

*Barbara Grabińska
Konrad Grabiński*

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Propozycja interpretacji podstawowych pozycji sprawozdania z zysku całkowitego sporządzonego zgodnie z MSR 1

1. Wprowadzenie

Podstawą prawną sprawozdawczości finansowej w Polsce jest ustawa o rachunkowości. W odniesieniu jednak do największych jednostek gospodarczych, takich jak banki, ubezpieczyciele oraz spółki giełdowe, polskie prawo bilansowe, w przypadku sprawozdawczości skonsolidowanej, wprowadza obowiązek stosowania międzynarodowych standardów sprawozdawczości finansowej (MSSF) opracowanych i publikowanych przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości.

Sprawozdanie z zysku całkowitego jest stosunkowo nowym elementem sprawozdania finansowego sporządzonego według MSSF. Zostało wprowadzone przez aktualizację MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych”, która została wprowadzona we wrześniu 2007 r., a weszła w życie 1 stycznia 2009 r. Zgodnie z nowelizacją MSR 1 sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym zostało ograniczone do transakcji z właścicielami. Pozostałe transakcje, nie dotyczące transakcji z właścicielami, zostały przeniesione do sprawozdania z całkowitych dochodów, które zastąpiło dotychczasowy rachunek zysków i strat.

Obecnie zgodnie z MSR 1 sprawozdanie z całkowitych dochodów może być prezentowane w dwóch wariantach: 1) w jednym sprawozdaniu z całkowitych

dochodów bądź 2) w dwóch odrębnych sprawozdaniach: sprawozdaniu przedstawiającym składniki wyniku (odrębne sprawozdanie z dochodów) oraz w drugim sprawozdaniu, które rozpoczyna się od wyniku i przedstawia składniki pozostałych całkowitych dochodów (sprawozdanie z pozostałych całkowitych dochodów).

W stosunku do dotychczasowych rozwiązań, zawartych m.in. w ustawie o rachunkowości, najważniejszą nowością jest pojawienie się nowej pozycji sprawozdawczej, tzw. pozostałych całkowitych dochodów, które są definiowane w MSR 1 [*Międzynarodowe...* 2011, s. A412] jako „pozycje dochodów i kosztów (w tym korekty wynikające z przeklasyfikowania), które nie zostały ujęte w wyniku zgodnie z tym, jak tego wymagają lub zezwalają inne MSSF”. Jednocześnie zachowano najważniejszą pozycję wynikową w sprawozdaniu finansowym – wynik finansowy. Można zatem mówić o trzech istotnych pozycjach wynikowych: wynik finansowy, pozostałe całkowite dochody oraz zysk całkowity. Sytuacja taka może budzić kontrowersje wśród użytkowników sprawozdań finansowych odnośnie do tego, która z tych pozycji jest najważniejsza oraz w jaki sposób należy je rozumieć i interpretować. Celem artykułu jest próba rozszerzenia kontekstu znaczeniowego tych pozycji oraz zaproponowanie możliwej interpretacji na podstawie analizy koncepcji teoretycznych leżących u podstaw konstrukcji sprawozdania z całkowitych dochodów.

2. Teoretyczne podejście do koncepcji zysku

Obecna postać sprawozdania z całkowitych dochodów jest w pewnym sensie wypadkową rozwoju teorii rachunkowości oraz dyskusji pomiędzy zwolennikami zysku całkowitego (*comprehensive income* lub *all-inclusive*) oraz bieżącego zysku operacyjnego (*current operating performance*). Zasadniczo koncepcje zysku, jak wskazuje M. Turzyński [2011, s. 277], można rozpatrywać w trzech ujęciach:

- syntaktycznym – w rozumieniu przyjętych i spójnych zasad rachunkowości, jako sumę algebraicznych wielkości dodatnich i ujemnych, który to wynik często jest utożsamiany z zyskiem księgowym;
- semantycznym – w rozumieniu związków z rzeczywistością ekonomiczną;
- pragmatycznym – co oznacza przyjęcie perspektywy użyteczności wyniku finansowego.

W ramach podejścia syntaktycznego A. Szychta [2010, s. 121] wyróżnia dwa podejścia do pomiaru zysku księgowego: podejście transakcyjne oraz podejście oparte na działalności przedsiębiorstwa.

