

BOŻENA NADOLNA

Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny

**WPLYW KONCEPCJI WARTOŚCI
NA POMIAR WARTOŚCI EKONOMICZNEJ
W RACHUNKOWOŚCI**

Wprowadzenie

W procesie tworzenia i wymiany dóbr powstaje wartość, którą ekonomiści próbują oszacować. Ustalenie właściwej wartości jest jednym z najtrudniejszych i najbardziej dyskutowanych problemów w obszarze nauki i praktyki ekonomii. Trudności z pomiarem wartości wynikają z natury zjawisk ekonomicznych. Wiele z nich nie posiada obiektywnych miar, a tylko miary o charakterze nie-realnym (urojonym). Obiektywną i realną, chociaż niedoskonałą ze względu na swą zmienność, miarą zjawisk ekonomicznych jest pieniądz. Nauką zajmującą się pieniężnym pomiarem zjawisk w ujęciu mikroekonomicznym jest rachunkowość. Koncentruje się na pomiarze wartości zasobów ekonomicznych wykorzystywanych w działalności gospodarczej jednostki. Szacowanie tych wielkości sprowadza się do oceny zdolności zasobów do generowania korzyści ekonomicznych w postaci wpływów środków pieniężnych. Wiąże się to z wprowadzeniem do zakresu metodyki rachunkowości wielu szacunkowych metod wyceny estymujących wartość zdarzeń gospodarczych.

Celem artykułu jest zaprezentowanie wpływu koncepcji wartości w teorii ekonomii na pomiar wartości ekonomicznej.

1. Pojęcie wartości w naukach społecznych

Wartość należy do pojęć o charakterze ogólnym i wieloznacznym. Jest terminem nieostrym, a tym samym trudno definiowalnym. Wywodzi się z filozofii, stanowiąc przedmiot zainteresowania jej działu – aksjologii, czyli nauki o wartościach. W ramach metodologicznych tej nauki dokonuje się analizy natury wartości, źródeł i mechanizmów jej powstawania, ustala się kryteria wartościowania, klasyfikuje i buduje hierarchie wartości oraz relacje z innymi kategoriami¹. W praktyce jednak często pod pojęciem badań aksjologicznych rozumie się dziedzinę rozważań nad wartościami określonego rodzaju wchodzącymi w skład poszczególnych dyscyplin naukowych. W tym rozumieniu pojęcie to należy rozpatrywać w ujęciu nauk społecznych. W różnych dyscyplinach tej dziedziny nauki pojęcie to jest odmiennie interpretowane. W psychologii wartość traktuje się jako pojęcie o charakterze zindywidualizowanym, subiektywnym, zależnym od preferencji osoby oceniającej. Wartość w tym podejściu stanowi cechę rzeczy lub ludzi godną pożądania przez poszczególne jednostki. M. Łobocki pisze, że „wartością jest to wszystko, co uchodzi za ważne i cenne dla jednostki i społeczeństwa oraz jest godne pożądania, co łączy się z pozytywnymi przeżyciami i stanowi jednocześnie cel dążeń ludzkich”². W ujęciu socjologicznym wartość nadaje się wymiar społeczny. Społeczny charakter wiąże się z rodowodem wartości, gdyż powstają one, rozwijają się i ewoluują wraz ze zmianami zachodzącymi w świecie³. Definicje uwzględniające podejście kulturowe określają natomiast wartość jako powszechnie pożądane w danym społeczeństwie przedmioty o symbolicznym lub niesymbolicznym charakterze. W podejściu tym eksponuje się uniwersalny wymiar wartości wobec człowieka, dominujący w danym społeczeństwie.

W teorii ekonomii za wartość uznaje się cechę (lub zespół cech) rzeczy, często dającą się wyrazić w pieniądzu, która jest postrzegana jako mniej lub bardziej pożądana, użyteczna i szanowana.

Z przedstawionych definicji wartości wynika, że należy ją rozpatrywać w kontekście celu działań, przedmiotu i podmiotu jej szacowania wartości oraz czasu przebiegu zdarzeń gospodarczych.

¹ *Słownik języka polskiego*, red. M. Szymczak, PWN, Warszawa 1988, s. 24.

² M. Łobocki, *Wprowadzenie do metodologii badań pedagogicznych*, Impuls, Warszawa 2009, s. 23.

³ A.F. Folkierska, *Typy wartości, ich miejsce i funkcjonowanie w kulturze*, w: *Młodzież a wartości*, red. H. Świda, Warszawa 1979, s. 34.

