

*Projekt finansowany w ramach umowy  
857/P–DUN/2016  
ze środków Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego  
przeznaczonych na działalność  
upowszechniającą naukę.*

Nazwa zadania:  
digitalizacja publikacji i monografii naukowych  
w celu zapewnienia i utrzymania otwartego dostępu do nich przez sieć Internet



Ministerstwo Nauki  
i Szkolnictwa Wyższego

# INFORMACJE W STRATEGII FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTWA

Pod redakcją naukową  
Henryka Sobolewskiego

Nr 17 rok 2004

ZESZYTY NAUKOWE  
Wyższej Szkoły Bankowej  
w Poznaniu



Wydawnictwo  
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

Projekt okładki  
*Jan Ślusarski*

Recenzent  
*prof. dr hab. Wanda Skoczylas*

Rada Naukowa  
*prof. dr hab. Lucyna Frąckiewicz, prof. dr hab. Jerzy Handschke,  
prof. dr hab. Alfred Janc, prof. dr hab. Józef Lipiec, prof. dr hab. Henryk Sobolewski,  
prof. dr hab. Waclaw Wilczyński (przewodniczący), prof. dr hab. Stanisław Wykrętowicz*

Redaktor naukowy  
*prof. dr hab. Henryk Sobolewski*

Redaktor prowadzący  
*Andrzej Malecki*

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie  
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, 2004

ISSN 1426-9724

WYDAWNICTWO  
WYŻSZEJ SZKOŁY BANKOWEJ  
W POZNANIU

Adres:

al. Niepodległości 2, 61-874 Poznań

tel. (0-61) 655 33 99, tel./fax (0-61) 655 33 97

e-mail: [wydawwsb@wsb.poznan.pl](mailto:wydawwsb@wsb.poznan.pl), [dzialhandlowy@wsb.poznan.pl](mailto:dzialhandlowy@wsb.poznan.pl)

<http://www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl>

Skład i łamanie: Janusz Piekarski, Poznań

Druk i oprawa: Zakład Poligraficzno-Wydawniczy M-Druk

Wągrowiec, ul. M. Konopnickiej

## Spis treści

Od Redaktora.....	5
-------------------	---

### Informacje sprawozdawcze

#### **Marzena Remlein**

Harmonizacja polskiego prawa bilansowego z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości w zakresie sprawozdawczości finansowej jednostek powiązanych .....	7
--	---

#### **Ewa Drygas**

Ujawnianie informacji w sprawozdaniu finansowym według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości .....	23
--	----

#### **Felicja Gruszczyńska**

Wpływ informacji o poziomie kosztów i przychodów przedsiębiorstwa na sposób ustalania wyniku finansowego .....	63
--	----

#### **Cezary Kochalski**

Rola informacji kosztowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem przez wartość .....	87
---	----

#### **Jolenta Jaroniec-Mudziejewska**

Uwarunkowania tworzenia rezerw w strategii działania przedsiębiorstwa .....	99
---	----

### Informacje oceniające zachowania przedsiębiorstwa

#### **Danuta Krzezińska**

Ocena wiarygodności kontrahenta z tytułu kredytu kupieckiego w latach 1996-2002 .....	119
---	-----

#### **Maciej Kramarek**

Wpływ uregulowań prawnych na atrakcyjność leasingu w okresie transformacji systemowej w Polsce .....	147
--	-----

#### **Robert Polaczek**

Informacje w kształtowaniu konkurencyjnych zachowań przedsiębiorstw .....	173
---	-----

#### **Henryk Sobolewski**

Własność w strategii funkcjonowania przedsiębiorstwa .....	185
--	-----

**Studia przypadków****Piotr Bober**

Wpływ informacji finansowej na strategię inwestycyjną wybranych przedsiębiorstw przemysłu meblarskiego ..... 211

**Krzysztof Maciejewski, Hanna Pondel**

Zakłady przetwórcze jako integrator na rynku mięsa w Wielkopolsce ..... 239

**Recenzje**

Elżbieta Urbanowska-Sojkin, Piotr Banaszyk, Hubert Witczak, *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004 (rec. Andrzej Stańda)..... 257

Marzena Remlein, *Skonsolidowane sprawozdania finansowe grup kapitałowych*, wyd. 2, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004 (rec. Wiktor Gabrusewicz)..... 260

## Od Redaktora

Każdy kto zarządza jakąkolwiek organizacją (małą czy dużą, produkcyjną, handlową czy finansową, własną czy obcą) musi mieć nie tylko określony zasób wiedzy (predyspozycje, wykształcenie, doświadczenie zawodowe), lecz także musi brać pod uwagę uwarunkowania, jakie występują wokół tej organizacji. Uwarunkowania te wymuszają na zarządzającym posiadanie dużej ilości informacji o różnym stopniu agregacji. Informacje te powstają wewnątrz danej organizacji i są odpowiednio przetwarzane i kierowane na poszczególne szczeble zarządzania, bądź też dana organizacja zdobywa informacje tworzone na zewnątrz, odpowiednio je transponując do własnych potrzeb. Niezależnie od źródła pochodzenia informacji, każda z nich spełnia określoną rolę w strategii funkcjonowania przedsiębiorstwa.

W Katedrze Rachunkowości i Finansów Przedsiębiorstw Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu od kilku lat prowadzone są badania, zmierzające do wzbogacenia wiedzy o roli i znaczeniu informacji w funkcjonowaniu polskich przedsiębiorstw. Ich rezultatem są badania dotyczące zmian form własności przedsiębiorstwa i skali tego zjawiska występującego w ostatnim okresie gospodarki polskiej, a także badania związane z oceną wiarygodności kontrahentów wspomagających się współczesnymi źródłami finansowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw oraz prezentacje studiów przypadków strategii inwestycyjnych przedsiębiorstw.

Prezentowany zbiór artykułów powstał w wyniku wysiłków naukowych pracowników Katedry Rachunkowości i Finansów Przedsiębiorstw. Myślą przewodnią była charakterystyka informacji wykorzystywanych w podstawowych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstw.

Całość badań podzielono na trzy podstawowe obszary. W pierwszym, pt. „Informacje sprawozdawcze wynikające z uregulowań prawa bilansowego”, ujęto pięć opracowań, w których w pierwszej kolejności dokonano analizy podobieństw i różnic pomiędzy polskimi rozwiązaniami a przyjętymi w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości, ze szczególnym uwzględnieniem różnorodności uregulowań prawnych dotyczących rachunkowości w niektórych krajach europejskich. Następnie przedstawiono sposoby ustalania wyniku finansowego wynikającego z uregulowań prawa polskiego. Ostatnie dwa artykuły w tej części opracowania zajmują się rolą i znaczeniem informacji

kosztowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem przez wartość oraz uwarunkowaniami determinującymi tworzenie rezerw w przedsiębiorstwie.

Drugi obszar badawczy, pt. „Informacje oceniające określone zachowania przedsiębiorstwa”, obejmuje cztery opracowania, w których wykorzystano informacje sprawozdawcze, odpowiednio je modyfikując: do oceny wiarygodności kontrahenta z tytułu udzielania kredytu kupieckiego, korzystania z leasingu i do oceny zachowań konkurencyjnych. Istotnym uzupełnieniem tych badań jest artykuł przedstawiający analizę różnych form własności, a szczególnie ich zmiany mające wpływ na określone zachowania przedsiębiorstw.

Trzecia część prezentowanego opracowania, pt. „Studia przypadku”, zawiera dwa ciekawe artykuły o różnej problematyce, ale mające jedną cechę wspólną, a mianowicie wykorzystują informację jako metodę badawczą. Badania dotyczą przemysłu meblarskiego i rynku mięsnego w Wielkopolsce.

W ostatnim fragmencie tego zeszytu naukowego przedstawiono dwie interesujące recenzje książek tematycznie zbliżonych do obszaru badawczego zawartego w tym zeszycie. Pierwsza, autorstwa Andrzeja Stańdy, dotyczy książki pt. „Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem” wydanej przez Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne w roku 2004. Książka – praca zbiorowa trojga naukowców Akademii Ekonomicznej w Poznaniu (Elżbieta Urbanowska-Sojkin, Piotr Banaszyk, Hubert Witczak) – jest „interesującą próbą połączenia gruntownie usystematyzowanej wiedzy z zakresu zarządzania strategicznego z zaleceniami instrumentalnymi dotyczącymi jej implementacji”. Drugą książkę, pt. „Skonsolidowane sprawozdania finansowe grup kapitałowych” autorstwa Marzeny Remlein, wydaną w Akademii Ekonomicznej w Poznaniu w roku 2004 recenzował Wiktor Gabrusewicz. Jest to cenna pozycja na rynku wydawniczym, gdyż – jako jedna z pierwszych – omawia zasady sporządzania sprawozdań finansowych w świetle przepisów prawa bilansowego i Międzynarodowych Standardów Rachunkowości w jednostkach powiązanych.

Z przeprowadzonych badań zawartych w tym zeszycie naukowym wyłania się obraz wielowątkowej i naukowo interesującej dyskusji, dotyczącej informacji sprawozdawczej wykorzystywanej w strategicznym funkcjonowaniu przedsiębiorstwa na stosunkowo młodym rynku. Mam nadzieję, że zaprezentowane artykuły wzbudzą u Czytelnika inspirujące refleksje i pogłębią własne poglądy na poruszone tematy.

*Henryk Sobolewski*

## INFORMACJE SPRAWOZDAWCZE

**Marzena Remlein**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu  
Katedra Rachunkowości i Finansów Przedsiębiorstw

### **Harmonizacja polskiego prawa bilansowego z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości w zakresie sprawozdawczości finansowej jednostek powiązanych**

***Streszczenie.** Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie istoty i struktury jednostek powiązanych oraz zasad sporządzania ich sprawozdań finansowych w świetle przepisów polskiego prawa bilansowego i Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, a także dokonanie analizy podobieństw i różnic pomiędzy polskimi rozwiązaniami a przyjętymi w MSR w tym zakresie. Tak sformułowanemu celowi odpowiada konstrukcja artykułu, który składa się z pięciu zasadniczych części, poświęconych następującym zagadnieniom:*

- istota jednostek powiązanych jako podmiotu sprawozdawczości finansowej,*
- istota, cel i struktura sprawozdania finansowego jednostek powiązanych,*
- zakres podmiotowy skonsolidowanego sprawozdania finansowego,*
- metody konsolidacji sprawozdań finansowych,*
- metoda praw własności jako metoda wspomagająca proces konsolidacji sprawozdań finansowych.*

*Całość rozważań kończą wnioski dotyczące przeprowadzonej analizy podobieństw i różnic pomiędzy polskimi przepisami prawa bilansowego a rozwiązaniami przyjętymi w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości w zakresie sprawozdawczości finansowej jednostek powiązanych.*



## 1. Uwagi ogólne

Jedną z cech charakterystycznych procesu globalizacji są występujące pomiędzy jednostkami gospodarczymi powiązania, z których najistotniejsze i najczęściej występujące w praktyce gospodarczej to związki o charakterze kapitałowym. W Polsce, pod koniec lat osiemdziesiątych, wraz z rozwojem rynku kapitałowego pojawiła się możliwość nabywania akcji jednych spółek przez inne. Efektem powyższego procesu były licznie powstające, jak na polskie warunki, grupy kapitałowe. Zagadnienia dotyczące procesu nabywania i łączenia się spółek zostały określone przepisami Kodeksu spółek handlowych (wówczas Kodeksu handlowego)<sup>1</sup>. Przepisy prawa handlowego regulują kwestie dotyczące powstawania i funkcjonowania złożonych struktur gospodarczych, jednak nie odnoszą się do problemów rachunkowych wspomnianych struktur. Zagadnienia rachunkowe związane ze sprawozdawczością grup kapitałowych (jednostek powiązanych) uregulowały po raz pierwszy przepisy ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości<sup>2</sup>, jednak istotnych zmian w tym zakresie dokonano w ustawie z dnia 9 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o rachunkowości<sup>3</sup>. Ponadto, na podstawie delegacji zawartej w ustawie, 12 grudnia 2001 r. wydany został akt wykonawczy w postaci Rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie szczegółowych zasad sporządzania przez jednostki inne niż banki i zakłady ubezpieczeń sprawozdania finansowego jednostek powiązanych<sup>4</sup>. Biorąc pod uwagę fakt wejścia Polski do Unii Europejskiej, zmiany dokonane w polskim prawie bilansowym miały na celu dostosowanie jego przepisów do rozwiązań zawartych w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie istoty i struktury jednostek powiązanych oraz zasad sporządzania ich sprawozdań finansowych w świetle przepisów polskiego prawa bilansowego i Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, a także dokonanie analizy podobieństw i różnic pomiędzy polskimi rozwiązaniami a przyjętymi w MSR w tym zakresie.

## 2. Istota jednostek powiązanych jako podmiotu sprawozdawczości finansowej

Obowiązujące do końca roku 2001 przepisy ustawy o rachunkowości<sup>5</sup> operowały pojęciem grupy kapitałowej, natomiast przepisy znowelizowanej

<sup>1</sup> DzU nr 57/1934, poz. 502 z późn. zm., DzU nr 94/2000, poz. 1037.

<sup>2</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591.

<sup>3</sup> DzU nr 113/2000, poz. 1186.

<sup>4</sup> DzU nr 152/2001, poz. 1729.

<sup>5</sup> Ustawa o rachunkowości w dalszej części artykułu zwana jest ustawą.

ustawy wprowadziły nowy termin – „jednostki powiązane”, który jest pojęciem szerszym, obejmuje bowiem zarówno grupę kapitałową, jak i jednostki funkcjonujące poza jej obrębem.

Zgodnie z przepisami ustawy, „jednostki powiązane to grupa jednostek obejmująca jednostkę dominującą lub znaczącego inwestora, jednostki zależne, współzależne i stowarzyszone”<sup>6</sup>. Zatem polskie przepisy rachunkowe w definicji jednostek powiązanych podają ich strukturę, nie wyjaśniają natomiast samego pojęcia jednostki powiązanej. Inaczej to zostało uregulowane w MSR nr 24 „Informacje ujawniane na temat podmiotów powiązanych”, gdzie podmioty uznaje się za powiązane ze sobą, jeżeli jeden z nich posiada zdolność kontrolowania drugiego podmiotu lub wywierania znaczącego wpływu na podejmowane przez drugi podmiot decyzje finansowe i operacyjne<sup>7</sup>. Z powyższych definicji wynika zbieżność stanowisk co do zakresu grupy jednostek powiązanych. Nie ulega jednak wątpliwości, iż w obu przyjętych rozwiązaniach w ramach jednostek powiązanych funkcjonuje grupa kapitałowa.

W myśl przepisów ustawy grupą kapitałową jest jednostka dominująca wraz z jednostkami zależnymi i nie będącymi spółkami handlowymi jednostkami współzależnymi<sup>8</sup>.

Skład grupy kapitałowej określony w przepisach ustawy różni się od rozwiązań przyjętych w MSR nr 27 „Skonsolidowane sprawozdania finansowe i inwestycje w jednostkach zależnych”, w myśl których grupę kapitałową stanowi jednostka dominująca oraz jej wszystkie jednostki zależne<sup>9</sup>.

Niezależnie od przyjętej definicji, grupę kapitałową można określić jako grupę jednostek gospodarczych, powiązanych ze sobą kapitałowo lub w inny sposób, z których jedna jednostka występuje w roli nadrzędnej w stosunku do pozostałych i określana jest mianem jednostki dominującej, pozostałe zaś – jednostkami podporządkowanymi<sup>10</sup>.

Zgodnie z przepisami ustawy, „jednostkę dominującą określa się jako spółkę handlową, sprawującą kontrolę lub współkontrolę nad inną jednostką, a w szczególności<sup>11</sup>:

a) posiadającą bezpośrednio lub pośrednio większość ogólnej liczby głosów w organie stanowiącym innej jednostki (zależnej), także na podstawie porozumień z innymi uprawnionymi do głosu, wykonującymi swe prawa głosu zgodnie z wolą jednostki dominującej, lub

<sup>6</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591 z późn.zm., art. 3 ust. 1 pkt 43.

<sup>7</sup> Por. *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 2001*, International Accounting Standards Board, London 2001, s. 624.

<sup>8</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591, art. 3 ust. 1 pkt 44.

<sup>9</sup> Por. *Międzynarodowe Standardy*, wyd. cyt., s. 648.

<sup>10</sup> Por. M. Remlein, *Skonsolidowane sprawozdania finansowe grup kapitałowych*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2002, s. 8.

<sup>11</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591, art. 3 ust. 1 pkt 37.

b) uprawnioną do kierowania polityką finansową i operacyjną innej jednostki (zależnej) w sposób samodzielny lub przez wyznaczone przez siebie osoby, lub jednostki na podstawie umowy zawartej z innymi uprawnionymi do głosu, posiadającymi, na podstawie statutu lub umowy spółki, łącznie z jednostką dominującą, większość ogólnej liczby głosów w organie stanowiącym, lub

c) uprawnioną jako udziałowiec do powoływania albo odwoływania większości członków organów zarządzających lub nadzorczych innej jednostki (zależnej), lub

d) będącą udziałowcem jednostki, której członkowie zarządu w poprzednim roku obrotowym, w ciągu bieżącego roku obrotowego i do czasu sporządzenia sprawozdania finansowego za bieżący rok obrotowy, stanowią jednocześnie więcej niż połowę składu zarządu tej jednostki (zależnej), lub osoby, które zostały powołane do pełnienia tych funkcji w rezultacie wykonywania przez jednostkę dominującą prawa głosu w organach tej jednostki (zależnej), lub

e) będącą udziałowcem lub współnikiem innej jednostki współzależnej nie będącej spółką handlową i sprawującej współkontrolę nad tą jednostką wspólnie z innymi uprawnionymi do głosu”.

Jednostką dominującą mogą być zatem spółki handlowe, a więc zgodnie z przepisami ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych<sup>12</sup> mogą to być zarówno spółki kapitałowe, jak i osobowe.

W MSR nr 27 jednostka dominująca definiowana jest jako jednostka gospodarcza posiadająca jedną lub więcej jednostek zależnych<sup>13</sup>. Zatem MSR nie precyzuje formy prawnej jednostki dominującej. W dalszej części standardu można znaleźć rozszerzenie powyższej definicji, określono bowiem przypadki, w których jednostka dominująca sprawuje kontrolę nad jednostkami zależnymi. I tak, kontrola ma miejsce wówczas, gdy jednostka dominująca<sup>14</sup>:

1) posiada bezpośrednio lub pośrednio więcej niż połowę praw głosu w innej jednostce, lub

2) dysponuje więcej niż połową praw głosu na mocy umowy z innymi inwestorami, lub

3) ma zdolność do kierowania polityką finansową i operacyjną jednostki gospodarczej na mocy statutu lub umowy, lub

4) ma zdolność mianowania i usuwania większości członków zarządu lub członków odpowiadającego mu organu zarządzającego, lub

5) dysponuje większością głosów na posiedzeniach zarządu lub odpowiadającego mu organu zarządzającego.

Porównując definicje jednostki dominującej, zgodnie z przepisami ustawy i MSR, można stwierdzić, iż w obu regulacjach przyjęto jednakowe rozwiąza-

<sup>12</sup> DzU nr 94/2000, poz. 1037.

<sup>13</sup> Por. *Międzynarodowe Standardy...*, wyd. cyt., s. 648.

<sup>14</sup> Tamże, s. 649-650.

nia, a różnica, jaką można zaobserwować, sprowadza się do formy prawnej jednostki dominującej, która w ustawie została określona precyzyjnie jako spółka handlowa, natomiast w MSR brak sformułowania na ten temat. W obu rozwiązaniach wyraźnie podkreśla się warunek sprawowania kontroli jednostki dominującej w stosunku do jednostek podporządkowanych.

Sprawowanie kontroli nad inną jednostką oznacza zdolność jednostki do kierowania polityką finansową i operacyjną innej jednostki, w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych z jej działalności<sup>15</sup>.

Kontrola – według MSR nr 27 – to zdolność kierowania polityką finansową i operacyjną jednostki gospodarczej w celu czerpania korzyści wynikających z jej działalności<sup>16</sup>.

Porównując powyższe definicje można zauważyć, iż wprowadzone w znowelizowanych przepisach ustawy pojęcie sprawowania kontroli zaczerpnięte zostało z rozwiązań zawartych w MSR nr 27.

Taką zgodność można również zauważyć w odniesieniu do definicji jednostki zależnej. W myśl przepisów ustawy jednostka zależna to spółka handlowa, która jest kontrolowana przez jednostkę dominującą<sup>17</sup>, natomiast MSR nr 27 określa jednostkę zależną jako jednostkę gospodarczą, która jest kontrolowana przez inną jednostkę (nazywaną jednostką dominującą)<sup>18</sup>.

Jedyną różnicą, jaką można zauważyć pomiędzy powyższymi definicjami, to forma prawna jednostki zależnej. Polskie przepisy precyzyjnie określają, iż jednostką zależną jest spółka prawa handlowego.

Znowelizowane przepisy ustawy o rachunkowości wprowadziły od 2002 r. w ramach grupy kapitałowej pojęcie jednostki współzależnej nie będącej spółką handlową.

W myśl przepisów ustawy jednostką współzależną jest spółka handlowa lub inna jednostka, która jest współkontrolowana przez jednostkę dominującą lub znaczącego inwestora i innych udziałowców lub wspólników na podstawie statutu, umowy spółki lub umowy zawartej na okres dłuższy niż rok<sup>19</sup>.

Zatem jednostka współzależna może występować w formie spółki handlowej lub też innej jednostki, nad którą współkontrolę sprawują w równym stopniu udziałowcy lub wspólnicy, ale tylko jednostka nie będąca spółką handlową jest podmiotem grupy kapitałowej.

W rozwiązaniach przyjętych w MSR nie występuje pojęcie jednostki współzależnej, jednak można ją po części utożsamiać z zawartym w MSR nr 31 „Sprawozdawczość finansowa dotycząca udziałów we wspólnych przedsięwzięciach” terminem wspólne przedsięwzięcie, które rozumiane jest jako wynik

<sup>15</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591, art. 3 ust. 1 pkt 34.

<sup>16</sup> Por. *Międzynarodowe Standardy...*, wyd. cyt., s. 648.

<sup>17</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591, art. 3 ust. 1 pkt 39.

<sup>18</sup> Por. *Międzynarodowe Standardy...*, wyd. cyt., s. 648.

<sup>19</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591, art. 3 ust. 1 pkt 40.

ustaleń umownych, na mocy których dwie lub więcej stron podejmuje działalność gospodarczą podlegającą wspólnej kontroli<sup>20</sup>. Wspólna kontrola to określony w umowie podział kontroli nad działalnością gospodarczą<sup>21</sup>.

Zgodnie z polskimi przepisami, sprawowanie współkontroli nad inną jednostką oznacza zdolność jednostki na równi z innymi udziałowcami lub wspólnikami do kierowania polityką finansową i operacyjną innej jednostki, w celu osiągnięcia wspólnych ekonomicznych korzyści z jej działalności<sup>22</sup>.

Porównując powyższe definicje, można zauważyć ich zgodność, przy czym definicja zawarta w przepisach ustawy jest zdecydowanie bardziej precyzyjna aniżeli przyjęta w rozwiązaniach MSR.

Jak wynika z przytoczonych powyżej definicji, współkontrolę może sprawować zarówno jednostka dominująca, jak i znaczący inwestor oraz inni udziałowcy lub wspólnicy.

Znaczący inwestor jest jednostką powiązaną, ale funkcjonującą poza granicami grupy kapitałowej, określaną jako spółka handlowa posiadająca w innej jednostce – nie będącej jednostką zależną – nie mniej niż 20% głosów w organie stanowiącym tej jednostki i wywierająca znaczący wpływ lub sprawująca współkontrolę nad tą jednostką. Jednak przepisy stanowią, iż udział w ogólnej liczbie głosów może być mniejszy niż 20%, jeżeli inne okoliczności wskazują na wywieranie znaczącego wpływu lub sprawowania współkontroli<sup>23</sup>.

Zgodnie z przepisami ustawy, znaczący inwestor sprawuje współkontrolę lub wywiera znaczący wpływ.

Odpowiednikiem „polskiego” znaczącego inwestora jest w MSR nr 31 wspólnik przedsięwzięcia określany jako strona wspólnego przedsięwzięcia i sprawujący wspólną kontrolę nad tym wspólnym przedsięwzięciem<sup>24</sup>.

Przez znaczący wpływ na inną jednostkę rozumie się nie mającą znamion sprawowania kontroli lub współkontroli zdolność jednostki do wpływania na politykę finansową i operacyjną, w tym również dotyczącą podziału lub pokrycia wyniku finansowego innej jednostki<sup>25</sup>.

Powyższa definicja w dużym stopniu zbliżona jest do definicji zawartej w MSR nr 28 „Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych”, gdzie znaczący wpływ jest rozumiany jako prawo do uczestniczenia w podejmowaniu decyzji na temat polityki operacyjnej i finansowej jednostki gospodarczej, w której dokonano inwestycji, nie polegające jednak na sprawowaniu kontroli nad polityką tej jednostki<sup>26</sup>.

<sup>20</sup> Por. *Międzynarodowe Standardy...*, wyd. cyt., s. 695.

<sup>21</sup> Tamże, s. 965.

<sup>22</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591, art. 3 ust. 1 pkt 35.

<sup>23</sup> Tamże, art. 3 ust. 1 pkt 38.

<sup>24</sup> Por. *Międzynarodowe Standardy...*, wyd. cyt., s. 695.

<sup>25</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591, art. 3 ust. 1 pkt 36.

<sup>26</sup> Por. *Międzynarodowe Standardy...*, wyd. cyt., s. 657.

Jeżeli znaczący inwestor wywiera znaczący wpływ na inną spółkę handlową, to w ustawie została ona określona jako jednostka stowarzyszona<sup>27</sup>. Natomiast zgodnie z MSR nr 28 jednostka stowarzyszona to jednostka gospodarcza, na którą inwestor wywiera znaczący wpływ i która nie jest ani jednostką zależną od inwestora, ani wspólnym przedsięwzięciem z inwestorem<sup>28</sup>.

### 3. Istota, cel i struktura sprawozdania finansowego jednostek powiązanych

Każda powyżej omówiona jednostka powiązana posiada osobowość prawną, prowadzi działalność gospodarczą oraz ewidencję księgową, na podstawie której sporządza sprawozdania finansowe. Jednak związki zachodzące pomiędzy tymi jednostkami prowadzą do zmian w sytuacji majątkowej, finansowej oraz kapitałowej każdej z nich, a sporządzone przez nie jednostkowe sprawozdania finansowe nie dają właściwego obrazu całej grupy jednostek. Zatem aby poznać rzeczywistą sytuację grupy, konieczne jest przedstawienie informacji finansowych zarówno poszczególnych jednostek, jak i całej grupy jednostek w postaci specjalnie sporządzonego w tym celu sprawozdania finansowego grupy kapitałowej<sup>29</sup>. Sprawozdanie to powstaje w procesie konsolidacji, która oznacza łączenie sprawozdań finansowych jednostek tworzących grupę kapitałową przez sumowanie odpowiednich pozycji sprawozdań finansowych jednostki dominującej, jednostek zależnych i nie będących spółkami handlowymi jednostek współzależnych, z uwzględnieniem niezbędnych wyłączeń i korekt<sup>30</sup>.

W wyniku procesu konsolidacji sprawozdań finansowych powstaje skonsolidowane sprawozdanie finansowe, które – jak wynika z definicji konsolidacji – obejmuje swym zakresem sprawozdania finansowe jednostki dominującej, jednostek zależnych i współzależnych, które nie są spółkami handlowymi. Z kolei gdy jednostki objęte konsolidacją posiadają udziały w jednostkach współzależnych, będących spółkami handlowymi, jednostkach stowarzyszonych bądź w jednostkach określanych mianem znaczącego inwestora, wtedy są one zobowiązane do dokonania aktualnej wyceny tych udziałów i przedstawienia ich wartości w odrębnych pozycjach skonsolidowanego sprawozdania finansowego. W takim przypadku zakres sprawozdania finansowego jest znacznie szerszy i określany jest mianem sprawozdania finansowego jednostek powiązanych.

<sup>27</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591, art. 3 ust. 1 pkt 41.

<sup>28</sup> Por. *Międzynarodowe Standardy...*, wyd. cyt., s. 657.

<sup>29</sup> Por. *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, pr. zbior. pod red. naukową W. Frąckowiaka, PWE, Warszawa 1998.

<sup>30</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591, art. 3 ust. 1 pkt 45.

Celem skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz sprawozdania finansowego jednostek powiązanych jest rzetelne i jasne przedstawienie sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego całej grupy jednostek powiązanych w taki sposób, jak gdyby stanowiły one jedną jednostką gospodarczą.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe składa się z<sup>31</sup>:

- 1) skonsolidowanego bilansu,
- 2) skonsolidowanego rachunku zysków i strat,
- 3) skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych,
- 4) zestawienia zmian w skonsolidowanym kapitale własnym,
- 5) informacji dodatkowej, obejmującej wprowadzenie do skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz dodatkowe informacje i objaśnienia.

Do rocznego sprawozdania finansowego dołącza się sprawozdanie z działalności grupy kapitałowej.

Biorąc pod uwagę zakres skonsolidowanego sprawozdania finansowego można stwierdzić, iż polskie przepisy w pełni są zgodne z rozwiązaniami przyjętymi w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości.

W myśl „Założeń koncepcyjnych sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych”, które w całości odnoszą się również do sprawozdań skonsolidowanych, w skład sprawozdania finansowego wchodzi:

- 1) bilans,
- 2) rachunek zysków i strat,
- 3) sprawozdanie ze zmian sytuacji finansowej, które może być przedstawione w formie sprawozdania z przepływów środków pieniężnych lub sprawozdania z przepływu funduszy,
- 4) informacja dodatkowa i inne materiały objaśniające.

W skład sprawozdania finansowego nie wchodzi sprawozdanie z działalności<sup>32</sup>.

#### **4. Zakres podmiotowy skonsolidowanego sprawozdania finansowego**

Obowiązek sporządzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego wynika z przepisów ustawy. Jednakże przepisy tej samej ustawy przewidują możliwość zwolnienia i wyłączenia z procesu konsolidacji.

Zwolnienie dotyczy całej grupy kapitałowej, która może odstąpić od konsolidacji, czyli nie sporządzać skonsolidowanego sprawozdania finansowego, natomiast wyłączenie odnosi się do pojedynczych jednostek, które jednostka

<sup>31</sup> Tamże, art. 55 ust. 2.

<sup>32</sup> Por. *Międzynarodowe Standardy...*, wyd. cyt., s. 57.

dominująca może wyłączyć z procesu konsolidacji, czyli nie obejmować skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym danych pochodzących ze sprawozdań finansowych jednostek zależnych lub współzależnych nie będących spółką handlową.

Jednostka dominująca może nie sporządzać skonsolidowanego sprawozdania finansowego wówczas, gdy:

1. Na dzień bilansowy łączne dane jednostki dominującej oraz wszystkich jednostek zależnych każdego szczebla bez dokonywania wyłączeń konsolidacyjnych, z uwzględnieniem danych jednostek współzależnych nie będących spółkami handlowymi, spełniają co najmniej dwa z następujących warunków:

- a) łączne średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło nie więcej niż 250 osób,
- b) łączna suma bilansowa w walucie polskiej nie przekroczyła równowartości 7 500 000 euro,
- c) łączne przychody netto ze sprzedaży produktów i towarów oraz operacji finansowych w walucie polskiej nie przekroczyły równowartości 15 000 000 euro<sup>33</sup>.

2. Jest jednocześnie jednostką zależną od innej jednostki i jednostka dominująca wyższego stopnia posiada co najmniej 90% udziałów tej jednostki, a wszyscy pozostali udziałowcy nie zgłosili zasadnego sprzeciwu w terminie 6 miesięcy przed dniem bilansowym co do możliwości zwolnienia z obowiązku konsolidacji. W takim przypadku jednostka dominująca wyższego szczebla jest zobowiązana do objęcia konsolidacją zarówno zależnej od niej jednostki dominującej, jak i wszystkich jednostek zależnych od jednostki dominującej zwolnionej ze sporządzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego<sup>34</sup>.

3. Wszystkie od niej zależne jednostki wyłączają się z obowiązku objęcia ich sprawozdań finansowych konsolidacją, na podstawie art. 57 lub art. 58 ustawy<sup>35</sup> (omówione poniżej).

Druga grupa zwolnień z obowiązku konsolidacji dotyczy bezpośrednio jednostek podporządkowanych, a mianowicie konsolidacją nie obejmuje się jednostki zależnej oraz nie będącej spółką handlową jednostki współzależnej wówczas, gdy:

1. Udziały tej jednostki zostały nabyte, zakupione lub pozyskane w innej formie, z wyłącznym ich przeznaczeniem do późniejszej odsprzedaży, w terminie jednego roku od dnia ich nabycia, zakupu lub pozyskania w innej formie<sup>36</sup>.

2. Sprawowanie kontroli lub współkontroli nad jednostką według przewidywań kierownika jednostki dominującej będzie trwać krócej niż rok, licząc od

<sup>33</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591, art. 56, ust. 1.

<sup>34</sup> Tamże, art. 56, ust. 2.

<sup>35</sup> Tamże, art. 56, ust. 3.

<sup>36</sup> Tamże, art. 57, ust. 1, pkt 1.



dnia bilansowego, na który sporządzane jest sprawozdanie jednostki dominującej, a jednostka ta nie była wcześniej objęta konsolidacją<sup>37</sup>.

3. Występują ograniczenia w sprawowaniu kontroli lub współkontroli nad jednostką, które wyłączają swobodne dysponowanie jej aktywami, w tym wypracowanym przez tę jednostkę zyskiem netto, lub które wyłączają sprawowanie kontroli nad organami kierującymi tą jednostką<sup>38</sup>.

4. Prowadzi ona całkowicie odmienny rodzaj działalności aniżeli jednostka dominująca, na skutek czego włączenie danych tej jednostki do skonsolidowanego sprawozdania finansowego byłoby sprzeczne z realizacją obowiązku rzetelnego i jasnego przedstawiania sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego grupy kapitałowej<sup>39</sup>.

5. Dane finansowe jednostki zależnej lub współzależnej nie będącej spółką handlową są nieistotne dla realizacji obowiązku rzetelnego i jasnego przedstawiania sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego grupy kapitałowej<sup>40</sup>.

6. Jednostka rozpoczęła działalność w drugiej połowie roku obrotowego, będącego również rokiem obrotowym jednostki dominującej i łączy swoje księgi rachunkowe i sprawozdanie finansowe za ten okres z księgami rachunkowymi i sprawozdaniem finansowym za rok następny<sup>41</sup>.

7. Pozyskanie informacji, niezbędnych do prawidłowego i rzetelnego objęcia jednostki konsolidacją, może się wiązać z poniesieniem niewspółmiernie wysokich kosztów, uniemożliwiających spełnienie wymaganych ustawą obowiązków związanych ze sporządzeniem, zbadaniem, zatwierdzeniem i opublikowaniem skonsolidowanego sprawozdania finansowego<sup>42</sup>. Tego rodzaju wyłączenie z konsolidacji ma zastosowanie wyłącznie do jednostek, których siedziba lub miejsce sprawowania zarządu znajduje się poza obszarem Rzeczypospolitej lub Unii Europejskiej.

Rozwiązania przyjęte w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości dopuszczają również możliwość zwolnienia grupy kapitałowej z obowiązku konsolidacji oraz możliwość wyłączenia pojedynczej jednostki z tego procesu.

Zgodnie z MSR nr 27 jednostka dominująca będąca w 100% własnością innej jednostki dominującej (wyższego szczebla) lub jednostka zależna będąca prawie w 100% własnością jednostki dominującej nie musi sporządzać skonsolidowanego sprawozdania finansowego pod warunkiem uzyskania na to zgody udziałowców mniejszościowych<sup>43</sup>.

<sup>37</sup> Tamże, art. 57, ust. 1, pkt 2.

<sup>38</sup> Tamże, art. 57, ust. 1, pkt 3.

<sup>39</sup> Tamże, art. 57, ust. 2.

<sup>40</sup> Tamże, art. 58, ust. 1, pkt 1.

<sup>41</sup> Tamże, art. 58, ust. 1, pkt 2.

<sup>42</sup> Tamże, art. 58, ust. 1, pkt 3.

<sup>43</sup> Por. *Międzynarodowe Standardy...*, wyd. cyt., s. 648.

Ponadto jednostka zależna może zostać wyłączona z konsolidacji, jeżeli:

1) kontrola w zamierzeniu ma charakter tymczasowy ze względu na to, że jednostka zależna została nabyta i jest w posiadaniu wyłącznie z zamiarem jej odsprzedaży w bliskiej przyszłości lub

2) działa w warunkach poważnych, długoterminowych ograniczeń w sprawowaniu kontroli, co w znaczący sposób pomniejsza jej zdolność do przekazywania funduszy do jednostki dominującej<sup>44</sup>.

Porównując polskie przepisy ustawy z rozwiązaniami MSR w odniesieniu do możliwości zwolnienia grupy kapitałowej z obowiązku konsolidacji, można stwierdzić, że:

1) wachlarz zwolnień przedstawiony w ustawie jest zdecydowanie szerszy aniżeli w MSR,

2) przypadki zwolnień określone z MSR w pełni zostały przeniesione na polski grunt.

## 5. Metody konsolidacji sprawozdań finansowych

Zgodnie z przepisami znowelizowanej ustawy konsolidacja sprawozdań finansowych może odbywać się przy zastosowaniu jednej z dwóch metod:

- 1) metody konsolidacji pełnej,
- 2) metody konsolidacji proporcjonalnej.

Metody przyjęte w polskich przepisach zostały w pełni zaczerpnięte z MSR.

### 5.1. Metoda konsolidacji pełnej

Metodą pełną konsoliduje się dane jednostki dominującej i jednostek zależnych, z wyjątkiem tych, które prowadzą całkowicie odmienny rodzaj działalności aniżeli jednostka dominująca.

Metoda konsolidacji pełnej polega na sumowaniu, w pełnej wartości, poszczególnych pozycji odpowiednich sprawozdań finansowych jednostki dominującej i jednostek zależnych oraz dokonaniu wyłączeń i korekt konsolidacyjnych<sup>45</sup>.

Dokonanie wyłączeń i korekt konsolidacyjnych jest konieczne, aby skonsolidowane sprawozdanie finansowe przedstawiało sytuację majątkowo-finansową grupy kapitałowej w taki sposób, jak gdyby była ona jedną jednostką gospodarczą.

Procedury konsolidacyjne dokonywane przy zastosowaniu metody pełnej, a określone w przepisach ustawy, są w pełni zgodne z przyjętymi w MSR nr 27

<sup>44</sup> Tamże, s. 650.

<sup>45</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591, art. 60 ust. 1.

„Skonsolidowane sprawozdania finansowe i inwestycje w jednostkach zależnych”. Jednakże we wspomnianym standardzie procedury konsolidacyjne nie zostały określone mianem metody konsolidacji.

Zgodnie z rozwiązaniami MSR, w celu zapewnienia prezentacji w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym informacji na temat grupy kapitałowej w taki sposób, jak gdyby stanowiła ona pojedynczą jednostkę gospodarczą, należy podjąć następujące kroki<sup>46</sup>:

1) dokonać wyłączenia wartości bilansowej inwestycji jednostki dominującej w każdej z jednostek zależnych oraz tej części kapitału własnego spółek zależnych, która odpowiada udziałowi jednostki dominującej,

2) uwzględnić wartość firmy,

3) określić i skorygować z zyskiem netto grupy kapitałowej udziały mniejszości w zysku netto skonsolidowanych jednostek zależnych za dany okres sprawozdawczy,

4) określić i zaprezentować w skonsolidowanym bilansie udziały w aktywach netto skonsolidowanych jednostek zależnych,

5) wyłączyć w całości salda rozliczeń między jednostkami grupy kapitałowej, w tym sprzedaż, koszty i dywidendę oraz transakcje zawierane wewnątrz grupy kapitałowej i wynikające stąd niezrealizowane zyski.

Przepisy ustawy nakazują również dokonać powyższych wyłączeń i korekt, a w szczególności<sup>47</sup>:

1) wyłączyć wyrażoną w cenie nabycia wartość udziałów posiadanych przez jednostkę dominującą i inne jednostki objęte konsolidacją w jednostkach zależnych z tą częścią, wycenionych według wartości godziwej aktywów netto jednostek zależnych, która odpowiada udziałowi jednostki dominującej i innych jednostek grupy kapitałowej objętych konsolidacją w jednostkach zależnych, na dzień rozpoczęcia sprawowania nad nimi kontroli;

2) uwzględnić:

a) wartość firmy – gdy wartość nabycia udziałów jest wyższa aniżeli odpowiadająca im wartość części aktywów netto jednostki zależnej wycenionych według ich wartości godziwych,

b) ujemną wartość firmy – gdy wartość nabycia udziałów jest niższa aniżeli odpowiadająca im wartość części aktywów netto jednostki zależnej wycenionej według ich wartości godziwych;

3) wyłączyć w całości:

a) wzajemne należności i zobowiązania oraz inne rozrachunki o podobnym charakterze jednostek objętych konsolidacją,

b) przychody i koszty operacji gospodarczych dokonanych między jednostkami objętymi konsolidacją,

<sup>46</sup> Por. *Międzynarodowe Standardy...*, wyd. cyt., s. 650-651.

<sup>47</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591, art. 60 ust. 2 i 6.

- c) zyski lub straty powstałe w wyniku operacji gospodarczych dokonanych między jednostkami objętymi konsolidacją, zawarte w wartości aktywów podlegających konsolidacji,
- d) dywidendy naliczone lub wypłacone przez jednostki zależne jednostce dominującej i innym jednostkom objętym konsolidacją.

Jak wynika z powyższego, lista wyłączeń i korekt zawarta w przepisach ustawy w pełni pokrywa się z zaprezentowaną w MSR.

### 5.2. Metoda konsolidacji proporcjonalnej

Drugą z metod konsolidacji jest metoda proporcjonalna, która ma zastosowanie do jednostek współzależnych nie będących spółkami handlowymi z wyjątkiem tych, które prowadzą odmienny rodzaj działalności.

