

**Piotr Szymański**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

---

## PROPOZYCJA KONSTRUKCJI PRZYSZŁEGO POLSKIEGO STANDARDU WYCENY BIZNESOWEJ

---

**Streszczenie:** Artykuł prezentuje propozycję polskiego standardu wyceny biznesowej opartą na analizie ośmiu standardów wyceny biznesowej oraz praktycznych doświadczeniach autora. Propozycja konstrukcji standardu jest jedynie punktem wyjścia do szerszej dyskusji wśród środowiska naukowego oraz praktyków wyceny nad stworzeniem przyszłego polskiego standardu wyceny biznesowej.

**Słowa kluczowe:** wycena, wycena przedsiębiorstwa, standardy wyceny biznesowej.

### 1. Wstęp

Obecnie w wielu zawodach obowiązują procedury, normy postępowania i mają one często charakter skodyfikowany. Eksperci z zakresu wyceny biznesowej w Polsce oraz osoby, które rozpoczynają swoją aktywność zawodową w tym obszarze, mają o tyle utrudnione zadanie, że we własnym zakresie muszą stworzyć autorską procedurę postępowania, co niesie ryzyko, że proces wyceny będzie niepełny, a to może powodować zniekształcanie wyników wycen. Przeprowadzone badania pilotażowe autora, jak również wcześniejsze wyniki badań wskazują, że praktyka wyceny biznesowej w Polsce znacznie odbiega od zaleceń teorii oraz od praktyki wyceny w krajach, gdzie istnieją standardy wyceny biznesowej (zob. [Zarzecki 1999, s. 219-232]). Rozwiązaniem może być skodyfikowanie procedury wyceny oraz głównych elementów raportu, co powinno sprawić, że nastąpi większa porównywalność wycen i zmniejszy się ryzyko pominięcia przez eksperta istotnych informacji z punktu widzenia wartości.

Celem artykułu jest przedstawienie propozycji konstrukcji przyszłego polskiego standardu wyceny biznesowej. Dla osiągnięcia tego celu przeanalizowano regulacje zawarte w ośmiu standardach wyceny biznesowej.

### 2. Standardy wyceny biznesowej

W literaturze przedmiotu przyjmuje się, że pierwowzorem dla współczesnych standardów wyceny biznesowej są regulacje, które pojawiły się w USA w latach 50. po

powstaniu American Society of Appraisers (ASA), kiedy to został zdefiniowany niezależny obszar wyceny: wycena biznesowa (*business valuation*). Źródła historyczne wskazują jednak, że już na początku XIX wieku znajdziemy przykłady regulacji związanych z wyceną oraz przykłady wycen przeprowadzonych w sposób metodyczny (zob. [Szymański, *Historyczny...*]).

Współcześnie niewątpliwym wzorcem dla wielu organizacji na świecie zajmujących się wyceną biznesową są standardy amerykańskie [Stanbury 2006, s. 5]. Wzorem rozwiązań amerykańskich podążyły inne kraje, takie jak Kanada, Nowa Zelandia, Chiny (Hongkong), Australia, które stworzyły własne, krajowe standardy wyceny biznesowej. W Europie wobec braku rozwiązań rodzimych propagowane są standardy z innych kontynentów, np. standard kanadyjski w Wielkiej Brytanii i amerykański w Niemczech. Wiele krajów europejskich propaguje międzynarodowe standardy wyceny, w ramach których od wielu lat w nocy 6 dość szczegółowo odniesiono się do wyceny biznesowej. Standard ten został opracowany przez International Valuation Standards Council (IVSC) skupiający 52 organizacje z całego świata zajmujące się wyceną.