Proces dochodzenia do celów organizacji jest związany ze ścieraniem się różnych interesów. Interesy te są pochodną wyznawanych wartości. W tym sensie można mówić o związku celów z systemami wartości. Wartością jest przeświadczenie czy przekonanie jakiegoś podmiotu indywidualnego lub zbiorowego o tym, co w otaczającej rzeczywistości społecznej i przyrodniczej jest pozytywnie oceniane oraz uznawane za godne pożądaniami i warte starań. „Przełożenie wartości na cele bywa wsparte z jednej strony osądem o istnieniu szans urzeczywistnienia dążeń, z drugiej strony zaś poczuciem interesu, czyli przekonaniem, że działania zmierzające do realizacji wywodzonych z wartości celów będą pod jakimś względem dla podmiotu korzystne”⁴. To socjologiczno-psychologiczne podejście do wartości znajduje swoje odzwierciedlenie w ekonomii. Wspólnym interesem właścicieli i pracowników jest osiągnięcie wysokiej rentowności przedsiębiorstwa, natomiast rozbieżności będą dotyczyły sposobów osiągania celów i podziału wygosparowanego zysku. Gwarancją rentowności jest optymalne wykorzystanie posiadanych zasobów.

Przedmiotem oceny wartości są dobra i zjawiska ekonomiczne związane z ich obrotem. Istotnym problemem przy określaniu wartości jest wyznaczenie czasu ekonomicznego (operacyjnego) przebiegu analizowanych zjawisk w przedsiębiorstwie. Nie należy jednak utożsamiać czasu operacyjnego z czasem fizycznym (zegarowym). Mimo że wszystkie zdarzenia gospodarcze przebiegają w czasie fizycznym, to on ich nie tworzy. Czas operacyjny według A. Marshalla można podzielić na⁵:

- a) okres rynkowy, gdy podaż jest stała, to znaczy jest to okres tak krótki, że podaż nie może zareagować na zmianę ceny;
- b) okres krótki, w którym podaż może się zwiększyć w ramach posiadanych mocy produkcyjnych i przy danym zasobie kapitału;
- c) okres długi, w którym następuje rozszerzenie zdolności produkcyjnych, wzrasta zasób kapitału, a w ślad za nim podaż dobra;
- d) okres sekularny, w którym może zmienić się technologia, a produktywność kapitału rosnąć (może pokrywać się z okresem długim).

Czas operacyjny jest bardzo istotną determinantą wyboru metody pomiaru wartości zjawisk ekonomicznych.

⁴ L. Krzyżanowski, *O podstawach kierowania organizacjami inaczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 250.

⁵ R. Bartkowiak, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2008, s. 24.

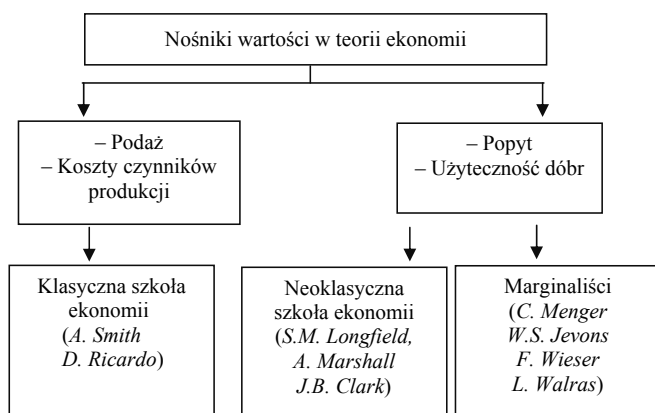
2. Geneza źródeł wartości w teorii ekonomii

Przez wieki podstawowym nurtem rozważań teoretyków ekonomii było dążenie do wyznaczenia nośników wartości. Poglądy w tym zakresie można uogólnić, wskazując na podejścia do wartości reprezentowane przez trzy główne nurty w teorii ekonomii:

- szkołę klasyczną,
- szkołę austriacką,
- szkołę neoklasyczną.

Szkoły te reprezentują trzy odmienne podejścia do źródeł generowania wartości. Są to podejścia:

- obiektywne,
- subiektywne,
- mieszane.



Rys. 1. Nośniki wartości w teorii ekonomii

Źródło: opracowanie własne.

Zgodnie z obiektywnymi teoriami wartość jest własnością (cechą) rzeczy, ludzi i sytuacji istniejącymi niezależnie od subiektywnej oceny określonego podmiotu. W tym znaczeniu mówi się o wartościach, mając na myśli rzeczy lub zjawiska pożyteczne dla pewnego systemu, tzn. podtrzymujące istnienie lub rozwój tego systemu. Systemem takim może być jednostka, grupa społeczna, organizacja⁶.