Istota metody proporcjonalnej polega na sumowaniu poszczególnych pozycji sprawozdań finansowych jednostki dominującej, w pełnej wartości, z częścią wartości odpowiednich pozycji sprawozdań finansowych, jednostek współzależnych nie będących spółkami handlowymi, proporcjonalną do posiadanych przez jednostki grupy kapitałowej objęte konsolidacją udziałów – oraz dokonaniu wyłączeń<sup>48</sup>.

Konsolidacja proporcjonalna poruszona została w MSR nr 31 „Sprawozdawczość finansowa dotycząca udziałów we wspólnych przedsięwzięciach” i rozumiana jest jako metoda rachunkowości i sprawozdawczości, zgodnie z którą wszystkie aktywa, zobowiązania, przychody i koszty wspólnie kontrolowanego podmiotu, przypadające na wspólnika przedsięwzięcia, są indywidualnie sumowane z podobnymi pozycjami w sprawozdaniach finansowych wspólnika przedsięwzięcia lub wykazywane jako oddzielne pozycje w sprawozdaniach finansowych wspólnika przedsięwzięcia<sup>49</sup>.

Rozwiązania określone w powyższym standardzie zostały po części zaadaptowane do polskich przepisów.

Wyłączenia i korekty konsolidacyjne dokonywane przy konsolidacji metodą proporcjonalną są podobne do zastosowanych w metodzie pełnej. Podstawowa różnica między tymi dwoma metodami sprowadza się do wielkości aktywów i pasywów oraz przychodów i kosztów konsolidowanej jednostki, wykazywanych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Przy zastosowaniu metody pełnej wielkości te wykazuje się w pełnej wysokości (niezależnie od wielkości posiadanego udziału), natomiast przy metodzie proporcjonalnej – odpowiednio (proporcjonalnie) do posiadanego udziału.

<sup>48</sup> Tamże, art. 61 ust. 1.

<sup>49</sup> Por. *Międzynarodowe Standardy...*, wyd. cyt., s. 695.

## 6. Metoda praw własności jako metoda wspomagająca proces konsolidacji sprawozdań finansowych

Przy wspólnym kontrolowaniu wspólnego przedsięwzięcia MSR nr 31 dopuszcza podejście alternatywne do konsolidacji proporcjonalnej, mianowicie wycenę posiadanych udziałów metodą praw własności. Metoda ta jest również wykorzystywana w odniesieniu do udziałów, jakie inwestor wniósł do jednostki stowarzyszonej.

Zgodnie z definicją zawartą w MSR nr 28 „Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych” i MSR nr 31 „Sprawozdawczość finansowa dotycząca udziałów we wspólnych przedsięwzięciach” metoda praw własności jest metodą rozliczania, według której inwestycja jest początkowo księgowana według ceny nabycia, a następnie po dniu nabycia jej wartość jest korygowana odpowiednio o udział inwestora w zmianach wartości aktywów netto jednostki, w której dokonano inwestycji. Rachunek zysków i strat odzwierciedla udział inwestora w wynikach działalności jednostki, w której dokonano inwestycji<sup>50</sup>.

Zgodnie z przepisami ustawy, metodę praw własności określa się jako przyjętą przez jednostkę dominującą lub znaczącego inwestora metodę wyceny udziałów w aktywach netto jednostki podporządkowanej, z uwzględnieniem wartości firmy lub ujemnej wartości firmy, ustalonych na dzień objęcia kontroli, współkontroli lub wywierania znaczącego wpływu. Wartość początkową udziału aktualizuje się na dzień bilansowy, na który sporządza się sprawozdanie finansowe o zmianie wartości aktywów netto jednostki podporządkowanej, jakie nastąpiły w okresie sprawozdawczym, wynikające zarówno z osiągniętego wyniku finansowego, skorygowanego o odpis raty wartości firmy lub ujemnej wartości firmy przypadający na dany okres sprawozdawczy, jak i wszelkie inne zmiany, w tym wynikające z rozliczeń z jednostką dominującą lub znaczącym inwestorem<sup>51</sup>.

W polskich warunkach metoda praw własności jest wykorzystywana w stosunku do:

- a) jednostek zależnych lub współzależnych, nie będących spółkami handlowymi, które prowadzą całkowicie odmienny rodzaj działalności aniżeli jednostka dominująca,
- b) jednostek stowarzyszonych,
- c) jednostek współzależnych, będących spółkami handlowymi,
- d) jednostek zależnych lub współzależnych, w stosunku do których sprawowanie kontroli lub współkontroli będzie trwało krócej niż rok lub jest ograniczone.

<sup>50</sup> Tamże, s. 657 i 695.

<sup>51</sup> DzU nr 121/1994, poz. 591, art. 3 ust. 1 pkt 47.

## **7. Zakończenie**

Z przeprowadzonej powyżej analizy polskich przepisów prawa bilansowego i rozwiązań przyjętych w MSR wynika jednoznacznie, iż polskie przepisy w odniesieniu do sprawozdawczości finansowej jednostek powiązanych są zbieżne z rozwiązaniami przyjętymi w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości, a niekiedy wręcz identyczne. Trudno w jakimkolwiek przedmiocie porównań stwierdzić wyraźne różnice. Jeżeli takowe są, to wynikają one raczej z różnic w nazewnictwie, natomiast sama istota jest identyczna.

Biorąc pod uwagę fakt, iż w gospodarce polskiej coraz częściej dochodzi do powstawania grup kapitałowych, które w dużej mierze wychodzą poza granice kraju, pozytywną cechą jest podobieństwo przepisów krajowych z międzynarodowymi. Wyraźnym przykładem tego są przepisy znowelizowanej w 2000 r. ustawy o rachunkowości, które w znacznej mierze wzorowane są na rozwiązaniach przyjętych w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości.

Podsumowując można stwierdzić, iż polskie prawo bilansowe jest w pełni zharmonizowane z rozwiązaniami przyjętymi w MSR w zakresie sprawozdawczości finansowej, co nabiera szczególnego znaczenia w kontekście funkcjonowania Polski w strukturach Unii Europejskiej.

**Ewa Drygas**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu  
Katedra Rachunkowości i Finansów Przedsiębiorstw

## **Ujawnianie informacji w sprawozdaniu finansowym według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości**

***Streszczenie.** Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie problematyki związanej z wyraźnie zaznaczonym obowiązkiem ujawniania informacji prezentowanych w sprawozdaniu finansowym. Ten obowiązek wynika z treści Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Zrealizowanie celu następuje poprzez wyodrębnienie w artykule i omówienie następujących zagadnień,*

- sprawozdawczość finansowa częścią składową rachunkowości,*
- zróżnicowane regulacje rachunkowości;*
- międzynarodowe regulacje rachunkowości w Europie,*
- cele Międzynarodowych Standardów Rachunkowości,*
- zakres ujawnień zawarty w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 1,*
- zakres ujawnień zawartych poza MSR nr 1.*

*Zamieszczone na zakończenie uwagi końcowe podkreślają szeroki zakres i zróżnicowany charakter licznych informacji podlegających ujawnieniu, zgodnie z wymaganiami Międzynarodowych Standardów Rachunkowości.*

### **1. Uwagi wstępne**

W dzisiejszej rzeczywistości informacja jest towarem. „Jednakże gdyby pozostawić jednostkom gospodarczym wolną rękę, to biorąc pod uwagę koszt przygotowania sprawozdań finansowych, starałyby się ograniczać zakres ujawnianych informacji. Przy tym chodzi nie tylko o koszty, ale również o obawy

zarządu, że te informacje mogą być wykorzystane przez akcjonariuszy do kwestionowania ich efektywności, czy pożyczkodawców, którzy mogliby nie przedłużać kredytowania, czy też konkurentów, aby nie odkryli słabych punktów spółki. Z tych względów przepisy prawa krajowego (a także UE) wymagają dostępności sprawozdań finansowych spółek handlowych i innych jednostek, co czyni z publikowanych sprawozdań dobro publiczne<sup>1</sup>.

Bezdiskusyjna w obecnych czasach potrzeba dysponowania odpowiednimi informacjami, niezbędnymi do podejmowania różnorodnych decyzji gospodarczych spowodowała, że regulacje prawne rachunkowości poszczególnych państw bazują na uregulowaniach międzynarodowych, z których największą rolę odgrywają obecnie Międzynarodowe Standardy Rachunkowości.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie problematyki związanej z wyraźnie zaznaczonym obowiązkiem ujawniania informacji prezentowanych w sprawozdaniu finansowym, wynikającym z treści Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, poprzedzone wskazaniem zróżnicowania w uregulowaniach prawnych dotyczących rachunkowości w niektórych państwach europejskich, uniemożliwiającego porównywalność danych.

## 2. Sprawozdawczość finansowa częścią składową rachunkowości

Zadania stojące przed rachunkowością wymagają uwzględnienia wielu zagadnień, które pozwalają na osiągnięcie podstawowego jej celu, co znalazło odzwierciedlenie także w krajowych regulacjach prawnych, określających szeroko zakres rachunkowości, który obejmuje:

- przyjęte zasady (politykę) rachunkowości,
- prowadzenie, na podstawie dowodów księgowych, ksiąg rachunkowych, ujmujących zapisy zdarzeń w porządku chronologicznym i systematycznym,
- okresowe ustalanie lub sprawdzanie drogą inwentaryzacji rzeczywistego stanu aktywów i pasywów,
- wycenę aktywów i pasywów oraz ustalanie wyniku finansowego,
- sporządzanie sprawozdań finansowych,
- gromadzenie i przechowywanie dowodów księgowych oraz pozostałej dokumentacji przewidzianej ustawą,
- poddanie badaniu i ogłoszenie sprawozdań finansowych w przypadkach przewidzianych ustawą<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> A. Jaruga, *Międzynarodowe regulacje rachunkowości – wpływ na rozwiązania krajowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2002, s. 7-8.

<sup>2</sup> Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, DzU nr 76/2002, poz. 694 z późn. zm., art. 4 ust. 3.



W ramach podmiotu gospodarczego, zobowiązanego do prowadzenia ksiąg rachunkowych można zatem dysponować odpowiednimi danymi o jego działalności, prezentowanymi w szczegółowo ustalonej zawartości każdego ze ściśle określonego zestawu elementów sprawozdania finansowego, którego układ pozwala na ustalenie stanu majątkowego i finansowego na dzień bilansowy oraz wyniku finansowego za bieżący i poprzedni okres sprawozdawczy. Zakres wykazywanych w sprawozdaniu informacji wynika z uregulowań prawnych, nakładających także obowiązek przekazywania danych sprawozdawczych na zewnątrz jednostki oraz tryb ich ogłaszania.

Z odpowiedniego zestawienia jednostkowych sprawozdań finansowych mogą w drodze konsolidacji powstawać sprawozdania grup kapitałowych, dając możliwość tworzenia zestawów informacji o działalności korporacji (często ponadnarodowych). Zgodnie z polskim prawem bilansowym na sprawozdanie finansowe składają się<sup>3</sup>:

- bilans,
- rachunek zysków i strat,
- informacja dodatkowa, obejmująca wprowadzenie do sprawozdania finansowego oraz dodatkowe informacje i objaśnienia, a w jednostkach podlegających corocznemu badaniu także:
  - rachunek przepływów pieniężnych,
  - zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym.

Spółki kapitałowe, spółki komandytowo-akcyjne, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, spółdzielnie oraz przedsiębiorstwa państwowe obowiązują także sporządzenie sprawozdania z działalności jednostki (przez jej kierownika)<sup>4</sup>.

### 3. Zróżnicowane regulacje rachunkowości

Ostatnie dziesięciolecie ubiegłego wieku to okres wielu fuzji i przejęć różnorodnych podmiotów gospodarczych oraz ogromny rozwój rynków kapitałowych. Tworzenie ponadnarodowych grup kapitałowych oraz rozwój giełd papierów wartościowych spowodował zapotrzebowanie na informacje umożliwiające porównania i analizy sprawozdań finansowych z różnych krajów przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Powstał zatem problem uzyskiwania jednolitych lub przynajmniej zbliżonych danych z dokumentów tworzonych na podstawie zróżnicowanych postanowień uregulowań prawnych wielu państw. Ich regulacje rachunkowości tworzone były w odmiennych warunkach, a na kształt przyjętych rozwiązań wpływały między innymi sytuacja gospodarcza, system prawny, powiązanie rachunkowości z systemem podatkowym, źródła

<sup>3</sup> Tamże, art. 45.

<sup>4</sup> Tamże, art. 49.

finansowania jednostek itp. Z czasem różnice w funkcjonowaniu rachunkowości w poszczególnych krajach pozwoliły na wyodrębnienie 2 głównych modeli: kontynentalnego, odzwierciedlonego między innymi w uregulowaniach prawnych Belgii, Francji, Grecji, Hiszpanii, Niemiec, Polski, Portugalii, Szwajcarii, Węgier i Włoch, oraz anglosaskiego (albo anglo-amerykańskiego) stosowanego w Wielkiej Brytanii, USA, Kanadzie, Australii, Nowej Zelandii, Singapurze itp.<sup>5</sup> Odmienność tych dwóch modeli obrazuje tabela 1.

Tabela 1. Charakterystyki podstawowych modeli rachunkowości

Zmienne środowiskowe	Model kontynentalny	Model anglosaski
1	2	3
Rynkowe (główne źródło kapitału)	Banki, instytucje finansowe	Giełdy akcji
Kulturowe	– orientacja państwowa – unikanie niepewności (ryzyka) – konserwatyzm	– indywidualizm, mały dystans do władzy – otwartość na ryzyko – otwartość, elastyczność
System prawny	– prawo ustawowe – ustawowo regulowane zasady rachunkowości	– prawo zwyczajowe – standardy rachunkowości kreowane przez upoważnione koła profesjonalne
System podatkowy	– ścisły związek prawa podatkowego i prawa bilansowego – tzw. wzajemne przenikanie prawa podatkowego i prawa bilansowego przy podstawie opodatkowania	– rozdzielnosc prawa podatkowego od zasad rachunkowości – nie występuje wpływ prawa podatkowego na uregulowania rachunkowości
Cele rachunkowości		
Generowanie informacji finansowych potrzebnych użytkownikom w podejmowaniu decyzji		
Podstawowi użytkownicy	Kredytobiorcy, organy podatkowe, udziałowcy, pracownicy	Głównie inwestorzy
Dominujące zasady rachunkowości	Zasada ostrożności	Rzetelna prezentacja przewagi treści nad formą
Polityka rachunkowości	Określony zakres wyboru	Znaczny zakres wyboru opcji
Stopień ujawnienia informacji	Ograniczanie	Zwiększanie
	Podporządkowane ostrożności	Podporządkowane użyteczności decyzyjnej inwestorów

<sup>5</sup> Por. A. Jaruga, wyd. cyt., s. 11-20.

Tabela 1 (cd.)

1	2	3
	Przewaga zasad ostrożności nad zasadą współmierności	Rzetelne prezentowanie prawidłowego wyniku ekonomicznego
	– zasada nominalizmu w wycenie – zasada konserwatyzmu	Przewaga zasady współmierności (memoriału) nad zasadą ostrożności
	Ograniczenie prawa w podziale zysku	Nie występuje prawne ograniczenie w podziale zysku
	Tworzenie rezerw, także ukrytych	Niższe ukryte rezerwy

Źródło: A. Jaruga, *Międzynarodowe regulacje rachunkowości – wpływ na rozwiązania krajowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2002, s. 18-19.

#### 4. Międzynarodowe regulacje rachunkowości w Europie

Globalizacja gospodarki spowodowała konieczność szukania rozwiązań, które umożliwiłyby porównywalność i jednolitość informacji uzyskiwanych poprzez rachunkowość finansową, traktowaną jako swoisty „międzynarodowy język biznesu”. Obecnie trudno odwrócić istniejącą już dominację w rachunkowości rozwiązań ponadnarodowych nad rozstrzygnięciami krajowymi.

Próby harmonizacji rachunkowości w Europie są konsekwencją utworzenia wspólnoty na kontynencie, której celem było zwiększenie efektywności ekonomicznej (lepsze wykorzystanie zasobów) i stworzenie konkurencji gospodarczej wobec obszarów innych części świata, przyspieszającej rozwój gospodarczy tego regionu. Już w 1957 r. Traktat Rzymski, powołujący do życia ówczesną Europejską Wspólnotę Gospodarczą (obecnie, od Traktatu z Maastricht z 1992 r., Unię Europejską) przewidywał harmonizację uregulowań prawnych rachunkowości (w tym sprawozdawczości finansowej) oraz dotyczących uprawnień biegłych rewidentów. Po wielu latach uzgodnień i opracowań uchwalano dyrektywy, na które w pierwszym okresie największy wpływ mieli eksperci Niemiec i Francji, gdyż Wielka Brytania, Irlandia i Dania są członkami Wspólnoty dopiero od 1972 r.

Na przestrzeni lat 1978-1991 powstały więc Dyrektywy Rachunkowości Unii Europejskiej, z których najbardziej znane to Dyrektywa IV o rocznych zamknięciach rachunkowych spółek o określonych formach prawnych (78/660 EEC) oraz Dyrektywa VII o skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych – ich przygotowaniu, publikacji i badaniu (83/349/EEC).

Wśród krajów Wspólnoty Europejskiej nie ma jednolitego podejścia do zagadnień rachunkowości, dlatego różnorodność rozwiązań stosowanych przez te kraje wymusiła pojawienie się w Dyrektywach Unijnych licznych dopuszczalnych opcji.

Z założenia Dyrektywy powinny zapewnić w sprawozdaniu finansowym poziom informacji, umożliwiający dokonywanie porównań między spółkami.

Spełnienie tego celu miały zapewnić stosunkowo mocno rozbudowane opisowe informacje dodatkowe. Takie rozwiązanie z trudem było akceptowane przez międzynarodowe rynki kapitałowe i finansowe, a w konsekwencji stało się przyczyną poszukiwania zunifikowanych regulacji rachunkowości w dalszych pracach Unii Europejskiej.

Wprowadzenie Dyrektyw Rachunkowości do uregulowań prawnych spółek w krajach członkowskich Unii było obligatoryjne. Tymczasem wykonanie tego obowiązku w poszczególnych krajach przebiegało w sposób zróżnicowany, a wymagania dyrektywne pojawiły się w aktach prawnych o różnej randze, w zróżnicowanym stopniu adaptując postanowienia unijne na swój grunt. W wielu krajach europejskich funkcjonują odmienne prawne instrumenty regulacji rachunkowości i w niemal każdym kraju funkcjonują inne instytucje tworzące standardy rachunkowości, co obrazują tabele 2 i 3.

Tabela 2. Prawne instrumenty regulacji rachunkowości w wybranych krajach europejskich

Kraje	Instrumenty legislacyjne
1	2
Belgia	Prawo Królewski dekret
Dania	Prawo Ministerialne rozporządzenie
Francja	Kodeks handlowy Edykt ( <i>ordonance</i> ) Dekret Plan Comptable General Ministerialne rozporządzenia
Niemcy	Kodeks handlowy ( <i>Handelsgesetzbuch</i> )
Grecja	Prawo spółek Kodeks ksiąg i dokumentów
Irlandia	Prawo spółek Rozporządzenie o rachunkowości grup kapitałowych
Włochy	Kodeks cywilny Prawo Legislacyjny „Dekret” Ministerialne przepisy
Holandia	Prawo cywilne Administracyjne przepisy
Portugalia	Kodeks handlowy Prawne przepisy Oficjalny Plan Rachunkowości
Hiszpania	Kodeks handlowy Prawo Królewski dekret Generalny Plan Rachunkowości Ministerialne przepisy

Tabela 2 (cd.)

1	2
Wielka Brytania	Prawo spółek
Polska	Kodeks spółek handlowych (wcześniej Kodeks handlowy) Ustawa o rachunkowości Ministerialne przepisy i wytyczne
Węgry	Kodeks handlowy Ustawa Ministerialne przepisy
Czechy	Kodeks handlowy Ustawa Ministerialne przepisy

Źródło: A. Jaruga, wyd. cyt. s. 63-64.

Tabela 3. Pozycja instytucji tworzących standardy rachunkowości w wybranych krajach

Status	Kraj	Instytucja	Forma	Instrumenty regulujące
1	2	3	4	5
Prawny po aprobowaniu przez rząd	Francja	Rada Krajowa Rachunkowości, obecnie wspomaga Komitet Reglamentacji Rachunkowości	Publiczna	Rekomendacja
	Hiszpania	Instytut Rachunkowości i Audytu	Publiczna	Postanowienia
	Portugalia	Komisja Normalizacji Rachunkowości	Publiczna	Wytyczne
	Niemcy	Niemiecka Rada Standaryzacji	Hybryda	Standardy Rachunkowości
	Polska	Komitet Standardów Rachunkowości	Publiczna	Standardy Rachunkowości
Prawo wymaga zgodności	Wielka Brytania	Rada Standardów Rachunkowości	Hybryda	Standardy spraw finansowych
	Grecja	Krajowa Rada Rachunkowości	Publiczna	Opinie
Uznana oficjalnie, ale nie przez prawo	Holandia	Rada Sprawozdań Finansowych	Hybryda	Wytyczne
Po uznaniu zgodności z wymogami KPW (giełdowe spółki)	Włochy	Komisja Stat. Zasad Rachunkowości	Prywatna	Zasady
	Dania	Panel Rachunkowości	Prywatna	Wytyczne
	Irlandia	Rada Standardów Rachunkowości	Hybryda	Standardy spraw finansowych
Audytoryzy wymagają zgodności	Belgia	Komisja Norm Rachunkowości	Publiczna	Biuletyny

Źródło: A. Jaruga, wyd. cyt., s. 65.

Brak jednolitych rozwiązań w obrębie rachunkowości poszczególnych krajów spowodował, że spółki europejskie notowane na rynkach amerykańskich zobowiązane były do sporządzenia sprawozdania finansowego, zgodnie z obowiązującymi w USA ogólnie akceptowanymi zasadami rachunkowości (US GAAP), przy czym rynki europejskie akceptują sprawozdania finansowe spółek amerykańskich, opracowane według ich rodzimych zasad. Aby ograniczyć dwuwariantowe sporządzanie sprawozdań, Unia Europejska wybrała w swych rozwiązaniach ukierunkowanie na Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR), sugerując wypracowanie przez IASC standardów możliwych do stosowania na rynkach kapitałowych i finansowych całego świata, i podkreślając, że pierwszoplanowym zagadnieniem ogólnoświatowej harmonizacji powinno być skonsolidowane sprawozdanie finansowe. Dążenie do ogólnoświatowej harmonizacji w zakresie rachunkowości doprowadziło do powołania ze strony Unii (zgodnie z art. 52 Czwartej Dyrektywy) Komitetu Kontaktowego d/s Dyrektyw Rachunkowości (Contact Committee on the Accounting Directives), zajmującego się porównywaniem MSR z Dyrektywami Unijnymi i podejmowaniem określonych działań w przypadku niezgodności, poprzez wywieranie nacisku na IASC w celu zmiany standardu lub w sytuacji uzasadnionej zaproponowanie zmiany Dyrektywy.

Konieczność spełnienia wymogów wynikających z Dyrektyw pozostaje w mocy w odniesieniu do wszystkich jednostek gospodarczych tym ustaleniom podlegających (a więc nie tylko publicznych), a MSR przyjmowano dotychczas tylko jako uzupełniające regulacje rachunkowości wyłącznie dla spółek publicznych. I choć cel postawiony przed Czwartą Dyrektywą Unii Europejskiej, tj. umożliwienie porównania danych wynikających ze sprawozdawczości spółek, miał zostać osiągnięty poprzez wykorzystanie przygotowanych w formie opisowej informacji dodatkowych, to aktualnie ranga tej Dyrektywy została pomniejszona wskutek uchwały Parlamentu Europejskiego z 7 czerwca 2002 r., wprowadzającej dla spółek notowanych na regulowanych rynkach kapitałowych krajów członkowskich obowiązek stosowania od 1 stycznia 2005 r. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Tak więc MSR stają się obowiązujące dla około 7000 spółek giełdowych Unii Europejskiej (tym samym także dla polskich). Natomiast polskie prawo bilansowe przewiduje dla wszystkich podmiotów zobowiązanych do prowadzenia ksiąg rachunkowych, że w sprawach nieuregulowanych przepisami ustawy, przyjmując zasadę (politykę) rachunkowości, jednostka może stosować krajowe standardy rachunkowości (KSR)<sup>6</sup>, a w przypadku ich braku może stosować Międzynarodowe Standardy Rachunkowości<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Dotychczas opracowywano dwa standardy krajowe (pierwszy dotyczy „Rachunku przepływów pieniężnych”, drugi „Podatku dochodowego”).

<sup>7</sup> Ustawa o rachunkowości, wyd. cyt. art. 10 ust. 3, z tym, że na podstawie zmiany tej ustawy opublikowanej w DzU nr 213/2004, poz. 2155; w dodanym art. 2 ust. 3 określona została następująca

## 5. Cele Międzynarodowych Standardów Rachunkowości

Niezbędność dysponowania odpowiednim zasobem danych umożliwiających prawidłowe odczytanie i zrozumienie sprawozdania finansowego, a także ocenę sytuacji jednostki, wykraczających poza tradycyjny zestaw syntetycznych wielkości ujmowanych w bilansie, rachunku zysków i strat, rachunku przepływów pieniężnych oraz zestawieniu zmian w kapitale własnym, wynika jednoznacznie z treści Międzynarodowych Standardów Rachunkowości.

Cele Komitetu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, który powstał jako prywatna organizacja powołana w 1973 r. przez organizacje profesjonalnych księgowych z 9 krajów<sup>8</sup>, stanowią:

a) opracowywanie, zgodnie z interesem publicznym, zestawu wysokiej jakości zrozumiałych i możliwych do wyegzekwowania globalnych standardów rachunkowości, których zastosowanie sprawi, że informacje w sprawozdaniach finansowych i innych formach sprawozdawczości finansowej będą wysokiej jakości, przejrzyste i porównywalne, aby w ten sposób pomóc w podejmowaniu decyzji uczestnikom światowych rynków kapitałowych i innym użytkownikom tych sprawozdań,

b) promowanie stosowania i rygorystycznego przestrzegania tych standardów,

c) doprowadzenie do sytuacji, w której krajowe standardy rachunkowości i Międzynarodowe Standardy Rachunkowości będą ze sobą zgodne i oparte na wysokiej jakości rozwiązaniach<sup>9</sup>.

Aktualnie obowiązują 34 MSR, a mianowicie:

- MSR nr 1 Prezentacja sprawozdań finansowych
- MSR nr 2 Zapasy
- MSR nr 7 Rachunek przepływów pieniężnych
- MSR nr 8 Zysk lub strata netto okresu sprawozdawczego, podstawowe błędy i zmiany zasad (polityki) rachunkowości

kolejność stosowania przepisów prawa bilansowego przez jednostki zobowiązane do stosowania MSR od 1 stycznia 2005 r., czyli spółki notowane na rynkach kapitałowych UE: 1) MSR, 2) przepisy ustawy o rachunkowości – w sprawach nieuregulowanych w MSR, 3) KSR – w sprawach nieuregulowanych w MSR oraz ustawie o rachunkowości.

<sup>8</sup> Te kraje to: Australia, Kanada, Francja, Holandia, Japonia, Meksyk, Wielka Brytania i Irlandia, Stany Zjednoczone i Niemcy. Obecnie jest jednostką zarządzaną przez 19 Mężów Zaufania, którzy mianują członków Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, Stałego Komitetu ds. Interpretacji oraz Komisji Doradczej ds. Standardów. Mężowie ci pochodzą z różnych regionów geograficznych (po 6 osób z Ameryki Północnej i Europy, 4 z regionu Azji i Pacyfiku oraz 3 z dowolnego regionu) i różnią się doświadczeniem zawodowym (tylko 5 na 19 to nominowani przez Międzynarodową Federację Księgowych).

<sup>9</sup> *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 2001*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, za zgodą IASCF, London 2001, s. 17.

- MSR nr 10 Zdarzenia następujące po dniu bilansowym
- MSR nr 11 Umowy o budowę
- MSR nr 12 Podatek dochodowy
- MSR nr 14 Sprawozdawczość dotycząca segmentów
- MSR nr 15 Informacje odzwierciedlające skutki zmian cen
- MSR nr 16 Rzeczowe aktywa trwałe
- MSR nr 17 Leasing
- MSR nr 18 Przychody
- MSR nr 19 Świadczenia pracownicze
- MSR nr 20 Dotacje państwowe oraz ujawnianie informacji na temat pomocy państwa
- MSR nr 21 Skutki zmian kursów wymiany walut obcych
- MSR nr 22 Połączenie jednostek gospodarczych
- MSR nr 23 Koszty finansowania zewnętrznego
- MSR nr 24 Informacje ujawniane na temat podmiotów powiązanych
- MSR nr 26 Rachunkowość i sprawozdawczość programów świadczeń emerytalnych
- MSR nr 27 Skonsolidowane sprawozdania finansowe i inwestycje w jednostkach zależnych
- MSR nr 28 Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych
- MSR nr 29 Sprawozdawczość finansowa w warunkach hiperinflacji
- MSR nr 30 Ujawnianie informacji w sprawozdaniach finansowych banków i podobnych instytucji finansowych
- MSR nr 31 Sprawozdawczość finansowa dotycząca udziałów we wspólnych przedsięwzięciach
- MSR nr 32 Instrumenty finansowe: ujawnianie i prezentacja
- MSR nr 33 Zysk przypadający na jedną akcję
- MSR nr 34 Śródroczna sprawozdawczość finansowa
- MSR nr 35 Działalność w trakcie zaniechania
- MSR nr 36 Utrata wartości aktywów
- MSR nr 37 Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe
- MSR nr 38 Wartości niematerialne
- MSR nr 39 Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena
- MSR nr 40 Nieruchomości inwestycyjne
- MSR nr 41 Rolnictwo

Pominięte standardy o numerach 3, 4, 5, 6, 9, 13 i 25 zostały zastąpione przez inne MSR.



## 6. Zakres ujawnień zawarty w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 1

Podstawowe znaczenie w odniesieniu do wykazywania danych o jednostce ma MSR nr 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych”, zaktualizowany w 1997 r., który zastąpił wcześniejszy MSR nr 1 zatytułowany „Ujawnianie zasad rachunkowości”, MSR nr 5 „Informacje ujawniane w sprawozdaniu finansowym” oraz MSR nr 13 „Prezentacja aktywów obrotowych i zobowiązań krótkoterminowych”. Od 1 stycznia 2000 r. obowiązują też poprawki do 4 paragrafów tego standardu, w związku z wejściem w życie MSR nr 10 „Zdarzenia następujące po dniu bilansowym”<sup>10</sup>.

Ustalenia MSR nr 1 mają służyć poprawie jakości sprawozdań finansowych poprzez:

- a) zapewnienie, że sprawozdanie finansowe, w którym znajduje się stwierdzenie o zgodności z MSR jest zgodne z każdym mającym zastosowanie standardem, włączając w to wszystkie wymogi dotyczące ujawniania informacji,
- b) zapewnienie, że odstępstwa od wymogów standardu zostaną ograniczone do wyjątkowo rzadkich przypadków (przypadki niestosowania się będą kontrolowane i w uzasadnionych sytuacjach będą opracowywane dalsze wytyczne),
- c) dostarczanie wytycznych w sprawie układu sprawozdania finansowego, łącznie z minimalnymi wymogami dla każdej głównej części składającej się na sprawozdanie finansowe, zasad rachunkowości oraz informacji dodatkowej, jak również zamieszczenie ilustrującego je załącznika,
- d) ustalenie (na podstawie „Założeń koncepcyjnych”) praktycznych wymogów dotyczących takich kwestii, jak istotność, kontynuacja działalności, dobór zasad rachunkowości w razie braku odnośnego standardu, spójność (ciągłość) i prezentacja danych porównawczych”<sup>11</sup>.

Standard ten zawiera minimalny zestaw pozycji, które powinny być zamieszczone w poszczególnych elementach sprawozdania finansowego. I tak zakres danych wymaganych do ujęcia w bilansie obejmuje według paragrafu 66 następujące pozycje:

- a) rzeczowe aktywa trwałe,
- b) wartości niematerialne i prawne,
- c) aktywa finansowe (z wyłączeniem kwot wykazywanych w d), f) i g),
- d) inwestycje wykazywane zgodnie z metodą praw własności,
- e) zapasy,
- f) należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności,

<sup>10</sup> Tamże, s. 83.

<sup>11</sup> Tamże, s. 84.

- g) środki pieniężne i ich ekwiwalenty,
- h) zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania,
- i) zobowiązania i aktywa podatkowe, zgodnie z wymogami MSR nr 12 „Podatek dochodowy”,
- j) rezerwy;
- k) długoterminowe zobowiązania kredytowe,
- l) udziały mniejszości,
- m) wyemitowany kapitał podstawowy i kapitały zapasowe (rezerwowe).

Niezależnie od tego w bilansie należy zamieścić dodatkowe pozycje, grupy pozycji i sumy częściowe, jeżeli inny Międzynarodowy Standard Rachunkowości zawiera taki wymóg lub gdy jest to niezbędne do rzetelnego przedstawienia sytuacji finansowej jednostki.

Ponadto, zgodnie z paragrafem 72, w bilansie lub w informacji dodatkowej należy przedstawić dalszy podział poszczególnych prezentowanych pozycji w sposób uwzględniający charakter jednostki<sup>12</sup>, przy czym oddzielnemu ujawnieniu podlegają kwoty zobowiązań i należności dotyczące jednostki dominującej, innych jednostek zależnych, jednostek stowarzyszonych i innych powiązanych stron. Ujawnieniu podlegają także, stosownie do paragrafu 74, dane dotyczące kapitałów jednostki, a mianowicie:

- a) dla każdej grupy kapitału podstawowego:
  - liczba akcji/udziałów składających się na zatwierdzony kapitał,
  - liczba akcji wyemitowanych i w pełni opłaconych oraz wyemitowanych i nie w pełni opłaconych,
  - wartość nominalna akcji lub stwierdzenie, że akcje nie posiadają wartości nominalnej,
  - zestawienie zmian liczby akcji na początek i na koniec roku,
  - prawa, uprzywilejowanie i ograniczenia związane z daną grupą akcji, włączając w to ograniczenie dotyczące podziału dywidend i zwrotu kapitału,
  - akcje własne jednostki pozostające w jej posiadaniu lub w posiadaniu jednostek zależnych i jednostek stowarzyszonych,
  - akcje zarezerwowane dla potrzeb emisji związanych z realizacją opcji i umów sprzedaży, wraz z warunkami i kwotami,

<sup>12</sup> Sposób ujawniania według paragrafu 73 będzie różny dla każdej pozycji, na przykład: a) rzeczowe aktywa trwałe dzieli się zgodnie z opisem wynikającym z MSR nr 16 „Rzeczowe aktywa trwałe”, b) należności dzieli się na należności z tytułu dostaw i usług, należności od innych jednostek grupy kapitałowej, należności od jednostek powiązanych, zaliczki i pozostałe należności, c) zapasy dzieli się zgodnie z MSR „Zapasy” na towary, materiały pomocnicze, materiały, produkty w toku i wyroby gotowe, d) rezerwy dzieli się na rezerwy na koszty świadczeń pracowniczych i inne rezerwy odpowiednio do przedmiotu działalności gospodarczej jednostki, e) kapitał podstawowy i kapitały zapasowe (rezerwowe) dzieli się na poszczególne kategorie wniesionego kapitału podstawowego, nadwyżki ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej oraz kapitały rezerwowe.

b) opis charakteru i przeznaczenia każdego kapitału wchodzącego w skład kapitału własnego,

c) kwotę dywidend zaproponowanych lub zadeklarowanych pomiędzy dniem bilansowym a dniem zatwierdzenia sprawozdania finansowego do publikacji,

d) kwotę jakichkolwiek nie ujętych skumulowanych dywidend z akcji uprzywilejowanych co do dywidend.

Ten sam zakres ujawnianych informacji obowiązuje w przypadku jednostek nie posiadających kapitału podstawowego, na przykład dla spółek cywilnych.

Według MSR nr 1 rachunek zysków i strat powinien zawierać co najmniej:

a) przychody,

b) wynik na działalności operacyjnej,

c) koszty finansowe,

d) udział w zyskach i stratach jednostek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięć,

e) obciążenia z tytułu podatków,

f) zysk lub stratę na działalności gospodarczej,

g) zyski i straty nadzwyczajne,

h) udziały mniejszości,

i) zysk lub stratę netto za dany okres.

Podobnie jak w przypadku bilansu, tak i w rachunku zysków i strat należy zamieścić dodatkowe pozycje, grupy pozycji i sumy cząstkowe, jeśli inny Międzynarodowy Standard Rachunkowości zawiera taki wymóg lub gdy jest to niezbędne do wiernego przedstawienia działalności jednostki.

MSR nr 1 wymaga także przedstawienia w rachunku zysków i strat lub w informacji dodatkowej kosztów w układzie porównawczym (rodzajowym) lub kalkulacyjnym, podając w paragrafie 80 następujący przykład klasyfikacji opartej na metodzie kosztów w układzie porównawczym:

Przychody

Pozostałe przychody operacyjne

Zmiana stanu wyrobów gotowych i produkcji niezakończonych

Zużycie surowców i materiałów

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników

Amortyzacja

Pozostałe koszty operacyjne

Koszty operacyjne ogółem

Zysk na działalności operacyjnej,

a w paragrafie 82 przykład klasyfikacji metodą kosztów w układzie kalkulacyjnym ujmujący:

Przychody

Koszt własny sprzedaży

Zysk brutto na sprzedaży  
Pozostałe przychody operacyjne  
Koszty sprzedaży  
Koszty ogólnego zarządu  
Pozostałe koszty operacyjne  
Zysk na działalności operacyjnej,

przy czym od jednostek stosujących podział kosztów w układzie kalkulacyjnym wymaga się ujawnienia dodatkowych informacji na temat kosztów w układzie porównawczym, w tym kwoty amortyzacji, wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników. O wyborze jednego z tych wariantów decyduje kierownik jednostki na podstawie kryterium rzetelniejszej prezentacji wyników przedsiębiorstwa. Ponadto w rachunku zysków i strat lub w informacji dodatkowej należy wykazać kwotę zadeklarowanych lub zaproponowanych dywidend przypadających na jedną akcję za okres objęty sprawozdaniem finansowym.

Przewidziany do ujawnienia zestaw danych, dotyczących zmian w kapitale własnym (według paragrafu 86) stanowią:

- a) wynik finansowy za dany okres,
- b) szczegółowe pozycje przychodów i kosztów, zysków lub strat, które, zgodnie z wymogami innych standardów, ujmuje się bezpośrednio w kapitale własnym oraz sumę takich pozycji,
- c) łączny wpływ zmian zasad rachunkowości i korekt błędów podstawowych, dokonanych zgodnie z podejściem wzorcowym określonym w MSR nr 8 (Zysk lub strata netto okresu sprawozdawczego, podstawowe błędy i zmiany zasad polityki rachunkowości).

Natomiast pozostawiono wybór miejsca zaprezentowania albo w zestawieniu zmian w kapitale własnym albo w informacji dodatkowej w odniesieniu do następujących danych:

- a) transakcje kapitałowe z właścicielami i wypłaty na rzecz właścicieli,
- b) nie podzielony wynik finansowy z lat ubiegłych na początek okresu i na dzień bilansowy oraz zmiany w ciągu okresu,
- c) uzgodnienie wartości bilansowej każdej kategorii kapitału podstawowego, nadwyżki ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej i wszystkich kapitałów zapasowych (rezerwowych) na początek i na koniec okresu, wraz z oddzielnym ujawnieniem każdej zmiany stanu.

Odrębne ustalenia dotyczą informacji dodatkowej do sprawozdania, która według paragrafu 91 powinna:

- a) prezentować informacje na temat podstawy sporządzenia sprawozdania finansowego i szczegółowych zasad rachunkowości wybranych i stosowanych przez jednostkę w odniesieniu do znaczących transakcji i zdarzeń,
- b) ujawniać informacje wymagane przez Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, jeżeli nie zostały zaprezentowane w innej części sprawozdania finansowego,

c) dostarczać informacji uzupełniających, nie prezentowanych w bilansie, rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych, lecz potrzebnych do osiągnięcia rzetelnej prezentacji.

Stosownie do paragrafu 92 informacja dodatkowa powinna być prezentowana w sposób usystematyzowany, a każda pozycja bilansu, rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych powinna zawierać odsyłacz do ewentualnych danych jej dotyczących, a przedstawionych w informacji dodatkowej.

Kolejność przedstawiania danych zwykle dotyczy (według paragrafu 94):

- stwierdzenia zgodności sprawozdania z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości,
- określenia przyjętych metod wyceny i zasad rachunkowości,
- danych uzupełniających, odnoszących się do pozycji prezentowanych w poszczególnych elementach sprawozdania finansowego,
- innych informacji dotyczących: zobowiązań warunkowych i inwestycyjnych, innych informacji finansowych oraz informacji niefinansowych.

Oddzielną część sprawozdania finansowego stanowić mogą dane dotyczące podstawy sporządzenia sprawozdania finansowego i szczegółowych zasad (polityki) rachunkowości, wśród których powinien się znaleźć opis zasady (zasad) wyceny zastosowanej (zastosowanych) przy sporządzaniu sprawozdania finansowego oraz opis każdej konkretnej zasady (polityki) rachunkowości, umożliwiającej poprawne zrozumienie tego sprawozdania.

Wśród informacji publikowanych zgodnie z paragrafem 102 należy ujawnić także (jeśli nie uczyniono tego w innej części sprawozdania):

- a) siedzibę, formę prawną jednostki, kraj, w którym została zarejestrowana, oraz adres siedziby prawnej,
- b) opis charakteru oraz podstawowego zakresu działalności jednostki,
- c) nazwę jednostki dominującej oraz jednostki dominującej całej grupy,
- d) zatrudnienie na koniec okresu lub zatrudnienie średnioroczne.

Według paragrafu 97 MSR nr 1 w części informacji dodatkowej poświęconej zasadom (polityce) rachunkowości powinien znaleźć się opis:

- a) zasady (zasad) wyceny zastosowanej (zastosowanych) przy sporządzeniu sprawozdania finansowego,
- b) każdej konkretnej zasady (polityki) rachunkowości, która jest potrzebna do poprawnego zrozumienia sprawozdania finansowego.