W efekcie powyższych podziałów w wielu krajach, np. w Wielkiej Brytanii i w Niemczech, równolegle propagowane są przez niezależne organizacje co najmniej dwa standardy wyceny biznesowej. W ciągu ostatnich kilkunastu lat można zaobserwować proces rozpowszechniania standardów wyceny biznesowej na świecie, który z jednej strony jest odpowiedzią na potrzeby rynkowe, a z drugiej jest efektem współpracy między organizacjami księgowych z różnych krajów oraz równoległe współpracy organizacji rzeczoznawców majątkowych. Wzorem standardów rachunkowości w zakresie wyceny biznesowej można zaobserwować również proces unifikacji standardów wyceny (np. ujednoczenie terminologii przez standardy amerykańskie i kanadyjski), który zaowocować może przyjęciem w dłuższej perspektywie jednego światowego standardu wyceny, w ramach którego będzie również wycena biznesowa obok innych obszarów wyceny. Dla osiągnięcia celu artykułu przeanalizowano następujące standardy:

- **Amerykański** – Statement on Standards for Valuation Services z czerwca 2007 r. opracowany przez AICIPA.
- **Amerykański** – NACVA Professional Standards z maja 2002 r. opracowany przez NACVA.
- **Australijski** – Valuation Services z lipca 2008 r. opracowany przez Accounting Professional and Ethical Standards Board.
- **Chiński** – Business Valuation Standards z listopada 2005 r. opracowany przez The Hong Kong Business Valuation Forum.
- **Kanadyjski** – Standard no 110 z czerwca 2007 r. opracowany przez The Canadian Institute of Chartered Business Valuators.
- **Europejski** – European Valuation Standards z 2009 r. opracowany przez The European Group of Valuers' Associations.
- **Międzynarodowy** – International Valuation Standards z lipca 2007 r. opracowany przez International Valuation Standards Council.

- **Nowozelandzki** – Independent Business Valuation Engagements z lipca 2003 r. opracowany przez Institute of Chartered Accountants of New Zealand.

Przeprowadzona analiza powyższych standardów koncentrowała się na ich zakresie regulacyjnym (zob. [Szymański, *Standardy...*]). Porównanie tych standardów wskazuje na podobieństwa konstrukcyjne, na analogiczny zakres tematyczny oraz na wiele zbliżonych regulacji (z wyjątkiem standardu europejskiego). Podstawowa różnica między standardami związana jest z różnym poziomem szczegółowości regulacji kluczowych zagadnień związanych z wyceną (zob. [Mard, Hitchner, Hyden 2007, za Lieberman, Anderson 2008; Szymański, *Standardy...*]). Następnym krokiem po przeprowadzeniu badań porównawczych było opracowanie wytycznych dla przyszłego polskiego standardu wyceny biznesowej (zob. [Szymański, *Proces...*]). Po zrealizowaniu powyższych kroków opracowano wstępną koncepcję standardu wyceny biznesowej.

### 3. Wstępna koncepcja standardu wyceny biznesowej

#### 1. Preambuła

1.1. Standard wyceny biznesowej ma na celu doskonalenie jakości wycen biznesowych w Polsce z korzyścią dla użytkowników wycen, podnosząc bezpieczeństwo obrotu gospodarczego.

#### 2. Zakres standardu

2.1. Standard ten został opracowany na potrzeby wyceny biznesowej w Polsce.

2.2. Obejmuje pełen proces wyceny biznesowej i zawiera te elementy, które powinny być brane pod uwagę przez ekspertów w zakresie wyceny biznesowej podczas opracowywania raportu z wyceny biznesowej.

2.3. Standard ten wymaga od ekspertów w zakresie wyceny biznesowej, aby przygotowywali raport z wyceny w taki sposób, aby możliwe było osiągnięcie najwyższego poziomu profesjonalizmu, spójności, przejrzystości, wiarygodności i obiektywności jednocześnie, aby był zgodny z przyjętym celem wyceny.

2.4. Ekspert w zakresie wyceny biznesowej powinien być świadomy istnienia przepisów prawa i innych profesjonalnych standardów, które mogą wpływać na wycenę biznesową.