Historycznie można uznać podejście transakcyjne jako bardziej tradycyjne. Polega ono na rejestrowaniu zmian w aktywach i zobowiązaniach, pod

warunkiem że są one rezultatem szeroko rozumianej transakcji, rozumianej zarówno jako transakcje wewnętrzne, tj. z otoczeniem podmiotu, jak i transakcje zewnętrzne, tj. poprzez zmianę postaci występowania aktywów [Turzyński 2011, s. 277]. Uznawanie przychodów i kosztów następuje na podstawie transakcji zewnętrznych, które są określane jako transfer aktywów z lub do jednostki [Hendriksen i van Breda 2002, s. 325]. Zasadniczo w podejściu transakcyjnym zmiana wartości rynkowych pozycji bilansowych, jak również zmiana intencji zarządu w odniesieniu do składnika aktywów nie stanowi podstawy do ujęcia przychodów lub kosztów [Szychta 2010, s. 121]. Przykładowo można stwierdzić, że test na utratę wartości w postaci proponowanej przez MSR 36 oraz KSR 4 stoi w sprzeczności z podejściem transakcyjnym. W przeszłości mimo przyjęcia w wielu krajach podejścia transakcyjnego funkcjonowały jednak liczne odstępstwa, właśnie w postaci odpisów z tytułu utraty wartości [Hendriksen i van Breda 2002, s. 325–326]. Podejście transakcyjne można wiązać ze zjawiskiem dominacji kosztu historycznego w wycenie księgowej.

Rozszerzeniem podejścia transakcyjnego jest podejście oparte na działalności przedsiębiorstwa, w którym przyjmuje się, że zysk (dochód) jednostki może być tworzony nie tylko na podstawie transakcji zewnętrznych, ale również na podstawie szeroko pojętych działań i zdarzeń [Turzyński 2011, s. 278]. Charakterystyczną cechą podejścia opartego na działalności przedsiębiorstwa jest prezentacja zysku w podziale na różne rodzaje działalności lub rodzaje operacji [Szychta 2010, s. 121].

W ujęciu semantycznym można rozróżnić podejście oparte na pomiarze efektywności, podejście oparte na powiązaniu zysku księgowego z zyskiem ekonomicznym oraz podejście oparte na dochodzie wieloosobowym.

Z kolei w podejściu pragmatycznym można wyróżnić podejście oparte na wykorzystaniu zysku do prognozowania, podejście z perspektywy rynku kapitałowego oraz podejście do zysku oparte na koncepcji umowy.

3. Zysk całościowy a koncepcja bieżącego zysku operacyjnego

W ubiegłym stuleciu można było zaobserwować w zakresie pomiaru i prezentacji wyników jednostki ścieranie się dwóch głównych podejść: koncepcji zysku całkowitego oraz bieżącego zysku operacyjnego. Początku dyskursu można doszukiwać się już w latach 30. XX w. [Dhaliwal, Subramanyam i Trezevant 1999, s. 44]. Jeśli przyjąć ujęcie syntaktyczne do ustalania wyniku jednostki, to zasadniczo podejście oparte na bieżącym zysku operacyjnym można kojarzyć

z podejściem transakcyjnym, a podejście oparte na zysku całościowym można powiązać z podejściem opartym na działalności przedsiębiorstwa.

Istotnym elementem rozróżnienia pomiędzy przedstawionymi powyżej podejściami do wyniku finansowego jest tzw. model czystej nadwyżki (*clean surplus*) w opozycji do modelu nadwyżki zaciemnionej, określanej również mianem nadwyżki brudnej (*dirty surplus*). Najważniejszym założeniem modelu czystej nadwyżki jest przyjęcie, że wszelka zmiana wartości aktywów netto (co do kwoty równe kapitałom własnym jednostki), czyli zmiana wartości aktywów i zobowiązań, powinna być uwzględniana w rachunku wyników jednostki [O'Hanlon i Pope 1999, s. 459]. W konsekwencji oznacza to, że w zestawieniu zmian w kapitale własnym mogą być uwzględniane jedynie transakcje z właścicielami jednostki, co jest obecnie postulowane przez MSR 1. Często jeszcze jednak w regulacjach rachunkowości wielu krajach, w tym również w Polsce, dopuszcza się, aby zmiana wartości aktywów lub zobowiązań była przenoszona z rachunku wyników do zestawienia zmian w kapitale własnym lub bezpośrednio do bilansu. Pozycje takie są określane mianem zaciemnionej nadwyżki i często są trudne do zidentyfikowania przez użytkowników sprawozdań finansowych. W konsekwencji ułatwia to kierownictwu jednostki manipulowanie wynikiem finansowym, co jest określane w teorii rachunkowości jako aktywne kształtowanie wyniku finansowego. Wielu wybitnych teoretyków rachunkowości wskazuje, że jest to najważniejsza wada podejścia opartego na bieżącym wyniku finansowym, który w swojej konstrukcji wymusza tworzenie brudnej nadwyżki.