W kolejnym punkcie dodano stwierdzenie, że ważne jest, aby oprócz szczegółowych zasad rachunkowości zastosowanych w sprawozdaniu, użytkownicy znali zastosowaną zasadę wyceny (koszt historyczny, aktualna cena nabycia, wartość możliwa do uzyskania, wartość godziwa lub wartość bieżąca), ponieważ tworzą one podstawę sporządzenia całego sprawozdania finansowego<sup>13</sup>.

<sup>13</sup> Przy zastosowaniu więcej niż jednej zasady wyceny, np. przy aktualizacji wyceny niektórych

## 7. Zakres ujawnień zawarty poza Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 1

W paragrafie 99 MSR nr 1 wskazano, że decyzje o ujawnieniu konkretnej zasady rachunkowości kierownictwo podejmuje, biorąc pod uwagę, czy taka informacja pomogłaby użytkownikom w zrozumieniu sposobu, w jaki transakcje i zdarzenia wpływają na wyniki działalności i sytuację finansową. Niezależnie od przedstawienia (wymienionych wcześniej) zasad można rozważyć prezentację zasad rachunkowości, dotyczących następujących obszarów, uwzględnionych w innych Międzynarodowych Standardach Rachunkowości:

- a) ujmowanie przychodów,
- b) zasady konsolidacji jednostek zależnych i stowarzyszonych,
- c) połączenie jednostek gospodarczych,
- d) wspólne przedsięwzięcia,
- e) ujmowanie i amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych,
- f) aktywowanie kosztów finansowania i innych wydatków,
- g) umowy o budowę,
- h) nieruchomości inwestycyjne,
- i) instrumenty finansowe i inwestycje,
- j) leasing,
- k) koszty prac badawczych i rozwojowych,
- l) zapasy,
- m) podatki, w tym podatek odroczony,
- n) rezerwy,
- o) koszty świadczeń pracowniczych,
- p) wycena pozycji wyrażanych w walutach obcych i zabezpieczenie,
- q) definicja segmentów działalności i segmentów geograficznych oraz podstawa rozliczania kosztów na poszczególne segmenty,
- r) definicja środków trwałych,
- s) uwzględnienie inflacji,
- t) dotacje państwowe.

Zakres zagadnień podlegających ujawnieniu jest więc szeroki i zróżnicowany, co potwierdza następujące zestawienie treści zamieszczonej w poszczególnych standardach (poza numerem 1) w części zatytułowanej „Ujawnianie informacji” (wydrukowane w wydawnictwie *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 2001* pogrubioną kursywą). W tabeli pominięto standardy odnoszące się do sprawozdawczości skonsolidowanej, specyficznego rodzaju działalności, jak i prowadzą banki i podobne instytucje finansowe, oraz sprawozdań sporzą-

długoterminowych aktywów trwałych, wystarczy wskazanie grupy aktywów lub pasywów, do których odnosi się ta zasada wyceny.

dzanych z uwzględnieniem struktury wewnętrznej jednostek (segmentów działalności, np. w podziale branżowym lub geograficznym) bądź dotyczących konkretnego elementu sprawozdania finansowego, a mianowicie:

- nr 7 – Rachunek przepływów pieniężnych,
- nr 14 – Sprawozdawczość dotycząca segmentów działalności,
- nr 22 – Połączenie jednostek gospodarczych,
- nr 27 – Skonsolidowane sprawozdanie finansowe,
- nr 28 – Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych,
- nr 30 – Ujawnianie informacji w sprawozdaniach finansowych banków i podobnych instytucji finansowych.

Tabela 4. Zagadnienia wymagające ujawnienia według MSR  
(w sprawozdaniach jednostkowych)

Lp.	Numer i nazwa standardu	Numer paragrafu i zakres informacji, które jednostka powinna ujawnić
1	2 – Zapasy	<p>34a) zasady (polityka) rachunkowości przyjęte do wyceny zapasów wraz z podaniem zastosowanych metod ustalenia ich ceny nabycia lub koszty wytworzenia,</p> <p>b) łączna wartość bilansowa zapasów oraz wartość bilansowa zapasów w rozbiu odpowiednim dla danej jednostki gospodarczej,</p> <p>c) wartość bilansowa zapasów wykazywanych w wartości netto możliwej do uzyskania,</p> <p>d) kwoty odwrócenia odpisów wartości ujętych w okresie jako przychód, zgodnie z paragrafem 31,</p> <p>e) okoliczności lub zdarzenia, które doprowadziły do odwrócenia odpisu wartości zapasów zgodnie z paragrafem 31,</p> <p>f) wartości bilansowej zapasów stanowiących zabezpieczenie zobowiązań.</p> <p>36. Jeżeli cenę nabycia lub koszt wytworzenia zapasów ustala się przy użyciu metody LIFO, zgodnie z dopuszczonym podejściem alternatywnym opisanym w paragrafie 23, w sprawozdaniu finansowym należy ujawnić różnicę pomiędzy wartością zapasów ujętą w bilansie a:</p> <p>a) wartością uzyskaną, zgodnie z paragrafem 21 lub wartością netto możliwą do uzyskania, w zależności od tego, która z tych kwot jest niższa lub</p> <p>b) aktualną cenę nabycia na dzień bilansowy lub wartością możliwą do uzyskania, w zależności od tego, która z tych kwot jest niższa.</p> <p>37a) cena nabycia lub koszt wytworzenia zapasów ujęty jako koszt danego okresu lub b) koszty operacyjne odnoszące się do przychodów, ujmowane jako koszt danego okresu, podzielone według rodzajów.</p>
2	8 – Zysk lub strata netto okresu sprawozdawczego, podstawowe błędy i zmiany zasad (polityki) rachunkowości	<p>37a) rodzaj popełnionego podstawowego błędu,</p> <p>b) kwotę korekty dotyczącej bieżącego okresu i każdego prezentowanego w sprawozdaniu poprzedniego okresu,</p> <p>c) kwotę korekty dotyczącej okresów wcześniejszych od okresów uwzględnionych w danych porównawczych,</p> <p>d) fakt przekształcenia danych porównawczych lub informacja o tym, że ich przekształcenie jest ze względów praktycznych niewykonalne.</p>

		<p>53. Jeśli zmiana zasad (polityki) rachunkowości ma istotny wpływ na bieżący okres lub którykolwiek z prezentowanych okresów ubiegłych, albo może mieć istotny wpływ na późniejsze okresy, jednostka gospodarcza powinna ujawnić następujące informacje:</p> <p>a) powody, dla których wprowadzono zmianę,</p> <p>b) kwotę korekty dotyczącą bieżącego okresu i każdego prezentowanego w sprawozdaniu okresu ubiegłego,</p> <p>c) kwotę korekty dotyczącą okresów wcześniejszych od okresów uwzględnionych w danych porównawczych,</p> <p>d) fakt przekształcenia danych porównawczych lub informację o tym, że ich przekształcenie jest ze względów praktycznych niewykonalne.</p>
3	10 – Zdarzenia następujące po dniu bilansowym	<p>16. Data zatwierdzenia sprawozdania finansowego do publikacji oraz poinformowanie o tym, kto dokonał zatwierdzenia. Jeżeli właściciele jednostki lub inne osoby są uprawnione do wprowadzenia poprawek do sprawozdania finansowego już po jego publikacji, jednostka gospodarcza powinna ten fakt ujawnić.</p> <p>18. Jeżeli po dniu bilansowym jednostka gospodarcza uzyskuje informacje na temat uwarunkowań występujących na dzień bilansowy, powinna w świetle nowych informacji zaktualizować ujawniane przez siebie informacje dotyczące tych uwarunkowań.</p> <p>20. Jeżeli zdarzenia następujące po dniu bilansowym i nie wymagające dokonania korekt mają tak duże znaczenie, iż brak ujawnienia informacji na ich temat wpłynęłyby na zdolność użytkowników sprawozdań finansowych do dokonywania właściwych ocen i podejmowania odpowiednich decyzji, jednostka gospodarcza powinna ujawnić poniższe informacje na temat każdej znaczącej kategorii zdarzeń następujących po dniu bilansowym i nie wymagających dokonania korekt:</p> <p>a) charakter zdarzenia,</p> <p>b) oszacowanie jego skutków finansowych lub stwierdzenie, iż takiego szacunku nie można dokonać.</p>
4	11 – Umowy o budowę	<p>39a) kwota przychodów z tytułu umowy, ujętej jako przychody za dany okres,</p> <p>b) metody zastosowane do określenia przychodów z umowy ujętych za dany okres,</p> <p>c) metody zastosowane do określenia stanu zaawansowania realizowanych umów.</p> <p>40. Informacje dotyczące realizowanych umów:</p> <p>a) łączna kwota poniesionych kosztów i ujętych zysków (pomniejszonych o ujęte straty) na dzień bilansowy,</p> <p>b) kwota otrzymanych zaliczek,</p> <p>c) kwota sum zatrzymanych.</p>
5	12 – Podatek dochodowy	<p>79. Podstawowe składniki obciążenia podatkowego (przychodu podatkowego) należy ujawnić oddzielnie.</p> <p>81. Następujące elementy należy również ujawnić oddzielnie:</p> <p>a) łączny bieżący i odroczony podatek dochodowy dotyczący pozycji, które zmniejszyły lub zwiększyły kapitał własny,</p> <p>b) obciążenie podatkowe (przychód podatkowy) dotyczące pozycji nadzwyczajnych ujętych w danym okresie,</p> <p>c) wyjaśnienie związków zachodzących między obciążeniem podatkowym (przychodem podatkowym) a wynikiem finansowym brutto w jednej lub obu niżej podanych formach:</p>



	<p>i) jako liczbowe uzgodnienie obciążenia podatkowego (przychodu podatkowego) i iloczynu wyniku finansowego brutto i stosowanej stawki podatkowej, z równoczesnym wskazaniem podstawy obliczenia danej stosowanej stawki (stawek) lub</p> <p>ii) jako liczbowe uzgodnienie średniej efektywnej stawki podatkowej i zastosowanej stawki podatkowej, z równoczesnym wskazaniem podstawy obliczenia zastosowanej stawki (stawek) podatkowej,</p> <p>d) wyjaśnienie zmian stosowanej stawki (stawek) podatkowej w porównaniu z poprzednim okresem obrotowym,</p> <p>e) kwota (oraz jeśli występuje – to również data wygaśnięcia) ujemnych różnic przejściowych, nierozliczonych strat podatkowych, niewykorzystanych ulg podatkowych, w związku z którymi nie ujęto w bilansie składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego,</p> <p>f) łączna kwota różnic przejściowych związanych z inwestycjami w jednostkach zależnych, oddziałach, jednostkach stowarzyszonych i udziałami we wspólnych przedsięwzięciach, na które nie utworzono rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego (zob. paragraf 39),</p> <p>g) w odniesieniu do każdej różnicy przejściowej i w odniesieniu do każdego rodzaju nierozliczonej straty podatkowej i niewykorzystanej ulgi podatkowej:</p> <p>i) kwota aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego ujętych w bilansie za każdy prezentowany okres,</p> <p>ii) kwota przychodu z tytułu odroczonego podatku lub obciążenia z tytułu odroczonego podatku ujętych w rachunku zysków i strat, jeśli nie wynika ona w sposób oczywisty z kwot ujętych w bilansie,</p> <p>h) w odniesieniu do działalności zaniechanej – obciążenia podatkowe dotyczące:</p> <p>i) zysku lub straty na zaniechaniu działalności,</p> <p>ii) zysku lub straty z działalności gospodarczej odnoszącej się do działalności zaniechanej za dany okres, razem z kwotami odpowiadającymi każdemu z prezentowanych okresów ubiegłych,</p> <p>i) kwotę skutków podatkowych wypłaty dywidend udziałowcom jednostki gospodarczej, które zostały zaproponowane lub zadeklarowane przed zatwierdzeniem sprawozdania finansowego do publikacji, ale nie zostały ujęte w sprawozdaniu finansowym jako zobowiązanie.</p> <p>82. Jednostka gospodarcza powinna ujawnić kwotę aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz rodzaj dowodów uzasadniających ich ujęcie, gdy:</p> <p>a) realizacja aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego jest uzależniona od nadwyżki przyszłego dochodu do opodatkowania nad dochodem wynikającym z odwrócenia się dotychczasowych dodatnich różnic przejściowych,</p> <p>b) jednostka gospodarcza poniosła stratę w bieżącym lub poprzedzającym okresie w systemie podatkowym, którego dotyczy składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego.</p> <p>82A. W okolicznościach przedstawionych w paragrafie 52A jednostka gospodarcza powinna ujawnić charakter potencjalnych skutków podatkowych wypłaty dywidendy udziałowcom. Ponadto jednostka powinna ujawnić kwoty potencjalnych skutków podatkowych, których kwotowe określenie jest wykonalne w praktyce oraz poinformować o istnieniu</p>
--	---

		potencjalnych skutków podatkowych, których kwotowe określenie jest niewykonalne ze względów praktycznych.
6	15 – Informacje odzwierciedlające skutki zmian cen	<p>21a) kwota korekt dotyczących amortyzacji rzeczowych aktywów trwałych lub ich skorygowana wartość,</p> <p>b) kwota korekt dotyczących kosztu własnego sprzedaży bądź jego skorygowana wartość,</p> <p>c) korekta dotycząca pozycji pieniężnych, wpływu finansowania zewnętrznego lub wewnętrznego, jeśli takie korekty były brane pod uwagę przy ustalaniu przychodu według przyjętych zasad rachunkowości,</p> <p>d) ogólny skutek korekt opisanych w punktach a) i b), oraz, jeżeli jest to zasadne, w punkcie c), a także wszelkie inne pozycje odzwierciedlające skutki zmian cen, które są wykazywane według przyjętych zasad rachunkowości.</p> <p>22. W przypadku stosowania metody aktualnej ceny nabycia należy ponadto ujawnić aktualną cenę nabycia rzeczowych aktywów trwałych i zapasów.</p> <p>23. Jednostki gospodarcze powinny opisać metody przyjęte przy dokonywaniu wyliczeń służących przygotowaniu informacji wymaganych w paragrafach 21 i 22, włączając w to opis rodzaju wszelkich użytych współczynników.</p> <p>24. Informacje określone w paragrafach 21-23 powinny zostać przedstawione jako uzupełniające, chyba że zostały zawarte w podstawowym sprawozdaniu finansowym.</p>
7	16 – Rzeczowe aktywa trwałe	<p>60. W sprawozdaniu finansowym dla każdej grupy rzeczowych aktywów trwałych należy ujawnić:</p> <p>a) metody wyceny zastosowane do ustalania wartości bilansowej brutto. Jeśli użyto więcej niż jednej metody, należy ujawnić wartość bilansową brutto każdej kategorii aktywów, obliczonej według każdej z metod,</p> <p>b) zastosowane metody amortyzacji,</p> <p>c) przyjęte okresy użytkowania lub zastosowane stawki amortyzacyjne,</p> <p>d) wartość bilansową brutto oraz zakumulowaną amortyzację (w łącznej kwocie z zakumulowanymi odpisami aktualizującymi z tytułu utraty wartości) na początek i koniec okresu,</p> <p>e) uzgodnienie wartości bilansowej na początku okresu z wartością na koniec okresu wykazujące:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) zwiększenia,</li> <li>ii) zbycia (zmniejszenia),</li> <li>iii) nabycie wskutek połączenia jednostek gospodarczych,</li> <li>iv) zwiększenia oraz zmniejszenia w ciągu okresu wynikające z przeszacowania zgodnie z paragrafem 29, 37 i 38, oraz z odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości, które zostały ujęte w kapitale lub odwrócone bezpośrednio z kapitałem, zgodnie z MSR nr 36 „utrata wartości aktywów” (jeżeli takowe wystąpiły),</li> <li>v) odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości ujęte w rachunku zysków i strat w ciągu okresu, zgodnie z MSR nr 36 (jeżeli takowe wystąpiły),</li> <li>vi) odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości, które zostały odwrócone w rachunku zysków i strat na przestrzeni okresu zgodnie z MSR (jeżeli takowe wystąpiły)</li> <li>vii) amortyzację,</li> </ul>

		<p>viii) różnice kursowe netto, wynikające z faktu przekształcenia sprawozdania finansowego podmiotu zagranicznego,</p> <p>ix) inne zmiany.</p> <p>Dane porównawcze nie są wymagane dla celów uzgodnienia z powyższym punktem e).</p> <p>61a) fakt istnienia oraz kwoty ograniczeń dotyczących tytułu prawnego jednostki gospodarczej oraz informacje o zastosowaniu rzeczowych aktywów trwałych tytułem zabezpieczenia zobowiązań,</p> <p>b) zasady (polityka) rachunkowości przyjęte w zakresie szacowanych kosztów renowacji miejsca, w którym znajdowały się pozycje rzeczowych aktywów trwałych,</p> <p>c) kwoty nakładów poniesionych na konto rzeczowych aktywów trwałych w toku budowy,</p> <p>d) kwoty zobowiązań umownych zaciągniętych w związku z nabyciem rzeczowych aktywów trwałych.</p> <p>64. Jeżeli pozycje rzeczowych aktywów trwałych są wykazywane w wartościach przeszacowanych, należy poinformować o:</p> <p>a) metodzie zastosowanej do przeszacowania aktywów,</p> <p>b) dacie przeprowadzenia przeszacowania,</p> <p>c) tym, czy został powołany niezależny rzeczoznawca,</p> <p>d) rodzaju wszystkich współczynników zastosowanych do ustalenia kosztów odtworzenia,</p> <p>e) wartości bilansowej każdej grupy rzeczowych aktywów trwałych, która figurowałaby w sprawozdaniu finansowym, gdyby aktywa były wykazywane zgodnie z podejściem wzorcowym zawartym w paragrafie 28,</p> <p>f) nadwyżce z przeszacowania, podając zmiany zachodzące w okresie oraz ograniczenia dotyczące podziału nadwyżki pomiędzy udziałowców.</p>
8	17 – Leasing	<p>23. Informacje dotyczące leasingu finansowego ujawniane przez leasingobiorców:</p> <p>a) wartość bilansowa netto na dzień bilansowy dla każdej grupy aktywów,</p> <p>b) uzgodnienie różnicy pomiędzy łączną kwotą minimalnych opłat leasingowych na dzień bilansowy a ich wartością bieżącą. Ponadto jednostka powinna ujawniać łączną kwotę minimalnych opłat leasingowych na dzień bilansowy oraz ich wartość bieżącą, płatnych w każdym z poniższych okresów:</p> <p>i) do roku,</p> <p>ii) od roku do pięciu lat,</p> <p>iii) powyżej pięciu lat,</p> <p>c) warunkowe opłaty leasingowe ujęte w rachunku zysków i strat danego okresu obrotowego,</p> <p>d) ustaloną na dzień bilansowy sumę przyszłych minimalnych opłat subleasingowych, których uzyskanie przewiduje się z tytułu nieodwołalnych umów subleasingowych,</p> <p>e) ogólny opis ważniejszych postanowień zawartych przez leasingobiorcę umów leasingowych. Opis powinien zawierać następujące dane (lecz nie musi się do nich ograniczać):</p> <p>i) podstawę ustalania kwoty warunkowych opłat leasingowych,</p>

	<p>ii) istnienie i warunki przedłużenia umowy lub wykorzystania możliwości zakupu oraz postanowień dotyczących podwyższenia ceny,</p> <p>iii) ograniczenia wynikające z postanowień umowy leasingowej, np. dotyczące dywidend, dodatkowego zadłużenia czy dodatkowych umów leasingowych.</p> <p>27. Informacje dotyczące leasingu operacyjnego ujawniane przez leasingobiorcę:</p> <p>a) łączna kwota przyszłych minimalnych opłat leasingowych z tytułu nieodwoływalnego leasingu operacyjnego dla każdego z poniższych okresów:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) do roku,</li> <li>ii) od roku do pięciu lat,</li> <li>iii) powyżej pięciu lat,</li> </ul> <p>b) ustalona na dzień bilansowy suma przyszłych minimalnych opłat subleasingowych, których uzyskania przewiduje się z tytułu nieodwoływalnych umów subleasingowych,</p> <p>c) opłaty leasingowe i subleasingowe ujęte w rachunku zysków i strat danego okresu, z podziałem na minimalne opłaty leasingowe, warunkowe opłaty leasingowe i opłaty subleasingowe,</p> <p>d) ogólny opis ważniejszych postanowień zawartych przez leasingobiorcę umów leasingowych. Opis powinien zawierać następujące dane (lecz nie musi się do nich ograniczać):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) podstawę ustalenia kwoty warunkowych opłat leasingowych,</li> <li>ii) istnienie i warunki przedłużenia umowy lub wykorzystania możliwości zakupu oraz klauzuli dotyczących indeksacji ceny,</li> <li>iii) ograniczenia wynikające z postanowień umowy leasingowej, np. dotyczące dywidend, dodatkowego zadłużenia czy dodatkowych umów leasingowych.</li> </ul> <p>39. Informacje dotyczące leasingu finansowego ujawniane przez leasingodawcę:</p> <p>a) uzgodnienie łącznej kwoty inwestycji leasingowej brutto na dzień bilansowy z wartością bieżącą minimalnych opłat leasingowych należnych na dany dzień bilansowy. Ponadto jednostka powinna ujawnić łączną kwotę inwestycji leasingowej brutto i wartość bieżącą minimalnych opłat leasingowych należnych na dzień bilansowy dla każdego z poniższych okresów:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) do roku,</li> <li>ii) od roku do pięciu lat,</li> <li>iii) powyżej pięciu lat,</li> </ul> <p>b) niezrealizowane przychody finansowe,</p> <p>c) niegwarantowane wartości końcowe przypadające leasingodawcy,</p> <p>d) łączne rezerwy na nieściągalne należności z tytułu minimalnych opłat leasingowych,</p> <p>e) warunkowe opłaty leasingowe ujęte w rachunku zysków i strat,</p> <p>f) ogólny opis ważniejszych postanowień zawartych przez leasingodawcę umów leasingowych.</p> <p>48. Informacje dotyczące leasingu operacyjnego ujawniane przez leasingodawcę:</p> <p>a) przyszłe minimalne opłaty leasingowe z tytułu nieodwoływalnego leasingu operacyjnego – łączna kwota oraz w podziale na poniższe okresy:</p>
--	--

		<ul style="list-style-type: none"> <li>i) do roku,</li> <li>ii) od roku do pięciu lat,</li> <li>iii) powyżej pięciu lat,</li> <li>b) łączna kwota warunkowych opłat leasingowych ujęta w rachunku zysków i strat,</li> <li>c) ogólny opis ważniejszych postanowień zawartych przez leasingodawcę umów leasingowych.</li> </ul>
9	18 – Przychody	<p>35a) zasady (polityka) rachunkowości przyjęte dla celów ujmowania przychodów, łącznie z metodami przyjętymi do określenia stopnia zaawansowania realizacji transakcji dotyczących świadczenia usług,</p> <p>b) kwoty wszystkich istotnych kategorii przychodów ujętych w danym okresie, w tym przychodów z tytułu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) sprzedaży towarów,</li> <li>ii) świadczenia usług,</li> <li>iii) odsetek,</li> <li>iv) tantiem,</li> <li>v) dywidend,</li> </ul> <p>c) kwoty przychodów powstających w wyniku wymiany towarów lub usług w ramach każdej znaczącej kategorii przychodów.</p>
10	19 – Świadczenia pracownicze	<p>120. Informacje dotyczące programów określonych świadczeń:</p> <p>a) przyjęte przez jednostkę zasady rachunkowości, dotyczące ujmowania zysków i strat aktuarialnych,</p> <p>b) ogólny opis rodzaju programu,</p> <p>c) uzgodnienie aktywów i zobowiązań ujętych w bilansie, zawierające co najmniej:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) wartość bieżącą na dzień bilansowy zobowiązań z tytułu określonych świadczeń, nie regulowanych za pośrednictwem funduszu,</li> <li>ii) wartość bieżącą na dzień bilansowy (przed odliczeniem wartości godziwej aktywów programu) zobowiązań z tytułu określonych świadczeń w całości lub w części regulowanych za pośrednictwem funduszu,</li> <li>iii) wartość godziwą aktywów programu na dzień bilansowy,</li> <li>iv) zyski lub straty aktuarialne netto, nie ujęte w bilansie (zob. paragraf 92),</li> <li>v) koszty przyszłego zatrudnienia jeszcze nie ujęte w bilansie (zob. paragraf 96),</li> <li>vi) ewentualne kwoty nie ujęte jako składnik aktywów, ze względu na limit przedstawiony w paragrafie 58b,</li> <li>vii) wartość godziwa na dzień bilansowy ewentualnego prawa do rekompensaty, ujętego jako składnik aktywów zgodnie z paragrafem 104A (wraz ze związłym opisem związku pomiędzy prawem do rekompensaty a odnośnym zobowiązaniem),</li> <li>viii) inne kwoty ujęte w bilansie,</li> </ul> <p>d) kwoty wchodzące w skład wartości godziwej aktywów programu z tytułu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) każdej kategorii własnych instrumentów finansowych jednostki sprawozdawczej,</li> <li>ii) wszelkich nieruchomości wykorzystywanych przez jednostkę sprawozdawczą lub innych używanych przez nią aktywów,</li> </ul> <p>e) zestawienie przedstawiające zmiany w ciągu okresu kwoty zobowiązania netto (lub składnika aktywów netto) ujętego w bilansie,</p>

		<p>f) łączna kwota kosztów ujętych w rachunku zysków i strat odnosząca się do każdej z niżej podanych pozycji, łącznie z informacją o tym, do której pozycji rachunku zysków i strat zostały one zaliczone:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) koszty bieżącego zatrudnienia,</li> <li>ii) koszty odsetek,</li> <li>iii) przewidywany zwrot z aktywów programu,</li> <li>iv) przewidywany zwrot z ewentualnego prawa do rekompensaty ujętego jako składnik aktywów zgodnie z paragrafem 104A;</li> <li>v) zyski i straty aktuarialne,</li> <li>vi) koszty przyszłego zatrudnienia,</li> <li>vii) wpływ ewentualnych ograniczeń lub rozliczeń programu,</li> </ul> <p>g) rzeczywisty zwrot z aktywów programu, a także rzeczywisty zwrot z ewentualnego prawa do rekompensaty ujętego jako składnik aktywów zgodnie z paragrafem 104A,</p> <p>h) główne założenia aktuarialne przyjęte na dzień bilansowy, w tym (jeśli elementy te mają zastosowanie w danym przypadku):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) stopa dyskontowa,</li> <li>ii) przewidywane stopy zwrotu z aktywów programu za okresy prezentowane w sprawozdaniu finansowym,</li> <li>iii) przewidywane stopy zwrotu z ewentualnego prawa do rekompensaty ujętego jako składnik aktywów zgodnie z paragrafem 104A, za okresy prezentowane w sprawozdaniu finansowym,</li> <li>iv) przewidywane stopy wzrostu wynagrodzeń (i zmiany wskaźnika indeksacji lub innej zmiennej ustalonej w sformalizowanych i zwyczajowo oczekiwanych zasadach funkcjonowaniu programu, stanowiącej podstawę przyszłego wzrostu świadczeń),</li> <li>v) wskaźniki charakteryzujące tendencje dotyczące kosztów leczenia,</li> <li>vi) wszelkie inne istotne założenia aktuarialne przyjęte przez jednostkę.</li> </ul> <p>Jednostka powinna ujawnić każde z założeń aktuarialnych w wartościach bezwzględnych (na przykład w bezwzględnych wartościach procentowych), a nie tylko jako przedział między różnymi wielkościami procentowymi lub innymi zmiennymi.</p>
11	20 – Dotacje państwowe oraz ujawnianie informacji na temat pomocy państwa	<p>39a) zasady (polityka) rachunkowości zastosowanej do dotacji państwowych, łącznie z podaniem metod prezentacji przyjętych w sprawozdaniu finansowym,</p> <p>b) rodzaj oraz zasięg dotacji państwowych ujętych w sprawozdaniu finansowym oraz wskazówki o innych formach pomocy państwa, z których jednostka gospodarcza odniosła bezpośrednią korzyść,</p> <p>c) niespełnione warunki oraz inne zdarzenia warunkowe związane z ujętą w sprawozdaniu pomocą państwa.</p>
12	21 – Skutki zmian kursów walut obcych	<p>42a) kwota różnic kursowych zaliczona do zysku lub straty netto za dany okres,</p> <p>b) różnice kursowe netto zaliczone do kapitału własnego, jako odrębny składnik kapitału oraz uzgodnione kwoty tego rodzaju różnic kursowych na początek i na koniec okresu,</p> <p>c) kwota różnic kursowych powstała w danym okresie, włączona do wartości bilansowej składnika aktywów, zgodnie z dopuszczonym rozwiązaniem alternatywnym, zawartym w paragrafie 21.</p>

		<p>43. Jeżeli waluta sprawozdawcza różni się od waluty kraju, w którym jednostka gospodarcza ma siedzibę, należy ujawnić przyczyny zastosowania innej waluty. Należy także ujawnić przyczyny wprowadzenia innych zmian związanych z walutą sprawozdawczą.</p> <p>44. Jeżeli następuje zmiana klasyfikacji znaczących jednostek działających za granicą, jednostka sporządzająca sprawozdanie finansowe powinna ujawnić:</p> <p>a) rodzaj zmiany wprowadzonej do klasyfikacji,</p> <p>b) powód zmiany,</p> <p>c) wpływ zmiany związanej z klasyfikacją na kapitał własny,</p> <p>d) wpływ na zysk lub stratę netto w każdym z poprzednio prezentowanych okresów, jeżeli zmiana klasyfikacji miałaby miejsce na początku najwcześniej prezentowanego okresu.</p> <p>45. Jednostka powinna ujawnić metodę wybraną zgodnie z paragrafem 33, w celu przeliczenia wartości firmy oraz korekt do wysokości wartości godziwych wynikających z przejścia podmiotu zagranicznego.</p>
13	23 – Koszty finansowania zewnętrznego	<p>29a) zasady (polityka) rachunkowości zastosowane do kosztów finansowania zewnętrznego,</p> <p>b) kwota kosztów finansowania zewnętrznego aktywowana w danym okresie,</p> <p>c) stopa kapitalizacji zastosowana do ustalenia kwoty kosztów finansowania zewnętrznego, która może być aktywowana.</p>
14	24 – Informacje ujawniane na temat podmiotów powiązanych	<p>20. Jeżeli związkom z podmiotami powiązаныmi towarzyszy sprawowanie kontroli, związki te należy ujawnić niezależnie od tego, czy przeprowadzono transakcje z powiązаныmi podmiotami czy też nie.</p> <p>22. W przypadku przeprowadzenia transakcji z podmiotami powiązаныmi, jednostka sporządzająca sprawozdanie finansowe powinna ujawnić istotę związków z podmiotami powiązаныmi, jak również typy transakcji oraz ich elementy, które są niezbędne do zrozumienia sprawozdania finansowego.</p> <p>24. Podobne pozycje mogą być ujawniane łącznie, chyba że ich odrębne ujawnienie jest niezbędne dla zrozumienia wpływu transakcji z podmiotami powiązаныmi na sprawozdanie finansowe jednostki sporządzającej sprawozdanie finansowe.</p>
15	26 – Rachunkowość i sprawozdawczość programu świadczeń emerytalnych	<p>34. Sprawozdanie programu świadczeń emerytalnych niezależnie od tego, czy jest to program określonych świadczeń czy program określonych składek, zawierać powinno ponadto następujące informacje:</p> <p>a) zestawienie zmian stanu aktywów netto dostępnych dla potrzeb realizacji świadczeń,</p> <p>b) opis ważniejszych zasad rachunkowości,</p> <p>c) opis programu i skutków wszelkich zmian w programie w trakcie okresu.</p>
16	29 – Sprawozdawczość finansowa w warunkach hiperinflacji	<p>39a) fakt przekształcenia sprawozdań finansowych i danych porównawczych z ubiegłych okresów z powodu zmian w ogólnej sile nabywczej waluty sprawozdania finansowego oraz że w wyniku powyższego wyrażone są w jednostkach miary obowiązujących na dzień bilansowy,</p> <p>b) wybór metody: czy sprawozdania finansowe są sporządzane z zastosowaniem metody kosztów historycznych, czy aktualnych cen nabycia,</p>

		c) dane dotyczące indeksu cen i jego poziomu na dzień bilansowy oraz zmiany w indeksie cen w bieżącym i w ubiegłym okresie sprawozdawczym.
17	31 – Sprawozdawczość finansowa dotycząca udziałów we wspólnych przedsięwzięciach	<p>45. Wspólnik przedsięwzięcia powinien ujawnić – niezależnie od kwoty innych zobowiązań warunkowych – informacje dotyczące łącznej kwoty następujących zobowiązań warunkowych, chyba że prawdopodobieństwo wystąpienia straty jest znikome:</p> <p>a) wszelkie zobowiązania warunkowe zaciągnięte przez wspólnika w związku ze swoimi udziałami we wspólnym przedsięwzięciu oraz udziałami w zobowiązaniach warunkowych zaciągniętych wspólnie z innymi wspólnikami przedsięwzięcia,</p> <p>b) udział w zobowiązaniach warunkowych samego wspólnego przedsięwzięcia, do których jest warunkowo zobowiązany,</p> <p>c) te zobowiązania warunkowe, które powstały, ponieważ na wspólniku warunkowo ciąży zobowiązania innych wspólników wspólnego przedsięwzięcia.</p> <p>46. Wspólnik powinien ujawnić informacje dotyczące łącznej kwoty następujących zobowiązań kontraktowych związanych z jego udziałami we wspólnym przedsięwzięciu (niezależnie od innego typu zobowiązań kontraktowych):</p> <p>a) wszelkie zobowiązania kontraktowe wspólnika związane z jego udziałami we wspólnym przedsięwzięciu oraz udziałami w zobowiązaniach kontraktowych zaciągniętych wspólnie z innymi wspólnikami przedsięwzięcia,</p> <p>b) udział w zobowiązaniach kontraktowych samego wspólnego przedsięwzięcia.</p> <p>47. Wspólnik powinien ujawnić wykaz i opis udziałów w znaczących wspólnych przedsięwzięciach oraz wielkości procentowe posiadanych udziałów własnościowych we wspólnie kontrolowanych jednostkach. Wspólnik przedsięwzięcia wykazujący swoje udziały we wspólnie kontrolowanych jednostkach za pomocą wzoru sprawozdawczego przewidzianego dla konsolidacji proporcjonalnej „pozycja po pozycji” lub za pomocą metody praw własności powinien ujawnić łączne kwoty wszystkich składników aktywów krótkoterminowych, aktywów długoterminowych, zobowiązań krótkoterminowych, zobowiązań długoterminowych, przychodów i kosztów związanych z jego udziałami we wspólnym przedsięwzięciu.</p> <p>46. Wspólnik, który nie posiada jednostek zależnych i z tego powodu nie publikuje skonsolidowanych sprawozdań finansowych, powinien ujawnić informacje wymagane w paragrafach 45, 46 oraz 47.</p>
18	32 – Instrumenty finansowe: ujawnianie i prezentacja	<p>56. W odniesieniu do wszystkich klas aktywów finansowych i zobowiązań finansowych zarówno bilansowych, jak i pozabilansowych, jednostka gospodarcza powinna ujawnić informacje na temat rozmiaru obciążenia ryzykiem stopy procentowej, w tym:</p> <p>a) umowne daty zmiany oprocentowania lub terminy płatności (w zależności od tego, które z tych zdarzeń jest wcześniejsze),</p> <p>b) efektywne stopy procentowe (w uzasadnionych przypadkach).</p> <p>66. W odniesieniu do wszystkich klas aktywów finansowych zarówno ujętych w bilansie, jak i pozabilansowych, jednostka gospodarcza powinna ujawnić informacje na temat obciążenia ryzykiem kredytowym, w tym:</p>



		<p>a) kwotę, która najlepiej odzwierciedla maksymalne obciążenie ryzykiem kredytowym na dzień bilansowy (nie uwzględniając wartości godziwych żadnych dodatkowych zabezpieczeń na majątku), w przypadku gdyby strony trzecie nie wypełniały swoich obowiązków wynikających z instrumentów finansowych,</p> <p>b) informacje o przypadkach znaczącej koncentracji ryzyka kredytowego.</p> <p>77. Jednostka gospodarcza powinna ujawnić informacje na temat wartości godziwych wszystkich, ujętych zarówno w bilansie, jak i pozabilansowo, klas aktywów finansowych i zobowiązań finansowych. Jeśli ze względów praktycznych, takich jak ograniczenia czasowe lub koszty, ustalenie w sposób wystarczająco wiarygodny wartości godziwej składnika aktywów finansowych lub zobowiązania finansowego jest niewykonalne, fakt ten należy ujawnić łącznie z informacją o tych podstawowych cechach charakterystycznych danych instrumentów finansowych, które mają znaczenie dla wysokości ich wartości godziwej.</p> <p>88. Jednostka gospodarcza, która wykazuje jeden lub więcej składników aktywów finansowych w wartości wyższej od wartości godziwej, powinna ujawnić:</p> <p>a) wartość bilansową i wartość godziwą pojedynczego składnika aktywów lub odpowiedniej grupy takich pojedynczych aktywów,</p> <p>b) powody, dla których jednostka gospodarcza nie obniżyła wartości bilansowej, łącznie z informacją o dowodach, na których podstawie kierownictwo sądzi, że wartość bilansowa zostanie odzyskana.</p>
19	33 – Zysk przypadający na jedną akcję	<p>49a) kwoty stosowane jako liczniki wzoru służącego do wyliczenia podstawowego i rozwodnionego zysku na jedną akcję oraz uzgodnienie tych kwot z zyskiem lub stratą netto za dany okres,</p> <p>b) średnią ważoną liczbę akcji zwykłych stosowanych jako mianownik wzoru służącego do wyliczenia zysku i rozwodnionego zysku na jedną akcję oraz wzajemne uzgodnienie tych mianowników.</p> <p>51. Jeśli jednostka gospodarcza oprócz podstawowego zysku i rozwodnionego zysku na jedną akcję ujawnia kwoty odpowiadające jednej akcji na podstawie ujętego w sprawozdaniu finansowym elementu zysku netto, różnego od zysku lub straty netto danego okresu przypadającego/przypadającej na zwykłych akcjonariuszy, wysokości takich kwot należy wyliczyć z zastosowaniem średniej ważonej liczby akcji zwykłych, określonej zgodnie z niniejszym standardem. Jeśli zastosowano zysk netto, który nie został ujęty jako oddzielna pozycja w rachunku zysków i strat, należy sporządzić uzgodnienie zastosowanego zysku z pozycją, która została wydzielona z rachunku zysków i strat. Zysk i rozwodniony zysk na jedną akcję powinny być ujawnione w sposób jednakowo widoczny.</p>
20	34 – Śródroczna sprawozdawczość finansowa	<p>26. Jeśli wartość szacunkowa kwoty podanej w okresie śródrocznym uległa znaczącej zmianie w ostatnim okresie śródrocznym w roku obrotowym, ale oddzielny raport finansowy za ten końcowy okres śródroczny nie jest publikowany, rodzaj oraz kwotę takiej zmiany wartości szacunkowej należy ujawnić w informacji dodatkowej do rocznego sprawozdania finansowego za ten rok obrotowy.</p>

21	35 – Działalność w trakcie zaniechania	<p>27. Jednostka gospodarcza powinna umieścić w swoich sprawozdaniach finansowych, począwszy od sprawozdania finansowego za okres, w którym wystąpiło zdarzenie powodujące konieczność ujawnienia informacji po raz pierwszy (zgodnie z definicją zawartą w paragrafie 16), następujące informacje związane z działalnością w trakcie zaniechania:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) opis działalności będącej w trakcie zaniechania,</li> <li>b) segment(y) branżowy(e) lub geograficzny(e), w którym wykazuje się tę działalność zgodnie z MSR nr 14,</li> <li>c) datę oraz rodzaj zdarzenia, którego zaistnienie powoduje konieczność ujawnienia informacji po raz pierwszy,</li> <li>d) przewidywaną datę lub okres zakończenia zaniechania, jeżeli jest znana lub możliwa do ustalenia,</li> <li>e) wartości bilansowe, według stanu na dzień bilansowy, ogółu aktywów i zobowiązań przeznaczonych do likwidacji,</li> <li>f) kwoty przychodów, kosztów oraz zysku lub straty przed opodatkowaniem ze zwykłej działalności gospodarczej, które można przyporządkować w bieżącym okresie sprawozdawczym do działalności będącej w trakcie zaniechania, a także związane z tym obciążeniem z tytułu podatku dochodowego, zgodnie z wymogami paragrafu 81 h) MSR nr 12,</li> <li>g) kwoty przepływów środków pieniężnych netto, które można przyporządkować w bieżącym okresie sprawozdawczym do działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej w ramach działalności w trakcie zaniechania.</li> </ul> <p>31. Jeżeli jednostka gospodarcza zbywa aktywa lub reguluje zobowiązania dające się przyporządkować do działalności w trakcie zaniechania lub przystępuje do wiążącej umowy dotyczącej sprzedaży takich aktywów lub regulowania takich zobowiązań, powinna w momencie zaistnienia tych zdarzeń w sprawozdaniu finansowym umieścić poniższe informacje:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) w przypadku zysku lub straty, ujętej w wyniku zbycia aktywów lub regulowania zobowiązań związanych z działalnością w trakcie zaniechania, należy przedstawić: <ul style="list-style-type: none"> <li>i) kwotę zysku lub straty przed opodatkowaniem,</li> <li>ii) obciążenia z tytułu podatku dochodowego związane z zyskiem lub stratą, zgodnie z paragrafem 81H MSR nr 12,</li> </ul> </li> <li>b) cenę sprzedaży lub zakres cen (ustalonych po odjęciu oczekiwanych kosztów zbycia) tych aktywów netto, dla których jednostka gospodarcza zawarła jedną lub więcej wiążących umów sprzedaży, oczekiwany czas otrzymania wpływów środków pieniężnych oraz wartość bilansową netto tych aktywów.</li> </ul> <p>33. Oprócz informacji, które należy ujawnić zgodnie z paragrafami 27 i 31, jednostka gospodarcza powinna umieścić w swoim sprawozdaniu finansowym za okresy następujące po okresie, w którym zaistniało zdarzenie powodujące konieczność ujawnienia informacji po raz pierwszy, opis wszystkich znaczących zmian dotyczących kwot oraz czasu wystąpienia przepływów środków pieniężnych związanych z aktywami przeznaczonymi do zbycia oraz zobowiązaniami, które mają zostać uregulowane wraz z podaniem zdarzeń, które doprowadziły do powstania tych zmian.</p>
----	--	---