2.5. W procesie wyceny ekspert stosuje podejścia do wyceny opisane w tym dokumencie i wykorzystuje profesjonalne opracowania w tym zakresie.

2.6. Standard ten nie powinien być traktowany jako standard wyceny aktywów. W przypadku wyceny likwidacyjnej ekspert w zakresie wyceny biznesowej powinien odwołać się do biegłych rzeczoznawców majątkowych.

2.7. Niektórzy klienci mogą żądać sporządzenia wyceny wymaganej przepisami prawa lub dla innych celów, kiedy to ścisłe trzymanie się standardu nie jest odpowiednie. Jeżeli zdaniem eksperta w zakresie wyceny biznesowej są przesłanki ku

temu, aby odejść od standardu, to wszelkie takie odstępstwa od standardu powinny zostać ujawnione w raporcie oraz w przejrzysty sposób uzasadnione.

### **3. Kompetencje eksperta z zakresu wyceny biznesowej**

3.1. Ekspert z zakresu wyceny biznesowej powinien podejmować się świadczenia jedynie tych usług, które może w sposób profesjonalny i zgodnie ze swoimi kompetencjami wykonać.

3.2. Wykonywanie usługi wyceny biznesowej w sposób profesjonalny wymaga specjalistycznej wiedzy i umiejętności. Ekspert z zakresu wyceny biznesowej powinien mieć taki poziom wiedzy o teorii i praktyce wyceny oraz umiejętności jej zastosowania, który pozwoli mu na identyfikowanie, zbieranie i analizowanie danych, rozważanych i stosowanych odpowiednio do podejścia oraz metod wyceny, oraz wykorzystywać profesjonalne opracowania w określaniu wartości.

3.3. Ekspert z zakresu wyceny biznesowej powinien zawsze postępować w zgodzie z przepisami prawa obowiązującymi w Polsce.

3.4. Głębsza dyskusja o teorii wyceny i metodach wyceny nie jest objęta tym dokumentem.

### **4. Obiektywność i konflikt interesów**

4.1. Główna zasada obiektywności eksperta wyceny biznesowej nakazuje obli-gatoryjnie być bezstronnym, intelektualnie uczciwym, niezainteresowanym i wolnym od konfliktu interesów.

4.2. W sytuacji, kiedy konflikt interesów może wystąpić, ekspert wyceny biz-nesowej powinien ujawnić tę sytuację i uzyskać zgodę zleceniodawcy.

4.3. Wszelkie sytuacje, które mogą prowadzić do konfliktu interesów, powinny być ujawnione w raporcie.

### **5. Osiągnięcie porozumienia ze zleceniodawcą**

5.1. Porozumienie eksperta w zakresie wyceny biznesowej ze zleceniodawcą wyceny powinno mieć swoje odzwierciedlenie w formie pisemnej (np. umowy, listu intencyjnego, notatki).

5.2. Porozumienie ze zleceniodawcą w formie pisemnej redukuje możliwość, że którakolwiek ze stron może błędnie zinterpretować potrzeby lub oczekiwania drugiej strony. Porozumienie powinno zawierać: identyfikację klienta, cel wyce-ny, przedmiot wyceny, podstawę wyceny, datę wyceny, powinno też odnosić się do ewentualnego konfliktu interesów, określać rodzaj waluty, według której ma być określona wartość, określać obowiązki zleceniodawcy oraz eksperta z zakresu wyce-ny, generalne założenia i ograniczenia oraz inne istotne dla wyceny ustalenia.

### **6. Zakres założeń i warunków ograniczających**

6.1. Założenia i czynniki ograniczające w pracy eksperta z zakresu wyceny biz-nesowej lub danych dostępnych do analizy mogą być znane ekspertowi na początku

ustalania warunków współpracy ze zleceniodawcą lub mogą pojawić się w trakcie prac nad wyceną.

