

WYCENA WARTOŚCI INTELEKTUALNEJ W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Marek Mikosza

WYCENA WARTOŚCI INTELEKTUALNEJ W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Marek Mikosza

Stan prawny na 17 marca 2025 r.

Recenzent

Prof. dr hab. Konrad Raczkowski

Wydawczyni

Monika Pawłowska

Redaktorka prowadząca

Joanna Cybulska

Opracowanie redakcyjne

Katarzyna Świek-Bożek

Projekt okładek serii

Wojtek Janikowski

prawolubni

Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przysługujących im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A jeśli musisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.

Szanujemy prawo i własność

Więcej na www.legalnakultura.pl

Polska Izba Książki

© Copyright by Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 2025

ISBN 978-83-8390-557-0

Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o

Dział Praw Autorskich

01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33

tel. +48 728 313 462

e-mail: ksiazki@wolterskluwer.pl

księgarnia internetowa www.profinfo.pl

SPIS TREŚCI

Wykaz skrótów	9
----------------------------	----------

Wstęp	11
--------------------	-----------

Rozdział I

Wartość w systemie rachunkowości	17
---	-----------

1. Rachunkowość jako dyscyplina nauk ekonomicznych	17
2. Wartość w rachunkowości i ekonomii	22
3. Wycena jako odwzorowanie wartości ekonomicznych w rachunkowości	27
4. Typologia wartości w systemie rachunkowości	33

Rozdział II

Podjęcie kosztowe i podejście rynkowe do pomiaru wartości

aktywów i pasywów w systemie rachunkowości	39
---	-----------

1. Koszt historyczny a wartość godziwa	39
2. Determinanty wartości aktywów	46
3. Wartość intelektualna jako kategoria wartości transakcyjnej	50
3.1. Uwagi ogólne	50
3.2. Podejście porównawcze (rynkowe)	51
3.3. Podejście dochodowe	51
3.4. Podejście kosztowe	53
3.5. Podejście odgórnego przypisania wartości (wartości ważonej)	53
3.6. Podejście oparte na opcjach realnych	54
4. Podatkowe miary wartości w estymacji wartości intelektualnej	54
4.1. Uwagi ogólne	54

4.2. Metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej	58
4.3. Metoda ceny odsprzedaży	60
4.4. Metoda marży transakcyjnej („koszt plus”)	61
4.5. Metoda podziału zysku	62

Rozdział III

Wycena wartości przedsiębiorstwa w aspekcie wartości

transakcyjnej	65
1. Metody majątkowe wyceny przedsiębiorstwa	65
1.1. Uwagi ogólne	65
1.2. Metoda wartości aktywów netto	66
1.3. Metoda skorygowanych aktywów netto	69
1.4. Metoda wartości likwidacyjnej	70
1.5. Metoda wartości odtworzeniowej	76
2. Metody dochodowe wyceny przedsiębiorstwa	82
2.1. Uwagi ogólne	82
2.2. Metoda zdyskontowanych przepływów pieniężnych	83
2.3. Metoda zdyskontowanych zysków	89
2.4. Metoda zdyskontowanych dywidend	90
3. Metody mieszane wyceny przedsiębiorstwa	93
3.1. Uwagi ogólne	93
3.2. Metoda Schmalenbacha	94
3.3. Metoda szwajcarska	95
3.4. Metoda z zyskiem dodatkowym	95
3.5. Metoda stuttgartarcka	96
3.6. Metoda UEC	97
4. Metody porównawcze wyceny przedsiębiorstwa	98
4.1. Uwagi ogólne	98
4.2. Metoda transakcji porównywalnych	99
4.3. Metoda wyznaczania wartości na podstawie wskaźnika cena/zysk	100
4.4. Metoda wyznaczania wartości na podstawie wskaźnika cena/przychody	103
5. Dyskusja adekwatności poszczególnych metod wyceny do wartości transakcyjnej	104

Rozdział IV**Wartość intelektualna. Dylematy pomiaru aktywów i kapitału**

intelektualnego	109
1. Wybrane teorie kapitału ludzkiego i intelektualnego	109
2. Niematerialne determinanty wartości przedsiębiorstwa	112
3. Koncepcja dodatniej wartości firmy jako niedoskonałości procesu wyceny przedsiębiorstwa	120
4. Wartość firmy w ujęciu prawa bilansowego	122
5. Wartość firmy a kapitał intelektualny przedsiębiorstwa	125