		<p>35. Ujawnianie informacji wymagane przez paragrafy 27-34 powinno być kontynuowane w sprawozdaniach finansowych za okresy następne, aż do okresu i włącznie z okresem, w którym działalność została ostatecznie zaniechana. Działalność uznaje się za zaniechaną wówczas, gdy realizacja planu jest zasadniczo zakończona lub gdy od niego odstąpiono, mimo iż płatności ze strony nabywcy(ów) na rzecz sprzedającego mogły nie zostać jeszcze dokonane.</p> <p>36. Jeżeli jednostka gospodarcza odstępuje od planu lub wycofuje się z realizacji planu, który wcześniej został ogłoszony w związku z działalnością w trakcie zaniechania, należy ujawnić ten fakt wraz z jego skutkami.</p> <p>38. Wszelkie informacje, które należy ujawnić zgodnie z wymogami niniejszego standardu, należy prezentować odrębnie dla każdej działalności w trakcie zaniechania.</p>
22	36 – Utrata wartości aktywów	<p>113. W podziale na poszczególne grupy aktywów:</p> <p>a) kwota odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości ujęta w rachunku zysków i strat w ciągu okresu oraz pozycja (pozycje) w rachunku zysków i strat, do której odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości został włączony,</p> <p>b) kwota odwrócenia odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości ujęta w rachunku zysków i strat w ciągu okresu oraz pozycja (pozycje) rachunku zysków i strat, z której dokonano odwrócenia odpisu aktualizacyjnego z tytułu utraty wartości,</p> <p>c) kwota odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości, która w ciągu okresu została odniesiona bezpośrednio na kapitał własny,</p> <p>d) kwota odwrócenia odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości, która w ciągu okresu została odniesiona bezpośrednio na kapitał własny.</p> <p>117. Jeśli odpis aktualizujący z tytułu utraty wartości w odniesieniu do pojedynczego składnika aktywów lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne został ujęty lub odwrócony w ciągu okresu i jest to istotne z punktu widzenia sprawozdania finansowego, sporządzanego przez jednostkę gospodarczą traktowaną jako całość, jednostka gospodarcza powinna ujawnić:</p> <p>a) zdarzenia i okoliczności, które doprowadziły do ujęcia lub odwrócenia odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości,</p> <p>b) kwotę odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości ujętą lub odwróconą,</p> <p>c) w odniesieniu do pojedynczego składnika aktywów:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>i) rodzaj składnika aktywów,</li> <li>ii) segment podlegający obowiązkowi sprawozdawczemu, do którego składnik ten należy, na podstawie podstawowego wzoru sprawozdawczego przyjętego przez jednostkę (zgodnie z definicją zawartą w MSR nr 14 „Sprawozdawczość dotycząca segmentów działalności”, jeśli jednostka gospodarcza stosuje MSR nr 14),</li> </ol> <p>d) w odniesieniu do ośrodka wypracowującego środki pieniężne:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>i) opis ośrodka wypracowującego środki pieniężne (a więc czy jest to linia produkcyjna, zakład przemysłowy, firma, obszar geograficzny, segment podlegający obowiązkowi sprawozdawczemu, zgodnie z definicją zawartą w MSR nr 14, lub inny),</li> </ol>

		<p>ii) kwotę odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości ujętą lub odwróconą w podziale na grupy aktywów i segmenty podlegające obowiązkowi sprawozdawczemu na podstawie podstawowego wzoru przyjętego przez jednostkę gospodarczą (zgodnie z definicją zawartą w MSR nr 14 „Sprawozdawczość dotycząca segmentów działalności”, jeśli jednostka gospodarcza stosuje MSR nr 14),</p> <p>iii) jeśli sposób grupowania aktywów w celu zidentyfikowania ośrodka wypracowującego środki pieniężne uległ zmianie od czasu przeprowadzenia poprzedniego szacunku wartości odzyskiwalnej ośrodka wypracowującego środki pieniężne (jeśli taki występuje), jednostka gospodarcza powinna opisać obecny i poprzedni sposób grupowania aktywów, jak również powody zmiany sposobu identyfikacji ośrodka wypracowującego środki pieniężne,</p> <p>e) czy wartość odzyskiwalna danego składnika aktywów (ośrodek wypracowującego środki pieniężne) odpowiada jego cenie sprzedaży netto czy jego wartości użytkowej,</p> <p>f) jeśli wartość odzyskiwalna jest na poziomie ceny sprzedaży netto – podstawę ustalenia ceny sprzedaży netto (czyli czy cena sprzedaży została ustalona przez odniesienie do aktywnego rynku, czy w jakiś inny sposób),</p> <p>g) jeśli wartość odzyskiwalna jest na poziomie wartości użytkowej – stopę (stopy) dyskontową zastosowaną do bieżącego i poprzedniego (jeśli takie występowały) szacunku wartości użytkowej.</p> <p>118. Jeśli łączna kwota odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości ujętych (odwróconych) w ciągu okresu jest istotna z punktu widzenia sprawozdania finansowego traktowanego jako całość, sporządzanego przez jednostkę gospodarczą, powinna ujawnić krótki opis poniższych elementów:</p> <p>a) główne grupy aktywów, do których odnosiły się odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości (odwrócenie tych odpisów aktualizujących), a których nie ujawniono zgodnie z paragrafem 117,</p> <p>b) główne zdarzenia i okoliczności, które doprowadziły do ujęcia (odwrócenia) odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości, a których nie ujawniono zgodnie z paragrafem 117.</p>
23	37 – Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa finansowe	<p>84. W odniesieniu do każdego rodzaju rezerw jednostka gospodarcza powinna ujawnić:</p> <p>a) wartość bilansową na początku i na końcu okresu,</p> <p>b) dodatkowe rezerwy utworzone w ciągu roku, łącznie ze zwiększeniem dotychczasowych rezerw,</p> <p>c) kwoty wykorzystane w ciągu okresu (czyli poniesione i rozliczane z rezerwami),</p> <p>d) kwoty niewykorzystane, rozwiązane w ciągu okresu,</p> <p>e) wzrost w ciągu okresu kwoty zdyskontowanej, wynikającej z upływu czasu oraz skutków wszelkich zmian stopy dyskontowej.</p> <p>Nie ma potrzeby podawania danych porównawczych.</p> <p>85. W odniesieniu do każdego rodzaju rezerw jednostka gospodarcza powinna ujawnić co następuje:</p> <p>a) krótki opis charakteru obowiązku (zobowiązania) oraz oczekiwanych terminów wynikających zeń wpływów korzyści ekonomicznych,</p> <p>b) wskazania świadczące o wszelkich istotnych niepewnościach, co do</p>

		<p>kwoty i terminu wystąpienia tych wypływów. Jeśli konieczne jest podanie takiej informacji, jednostka gospodarcza powinna ujawnić główne założenia poczynione odnośnie do przyszłych zdarzeń, zgodnie z paragrafem 48,</p> <p>c) kwotę wszelkiego zakładanego zwrotu, z podaniem kwoty składnika aktywów, która została ujęta z tytułu oczekiwanego zwrotu.</p> <p>86. Wyjąwszy przypadek, gdy możliwość nastąpienia wypływu środków z tytułu wypełnienia obowiązku jest znikoma, jednostka gospodarcza powinna podać na dzień bilansowy w odniesieniu do każdego rodzaju zobowiązań warunkowych krótki opis charakteru zobowiązania warunkowego oraz, jeśli jest to ze względów gospodarczych wykonalne, ujawnić:</p> <p>a) wartość szacunkową ich skutków finansowych, wycenionych zgodnie z paragrafami 36-52,</p> <p>b) przesłanki świadczące o istnieniu niepewności co do kwoty lub terminu wystąpienia wypływu środków,</p> <p>c) możliwości uzyskania zwrotów.</p> <p>89. Jeśli wpływ korzyści ekonomicznych jest prawdopodobny, jednostka gospodarcza powinna na dzień bilansowy podać krótki opis charakteru aktywów warunkowych oraz, jeśli jest to praktycznie wykonalne, oszacować ich skutki finansowe, wyceniając je zgodnie z zasadami obowiązującymi przy wycenie rezerw, zawartymi w paragrafach 36-52.</p> <p>91. Jeśli któraś z informacji wymaganych na mocy paragrafów 86 i 89 nie została ujawniona ze względu na to, że ze względów praktycznych okazało się to niewykonalne, o tym fakcie należy poinformować.</p> <p>92. W wyjątkowo rzadkich przypadkach można spodziewać się, że ujawnienie części lub całości informacji wymaganych na mocy paragrafów 84-89 mogłoby poważnie osłabić pozycję jednostki gospodarczej w sporach z innymi stronami w odniesieniu do kwestii będących przyczyną utworzenia rezerwy, zobowiązania warunkowego lub składnika aktywów warunkowych. W takich przypadkach nie ma obowiązku ujawnienia takiej informacji, należy jednak ujawnić ogólny charakter sporu, fakt nieujawnienia wspomnianej informacji i podać przyczynę powyższego.</p>
24	38 – Wartości niematerialne	<p>107. W sprawozdaniu finansowym należy ujawnić następujące informacje w podziale na grupy wartości niematerialnych, stosując rozróżnienie na wartości niematerialne wytworzone przez jednostkę we własnym zakresie i pozostałe wartości niematerialne:</p> <p>a) okresy użytkowania lub zastosowane stawki amortyzacji,</p> <p>b) stosowane metody amortyzacji,</p> <p>c) wartość bilansową brutto i umorzenie (łącznie z sumą odpisów aktualizujących wartość) na początek i na koniec okresu,</p> <p>d) pozycję rachunku zysków i strat, w której zawarto amortyzację wartości niematerialnych,</p> <p>e) uzgodnienie wartości bilansowej z początku okresu z wartością z końca okresu, pokazujące:</p> <p>i) zwiększenia, w tym odrębnie zwiększenia wynikające z prac rozwojowych prowadzonych we własnym zakresie i z transakcji połączenia jednostek gospodarczych,</p>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>ii) wycofanie z użytku i zbycie,</li> <li>iii) zwiększenia lub zmniejszenia w ciągu okresu wynikające z przeszacowania zgodnie z paragrafem 64, 76 i 77 oraz z odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości lub ich odwrócenia ujętych bezpośrednio w kapitale własnym zgodnie z MSR nr 36 „Utrata wartości aktywów” (jeżeli występowały),</li> <li>iv) odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości ujęte w ciągu okresu w rachunku zysków i strat zgodnie z MSR nr 36 (jeśli występowały),</li> <li>v) odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości odwrócone w ciągu okresu w rachunku zysków i strat zgodnie z MSR nr 36 (jeżeli występowały),</li> <li>vi) amortyzację za dany okres,</li> <li>vii) różnice kursowe z przeliczenia sprawozdań finansowych jednostek zagranicznych,</li> <li>viii) pozostałe zmiany wartości bilansowej w ciągu okresu.</li> </ul> <p>Nie jest wymagane ujawnianie danych porównawczych.</p> <p>111a) powody, dla których odrzucono założenie, że okres użytkowania składnika wartości niematerialnych nie powinien przekraczać dwudziestu lat od momentu, w którym składnik był gotowy do użycia, jeśli dany składnik wartości niematerialnych jest amortyzowany przez okres dłuższy niż dwadzieścia lat. Przytaczając te powody jednostka gospodarcza powinna opisać przesłanki, które odegrały znaczącą rolę w ustaleniu okresu użytkowania składnika aktywów,</p> <p>b) opis, wartość bilansowa i pozostały okres amortyzacji każdego pojedynczego składnika wartości niematerialnych, który jest istotny z punktu widzenia sprawozdania finansowego jednostki gospodarczej jako całości,</p> <p>c) w przypadku wartości niematerialnych nabytych w drodze dotacji lub subsydiów państwowych i początkowo ujętych w wartości godziwej (zob. paragraf 33):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) wartość godziwa początkowo ujęta w odniesieniu do tych aktywów,</li> <li>ii) ich wartość bilansowa,</li> <li>iii) czy późniejsza wycena bilansowa jest zgodna z podejściem wzorcowym czy dopuszczonym podejściem alternatywnym,</li> </ul> <p>d) istnienie i wartość bilansowa wartości niematerialnych, do których tytuł prawny jednostki gospodarczej podlega ograniczeniom oraz wartości bilansowe wartości niematerialnych stanowiących zabezpieczenie zobowiązań,</p> <p>e) kwota zobowiązań do nabycia w przyszłości wartości niematerialnych.</p> <p>113. Jeżeli wartości niematerialne i prawne wykazywane są w wartościach przeszacowanych, należy ujawnić następujące informacje:</p> <p>a) w podziale na grupy wartości niematerialnych:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) datę, na którą dokonano przeszacowania,</li> <li>ii) wartość bilansową przeszacowanych wartości niematerialnych,</li> <li>iii) wartość bilansową, jaka byłaby ujęta w sprawozdaniu finansowym, jeśli przeszacowanie wartości niematerialnych byłoby wykazywane zgodnie z podejściem wzorcowym opisanym w paragrafie 63,</li> </ul>
--	--	---

		b) kwotę kapitału rezerwowego z aktualizacji wyceny, który odnosi się do wartości niematerialnych na początku i na końcu okresu, ze wskazaniem zmian w ciągu okresu i wszelkich ograniczeń dotyczących podziału tego salda na rzecz akcjonariuszy (udziałowców).
25	39 – Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena	<p>167. Należy ujawniać następujące informacje na temat przyjętych przez jednostkę zasad rachunkowości, stanowiące część informacji ujawnionych na mocy paragrafu 47 b) MSR nr 32:</p> <p>a) metody i znaczące zdarzenia stosowane przy szacowaniu wartości godziwej aktywów finansowych i zobowiązań finansowych, które wykazywane są w wartości godziwej, w podziale na poszczególne ważniejsze kategorie aktywów finansowych (paragraf 46 MSR nr 32 zawiera wytyczne dotyczące określenia przynależności do poszczególnych kategorii aktywów finansowych),</p> <p>b) czy zyski i straty powstające z tytułu zmian wartości godziwej aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, które po początkowym ujęciu wycenia się w wartości godziwej, uwzględniane są w zysku lub stracie netto danego okresu, czy też do czasu zbycia danego składnika aktywów finansowych ujmowane są bezpośrednio w kapitale własnym,</p> <p>c) w odniesieniu do każdej kategorii aktywów finansowych zdefiniowanych w paragrafie 10 – czy „regulowane” zakupy i sprzedaż aktywów finansowych ujmowane są na dzień przeprowadzenia transakcji, czy też na dzień rozliczenia transakcji (zob. paragraf 30).</p> <p>169. Informacje dotyczące zabezpieczeń:</p> <p>a) opis celów i przyjętych przez jednostkę zasad zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z zasadami dotyczącymi zabezpieczenia wszystkich bardziej znaczących rodzajów prognozowanych transakcji (zob. Paragraf 142a),</p> <p>b) informacje odrębne dla zabezpieczeń wartości godziwej, zabezpieczeń przepływów pieniężnych oraz zabezpieczeń inwestycji netto w podmiocie zagranicznym:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) opis zabezpieczenia,</li> <li>ii) opis instrumentów finansowych wyznaczonych na instrumenty zabezpieczające oraz ich wartość godziwa na dzień bilansowy,</li> <li>iii) charakter ryzyka, przed którym jednostka pragnie się zabezpieczyć,</li> <li>iv) w przypadku zabezpieczeń prognozowanych transakcji – okresy, w których oczekuje się przeprowadzenia prognozowanej transakcji, kiedy transakcje te – jak się oczekuje – wpłyną na ustalenie zysku lub straty netto oraz opis wszelkich takich prognozowanych transakcji, w odniesieniu do których uprzednio stosowano zasady rachunkowości zabezpieczeń, lecz obecnie jednostka nie spodziewa się ponownego przeprowadzenia takich transakcji,</li> </ul> <p>c) jeżeli zyski lub straty na pochodnych i niepochodnych aktywach i zobowiązaniach wyznaczonych na instrumenty zabezpieczające były ujmowane bezpośrednio w kapitale własnym za pośrednictwem sprawozdania ze zmian w kapitale własnym, należy ujawnić:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) kwotę w ten sposób ujętą w kapitale własnym w ciągu bieżącego okresu,</li> <li>ii) kwotę, którą usunięto z kapitału i wykazano w zysku lub stracie netto danego okresu,</li> </ul>

		<p>iii) kwotę, którą w ciągu bieżącego okresu wyeliminowano z kapitału własnego i uwzględniono przy początkowej wycenie ceny nabycia lub innej wartości bilansowej składnika aktywów lub zobowiązania będącego przedmiotem zabezpieczanej prognozowanej transakcji (zob. paragraf 106).</p> <p>170a) jeżeli zyski lub straty z aktualizacji wyceny aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży do poziomu wartości godziwej (z wyjątkiem aktywów związanych z zabezpieczeniami) zostały bezpośrednio ujęte w kapitale własnym za pośrednictwem sprawozdania ze zmian w kapitale własnym, to należy ujawnić:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) kwotę ujętą w ten sposób w kapitale własnym w bieżącym okresie,</li> <li>ii) kwotę, którą usunięto z kapitału własnego i wykazano w zysku lub stracie netto okresu,</li> </ul> <p>b) jeżeli założenie, że można wiarygodnie wycenić wartość godziwą wszystkich aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży lub przeznaczonych do obrotu (zob. paragraf 70) nie sprawdziło się w związku z tym jednostka gospodarcza wycenia wszystkie tego typu aktywa finansowe w zamortyzowanej cenie nabycia, to należy ujawnić ten fakt i przedstawić opis tych aktywów finansowych, podać ich wartość bilansową, wyjaśnienie, dlaczego nie można wiarygodnie wycenić wartości godziwej oraz (jeśli jest to możliwe) przedział oszacowanych wartości, w którym wartość godziwa będzie się najprawdopodobniej zawierać. W przypadku sprzedaży aktywów finansowych, których wartość godziwa nie mogła być wcześniej wiarygodnie wyceniona, fakt ten należy ujawnić, jak również wartość bilansową aktywów ustaloną na dzień sprzedaży i wysokość ujętego zysku lub straty,</p> <p>c) należy ujawnić znaczące pozycje przychodów, kosztów, zysków i strat z tytułu aktywów i zobowiązań finansowych zarówno uwzględnione w zysku lub stracie netto, jak i wykazywane jako oddzielny składnik kapitału własnego. W tym celu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) należy oddzielnie ujawnić łączną sumę przychodów z tytułu odsetek i łączną sumę kosztów z tytułu odsetek (obie kwoty należy ustalić zgodnie z zasadą kosztu historycznego),</li> <li>ii) w odniesieniu do aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, których wartość po nabyciu została skorygowana do poziomu wartości godziwej, należy łącznie zyski i straty z tytułu usunięcia aktywów finansowych uwzględnione w zysku lub stracie netto danego okresu wykazać oddzielnie od łącznych zysków i strat wynikających z korekt do poziomu wartości godziwej ujętej w bilansie aktywów finansowych i zobowiązań finansowych, które uwzględnione zostały w zysku lub stracie netto danego okresu (nie wymaga się podobnego podziału na „zrealizowane” i niezrealizowane” zyski lub straty w odniesieniu do aktywów i zobowiązań finansowych przeznaczonych do obrotu),</li> <li>iii) jednostka gospodarcza powinna ujawnić kwotę przychodów z tytułu odsetek, które zastały naliczone od niepełnowartościowych kredytów, zgodnie z paragrafem 116, i które nie zostały jeszcze otrzymane w formie pieniężnej,</li> </ul> <p>d) jeżeli jednostka gospodarcza zawarła umowę dotyczącą sekurytyzacji lub odkupu, należy ujawnić – oddzielnie dla transakcji mających miejsce</p>
--	--	---



		<p>w bieżącym okresie sprawozdawczym i dla pozostałych zatrzymanych odsetek z tytułu transakcji zawartych w poprzednich okresach sprawozdawczych następujące dane:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) charakter i zakres transakcji tego typu, włącznie z opisem wszelkich zastawów oraz podaniem danych liczbowych dotyczących podstawowych założeń przyjętych przy obliczaniu wartości godziwej nowych oraz zatrzymanych odsetek,</li> <li>ii) czy aktywa finansowe zostały usunięte z bilansu,</li> </ul> <p>e) jeżeli jednostka gospodarcza zmieniła sposób klasyfikacji składników aktywów finansowych, zaliczając do go kategorii wykazywanej obowiązkowo w zamortyzowanej cenie nabycia, a nie w wartości godziwej – należy ujawnić powody zmiany klasyfikacji,</p> <p>f) należy ujawnić charakter i kwoty wszelkich odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości aktywów finansowych lub wysięgowania tych odpisów oddzielnie dla każdej ważniejszej kategorii aktywów finansowych (paragraf 46 MSR nr 32 zawiera wytyczne dotyczące określenia przynależności poszczególnych kategorii aktywów finansowych),</p> <p>g) pożyczkobiorca/kredytobiorca powinien ujawnić wartość bilansową aktywów finansowych, na których ustanowiono zabezpieczenie dla zobowiązań (zgodnie z paragrafem 47a) MSR nr 32 i paragrafem 49 g) MSR 32) oraz wszelkie istotne warunki umów dotyczące aktywów, na których ustanowiono zabezpieczenie,</p> <p>h) pożyczkodawca/kredytodawca powinien ujawnić:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) wartość godziwą zabezpieczenia (zarówno aktywów finansowych jak i niefinansowych), które przyjął i które ma prawo sprzedać lub na którym może ustanowić zabezpieczenie własne, w przypadku gdy nie nastąpi naruszenie warunków umowy,</li> <li>ii) wartość godziwą zabezpieczenia, które sprzedał lub na którym ustanowił zabezpieczenie własne,</li> <li>iii) (zgodnie z paragrafem 47 a) MSR nr 32 i paragrafem 49 g) MSR nr 32) wszelkie istotne warunki umowne związane z zastosowaniem zabezpieczeń.</li> </ul>
26	40 – Nieruchomości inwestycyjne	<p>66a) jeżeli sklasyfikowanie nieruchomości jest trudne (zob. paragraf 12) – opracowane przez jednostkę kryteria pozwalające na odróżnienie nieruchomości inwestycyjnych od nieruchomości zajmowanych przez właściciela i nieruchomości przeznaczonych na sprzedaż w ramach zwykłej działalności,</p> <p>b) metody i istotne założenia przyjęte przy ustalaniu wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnej, łącznie z informacją o tym, czy ustalając wartość godziwą, uzyskano dowody pochodzące z rynku czy też w większym zakresie oparto się na innych czynnikach (które należy ujawnić), ze względu na charakter nieruchomości i brak porównywalnych danych rynkowych,</p> <p>c) na ile wartość godziwa nieruchomości inwestycyjnej (wyceniona i ujawniona w sprawozdaniu finansowym) wynika z ekspertyzy wydanej przez niezależnego rzeczoznawcę, posiadającego uznawane kwalifikacje zawodowe oraz legitymującego się niedawno uzyskanym doświadczeniem w wycenach nieruchomości inwestycyjnych o podobnej lokalizacji i zaliczonych do tej samej kategorii. Jeżeli nie uzyskano takiej ekspertyzy, fakt ten należy ujawnić,</p> <p>d) ujęte w rachunku zysków i strat kwoty:</p>

	<p>i) przychodów z czynszów dotyczących nieruchomości inwestycyjnej,</p> <p>ii) bezpośrednich kosztów operacyjnych (łącznie z kosztami napraw i utrzymania) dotyczących nieruchomości inwestycyjnej, która w danym okresie przyniosła przychody z czynszów,</p> <p>iii) bezpośrednich kosztów operacyjnych (łącznie z kosztami napraw i utrzymania) dotyczących nieruchomości inwestycyjnej, która w danym okresie nie przyniosła przychodów z czynszów,</p> <p>e) fakt istnienia i kwoty ograniczeń prawa do zbycia nieruchomości inwestycyjnej oraz uzyskania przychodu i zysku z tego tytułu,</p> <p>f) istotne zobowiązania umowne dotyczące zakupu, wybudowania lub dostosowania nieruchomości inwestycyjnej oraz zobowiązania dotyczące napraw, utrzymania i ulepszenia (poprawy standardu) nieruchomości.</p> <p>67. Oprócz informacji, których ujawnienie jest wymagane na mocy paragrafu 66, jednostka gospodarcza, która stosuje model wartości godziwej opisany w paragrafach 27-49, powinna dodatkowo ujawnić uzgodnienie wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych z początku okresu z jej wartością godziwą z końca okresu, obrazujące (informacje porównawcze nie są wymagane):</p> <p>a) zwiększenie – ujawniane w podziale na zwiększenia wynikające z nabycia nowych nieruchomości i zwiększenia wynikające z aktywowania późniejszych nakładów,</p> <p>b) zwiększenia wynikające z nabycia nieruchomości w wyniku połączenia jednostek gospodarczych,</p> <p>c) zbycia,</p> <p>d) kwotę netto zysków lub strat wynikających z korekt wyceny wartości godziwej,</p> <p>e) kwotę netto różnic kursowych wynikających z przeliczenia sprawozdania finansowego podmiotu zagranicznego,</p> <p>f) przeniesienia z i do zapasów oraz nieruchomości zajmowanych przez właściciela,</p> <p>g) inne zmiany.</p> <p>68. W wyjątkowych przypadkach, gdy jednostka gospodarcza wycenia nieruchomości inwestycyjne zgodnie z podejściem wzorcowym określonym w MSR nr 16 „Rzeczowe aktywa trwałe” (ze względu na brak możliwości wiarygodnego ustalenia wartości godziwej, zob. paragraf 47), w uzgodnieniu, którego ujawnienie jest wymagane na mocy poprzedniego paragrafu, kwoty dotyczące tej nieruchomości inwestycyjnej powinny być ujawnione oddzielnie od kwot dotyczących innych nieruchomości inwestycyjnych. Ponadto jednostka gospodarcza powinna ujawnić:</p> <p>a) opis tej nieruchomości inwestycyjnej,</p> <p>b) wyjaśnienie, dlaczego wartości godziwej nie można wiarygodnie ustalić,</p> <p>c) jeżeli istnieje taka możliwość, przedział wartości szacunkowych, w ramach którego z dużym prawdopodobieństwem znajduje się wartość godziwa tej nieruchomości inwestycyjnej,</p> <p>d) w momencie zbycia nieruchomości inwestycyjnej nie wykazywanej w wartości godziwej:</p> <p>i) fakt zbycia przez jednostkę gospodarczą nieruchomości inwestycyjnej nie wykazywanej w wartości godziwej,</p>
--	--

		<p>ii) wartość bilansową tej nieruchomości inwestycyjnej w momencie sprzedaży,</p> <p>iii) kwotę ujętego zysku lub ujętej z tego tytułu.</p> <p>69. Oprócz informacji, których ujawnienie jest wymagane na mocy paragrafu 66, jednostka gospodarcza, która stosuje model ceny nabycia opisany w paragrafie 50, powinna ujawnić:</p> <p>a) zastosowane metody amortyzacji,</p> <p>b) okresy użytkowania nieruchomości i zastosowane stawki amortyzacyjne,</p> <p>c) wartość brutto i łączne dotychczasowe odpisy amortyzacyjne (oraz odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości) na początek i na koniec okresu,</p> <p>d) uzgodnienie wartości bilansowej z początku okresu z wartością bilansową z końca okresu, obrazujące (informacje porównawcze nie są wymagane):</p> <p>i) zwiększenia z podziałem na zwiększenia wynikające z nabycia nowych nieruchomości i zwiększenia wynikające z aktywowania późniejszych nakładów,</p> <p>ii) zwiększenia wynikające z nabycia w wyniku połączenia jednostek gospodarczych,</p> <p>iii) zbycia,</p> <p>iv) amortyzację,</p> <p>v) kwotę dokonanych w ciągu danego okresu odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości oraz kwotę odwrócenia wcześniejszych odpisów zgodnie z MSR nr 36 „Utrata wartości aktywów”,</p> <p>vi) kwotę netto różnic kursowych wynikających z przeliczenia sprawozdania finansowego podmiotu zagranicznego,</p> <p>vii) przeniesienia nieruchomości z i do zapasów oraz nieruchomości zajmowanych przez właściciela,</p> <p>viii) inne zmiany,</p> <p>e) wartość godziwą nieruchomości inwestycyjnej. W wyjątkowych sytuacjach opisanych w paragrafie 47, kiedy jednostka nie może wiarygodnie ustalić wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnej, jednostka powinna ujawnić:</p> <p>i) opis nieruchomości inwestycyjnej,</p> <p>ii) wyjaśnienie, dlaczego wartości godziwej nie można wiarygodnie ustalić,</p> <p>iii) jeżeli istnieje taka możliwość, przedział wartości szacunkowych, w ramach którego z dużym prawdopodobieństwem znajduje się wartość godziwa tej nieruchomości inwestycyjnej.</p>
27	41 – Rolnictwo	<p>40. Jednostka gospodarcza powinna ujawnić łączną kwotę zysku lub straty za bieżący okres, powstałą w momencie początkowego ujęcia aktywów biologicznych i produktów rolniczych, jak również z tytułu zmiany wartości godziwej pomniejszonej o szacunkowe koszty związane ze sprzedażą aktywów biologicznych,</p> <p>41. Jednostka gospodarcza powinna przedstawić opis wszystkich grup aktywów biologicznych.</p> <p>46. Jeżeli poniższe informacje nie zostały ujawnione w opublikowanym sprawozdaniu finansowym, jednostka gospodarcza powinna opisać:</p> <p>a) rodzaj prowadzonej działalności dotyczącej każdej grupy aktywów biologicznych,</p>

	<p>b) informacje wyrażone w pozafinansowych jednostkach miary lub szacunki wielkości fizycznych odnoszące się do:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>i) każdej grupy aktywów biologicznych jednostki na koniec okresu oraz,</li><li>ii) wyników produkcji rolniczej w ciągu okresu.</li></ul> <p>47. Jednostka gospodarcza powinna ujawnić metodę i istotne założenia przyjęte w celu ustalenia wartości godziwej wszystkich grup produktów rolniczych oraz wartości godziwej wszystkich grup aktywów biologicznych ustalonej na moment zbiorów/pozyskania.</p> <p>48. Jednostka gospodarcza powinna ujawnić ustaloną na moment zbiorów/pozyskania i pomniejszoną o koszty związane ze sprzedażą wartość godziwą produktów rolniczych zebranych w ciągu okresu.</p> <p>49. Jednostka gospodarcza powinna ujawnić:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) istnienie oraz wartości bilansowe aktywów biologicznych, do których posiada ograniczony tytuł własności oraz wartości bilansowe aktywów stanowiących zabezpieczenie zobowiązań,</li><li>b) podjęte zobowiązania dotyczące rozbudowy bądź nabycia aktywów biologicznych,</li><li>c) strategię zarządzania ryzykiem finansowym związanym z prowadzeniem działalności rolniczej.</li></ul> <p>50. Jednostka gospodarcza powinna przedstawić uzgodnienie wartości bilansowych na koniec i na początek bieżącego okresu. Prezentacja danych porównawczych nie jest wymagana. Uzgodnienie powinno obejmować:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) zysk lub stratę wynikającą ze zmian wartości godziwej pomniejszonej o szacunkowe koszty związane ze sprzedażą,</li><li>b) zwiększenie spowodowane zakupem,</li><li>c) zmniejszenia spowodowane sprzedażą,</li><li>d) zmniejszenia spowodowane zbiorem/pozyskaniem,</li><li>e) zwiększenie będące skutkiem połączenia jednostek gospodarczych,</li><li>f) różnice kursowe netto wynikające z przeliczenia sprawozdania finansowego podmiotu zagranicznego,</li><li>g) inne zmiany.</li></ul> <p>54. Jeżeli jednostka gospodarcza wycenia aktywa biologiczne w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe umorzenie, oraz zakumulowane odpisy z tytułu utraty wartości (zob. paragraf 30), na koniec okresu powinna ujawnić następujące informacje dotyczące tego rodzaju aktywów:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) opis aktywów biologicznych,</li><li>b) wyjaśnienie przyczyn braku możliwości wiarygodnego ustalenia wartości godziwej,</li><li>c) w miarę możliwości przedział szacunkowych wartości, w którym najprawdopodobniej znalazłaby się wartość godziwa tych aktywów,</li><li>d) zastosowaną metodę amortyzacji,</li><li>e) okres użyteczności lub zastosowane stawki amortyzacyjne,</li><li>f) wartość bilansową brutto oraz dotychczasowe umorzenie (łącznie z zakumulowanymi odpisami z tytułu utraty wartości) na początek i na koniec okresu obrotowego.</li></ul> <p>55. Jeżeli z ciągu bieżącego okresu jednostka gospodarcza wycenia aktywa biologiczne w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe umorzenie i zakumulowane odpisy z tytułu</p>
--	--

	<p>utruty wartości (zob. par. 30), to powinna ujawnić zysk lub stratę ujętą w momencie sprzedaży składnika aktywów biologicznych oraz przedstawić w odrębnej pozycji uzgodnienie wymagane na mocy paragrafu 50, zawierające kwoty odnoszące się do tego rodzaju aktywów biologicznych. Ponadto uzgodnienie powinno zawierać następujące kwoty uwzględnione w zysku lub stracie netto dotyczącej tych aktywów biologicznych:</p> <p>a) odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości,  b) odwrócenie odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości oraz  c) amortyzację.</p> <p>56. Jeżeli wiarygodne ustalenie wartości godziwej aktywów biologicznych wcześniej wycenionych w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe umorzenie oraz zakumulowane odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości, stanie się możliwe w bieżącym okresie, jednostka gospodarcza powinna ujawnić następujące informacje dotyczące tych aktywów biologicznych:</p> <p>a) opis aktywów biologicznych,  b) wyjaśnienie przyczyn, dla których wiarygodne ustalenie wartości godziwej stało się możliwe,  c) konsekwencje zmiany,</p> <p>57. Jednostka gospodarcza powinna ujawnić następujące informacje dotyczące działalności rolniczej objętej zakresem niniejszego standardu:</p> <p>a) rodzaj i zakres dotacji państwowych ujętych w sprawozdaniu finansowym,  b) niespełnione warunki oraz inne zdarzenia o charakterze warunkowym związane z dotacją państwową,  c) znaczące oczekiwane zmniejszenie wysokości dotacji państwowych.</p>
--	---

Ź r ó d ł o: Opracowanie własne na podstawie treści zamieszczonej w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości.

## 9. Uwagi końcowe

Podjęcie decyzji gospodarczych wewnątrz jednostki gospodarczej, jak i zdecydowanie o zakupie udziałów czy akcji poszczególnych spółek kapitałowych albo ich dalszym przetrzymywaniu przez inwestorów wymaga dysponowania określonymi informacjami o konkretnym podmiocie gospodarczym. Uzyskanie takich danych umożliwi rachunkowość. Regulacje prawne rachunkowości nie są na świecie jednolite. W wielu krajach obowiązują tradycyjne rozwiązania, utrwalone wieloletnimi doświadczeniami, utrudniające porównywalność danych prezentowanych w formie sprawozdań finansowych. Próby zastosowania jednolitych procedur nie sprawdzają się w pełni, gdyż w większości krajów występuje znaczne zróżnicowanie, jeśli chodzi o system regulacji prawnych rachunkowości i różny jest status instytucji, które się tymi problemami zajmują, co powoduje, że przykładowo Dyrektywy narzucone w krajach Unii Europejskiej z konieczności zawierają wiele możliwości odejścia od wzorcowych

rozstrzygnięć. Tymczasem globalizacja gospodarki i funkcjonowanie międzynarodowego rynku kapitałowego wymusza konieczność ujednoczenia stosowanych rozwiązań ewidencyjnych, co nie jest łatwym zadaniem. Największe znaczenie dla ponadnarodowych rozstrzygnięć w zakresie rachunkowości wydają się mieć obecnie Międzynarodowe Standardy Rachunkowości. Aktualnie obowiązują 34 standardy, opisane w obszernym wydaniu książkowym, których treść uwzględnia między innymi zakres obowiązkowego ujawnienia informacji. MSR nr 1 dotyczy prezentacji sprawozdań finansowych, wskazując, jakie informacje podlegają przedstawieniu w bilansie, rachunku zysków i strat, zestawieniu zmian w kapitale własnym oraz informacji dodatkowej (uzupełniająco MSR nr 7 obrazuje wymogi prezentacyjne w odniesieniu do rachunku przepływów pieniężnych). Także w każdym z pozostałych Międzynarodowych Standardów Rachunkowości wymieniony jest zakres zagadnień podlegających obowiązkowemu ujawnieniu w sprawozdaniu finansowym, z których część stanowi zestawy danych liczbowych zamieszczanych w konkretnych elementach sprawozdania, a część ma charakter opisowy, przedstawiany w „dodatkowych informacjach i objaśnieniach”. Zacytowana obszernie treść fragmentów MSR, dotyczących ujawniania informacji (patrz tabela 4), potwierdza szeroki zakres oraz zróżnicowany charakter wymaganych danych, w tym pozycji uszczegółwiających zagregowane wielkości zamieszczone w bilansie, czy rachunku zysków i strat oraz pozycji wyjaśniających, wymagających wskazania metod i założeń przyjętych do ustalania wartości, jak i uzasadnienia stosowanych procedur lub ich zaniechania.

Należy podkreślić, że nasze krajowe przepisy prawne w zakresie rachunkowości, zwłaszcza po nowelizacji ustawy o rachunkowości (obowiązującej począwszy od sprawozdań finansowych za rok 2002), są już w dużej mierze zbieżne z przedstawionymi rozwiązaniami, a fakt, że od 1 stycznia 2005 r. wymagania zamieszczone w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości stają się obligatoryjne dla polskich spółek giełdowych powoduje, że zapoznanie się z treścią tych standardów, w tym części dotyczącej ujawnianych informacji, stało się bardziej aktualne niż kiedykolwiek wcześniej.

**Felicja Gruszczyńska**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu  
Katedra Rachunkowości i Finansów Przedsiębiorstw

## **Wpływ informacji o poziomie kosztów i przychodów przedsiębiorstwa na sposób ustalania wyniku finansowego**

***Streszczenie.** Celem artykułu jest zaprezentowanie sposobu ustalania wyniku finansowego na koniec roku obrotowego i jego wpływ na zasób informacji o poziomie kosztów i przychodów przedsiębiorstwa. Tak przedstawionemu celowi odpowiada konstrukcja artykułu, w którym ujęto pojęcie, funkcje i rodzaje wyniku finansowego, jak również zasady rachunkowości ustalające pomiar wyniku finansowego oraz sposoby ewidencji kosztów i przychodów w poszczególnych rodzajach działalności, w dwóch wariantach: kalkulacyjnym i porównawczym. W końcowej części artykułu przedstawiono obowiązkowe obciążenie i rozliczenie wyniku finansowego. Dla lepszego zobrazowania ewidencji kosztów i przychodów na koncie „Wynik finansowy” zaprezentowano ją na schematach. W artykule wykorzystano przede wszystkim przepisy ustawy o zmianie ustawy o rachunkowości z dnia 9 listopada 2000 r. oraz literaturę z zakresu rachunkowości, a zwłaszcza literaturę dotyczącą zmian wprowadzonych tą ustawą w stosunku do stanu dotychczasowego.*

### **1. Uwagi wstępne**

W wyniku nowelizacji ustawy o rachunkowości nie zaszły istotne zmiany w konstrukcji rachunku zysków i strat, który stanowi podstawę do ustalania wyniku finansowego na różnych jego poziomach.

Warianty porównawczy i kalkulacyjny rachunku zysków i strat znane są w Polsce od kilku lat jako ustabilizowane i trwałe elementy sprawozdania

finansowego. Niezależnie od tego znowelizowana ustawa o rachunkowości pozwoliła na odstępianie od dwustronnego ujmowania danych w rachunku zysków i strat w celu ustalenia wyniku finansowego na różnych poziomach jego obliczania oraz, co jest bardzo istotne, wprowadziła szereg zmian w ujmowaniu kosztów i przychodów w działalności podstawowej i pozostałej działalności operacyjnej oraz działalności finansowej, a także uściśliła definicję strat i zysków nadzwyczajnych.

Celem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie wyżej wymienionych zmian i ich wpływu na koszty i przychody, które determinują wielkość wyniku finansowego. Wprowadzone znowelizowaną ustawą o rachunkowości uregulowania mają więc charakter zmian porządkowych, formalnych i merytorycznych, które nie pozostają bez wpływu na wielkość przychodów oraz odpowiadających im kosztów na różnych poziomach, a w związku z tym i wyniku finansowego. Charakter wyżej wymienionych zmian stanowił więc, zdaniem autorki, wystarczającą przesłankę do podjęcia niniejszego tematu.

## 2. Pojęcie, funkcje i rodzaje wyniku finansowego

Rezultat działalności przedsiębiorstwa osiągnięty za dany okres i wyrażony w mierniku pieniężnym określa się mianem wyniku finansowego. Może on być wielkością dodatnią i stanowi zysk lub ujemną i wówczas określa się go mianem strata. W pierwszym przypadku wynik finansowy odzwierciedla skalę przyrostu kapitału, a w drugim skalę umniejszenia kapitału. Zmiana kapitału nie jest spowodowana wniesieniem ani wycofaniem środków przez właścicieli. Wielkość wyniku finansowego zależy od wielkości poszczególnych czynników wzajemnie na siebie oddziałujących i w efekcie go kształtujących<sup>1</sup>.

Do czynników tych należą przychody oraz zyski nadzwyczajne oraz koszty i straty nadzwyczajne, zdefiniowane w ustawie o rachunkowości<sup>2</sup>.

Przychody i zyski, przez które rozumie się uprawdopodobnione powstanie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zwiększenia wartości aktywów albo zmniejszenia wartości zobowiązań i rezerw, które doprowadzą do wzrostu kapitału własnego lub zmniejszenia jego niedoboru w inny sposób niż wniesienie środków przez udziałowców lub właścicieli<sup>3</sup>.