6.2. Wszelkie założenia i warunki ograniczające powinny być ujawnione w raporcie z wyceny.

## **7. Korzystanie z usług innych specjalistów w procesie wyceny**

7.1. W procesie wyceny biznesowej może zaistnieć konieczność wykorzystania pracy innych specjalistów, takich jak np. biegli rzeczoznawcy, biegli rewidenci.

7.2. Ekspert z zakresu wyceny biznesowej powinien odnotować w ramach założeń i warunków ograniczających poziom odpowiedzialności zaangażowanych specjalistów.

## **8. Terminologia**

8.1. Ze względu na transparentność raportu oraz lepszą komunikację zaleca się w zakresie wyceny biznesowej w Polsce używanie jednolitych definicji, których znaczenie będzie przejrzyste i konsekwentnie stosowane w ramach całej profesji.

8.2. Jeżeli ekspert w zakresie wyceny biznesowej chce przyjąć inną definicję niż zawarta w słowniku, musi przyjętą definicję przedstawić w sposób klarowny w raporcie z wyceny, aby uniknąć wszelkich wątpliwości<sup>1</sup>.

8.3. Jeżeli istnieją jakiegokolwiek definicje, które nie są objęte słownikiem, a są niezbędne w procesie wyceny, to zaleca się zdefiniować te pojęcia w sposób precyzyjny i przejrzysty w raporcie z wyceny.

8.4. Odejście od słownika i przyjęcie innej terminologii nie oznacza narażenia eksperta na zarzuty braku profesjonalizmu i nie powinno służyć argumentom, że wymóg ostrożności został naruszony.

## **9. Rodzaje ekspertów wyceny biznesowej**

9.1. Standard wyceny biznesowej wyróżnia następujące typy ekspertów:

9.1.1. Ekspert zewnętrzny – ani on, ani inni pracownicy przedsiębiorstwa, w ramach którego funkcjonuje ekspert, oraz członkowie rodzin nie mają istotnego interesu finansowego związanego ze zleceniodawcą, odbiorcami wyceny, jak również z obiektem wyceny.

9.1.2. Ekspert wewnętrzny – ekspert będący pracownikiem zleceniodawcy wyceny, który nie ma istotnego interesu finansowego.

9.1.3. Ekspert niezależny – ekspert zewnętrzny, którego wynagrodzenie nie jest uzależnione od prowizji związanej w jakikolwiek sposób z przedmiotem (obiektem) wyceny.

---

<sup>1</sup> Słownik terminów wykorzystywanych w wycenie biznesowej na potrzeby tego standardu jeszcze nie powstał.

## **10. Usługi związane z wyceną biznesową**

10.1. Istnieją dwa typy usług związanych z wyceną biznesową: zobowiązanie do wyceny przedmiotu (obiektu) oraz zobowiązanie do wykonania obliczeń.

10.2. Typ pierwszy wyceny sporządzany jest przez eksperta z zakresu wyceny biznesowej, kiedy ma on pełną swobodę w zakresie wyceny w dobraniu podejścia i metod wyceny w zależności od okoliczności.

10.3. Typ drugi wyceny sporządzany jest przez eksperta z zakresu wyceny biznesowej, kiedy uzgadnia on ze zleceniodawcą wyceny podejścia i metody wyceny lub w jakikolwiek inny sposób ograniczona jest jego niezależność.

10.4. Raport z wyceny powinien zawierać klarowną deklarację co do typu wykonywanej usługi przez eksperta.

## **11. Cel wyceny i standard wartości**

11.1. Wycena biznesowa może być wymagana w wielu przypadkach, włączając w to m.in. sprzedaż akcji/udziałów/wkładów, spółników, fuzje i przejęcia, podział przedsiębiorstwa, podział majątku, spadki i darowizny, ustanowienie zabezpieczenia i inne.