Rozdział V**Estymacja wartości intelektualnej w przedsiębiorstwie –**

egzemplifikacja	133
1. Wprowadzenie	133
2. Projekt estymatora wartości intelektualnej pojedynczych aktywów	135
3. Wpływ estymacji wartości intelektualnej aktywów na wycenę wartości projektu	144
4. Modelowanie wartości intelektualnej przedsiębiorstwa	146
5. Egzemplifikacja modelu wartości intelektualnej w praktyce gospodarczej	151
5.1. Uwagi ogólne	151
5.2. Praktyczne zastosowanie modelu wartości intelektualnej aktywów – analiza przypadku	152
5.3. Analiza możliwości aplikacyjnych modelu wartości intelektualnej projektów	158
5.4. Wycena i modelowanie wartości intelektualnej przedsiębiorstwa w praktyce	166
5.5. Wycena podmiotu rozpoczynającego działalność a wartość intelektualna przedsiębiorstwa	172
6. Dyskusja korelacji aproksymacji wartości intelektualnej z wartością rynkową przedmiotu wyceny	177

Zakończenie	183
--------------------------	-----

Bibliografia	187
---------------------------	-----

Strony internetowe	195
Akty prawne	197
Spis tabel	199
Spis rysunków	201

WYKAZ SKRÓTÓW

MSR	– Międzynarodowe Standardy Rachunkowości
MSSF	– Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej
u.p.d.o.p.	– ustawa z 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2025 r. poz. 278 ze zm.)
u.r.	– ustawa z 29.09.1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 2023 r. poz. 120 ze zm.)

WSTĘP

Wśród najważniejszych uniwersalnych zasad rachunkowości można wymienić przede wszystkim zasadę mierzalności. Zgodnie z tą zasadą należy dokonywać jak najwierniejszej aproksymacji wartości transakcji, ich wpływu na poszczególne elementy sprawozdań finansowych, co w konsekwencji umożliwia sporządzenie sprawozdań finansowych wieńczących okres sprawozdawczy. Oprócz tego pierwotnego podejścia na pomiar w systemie rachunkowości pozwala pośrednio możliwość oszacowania wartości wymiennej aktywów, projektów czy też przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części.

Problemem okazuje się coraz większy rozdzźwięk wartości będących wynikiem wyceny przy użyciu paradygmatu nakładów stosowanego w rachunkowości oraz wyceny przy użyciu paradygmatu użyteczności, który ostatecznie kształtuje wartość wymienną osiąganą przez składnik aktywów, projekt czy przedsiębiorstwo na wolnym rynku. Z tego powodu bardzo często wartość zmierzona na podstawie paradygmatu nakładów w zasadzie w ogóle nie aproksymuje wartości wymiennej. Współcześni, zwłaszcza zewnątrzni, odbiorcy informacji finansowej oczekują precyzyjnych rezultatów wycen, dobrze korelujących z bieżącą wartością wymienną, jednak założenia i procedura wyceny na podstawie modelu kosztowego (nakładowego) nie zapewniają takiej aproksymacji. Jak wskazuje wielu autorów, paradygmat nakładów w tym sensie można zaniedbać.

¹ Tłum. własne. Zob. J. Notter, *The Importance of an Innovation Strategy in your Culture*, <https://jamienotter.com> (dostęp: 18.03.2025 r.).

Na każdym poziomie wyceny pojawiają się problemy z estymacją tzw. wartości intelektualnej, stanowiącej nadwyżkę nad kosztowym (nakładowym) systemem wyceny w kontekście wartości rynkowej, czy to elementu aktywów, czy przedsiębiorstwa jako całości. Y. Ijiri zwraca uwagę na dwa paradygmaty wyceny w ekonomii – paradygmat nakładów, stanowiący domenę rachunkowości, oraz paradygmat użyteczności, który przeważa obecnie w ekonomii². Paradoksalnie bardziej przejrzysty i obiektywny paradygmat nakładów znajduje coraz węższe zastosowanie w praktyce wyceny ze względu na rozstęp między wartością transakcyjną a wartością wynikającą z hipotetycznej bądź realnej transakcji kupna-sprzedaży. Inwestorzy są skłonni zapłacić dużo więcej za produkt, niezależnie od tego, czy jest prosty czy złożony, oraz za przedsiębiorstwo, co wynika z ich ponadprzeciętnych zdolności do generowania zysków, czego nie oddają paradygmat nakładów i wycena metodami majątkowymi.