Koszty i straty wyrażają uprawdopodobnione zmniejszenie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości,

<sup>1</sup> W. Gos, *Wynik finansowy*, w: *Rachunkowość. Zasady prowadzenia po nowelizacji ustawy o rachunkowości*, pr. zbior. pod red. T. Kiziukiewicz, Ekspert, Wrocław 2004, s. 348.

<sup>2</sup> Por. art. 3, ust. 1 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, DzU nr 121/1994, poz. 591, DzU nr 113/2000, poz. 1186.

<sup>3</sup> Por. art. 3 pkt 30 ustawy o rachunkowości.



w formie zmniejszenia wartości aktywów albo zwiększenia wartości zobowiązań i rezerw, które doprowadzą do zmniejszenia kapitału własnego lub zwiększenia jego niedoboru w inny sposób niż wycofanie środków przez udziałowców lub właścicieli<sup>4</sup>.

Wynik finansowy ma szczególną rolę w działalności przedsiębiorstwa, która przejawia się tym, że:

1) osiągnięcie dodatniego wyniku finansowego jest głównym celem przedsiębiorstwa,

2) scala on wszystkie przejawy działalności gospodarczej przedsiębiorstwa w okresie sprawozdawczym, które znajdują swój wyraz w ustaleniu różnicy między osiągniętymi przychodami a poniesionymi kosztami, co znajduje swoje uzasadnienie w procedurze ustalania wyniku finansowego, zgodnie z którą jest on rezultatem porównania:

- przychodów uzyskanych ze sprzedaży wyrobów, robót i usług z kosztami ich osiągnięcia,
- przychodów uzyskanych ze sprzedaży towarów i materiałów z wartością sprzedanych towarów i materiałów w cenach nabycia (zakupu) i kosztów działalności handlowej,
- pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych,
- przychodów i kosztów finansowych,
- zysków i strat nadzwyczajnych<sup>5</sup>.

Powyższa procedura pozwala na ustalenie wyniku finansowego brutto, który nie jest ostatecznym efektem działalności przedsiębiorstwa, ale punktem wyjścia dla ustalenia wyniku finansowego netto z punktu widzenia ustawy o rachunkowości. Wynik finansowy brutto po uwzględnieniu obowiązkowych obciążeń z tytułu podatku dochodowego stanowi wynik finansowy netto.

Zgodnie ze znowelizowaną ustawą o rachunkowości na wynik finansowy netto w jednostkach innych niż banki i zakłady ubezpieczeń mają wpływ wyniki cząstkowe z różnego rodzaju działalności, a mianowicie:

1) wynik z działalności operacyjnej, w tym z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych,

2) wynik na operacjach finansowych,

3) wynik na operacjach nadzwyczajnych,

4) obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego, którego podatnikiem jest jednostka, i płatności z nim zrównanych na podstawie odrębnych przepisów.

Wynik działalności operacyjnej stanowi różnicę między przychodami netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, z uwzględnieniem dotacji, opus-

<sup>4</sup> Por. art. 3 pkt 31 ustawy o rachunkowości.

<sup>5</sup> Por. J. Matuszewicz, P. Matuszewicz, *Rachunkowość od podstaw z uwzględnieniem postanowień znowelizowanej ustawy o rachunkowości*, Finans-Servis, Warszawa, 2001, s. 309.

tów, rabatów i innych zwiększeń lub zmniejszeń, bez podatku od towarów i usług, oraz pozostałymi przychodami operacyjnymi a wartością sprzedanych produktów, towarów i materiałów wycenionych w kosztach wytworzenia albo cenach nabycia, albo zakupu, powiększoną o całość poniesionych od początku roku obrotowego kosztów ogólnych zarządu, sprzedaży produktów, towarów i materiałów oraz pozostałych kosztów operacyjnych.

Wynik operacji finansowych stanowi różnicę między przychodami finansowymi, w szczególności z tytułu dywidend (udziału w zyskach), odsetek, zysków ze zbycia inwestycji, aktualizacji wartości inwestycji, nadwyżki dodatnich różnic kursowych nad ujemnymi, a kosztami finansowymi, w szczególności z tytułu odsetek, strat ze zbycia inwestycji, aktualizacji wartości inwestycji, nadwyżki ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi, z wyjątkiem odsetek, prowizji, dodatnich i ujemnych różnic kursowych, o których mowa w art. 28 ust. 4 i ust. 8 pkt 2.

Wynik zdarzeń nadzwyczajnych stanowi różnicę między zyskami nadzwyczajnymi a stratami nadzwyczajnymi<sup>6</sup>.

Do ewidencji i obliczenia wyniku finansowego służy konto „Wynik finansowy”. Ustalając wynik finansowy dla każdego poziomu działalności podstawowej, należy określić przychody i koszty. Sposób ustalania wyniku finansowego zależy od przyjętych zasad ewidencji, szczególnie ewidencji kosztów. Sumując poszczególne wyniki, oblicza się wynik finansowy brutto, który ulega zmniejszeniu o obowiązujące obciążenia wyniku finansowego, głównie z tytułu podatku dochodowego, a powstała kwota stanowi wynik finansowy netto. Powstanie wyniku finansowego oraz elementy go kształtujące przedstawia schemat 1.

Przedsiębiorstwo uzyskuje przychody ze sprzedaży swojej działalności oraz ponosi koszty niezbędne do uzyskania tych przychodów. Przychody ze sprzedaży uzyskiwane są na zewnątrz przedsiębiorstwa, natomiast koszty ponosi się wewnątrz przedsiębiorstwa.

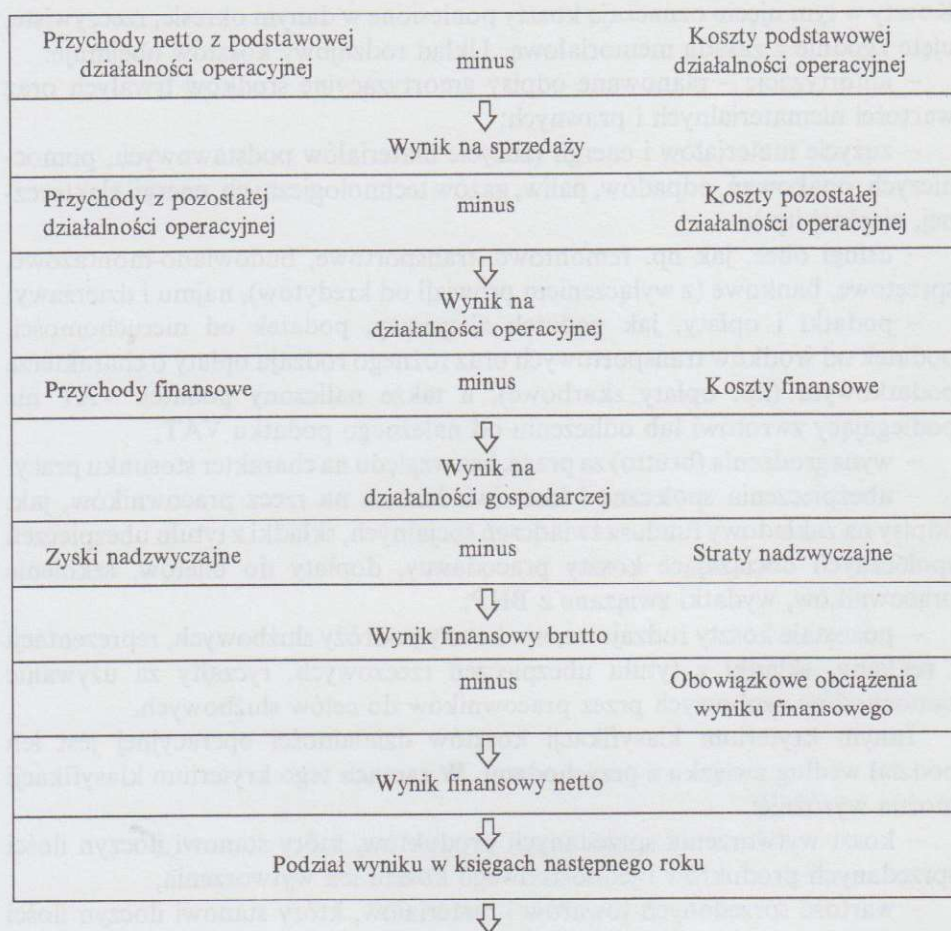
Podstawowy przychód w przedsiębiorstwie jest realizowany ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów i jest określany jako przychód operacyjny, gdyż jest rezultatem statutowej, tj. operacyjnej, działalności gospodarczej.

Przez przychód netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów rozumie się wartość sprzedaży, którą oblicza się jako sumę iloczynów ilości sprzedanych wyrobów, robót, usług, towarów i materiałów oraz właściwej dla nich jednostkowej ceny sprzedaży. Suma ta może być zmniejszona o przysługujące odbiorcy skonta, rabaty, bonifikaty i inne opusty, a zwiększona o należne dostawcy różne dopłaty.

Pojęcia przychodu ze sprzedaży nie należy utożsamiać z pojęciem wpływu środków pieniężnych. Wynika to z faktu, że przychód ze sprzedaży wykazuje

<sup>6</sup> Por. art. 42 pkt 1-4 ustawy o rachunkowości.

Schemat 1. Algorytm ustalania wyniku finansowego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie M.D. Dobrucka, A. Berczyńska, *Wynik finansowy, ujęcie podatkowe i bilansowe a zmiany w rachunkowości od 2002 roku*, ODDK, Gdańsk 2002, s. 24.

się w momencie sprzedaży bez względu na wpływ środków pieniężnych. Ponadto wpływ środków pieniężnych może wynikać z innych procesów, np. zaciągnięcia kredytu, otrzymania odszkodowań itp.

Przychodu nie stanowi również podatek od towarów i usług zawarty w fakturach VAT, czyli dowodach stanowiących podstawę kwalifikacji przychodu<sup>7</sup>.

Drugim podstawowym elementem wpływającym na wynik finansowy jest koszt działalności operacyjnej. Ponoszone koszty przez przedsiębiorstwo klasyfikowane są według różnych kryteriów w celu uzyskania informacji, umożliwiających kontrolę, analizę, kalkulowanie oraz podejmowanie decyzji.

<sup>7</sup> Por. J. Gierusz, *Plan kont z komentarzem*, ODDK, Gdańsk 2002, s. 464.

Jednym z kryteriów klasyfikacji kosztów jest ich podział według rodzaju. Koszty w tym ujęciu oznaczają koszty poniesione w danym okresie, rzeczywiste, ujęte zgodnie z zasadą memoriałową. Układ rodzajowy kosztów obejmuje:

- amortyzację – planowane odpisy amortyzacyjne środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych;
- zużycie materiałów i energii (zużycie materiałów podstawowych, pomocniczych, opakowań, odpadów, paliw, gazów technologicznych, energii elektrycznej, ciepłej itp.);
- usługi obce, jak np. remontowe, transportowe, budowlano-montażowe, sprzętowe, bankowe (z wyłączeniem prowizji od kredytów), najmu i dzierżawy;
- podatki i opłaty, jak podatek akcyzowy, podatek od nieruchomości, podatek od środków transportowych oraz różnego rodzaju opłaty o charakterze podatkowym (np. opłaty skarbowe), a także naliczony podatek VAT nie podlegający zwrotowi lub odliczeniu od należnego podatku VAT;
- wynagrodzenia (brutto) za pracę, bez względu na charakter stosunku pracy,
- ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia na rzecz pracowników, jak: odpisy na zakładowy fundusz świadczeń socjalnych, składki z tytułu ubezpieczeń społecznych obciążające koszty pracodawcy, dopłaty do biletów, szkolenie pracowników, wydatki związane z BHP;
- pozostałe koszty rodzajowe, np. koszty podróży służbowych, reprezentacji i reklamy, składki z tytułu ubezpieczeń rzeczowych, ryczałty za używanie samochodów osobowych przez pracowników do celów służbowych.

Innym kryterium klasyfikacji kosztów działalności operacyjnej jest ich podział według związku z przychodami. W ramach tego kryterium klasyfikacji można wyróżnić:

- koszt wytworzenia sprzedanych produktów, który stanowi iloczyn ilości sprzedanych produktów i jednostkowego kosztu ich wytworzenia,
- wartość sprzedanych towarów i materiałów, który stanowi iloczyn ilości sprzedanych towarów lub materiałów i ceny ich zakupu (lub nabycia)<sup>8</sup>.

Skorygowanie przychodów ze sprzedaży o koszty uzyskania tychże przychodów jest pierwszym pomiarem wyniku finansowego, jest to wynik na sprzedaży.

Kolejnym etapem ustalania wyniku finansowego jest wynik na działalności operacyjnej. Stanowi go wynik na sprzedaży skorygowany o wynik na pozostałej działalności operacyjnej, czyli powiększony o pozostałe przychody operacyjne i pomniejszony o pozostałe koszty operacyjne.

Pojęcie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było już wyjaśniane w ustawie o rachunkowości, jednak w wyniku nowelizacji terminy te zostały zmodyfikowane<sup>9</sup>. Pozostałe przychody i koszty operacyjne są związane

<sup>8</sup> Por. W. Gos, *Sprawozdawczość i rewizja finansowa*, cz. II, Instytut Audytu i Doradztwa, Capital, Warszawa 2005, s. 11.

<sup>9</sup> Por. art. 3, ust. 1 pkt 32 ustawy o rachunkowości.

pośrednio z działalnością operacyjną przedsiębiorstwa. Pozostałe przychody operacyjne obecnie obejmują większy zakres przychodów i są one związane:

- z działalnością socjalną, które uzyskuje się z tytułu usług świadczonych we własnych obiektach socjalnych, z których odpłatnie korzystają pracownicy, obce jednostki i osoby fizyczne nie będące pracownikami jednostki;

- ze zbyciem środków trwałych, środków trwałych w budowie, wartości niematerialnych i prawnych, które ustala się według wartości netto, tzn. bez podatku VAT;

- z odpisaniem zobowiązań przedawnionych, umorzonych, nieściągalnych, z wyjątkiem należności i zobowiązań o charakterze publicznoprawnym nie obciążających kosztów (są to np. zobowiązania i należności z tytułu podatku VAT);

- z odpisami aktualizującymi wartość aktywów i korektami, poza odpisami obciążającymi koszty wytworzenia sprzedanych produktów lub towarów, kosztami sprzedaży lub kosztami finansowymi;

- z utworzeniem na dzień bilansowy rezerw i ich rozwiązywaniem z wyjątkiem rezerw związanych z operacjami finansowymi;

- z otrzymanymi odszkodowaniami, karami i grzywnami nie związanymi z nieterminową regulacją należności;

- z otrzymaniem nieodpłatnie (darowizn) aktywów, w tym także środków pieniężnych na inne cele niż nabycie lub wytworzenie środków trwałych, środków trwałych w budowie albo wartości niematerialnych i prawnych.

Pozostałe koszty operacyjne w stosunku do stanu sprzed nowelizacji też uległy rozszerzeniu i obejmują:

- koszty działalności socjalnej prowadzonej we własnych obiektach socjalnych dotyczące ich utrzymania, do których zalicza się wynagrodzenia pracowników obsługi, ubezpieczenia społeczne i świadczenia na rzecz pracowników, zużycie materiałów, usługi obce i inne koszty proste;

- nadwyżkę wartości początkowej środka trwałego bądź wartości niematerialnych i prawnych nad odpisami amortyzacyjnymi powstałą przy sprzedaży lub likwidacji, wartość sprzedanych będących w budowie środków trwałych, koszty sprzedaży i likwidacji środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych oraz środków trwałych w budowie;

- odpisane należności umorzone, przedawnione lub nieściągalne;

- aktualizację wartości aktywów na koniec roku obrotowego;

- kary i grzywny obciążające jednostkę orzekane w trybie administracyjnym, karnym, karnym skarbowym, nie związane z nieterminową regulacją zobowiązań lub stratami losowymi;

- przekazane nieodpłatnie (darowizna) aktywa.

Znowelizowana ustawa o rachunkowości wprowadziła nową pozycję wynikową w ramach pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych, to znaczy

przedstawia końcowy wynik zysk lub stratę ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych.

Uzyskanie wyniku na działalności gospodarczej wymaga uwzględnienia dodatkowo skutków operacji finansowych przejawiających się w przychodach i kosztach finansowych, które nie są bezpośrednio związane z podstawową działalnością operacyjną przedsiębiorstwa. Do przychodów finansowych zalicza się w szczególności:

- dywidendy i udziały w zyskach,
- odsetki od udzielonych pożyczek,
- zyski ze zbycia inwestycji,
- aktualizację wartości inwestycji,
- nadwyżki dodatnich różnic kursowych nad ujemnymi.

Z kolei do kosztów finansowych zalicza się w szczególności:

- odsetki,
- straty ze zbycia inwestycji,
- aktualizację wartości inwestycji,
- nadwyżki ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi.

Podobnie jak w pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych, znowelizowana ustawa o rachunkowości wprowadziła nową pozycję wynikową przychodów i kosztów finansowych, tj. zysk lub stratę ze zbycia inwestycji.

Wynik z działalności gospodarczej korygowany jest dodatkowo wynikami nadzwyczajnymi, jest to nowa pozycja wprowadzona regulacją prawną. W tym celu konfrontuje się poniesione straty nadzwyczajne ze zrealizowanymi zyskami nadzwyczajnymi. Pozycja ta prowadzi do obliczenia wyniku brutto.

W stosunku do poprzednio obowiązujących przepisów, podmiotom zostawiono decyzję przy rozstrzygnięciu, co należy zaliczyć do kosztów, a co do strat nadzwyczajnych, czy dana kategoria powinna być zaliczana do przychodów czy do zysków nadzwyczajnych. Przesądza o tym nowa definicja strat i zysków nadzwyczajnych, według której zyski i straty nadzwyczajne powstają na skutek zdarzeń trudnych do przewidzenia, poza działalnością operacyjną i nie związaną z ogólnym ryzykiem jej prowadzenia. Do zdarzeń tych zalicza się wszelkie zdarzenia losowe, których nie można było przewidzieć lub uniknąć, są one niepowtarzalne i niezależne od przedsiębiorstwa, np. skutki działania żywiołów. Ponadto do zysków i strat nadzwyczajnych zalicza się także skutki zawartej ugody lub układu pomiędzy wierzycielami a dłużnikami<sup>10</sup>.

Ostatnim elementem kształtującym wynik finansowy jest podatek dochodowy oraz pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku lub zwiększenia straty.

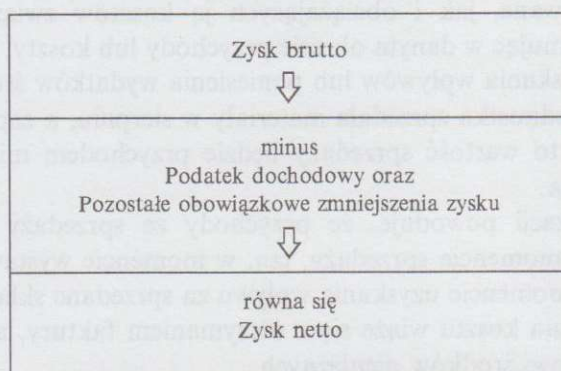
Ewidencja księgową elementów wynikowych o charakterze przychodów i zysków nadzwyczajnych oraz kosztów i strat nadzwyczajnych, a także obo-

<sup>10</sup> Por. art. 42, ust. 2, 3 i 4 ustawy o rachunkowości.

wiązkowych obciążeń wyniku finansowego na koncie „Wynik finansowy” ma na celu ustalenie wyniku finansowego netto i jednocześnie stanowi podstawę do sporządzania rachunku zysków i strat, który jest istotnym, drugim po bilansie elementem sprawozdania finansowego.

Wynik finansowy brutto korygowany o obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego prezentuje schemat 2.

Schemat 2. Algorytm ustalania zysku (straty) netto



Źródło: Opracowanie własne na podstawie M.D. Dobrucka, A. Berczyńska, *Wynik finansowy, ujęcie podatkowe i bilansowe a zmiany w rachunkowości od 2002 roku*, ODDK, Gdańsk 2002, s. 45.

### 3. Zasady rachunkowości ustalające pomiar wyniku finansowego

Wynik finansowy ustalany jest na podstawie operacji gospodarczych zarejestrowanych i pogrupowanych w księgach rachunkowych według zasad określonych przepisami lub przez teorię rachunkowości. Nadrzędnymi zasadami rachunkowości, które mają wpływ na zakładową politykę rachunkowości, są normy prowadzenia ksiąg rachunkowych. Z zasad tych wynikają szczegółowe unormowania wyceny poszczególnych pozycji aktywów i pasywów oraz ustalenie elementów wpływających na wynik finansowy przedsiębiorstwa. Stosowanie zasad rachunkowości prowadzi do ukazania prawdziwego ekonomicznego obrazu przedsiębiorstwa poprzez odzwierciedlenie faktów gospodarczych, dotyczących zwłaszcza ponoszenia kosztów i uzyskiwania przychodów. Dla ustalenia wyniku finansowego, a także przy ewidencji przychodów, kosztów, zysków i strat nadzwyczajnych, ważne jest przestrzeganie następujących zasad rachunkowości:

- 1) zasady memoriałowej, w tym zasady realizacji i zasady współmierności,
- 2) zasady ostrożności,

- 3) zasady ciągłości,
- 4) zasady istotności, w tym zasady indywidualnej wyceny i zakazu kompensat,
- 5) zasady kontynuacji działania,
- 6) zasady kasowej,
- 7) zasady wyższości treści nad formą<sup>11</sup>.

Zasada memoriałowa nakazuje ujmowanie wszystkich przychodów uzyskanych w danym okresie przez jednostkę, nawet wtedy, gdy nie zostały jeszcze w pełni zrealizowane, jak i obciążających ją kosztów związanych z tymi przychodami. Ujmując w danym okresie przychody lub koszty, nie uwzględnia się momentu uzyskania wpływów lub poniesienia wydatków środków pieniężnych, np. jeżeli jednostka sprzedała materiały w sierpniu, a zapłatę otrzymała w październiku, to wartość sprzedaży będzie przychodem miesiąca sierpnia a nie października.

Zasada realizacji powoduje, że przychody ze sprzedaży uznaje się za osiągnięte już w momencie sprzedaży, tzn. w momencie wystawienia faktury, a nie dopiero w momencie uzyskania wpływu za sprzedane składniki majątku. Moment powstania kosztu wiąże się z otrzymaniem faktury, a nie przekazaniem kontrahentowi środków pieniężnych.

Zasada współmierności wymaga, aby dla zapewnienia współmierności przychodów i związanych z nimi kosztów do aktywów (rozliczenia międzyokresowe kosztów) lub pasywów (rozliczenia międzyokresowe przychodów) danego okresu sprawozdawczego zaliczyć przychody lub koszty dotyczące przyszłych okresów oraz przypadające na ten okres koszty, które jeszcze nie zostały poniesione.

Zasada ostrożnej wyceny nakazuje aktualizację cen rzeczywiście zapłaconych lub kosztów poniesionych oraz kwot należnych bez względu na wysokość wyników finansowych, a więc także wtedy, gdy korekty takie powodują powstanie straty lub jej pogłębienie oraz gdy informacje o potrzebie korekt docierają do jednostki między ostatnim dniem roku obrotowego a dniem, w którym rzeczywiście następuje zamknięcie ksiąg rachunkowych.

Zasada ciągłości polega na tym, że przyjęte zasady rachunkowości należy stosować w sposób ciągły, dokonując w kolejnych latach obrotowych jednakowego grupowania operacji na kontach, stosując takie same zasady wyceny aktywów i pasywów, jednakowy sposób mierzenia wyniku finansowego oraz identyczny układ prezentowania informacji w sprawozdaniach finansowych. Zasada ta zapewnia porównywalność danych za kolejne lata.

<sup>11</sup> Por. D. Krzywdą, *Rachunkowość finansowa*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999, s. 23.



Zasada istotności wyraża się tym, że przy wyborze rozwiązań dopuszczalnych przez ustawę i przy dostosowaniu ich do potrzeb przedsiębiorstwa należy zapewnić wyodrębnienie w rachunkowości wszystkich operacji gospodarczych, istotnych do oceny sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa oraz jego rentowności przy zastosowaniu zasady ostrożnej wyceny. Z zasadą istotności wiąże się zasada indywidualnej wyceny i zakazu kompensat. Zasada indywidualnej wyceny polega na tym, że wartość poszczególnych składników aktywów i pasywów oraz przychodów i związanych z nimi kosztów ustala się oddzielnie.

Zasada zakazu kompensat mówi o tym, że nie można kompensować ze sobą wartości różnych co do rodzaju aktywów i pasywów, przychodów i kosztów oraz zysków i strat nadzwyczajnych. Nakłada ona na przedsiębiorstwo obowiązek podziału składników majątku i finansujących ten majątek kapitałów własnych i zobowiązań, przychodów i zysków oraz kosztów i strat, co najmniej na elementy składowe wymagane dla przedsiębiorstwa w bilansie oraz rachunku zysków i strat. Nie oznacza to jednak, że przedsiębiorstwo nie ma prawa łączenia składników majątku ze względu na ich podobieństwo, rodzaj i przeznaczenie. Przedsiębiorstwo może je łączyć i stosować inne uproszczenia, byleby nie powodowały one negatywnych skutków dla oceny stanu majątkowego i sytuacji przedsiębiorstwa oraz realności wypracowanego przez niego wyniku finansowego.

Zasada kontynuacji działania to uzasadnione domniemanie, że przedsiębiorstwo będzie działać w przyszłości, tzn. co najmniej w roku następnym. Zakłada się więc, że przedsiębiorstwo nie ma zamiaru ani nie stoi przed koniecznością zaniechania lub też znacznego zmniejszenia zakresu działania.

Zasada kasowa polega na uznawaniu przychodów i kosztów w momencie wpływu lub wydatku środków pieniężnych, tzn. w momencie faktycznego otrzymania przychodu czy poniesienia kosztu. Zasada ta polega na tym, że podczas obliczania wyniku finansowego niektóre przychody i koszty ich uzyskania należy ująć wtedy, gdy zostały one faktycznie otrzymane.

Zasada wyższości treści nad formą nakazuje ujęcie w księgach rachunkowych i wykazanie w sprawozdaniu finansowym operacji gospodarczych zgodnie z ich treścią i rzeczywistością ekonomiczną, choć nie pokrywa się to w pełni z ich wyrazem formalnym, co w konsekwencji może doprowadzić do tego, iż niekiedy forma prawna może być przyjęta jako drugoplanowa.

Przedsiębiorstwo w celu rzetelnego, jasnego i wiarygodnego przedstawienia sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego, w sprawach nieuregulowanych przepisami ustawy o rachunkowości może stosować Krajowe Standardy Rachunkowości. W przypadku braku odpowiedniego standardu krajowego, przedsiębiorstwo może stosować Międzynarodowe Standardy Rachunkowości.

#### 4. Warianty pomiaru wyniku finansowego

Wynik finansowy wyrażony w pieniądzu jest efektem działalności przedsiębiorstwa i ustalany jest:

– za poszczególne okresy sprawozdawcze (miesiąc, kwartał, półrocze, rok) na podstawie zapisów dokonanych na kontach wynikowych. Okres sprawozdawczy powinien być ustalony w sposób pozwalający usprawnić prowadzenie szczegółowej ewidencji zapasów, sporządzanie deklaracji, rozliczanie w czasie kosztów i przychodów itp.;

– za rok obrotowy – jest to rok kalendarzowy lub inny okres trwający dwanaście kolejnych miesięcy (jeżeli przedsiębiorstwo rozpoczęło działalność w drugiej połowie roku, to można księgi rachunkowe i sprawozdanie finansowe połączyć z księgami i sprawozdaniem roku następnego).

Wynik finansowy jest ustalany na podstawie przychodów i kosztów ujętych w księgach rachunkowych zgodnie z zasadami rachunkowości przez przedsiębiorstwo<sup>12</sup>.

W zależności od tego, który układ kosztów zostanie przeksięgowany na wynik finansowy, może być stosowany:

- wariant kalkulacyjny lub
- wariant porównawczy<sup>13</sup>.

Różnice w obu wariantach dotyczą podstawowej działalności operacyjnej, w której różne ujęcie kosztów oznacza sposób ustalania wyniku na sprzedaży, czyli wyniku podstawowej działalności operacyjnej. Niezależnie od przyjętej metody, wynik na sprzedaży będzie taki sam. Dalsze etapy ustalania wyniku finansowego są identyczne dla obu wariantów<sup>14</sup>.

Wybór wariantu należy do decyzji kierownictwa przedsiębiorstwa, a sposób ustalania wyniku finansowego powinien być zawarty w dokumentacji określającej przyjętą przez przedsiębiorstwo politykę rachunkowości<sup>15</sup>.

Wariant kalkulacyjny może być stosowany w tych przedsiębiorstwach, które ewidencjonują koszty według typów działalności w zespole „5” planu kont i sporządzają kalkulacje oraz w tych przedsiębiorstwach, które ewidencjonują koszty rodzajowe i według typów działalności jednocześnie, tj. w zespole „4” i „5” planu kont. Ustalenie wyniku finansowego dokonuje się wówczas poprzez „unieruchomienie” kont kosztów rodzajowych (zespołu „4”), czyli przeksięgowanie ich na stronę Wn konta „Rozliczenie kosztów”, aby nie brały udziału w ustalaniu wyniku.

<sup>12</sup> Art. 47, ust. 4 pkt 2 ustawy o rachunkowości.

<sup>13</sup> Załącznik nr 1 ustawy o rachunkowości.

<sup>14</sup> Z. Kołaczyk, *Rachunkowość finansowa w praktyce*, Wydawnictwo Forum, Poznań 2002, s. 318.

<sup>15</sup> Por. art. 10 ust. 1 pkt 2 ustawy o rachunkowości.

W przypadku gdy przedsiębiorstwo oblicza wynik finansowy w układzie kalkulacyjnym, uwzględniane są następujące koszty:

- koszt wytworzenia sprzedanych produktów,
- wartość sprzedanych towarów i materiałów,
- koszt sprzedaży,
- koszty ogólnego zarządu.

Koszt wytworzenia sprzedanych produktów zależy od dwóch czynników:

- kalkulacji jednostkowego kosztu wytworzenia wyrobu gotowego,
- zastosowanej metody wyceny rozchodu wyrobów gotowych.

Kalkulacja kosztu wytworzenia wyrobu gotowego dokonywana jest w ramach rachunku kosztów według wybranej metody kalkulacji. Stosowana metoda kalkulacji określa koszt wytworzenia produktu jako:

- koszty pozostające w bezpośrednim związku z danym produktem,
- uzasadnioną część kosztów pośrednio związanych z wytworzeniem tego produktu<sup>16</sup>.

Do kosztów bezpośrednich zalicza się wartość zużytych materiałów bezpośrednich, koszty pozyskania i przetworzenia związane bezpośrednio z produkcją i inne koszty poniesione w związku z doprowadzeniem produktu do postaci i miejsca, w jakich się znajduje w dniu wyceny. Natomiast do uzasadnionej, odpowiedniej do okresu wytwarzania produktu, części kosztów pośrednich zalicza się:

- zmienne pośrednie koszty produkcji,
- część stałych, pośrednich kosztów produkcji, które odpowiadają poziomowi tych kosztów przy normalnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych<sup>17</sup>.

Koszty wytworzenia, które można bezpośrednio przyporządkować przychodom osiągniętym przez przedsiębiorstwo, wpływają na wynik finansowy przedsiębiorstwa za ten okres sprawozdawczy, w którym przychody te wystąpiły. Koszty wytworzenia, które można jedynie w sposób pośredni przyporządkować przychodom lub innym korzyściom osiąganym przez przedsiębiorstwo, wpływają na wynik finansowy przedsiębiorstwa w tej części, w której dotyczą danego okresu sprawozdawczego, zapewniając ich współmierność do przychodów lub innych korzyści ekonomicznych.

Koszt sprzedaży obejmuje koszty ponoszone w związku ze sprzedażą produktów i materiałów w przedsiębiorstwach produkcyjnych i usługowych oraz towarów i materiałów w przedsiębiorstwach handlowych. Koszty sprzedaży to rzeczywiście poniesione przez przedsiębiorstwo koszty związane z fazą sprze-

<sup>16</sup> I. Olchowicz, A. Tłaczała, *Sprawozdawczość finansowa*, Difin, Warszawa 2002, s. 186-187.

<sup>17</sup> Za normalny poziom wykorzystania zdolności produkcyjnych uznaje się przeciętną, zgodną z oczekiwaniami w typowych warunkach, wielkość produkcji za daną liczbę okresów lub sezonów, przy uwzględnieniu planowanych remontów, por. J. Gierusz, *Zmiany w ustawie o rachunkowości 2001/2002*, ODDK, Gdańsk 2001, s. 15.

daży i pozyskaniem nabywców. Do kosztów sprzedaży zalicza się w szczególności koszty załadunku, transportu i ubezpieczeń w transporcie, koszty płac pracowników punktów sprzedaży, koszty reklamy i marketingu. Tak więc koszty sprzedaży są to koszty czynności wykonywanych po wydaniu wyrobów z magazynu lub po ich odbiorze przez odbiorcę. Poniesione koszty sprzedaży są w całości zaliczane do okresów, w których zostały poniesione.

Koszty ogólnego zarządu są to rzeczywiście poniesione koszty zarządzania przedsiębiorstwem. Obejmują one koszty ogólnoadministracyjne i koszty ogólnogospodarcze. W skład kosztów ogólnoadministracyjnych wchodzi:

- wynagrodzenia wraz z narzutami pracowników komórek zarządu,
- koszty amortyzacji budynków i urządzeń administracyjnych oraz ich utrzymania,
- koszty reprezentacji,
- koszty podróży służbowych,
- podatki kosztowe i opłaty administracyjne, skarbowe, notarialne i inne,
- koszty biurowe,
- pozostałe koszty dotyczące ogólnej administracji i zarządzania przedsiębiorstwem.

Z kolei koszty ogólnogospodarcze obejmują:

- koszty ochrony mienia,
- koszty utrzymania i prowadzenia komórek i obiektów ogólnego przeznaczenia (laboratoria, magazyny ogólnofabryczne, biura konstrukcyjne i technologiczne itp.),
- koszty szkolenia załogi,
- inne koszty, które nie mogą być traktowane jako koszty poszczególnych wydziałów produkcji podstawowej i pomocniczej.

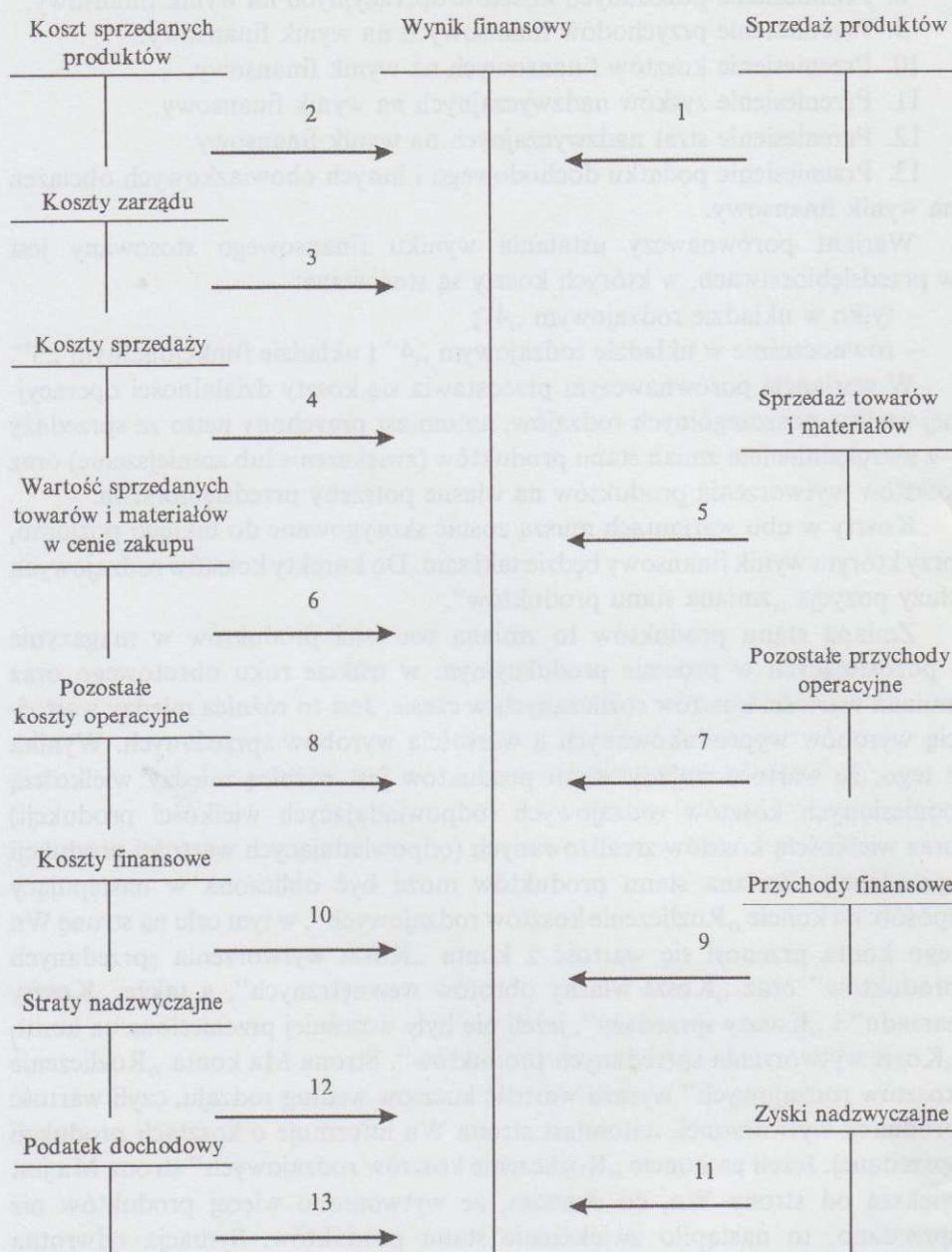
Wartość sprzedanych towarów i materiałów odpowiada wycenionym według rzeczywistej ceny nabycia lub zakupu towarom i materiałom sprzedanym. Jest ona przeciwstawiana przychodom ze sprzedaży towarów i materiałów i składa się na poziom wyniku w części dotyczącej wyniku ze sprzedaży.

Ustalanie wyniku finansowego na koncie „Wynik finansowy” w ujęciu kalkulacyjnym prezentuje schemat 3.

Kolejność ewidencji kosztów i przychodów na koncie „Wynik finansowy” w ujęciu kalkulacyjnym:

1. Przeniesienie przychodów ze sprzedaży produktów na wynik finansowy.
2. Przeniesienie kosztu sprzedanych produktów na wynik finansowy.
3. Przeniesienie kosztów zarządu na wynik finansowy.
4. Przeniesienie kosztów sprzedaży na wynik finansowy.
5. Przeniesienie przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów na wynik finansowy.
6. Przeniesienie wartości sprzedanych towarów i materiałów według cen zakupu na wynik finansowy.

Schemat 3. Ustalanie wyniku finansowego na koncie „Wynik finansowy”  
w ujęciu kalkulacyjnym



Źródło: Rachunkowość, pr. zbior. pod red. T. Kizukiewicz, Ekspert, Wrocław 2004, s. 358.

7. Przeniesienie pozostałych przychodów operacyjnych na wynik finansowy.
8. Przeniesienie pozostałych kosztów operacyjnych na wynik finansowy.
9. Przeniesienie przychodów finansowych na wynik finansowy.
10. Przeniesienie kosztów finansowych na wynik finansowy.
11. Przeniesienie zysków nadzwyczajnych na wynik finansowy.
12. Przeniesienie strat nadzwyczajnych na wynik finansowy.
13. Przeniesienie podatku dochodowego i innych obowiązkowych obciążeń na wynik finansowy.

Wariant porównawczy ustalania wyniku finansowego stosowany jest w przedsiębiorstwach, w których koszty są stosowane:

- tylko w układzie rodzajowym „4”;
- równocześnie w układzie rodzajowym „4” i układzie funkcjonalnym „5”.

W wariantcie porównawczym przedstawia się koszty działalności operacyjnej według poszczególnych rodzajów, natomiast przychody netto ze sprzedaży – z uwzględnieniem zmian stanu produktów (zwiększenie lub zmniejszenie) oraz kosztów wytworzenia produktów na własne potrzeby przedsiębiorstwa.

Koszty w obu wariantach muszą zostać skorygowane do takiego poziomu, przy którym wynik finansowy będzie taki sam. Do korekty kosztów rodzajowych służy pozycja „zmiana stanu produktów”.

Zmiana stanu produktów to zmiana wartości produktów w magazynie i pozostających w procesie produkcyjnym w trakcie roku obrotowego oraz zmiana wartości kosztów rozliczanych w czasie. Jest to różnica między wartością wyrobów wyprodukowanych a wartością wyrobów sprzedanych. Wynika z tego, że wartość zmiany stanu produktów jest różnicą między wielkością poniesionych kosztów rodzajowych (odpowiadających wielkości produkcji) oraz wielkością kosztów zrealizowanych (odpowiadających wartości produkcji sprzedanej). Zmiana stanu produktów może być obliczona w następujący sposób: na koncie „Rozliczenie kosztów rodzajowych”, w tym celu na stronę Wn tego konta przenosi się wartość z konta „Koszt wytworzenia sprzedanych produktów” oraz „Koszt własny obrotów wewnętrznych”, a także „Koszty zarządu” i „Koszty sprzedaży”, jeżeli nie były wcześniej przeniesione na konto „Koszt wytworzenia sprzedanych produktów”. Strona Ma konta „Rozliczenie kosztów rodzajowych” wyraża wartość kosztów według rodzaju, czyli wartość produkcji wytworzonej, natomiast strona Wn informuje o kosztach produkcji sprzedanej. Jeżeli na koncie „Rozliczenie kosztów rodzajowych” strona Ma jest większa od strony Wn, co oznacza, że wytworzono więcej produktów niż sprzedano, to nastąpiło zwiększenie stanu produktów. Sytuacja odwrotna informuje o zmniejszeniu stanu produktów. Zwiększenie stanu produktów informuje, że w danym okresie sprzedano mniej produktów niż wytworzono. W związku z tym koszty rodzajowe są w stosunku do przychodów zawyżone

i należy je zmniejszyć o zmianę stanu produktów. Zmniejszenie stanu produktów informuje o sytuacji odwrotnej.