11.2. Ekspert z zakresu wyceny biznesowej powinien odpowiednio dostosować standard wartości do celu wyceny.

## **12. Podejścia do wyceny i metody**

12.1. Ekspert z zakresu wyceny biznesowej powinien brać pod uwagę trzy podejścia: dochodowe, majątkowe oraz rynkowe (porównawcze).

12.2. Ekspert z zakresu wyceny biznesowej powinien rozważyć różne podejścia i metody wyceny, a następnie zastosować te podejścia do wyceny i metody, które będą odpowiednie do realizowanego celu wyceny i standardu wartości. Wybór podejść i metod wyceny powinien zostać uzasadniony i ujawniony w raporcie.

12.3. Ekspert z zakresu wyceny biznesowej powinien określić i ujawnić w raporcie wszelkie założenia, które zostały przyjęte na potrzeby poszczególnych metod wyceny.

12.4. Ekspert z zakresu wyceny biznesowej powinien określić i ujawnić w raporcie formuły, z jakich korzysta, oraz wszelkie modyfikacje tych formuł wraz z uzasadnieniem ich dokonania.

## **13. Źródła danych i ich analiza**

13.1. Ekspert w zakresie wyceny biznesowej powinien klarownie określić źródła informacji i ujawnić je w raporcie.

13.2. Ekspert w zakresie wyceny biznesowej powinien podjąć rozsądne kroki, aby upewnić się, czy wszystkie źródła danych opierają się na wiarygodnych i akceptowalnych z punktu widzenia wyceny przesłankach.

13.3. Ekspert w zakresie wyceny biznesowej powinien opierać na informacjach otrzymanych od zleceniodawcy.

13.4. Źródła informacji powinny być cytowane w raporcie z wyceny. Jednocześnie dane niezbędne do wyceny powinny być weryfikowane, gdziekolwiek to możliwe, w przeciwnym razie w raporcie powinna znaleźć się informacja, że takie kroki nie zostały podjęte.

13.5. Rzetelna wycena wymaga od eksperta w zakresie wyceny biznesowej przeprowadzenia wizji lokalnej przedmiotu wyceny, zrozumienia mechanizmów funkcjonowania tego biznesu (logika biznesu), zrozumienia cyklu operacyjnego, tendencji i zmian, jakie zachodzą i mogą nadejść w przedmiocie wyceny oraz jego otoczeniu.

13.6. Ekspert w zakresie wyceny biznesowej powinien przeprowadzić analizę dokumentów zarówno finansowych, jak i pozafinansowych oraz zidentyfikować kluczowe czynniki wartości przedmiotu wyceny.

13.7. Ekspert w zakresie wyceny biznesowej powinien rozpoznać, czy wszystkie aktywa i zobowiązania przedmiotu wyceny mają charakter operacyjny, czy występują aktywa nadmierne oraz niepełnowartościowe.

#### **14. Korekty wartości**

14.1. Ekspert w zakresie wyceny biznesowej powinien rozważyć, czy istnieje konieczność dokonania korekt wartości związanych z poziomem płynności akcji/udziałów, brakiem kontroli czy też wielkością przedmiotu wyceny.

#### **15. Uaktualnianie raportu**

15.1. Ekspert z zakresu wyceny biznesowej nie jest zobligowany do uaktualnienia raportu lub opinii o wartości na skutek informacji, które dotarły do niego po dacie raportu.

#### **16. Zawartość raportu**

16.1. Raport opracowany przez eksperta z zakresu wyceny biznesowej powinien zawierać następujące elementy:

1) List przewodni – powołanie się na uzgodnienia pomiędzy zleceniodawcą a ekspertem wyceny biznesowej.

2) Spis treści.

3) Wprowadzenie.

