i ryzyka wrogiego przejęcia, w przeciwieństwie do oryginalnej hipotezy planu premiowania, nie wynika tylko i wyłącznie z zachowania oportunistycznego zarządu, ale jest też w dużej mierze faktyczną nagrodą za ochronę interesów firmy. Osiągnięcie poprawy rentowności, odsuwające ryzyko wrogiego przejęcia, powinno przełożyć się przecież na wzrost wynagrodzeń kierownictwa.

Podsumowanie

Badania pozytywne analizujące motywy zarządów w zakresie przeszacowywania środków trwałych pokazują, że wartość godziwa jest rzadko wybieraną opcją wyceny środków trwałych. Co więcej, najczęściej wybierana jest ona w przypadku nieruchomości, dla których istnieje aktywny rynek. Mała popularność tej opcji wyceny wynika, po przeanalizowaniu wybranych badań PAT, po pierwsze z powodu drogiej i kłopotliwej procedury tego przeszacowywania, a po drugie z powodu faktu, że przeszacowanie środków trwałych pogarsza wskaźniki rentowności. Nie jest to sytuacja korzystna ani dla samej kadry zarządzającej, szczególnie gdy jej plany premiowania są oparte na tych wskaźnikach, ani dla kształtowanego obrazu finansowego samej jednostki.

Oportunistyczne pozostawianie wartości historycznych do wyceny środków trwałych, przy wzroście ich potencjału dochodowego, po to, aby nie pogarszać wskaźników rentowności, zmniejsza użyteczność informacji sprawozdawczych przy założeniu, że celem sporządzania sprawozdań jest dostarczenie informacji o potencjale dochodowym jednostki. Tym samym pogłębia asymetrię informacyjną.

Z przeprowadzonej analizy badań pozytywnych wynika ponadto, że głównym powodem stosowania wartości godziwej do wyceny środków trwałych jest dążenie do

optymalizacji wskaźnika długu do kapitału własnego. Dwie hipotezy, rozmiaru jednostki i planu premiowania zarządu, nie pozwalają ustalić jednoznacznego związku między nimi a wykorzystywaniem wartości godziwej do wyceny rzeczowych aktywów trwałych.

Podsumowując należy zauważyć, że jednostki stosują wycenę środków trwałych w wartości godziwej, gdy korzyści dla jednostki przewyższają sumę kosztów przeprowadzenia wyceny i korzyści dla kadry zarządzającej.

Literatura

Aboody D., Barth M.E., Kasznik R. (1999), *Revaluation of fixed assets and future firm performance: evidence from the UK*, „Journal of Accounting & Economics", 26.

Barth M.E., Clinch G. (1998), *Revalued financial, tangible and intangible assets: associations with share prices and non-market-based value estimates*, „Journal of Accounting Research", 36 (Suppl.).

Black E.L., Sellers K.F., Manly T.S. (1998), *Earnings management using assets sales: an international study of countries allowing noncurrent asset revaluation*, „Journal of Business Finance and Accounting", 25 (9–10).

Brown P., Izan H.Y., Loh A.L. (1992), *Fixed asset revaluations and managerial incentives*, „Abacus", 28 (1).

Cairns D., Massoudi D., Taplin R., Tarca A. (2011), *IFRS fair value measurement and accounting policy choice in the United Kingdom and Australia*, „British Accounting Review", 43.

Christensen K.B., Nikolaev V.V. (2013), *Does Fair Value Accounting for Non-financial Assets Pass the Market Test?*, The University of Chicago, Booth School of Business, The Initiative on Global Markets, Working Paper no. 87.

Cotter J. (1999), *Asset revaluation and debt contracting*, „Abacus", 35 (3).

Cotter J., Zimmer I. (1995), *Asset revaluations and assessment of borrowing capacity*, „Abacus", 31 (2).

Easton P.D., Eddey P.H., Harris T.S.(1993), *An investigation of revaluations of tangible long-lived assets*, „Journal of Accounting Research", 31 (Suppl.).

Gaeremynck A., Veugelers R. (1999), *The revaluation of assets as a signaling device: a theoretical and an empirical analysis*, „Accounting and Business Research", 29 (2).

Gaffikin M.J.R. (2005), *Accounting Research and Theory: the Age of Neo-empiricism,* Accounting & Finance Working Paper 05/07, University of Wollongong, School of Accounting and Finance.

Hlaing K.P., Pourjalali H. (2012), *Economic reasons for reporting property, plant, and equipment at fair market value by foreign cross-listed firms in the United States*, „Journal of Accounting, Auditing & Finance", 27 (4).

Jaggi B., Tsui J. (2001), *Management motivation and market assessment: revaluations of fixed assets*, „Journal of International Financial Management & Accounting", 12.

Lin Y.C., Peasnell K.V. (2000), *Fixed asset revaluation and equity depletion in UK*, „Journal of Business Finance and Accounting", 27 (3–4).

Missionier-Piera F. (2007), *Motives for fixed asset revaluation: an empirical analysis with Swiss data*, „International Journal of Accounting", 42.

Ryan B., Scapens R.W., Theobald M. (2002), *Reaserch Method and Methodology in Finance and Accounting*, South-Western.

Szychta A. (2015), *Pozytywna teoria rachunkowości jako koncepcja głównego nurtu badawczego*, [w:] B. Nita (red.), *Teoria rachunkowości, sprawozdawczość i analiza finansowa*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu", 388, s. 176–188.

Watts R.L, Zimmerman J.L. (1986), *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

Zeff S.A. (2007), *The SEC rules historical cost accounting: 1934 to the 1970s*, „Accounting and Business Research", Special Issue.

Źródła internetowe

Daniel S.J., Jung B., Pourjalali H., Wen E. (2010), *Firm Characteristics Influencing Responses towards the Adoption of Fair Value Accounting for Non-financial Assets: A Survey of Chief Financial Officers of U.S. Firms*, www.papers.ssrn.com (dostęp luty 2016).