Sprawdzenie poprawności wykazanej kwoty następuje poprzez porównanie stanów początkowych i końcowych kont:

- „Wyroby gotowe” skorygowane o „Odchylenia od cen ewidencyjnych wyrobów gotowych”,
- „Produkcja w toku”,
- „Rozliczenia międzyokresowe kosztów czynne”.

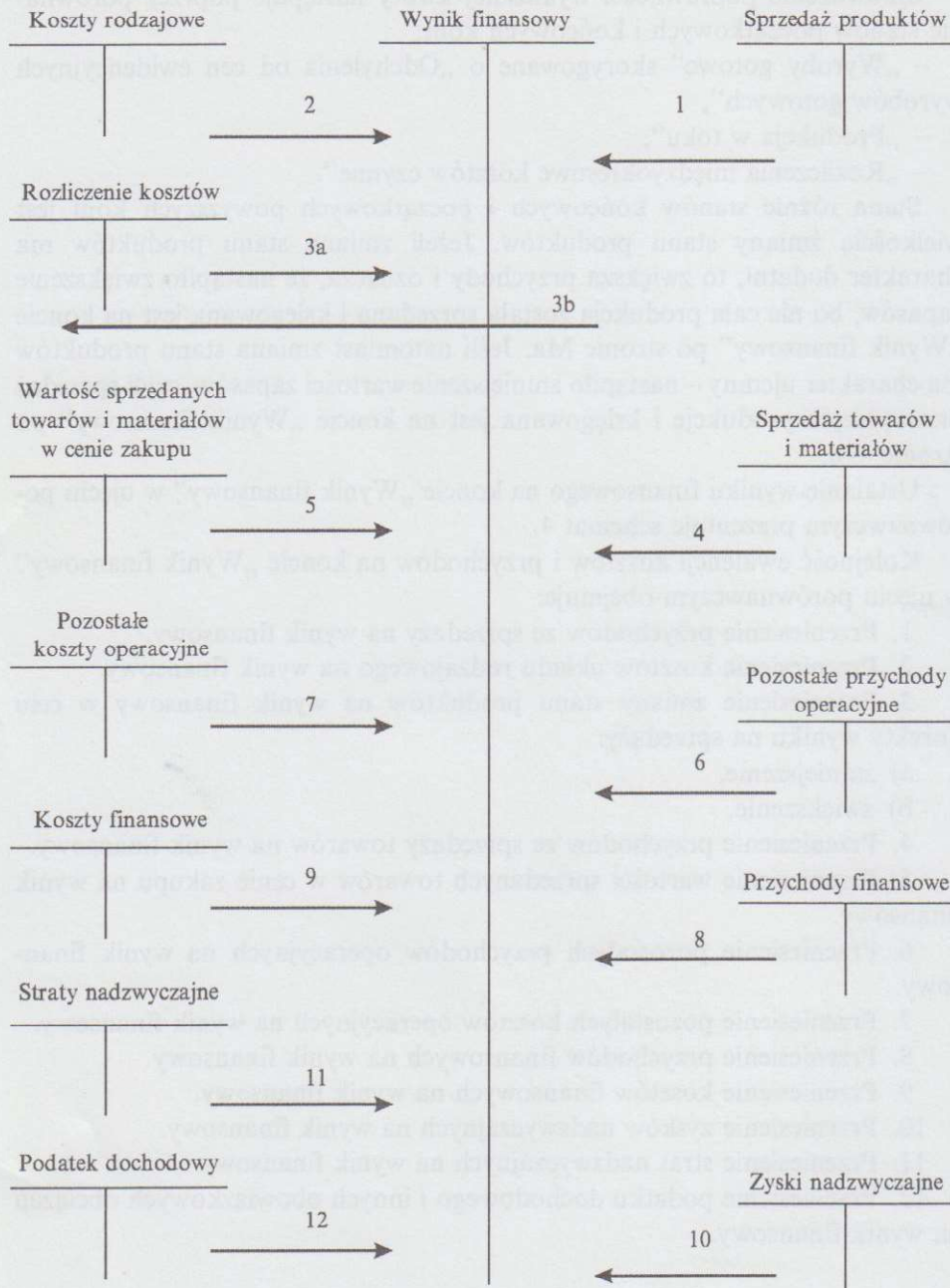
Suma różnic stanów końcowych i początkowych powyższych kont jest wielkością zmiany stanu produktów. Jeżeli zmiana stanu produktów ma charakter dodatni, to zwiększa przychody i oznacza, że nastąpiło zwiększenie zapasów, bo nie cała produkcja została sprzedana i księgowana jest na koncie „Wynik finansowy” po stronie Ma. Jeśli natomiast zmiana stanu produktów ma charakter ujemny – nastąpiło zmniejszenie wartości zapasów, czyli sprzedaż przewyższyła produkcję i księgowana jest na koncie „Wynik finansowy” po stronie Wn.

Ustalanie wyniku finansowego na koncie „Wynik finansowy” w ujęciu porównawczym prezentuje schemat 4.

Kolejność ewidencji kosztów i przychodów na koncie „Wynik finansowy” w ujęciu porównawczym obejmuje:

1. Przeniesienie przychodów ze sprzedaży na wynik finansowy.
2. Przeniesienie kosztów układu rodzajowego na wynik finansowy.
3. Przeniesienie zmiany stanu produktów na wynik finansowy w celu korekty wyniku na sprzedaży:
  - a) zmniejszenie,
  - b) zwiększenie,
4. Przeniesienie przychodów ze sprzedaży towarów na wynik finansowy.
5. Przeniesienie wartości sprzedanych towarów w cenie zakupu na wynik finansowy.
6. Przeniesienie pozostałych przychodów operacyjnych na wynik finansowy.
7. Przeniesienie pozostałych kosztów operacyjnych na wynik finansowy.
8. Przeniesienie przychodów finansowych na wynik finansowy.
9. Przeniesienie kosztów finansowych na wynik finansowy.
10. Przeniesienie zysków nadzwyczajnych na wynik finansowy.
11. Przeniesienie strat nadzwyczajnych na wynik finansowy.
12. Przeniesienie podatku dochodowego i innych obowiązkowych obciążeń na wynik finansowy.

Schemat 4. Ustalanie wyniku finansowego na koncie „Wynik finansowy”  
w ujęciu porównawczym



Źródło: *Rachunkowość*, wyd. cyt., s. 356.



## 5. Ewidencja obowiązkowych obciążeń wyniku finansowego

Obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego to ostatni element kształtujący wynik finansowy netto. Obejmuje on obciążenia nałożone na przedsiębiorstwo w celu zrealizowania przez nie określonych zadań. Obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego zostały podzielone na dwa elementy:

- a) podatek dochodowy,
- b) pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty).

Podatek dochodowy ustalany jest w księgach rachunkowych w wymiarze księgowym, czyli tzw. podatek księgowy. Podatek księgowy jest to kwota podatku ustalona od wyniku brutto, po uwzględnieniu różnic pomiędzy wynikiem rachunkowym i wynikiem podatkowym. Różnice pomiędzy wynikiem rachunkowym a podatkowym mogą przybierać charakter różnic trwałych bądź przejściowych.

Trwałe różnice to takie, których przy ustalaniu podstawy opodatkowania przepisy podatkowe w ogóle nie przewidują, np. wydatki na reprezentację i reklamę przekraczające określony limit. Poza tym mogą wystąpić różnice przejściowe, czyli takie, które z punktu widzenia przepisów podatkowych uwzględnia się w innym momencie niż wynika to z zasad rachunkowości, np. zarachowane odsetki wpływają na wynik w okresie, którego dotyczą, natomiast dla potrzeb podatkowych są one uwzględniane w okresie ich otrzymania lub zapłaty.

Różnice przejściowe mogą być:

- 1) dodatnie,
- 2) ujemne.

Dodatnie różnice przejściowe to takie, które zmniejszają bieżące zobowiązania podatkowe i od których podatek będzie płacony w przyszłych okresach.

Z kolei ujemne różnice przejściowe to takie, które zwiększają bieżące zobowiązania podatkowe i od których podatek może obniżyć przyszłe obciążenie z tytułu podatku<sup>18</sup>.

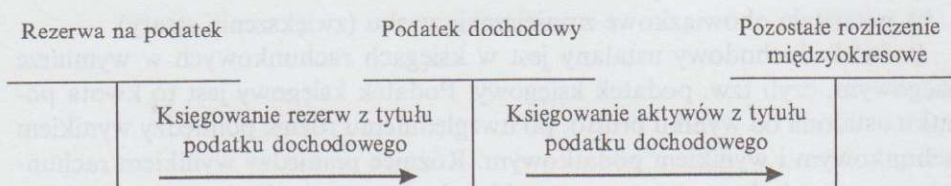
Na przejściowe różnice dodatnie tworzone są rezerwy na odroczonego podatku dochodowego, natomiast od przejściowych różnic ujemnych ustalane są aktywa z tytułu podatku odroczonego. Jeżeli podatek „księgowy” jest większy od rzeczywistego zobowiązania podatkowego, to na różnicę tę tworzy się rezerwę na odroczonego podatku dochodowego, płatny w przyszłości.

Kwotę odroczonego podatku dochodowego księguje się na koncie „Rezerwa na podatek dochodowy” po stronie Ma w korespondencji z kontem „Podatek dochodowy”. Saldo jest kredytowe i oznacza rezerwę utworzoną na podatek dochodowy. W bilansie saldo to wykazywane jest w pasywach w pozycji

<sup>18</sup> Por. B. Gierusz, *Podręcznik samodzielnej nauki księgowania*, ODDK, Gdańsk 2001, s. 388.

„Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego”. Ewidencji rezerwy oraz aktywów z tytułu odroczenia podatku dochodowego dokonuje się na dzień kończący okres sprawozdawczy. W przeciwnym przypadku występuje konieczność ustalenia aktywów z tytułu podatku odroczonego, a ich księgowanie prezentuje schemat 5.

Schemat 5. Rezerwa oraz aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego



Źródło: Opracowanie własne.

Na wynik finansowy wpływa podatek dochodowy za dany okres sprawozdawczy, który obejmuje:

- 1) część bieżącą podatku,
- 2) część odroczoną podatku<sup>19</sup>.

Wykazywana w rachunku zysków i strat część odroczonego podatku jest różnicą pomiędzy stanem rezerw i aktywów z tytułu podatku odroczonego na koniec i początek okresu sprawozdawczego. Zobowiązanie to nie obciąża przedsiębiorstw, które ponoszą straty. Wypłaty z zysku zmniejszają zysk do podziału pozostający w przedsiębiorstwie<sup>20</sup>.

## 6. Rozliczenie wyniku finansowego

Wynik finansowy za rok obrotowy ustalany jest na koncie „Wynik finansowy”, które funkcjonuje tylko na przełomie roku obrotowego:

- na koniec roku obrotowego ustala się na tym koncie wynik finansowy netto (przeznaczony do podziału w danym przedsiębiorstwie),
- na początku następnego roku obrotowego pod datą zatwierdzenia sprawozdania finansowego przenosi się saldo konta „Wynik finansowy” na konto „Rozliczenie wyniku finansowego”<sup>21</sup>.

<sup>19</sup> Art. 37 ustawy o rachunkowości.

<sup>20</sup> Obowiązek dokonywania wpłat z zysku wynika z ustawy o gospodarce finansowej przedsiębiorstw państwowych oraz ustawy o wpłatach z zysku przez jednoosobowe spółki Skarbu Państwa. Ustawa z dnia 31 stycznia 1989 roku o gospodarce finansowej przedsiębiorstw państwowych, DzU 154/1995, poz. 791 oraz ustawa z dnia 1 grudnia 1995 roku o wpłatach z zysku przez jednoosobowe spółki Skarbu Państwa, DzU 154/1995, poz. 792.

<sup>21</sup> T. Sadowska, *Zasady konstrukcji rachunku zysków i strat w Ustawie o rachunkowości*, w:

Konto „Wynik finansowy” może wykazywać na koniec roku obrotowego saldo:

- debetowe, które oznacza stratę za dany rok,
- kredytowe, które oznacza zysk netto w danym roku obrotowym (pozostający do podziału w przedsiębiorstwie).

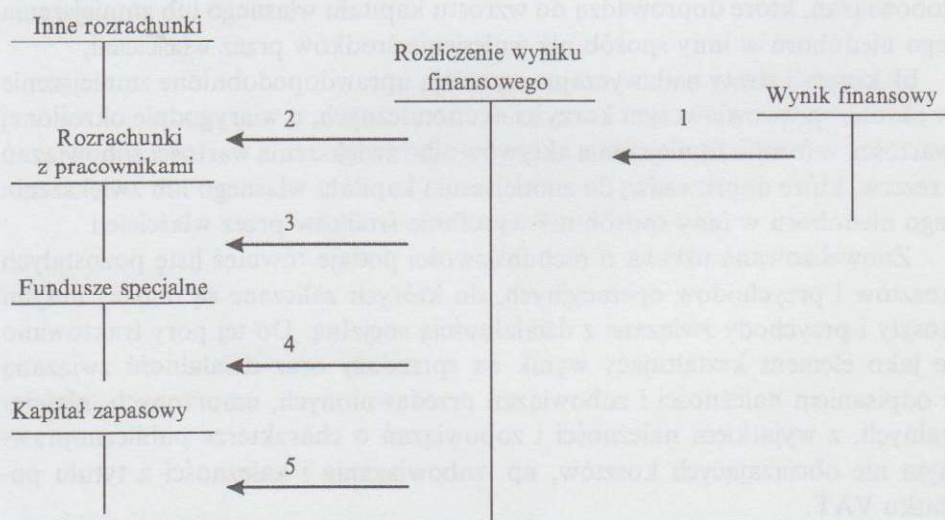
Saldo konta „Wynik finansowy” jest wykazywane w bilansie w pasywach jako zysk lub strata. W następnym roku obrotowym, po zatwierdzeniu sprawozdania finansowego, wynik finansowy roku poprzedniego (zysk lub strata) zostaje przeniesiony na konto „Rozliczenie wyniku finansowego”. Na koncie tym zysk netto dzieli się między innymi na:

- wypłatę dywidend udziałowcom lub akcjonariuszom,
- wypłatę pracownikom nagród i premii z zysku,
- zasilenie zakładowego funduszu świadczeń socjalnych,
- na cele rozwojowe przedsiębiorstwa (kapitał zapasowy i rezerwy),
- pokrycie straty powstałej w poprzednich okresach obrachunkowych, np. z kapitału zapasowego lub funduszu przedsiębiorstwa.

Konto „Rozliczenie wyniku” może wykazywać saldo kredytowe, czyli niewykorzystany zysk, lub saldo debetowe, czyli nierozliczoną stratę. Saldo tego konta na dzień bilansowy wykazywane jest w bilansie jako nierozliczony wynik z lat ubiegłych.

Ewidencję podziału zysku netto na koncie „Rozliczenie wyniku” prezentuje schemat 4.

Schemat 4. Rozliczenie wyniku finansowego



Źródło: *Rachunkowość*, wyd. cyt., s. 356.

Ewidencja podziału zysku netto na koncie „Rozliczenia wyniku”:

1. Przeniesienie zysku bilansowego z ubiegłego roku na konto „Rozliczenie wyniku finansowego”.
2. Przeznaczenie zysku na dywidendy dla wspólników.
3. Przeznaczenie zysku na nagrody i premie dla pracowników.
4. Przeznaczenie zysku na fundusze specjalne.
5. Przeznaczenie zysku na zwiększenie kapitału zapasowego.

## 7. Uwagi końcowe

Przedstawione w artykule zmiany na podstawie znowelizowanej ustawy o rachunkowości w omawianym zakresie istotnie porządkują koszty i przychody w poszczególnych rodzajach działalności oraz przyczyniają się do bardziej precyzyjnego określenia wielkości wyniku finansowego operacyjnego na działalności gospodarczej, brutto i netto.

Dokonując reasumpcji przeglądu i analizy zmian wprowadzonych przepisami ustawy o zmianie ustawy o rachunkowości, można zauważyć, że nastąpiło zmodyfikowanie definicji elementów kształtujących wynik finansowy, na podstawie których można stwierdzić, że:

a) przychody i zyski nadzwyczajne oznaczają uprawdopodobnione powstanie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zwiększenia aktywów albo zmniejszenia wartości zobowiązań, które doprowadzą do wzrostu kapitału własnego lub zmniejszenia jego niedoboru w inny sposób niż wniesienie środków przez właścicieli,

b) koszty i straty nadzwyczajne wyrażają uprawdopodobnione zmniejszenie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zmniejszenia aktywów albo zwiększenia wartości zobowiązań i rezerw, które doprowadzą do zmniejszenia kapitału własnego lub zwiększenia jego niedoboru w inny sposób niż wycofanie środków przez właścicieli.

Znowelizowana ustawa o rachunkowości podaje również listę pozostałych kosztów i przychodów operacyjnych, do których zaliczane są między innymi koszty i przychody związane z działalnością socjalną. Do tej pory traktowano je jako element kształtujący wynik na sprzedaży oraz działalność związaną z odpisaniem należności i zobowiązań przedawnionych, umorzonych, nieściągalnych, z wyjątkiem należności i zobowiązań o charakterze publicznoprawnym nie obciążających kosztów, np. zobowiązania i należności z tytułu podatku VAT.

Na uwagę zasługuje aktualizacja wartości zapasów, należności, inwestycji długo- i krótkoterminowych, która może wpływać zarówno na zwiększenie kosztów, jak i przychodów w pozostałej działalności operacyjnej i finansowej.

Ważną pozycję mają odsetki i prowizje od zobowiązań zaciągniętych na sfinansowanie zapasów bieżących, z wyjątkiem tych, które wymagają długotrwałego przechowywania lub przetwarzania, mają one charakter cenotwórczy, tj. mogą być zaliczone do ceny, co w rezultacie wpływa na zmianę, podwyższenie przychodów ze sprzedaży.

Na uwagę zasługuje uściślenie definicji zdarzeń nadzwyczajnych, zwłaszcza strat nadzwyczajnych. Przedsiębiorstwo samo decyduje w kwestii rozstrzygnięcia, co należy zaliczyć do elementów kosztów, a co do elementów strat nadzwyczajnych oraz czy dana kategoria powinna zostać zaliczona do przychodów, czy do zysków nadzwyczajnych. Dlatego w zakładowym planie kont przedsiębiorstwo powinno wskazać, jakie zdarzenia będą traktowane jako nadzwyczajne.

Ponadto znowelizowana ustawa wskazuje na wynikowe ujęcie niektórych pozycji:

- w pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych ujęto końcowy wynik zysk lub stratę ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych,
- w przychodach i kosztach finansowych zysk lub stratę ze zbycia inwestycji.

Z kolei „zmianę stanu produktów” prezentuje jako stan produktów korygujących przychody ze sprzedaży produktów.

Artykuł został poświęcony wskazaniu obowiązujących wariantów ustalania wyniku finansowego z uwzględnieniem zmian w ustawie o rachunkowości, które wpłynęły na poszerzenie zakresu informacji o kosztach i przychodach w przedsiębiorstwie oraz spowodowały konieczność ustalenia aktywów lub rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

**Cezary Kochalski**

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu  
Katedra Analizy Finansowej i Strategicznej

## **Rola informacji kosztowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem przez wartość**

*Streszczenie. Treść opracowania w sposób zwięzły oddaje następująca sentencja autora: nie musi być prawdą, że rzecz ma wartość, bo poniesiono na nią koszty, lecz prawdą może i być powinno, że poniesiono na nią koszty, by miała wartość. Przedsiębiorstwo ponosząc koszty, powinno tworzyć wartość dla klienta. Jeżeli wartości są dostarczane klientom taniej w porównaniu z rywalami rynkowymi, to osiągana jest przewaga konkurencyjna, a ta jest podstawą kreowania wartości przedsiębiorstwa. W zarządzaniu przez wartość wskazane jest zatem prowadzenie rachunku kosztów zorientowanego na klientów, który byłby źródłem danych w analizie kosztów przeprowadzanej głównie przy okazji rozważań nad marżą graniczną zysku operacyjnego.*

### **1. Uwagi ogólne**

Tak jak przedsiębiorstwo nie może funkcjonować bez ponoszenia kosztów, tak dane o ich poziomie i strukturze są zawsze przedmiotem zainteresowania w procesie zarządzania. Samo posiadanie danych kosztowych jednak nie wystarcza, dopiero ich analiza może dać informacje sprzyjające budowaniu przewagi konkurencyjnej, która z kolei stanowi podstawę do wzrostu wartości przedsiębiorstwa.

Celem opracowania jest wskazanie możliwości wykorzystania informacji dostarczanych przez analizę kosztów w budowaniu wartości przedsiębiorstwa.

Autor mając świadomość różnorodności i odmienności poglądów na temat wartości przedsiębiorstwa oraz tego, że prowadzone w opracowaniu rozważania odnoszą się do sfery kosztowej – proponuje przeprowadzanie analizy kosztów wartości (korzyści) dostarczanych klientom w zarządzaniu przez wartość. Przyjmuje przy okazji za słuszne stwierdzenie, iż to klienci są głównym źródłem zasilenia przedsiębiorstwa w środki pieniężne, a zatem kreacji jego wartości.

## 2. Miejsce analizy kosztów w zarządzaniu przez wartość

Zarządzanie przez wartość (ang. *Value Based Management, VBM*) oznacza takie podejście do zarządzania, które jest zorientowane na wzrost wartości rynkowej przedsiębiorstwa. Wartość rynkowa przedsiębiorstwa jest zdeterminowana przyszłymi przepływami środków pieniężnych i rośnie wówczas, gdy stopa zwrotu z inwestycji przewyższa koszt kapitału<sup>1</sup>.

Generowanie przez przedsiębiorstwo przepływów środków pieniężnych nie może następować bez odpowiedniego poziomu efektywności prowadzonej działalności. Nie bez znaczenia jest zatem poziom zysku, jaki osiąga przedsiębiorstwo. Można nawet zgodzić się z poglądem, że zysk jest środkiem wzrostu wartości przedsiębiorstwa<sup>2</sup>.

Zdolność przedsiębiorstwa do tworzenia wartości opisuje przede wszystkim zysk operacyjny, odrębnym zagadnieniem natomiast jest kwestia, jaki poziom tego zysku wystarcza do zachowania wartości majątku właścicieli<sup>3</sup>. Potencjalne możliwości przedsiębiorstwa do generowania zysku operacyjnego zależą od jego umiejętności generowania wartości dodanej, która w podstawowej działalności operacyjnej jest uwarunkowana zdolnością do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej na rynku.

Przejawem przewagi konkurencyjnej w zarządzaniu przez wartość jest rozwijanie długoterminowych możliwości inwestowania powyżej kosztu kapitału.

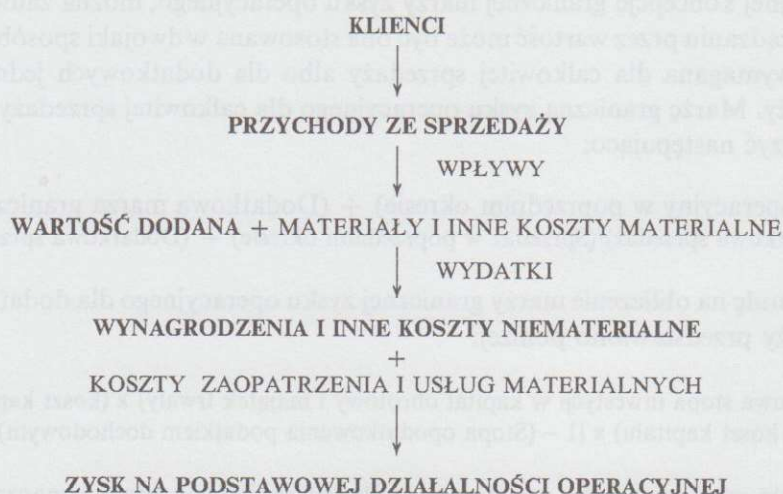
<sup>1</sup> Koncepcja zarządzania wartością przedsiębiorstwa opiera się na założeniu, że właściciele są jedyną stroną, która maksymalizując własne korzyści, maksymalizuje jednocześnie roszczenia innych podmiotów związanych z przedsiębiorstwem, na przykład: pracowników, odbiorców, dostawców (Por. T. Dudycz, *Finansowe narzędzia zarządzania wartością przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 20).

<sup>2</sup> Por. H. Witczak, *Rola zysku dla przedsiębiorstwa*, w: *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem*, pod red. E. Urbanowskiej-Sojkin, PWE, Warszawa 2004, s. 38.

<sup>3</sup> Poziom zysku operacyjnego do zachowania dotychczasowej wartości przedsiębiorstwa można wyznaczyć na podstawie tzw. granicznej marży zysku operacyjnego, która oznacza taki poziom marży zysku operacyjnego, przy której przedsiębiorstwo osiągnie dokładnie wartość minimalnej akceptowanej stopy zwrotu, czyli kosztu kapitału (Por. A. Rapaport, *Wartość dla akcjonariuszy – poradnik menedżera i inwestora*, WIG-Press, s. 60).

Graficznej prezentacji procesu tworzenia i podziału wartości dodanej w obszarze podstawowej działalności operacyjnej dokonano na schemacie 1.

Schemat 1. Proces tworzenia i podziału wartości dodanej w podstawowej działalności operacyjnej



Źródło: Opracowanie własne.

Ze schematu 1 wynika, że klienci zapewniają przedsiębiorstwu przychody ze sprzedaży (wpływy), płacąc za materiały i inne koszty materialne zawarte bądź związane z nabywanym produktem, oraz – co jest dzisiaj przez nich szczególnie oczekiwane – za wartość dodaną. Źródłem przychodów ze sprzedaży (wpływów) są koszty (wydatki) w związku z zaopatrywaniem się przez przedsiębiorstwo w materiały i korzystanie z usług o charakterze materialnym, a także wynagrodzenia i inne koszty niematerialne. Biorąc pod uwagę prowadzone obecnie rozważania na temat kapitału intelektualnego<sup>4</sup>, warto szczególnie uwagę poświęcić wynagrodzeniom i innym kosztom niematerialnym, które w coraz większym stopniu decydują o konkurencyjności przedsiębiorstwa w epoce wiedzy. Nie umniejszając wpływu szeroko rozumianej gospodarki materiałowej na wyniki działalności przedsiębiorstwa, można przyjąć, iż wobec dynamicznych zjawisk globalizacji oraz rozwoju e-biznesu, coraz trudniej jest przedsiębiorstwom osiągać przewagę konkurencyjną w sferze zasilen materiałowych. Rewolucja informacyjna wymusza radykalne „cięcia” tych kosztów,

<sup>4</sup> Problematyka kapitału intelektualnego jest dość obszernie zaprezentowana w następujących pozycjach literaturowych: L. Edvinsson, M. Malone, *Kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001; A. Jarugowa, J. Fijałkowska, *Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym*, ODDK, Gdańsk 2002; D. Dobija, *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego*, WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2003.



ponieważ pozwala przedsiębiorstwom coraz częściej funkcjonować „on-line”. Metaforycznie ujmując tę kwestię, można stwierdzić, że sfera materialna (rzeczowa) działalności przedsiębiorstwa ulega globalizacji, kapitał ludzki zaś i związane z nim zasoby mają charakter lokalny.

Stosując do oceny poziomu zysku osiąganego na podstawowej działalności operacyjnej koncepcję granicznej marży zysku operacyjnego, można zauważyć, iż w zarządzaniu przez wartość może być ona stosowana w dwojaki sposób, jako marża wymagana dla całkowitej sprzedaży albo dla dodatkowych jednostek sprzedaży. Marżę graniczną zysku operacyjnego dla całkowitej sprzedaży można obliczyć następująco:

$$\frac{(\text{Zysk operacyjny w poprzednim okresie}) + (\text{Dodatkowa marża graniczna}) \times (\text{Dodatkowa sprzedaż})}{(\text{Sprzedaż w poprzednim okresie}) + (\text{Dodatkowa sprzedaż})}$$

Formułę na obliczenie marży granicznej zysku operacyjnego dla dodatkowej sprzedaży przedstawiono poniżej:

$$\frac{(\text{Dodatkowa stopa inwestycji w kapitał obrotowy i majątek trwały}) \times (\text{koszt kapitału})}{(1 + \text{koszt kapitału}) \times [1 - (\text{Stopa opodatkowania podatkiem dochodowym})]}^5$$

Marża graniczna zysku operacyjnego dla całkowitej sprzedaży oznacza, jaką minimalną marżę na łącznej sprzedaży musi zrealizować przedsiębiorstwo, aby jego wartość nie uległa obniżeniu. Z kolei dodatkowa marża graniczna stanowi minimalną marżę zysku operacyjnego w odniesieniu jedynie do dodatkowej sprzedaży.

Marże graniczne zysku operacyjnego wrażliwe są na wzrost kosztu kapitału i dodatkowych inwestycji. Jeżeli przedsiębiorstwo charakteryzuje się większym poziomem ryzyka i większą kapitałochłonnością, to aby tworzyć wartość, musi osiągnąć wyższy poziom marży zysku operacyjnego.

Marża zysku operacyjnego jest stymulantą, co oznacza, że jej zwiększenie powoduje zwiększenie rocznych przepływów gotówki, a w rezultacie sprzyja wzrostowi wartości dla akcjonariuszy, w sytuacji przeciwnej skutek jest odwrotny<sup>6</sup>. Przyjmując stymulującą formę oddziaływania marży zysku operacyjnego na wartość przedsiębiorstwa, wypada zauważyć, iż dotychczas rentowne obszary działalności przedsiębiorstwa stają się coraz częściej i szybciej deficytowe, co

<sup>5</sup> Por. A. Rapaport, wyd. cyt., s. 62 i 63. W literaturze przedmiotu można spotkać także rozwinięte formuły na obliczanie marży granicznej zysku operacyjnego dla dodatkowej sprzedaży, które odrzucają niektóre założenia przyjęte przez A. Rapaporta (Por. T. Dudycz, wyd. cyt., s. 75-83).

<sup>6</sup> Wzór na obliczenie przepływów gotówkowych z działalności operacyjnej w okresie objętym prognozą jest następujący:  $[(\text{Wartość sprzedaży w roku poprzednim}) \times (1 + \text{Stopa wzrostu sprzedaży}) \times (\text{Marża zysku operacyjnego}) \times (1 - \text{Stopa opodatkowania})] - (\text{Dodatkowe inwestycje w kapitał obrotowy i majątek trwały})$ .

jest konsekwencją zjawiska migracji wartości w stronę tych działalności, które mają aktualnie większe znaczenie dla klientów<sup>7</sup>.

Koncentrując się w dalszych rozważaniach na marży granicznej zysku operacyjnego dla całkowitej sprzedaży, można wskazać miejsce analizy kosztów w zarządzaniu przez wartość. Analiza kosztów w zarządzaniu przez wartość powinna odnosić się przede wszystkim do poziomu kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwo w sferze operacyjnej. O poziomie zysku operacyjnego, a w rezultacie o rentowności operacyjnej sprzedaży decydują przede wszystkim koszty podstawowej działalności operacyjnej, takie jak: koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, koszty ogólnego zarządu oraz koszty sprzedaży.

Dane o kosztach sprzedanych produktów, towarów i materiałów, kosztach ogólnego zarządu oraz kosztach sprzedaży można znaleźć w sprawozdaniu finansowym, przede wszystkim w rachunku zysków i strat oraz informacji dodatkowej. Chociaż dane kosztowe zawarte w sprawozdaniu finansowym charakteryzują się dużą ogólnikowością, to jednak przy właściwym podejściu do analizy kosztów mogą stać się w ograniczonym zakresie użyteczne w zarządzaniu przez wartość<sup>8</sup>.

Z punktu widzenia zarządzania przez wartość nawet najlepiej przeprowadzona analiza kosztów na podstawie danych zawartych w sprawozdaniu finansowym nie zastąpi jednak analizy kosztów klientów, która koncentruje się na kosztach wartości (korzyści) dostarczanych odbiorcom produktów przedsiębiorstwa. Wnikliwa analiza kosztów wartości dla klientów umożliwia poznanie, jaka jest marża zysku operacyjnego z tytułu sprzedaży produktów do konkretnego odbiorcy, pozwala zatem stwierdzić, którzy klienci są rentowni. Jest to o tyle istotne w zarządzaniu przez wartość, że to klienci są głównym źródłem zasilenia przedsiębiorstwa w środki pieniężne, a zatem kreacji jego wartości.

### **3. Klient i jego oczekiwania jako przyczyna ponoszenia kosztów przez przedsiębiorstwo i konkurowanie kosztami w zarządzaniu przez wartość**

W zarządzaniu przez wartość zupełnie pierwszorzędne znaczenie ma podporządkowanie strategii konkurowania przedsiębiorstwa maksymalizacji jego

<sup>7</sup> Por. C. Kochalski, *Budowanie wartości przedsiębiorstwa w oparciu o analizę rentowności sprzedaży*, w: *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa, teoria i praktyka gospodarza*, pod red. E. Urbańczyka, „Zeszyty Naukowe” nr 378, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2004, s. 61.

<sup>8</sup> Problem zwiększenia użyteczności analizy kosztów na podstawie sprawozdania finansowego został poruszony w opracowaniu C. Kochalskiego, *Jak wyprowadzić analizę zewnętrzną kosztów z impasu*, w: *Zarządzanie finansami – finansowanie przedsiębiorstw w UE*, pod red. D. Zarzeckiego, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2004, s. 265-275.

wartości<sup>9</sup>. Dążenie do maksymalizacji wartości rynkowej przedsiębiorstwa wymaga realizacji takich strategii konkurencyjności, aby były trwałe i trudne do skopiowania przez rywali rynkowych.

Indywidualizacja klientów sprawia, że przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa coraz częściej zależy nie od ilości sprzedawanych produktów, lecz od umiejętności ich wyróżniania „w oczach” klientów. Konkurencyjność zaczyna polegać na wprowadzaniu zupełnie nowych dla klientów wartości i nowych sposobów dostarczania klientom istniejących korzyści<sup>10</sup>.

Klienci dokonując wyboru produktu, dążą do maksymalizacji użyteczności<sup>11</sup>. Przez użyteczność można rozumieć sumę zadowolenia, jaką osiąga klient z konsumowania lub posiadania produktu. Z punktu widzenia klienta cena produktu musi odzwierciedlać korzyści, jakich ten produkt mu dostarcza. Dla przedsiębiorstwa suma kosztów poszczególnych korzyści zawartych w produkcie równa się kosztowi jednostkowemu tego produktu. Wynik osiągnięty na sprzedaży jest różnicą pomiędzy ceną a jednostkowym kosztem produktu.

Uogólniając powyższe stwierdzenia, można uznać, iż przedsiębiorstwo zainteresowane jest dostarczeniem korzyści klientom przy takich nakładach, aby osiągnąć zadowalający poziom zysku. Zdolność do generowania zysku można wiązać z zarządzaniem strategicznym, które jest często interpretowane jako umiejętność dostosowywania zdolności i zasobów przedsiębiorstwa do stojących przed nim wyzwań<sup>12</sup>. Przykładem takich wyzwań jest sprośanie rosnącym oczekiwaniom klientów oraz działaniom podejmowanym przez konkurentów.

Uzależnienie sukcesu strategii przedsiębiorstwa od umiejętności wykorzystania zasobów dla spełnienia oczekiwań klientów jest zbieżne z definicjami strategii formułowanymi przez zwolenników zasobowej teorii przedsiębiorstwa. Zgodnie z zasobową teorią przedsiębiorstwa, strategia jest sposobem alokacji zasobów umożliwiającym przedsiębiorstwu utrzymanie lub polepszenie osiągniętych wyników<sup>13</sup>. O wynikach przedsiębiorstwa zarządzanego przez wartość, co już zostało wcześniej zasygnalizowane, decydują klienci, w momencie gdy podejmują decyzje o zakupie jego produktów.

<sup>9</sup> Por. *Zarządzanie wartością firmy*, pr. zbior. pod red. A. Hermana i A. Szablewskiego, Poltext, Warszawa 1999, s. 9.

<sup>10</sup> Por. M. Romanowska, *Kształtowanie wartości firmy w oparciu o kapitał intelektualny*, w: *System informacji strategicznej – wywiad gospodarczy a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, pod red. R. Borowieckiej i M. Romanowskiej, Difin, Warszawa 2001, s. 28.

<sup>11</sup> Por. M. Rekowski, *Wprowadzenie do mikroekonomii*, Wydawnictwo Akademia, Poznań 1997, s. 88.

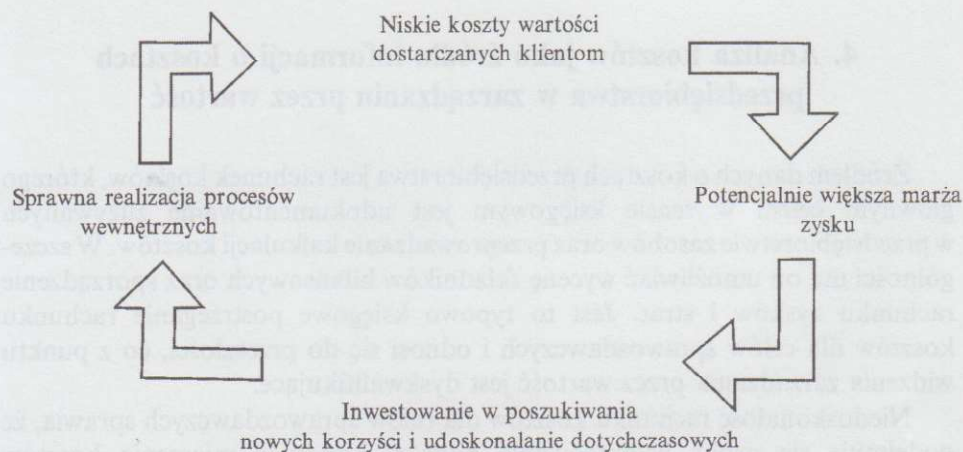
<sup>12</sup> Por. M. Romanowska, wyd. cyt., 24.

<sup>13</sup> Por. J. B. Barney, *Gaining and sustaining competitive advantage*, McMillan, New York 1997, s. 27, za: B. Godziszewski, *Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo UMK, Toruń 2001, s. 16. Zdaniem autora założenia szkoły zasobowej można traktować jako kompatybilne z ustaleniami szkoły pozycyjnej.

Przedsiębiorstwa konkurują na rynku za pomocą instrumentów konkurowania. Są to przede wszystkim cechy jego oferty produktowej kreowane w celu pozyskania klientów, którzy są źródłem przyszłych wpływów gotówkowych i zarazem wartości przedsiębiorstwa.

Przewaga kosztowa nie jest bezpośrednim instrumentem konkurowania przedsiębiorstwa. O tym, jakie koszty ponosi dane przedsiębiorstwo, klient nie musi wiedzieć. Koszty, nie będąc instrumentem konkurowania przedsiębiorstwa, stanowią jednak podstawę do kreowania takich instrumentów, np. niskich cen, wyższej jakości oraz lepszych warunków dostaw. W wypadku obniżenia kosztów jakości i warunków dostaw przedsiębiorstwo będzie w stanie przy tej samej cenie wyposażyć produkt w więcej korzyści lub zwiększyć marżę zysku. Zakładając, iż miernikiem usatysfakcjonowania klienta jest relacja ceny produktu do sumy korzyści dostarczanych klientowi wraz z oferowanym produktem, można wskazać znaczenie niskich kosztów wartości dla konkurencyjności produktów przedsiębiorstwa, co w graficznej postaci zaprezentowano na schemacie 2.

Schemat 2. Niskie koszty wartości dostarczanych klientom  
a konkurencyjność produktów przedsiębiorstwa



Źródło. Opracowano na podstawie C. Kochalski, *Rola informacji kosztowej w zarządzaniu strategicznym przedsiębiorstwem przemysłowym*, w: *Monitorowanie otoczenia – przepływ i bezpieczeństwo informacji – w stronę inteligencji przedsiębiorstwa*, pod red. R. Borowieckiego i M. Kwiecińskiego, Zakamycze, Kraków 2003, s. 120.

Na podstawie schematu 2 można wyciągnąć wniosek, iż koszty przedsiębiorstwa wyrażają sprawność zachodzących w nim procesów wewnętrznych, które są związane z wykorzystaniem zasobów w celu wytworzenia i sprzedania produktów na rynku, a sprzedać na rynku przedsiębiorstwo może tylko te produkty, które spełniają potrzeby i oczekiwania klientów.

Sprawność procesów zachodzących wewnątrz przedsiębiorstwa przemysłowego wyznacza jego zdolność do realizacji strategii konkurowania. Przede wszystkim idzie tutaj o strategię przywództwa kosztowego oraz wyróżniania<sup>14</sup>.

Istotą strategii przywództwa kosztowego jest uzyskanie trwałej przewagi kosztowej nad konkurentami. Warunkami sprzyjającymi osiągnięciu przez przedsiębiorstwo wiodącej pozycji pod względem kosztów są: dostęp do relatywnie tanich źródeł surowców i materiałów, tania siła robocza, niedrogie źródła finansowania<sup>15</sup>.

Strategia wyróżniania polega natomiast na osiągnięciu przewagi nad konkurentami przez wzbogacenie oferty produktowej, które w ocenie nabywców korzystnie odróżnia ją od innych ofert. Realizowaniu przez przedsiębiorstwo strategii wyróżniania sprzyjają:

- a) innowacyjność przedsiębiorstwa, która jest trudna do naśladowania przez konkurentów,
- b) dobry wizerunek przedsiębiorstwa wśród nabywców,
- c) wysoka efektywność działań marketingowych.

Oprócz strategii przywództwa kosztowego i/lub wyróżniania można wskazać także strategię koncentracji, która łączy w sobie zarówno cechy strategii wiodącej pozycji pod względem kosztów, jak i wyróżniania produktów<sup>16</sup>.

#### **4. Analiza kosztów jako źródło informacji o kosztach przedsiębiorstwa w zarządzaniu przez wartość**

Źródłem danych o kosztach przedsiębiorstwa jest rachunek kosztów, którego głównym celem w sensie księgowym jest udokumentowanie zużytych w przedsiębiorstwie zasobów oraz przeprowadzanie kalkulacji kosztów. W szczególności ma on umożliwiać wycenę składników bilansowych oraz sporządzenie rachunku zysków i strat. Jest to typowo księgowo postrzegane rachunku kosztów dla celów sprawozdawczych i odnosi się do przeszłości, co z punktu widzenia zarządzania przez wartość jest dyskwalifikujące.