Głównym celem koncepcji bieżącego zysku operacyjnego jest ustalenie wyniku, który będzie się cechował trwałością w czasie (*persistence*). Z tego względu w rachunku wyników powinny być uwzględniane przychody i koszty będące skutkiem transakcji powtarzalnych, dotyczących działalności operacyjnej, które są zależne od działań zarządu jednostki. Pozostałe koszty, mogące wynikać ze zdarzeń nadzwyczajnych, ze zmiany uwarunkowań makroekonomicznych, wpływające na wartość rynkową aktywów i zobowiązań (np. zmiana stóp procentowych), na które kierownictwo jednostki nie ma wpływu lub ma wpływ mocno ograniczony, powinny być eliminowane z rachunku wyników i w postaci już wspomnianej brudnej nadwyżki przesuwane do innej części sprawozdania finansowego (np. do zestawienia zmian w kapitale własnym lub też bezpośrednio do bilansu). W efekcie wynik liczony na podstawie bieżącego zysku operacyjnego będzie stanowił dobrą miarę i podstawę oceny działań zarządu oraz realizacji jego planów i strategii. Z tego względu największymi zwolennikami koncepcji bieżącego zysku operacyjnego są menedżerowie jednostek [Biddle i Choi 2006, s. 2].

Z kolei do najważniejszych postulowanych atrybutów koncepcji zysku całkowitego można zaliczyć:

– uwzględnianie pozycji przychodów i kosztów, które są skutkiem zarówno transakcji dokonywanych przez jednostkę, jak i zmiany wartości aktywów, czyli rachunek wyników powinien obejmować wszystkie źródła tworzenia wartości w firmie;

– większą przejrzystość dla użytkowników sprawozdań finansowych, dla których wynik całościowy oznacza zwiększenie kwoty aktywów netto jednostki z wyłączeniem transakcji z właścicielami w trakcie okresu;

– ujęcie wszystkich pozycji przychodów i kosztów niezależnie od stopnia realizacji kasowej, chociaż z uwzględnieniem memoriału, jak również niezależnie od faktu, czy są skutkiem transakcji powtarzalnych, czy też nadzwyczajnych;

– większą zdolność, jaką zdaniem wielu autorów badań empirycznych posiada zysk całkowity do przedstawienia potencjału jednostki do generowania zysków w przyszłości [Kanagaretman, Mathieu i Shehata 2009, s. 352]. Wyniki badań empirycznych nie dają jednak w tym zakresie jednoznacznych odpowiedzi;

– wewnętrzną spójność, a przez to zgodność z teorią wyceny [Dhaliwal, Subramanyam i Trezevant 1999, s. 45];

– większą odporność (w stosunku do wyniku liczonego na podstawie bieżącego zysku operacyjnego) na manipulacje ze strony kierownictwa jednostek, co w konsekwencji powinno prowadzić do minimalizacji negatywnych skutków (które można rozumieć jako koszty związane z teorią agencji) aktywnego kształtowania wyniku finansowego [Chambers i in. 2007, s. 561]. Należy zaznaczyć jednak, że wyniki badań empirycznych również nie dają jednoznacznej odpowiedzi w tym zakresie.

Reasumując, można stwierdzić, że przynajmniej teoretycznie wynik liczony na podstawie bieżącego zysku operacyjnego jest nastawiony na wykazanie efektywności pracy zarządu jednostki oraz dotyczy podstawowej działalności jednostki, która z reguły ma charakter powtarzalny. Wynik liczony w ten sposób nie jest jednak kompletny i nie obejmuje swoim zasięgiem wszystkich źródeł tworzenia wartości w jednostce. Z tego względu, przynajmniej teoretycznie, wynik liczony na podstawie koncepcji zysku całościowego jest bogatszy informacyjnie i posiada większą wartość dla użytkowników, jeżeli chodzi o podejmowanie decyzji inwestycyjnych. Kwestią sporną jest, który wynik powinien stanowić podstawę rozliczenia zarządu jednostki z powierzonych zasobów.