⁶ *Mała encyklopedia ekonomiczna*, PWE, Warszawa 1974, s. 888.

Początków obiektywnych koncepcji wartości można doszukiwać się w pracach Arystotelesa. Według jego poglądów wartość istnieje obiektywnie, posiada charakter absolutny i autonomiczny. Takie ujęcie wskazuje na pojmowanie wartości jako dobra samego w sobie. Rozważania dotyczące wartości u Arystotelesa mają jednak wymiar bardziej etyczny niż ekonomiczny. W okresie średniowiecza kontynuatorem myśli Arystotelesa był św. Tomasz z Akwinu. Uznaje się go za twórcę pojęcia wartości wymiennej, która to wartość miała wyznaczać sprawiedliwą cenę. Zakładał on ekwiwalentność wymiany bez korzyści którejkolwiek ze stron transakcji. Kontynuatorami jego idei byli fizjokraci, którzy źródeł wartości doszukiwali się głównie w pracy produkcyjnej na ziemi.

Związki między pracą, wartością a ceną dóbr były przedmiotem badań A. Smitha. Wyróżnił on pojęcie wartości wymiennej i wartości użytkowej. Jego teoria koncentrowała się głównie na wartości wymiennej, którą określał jako stosunek wymiany jednego dobra na drugie. W procesie produkcji, czyli angażowania pracy, powstaje dobro o określonej wartości, której realnym (rynkowym) odzwierciedleniem jest cena. Miarą wartości była u niego praca ludzka. Kontynuatorem myśli A. Smitha był D. Ricardo, którego uznaje się za twórcę laborystycznej teorii wartości. Oprócz pracy upatrywał on źródeł wartości w rzadkości dóbr. Teorię laborystyczną rozbudował K. Marks, który uważał, że każde dobro będące produktem pracy ludzkiej zawiera w sobie zarówno treść materialną, jak i społeczną. Wymieniając dobra, producenci wymieniają między sobą pracę. Wartość dodatkowa (zysk), zdaniem K. Marksa, nie jest tworzona przez kapitał, ale przez pracę żywą, czyli siłę roboczą. Założenie, że praca jest jedynym wyznacznikiem wartości, było trudna do zaakceptowania już przez współczesnych mu ekonomistów, gdyż ignorowało fakt, że wiele rzeczy w naturze, w które nie włożono żadnej pracy, np. krajobrazy, czysta woda, kamienie szlachetne i minerały, ma wysoką wartość ekonomiczną. Teoria laborystyczna nie uwzględniała zmieniających się preferencji konsumenta i względnego charakteru wartości, ignorowała również znaczenie czasu i miejsca tworzenia dóbr oraz preferencję czasową polegającą na przedkładaniu konsumpcji obecnej nad przyszłą. Ponadto uzależnienie cen względnych od kosztu produkcji implikowało, że wartość wywodzi się z przeszłości, czyli jest to już wartość historyczna. W.S. Jevons pisał „faktem jest, że raz wydatkowana praca nie ma wpływu na przyszłą wartość żadnego dobra: została ona wydana i przepadła na zawsze. W handlu to, co minęło, minęło bezpowrotnie”⁷.

⁷ W.S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, A.M. Kelley, New York 1957, s. 164.

Dogmat A. Smitha upatrujący źródeł wartości w pracy produkcyjnej został obalony przez J.B. Sayera, który wskazał, że w tworzeniu wartości ma również znaczenie praca nieprodukcyjna oraz użyteczność dobra dla potencjalnego nabywcy⁸. Wiązał on koszty i użyteczność z wartością wymienną danego dobra. W jego poglądach następuje wyraźnie przeniesienie akcentu poszukiwań źródeł wartości ze sfery podaży na sferę popytu. Koncepcja ta nie znalazła jednak większego zainteresowania w czasach mu współczesnych. Klasycy ekonomii nie szukali źródeł wartości w użyteczności, a jeżeli wskazywali na jej istnienie, to traktowali ją jako obiektywną, mierzalną, naturalną cechę dobra.