Niedoskonałość rachunku kosztów dla celów sprawozdawczych sprawia, że podejmuje się próby wypracowania nowych koncepcji mierzenia kosztów przedsiębiorstwa. Coraz powszechniej wykorzystuje się rachunek kosztów zmiennych, w ramach którego koszty ponoszone przez przedsiębiorstwo są dzielone na koszty zmienne i stałe.

<sup>14</sup> Por. M. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992, s. 50.

<sup>15</sup> Por. C. Kochalski, *Analiza kosztów własnych w zarządzaniu strategicznym przedsiębiorstwem przemysłowym*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2000, s. 40.

<sup>16</sup> Por. E. Urbanowska-Sojkin, *Zarządzanie przedsiębiorstwem. Od kryzysu do sukcesu*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1998, s. 144-146.

W kontekście wcześniejszych rozważań nad marżą graniczną zysku operacyjnego, rachunek kosztów zmiennych może okazać się użytecznym źródłem danych o kosztach w zarządzaniu przez wartość, o ile będzie możliwe wykorzystanie koncepcji progu rentowności i przeprowadzenie związanej z nią analizy wrażliwości<sup>17</sup>. Na jego podstawie może okazać się możliwe ustalenie, przy jakiej cenie, jednostkowych kosztach zmiennych, zakładanych kosztach stałych oraz przewidywanych rozmiarach działalności będzie możliwe osiągnięcie wymaganego poziomu zysku operacyjnego.

Rachunek kosztów zmiennych jako źródło danych w zarządzaniu współczesnym przedsiębiorstwem przez pryzmat wartości ma jednak i słabe strony. Pierwsza odnosi się do trudności związanych z odpowiednim podziałem kosztów na stałe i zmienne. Metody analizy księgowej, pomiaru inżynierskiego oraz statystyczno-matematyczne nie mogą być uznane za w pełni satysfakcjonujące. Druga wynika ze ścisłego powiązania kosztów z rozmiarami produkcji i sprzedaży, a nie z potrzebami i oczekiwaniami klientów.

Mankamenty rachunku kosztów dla celów sprawozdawczych, jak i rachunku kosztów zmiennych, skłaniają do większego zainteresowania rachunkiem kosztów działań (procesów) i związaną z nim analizą kosztów działań (procesów) przy założeniu, że to działania (procesy) „kryją się” za wykazywanymi kosztami<sup>18</sup>. Sposobem na zidentyfikowanie działań (procesów) występujących w przedsiębiorstwie może być zastosowanie koncepcji łańcucha wartości. Graficznej prezentacji tradycyjnego łańcucha wartości oraz łańcucha wartości w zarządzaniu przez wartość dokonano na schematach 3 i 4.

W tradycyjnym ujęciu łańcuch wartości jest to w kolejności zestaw działań (procesów) niezbędnych do zaprojektowania, zaopatrzenia, wyprodukowania, wprowadzenia na rynek, dystrybucji i obsługi wyrobu lub usługi. Trzeba się zgodzić z tradycyjną koncepcją łańcucha wartości w tym jej fragmencie, że każde działanie<sup>19</sup> w przedsiębiorstwie przyczynia się do wzrostu kosztu jego produktu. Dyskusyjna jest natomiast kolejność rozpatrywania poszczególnych ogniw tego łańcucha w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa. Proces dostarczania wartości klientowi w zarządzaniu przez wartość powinien przebiegać w odwrotnej kolejności, czyli następująco:

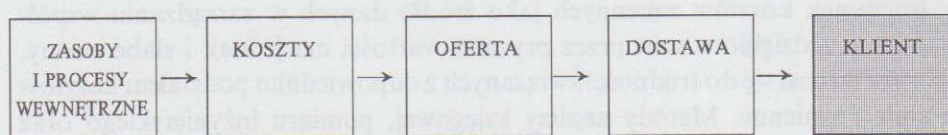
<sup>17</sup> Koncepcja progu rentowności i analiza wrażliwości są szeroko omówione w opracowaniu H. Sobolewskiego, *Analiza progu rentowności i wspomaganie operacyjnego*, w: *Analiza finansowa przedsiębiorstwa – ujęcie sytuacyjne*, pod red. M. Hamrola, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2004, s. 175-200.

<sup>18</sup> Rachunek kosztów działań (procesów) ma również pewne mankamenty, co wykazano w opracowaniu C. Kochalskiego, *Rachunek kosztów klientów versus rachunek kosztów działań*, w: *Efektywność źródłem bogactwa narodów*, pod red. T. Dudycza i S. Wrzoska, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 264-273. Mimo niedoskonałości, rachunek kosztów działań (procesów) może w satysfakcjonujący sposób spełniać oczekiwania zarządzania przez wartość.

<sup>19</sup> Por. M. Porter, wyd. cyt., s. 85.

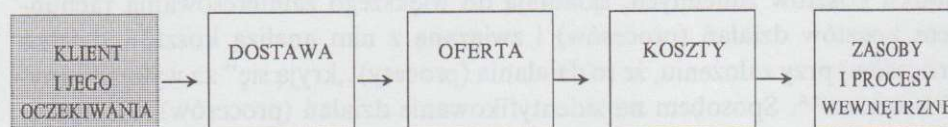
- 1) rozpoznanie potrzeb i oczekiwań klientów,
- 2) określenie kanałów dystrybucji produktów (korzyści) do klientów,
- 3) ustalenie, jakie produkty najlepiej przepływają przez te kanały,
- 4) obliczenie, jakie koszty trzeba ponieść dla zaprojektowania, wytworzenia i sprzedaży danych produktów,
- 5) dopasowanie zasobów i procesów do planowanych kosztów.

Schemat 3. Tradycyjny łańcuch wartości



Źródło: Opracowano na podstawie A.J. Slywotzky, D.J. Morrison, B. Andelman, *Strefa zysku*, PWE, Warszawa 2000, s. 35 i 36.

Schemat 4. Łańcuch wartości w zarządzaniu przez wartość



Źródło: Opracowano na podstawie A.J. Slywotzky, D.J. Morrison, B. Andelman, wyd.cyt., s. 35 i 36.

Zaletą łańcucha wartości w zarządzaniu przez wartość jest to, iż dociera do pierwotnych przyczyn ponoszenia przez przedsiębiorstwo kosztów, którymi są potrzeby i oczekiwania klientów. To klient ze swoimi wymaganiami decyduje o działaniach (procesach), a zatem o kosztach, i – jak wykazano wcześniej – o wartości przedsiębiorstwa.

## 5. Uwagi końcowe

Wartość rynkowa przedsiębiorstwa jest zdeterminowana przyszlými przepływami środków pieniężnych i rośnie wówczas, gdy stopa zwrotu z inwestycji przewyższa koszt kapitału. Generowanie przez przedsiębiorstwo przepływów środków pieniężnych nie może następować bez odpowiedniego poziomu efektywności działalności operacyjnej przedsiębiorstwa. Do oceny poziomu efektywności działalności operacyjnej w zarządzaniu przez wartość można wykorzystać koncepcję marżę zysku operacyjnego. O poziomie zysku operacyjnego, a w rezultacie o rentowności operacyjnej sprzedaży decydują przede wszystkim koszty podstawowej działalności operacyjnej, takie jak: koszty sprzedanych

produktów, towarów i materiałów, koszty ogólnego zarządu oraz koszty sprzedaży. Z punktu widzenia zarządzania przez wartość, analiza kosztów na podstawie danych kosztowych zawartych w sprawozdaniu finansowym jest niewystarczająca. Zalecane jest przeprowadzanie analizy kosztów wartości dostarczanych klientom, która umożliwi skuteczne kształtowanie wymaganej marży zysku operacyjnego.



**Jolenta Jaroniec-Mudziejewska**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu  
Katedra Rachunkowości i Finansów Przedsiębiorstw

## **Uwarunkowania tworzenia rezerw w strategii działania przedsiębiorstwa**

***Streszczenie.** W niniejszym opracowaniu podjęto najpierw próbę określenia istoty i rodzajów ryzyka, które jest związane z każdą działalnością podejmowaną przez człowieka, w tym także działalnością gospodarczą. Ryzyko jest definiowane na wiele różnych sposobów, często niespójnych ze sobą, toteż przedstawiono różne podejścia do ryzyka, jego definiowania, mierzenia, kontroli i zarządzania. Przedstawiono również wiele możliwych aspektów pojmowania ryzyka. Ponieważ dość często jest ono utożsamiane z niepewnością, więc spróbowano określić różnicę między tymi pojęciami. Zostało ono sklasyfikowane według różnych kryteriów. Ryzyko towarzyszy większości przedsięwzięć gospodarczych, dlatego też wymaga ono tworzenia rezerw, których pojęcie określono, a następnie przedstawiono podział ich według różnych kryteriów. Zostało określone ich miejsce w bilansie, zobrazowano też ich ujęcie zarówno bilansowe, jak i podatkowe.*

### **1. Uwagi wstępne**

Ryzyko i niepewność jest integralnym elementem każdego procesu decyzyjnego w zarządzaniu oraz podstawowym warunkiem funkcjonowania i rozwoju każdego przedsiębiorstwa. Rezerwy w gospodarce rynkowej tworzy się wtedy, gdy istnieje określone ryzyko przedsięwzięcia gospodarczego. W związku z prowadzoną działalnością gospodarczą mogą zaistnieć takie okoliczności, które spowodują stratę bądź inne ujemne skutki majątkowe czy finansowe. W takich przypadkach kierownictwo musi podjąć decyzję o tworzeniu rezerw. Różnorodność przyczyn ich tworzenia utrudnia ich zdefiniowanie.

## 2. Istota i rodzaje ryzyka

Od niepamiętnych czasów człowiek w swojej działalności boryka się z różnymi problemami, które często występują w sposób nieprzewidywalny, a nawet niebezpieczny. Występuje tutaj pewien element niepewności i ryzyka, które jest wpisane w życie i wszelką działalność człowieka i instytucji. Codziennie podejmowane są decyzje, które bardzo często obarczone są ryzykiem i których wynik nie zawsze jest pewny oraz możliwy do przewidzenia. Na ogół nie można w sposób całkowicie pewny ustalić, jak ukształtują się w przyszłości poszczególne czynniki będące podstawą obecnej decyzji. Przeważnie bywa tak, że większemu ryzyku odpowiada możliwość osiągnięcia większego zysku, zatem czym jest ryzyko? Jego definicja jest trudna do określenia, jest to bowiem pojęcie wieloznaczne i złożone. Do dziś nie dopracowano się jednej obiektywnej jego definicji, jest definiowane na wiele różnych sposobów, często ze sobą niespójnych. Sam wyraz „ryzyko” wywodzi się od włoskiego słowa *risico*, które potocznie oznacza: „możliwość, prawdopodobieństwo, że coś się nie uda; przedsięwzięcie, którego wynik jest nieznan, niepewny, problematyczny”<sup>1</sup>. W praktyce dość często pojęcie to utożsamia się z niepewnością, jednak istnieją między nimi różnice. Te różnice jako pierwszy określił Willett, twierdząc, że ryzyko jest obiektywnie współzależne od subiektywnej niepewności<sup>2</sup>. Inną definicją jest niepewność wyrażona jako cecha związana zawsze z efektem zamierzonego działania i wyrażająca, w jakim stopniu ten efekt jest wątpliwy, a w jakim prawdopodobny. Przystępując do działania, którego efekt jest niepewny, podejmuje się ryzyko, które jest wynikiem niepewności<sup>3</sup>. W literaturze można spotkać również definicję niepewności, która jest stanem, gdzie przyszłe możliwości i szanse ich wystąpienia nie są znane<sup>4</sup>. Najczęściej twierdzi się, że niepewność w działalności gospodarczej oznacza, iż podmiot gospodarujący nie jest w stanie uświadomić sobie zakresu, rodzaju i prawdopodobieństwa wystąpienia zdarzeń, które będą mogły mieć wpływ na dalszy przebieg procesu gospodarczego. O ryzyku natomiast mówi się wówczas, gdy przedsiębiorstwo potrafi zidentyfikować wszystkie czynniki zagrożenia i określić miejsca, w których mogą one wystąpić. Słowa ryzyko należy używać w momencie, w którym możliwe jest zidentyfikowanie przyszłych zdarzeń, lecz nie wiadomo, jaki wynik będzie osiągnięty w przyszłości. Należy go użyć również wtedy, gdy wiadomo, jakie jest prawdopodobieństwo zrealizowania się poszczególnych możliwości w przyszłości. W działalności gospodarczej często nie można uniknąć ryzyka,

<sup>1</sup> *Słownik wyrazów obcych*, wyd. XXVII, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993, s. 760.

<sup>2</sup> Por. D. Dziawgo, *Ryzyko i obligacje na międzynarodowym rynku finansowym*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 8.

<sup>3</sup> W. Tarczyński, M. Mojsiewicz, *Zarządzanie ryzykiem*, PWE, Warszawa 2001, s. 12.

<sup>4</sup> Por. D. Dziawgo, wyd. cyt., s. 14.

gdyż w momencie podejmowania decyzji nie dysponuje się pełną informacją, w związku z czym nie można przewidzieć dalszego ciągu wydarzeń. Ryzyko jest więc naturalnym zjawiskiem towarzyszącym każdej działalności gospodarczej. Nie można go wyeliminować, ale należy je mierzyć i umiejętnie zarządzać nim poprzez cele. W procesie zarządzania ryzykiem stosuje się regulacje dotyczące zasady ostrożności, przy użyciu których usiłuje się określić granice bezpieczeństwa w każdej działalności. Racjonalne podejście do opanowywania ryzyka i jego skutków wymaga nieustannego badania ryzyka zewnętrznego i wewnętrznego oraz jego ciągłego pomiaru. Istnieją różne instrumenty polityki ryzyka zorientowane na przyczyny i skutki. I tak pierwsze z nich mają na celu przede wszystkim identyfikację ryzyka oraz zminimalizowanie prawdopodobieństwa wystąpienia go, drugie zaś – zminimalizowanie skutków zdarzeń niekorzystnych i zabezpieczenie przed stratą w odniesieniu do zdarzeń, których nie można było przewidzieć lub niemożliwe było zabezpieczenie się przed nimi. Właściwe zarządzanie ryzykiem jest możliwe tylko wtedy, gdy system rachunkowości dostarcza odpowiedniej informacji na temat podjętego ryzyka oraz jego konsekwencji rzeczywistych i prawdopodobnych.

Istnieje wiele rodzajów ryzyka, które można podzielić według różnych kryteriów. Do najczęściej spotykanych można zaliczyć klasyfikację ogólną, klasyfikację ryzyka związanego z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa, klasyfikację dotyczącą decyzji rozwojowych przedsiębiorstwa, klasyfikację dotyczącą ryzyka całkowitego, gdzie zasadniczym kryterium są czynniki kształtujące ryzyko, klasyfikację ryzyka związanego z wyodrębnieniem alternatywy oraz klasyfikację dotyczącą przedsiębiorstwa i jego udziału w rynku kapitałowym.

I tak według klasyfikacji ogólnej ryzyko podzielić można na<sup>5</sup>:

- ryzyko właściwe, związane z działaniem prawa wielkich liczb oraz zjawiskami katastroficznymi, np. trzęsieniem ziemi, powodzią, huraganami, pożarami itp.,
- ryzyko subiektywne, związane z niedoskonałością człowieka w kwestii oceny prawdopodobieństwa wystąpienia pewnych zjawisk,
- ryzyko obiektywne, związane z brakiem możliwości przewidzenia pewnych zjawisk przez człowieka, zwane absolutną formą niepewności.

Z kolei w ramach klasyfikacji ryzyka związanego z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa wyróżniamy:

- ryzyko stałe (niezmienne), związane z czynnikami makroekonomicznymi, tj. inflacją, bezrobociem itp.,
- ryzyko niestałe (zmienne), związane z daną firmą, tj. z zagrożeniem upadłością, trudnościami produkcyjnymi itp.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Por. H. Pneumans, *Teorie et pratique des calculs d'investissement*, Dunod, Paris 1965, s. 99.

<sup>6</sup> Por. N. Skov, *Finanse i zarządzanie*, Placet, Warszawa 1991, s. 115.

Jeżeli chodzi o klasyfikację dotyczącą decyzji rozwojowych przedsiębiorstwa, to możemy je podzielić na:

- ryzyko projektu, dotyczące technicznych warunków realizacji projektu (nie ma uniwersalnych projektów, które sprawdzą się w każdej firmie),
- ryzyko firmy, dotyczące złej oceny przyszłych warunków rynkowych przez firmę inwestującą,
- ryzyko właścicieli, będące następstwem niskiego zainteresowania kadry kierowniczej w kwestii różnicowania kierunków rozwoju firmy, co prowadzi do zwiększenia ryzyka działalności gospodarczej<sup>7</sup>.

Dokonano również podziału ryzyka całkowitego według czynników kształtujących to ryzyko, mianowicie<sup>8</sup>:

- ryzyko systematyczne (zewnętrzne),
- ryzyko specyficzne (wewnętrzne).

Ryzyko systematyczne to ryzyko, które nie może być kontrolowane przez podmiot będący w jego zasięgu, dotyczące sił zewnętrznych (sił przyrody, a także warunków ekonomicznych rynku); w przypadku tego ryzyka nie ma możliwości jego wyeliminowania przez przedsiębiorstwo, a jego głównymi źródłami są zmiany sytuacji polityczno-ekonomicznej, inflacji, stopy procentowej. W ramach tego ryzyka można wyróżnić między innymi:

- ryzyko stopy procentowej – dotyczące zmian stopy procentowej,
- ryzyko walutowe – będące następstwem zmiany kursów walut,
- ryzyko rynku – dotyczące rynku akcji, polegające na tym, że pewne ceny pojedynczych akcji są wynikiem ogólnej sytuacji na rynku,
- ryzyko siły nabywczej – powiązane ze zjawiskiem inflacji, występujące wtedy, gdy dochodzi do zmiany siły nabywczej pieniądza,
- ryzyko polityczne – związane z decyzjami władz państwowych, dotyczące podmiotów gospodarczych,
- ryzyko wydarzeń – dotyczące występowania pewnych zdarzeń mających wpływ na instrumenty finansowe, niewpływających jednak na sytuację rynkową<sup>9</sup>.

„Ryzyko specyficzne to ryzyko dotyczące działalności danego przedsiębiorstwa i będące pod jego nadzorem; źródłami tego ryzyka są: zarządzanie firmą, konkurencja, płynność, dostępność surowców, bankructwo firmy”<sup>10</sup>. Uszczegółowiając, możemy wyróżnić:

<sup>7</sup> Por. O.D. Bowlin, J.D. Martin, D.F. Scott, *Guide to Financial Analysis*, McGraw-Hill Book Company, New York 1980, s. 173.

<sup>8</sup> Por. S. Soroczyński, J. Stachowicz, *Zabezpieczenia ryzyka stopy procentowej i ryzyka walutowego za pomocą transakcji nierzeczywistych*, Futures i Options, Kraków 1994, s. 12.

<sup>9</sup> Por. K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 99-101.

<sup>10</sup> W. Tarczyński, M. Mojsiewicz, wyd. cyt., s. 17.

- ryzyko zarządzania – powiązane ze złym kierowaniem przedsiębiorstwem,
- ryzyko biznesu – dotyczące zmiennej wielkości dochodu,
- ryzyko niedotrzymania warunków – związane z niezachowaniem warunków umowy,
- ryzyko finansowe – będące następstwem wykorzystywania kapitału obcego do finansowania działalności,
- ryzyko bankructwa – powiązane z ryzykiem niedotrzymania warunków oraz z ryzykiem finansowym, co może prowadzić do upadłości firmy,
- ryzyko płynności rynkowej – dotyczące posiadanych przez firmę instrumentów finansowych o niewielkim rynku, które trudno sprzedać po danej cenie,
- ryzyko zmiany ceny – dotyczące obligacji i polegające na ich sprzedaży przed terminem wykupu, co może wiązać się z poniesieniem straty w wyniku zmiany stopy procentowej, a co za tym idzie – zmianą ceny,
- ryzyko reinwestowania – dotyczące środków z posiadania instrumentów finansowych reinwestowanych w inne instrumenty finansowe o innej stopie procentowej,
- ryzyko wykupu na żądanie – dotyczące możliwości wykupienia instrumentu finansowego w momencie, gdy jedna ze stron znajduje się w niekorzystnej sytuacji,
- ryzyko zmienności – związane z instrumentami mogącymi przekształcić się w inny instrument w momencie najmniej korzystnym dla posiadacza instrumentu<sup>11</sup>.

Ryzyko z punktu widzenia przedsiębiorstwa i jego udziału w rynku kapitałowym można podzielić na<sup>12</sup>:

- rynkowe – dotyczące strat będących następstwem zmiany wartości aktywów znajdujących się w obrocie,
- kredytowe – związane z nieuregulowaniem zobowiązań przez firmę współpracującą, tzw. ryzyko straty finansowej,
- operacyjne – dotyczące poniesienia straty w związku z niewłaściwym zarządzaniem, niewłaściwą kontrolą, błędami człowieka,
- prawne – dotyczące poniesienia strat wynikających z działalności przedsiębiorstwa poza granicami prawa,
- biznesowe – będące następstwem decyzji inwestycyjnych mających na celu realizowanie strategii rozwoju przedsiębiorstwa.

Skoro ryzyko towarzyszy większości przedsięwzięć gospodarczych, to wymaga ono tworzenia rezerw, które charakteryzują się mnogością rodzajów, różnorodnymi przyczynami ich tworzenia, skutecznością w ostrożnym kształ-

<sup>11</sup> Tamże, s. 19.

<sup>12</sup> Por. A. Socik, *Przedsiębiorstwo a ryzyko – podejście praktyczne*, „Rynek Terminowy” 2000, nr 4, s. 49; P. Best, *Wartość narażona na ryzyko*, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2000, s. 14-17.

towaniu wyniku finansowego oraz gwarancją możliwości odtworzenia aktywów zaangażowanych w danej działalności gospodarczej.

### 3. Pojęcie i znaczenie rezerw

Słowo rezerwy jest trudne do zdefiniowania z powodu różnych zdarzeń, które przyczyniają się do ich powstania. Uogólniając, jednak można określić ich rolę w procesie zabezpieczania się przed ryzykiem. Gwarantują one odtwarzanie z okresu na okres aktywów netto przedsiębiorstwa, w związku z czym chronią prawa i interesy jego właścicieli, ułatwiając tym samym zarządzającym realizację zasady kontynuacji działania<sup>13</sup>.

Inna definicja słowa rezerwy pokazuje, że ma ono trojkie znaczenie i ujmuje się je jako:

- rezerwy sensu stricte,
- rezerwy o charakterze kapitałowym,
- rezerwy kosztowe.

I tak rezerwy sensu stricte są tworzone przez jednostki w momencie pojawienia się ryzyka, którego urealnienie spowoduje istotny ubytek w składnikach aktywów podmiotu, grożące jednostce straty wynikające z jej działalności lub będące odzwierciedleniem ujemnego oddziaływania otoczenia na kondycję finansową lub majątkową podmiotu. Można je tworzyć w związku z odmiennością momentu uznania przychodu za osiągnięty lub kosztu za poniesiony w myśl przepisów podatkowych. Mogą też być tworzone przez ubezpieczycieli jako rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe<sup>14</sup>.

Rezerwy o charakterze kapitałowym są zabezpieczeniem podmiotu przed zbyt dużą dystrybucją wyniku finansowego, jak również ochroną przed ewentualnymi stratami bilansowymi. Są one narzędziem gwarantującym kontynuację działalności jednostki oraz jej rozwój. Tworzenie ich polega na zwiększeniu stanu kapitałów własnych, jednocześnie zwiększając wartość aktywów netto jednostki. Tego typu rezerwy, z wyjątkiem rezerwy z aktualizacji wyceny środków trwałych, wynikają z ustaleń statutowych spółek kapitałowych i uregulowane są przepisami kodeksu spółek handlowych, a więc są poza unormowaniami prawa bilansowego. Należy tutaj podkreślić, że są one celowe, a więc przypisane konkretnym kierunkom ich wykorzystania. Tworzone są z zysku netto jednostki bądź wpłat jej właścicieli, zasilają więc stan kapitałów własnych oraz aktywów netto. Przesłanki tworzenia tych rezerw związane są z tzw.

<sup>13</sup> Por. M. Gmytrasiewicz, *Rezerwy w rachunkowości*, Difin, Warszawa 2001, s. 8.

<sup>14</sup> Por. K. Szymański, *Rachunkowość i podatki. Komentarz do ustawy o rachunkowości z uwzględnieniem przepisów podatkowych*, Difin, Warszawa 2001, s. 258.

koncepcją zachowania kapitału<sup>15</sup>, zapewniając odtworzenie zaangażowanego w działalność gospodarczą czystego majątku jednostki na niezmiennym poziomie. Rezerwy kapitałowe są rezerwami obligatoryjnymi, co ma dalsze konsekwencje przy zmianie warunków dotyczących jakiegokolwiek rezerwy statutowej, gdyż zmiana taka może nastąpić poprzez aneks do umowy lub w drodze korekty statutu jednostki. Mogą być one utworzone, wykorzystywane, ale nigdy nie rozwiązywane, gdyż ich rozwiązanie możliwe jest tylko w sytuacji zaprzestania kontynuacji działania przedsiębiorstwa w wyniku jego likwidacji bądź upadłości. Wówczas zostają one księgowo połączone w jeden kapitał podstawowy i tym samym następuje ich rozwiązanie<sup>16</sup>.

Rezerwy kosztowe są rezerwami korygującymi aktywa, mającymi związek ze stosowaniem zasady współmierności przychodów i związanych z nimi kosztów oraz zasady ostrożnej wyceny, umożliwiającej przedstawienie w wyniku finansowym jednostki rzeczywistego i wiarygodnego obrazu jej stanu majątkowego i sytuacji finansowej.

Rezerwy w rachunkowości oznaczają równowartość odłożonych aktywów, z przeznaczeniem ich na pokrycie aktualnych lub przewidywanych kosztów, strat i zobowiązań<sup>17</sup>. Odzwierciedleniem tego stanu jest zmniejszenie zysku netto lub obciążenie wyniku brutto równowartością powstałych rezerw. Polega to na tym, że rezerwy nie mogą zmniejszać poziomu aktywów wykorzystywanych obecnie przez przedsiębiorstwo do prowadzenia działalności gospodarczej. Majątek, który jest podporządkowany rezerwom ma za zadanie chronić przed ewentualnymi zagrożeniami oraz zmniejszać konsekwencje ubytku czystego majątku przedsiębiorstwa.

Rezerwy nie mogą być przeznaczone na przyszłe przewidywane straty operacyjne firmy. Mogą być jednak wskazówką dla osób zarządzających przedsiębiorstwem, jak postępować w przyszłości.

Według M. Gmytrasiewicz tak określone rezerwy „wygospodarowują aktywa:

- uzupełniające określone bieżące ubytki czystego majątku lub
- zapewniające pokrycie przewidywanych w przyszłości ubytków tego majątku”<sup>18</sup>.

Inną istotną kwestią jest moment tworzenia rezerw. Powstają one „wtedy, gdy:

- a) na jednostce gospodarczej ciąży obecny obowiązek (prawny lub zwyczajowo oczekiwany), wynikający ze zdarzeń przeszłych,

<sup>15</sup> Por. *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 2001*, IASB, London 2001, s. 79-81.

<sup>16</sup> Por. znowelizowana ustawa o rachunkowości z dnia 9 listopada 2000 r., DzU nr 113/2000, poz. 1186, ze zmianami z 2001 r., DzU nr 111/2001, poz. 1195, art. 35, ust. 3.

<sup>17</sup> Por. M. Gmytrasiewicz, wyd. cyt., s. 8.

<sup>18</sup> Tamże, s. 8.

b) prawdopodobne jest, że wypełnienie obowiązku spowoduje konieczność wypływu środków zawierających w sobie korzyści ekonomiczne,

c) można dokonać wiarygodnego szacunku kwoty tego obowiązku”<sup>19</sup>.

Gromadzi się je na bieżąco, nie później niż na tzw. datę bilansu. Podaje się wtedy wartości szacunkowe, gdyż prawdziwe oszacowanie rezerw nastąpi w przyszłości w chwili formalnego udokumentowania. Trzeba zaznaczyć, iż rezerwy tworzone są poprzez zwiększenie kosztów działalności danego okresu bądź zmniejszenie zysku netto. Nie jest jednak oczywiste, że przewidywane zobowiązanie wystąpi i może się okazać, że rezerwy nie były konieczne. Mimo takich przypadków należy je tworzyć zawsze. Dzięki tak prowadzonej polityce rezerwowej firma ponosi mniejsze ryzyko finansowe, jej pozycja na rynku jest bardziej stabilna, a poza tym ma mocniejszą pozycję kapitałową i wyższy stopień niezależności. Stan rezerw powinien być weryfikowany na każdy dzień bilansowy i korygowany w celu odzwierciedlenia bieżącego, najbardziej właściwego szacunku.

W przypadku gdy okaże się, że rezerwa została utworzona niepotrzebnie, bo przewidywane zobowiązanie i strata nie wystąpiły lub była ona zawyżona w stosunku do ryzyka, wówczas rezerwę się rozwiązuje. Konsekwencją tego działania jest zwiększenie wyniku brutto lub netto jednostki.

#### 4. Rodzaje rezerw

Istnieje w literaturze fachowej wiele różnorodnych klasyfikacji rezerw. Wynika to z różnych podejść do tego zagadnienia. I tak np. Międzynarodowe Standardy Rachunkowości wyróżniają tylko jeden rodzaj rezerw, a mianowicie rezerwy na zobowiązania. W Polsce natomiast można spotkać podział na rezerwy bilansowe i niebilansowe oraz rezerwy jawne i ciche.

Jak wynika z powyższego, rezerwy w rachunkowości możemy podzielić według kryterium jawności na jawne i ciche.

I tak rezerwy jawne to te, które są tworzone zgodnie z obowiązującymi normami prawnymi i zapisami w umowach lub statutach jednostek gospodarczych. Można je odczytać w księgach rachunkowych lub sprawozdaniach finansowych. Powstają na jasno i jednoznacznie określone, spodziewane koszty i straty (np. z tytułu niewypłacalności dłużnika lub szacowanych strat w aktywach)<sup>20</sup>. Przedstawia się je w pozycji pasywów w grupie B, jak również zmniejsza się wartość odpowiednich pozycji aktywów, np. należności.

<sup>19</sup> *Międzynarodowe Standardy*, wyd. cyt., MSR nr 37, Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe, s. 956.

<sup>20</sup> Por. K. Szymański, *Rachunkowość i podatki. Komentarz do ustawy o rachunkowości*, Difin, Warszawa 1999, s. 259.



Drugim rodzajem rezerw według kryterium jawności są rezerwy ciche, do których możemy zaliczyć wszystkie rezerwy niewidoczne w księgach rachunkowych i sprawozdaniach finansowych w sposób jawny. Rezerwy te są w nich wręcz ukryte, stanowią cichy, niejawni aktyw, są niejako potencjalnym zyskiem.

Przykładem mogą być wszelkiego rodzaju patenty, licencje itp. receptury techniczno-technologiczne, które są wytworzone we własnym zakresie. Dzieje się tak, ponieważ nie są one uznawane przez prawo bilansowe za część wartości niematerialnych i prawnych, czyli aktywów. Tworzą one nieewidencjonowane aktywa, które są cichymi rezerwami przedsiębiorstwa<sup>21</sup>.

Ciche rezerwy występują również w obrębie rezerw jawnych, w wyniku zbyt wysokiego ich oszacowania. Dzieje się tak dlatego, że wycenie tej zawsze towarzyszy niepewność i możliwość popełnienia błędu.

Rezerwy ciche powstają także w wyniku zaniżenia rzeczywistej wartości aktywów i przychodów oraz zawyżenia wyceny pasywów i kosztów. W tym wypadku następuje pogorszenie obrazu przedsiębiorstwa, natomiast jego prawdziwy, realny stan finansowo-majątkowy jest dużo lepszy. Działanie takie jest zgodne z obowiązującymi przepisami i wiąże się z zasadą ostrożności przy ustalaniu wyniku finansowego i stanu majątku. Takie podejście jest drogą do zabezpieczenia się na lata o niższej rentowności.

W przypadku rezerw cichych należy zaznaczyć, że niekiedy powstają one niezależnie od intencji danego podmiotu w sposób naturalny i nieunikniony. Przykładem może być majątek trwały, który nie jest rewaloryzowany w wysokości odzwierciedlającej jego wartość odtworzeniową<sup>22</sup>. Innym przykładem są papiery wartościowe, które mimo podniesienia ich kursu muszą być przedstawiane w cenie nabycia, co może prowadzić do wyciągania błędnych wniosków przez inwestorów. Rezerwy te powstają także w momencie wniesienia niedoszacowanego aportu, np. gdy ktoś chce ukryć jego prawdziwą wartość, a w konsekwencji miejsce pochodzenia pieniędzy.

Niezależnie od przesłanek i możliwości tworzenia cichych rezerw jest sprawą oczywistą, że ich występowanie oznacza zaniżenie wyceny czystego majątku jednostki gospodarczej, czyli tzw. aktywów netto<sup>23</sup>. Takie postępowanie ma jednak zalety. Jest to dodatkowe, ukryte zabezpieczenie dla wierzycieli w razie kłopotów firmy. A dla kierownictwa dodatkowy majątek, którym może dysponować.

Innym kryterium klasyfikacji rezerw jest podział na rezerwy niebilansowe i bilansowe.

Rezerwy niebilansowe (odpisy aktualizujące) dzieli się na:

<sup>21</sup> Por. M. Gmytrasiewicz, wyd. cyt., s. 14.

<sup>22</sup> Por. K. Szymański, 1999, wyd. cyt., s. 259.

<sup>23</sup> Por. M. Gmytrasiewicz, wyd. cyt., s. 15.

- rezerwy na inwestycje finansowe,
- rezerwy na amortyzowany majątek trwały,
- rezerwy na należności.

W ramach rezerw na należności można dokonać podziału na:

- rezerwy na należności od dłużników postawionych w stan likwidacji lub stan upadłości, z wyjątkiem likwidacji przez prywatyzację przedsiębiorstw państwowych (art. 35b ust. 1 pkt 1),
- rezerwy na należności od dłużników, w stosunku do których oddalono wnioski o ogłoszenie ich upadłości, jeśli majątek dłużnika nie pozwala pokryć kosztów postępowania upadłościowego (art. 35b ust. 1 pkt 2),
- rezerwy na należności kwestionowane przez dłużników (należności sporne) lub przeterminowane, gdy ocena ich sytuacji finansowej i gospodarczej wskazuje na prawdopodobieństwo nieściągalności (art. 35b ust. 1 pkt 3),
- rezerwy na należności stanowiące równowartość kwot podwyższających należności, w stosunku do których uprzednio dokonano odpisu aktualizującego (art. 35b ust. 1 pkt 4),
- rezerwy na należności przeterminowane i nieprzeterminowane o znacznym prawdopodobieństwie nieściągalności (w wysokości wiarygodnej oszacowanej wielkości ogólnej rezerwy na tego rodzaju należności) (art. 35b ust. 1 pkt 5)<sup>24</sup>.

Rezerwy bilansowe dzieli się na:

- rezerwy na zobowiązania i przewidywane straty z operacji w toku,
- rezerwy na odroczone podatki,
- rezerwy kapitałowe, a wśród nich rezerwy na kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny i na pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe.

Jak wynika z powyższego, rezerwy niebilansowe znowelizowana Ustawa o rachunkowości określa jako odpisy aktualizujące (art. 35b), które można także określić mianem korekty wartości aktywów. Dotyczą one – w warunkach polskich – lokat długoterminowych, bilansowej wyceny należności i składników majątku poddanych amortyzacji. Wszystkie te rezerwy są nietypowe. Ich szczególność polega na tym, iż nie określają prawdopodobnych zobowiązań przedsiębiorstwa, lecz aktualizują księgową wartość aktywów. Nie są wykazywane w bilansie, ponieważ nie mogą obejmować żadnych korekt wartości w pozycjach aktywów, które wykazywane są w sprawozdaniach finansowych w tzw. wartości netto, czyli:

- wartość netto składników majątku podlegających amortyzacji (różnica między wartością początkową, a dotychczasowym umorzeniem),
- wartość netto należności (należności, które zdaniem wierzyciela są bezsporne, a ich likwidacja nie budzi żadnych wątpliwości),
- wartość netto inwestycji finansowych (podobnie jak składniki majątku).

<sup>24</sup> Por. znowelizowana ustawa o rachunkowości, wyd. cyt., DzU nr 76/2002, poz. 694, art. 35b.

Ponadto należy stwierdzić, że istnieje jeszcze wiele innych rezerw, które nie podlegają powyższym klasyfikacjom, jednak mają ogromne znaczenie w rachunkowości. Najważniejsze z nich to:

1) rezerwa na koszty przyszłych okresów – tworzy się je jako rozliczenia międzyokresowe bierne ściśle określonych świadczeń realizowanych na rzecz przedsiębiorstwa, lecz jeszcze niestanowiących zobowiązania<sup>25</sup>;

2) rezerwa na naprawy gwarancyjne – jest to rezerwa kosztowa, którą tworzy się w celu pokrycia kosztów napraw gwarancyjnych pewnych produktów i towarów trwałego użytku, dla ustalenia właściwego w danym okresie wyniku;

3) rezerwa budżetowa, która jest tworzona na:

- nieprzewidziane wydatki o charakterze ogólnym, jej wysokość wynosi do 0,2% wydatków budżetowych; te rodzaje wydatków, których szczegółowy podział nie jest możliwy w trakcie opracowywania budżetu oraz wydatki wynikające z ustaw, które wcześniej nie zostały uwzględnione w budżecie, a ich wysokość nie może przekraczać 5% wydatków budżetu; wysokość tej części rezerwy nie jest limitowana<sup>26</sup>,
- wypłaty z tytułu udzielonych poręczeń, wymagalnych roszczeń Skarbu Państwa, niezbędne uzupełnienie dotacji ogólnych dla gmin;

4) rezerwy bankowe, które dzielą się na:

a) rezerwy celowe – tworzone przez banki z mocy prawa; ich zadaniem jest zabezpieczenie ryzyka będącego następstwem udzielania kredytów, gwarancji bankowych oraz innych należności; tworzy się je po to, aby zapewnić bezpieczeństwo wkładów oszczędnościowych i lokat, aby w razie niepowodzenia banku klienci mogli odzyskać swoje pieniądze; wśród nich można wyróżnić rezerwy:

- na należności pod obserwacją,
- na należności poniżej standardu,
- na należności wątpliwe,
- na należności stracone,

b) rezerwy obowiązkowe – „wyrażona w złotych część środków pieniężnych w złotych i walutach obcych zgromadzonych na rachunku bankowym, środków uzyskanych ze sprzedaży papierów wartościowych oraz innych środków przyjętych przez bank podlegających zwrotowi, z wyjątkiem środków przyjętych od innego banku krajowego, a także środków przyjętych od banku zagranicznego na podstawie umów zawartych przed dniem wejścia w życie ustawy lub środków pozyskanych z zagranicy, na co najmniej 2 lata”<sup>27</sup>; banki komercyjne przechowują tę rezerwę na rachunku banku centralnego, jej stopa wynosi 5%,

<sup>25</sup> Por. R. Niemczyk, *Rezerwy w rachunkowości*, TNOiK, Bydgoszcz 2000, s. 12.

<sup>26</sup> Por. W. Ziółkowska, *Finanse publiczne*, Wydawnictwo WSB, Poznań 2000, s. 192.

<sup>27</sup> Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim, DzU nr 140/1997, poz. 938, art. 38, ust. 2 z 1997 r.

- c) rezerwy ogólne – tworzone przez bank, mają zabezpieczać przed niekorzystnymi skutkami zdarzeń związanych z prowadzeniem działalności bankowej, jednak nieprzypisanych jednoznacznie do poszczególnych pozycji aktywów czy zobowiązań pozabilansowych<sup>28</sup>;
- 5) rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe – których przeznaczeniem jest zabezpieczenie obecnych i przyszłych zobowiązań ubezpieczyciela, będących następstwem zawartych umów ubezpieczeniowych.

## 5. Udział rezerw w bilansie i wpływ prawa podatkowego na ich tworzenie

Bilans, który jest integralną częścią sporządzanego na koniec każdego roku obrotowego sprawozdania finansowego, jest ostatecznym podsumowaniem działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Ukazując całościowe informacje o sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa, bilans jest także wiarygodnym źródłem przeprowadzonej kontroli, analizy oraz oceny tej sytuacji dla właścicieli i kierownictwa firmy, jak również dla kontrahentów, banków i instytucji ubezpieczeniowych.

W związku z tak licznymi funkcjami, jakie pełni bilans, oczywiste i nieodzowne jest wykazanie rezerw w bilansie. Występują one po stronie pasywów, w następujących grupach:

1. Rezerwy kapitałowe – grupa A „Kapitały własne”, jako:
  - A. IV. Kapitał (fundusz) zapasowy:
    - 1) ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej,
    - 2) tworzony ustawowo,
    - 3) tworzony zgodnie ze statutem,
    - 4) z dopłat wspólników,
    - 5) inny.
  - A. V. Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny.
  - A. VI. Pozostały kapitał (fundusz) rezerwowy.
2. Rezerwy na przewidywane straty oraz na zobowiązania – grupa B, która na podstawie ustawy o rachunkowości, dzieli się na:
  - B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania
    - I. Rezerwy na zobowiązania:
      - 1) rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego,
      - 2) rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne,
      - 3) pozostałe rezerwy.

<sup>28</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 grudnia 2003 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków, DzU nr 218/2003, poz. 2147.

Wszystkie rezerwy ujęte w bilansie są źródłami finansowania wygospodarowanych aktywów.