Za koniecznością kwantyfikacji wartości intelektualnej przemawia brak obowiązujących w teorii i praktyce standardów wyceny uwzględniających nie tylko podejście nakładowe, ale przede wszystkim niematerialne i intelektualne czynniki kształtujące rynkową wartość przedmiotu wyceny. Z teorii kapitału wynika, że zdolność do wykonywania pracy różnych aktywów, zasobów ludzkich czy też organizacji jako całości nie aproksymuje wartości istniejącej substancji majątkowej wycenionej metodami majątkowymi (sprawozdawczymi).

Z wieloletniej praktyki wycen autora wynika, że ostateczna wartość aktywów, zbioru aktywów czy też podmiotu gospodarczego jako całości zależy w niewielkim stopniu od wartości będącej rezultatem sumowania nakładów. Istnieje zatem wartość intelektualna wpływająca na różnicę wartości wynikającej z transakcji kupna-sprzedaży i wartości z wyceny. Optymalna sytuacja to taka, w której wartość wynikająca z wyceny zrównuje się z wartością rynkową.

² Y. Ijiri, *The Cost Principle and the Labor Theory of Value in Relation to the Role of Accounting Theories and their Depth* [w:] *The Japanese Style of Business Accounting*, red. S. Sunder, H. Yamaji, Westport 1990.

W niniejszym opracowaniu przyjęto następujące hipotezy badawcze:

1. Wartość intelektualna stanowi podstawę wyceny wartości wymiennej w ekonomii, urealniając wartość kosztową do wartości transakcyjnej (rynkowej).
2. Istnieje kapitał intelektualny, który stanowi różnicę między wartością wynikającą z nakładów a rzeczywistą wartością transakcyjną składnika aktywów, grupy aktywów oraz przedsiębiorstwa. Możliwa jest jego wycena na gruncie systemu rachunkowości.
3. Proponowana metoda wyceny wartości intelektualnej aproksymuje z dużą dokładnością (wyższą niż dotychczas stosowane metody) wartość rynkową wyceny obiektu gospodarczego.

Jak cele rozprawy zostały przyjęte:

- 1) prezentacja klasycznych metod wyceny aktywów i podmiotów gospodarczych wraz z ich efektami z punktu widzenia prezentacji informacji finansowych;
- 2) dyskusja stosowanych w praktyce gospodarczej metod wyceny nieodzwierciedlających obiektywnie wartości mierzonego zjawiska;
- 3) opracowanie autorskiej metody pomiaru uwzględniającej wykreowaną wartość intelektualną;
- 4) kwantytatywna analiza zależności między wartością transakcyjną a wartością wycenianą w przypadku aktywów, projektów oraz podmiotów gospodarczych;
- 5) uzasadnienie i wdrożenie proponowanej metody wyceny wartości intelektualnej (*case study*) w praktyce gospodarczej – analiza empiryczna.

Postawione w pracy cele badawcze będą realizowane przy użyciu metodologii euklidesowo-kartezjańskiej.

Część teoretyczna będzie obejmować:

- 1) przegląd oraz propozycję zdefiniowania wartości w ekonomii i rachunkowości;
- 2) przedstawienie dylematów precyzji i obiektywności pomiaru ze szczególnym uwzględnieniem wartości niematerialnych;
- 3) omówienie natury wartości niematerialnych w kontekście dylematów ich wyceny;

- 4) przegląd dostępnych metod wyceny aktywów w praktyce rachunkowości i finansów oraz metod wyceny przedsiębiorstw w literaturze przedmiotu;
- 5) zaproponowanie modyfikacji sposobów wyceny uwzględniających wartość intelektualną.

Część empiryczna będzie obejmować metodologię i praktykę wyceny składników:

- 1) pojedynczych aktywów niematerialnych (tj. znaków towarowych, wynalazków, *know-how*, wzorów przemysłowych);
- 2) projektów, obejmujących grupę aktywów niematerialnych pozostających ze sobą w określonym związku użytkowym lub funkcjonalnym;
- 3) przedsiębiorstwa lub zorganizowanej jego części.