Za prekursora przeciwstawnej, subiektywnej teorii wartości uważa się greckiego filozofa Protagorasa. Twierdził on, że to człowiek decyduje o miarach wartości wszystkich rzeczy. Jest on twórcą słynnego powiedzenia „człowiek jest miarą wszechrzeczy”. Zgodnie z tą koncepcją nie ma wartości samych w sobie. Pojawiają się one jako rezultat subiektywnych doznań (percepcji, odczuć) i są uzależnione od odniesienia do kogoś lub czegoś. Wartość jest więc zmienna, zależna od czasu, miejsca i okoliczności oraz od tego, kto się do niej odnosi i w niej uczestniczy. Jest ona rozumiana jako sąd oceniający rzeczy lub zjawiska. Nadawanie wartości przez podmiot ujawnia jego postawy emocjonalne i wolicjonalne. W końcu XIX i na początku XX wieku do subiektywistycznej koncepcji wartości nawiązali przedstawiciele austriackiej szkoły ekonomii. Według C. Mengera dobra posiadają wartość, ponieważ tak postanowił działający człowiek. Pisał on: „dobra same w sobie nie posiadają żadnej wartości. Nie zachodzi także związek między ilością pracy a wartością, jaka miałyby powstać w jej wyniku. Związek istnieje jedynie pomiędzy ilością satysfakcji, jaką daje produkowane dobro, a jego wartością”⁹. Według tej teorii wartość nie jest zawarta w produktach, lecz jest efektem wielu różnych ocen konsumentów. Im bardziej cenią oni dany przedmiot i bardziej chcą nim handlować, tym więcej jest on wart. Z tego względu wartość dobra wiąże się z użytecznością. Jednak nie użytecznością całkowitą, do której odnosili się klasycy ekonomii, ale użytecznością krańcową. Na podstawie tego podejścia C. Menger opracował zasadę malejącej użyteczności krańcowej, zgod-

⁸ L. Próchnicki, *Z dziejów myśli ekonomicznej*, w: *Starożytność – współczesność*, Infoplan, Warszawa 2006, s. 154.

⁹ H. Landreth, D.C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 320.

nie z którą kolejne dobra w zaspokajaniu potrzeb mają w subiektywnym odczuciu jednostki mniejszą wartość¹⁰.

Użyteczność jest cechą dóbr końcowych, czyli konsumpcyjnych, ale wartość ta jest również istotna dla producenta, a konkretnie dla wielkości podaży. Konsument, nadając wartość dobrom finalnym (konsumpcyjnym), decyduje automatycznie o wartości dobra produkcyjnego, a także sumie wynagrodzeń czynników produkcji¹¹.

3. Zależność wartości dóbr pośrednich od wartości dóbr konsumpcyjnych

Podaż w tej koncepcji jest bierna, gdyż to popyt i związana z nim cena wyznaczają jej wielkość. Jeżeli to nie koszty tworzą wartość, lecz użyteczność, przyjmuje się automatycznie tezę, że wartość wywodzi się nie z przeszłości, lecz z przyszłości, to znaczy z oczekiwanej użyteczności, którą przyniesie skonsumowanie dóbr. Zarówno C. Menger, W.S. Jevons, jak i L. Walras nie potrafili wskazać metody pomiaru użyteczności, ale zakładali jej mierzalność w liczebnikach porządkowych. Użyteczność nie jest pojęciem wymiernym, jest pojęciem czysto jakościowym nasuwającym trudności w ilościowym ustalaniu jej rozmiarów, z trudnością nadająca się do porównań.

Skrajne poglądy w zakresie pomiaru wartości reprezentował W. Mises, który uważał, że poszukiwania w obszarze ekonomii miar wartości nie mają sensu. Jego zdaniem fałszywe przekonanie, że wartości są mierzalne, doprowadziło ekonomistów klasycznych do twierdzenia, że miarą wartości jest pieniądz. Według niego fundamentem ekonomii jest idea, że do wymiany dóbr dochodzi właśnie dlatego, że jednostki przypisują im różną wartość. Twierdzi on, że „ludzie kupują i sprzedają tylko dlatego, że dobra, które oddają, cenią mniej niż rzeczy, które otrzymują w zamian. Żaden proces, który można nazywać pomiarem nie poprzedza aktu wymiany ani też temu aktowi nie towarzyszy. Gdy człowiek przypisuje dwóm rzeczom tę samą wartość, to do wymiany nie dochodzi. Tymczasem jeżeli

¹⁰ C. Menger, W.S. Jevons i L. Walras nie używali terminu użyteczność krańcowa. Uznawali oni, że użyteczność istnieje i że ludzkie rozeznanie wykrywa różnorodne użyteczności dóbr końcowych. Termin ten po raz pierwszy wprowadził F. Wieser.