Obecnie przyjęte w MSR 1 rozwiązanie można uznać za podejście kompromisowe, ponieważ z jednej strony jest prezentowany zysk całkowity, z drugiej jednak strony wydaje się, że nadal najważniejszą pozycją sprawozdawczą jest zysk netto, który można uznać za zysk zgodny z koncepcją bieżącego wyniku finansowego.

4. Istotność zysku całościowego na rynku kapitałowym

Pozycje sprawozdawcze, w tym zwłaszcza sprawozdania z całkowitych dochodów, są przedmiotem licznych badań empirycznych. Analiza jest dokonywana pod względem [Jones i Smith 2011, s. 2067] istotności informacyjnej dla rynków kapitałowych, trwałości w czasie pozycji wynikowych oraz wartości predykcyjnej, co oznacza, że analizuje się, czy dana pozycja sprawozdawcza jest pomocna w prognozowaniu przyszłych wyników jednostki (zarówno memoriałowych, jak i kasowych).

Szczególnie istotne, jeżeli chodzi o wprowadzone zmiany w MSR 1, jest podejście pragmatyczne z perspektywy rynku kapitałowego. Podejście to jest związane z teorią efektywności rynków kapitałowych, które zakłada, jak wskazuje D. Blake [2000, s. 389], że rynek „natychmiast i całkowicie odzwierciedla wszystkie istotne i dostępne publicznie informacje”. T. Copeland, J. Weston i K. Shastri [2005, s. 366] wyróżniają trzy formy efektywności rynku, w zależności od szybkości i zakresu odzwierciedlenia informacji w cenach rynkowych: słaba, średnia i silna forma efektywności rynku. Teoria efektywności rynku wskazuje, że rynek, a w szczególności rynek kapitałowy, reaguje na pojawiające się informacje w postaci zmiany cen lub też poprzez zwiększenie wolumenu obrotów papierów wartościowych, takich jak akcje i obligacje. W odniesieniu do spółek giełdowych mamy do czynienia z szerokim spektrum informacji o charakterze oficjalnym i często również z informacjami nieoficjalnymi, których część można określić jako poufne. Istnienie na rynku informacji poufnych, do których dostęp w opinii publicznej nie jest równy, jest skutkiem występowania zjawiska określanego mianem asymetrii informacyjnej, która polega na tym, że na rynku istnieją gracze posiadający nieuprawnioną przewagę informacyjną nad innymi uczestnikami rynku, którą wykorzystują do osiągnięcia zysków inwestycyjnych kosztem pozostałych uczestników rynku.

Można przyjąć, że jednym z głównych zadań sprawozdawczości finansowej jest eliminowanie efektu asymetrii informacyjnej poprzez dostarczanie szerokiemu kręgowi użytkowników wysokiej jakościowo informacji finansowej. Szczególną cechą jakości sprawozdań finansowych jest użyteczność dla odbiorców sprawozdań finansowych w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Należy jednak mieć świadomość, że sprawozdanie finansowe konkuruje na rynku z innymi źródłami informacji i nie jest jedynym źródłem informacji, na podstawie których inwestorzy podejmują decyzje inwestycyjne.

W badaniach empirycznych z zakresu finansów i rachunkowości dosyć często w ostatnich dwóch dekadach skupia się uwagę na relacji pomiędzy raportowaną w sprawozdaniu finansowym danej jednostki informacją księgową a reakcją

rynku w postaci zmiany ceny akcji. Pionierskimi badaniami w tym zakresie były badania R. Balla i P. Browna z 1968 r. [s. 159–178], którzy stwierdzili, że raportowane wyniki finansowe są antycypowane przez rynek w cenach akcji w 85–90%. Natomiast jedynie 10–15% zmian cen akcji może być tłumaczone przez informację zawartą w sprawozdaniu finansowym. Kolejne badania również potwierdziły związek pomiędzy zmianą cen akcji na skutek ogłoszenia sprawozdania finansowego.

Siła reakcji rynku na ujawniane w sprawozdaniu finansowym informacje finansowe może być interpretowana jako miara istotności informacji księgowej. Jeżeli rynek reaguje szybko i mocno na informację sprawozdawczą, oznacza to, że rachunkowość dobrze spełnia swoją rolę. Z kolei sytuacja, w której ujawniana w sprawozdaniu finansowym informacja księgowa nie wpływa na cenę akcji jednostki sprawozdawczej (lub jej wpływ jest znikomy na poziomie błędu statystycznego), oznacza, że rachunkowość nie spełnia swojej funkcji we wspomaganie efektywności rynku kapitałowego, którego zadaniem jest optymalna alokacja zasobów w gospodarce.