Realizacja celów prowadzi do uogólnionych wniosków na temat roli wartości intelektualnej w wycenie składników majątku lub całości podmiotu gospodarczego.

Z uwagi na poufność danych wykorzystanych w części empirycznej, stanowiących prawnie chronioną tajemnicę przedsiębiorstwa, przytaczane w dalszej części pracy dane i przykłady zostały zanonimizowane, tak aby nie była możliwa identyfikacja przedsiębiorstw, których dotyczą.

Praca składa się ze wstępu, pięciu rozdziałów i zakończenia. W rozdziale I przedstawiono główne zadania i funkcje systemu rachunkowości w kontekście pomiaru wartości ekonomicznych. Skupiono się na paradygmacie nakładów w rachunkowości i porównano podejście kosztowe do paradygmatu użyteczności stosowanego w ekonomii. Omówiono również typologię wartości wykorzystywaną najczęściej w praktyce wyceny w systemie rachunkowości. Rozważania poszerzono o dyskusję dotyczącą zależności występujących między rachunkowością a ekonomią w kontekście głównych paradygmatów wyceny wartości.

W rozdziale II zaprezentowano praktykę pomiaru wartości w systemie rachunkowości. Typologia miar wartości oraz metody aproksymacji wartości aktywów i pasywów stanowią punkt wyjścia do rozważań dotyczących

paradygmatu nakładów, który dominuje w praktyce współczesnej wyceny w rachunkowości. Na szczególną uwagę zasługuje kategoria wartości niematerialnych, dla których ocena wartości stanowi duży problem w praktyce pomiaru. Paradygmat nakładów zestawiono z rynkowym charakterem pomiaru wartości godziwej w punkcie dotyczącym kosztu historycznego i wartości godziwej. Zaproponowano kategorię marki w rozumieniu księgowym, która urealnia wartość wynikającą z paradygmatu nakładów do paradygmatu użyteczności stosowanego w ekonomii.

Problematyka wyceny dotyczy nie tylko poszczególnych aktywów, ale również części lub całości prosperującego na rynku podmiotu gospodarczego. W tym nurcie przeprowadzono rozważania w rozdziale III, zawierającym przegląd praktyki metod wyceny stosowanych w przypadku waluacji przedsiębiorstw. W rozdziale tym przedstawiono metody majątkowe, dochodowe oraz mieszane. Rozważania podsumowano praktyczną dyskusją na temat możliwości aplikacyjnych poszczególnych metod w praktyce.

Rozdział IV to próba zdefiniowania i przybliżenia istoty wartości intelektualnej. Wywodząca się z koncepcji kapitału ludzkiego i intelektualnego propozycja obejmuje wartość wynikającą z różnicy między wyceną transakcyjną a wyceną przeprowadzoną w systemie rachunkowości finansowej. Wartość intelektualna w proponowanym kształcie stanowi kompilację teorii kapitału ludzkiego oraz prawnego ujęcia kategorii wartości intelektualnej. Wykorzystanie tej kategorii umożliwi bardziej precyzyjną wycenę, która w zdecydowanie większym stopniu będzie odzwierciedlać wartość transakcyjną (rynkową).

W rozdziale V zaprezentowano praktykę wyceny aktywów z uwzględnieniem wartości intelektualnej. Treść w nim zawarta została poparta dużą próbą badawczą, będącą efektem wieloletniego doświadczenia w wycenie aktywów, projektów oraz całych podmiotów gospodarczych. Rozważania podsumowano analizą statystyczną, która przedstawia zależności między metodami bazującymi na paradygmacie nakładów, metodami dochodowymi, proponowaną metodą uwzględniającą wartość intelektualną a wartością transakcyjną, wynikającą z wyceny rynkowej.

Rozdział I

WARTOŚĆ W SYSTEMIE RACHUNKOWOŚCI

1. Rachunkowość jako dyscyplina nauk ekonomicznych

Umiejscowienie rachunkowości w naukach ekonomicznych stanowi paradoksalnie pewien problem wśród ekonomistów. W zależności od specjalności uczeni spierają się co do roli rachunkowości w systemie nauk ekonomicznych. Pozycjonując rachunkowość jako dyscyplinę naukową w naukach ekonomicznych, na początku należy zwrócić uwagę na wielość definicji ekonomii zawartych we współczesnej literaturze.