¹¹ Przedstawiciele szkoły użyteczności krańcowej przyznawali, że czynniki wytwórcze przedstawiały sobą pewne wartości, zakres tych wartości był jednak wyznaczany przez użyteczność krańcową uzyskiwaną z konsumowania dóbr końcowych wytworzonych przez te czynniki. W istocie czynniki wytwórcze lub dobra pośrednie nie nadają wartości dobrom końcowym.

pojawiają się różnice w ocenie wartości, to można o nich powiedzieć jedynie tyle, że jedno dobro jest cenniejsze niż inne¹². W tym ujęciu wartość to wielkość intensywna, a nie ekstensywna, przy czym intensywność ta wyznacza psychiczne korzyści, które jednostka odniesie dzięki skutecznemu działaniu.

Zdaniem L. Misesa ocena wartości oznacza preferencję dobra A względem dobra B. Tym samym nie ma sposobu na stworzenie jednostki wartości, gdyż dwóm jednostkom jednorodnego zasobu zawsze przypisuje się różną wartość. Zasada ta stała się podstawą teorii zachowania konsumenta, według której użyteczność jest tą wielkością, którą jednostka stara się maksymalizować. W tym ujęciu funkcja użyteczności jest pewnym sposobem opisywania preferencji danej osoby w stosunku do różnorodnych rzeczywistych i hipotetycznych alternatyw. Nie jest ona kategorią ilościową, stanowi tylko pewien parametr wyboru.

Problemem tym zajmował się V. Pareto, który na bazie użyteczności zbudował systemem preferencji. Tym samym akcent został przeniesiony z psychologicznej motywacji zachowania się konsumenta na empirycznie stwierdzony akt wyboru, którym rządzi użyteczność. W celu dokonania wyboru nie potrzeba konsumentowi samej znajomości wielkości użyteczności, gdyż potrafi powiedzieć, która kombinacja daje mu większą użyteczność. Koncepcję wyboru V. Pareta rozbudował J.R. Hicks, który w 1934 roku do teorii zrekonstruowania zachowań konsumenta wprowadził krańcową stopę substytucji (stosunek, w jakim konsument jest w stanie zastąpić jedno dobro drugim, nie tracąc nic na użyteczności). Wprowadzenie koncepcji krańcowej stopy substytucji stanowiło kolejny etap wyeliminowania czynników subiektywnych przy prezentacji sposobu końcowego zachowania konsumenta.

Źródłem wartości zarówno w podaży (zużyciu czynników produkcji – kosztach produkcji), jak i w popycie (użyteczności) doszukiwał się A. Marshall. Jego zdaniem wartość oraz związana z nią cena dobra są wynikiem krzyżowania się różnych sił kształtujących popyt i podaż. Przy czym działanie jednych i drugich zostaje na rynku uwzględnione w takim samym stopniu. Uzależnił on oddziaływanie wymienionych czynników od długości okresu będącego przedmiotem analizy. Im krótszy okres tym większa rola popytu w wyznaczaniu ceny, a im dłuższy okres, tym większa rola podaży.

Podstawą jego teorii popytu jest teoria użyteczności krańcowej w ujęciu zbliżonym do koncepcji Jevonsa i ekonomii austriackiej. Marshall w pełni uznaje

¹² L. Mises, *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007, s. 80.

prawo malejącej użyteczności krańcowej oraz prawo produktywności krańcowej. Rozważania na ten temat prowadzi przy założeniu, że użyteczność jest mierzalna. Wprowadza pojęcie ceny popytu i ceny podaży. Cena popytu jest to cena, którą konsument jest skłonny zapłacić za jednostkę dobra. Przez krańcową cenę popytu Marshall rozumie cenę, którą konsument może zapłacić za ostatnią nabywaną część dobra. Krańcowa cena popytu równa się cenie rynkowej. Cena podaży jest to łączny koszt użytych do wytworzenia produktu czynników produkcji. Koszty traktuje Marshall jako sumę wynagrodzeń czynników produkcji. Czynniki produkcji są wynagradzane w postaci dochodów za realizację usług w procesie produkcji. Do analizy kosztów produkcji Marshall wprowadził rozróżnienie kosztu stałego i zmiennego. Wykazał on, że żadna z dwóch koncepcji wartości i cen bazujących na koszcie produkcji oraz na użyteczności nie jest lepsza. Dla każdej z nich druga wskazuje czynnik ograniczający. Dla czynnika kosztowego (podażowego) kształtowaniem się ceny ograniczeniem jest popyt, a dla czynnika popytowego – koszt.

Poglądy Marshalla doszukującego się źródeł wartości zarówno w kosztach, jak i użyteczności przetrwały do dnia dzisiejszego.