Informacje w tej sekcji powinny być na tyle wystarczające, aby pozwolić wybranym użytkownikom raportu na zrozumienie natury i zakresu zobowiązania do wyceny oraz wykonanej pracy. Część wstępna powinna zawierać następujące informacje:

- identyfikację zleceniodawcy wyceny,
- cel i wybrane użycie wyceny,
- użytkowników wyceny,
- identyfikację przedmiotu wyceny,
- opis przedmiotu wyceny,

- czy istnieje problem poziomu kontroli i poziomu płynności,
- datę wyceny,
- datę raportu,
- typ raportu,
- aplikacyjność standardu wartości,
- założenia i warunki ograniczające,
- wszelkie restrykcje i ograniczenia w zakresie pracy lub danych możliwych do analizy,
- czy, a jeśli tak, to w jakim zakresie była wykorzystywana praca innych specjalistów,
- wszelkie dodatkowe informacje, które zdaniem eksperta z zakresu wyceny biznesowej są użyteczne i konieczne dla zrozumienia wyceny przez jej użytkownika.

#### 4) Źródła informacji

Ta sekcja raportu powinna identyfikować odpowiednie źródła informacji użyte do wykonania wyceny. Mogą one zawierać np.:

- informacje o przeprowadzonych wizjach lokalnych przedmiotu wyceny,
- nazwiska, stanowiska i tytuły osób, z którymi przeprowadzono wywiady i ich relacje z przedmiotem wyceny,
- informacje finansowe,
- informacje podatkowe,
- dane branżowe,
- dane rynkowe,
- dane ekonomiczne (makro i mikro),
- dokumenty i inne źródła informacji dostarczone przez zleceniodawcę, podmiot wyceny lub inne jednostki,
- informacje o przeprowadzonym audycie.

#### 5) Analizowane informacje niefinansowe

W tej części raportu ekspert z zakresu wyceny biznesowej dla potrzeb analitycznych powinien, jeżeli to możliwe i dostępne, uzyskać takie informacje niefinansowe, które pozwolą mu zrozumieć przedmiot wyceny, włączając w to:

- naturę, specyfikę, uwarunkowania i historię przedmiotu wyceny,
- infrastrukturę przedmiotu wyceny,
- strukturę organizacyjną,
- kadre zarządzającą (naczelne kierownictwo i pracowników o kluczowych kompetencjach),
- klasy własności kapitału własnego i przypisane im prawa,
- produkty i/lub usługi,
- otoczenie ekonomiczne,
- rynki geograficzne,
- rynek branżowy,
- kluczowych odbiorców i dostawców,



- konkurencję,
- ryzyko biznesu,
- strategię i plany na przyszłość,
- otoczenie prawne.

#### 6) Analizowane informacje finansowe

Ekspert z zakresu wyceny biznesowej dla potrzeb analitycznych powinien pozyskać informacje finansowe, na ile to konieczne i możliwe, takie jak:

- historyczne sprawozdania finansowe oraz wszelkie inne dane, które umożliwią przeprowadzenie analizy finansowej,
- projekcje finansowe (budżety, plany, prognozy),
- porównywalne sprawozdania finansowe firm z branży,
- informacje o zwrotach podatkowych,
- informacje o wypłatach i kompensatach w relacjach z właścicielami,
- informacje o ubezpieczeniach na życie kluczowych pracowników lub kadry zarządzającej,
- informacje w zakresie:
  - zagrożeń kontraktów,
  - o wszelkich uprzywilejowaniach właścicieli.

Ekspert z zakresu wyceny biznesowej powinien oceniać informacje i określać, czy są możliwe do przyjęcia z punktu widzenia celu wyceny.

#### 7) Rozważane podejścia i metody wyceny

W ramach tego punktu raport powinien objaśniać, jakie podejścia i metody wyceny były rozważane przez eksperta z zakresu wyceny biznesowej.