Termin „ekonomia” wywodzi się z języka greckiego (*oikos* – „dom, gospodarstwo domowe”, *nómos* – „prawo, zasady”) i oznacza w ogólnym sensie, że ekonomia to „nauka badająca społeczny proces gospodarowania”¹. Za twórcę tego terminu uważa się Arystotelesa, aczkolwiek pojęcia *oikonomikos* użył jako pierwszy Ksenofont – uczeń Sokratesa. Ekonomia jest zatem wiedzą o działalności gospodarstwa domowego (państwa), dającą się ująć w postaci praw naukowych. Tak szeroka definicja z pewnością jest uniwersalna, lecz na potrzeby podjętych w niniejszej pracy rozważań wymaga dookreślenia. Bardziej szczegółowych definicji należy zatem doszukiwać się w pozycjach ekonomicznych.

¹ Hasło: „ekonomia”, <http://encyklopedia.pwn.pl/haslo/ekonomia;3897005.html> (dostęp: 29.12.2015 r.).

Przykładowo według M. Rekowskiego ekonomia to „nauka badająca, w jaki sposób ludzie (pojedynczo lub w zorganizowanych zespołach) wykorzystują zasoby będące w ich dyspozycji w celu zaspokojenia różnorodnych potrzeb materialnych i niematerialnych”².

Z kolei R. Milewski definiuje ekonomię jako „naukę o procesach gospodarczych, tzn. procesach produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji środków zaspokajania potrzeb ludzkich”³. Jeden ze współczesnych polskich autorów – B. Czarny podaje, że ekonomia to „nauka gromadząca i porządkująca wiedzę o gospodarowaniu”⁴.

Wśród autorów zagranicznych należy wskazać na definicję sformułowaną przez D. Begga i in., w której ekonomię rozumie się jako „naukę badającą, w jaki sposób społeczeństwo gospodarujące decyduje o tym, co, jak i dla kogo wytwarzać”⁵. Interesujące i nieco bardziej rozbudowane ujęcie ekonomii proponuje M. Skousen, który określa ekonomię jako „naukę, która odnosi się przede wszystkim do sposobów tworzenia bogactwa, dochodu, poprawy standardu życia, produkcji i dystrybucji dóbr i usług – wszystkiego, co ma na celu poprawę naszego życiowego losu”⁶.

Nauka ekonomii skupia się przede wszystkim na zaspokajaniu potrzeb, procesie produkcji (świadczenia usług) oraz ograniczoności zasobów (czynników produkcji). W samej definicji pojawia się często względność nieograniczonych potrzeb ludzkich oraz ograniczonych zasobów. Ekonomiści niejednokrotnie podkreślają również rolę ekonomii w poprawie bytu społeczeństwa, a co za tym idzie – jednostek do niego należących. Bez wątpienia klasyfikowanie ekonomii do kategorii nauk społecznych determinuje ekonomię jako naukę opisującą zachowania człowieka, a konkretnie człowieka gospodarującego. Jednak można zauważyć,

² M. Rekowski, *Mikroekonomia*, Warszawa 2018.

³ R. Milewski [w:] *Podstawy ekonomii*, red. R. Milewski, E. Kwiatkowski, Warszawa 2008, s. 29.

⁴ B. Czarny, R. Rapacki, *Podstawy ekonomii*, Warszawa 2002.

⁵ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia*, red. R. Rapacki, przeł. B. Czarny i in., Warszawa 1995.

⁶ Tłum. własne. Zob. M. Skousen, *Economic logics*, Washington 2013, s. 10–15.

że głównym paradygmatem branym pod uwagę w ekonomii jest paradygmat użyteczności. Na taki punkt widzenia wskazuje Y. Ijiri, według którego: „In contrast to the labor theory of value, which focuses on input, the utility theory of value focuses on output” („W przeciwieństwie do teorii wartości opartej na pracy, która koncentruje się na nakładach, teoria użyteczności koncentruje się na efektach”)⁷. Parafrazując myśl powołanego autora, można stwierdzić, że dominującym paradygmatem w rachunkowości jest paradygmat kosztów (nakładów), tzw. *input*. Wartość dóbr czy też usług determinowana jest zatem przez pryzmat kosztów poniesionych na ich wytworzenie. Z ekonomicznego punktu widzenia natomiast o wartości decyduje rynek, czyli równowaga wielkości popytu i wielkości podaży wykreowana przez konsumentów i producentów. W tym kontekście cena jest determinowana przez koncepcję użyteczności opisaną w publikacjach dotyczących ekonomii. Z tekstu Y. Ijiriego wynika, że rachunkowość i ekonomia nie są tożsame, co więcej, estymaty wartości ekonomicznych opierają się na dwóch skrajnych paradygmatach. Uwzględniając jego analizy, można dojść nawet do paradoksalnego wniosku, że rachunkowość i ekonomia w kwestii pomiaru wartości generują dość duże różnice.