Na uwagę zasługują również prowadzone w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych poprzedniego wieku badania włoskiego ekonomisty P. Straffa związane z poszukiwaniem „niezmiennej miary wartości” – miernika cen niezależnego od poziomu płac i zysków w sytuacji ciągłego ruchu okrężnego, czyli wytwarzania jednych dóbr za pomocą innych¹³. Przez budowę modeli produkcji stworzył on elementy dynamicznego systemu gospodarczego. Jego podstawą stało się pojęcie „towaru obrachunkowego”, będącego obiektywną miarą w wyrażaniu względnych cen i eliminującego konieczność opierania się na koncepcji wartości krańcowej.

4. Istota wartości ekonomicznej

W literaturze pojęcie wartości ekonomicznej najczęściej jest odnoszone do aktywów. Koncepcja wartości ekonomicznej opiera się na stwierdzeniu, że aktywa mogą dostarczyć inwestorowi wolnych przepływów pieniężnych przy

¹³ *Słownik historii myśli ekonomicznej*, red. E. Kundera, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2004, s. 196.

założeniu ich efektywnego wykorzystania¹⁴. Wartość ekonomiczna jest koncepcją wymienną, gdyż wartość ta jest kwotą pieniężną, jaką inwestor jest gotów zapłacić w zamian za oczekiwane, przyszłe przepływy środków pieniężnych związane z wykorzystaniem danego składnika aktywów. Uogólnioną definicję wartości ekonomicznej przedstawia A. Karmańska, która określa ją jako oparty na analizie rynku osąd danej osoby przeprowadzony w stosunku do każdego składnika zasobów zaangażowanych w kierowaną przez nią działalność gospodarczą, czyli np. rzeczy, systemów, praw, środków i instrumentów finansowych, koncepcji różnych biznesowych rozwiązań, wiedzy, sposobów organizacji działań operacyjnych, różnych koncepcji zarządczych, rozwiązań metodycznych, relacji z klientami i wielu innych szeroko rozumianych zasobów gospodarczych, co do możliwości uznania danego składnika za źródła generowania korzyści ekonomicznych¹⁵. Przedstawiona definicja podkreśla subiektywną naturę wartości ekonomicznej. Subiektywizm ten wskazuje, że źródeł tej koncepcji wartości należy doszukiwać się w teorii subiektywnej austriackiej szkoły ekonomii i jej późniejszych kontynuatorów.

Często określa się wartość ekonomiczną jako wartość bieżącą, wartość rynkową, wartość handlową czy wartość użytkową. Wartość ekonomiczna przynajmniej w ramach rachunkowości wymaga sformułowania pewnych ram metodologicznych określających procedury jej wyznaczania zapewniające porównywalność i wiarygodność informacji.

Tabela 1

Determinanty wartości ekonomicznej

Czynniki wewnętrzne	Czynniki zewnętrzne
cechy osoby dokonującej pomiaru	środowisko ekonomiczne (stopy dyskontowe, inflacja)
cel pomiaru wartości	polityka społeczna i fiskalna państwa
plany dotyczące przeznaczenia obiektu	sytuacja polityczna
moment pomiaru	wartość substytutu obiektów pomiaru
stan fizyczny obiektu, wadliwość	istnienie aktywnego rynku dla danego składnika
warunki użytkowania składnika	rozwój konkurencji
zarządzanie aktywami z oceną ryzyka (innowacyjność oferty produktowej)	postęp technologiczny

Źródło: opracowanie własne.

¹⁴ E. Maćkowiak, *Ekonomiczna wartość dodana*, PWE, Warszawa 2009, s. 23.

¹⁵ A. Karmańska, *Wartość ekonomiczna w systemie informacyjnym rachunkowości finansowej*, Difin Warszawa 2009, s. 143.

Największe problemy z ustalaniem wartości ekonomicznej wiążą się z szacunkiem przyszłych korzyści ekonomicznych z danego składnika aktywów. Określenie tej wielkości jest związane w dużym stopniu z subiektywnymi osądami przyszłych dokonań przedsiębiorstwa. W celu zniwelowania subiektywizmu tych ocen należy zidentyfikować determinanty wartości ekonomicznej, których zbiór został przedstawiony w tabeli 1.

5. Pomiar i wycena wartości ekonomicznej w rachunkowości

Pomiar wartości ekonomicznej i jej wycena jest jednym z najtrudniejszych problemów we współczesnej nauce rachunkowości. Ze względu na fakt, że koncepcja wartości ekonomicznej w dużym zakresie jest pochodną użyteczności danego dobra (zasobu), można przytoczyć w tym zakresie poglądy L. Misesa. Punktem wyjścia jego rozważań jest odróżnienie pojęcia oceny wartości danego dobra od jego wyceny. Jak już wspomniano, ocena wartości to sąd wartościujący, który opisuje różnicę wartości. Wycena to przewidywanie oczekiwanego faktu. Wycena nie zależy od subiektywnej oceny wartości dokonywanej przez wyceniającego. Wyceniający nie dąży do ustalenia subiektywnej wartości użytkowej danego dobra, lecz chce przewidzieć ceny, które kształtuje rynek. Jego celem jest ustalenie cen, które będzie musiał płacić na rynku za określony towar, lub kwot, których będzie potrzebował do nabycia określonego towaru.