5. Możliwości interpretacji podstawowych pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów

W odniesieniu do aktualizacji MSR 1 i związanej z tym zmiany formy prezentacji wyniku finansowego w postaci sprawozdania z całkowitych dochodów powstaje pytanie: czy zmiana taka spowoduje wzmocnienie reakcji rynku na raportowane informacje? Kolejną kwestią jest pytanie o to, która wielkość sprawozdawcza będzie miała większy wpływ na rynek kapitałowy.

Na podstawie przeprowadzonych w 2005 r. badań empirycznych na 56 700 obserwacjach w 16 krajach europejskich I. Goncharov oraz A. Hodgson [2011, s. 55] stwierdzili, że zysk netto jest bardziej istotną pozycją wynikową, natomiast przesunięcie pewnych pozycji do segmentu pozostałych całkowitych dochodów (OCI) pozwoliło na oczyszczenie zysku netto z pozycji charakteryzujących się mniejszą trwałością w czasie. Co więcej, można stwierdzić, że do segmentu OCI zostały przeniesione pozycje charakteryzujące się największą zmiennością. W konsekwencji polepszyły się atrybuty zysku netto, takie jak istotność informacyjna dla rynków kapitałowych, trwałość w czasie oraz wartość predykcyjna. Przedstawione powyżej badania są jednymi z wielu, a otrzymane wyniki nie dają jednoznacznej odpowiedzi, jak należy interpretować podstawowe pozycje sprawozdawcze w sprawozdaniu z całkowitych dochodów. Zasadniczo można wyróż-

nić sześć podstawowych wariantów kształtowania się sprawozdania z całkowitych dochodów (tabela 1).

Tabela 1. Warianty kształtowania podstawowych pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów

Sytuacja	Wynik finansowy netto	Pozostałe całkowite dochody	Suma całkowitych dochodów
I	+	+	+
II	+	-	+
III	+	-	-
IV	-	+	+
V	-	+	-
VI	-	-	-

Źródło: opracowanie własne.

Interpretacja wskazanych powyżej wariantów uzależniona jest od rozumienia i interpretacji wyniku finansowego oraz pozostałych całkowitych dochodów. Zgodnie z przedstawioną powyżej teorią można upraszczająco założyć, że:

- wynik finansowy netto jest sporządzany zgodnie z koncepcją bieżącego zysku operacyjnego i odzwierciedla dokonania jednostki, czyli obejmuje swoim zakresem obszar, na który wpływ ma kierownictwo jednostki;

- pozostałe całkowite dochody dotyczą obszaru, na który kierownictwo jednostki ma ograniczony wpływ i który jest uzależniony od zewnętrznych uwarunkowań jednostki, w tym od sytuacji makroekonomicznej otoczenia jednostki.

Na tej podstawie, mając świadomość ograniczenia tego podejścia, wynikającego z braku wystarczającego oparcia w badaniach empirycznych, można zaproponować następującą interpretację wariantów kształtowania się podstawowych pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów:

- I – kierownictwo jednostki efektywnie zarządza powierzonymi zasobami, również uwarunkowania zewnętrzne korzystnie wpływają na tworzenie wartości w jednostce, co w efekcie prowadzi do wypracowania dodatniej sumy całkowitych dochodów;

- II – kierownictwo jednostki efektywnie zarządza powierzonymi zasobami, co wystarcza do wypracowania dodatniej sumy całkowitych dochodów mimo niekorzystnych uwarunkowań zewnętrznych;

- III – sytuacja rzadko spotykana, może mieć miejsce w przypadku wykazywania minimalnego dodatniego wyniku finansowego, który jednak zostaje skonsumowany przez ujemne pozostałe całkowite dochody i w efekcie prowadzi do wykazania negatywnej sumy całkowitych dochodów. Sytuacja taka może ozna-

czać pogarszającą się sytuację w otoczeniu jednostki, z którą zarząd jednostki może mieć w przyszłości problemy;

IV – wariant ten jest jeszcze mniej prawdopodobny niż poprzedni, gdyż może oznaczać, że jednostka wykazuje minimalną stratę (co, jak wykazują badania dotyczące aktywnego kształtowania wyniku finansowego, zdarza się bardzo rzadko), która jest odwracana przez dodatnie pozostałe całkowite dochody;

V – wariant ten może oznaczać nieefektywne zarządzanie zasobami jednostki przez kierownictwo mimo istnienia korzystnych uwarunkowań zewnętrznych;

VI – zarówno działania kierownictwa jednostki, jak i czynniki, na które jednostka nie ma wpływu, negatywnie wpływają na tworzenie wartości w jednostce. Sytuacja taka trwająca dłuższy okres może oznaczać przedłużający się kryzys w jednostce i jej otoczeniu ekonomicznym.