Nieco inaczej problem naświetla M. Dobija, zwracając uwagę na retrospektywny wymiar zależności między rachunkowością i ekonomią. Według powołanego autora, biorąc za przykład starożytne cywilizacje w dolinie Eufratu i Tygrysu, można udowodnić, że gospodarka funkcjonowała typowo na podstawie paradygmatu kosztów, co określa mianem „rachunkowości pracy” lub alternatywnie „laboryzmu”. Wskazuje on, że: „Obecnie w teorii ekonomii praca nie spełnia już tej roli co w dawnych czasach. Wektor działania jest ukierunkowany inaczej. Należy uprzednio zapewnić finansowanie, aby można wykonywać pracę. W ekonomii opartej na pracy to praca tworzy pieniądze, więc podjęcie działania wymaga kompetentnych zasobów ludzkich, myśli organizatorskiej i systemu rozrachunku. Gdy system ekonomiczny i polityczny dopuszcza pieniądze, który wyznaczona organizacja może emitować według swojego uznania, to w tym kontekście nie ma istotnej roli dla pracy. Ale też zjawiska

⁷ Y. Ijiri, *The Cost...*, s. 185.

bezrobocia, wysokich podatków, deficytu budżetowego, inflacji i deflacji, a przede wszystkim kryzysów finansowych są związane z tym systemem ekonomicznym. Ponadto współczesna teoria ekonomii doznaje wielu porażek w konfrontacji z praktyką”⁸.

Ciekawie w tym kontekście M. Dobija pisze o rachunkowości: „A jaką drogą postępuje rachunkowość? Mimo wielu zastrzeżeń i nieporozumień można sądzić, że ta nauka i jej systemy stosunkowo dobrze służą gospodarce. Ale rachunkowość, ta obecna, podąża inną drogą niż ekonomia. Mimo że jest to rachunkowość zawężona do jednostki ekonomicznej, a nie gminy z jej mieszkańcami i jej celem jest zasadniczo okresowy pomiar zmian kapitału (zysk), to jednak pojęcia są dobrze ugruntowane, z precyzją wymaganą przez system pomiaru. Fundamentalna tożsamość rachunkowości jest podstawą systemu pomiaru. Ustanawia ona, że w aktywach jest ucieleśniony mierzalny, lecz abstrakcyjny kapitał, którego koncentracja określa wartość składnika aktywów”⁹.

Z przytoczonego fragmentu jasno wynika, że we współczesnym kształcie systemu ekonomicznego głównym zadaniem rachunkowości jest pomiar kapitału, a ściślej ujmując, pomiar zmian kapitału w czasie, czyli pomiar zysku. Autor podkreśla przy tym istotność precyzji pomiaru, która wpływa na jego rezultaty oraz wiarygodność. Co więcej, kształt współczesnej rachunkowości jawi się bardziej w kontekście mikroekonomicznym, uwzględniającym pomiar zmian kapitału jednostki gospodarczej, co zdecydowanie nawiązuje do zamierzeń badawczych niniejszej pracy.

Węzłową definicję rachunkowości podają M. Dobija i M. Jędrzejczyk, opisując rachunkowość jako „[...] naukę stanowiącą dyscyplinę ekonomiczną, w której teoretycy zajmują się, przy zastosowaniu zespołu stałych zasad, z niezbywalną i dominującą zasadą dualizmu, pomiarem i analizą stanu zmian kapitału i innych wielkości ekonomicznych, charakteryzujących sytuację ekonomiczną i okresowe rezultaty działalności jednostki

⁸ M. Dobija, *Gdy rachunkowość była ekonomią*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2015/83(139), s. 178.

⁹ M. Dobija, *Gdy rachunkowość...*, s. 179.