#### 8) Wykorzystane podejścia i metody wyceny

W tej sekcji ekspert z zakresu wyceny biznesowej powinien zidentyfikować wykorzystane podejścia i metody spośród wszystkich podejść wyceny i wyjaśnić racjonalność ich użycia. W tym punkcie w przypadku każdego zastosowanego podejścia i metody należy:

- określić przyjęte założenia,
- objaśnić zastosowane formuły i narzędzia.

Równocześnie należy w ramach poszczególnych podejść określić:

##### a. Podejście dochodowe:

- części składowe reprezentujące strumień przepływów pieniężnych,
- rozważane i zidentyfikowane czynniki ryzyka,
- części składowe stopy dyskonta.

##### b. Podejście majątkowe

- wszelkie korekty dokonane przez eksperta z zakresu wyceny biznesowej oraz powody ich zastosowania.

##### c. Podejście rynkowe (porównawcze)

- proces doboru przedsiębiorstw lub transakcji do benchmarku i sposób ich wykorzystania,
- dobór wskaźników, mnożników do wyceny oraz uzasadnienie wszelkich korekt, jeśli były przeprowadzane.

9) Nieoperacyjne aktywa i zobowiązania oraz nadmierne lub niepełnowartościowe aktywa operacyjne.

W sytuacji, kiedy przedmiotem wyceny jest: przedsiębiorstwo, akcje/udziały lub w innych przypadkach, kiedy to konieczne, raport z wyceny powinien identyfikować wszelkie aktywa i zobowiązania niemające charakteru operacyjnego oraz aktywa i zobowiązania o charakterze operacyjnym, ale nadmierne lub niepełnowartościowe, i określać ich wpływ na wycenę.

10) Modyfikacje, korekty wyceny

W ramach tego punktu w raporcie powinny być:

- zidentyfikowane wszelkie możliwe modyfikacje wyceny, które mają sprawić, żeby wycena była bardziej aplikowalna, np. dyskonto z tytułu braku płynności,
- opis metodyki określenia korekt wartościowych lub procentowych oraz wyjaśnienie racjonalności ich zastosowania,
- opis oszacowanej wartości przedmiotu wyceny przed modyfikacją i po niej.

11) Stanowisko, opinia i zastrzeżenia eksperta z zakresu wyceny biznesowej

Każdy pisemny raport powinien zawierać stanowisko, opinię i zastrzeżenia dokonane przez eksperta z zakresu wyceny biznesowej. W ramach tego punktu raportu ekspert z zakresu wyceny biznesowej specyfikuje czynniki, które bierze pod uwagę w procesie wyceny i które legły u podstaw jego stanowiska. Przykładami tych czynników mogą być:

- analizy i opinie,
- ekonomiczne i branżowe dane, które uzyskano z wielu źródeł i które uznane zostały za wiarygodne.

W ramach tego punktu raportu ekspert z zakresu wyceny biznesowej specyfikuje czynniki, które stanowią podstawę jego zastrzeżeń. Przykładem tych czynników mogą być:

- standard wyceny biznesowej,
- identyfikacja odbiorców raportu oraz tych odbiorców raportu, dla których informacja i użycie raportu z wyceny jest ograniczone,
- sposób wynagradzania eksperta z zakresu wyceny biznesowej w sytuacji, gdy jest ono oparte na prowizji lub jest udziałem w dochodach z wyceny,
- wykorzystanie pracy jednego specjalisty lub większej ich liczby podczas procesu wyceny oraz zakres ich odpowiedzialności.