Ocena wartości i wycena są ze sobą związane. Ocena wartości odbywa się drogą okrężną przez wycenę struktury rynkowej¹⁶. W tych warunkach cena rynkowa określonego dobra jest wypadkową różnych indywidualnych, a przez to subiektywnych ocen wartości, dokonanych zarówno przez sprzedawców, jak i kupujących. Podczas transakcji rynkowych między sprzedającym i kupującym wywiązuje się walka konkurencyjna, dająca w efekcie przeciętne ceny rynkowe. Należy tutaj wyraźnie podkreślić, że ceny nie są mierzone pieniądzem, one są wyrażone w pieniądzu. Ceny są albo cenami z przeszłości, albo z przyszłości. Jako że stosunki wymiany podlegają ciągłym zmianom, wartość, którą jednostka przypisuje różnym dobrom i usługom oraz pieniądзом, to rezultat wyboru dokonanego w danej chwili.

Zmienność wartości ekonomicznej będącej konsekwencją gry rynkowej, stwarza problemy z „właściwym” jej wyznaczeniem. Wiąże się to również z fak-

¹⁶ L. Mises, *op.cit.*, s. 189.

Tabela 2

Podjęcia służące estymowaniu wartości, w tym wartości ekonomicznej

Koncepcja kosztów	Istota koncepcji kosztów	Kategoria wyceny	Charakterystyka kategorii wyceny
Koncepcja kosztów zastąpienia – kosztowe teorie wyceny	Ilość wydanego pieniądza w celu uzyskania możliwości korzystania z funkcji spełnianych przez wyceniane dobro. Nie istnieje aktywny rynek.	Wartość odtworzeniowa	Nakłady związane z zastępowaniem posiadanych aktywów, głównie środków trwałych, identycznymi co do rodzaju środkami.
		Wartość zastąpienia	Nakłady, które należałoby ponieść w celu nabycia aktywów, które mogłyby spełniać funkcje aktywów będących obecnie w dyspozycji przedsiębiorstwa.
Koncepcja substytutu – rynkowe teorie wyceny	Porównuje się ustaloną wartość dobra z podobnym lub identycznym dobrem, które zostało wcześniej wycenione przy transakcji rynkowej.	Wartość rynkowa	Wartość składnika aktywów będącego przedmiotem obrotów na zorganizowanym lub niezorganizowanym rynku
		Wartość likwidacyjna	Wpływy ze sprzedaży aktywów na istniejącym rynku po uwzględnieniu kosztów związanych z doprowadzeniem do transakcji sprzedaży. Wartość związana z decyzją o zlikwidowaniu części lub całości przedsiębiorstwa.
		Wartość rezydualna	Wartość rynkowa składnika aktywów ustalana na koniec jego ekonomicznego okresu użytkowania, pomniejszona o koszty demontażu i likwidacji.
Koncepcja przyszłych korzyści ekonomicznych – przychodowe teorie wyceny	Analiza zdolności dobra w zakresie wypracowywania korzyści ekonomicznych, oparta na prognozach wpływów i wydatków z uwzględnieniem ryzyka	Wartość ekonomiczna (odzyskiwalna)	Wartość wyrażająca zdolność aktywów do dostarczania ich posiadaczowi strumienia wolnych przepływów pieniężnych, ustalana przy założeniu, że wykorzystuje on aktywa w sposób najbardziej produktywny.
		Wartość bieżąca	Obecna wartość danej kwoty pieniężnej, której posiadanie lub wpływ wystąpi w przyszłości.
Koncepcja „alternatywności transakcji” – teorie wyceny godziwej	Wychodzi się z założenia, że każda wartość wiąże się z transakcją wymiany, co oznacza, że dla każdej strony transakcji istnieje alternatywna transakcja, różniąca się ryzykiem, stopą zwrotu	Wartość godziwa	Wartość sprawiedliwa, rzetelna. Wartość wyznaczona w trakcie swobodnych negocjacji między dysponującymi pełnym zakresem informacji stronami transakcji. Najbardziej wiarygodnym sposobem ustalania wartości godziwej jest jej wartość rynkowa, w sytuacji gdy na dany składnik aktywów istnieje aktywny rynek.