Przedstawiona powyżej interpretacja możliwych wariantów kształtowania się podstawowych pozycji sprawozdania finansowego została zaproponowana na podstawie analizy założeń teorii rachunkowości leżących u podstaw konstrukcji sprawozdania z całkowitych dochodów sporządzonego według MSR 1. Zasadność powyższych propozycji należałoby jednak zweryfikować za pomocą badań empirycznych.

Literatura

- Ball R., Brown P. [1968], *An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers*, „Journal of Accounting Research”, Autumn.
- Biddle G., Choi J.H. [2006], *Is Comprehensive Income Useful?* „Journal of Contemporary Accounting & Economics”, vol. 2, nr 1, June.
- Blake D. [2000], *Financial Market Analysis*, John Wiley&Sons, New York.
- Chambers D., Linsmeier T., Shakespeare C., Sougiannis T. [2007], *An Evaluation of SFAS No. 130 Comprehensive Income Disclosure*, „Review of Accounting Studies”, nr 12.
- Copeland T., Weston J., Shastri K. [2005], *Financial Theory and Corporate Policy*, Pearson Education, London.
- Dhaliwal D., Subramanyam K.R., Trezevant R. [1999], *Is Comprehensive Income Superior to Net Income as a Measure of Firm Performance*, „Journal of Accounting and Economics”, nr 26.
- Goncharov I., Hodgson A. [2011], *Measuring and Reporting Income in Europe*, „Journal of International Accounting Research”, vol. 10, nr 1.
- Hendriksen E.A., van Breda M.F. [2002], *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Jones D.A., Smith K.J. [2011], *Comparing the Value Relevance, Predictive Value, and Persistence of Other Comprehensive Income and Special Items*, „The Accounting Review”, vol. 86, nr 6.

- Kanagaretnam K., Mathieu R., Shehata M. [2009], *Usefulness of Comprehensive Income Reporting in Canada*, „Journal of Accounting and Public Policy”, nr 28.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej według stanu na dzień 1 stycznia 2011 r.* [2011], IFRS, Foundation, SKWP, Warszawa.
- O’Hanlon J., Pope P. [1999], *The Value-relevance of UK Dirty Surplus Accounting Flows*, „British Accounting Review”, nr 31.
- Szychta A. [2010], *Pomiar i prezentowanie wyniku całościowego spółki kapitałowej w sprawozdaniu finansowym*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, t. 59(115), Warszawa.
- Turzyński M. [2011], *Koncepcje zysku w retrospektywnym ujęciu Majera Lichtensztejna*, Acta Universitatis Lodzianis Folia Oeconomica „Teoria i praktyka współczesnej rachunkowości. Zagadnienia wybrane”, red. A. Szychta, nr 249, Łódź.

A Proposal for Interpreting the Major Items of the Statement of Comprehensive Income according to IAS 1

The authors discuss the concept and significance of the major reporting items: financial result and accounting profit – the components of the statement of comprehensive income set out in IAS 1 *Presentation of Financial Statements*. The paper presents a theoretical interpretation of different variants of financial result and comprehensive income, referring them to the currently used (in theory and practice) multi-variant analysis of the cash flow statement. The conducted analysis presents a number of theoretical approaches to the concept of profit. The pragmatic approach is considered to be the most significant one from the point of view of the analysis – it is based on the utility of accounting profit. The presented interpretation of the statement of comprehensive income is theoretical in character and requires empirical verification.

Barbara Grabińska – doktor, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów, Katedra Finansów.

Zainteresowania naukowo-badawcze: finansowanie szkolnictwa wyższego, rynki finansowe, finanse publiczne, zarządzanie projektem badawczym.

e-mail: barbara.grabinska@uek.krakow.pl

Konrad Grabiński – doktor, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów, Katedra Rachunkowości Finansowej.

Zainteresowania naukowo-badawcze: rachunkowość finansowa, sprawozdawczość finansowa, rachunkowość międzynarodowa.

e-mail: konrad.grabinski@uek.krakow.pl