12) Konkluzje z wyceny

Ta sekcja raportu powinna prezentować wyniki wyceny uzyskane przez eksperta z zakresu wyceny biznesowej. Dla zapewnienia transparentności raportu ta część musi zawierać następujące oświadczenia i informacje:

- proces wyceny został przeprowadzony zgodnie z porozumieniem ze zlecającą,
- analiza była dokonana jedynie dla celu opisanego w raporcie i rezultaty estymacji wartości nie powinny być użyte dla innych celów,

- proces wyceny został przeprowadzony w zgodzie ze standardem wyceny biznesowej,
- estymacja wartości jest rezultatem procesu wyceny,
- wykonano zakres prac na podstawie dostępnych dla eksperta danych,
- efekt estymacji wartości to pojedyncza wartość lub przedział wartości,
- konkluzja wartości oparta jest na opisanych założeniach oraz ograniczeniach i odzwierciedla przeprowadzoną analizę wartości,
- raport jest sygnowany w imieniu analityka wyceny lub firmy zajmującej się wyceną,
- ekspert z zakresu wyceny biznesowej nie jest zobligowany do uaktualniania raportu lub konkluzji wartości o informacje, które dotarły do niego po dacie raportu.

13) Kwalifikacje eksperta z zakresu wyceny biznesowej

Ten punkt raportu powinien zawierać informacje określające kwalifikacje eksperta z zakresu wyceny biznesowej.

14) Sygnowanie raportu

Ekspert z zakresu wyceny biznesowej powinien poświadczyć uczestnictwo w procesie wyceny własnym imieniem w sposób identyfikowalny.

15) Załączniki.

## 4. Podsumowanie

Jakość realizowanych w Polsce wycen jest mocno zróżnicowana, a zleceniodawcy często nie są w stanie zweryfikować poziomu profesjonalizmu przeprowadzonej wyceny w sytuacji, gdy nie ma standardu, który określałby minimalny zakres czynności, jakie należy przeprowadzić w procesie wyceny. Ze względu na wagę wyceny dla prawidłowości funkcjonowania gospodarki oraz ze względu na bezpieczeństwo obrotu gospodarczego powinien zostać opracowany i wprowadzony standard wyceny biznesowej. Propozycja konstrukcji standardu jest punktem wyjścia do dyskusji wśród środowiska naukowego oraz praktyków wyceny nad skalą i zakresem regulacji przyszłego polskiego standardu wyceny biznesowej.

## Literatura

- European Valuation Standards 2009*, Sixth Edition, The European Group of Valuers' Associations.
- Independent Business Valuation Engagements*, Institute of Chartered Accountants of New Zealand, 2003.
- International Valuation Standards*, International Valuation Standards Council, 2007.
- Lieberman M.J., Anderson D., *Will the real business valuation standards please stand up?*, „The CPA Journal”, January 2008.
- Mard M.J., Hitchner J.R., Hyden S.D., *Valuation for Financial Reporting*, Second Edition, Wiley, Hoboken, NJ 2007.
- Professional Standards*, National Association of Certified Valuation Analysts, May 2002.

- Stanbury J., *Take American lead on business valuation The UK needs a single body to develop a cohesive approach to standards and education*, „Financial Times, London” (UK), May 15, 2006.
- Standard no 110*, The Canadian Institute of Chartered Business Valuators, June 2007.
- Szymański P., *Historyczny kontekst wyceny biznesowej*, praca w druku.
- Szymański P., *Proces wyceny biznesowej według wybranych standardów*, artykuł w druku.
- Szymański P., *Standardy wyceny biznesowej na świecie a przyszły polski standard wyceny biznesowej*, artykuł w druku.
- The Hong Kong Business Valuation Forum. Business Valuation Standards*, The Hong Kong Business Valuation Forum, November 2005.
- Valuation of a Business, Business Ownership Interest, Security, or Intangible Asset. Statement on Standards for Valuation Services*, American Institute of Certified Public Accountants, New York 2007.
- Valuation Services*, Accounting Professional and Ethical Standards Board, July 2008.
- Zarzecki D., *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości, Warszawa 1999.

## PROPOSITION OF POLISH BUSINESS VALUATION STANDARDS

**Summary:** The article presents a proposition of the Polish Business Valuation Standard which is based on the eight business valuation standards and the author's experience. This proposition is only an introduction to a wide-ranging discussion of the scientific board and business valuation experts over the creation of the future Polish Business Valuation Standard.