Źródło: opracowanie na podstawie A. Karmańska, *op.cit.*, s. 151–153.

tem, że przy określaniu wartości ekonomicznej punktem wyjścia jest uwzględnienie aktualnych uwarunkowań i planów przedsiębiorstwa oraz oceny ewentualnego wpływu zaistniałych w nich zmian na przyszłe jego dokonania. Wymaga to ciągłego monitorowania sytuacji bieżącej przedsiębiorstwa i jego planów, a także dostosowywania do nich ocen korzyści wynikających z wykorzystania zasobów. Przy pomiarze wartości ekonomicznej wykorzystuje się prognozy i wszelkiego rodzaju szacunki. A. Karmańska określa cztery uniwersalne podejścia do szacowania wartości, które zostały przedstawione w tabeli 2.

Przedstawione rozważania wskazują, że wartość ekonomiczna jest kategorią, która dostarcza szerokiego spektrum informacji zarządzającym oraz inwestorom. Stanowi ona podstawę do oceny dokonań przedsiębiorstwa oraz wspiera tworzenie jego strategii, jak również umożliwia ocenę szans i zagrożeń przedsiębiorstwa. Za podstawowy jej mankament uznaje się subiektywność przeprowadzanych szacunków, co może doprowadzić do utraty wiarygodności generowanych przez nią informacji. Jest to szczególnie istotne w obszarze systemu informacyjnego rachunkowości, w którym wiarygodność jest priorytetem.

Uwagi końcowe

Ekonomia jest ciągłym odkrywaniem implikacji ludzkiego działania. W ekonomii klasycznej wartość uznawano za czynnik obiektywny, cechą tkwiącą nieodłącznie w rzeczach. Sądono, że ustalanie wartości dobra poprzedza transakcję jego wymiany. Nie rozumiano, że nie mniej istotne przy wyznaczaniu wartości dobra są subiektywne, wartościujące sądy ludzi biorących pod uwagę jego użyteczność. Poszukiwanie źródeł wartości ekonomicznej w użyteczności było domeną austriackiej szkoły ekonomii i jej kontynuatorów. We współczesnym rozumieniu wartość ekonomiczna jest najbardziej zbliżona do koncepcji wartości C. Mengera, W.S. Jevons, F. Wiesera czy L. Misesa. W tym ujęciu wartość ekonomiczna jest kategorią konceptualną, koncentrującą się na monitorowaniu ekonomicznej efektywności decyzji w zakresie wykorzystania danego zasobu z punktu widzenia korzyści generowanych dla wszystkich interesariuszy przedsiębiorstwa. Przyszłość tej kategorii w obszarze rachunkowości jest uwarunkowana eliminacją subiektywizmu w jej wyznaczaniu.

Literatura

- Bartkowiak R., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2008.
- Folkierska A.F., *Typy wartości, ich miejsce i funkcjonowanie w kulturze*, w: *Młódzież a wartości*, red. H. Świda, WSiP, Warszawa 1979.
- Jevons W.S., *The Theory of Political Economy*, A.M. Kelley, New York 1957.
- Karmańska A., *Wartość ekonomiczna w systemie informacyjnym rachunkowości finansowej*, Difin, Warszawa 2009.
- Krzyżanowski L., *O podstawach kierowania organizacjami inaczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Landreth H., Colander D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Łobocki M., *Wprowadzenie do metodologii badań pedagogicznych*, Impuls, Warszawa 2009.
- Maćkowiak E., *Ekonomiczna wartość dodana*, PWE, Warszawa 2009.
- Mała encyklopedia ekonomiczna*, PWE, Warszawa 1974.
- Mises L., *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007.
- Próchnicki L., *Z dziejów myśli ekonomicznej*, w: *Starożytność – współczesność*, Infoplan, Warszawa 2006.
- Słownik historii myśli ekonomicznej*, red. E. Kundera, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2004.
- Słownik języka polskiego*, red. M. Szymczak, PWN, Warszawa 1988.

dr Bożena Nadolna
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie
Wydział Ekonomiczny
Katedra Rachunkowości
ul. Żołnierska 47, 71-210 Szczecin
bozenanadolna@zut.edu.pl

**IMPACT OF VALUES CONCEPT TO MEASURE
THE ECONOMICS VALUE IN ACCOUNTING**

Summary

In the process of creating and exchange of goods arises the value that economists try to estimate. Difficulties in measuring of value are the results of the nature of economic phenomena. This article presents the impact of the value concept occurring in the economic theory to measuring the economic value in accounting.

Translated by Bożena Nadolna