Rezerwy te stanowią niejednorodną grupę, która obejmuje:

– rezerwy na zobowiązania jednostki gospodarczej, dotyczące jej działalności operacyjnej, finansowej, nadzwyczajnej, będące z reguły wielkościami oszacowanymi,

– rezerwy na odroczone podatki dochodowe, inaczej znane jako niepewne zobowiązania o charakterze publicznoprawnym, określające w sposób dokładny odroczone w czasie zobowiązania firmy wobec państwa z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych lub fizycznych; jest to tzw. różnica dodatnia podatku dochodowego, spowodowana odmiennością momentu uznania przychodu za osiągnięty lub kosztu za poniesiony na podstawie obecnie obowiązujących w tej kwestii przepisów podatkowych,

– rezerwy kapitałowe, które są tworzone w momencie podziału zysku netto; ich powstanie wiąże się niekiedy z wpłatami właścicieli jednostki gospodarczej lub procedurami przeszacowania określonych składników majątku trwałego. Rezerwy te szerzej zostały omówione wyżej.

Należy mieć na uwadze, iż rezerwy kapitałowe, jak również wszystkie inne rezerwy są rezerwami celowymi, a więc muszą być przypisane dokładnie określonym kierunkom ich wykorzystania. Rezerwy na pokrycie w przyszłości ewentualnej straty bilansowej są przypisane kapitałowi zapasowemu, rezerwy na reorganizację przedsiębiorstwa – kapitałowi rezerwowemu.

**Rezerwy na zobowiązania i straty**, nazywane inaczej rezerwami na ryzyko gospodarcze, koszty, zobowiązania i straty, należą do tzw. rezerw bilansowych i wykazywane są w bilansie w pasywach w grupie B2. Najłatwiej można je zdefiniować jako oszacowane zobowiązania, których wysokość i termin zapłaty są niepewne. Słowo zobowiązanie rozumie się tu jako aktualny, wynikający z przyszłych zdarzeń obowiązek jednostki gospodarczej do zapłaty, co do którego możemy przypuszczać, że spowoduje wydatkowanie środków pieniężnych. Tym co odróżnia je od innych zobowiązań jest brak pewności co do wysokości i terminu poniesienia przyszłego wydatku.

Rezerwy te mogą dotyczyć wielu zagadnień związanych z jednostkami gospodarczymi. Przykładem mogą być rezerwy tworzone w związku ze skutkami toczącego się postępowania sądowego, jeżeli w jego efekcie można się spodziewać pewnego uszczuplenia majątku oraz finansów przedsiębiorstwa.

Innym przykładem są rezerwy, które tworzą przedsiębiorstwa przy okazji realizacji długoterminowego kontraktu. Chodzi tu o to, że w przypadku tak długich kontraktów trudno jest przewidzieć poziom zysków. Zyski te są obarczone dużym ryzykiem, które na początku realizacji kontraktu jest trudne do oszacowania. Może się ono wiązać ze zmianą kursu walut obcych, wzrostem cen towarów oraz świadczonych usług, czyli inflacją, zmianą przepisów celnych

lub podatkowych. W takim przypadku zaplanowane zyski mogą przekształcić się w straty, w związku ze wzrostem kosztów (zobowiązań) realizowanego kontraktu.

Kolejnym przykładem są rezerwy dotyczące strat, mogące się ujawnić jako bezpośrednie lub pośrednie skutki zjawisk losowych, które miały już miejsce. Chodzi tu o takie zdarzenia, jak np. trzęsienie ziemi, w wyniku którego budynek danej jednostki gospodarczej mógł zostać uszkodzony. Wtedy właśnie tworzy się rezerwę na koszty związane z remontem lub ewentualną rozbiórką, jeśli koszty nie zostały pokryte z ubezpieczenia.

Należałoby jeszcze posłużyć się przykładem, gdzie rezerwy mogą być związane z udzielonymi zabezpieczeniami, takimi jak poręczenia, gwarancje, ustanowienie hipoteki na rzecz osób trzecich, których sytuacja finansowa jest trudna, a w związku z tym możliwa jest konieczność realizacji zobowiązań za te osoby.

Rezerwami na zobowiązania są również objęte ewentualne odszkodowania z tytułu niewłaściwej realizacji kontraktu, np. kary za spóźnienia, niską jakością itp. Mogą one dotyczyć również odszkodowań za naruszenie przepisów, np. o ochronie środowiska (oszacowane zobowiązania z tytułu usunięcia skażeń gruntu i innych zanieczyszczeń środowiska naturalnego), przepisów podatkowych itp.

Rezerwy te można tworzyć także na straty związane ze zmianą sposobu prowadzenia działalności, istotnych ograniczeń skali prowadzonej działalności lub zmiany jej charakteru.

Kolejnym przykładem są rezerwy, dotyczące istotnego załamania kursowego papierów wartościowych, które systematycznie ulegają pogłębieniu.

Wszystkie te rezerwy powinny być utrzymywane do dnia bilansowego, a następnie winny zostać rozwiązane. Odnoszą się one także do strat związanych ze zbyt słabym wykorzystaniem potencjału produkcyjnego, a co za tym idzie do wygenerowania dodatkowych kosztów. Warunkiem koniecznym do utworzenia tych wszystkich rezerw jest fakt, zdarzenie z przeszłości, powodujący, iż w danym momencie powstaje prawne lub zwyczajowe zobowiązanie, które rodzi konieczność poniesienia w przyszłości wydatku. Co więcej rezerwy te muszą być tworzone w wysokości ekonomicznie uzasadnionej w taki sposób, aby obraz rzeczywisty wyniku finansowego nie był zniekształcony. Przedsiębiorstwo nie może tworzyć rezerw w zbyt dużej wielkości, jak również nie mogą być one nieuzasadnione. Przypuszczenia i domysły zarządu jednostki gospodarczej co do możliwości powstania straty nie są argumentem umożliwiającym powstanie rezerwy. Prawo do jej utworzenia daje dopiero strata przewidywana na podstawie konkretnej oraz obiektywnej sytuacji. Oczywiście intuicja kadry kierowniczej jest pomocna i niezwykle przydatna, lecz w przypadku rezerw musi być ona poparta dowodami z przeszłości.

Ponadto należy stwierdzić, że rezerwy na zobowiązania, jak również wszystkie inne rezerwy, powinny być ciągle weryfikowane i dostosowywane do sytuacji bieżącej. Natomiast w momencie, gdy wysokość rezerwy, która została wcześniej oszacowana na pewnym poziomie nie odpowiada rzeczywistej sytuacji i budzi wątpliwości, należy ją bezzwłocznie skorygować w celu dostosowania jej do wysokości przewidywanego zobowiązania.

Należy również dodać, że w związku z nowelizacją ustawy została wprowadzona nowa pozycja sprawozdawcza „rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne”, które w bilansie są ujmowane w ramach rezerw na zobowiązania. Ponadto ustawodawca nakazał podzielenie ich na rezerwy o charakterze krótkoterminowym oraz długoterminowym. Ustawa jednak nie podaje szczegółowego sposobu wyceny czy ujmowania tych rezerw. W takim przypadku rezerwy te wycenia się zgodnie z art. 28 ust. 1 pkt 9 nie rzadziej niż na dzień bilansowy i w wiarygodnej wysokości. Zalicza się je do pozostałych kosztów operacyjnych.

Szczegółowe informacje dotyczące rezerw na świadczenia pracownicze są zawarte w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości (MSR nr 19), gdyż ustawa o rachunkowości nie reguluje dokładnie tego zagadnienia. Standardy te mówią, że od jednostki gospodarczej wymaga się, aby ujmowała zobowiązania, kiedy pracownik wykonywał pracę w zamian za świadczenia pracownicze, które mają być wypłacone w przyszłości oraz koszty, gdy jednostka czerpie korzyści ekonomiczne wynikające z czynności wykonywanych przez pracownika w zamian za świadczenie pracownicze. Oznacza to, że koszty powinny być ujmowane nie w chwili wymagalności danego świadczenia, gdzie zasada kasowa w tym zakresie jest w większości polskich jednostek gospodarczych najczęściej stosowana, ale w momencie wykonywania pracy przez pracownika.

W jednostkach gospodarczych należy tworzyć rezerwy dla przykładowych programów określonych składek, takich jak: rezerwy na odprawy emerytalne, rezerwy na nagrody jubileuszowe i rezerwy na koszty innych świadczeń należnych pracownikom, o ile obowiązek ich wypłacenia w określonej kwocie oraz ryzyko aktuarialne i inwestycyjne obciąża jednostkę. Najczęściej stosowaną metodą wiarygodnego oszacowania wartości tych rezerw jest wycena aktuarialna. Kwota ujęta jako zobowiązanie lub rezerwa z tytułu określonych świadczeń z reguły powinna być kwotą netto, wyliczoną z uwzględnieniem części składowych, na które składają się:

- wartość bieżąca zobowiązania z tytułu określonych świadczeń, która została wyliczona na dzień bilansowy,
- zyski lub straty aktuarialne,
- koszty przyszłego zatrudnienia,
- wartość godziwa na dzień bilansowy aktywów programu, z którego zobowiązania mają być urealnione.

W znowelizowanej Ustawie o rachunkowości ustawodawca wyraźnie wskazuje na konieczność ujmowania kosztów i zobowiązań, zamieszczając we wzorze sprawozdania finansowego pozycję B.I.2 – w pasywach bilansu, jako „rezerwę na świadczenia emerytalne i podobne”.

Na podstawie przepisów art. 37 ustawy o rachunkowości – przedsiębiorstwo tworzy pod koniec roku obrotowego obligatoryjnie **rezerwę na przejściową różnicę z tytułu podatku dochodowego** od osób fizycznych lub osób prawnych, spowodowaną odmiennością momentu uznania przychodu za osiągnięty lub kosztu za poniesiony w myśl przepisów podatkowych, przez zaliczenie dodatkowo z tego tytułu różnicy do obowiązkowych obciążeń wyniku finansowego netto<sup>29</sup>. W ciągu roku obrotowego podatek jest naliczany i ujmowany w księgach rachunkowych bez korekty o różnice przejściowe, które zanikają lub powstają w ciągu roku obrotowego, ale nie upoważnia to do zobowiązania lub nadpłaty z tytułu podatku dochodowego. W związku z powyższym rezerwę na podatek dochodowy tworzy się jednorazowo na koniec każdego roku obrotowego jako element obowiązkowych obciążeń wyniku finansowego.

Przyczyną powstania odmienności momentu uznania przychodu za osiągnięty i kosztu za poniesiony jest wyłączenie od momentu wejścia w życie ustawy o rachunkowości zagadnień rachunkowych spod unormowań fiskalnych, a co za tym idzie różnic w wyniku finansowym w stosunku do wyniku podatkowego. Oznacza to, że księgowy podatek dochodowy nie jest tożsamy w stosunku do rozliczeń przedsiębiorstwa z fiskusem, czyli bieżących zobowiązań podatkowych.

Różnice te mogą być większe lub mniejsze. Zależy to od natężenia związku pomiędzy przepisami prawa podatkowego i finansowego, dotyczącymi przychodów, kosztów oraz kategorii pochodnych. Związki te mogą różnie wyglądać. A mianowicie przepisy podatkowe mogą być ściśle związane z normami rachunkowości, co prowadzi do ewidencji płatności podatkowych zgodnie z przepisami fiskalnymi lub może być również tak, że przepisy podatkowe i prawo bilansowe są ze sobą w niewielkim stopniu związane. Prowadzi to do autonomizacji każdego z zagadnień. W takiej sytuacji system podatkowy wymaga udokumentowania procedur ustalania płatności podatkowych poza księgami rachunkowymi przedsiębiorstwa, zaś rachunkowość powinna autonomicznie ustalać wynik finansowy i związany z nim podatek dochodowy oraz różnice między tą kategorią a płatnościami podatkowymi, czyli bieżącym zobowiązaniem podatkowym<sup>30</sup>.

Następstwem takiego podejścia do rozliczeń jest powstanie bilansu handlowego oraz bilansu podatkowego. Ten pierwszy jest normowany prawem

<sup>29</sup> Por. R. Niemczyk, wyd. cyt., s. 111.

<sup>30</sup> Por. M. Gmytrasiewicz, wyd. cyt., s. 31-32.



bilansowym i prowadzi do wykazania wyniku księgowego, drugi natomiast ukazuje stan finansowy dla potrzeb rozliczania się z fiskusem i wykazuje wynik podatkowy. W Polsce nie ma potrzeby tworzenia takiego bilansu, tak więc obliczenie dochodu oraz zobowiązań względem organów podatkowych odbywa się poza systemem rachunkowości.

Następstwem powyższej rozdzielności jest pojawienie się odroczonego podatku, które są różnicą pomiędzy księgowym podatkiem dochodowym a bieżącym zobowiązaniem podatkowym. Związane jest to z występowaniem tzw. przejściowych różnic w kwalifikowaniu kosztów i przychodów przez prawo bilansowe i prawo podatkowe. Wyjaśnić to można w sposób następujący. Prawo podatkowe uznaje przychody za osiągnięte i koszty za poniesione w innym momencie aniżeli prawo bilansowe. Rozbieżności te w dłuższych okresach wyrównują się i w związku z tym mówimy o międzyokresowych rozliczeniach podatkowych, czyli odroczonego podatku.

Tak utworzona rezerwa jest wykazywana w bilansie przedsiębiorstwa w grupie B.1 pasywów i oznacza wyłącznie odroczenie płatności w czasie, a nie pozbawienie należnych podatków. Należy nadmienić, iż rezerwa ta jest tworzona obowiązkowo, a obowiązek ten wynika z ustawy o rachunkowości oraz z rachunkowej zasady ostrożności wyceny. Istota tworzenia tych rezerw wynika z faktu, iż w przypadku wystąpienia dodatniej różnicy między bilansowym zyskiem a podstawą opodatkowania kwota podatku stanowiąca zobowiązanie podatkowe, tj. wynikająca z deklaracji podatkowej, jest mniejsza od kwoty podatku obliczonej od zysku brutto, tj. wynikającej z ksiąg rachunkowych.

**Rezerwy kapitałowe** należą do rezerw bilansowych, które są wykazywane w pasywach bilansu w grupie A. Charakterystyczną ich cechą jest to, że przy ustalaniu ich wysokości i przeznaczenia można kierować się stosunkowo dużą swobodą.

Kolejnym wyróżnikiem jest to, że tworzone są z zysku netto jednostki gospodarczej albo z wpłat jego właścicieli i zasilają stan kapitałów własnych oraz aktywów netto.

Można stwierdzić, że przesłanki tworzenia tych rezerw związane są z tzw. koncepcją zachowania kapitału; zapewniają one odtwarzanie zaangażowanego w działalność gospodarczą czystego majątku przedsiębiorstwa na niezmiennym – co najmniej – poziomie<sup>31</sup>.

Rezerwy kapitałowe tworzy się w sposób obligatoryjny, co różni je od pozostałych rezerw, o których była mowa wcześniej, a które powstawały w pewnych dokładnie określonych okolicznościach i w związku z zagrożeniami. Powiązane są one z kapitałem zakładowym przedsiębiorstwa, a o ich poziomie decydują ustawy albo statut jednostki gospodarczej. Można stwierdzić, iż dzięki

<sup>31</sup> Por. tamże, s. 39.

nim właściciele jednostki narzucają sobie pewien reżim w dysponowaniu zyskiem po opodatkowaniu, co jest potwierdzeniem zasady ostrożności w rachunkowości.

Należy dodać, że statutowy charakter niektórych rezerw ma również inne następstwa. W przypadku zmiany jakichkolwiek warunków dotyczących tych rezerw, należy zmiany te przeprowadzić w samym statucie jednostki gospodarczej lub skorygować umowę. Nie jest to rzeczą łatwą, gdyż wymaga skomplikowanej procedury polegającej np. w spółce akcyjnej na przeprowadzeniu głosowania na walnym zgromadzeniu wspólników, w którym zmiana ta musi zostać poparta głosami 3/4 akcjonariuszy tegoż zgromadzenia.

Rozliczenia międzyokresowe bierne występują w grupie E.1 pasywów bilansu i zwane są wydatkami przyszłych okresów. Obejmują one kwoty zaliczone do kosztów bieżącego okresu, których pokrycie nastąpi w przyszłości. Polega to na tym, że tworzy się rezerwy na koszty przyszłych okresów i stosuje się je w odniesieniu do kosztów występujących nieperiodycznie, lecz wymagających równomiernego rozłożenia na poszczególne miesiące. Występowanie ich wynika z właściwego przypisania kosztów do danego okresu sprawozdawczego i gwarantuje otrzymanie prawidłowych, z punktu widzenia zgodności w czasie, przyporządkowań kosztów poniesionych do uzyskanych dzięki nim przychodów (efektów) przedsiębiorstwa<sup>32</sup>.

Biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów dokonuje się w wielkościach, które dotyczą danego miesiąca:

- w ściśle określonym rodzaju świadczenia wykonywanego na rzecz danego przedsiębiorstwa, lecz jeszcze niestanowiącego zobowiązania, np. z braku dokumentów księgowych (faktura VAT),

- potencjalnych kosztów, których suma lub data powstania zobowiązania z ich tytułu nie są jeszcze znane; ta sytuacja dotyczy w szczególności kosztów z tytułu napraw gwarancyjnych i rękojmi za sprzedane, złożone produkty długotrwałego użytkowania, np. sprzęt komputerowy, samochody, sprzęt artykułów gospodarstwa domowego itp.<sup>33</sup>.

Świadczenia zaliczane do biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów i zasady ustalania ich wysokości powinny być uzasadnione ryzykiem gospodarczym i zwyczajami handlowymi.

Tak definiowana istota biernych rozliczeń jest też, jak już wcześniej wspomniano, rezerwą, która określa wartość aktywów do przekazania w przyszłości kontrahentom jednostki gospodarczej; można je utożsamiać z niezafakturowanymi zobowiązaniami, których wystąpienie formalne w przyszłości jest pewne lub prawdopodobne. Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów różnią się

<sup>32</sup> Por. tamże, s. 20.

<sup>33</sup> Por. R. Niemczyk, wyd. cyt., s. 21

jednak tym od klasycznych rezerw na ryzyko gospodarcze, że niewiele mają wspólnego z tym ryzykiem; są w zasadzie oszacowaniem kosztów działalności jednostki w danym okresie i podporządkowane zasadzie memoriałowej. Często są jednak z tamtymi rezerwami utożsamiane. Jest to oczywistym błędem, a różnice między nimi występujące można ująć w sposób poniższy:

- stopień prawdopodobieństwa wystąpienia przyszłego wydatku w odniesieniu do rozliczeń międzyokresowych biernych kosztów jest bliski 100%, podczas gdy rezerwy na zobowiązania są obciążone o wiele większą niepewnością,
- bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów ustalane są z reguły z dużą dokładnością,
- bierne rozliczenia międzyokresowe oszacowują bieżące koszty działalności, a nie oszacowują przyszłego ryzyka, związanego z zobowiązaniami przedsiębiorstwa wobec otoczenia,
- rozwiązywanie niewykorzystanych (ewentualnie) rozliczeń międzyokresowych biernych powoduje zmniejszenie kosztów działalności w ustalonym prawie terminie, podczas gdy taka okoliczność w odniesieniu do rezerw na zobowiązania wymaga zwiększenia przychodów lub zysków nadzwyczajnych<sup>34</sup>.

## 6. Uwagi końcowe

Klasyfikacja rezerw przedstawiona w niniejszym opracowaniu dotyczy możliwości ich tworzenia, jakie stwarza prawo bilansowe. Jak starano się wykazać wcześniej, wpływ na tę klasyfikację ma także prawo podatkowe. Jednak różne cele tych obu podstawowych aktów prawnych wpływają na trudności w zrozumieniu związków, które występują obecnie pomiędzy różnymi kryteriami ich klasyfikacji.

Można stwierdzić, że temat rezerw jest bardzo ważny z punktu widzenia jednostek gospodarczych, gdyż przy ich pomocy niweluje się ryzyko zagrażające sytuacji finansowej, a co za tym idzie zwiększa się pewność prowadzenia przedsiębiorstwa, banku, zakładu ubezpieczeniowego. Kwestia ryzyka jest w rzeczywistości polskiej coraz bardziej aktualna, gdyż trudno jest jednostkom utrzymać się na rynku. Pojawia się coraz więcej konkurentów, ciężiej o klienta, a także trudniej wdrożyć nowy pomysł lub otrzymać należności we właściwym czasie.

Problem ryzyka dostrzegł ustawodawca, nakazując w znowelizowanej Ustawie o rachunkowości obowiązek tworzenia rezerw w działalności gospodarczej na znane jednostkom ryzyko lub grożące straty oraz skutki innych zdarzeń. Oceniając działania podjęte przez ustawodawcę w kwestii tworzenia rezerw

<sup>34</sup> Por. M. Gmytrasiewicz, wyd. cyt. s. 20.

należy stwierdzić, że zostały one podjęte słusznie, gdyż dzięki temu każda jednostka posiadająca rezerwy będzie pewniejszym partnerem dla innych, a co za tym idzie cała gospodarka stanie się mocniejsza i mniej podatna na wstrząsy.

Racjonalne podejście do opanowywania ryzyka i jego skutków wymaga nieustannego badania ryzyka zarówno zewnętrznego, jak i wewnętrznego oraz ciągłego pomiaru dokonań. Brak pewności i ryzyko powoduje konieczność tworzenia różnego rodzaju rezerw, których celowość zostanie ostatecznie zweryfikowana w przyszłości poprzez przebieg określonych procesów gospodarczych. Rezerwy te powinny być uzasadnione i powinny łagodzić skutki strat, jakie mogą wystąpić w przyszłości.

Zeszyty Naukowe  
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu  
Nr 17/2004

## INFORMACJE OCENIAJĄCE ZACHOWANIA PRZEDSIĘBIORSTWA

**Danuta Krzemińska**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu  
Katedra Rachunkowości i Finansów Przedsiębiorstw

### Ocena wiarygodności kontrahenta z tytułu kredytu kupieckiego w latach 1996-2002

***Streszczenie.** Artykuł ma na celu ukazanie metod oceny wiarygodności kontrahenta z tytułu udzielania kredytu kupieckiego. Do tych metod zaliczono metody ilościowe i metody jakościowe. Wśród metod ilościowych posłużono się prostą oceną za pomocą wskaźników finansowych i metodą rozwiniętą w postaci punktowej oceny klasy ryzyka kredytowego kontrahentów. Powyższymi metodami została zbadana, z dwóch punktów widzenia, wiarygodność kontrahentów ogółem i kontrahentów głównych. Badaniu poddano 246 przedsiębiorstw sprzedających i około 104 przedsiębiorstw nabywców. Wyniki badań wykazują, że małe przedsiębiorstwa udzielają najczęściej kredytu kupieckiego na tle średnich i dużych przedsiębiorstw. Zauważono także, że małe przedsiębiorstwa umawiały się z nabywcami o stosunkowo krótkie terminy zapłaty, a w rzeczywistości nabywcy terminy te wydłużali. Oceniając wiarygodność kredytową głównych nabywców metodą punktową w badanych latach, tj. 1996-2002, najczęściej nabywców charakteryzowało ryzyko umiarkowane, następnie ryzyko małe, a w ostatnich latach ryzyko nawet bardzo duże. Ocena wiarygodności kredytowej kontrahentów metodami jakościowymi pokazała liberalne odraczanie terminów zapłaty, w szczególności przez małe przedsiębiorstwa.*

## 1. Uwagi wstępne

Przedmiotem artykułu jest ocena wiarygodności kontrahenta z tytułu kredytu kupieckiego. Skoncentrowano się głównie na metodach ilościowych i jakościowych. Opracowanie niniejsze składa się z uwag wstępnych i końcowych oraz problematyki dotyczącej:

- 1) oceny wiarygodności kredytowej kontrahentów ogółem dokonanej za pomocą wskaźników finansowych,
- 2) oceny wiarygodności kontrahentów głównych dokonanej metodą punktowej klasy ryzyka kredytowego,
- 3) oceny wiarygodności kredytowej kontrahentów głównych dokonanej metodą jakościową.

Ocena wiarygodności kredytowej kontrahenta, przeprowadzona za pomocą wskaźników finansowych, nazwana została w artykule prostą metodą ilościową. Ocena wiarygodności kredytowej kontrahenta, przeprowadzona za pomocą punktowej oceny klasy ryzyka kredytobiorcy, nazwana została rozwiniętą metodą ilościową.

Z metod jakościowych zaprezentowano sposób ściągania należności od nabywcy i badanie zdolności płatniczej nabywcy. Przedstawiono także dochodzenie odszkodowań i odsetek jako formy ponoszonej odpowiedzialności za zobowiązania pieniężne nabywcy wobec sprzedawcy.

Badanie prostą metodą ilościową oceny wiarygodności kredytowej odnosi się do wszystkich kontrahentów przedsiębiorstwa. Badanie rozwiniętą metodą ilościową i metodą jakościową odnosi się tylko do kontrahentów głównych przedsiębiorstwa. Są nimi kontrahenci, od których wartość przychodów ze sprzedaży towarów i produktów wynosi 60-80% całkowitej wartości tych przychodów.

## 2. Ocena wiarygodności kredytowej kontrahentów ogółem za pomocą wskaźników finansowych

Wiarygodnością kredytową kontrahenta nazywa się zdolność nabywcy do terminowej spłaty kredytu kupieckiego. Elementami oceny wiarygodności kredytowej kontrahenta są: metody oceny, stosowane zabezpieczenia oraz ponoszenie odpowiedzialności nabywcy za zobowiązania pieniężne wobec sprzedawcy<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Zob. D. Wędzki, *Teoria zintegrowanego zarządzania kredytem handlowym w przedsiębiorstwie*, „Zeszyty Naukowe. Monografie” nr 141, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2000, s. 23 oraz D. Krzemińska, *Finanse przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo WSB w Poznaniu, Poznań 2000, s. 115

W niniejszym artykule szczególnie zajmuję się metodami oceny wiarygodności kredytowej kontrahenta.

Badanie wiarygodności kredytowej kontrahenta przeprowadzone zostało od dwóch stron: od strony przedsiębiorstwa sprzedawcy, który udziela kredytu kupieckiego i od strony kontrahenta nabywcy, który ten kredyt zaciąga.

Do badań posłużono się kwestionariuszem oceny wiarygodności kontrahenta (zob. schemat 1). Kwestionariusz ten zawiera dane sprzedawcy dotyczące oceny wiarygodności kontrahentów w części A i dane nabywcy dotyczące oceny jego wiarygodności w części B. Kwestionariusz ten zawiera na wstępie dane pochodzące ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa sprzedawcy, które służą do oceny wiarygodności kontrahentów ogółem prostą metodą ilościową za pomocą wskaźników finansowych. Dalsze dane kwestionariusza w części A odnoszą się do oceny wiarygodności głównych kontrahentów przedsiębiorstwa. Badania te przeprowadzono rozwiniętymi metodami ilościowymi<sup>2</sup> na podstawie kont księgowych syntetycznych i analitycznych dotyczących rozrachunków z odbiorcami. W części B kwestionariusza znajdują się dane pochodzące ze sprawozdań finansowych nabywców, na podstawie których można także zastosować rozwiniętą ilościową metodę, jaką jest metoda ocen punktowych wiarygodności kredytobiorców. Tak więc ocena wiarygodności

Schemat 1. Etapy badania wiarygodności od strony przedsiębiorstwa udzielającego i zaciągającego kredyt kupiecki

Część A. Sprzedawca (dostawca) i jego dane liczbowe (tabele i wykresy 1-13)	Część B. Nabywca (odbiorca) główny i jego dane liczbowe (tabele i wykresy 14-22)
I. Charakterystyka przedsiębiorstwa udzielającego kredytu kupieckiego	I. Charakterystyka przedsiębiorstwa zaciągającego kredyt kupiecki
II. Prosta metoda ilościowej oceny wiarygodności kredytowej kontrahentów za pomocą wskaźników finansowych	II. Metoda ocen punktowych głównych nabywców jako ilościowa metoda rozwinięta
III. Ocena jakościowa portfela kredytowego głównych nabywców	III. Finansowe znaczenie odpowiedzialności dla nabywcy zaciągającego kredyt kupiecki
IV. Finansowe znaczenie odpowiedzialności dla przedsiębiorstwa udzielającego kredytu kupieckiego	

Źródło: Opracowanie własne.

i n. Problematyka zabezpieczeń kredytu kupieckiego została zamieszczona w: D. Krzemińska, *Ocena zabezpieczeń kredytu kupieckiego*, w: *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec wyzwań współczesności*, t. II, *Finanse przedsiębiorstw; Finanse publiczne i podatki*, pr. zbior. pod red. K. Znanieckiej, Wydawnictwo AE im. K. Adameckiego w Katowicach, Katowice 2002, s. 135 i n.

<sup>2</sup> Tymi metodami zajęłam się w artykule: D. Krzemińska, *Wiarygodność kontrahenta z tytułu kredytu kupieckiego*, w: *Nauki finansowe wobec współczesnych problemów gospodarki polskiej*, t. II *Finanse przedsiębiorstw*, pod red. Z. Dreslera, AE w Krakowie, Kraków 2004, s. 149 i n.

kredytowej głównych kontrahentów jest możliwa bez konieczności sięgania do danych znajdujących się w sprawozdawczości finansowej i rachunkowości nabywcy, ponieważ większość tych danych znajduje się w przedsiębiorstwie sprzedawcy.

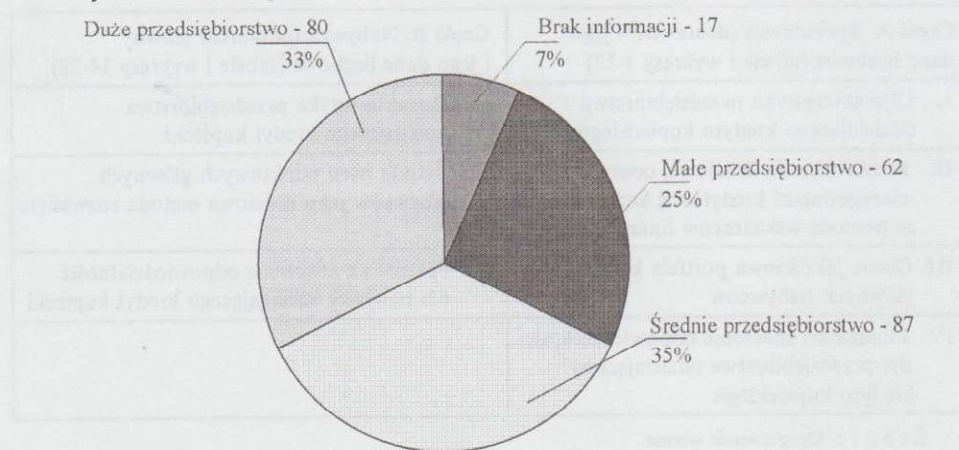
Charakterystyka przedsiębiorstw sprzedawców została przeprowadzona według następujących kryteriów: lokalizacji, wielkości przedsiębiorstwa<sup>3</sup>, formy organizacyjno-prawnej i dziedziny działalności. W dalszej kolejności przedstawiona została charakterystyka tychże przedsiębiorstw sprzedawców za pomocą wskaźników finansowych.

Do wskaźników finansowych oceniających sprzedawcę należą: wskaźniki płynności finansowej II stopnia i wskaźniki rentowności netto.

Do wskaźników finansowych oceniających portfel kredytowy kontrahentów ogółem należą: udział należności z tytułu dostaw i usług w majątku ogółem i w majątku obrotowym, należności dochodzonych na drodze sądowej w należnościach ogółem, wskaźnik pozycji kredytowej, wskaźnik cyklu należności z tytułu dostaw i usług. Ocena portfela kredytowego kontrahentów została również przeprowadzona na podstawie warunków umowy kredytu kupieckiego.

Badania dotyczące oceny wiarygodności kontrahenta przez przedsiębiorstwo udzielające kredytu kupieckiego oparto na danych liczbowych pochodzących z 246 przedsiębiorstw sprzedawców (wykres 1, tabela 1<sup>4</sup>). Badania dotyczyły lat 1996-2002.

Wykres 1. Przedsiębiorstwa według wielkości mierzonej liczbą pracowników



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

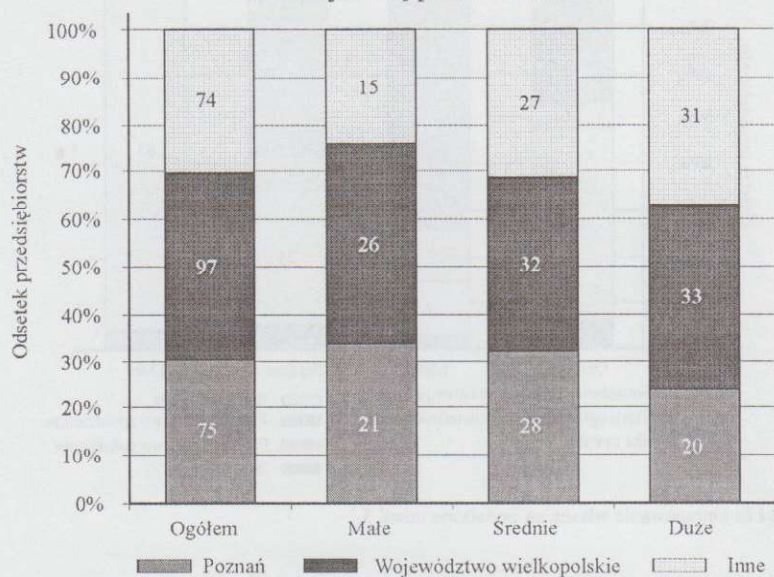
<sup>3</sup> Za kryterium wielkości przedsiębiorstwa przyjęta została liczba zatrudnionych pracowników. Za małe przedsiębiorstwo uznano takie, które zatrudnia do 50 pracowników, średnie 50-250 i duże powyżej 250.

<sup>4</sup> Wszystkie tabele ze szczegółowymi wynikami badań zamieszczono w aneksie dołączonym do artykułu.



Charakteryzując sprzedawcę według kryterium lokalizacji, przedsiębiorstwa te pochodziły w większości z województwa wielkopolskiego (97 przedsiębiorstw) i z miasta Poznania (75 przedsiębiorstw) oraz z innych województw (74 przedsiębiorstw) (wykres 2, tabela 2).

Wykres 2. Przedsiębiorstwa sprzedawcy według lokalizacji i wielkości mierzonej liczbą pracowników

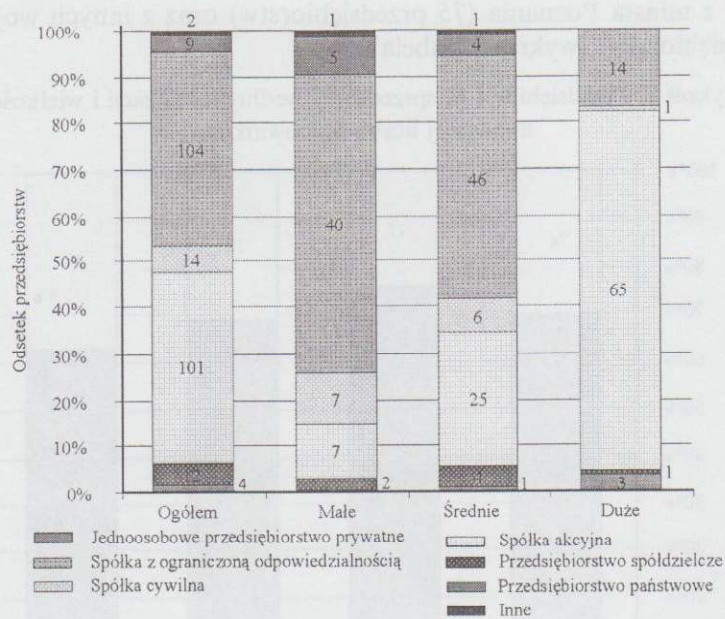


Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 2.

Według kryterium wielkości badaniami objęto 62 przedsiębiorstwa małe (25%), 87 średnich (35%) i 80 dużych (33%), dla których kryteriami wyodrębnienia wielkości posłużono się liczbą pracowników (małe do 50 pracowników, średnie powyżej 50 do 250 pracowników i duże więcej niż 250 pracowników; wykres 1, tabela 1). Biorąc pod uwagę kolejne kryteria, takie jak: forma organizacyjno-prawna i dziedzina działalności, małymi przedsiębiorstwami są spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (40 przedsiębiorstw), szczególnie branży handlowej (40 przedsiębiorstw). Średnimi przedsiębiorstwami są spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (46%) i spółki akcyjne (25%) zarówno branży produkcyjnej (39 przedsiębiorstw), jak i handlowej (39 przedsiębiorstw). Dużymi przedsiębiorstwami są spółki akcyjne (około 65 przedsiębiorstw), w szczególności branży produkcyjnej (60 przedsiębiorstw; wykresy 3 i 4, tabele 3 i 4).

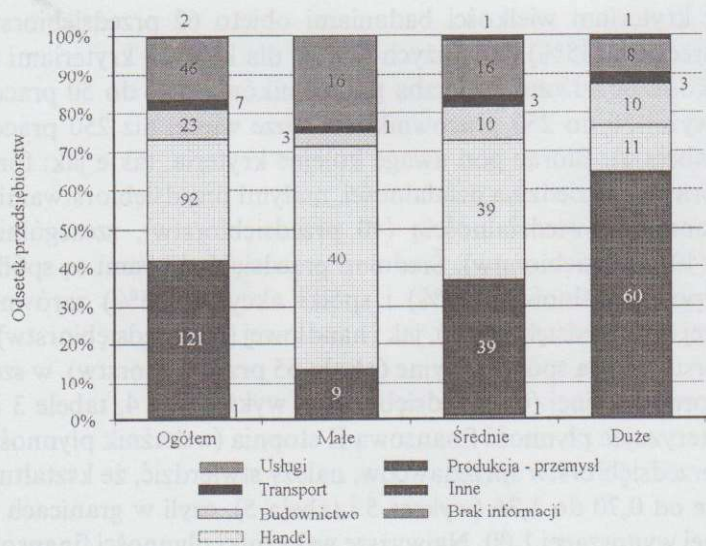
Charakteryzując płynność finansową II stopnia (wskaźnik płynności szybki) badanych przedsiębiorstw sprzedawców, należy stwierdzić, że kształtuje się ona na poziomie od 0,70 do 1,36 (wykres 5 i tabela 5), czyli w granicach wielkości normatywnej wynoszącej 1,00. Najwyższe wskaźniki płynności finansowej oznaczające nadpłynność, czyli wskaźniki kształtujące się powyżej normatywu 1,

Wykres 3. Przedsiębiorstwa sprzedawcy według wielkości i formy organizacyjno-prawnej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 3.

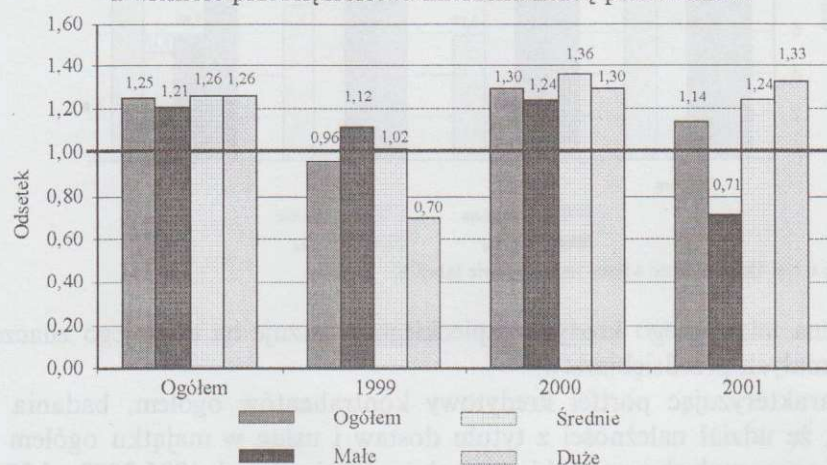
Wykres 4. Przedsiębiorstwa sprzedawcy według wielkości i wskazanego, rodzaju działalności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 4.

występują w roku 2000 i wynoszą od 1,24 do 1,36. Najniższe wskaźniki płynności występują wśród małych przedsiębiorstw, szczególnie w 2001 r., i wynoszą 0,71. Jest to również najniższy wskaźnik wśród wszystkich badanych przedsiębiorstw. Stosunkowo wysoka płynność finansowa występuje wśród dużych przedsiębiorstw i wynosi od 1,26 do 1,33.

Wykres 5. Płynność finansowa II stopnia przedsiębiorstwa sprzedawcy a wielkość przedsiębiorstwa mierzona liczbą pracowników



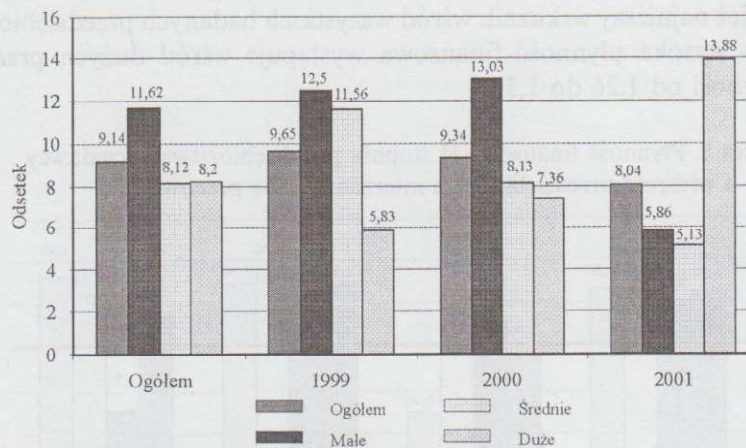
Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 5.

Rentowność netto tychże przedsiębiorstw zawiera się pomiędzy 5,13% i sięga do 13,88% (wykres 6 i tabela 6). Najwyższa jest rentowność wśród małych przedsiębiorstw, średnio wynosi ona 11,62% na tle rentowności ogółem wynoszącej 9,14% w latach 1999-2000, lecz spada do 5,86% w 2001 r., co również związane jest ze zmniejszeniem się ich płynności do 0,71.

Najwyższa rentowność netto i najniższa płynność finansowa (mieszcząca się w granicach normatywu) dla małych przedsiębiorstw oznacza wysoką stopę zwrotu z kapitału tychże przedsiębiorstw w badanych latach, do których należą spółki z ograniczoną odpowiedzialnością branży handlowej. Charakterystyczna jest też dla nich agresywna strategia finansowania majątku obrotowego przedsiębiorstwa cechująca się: ujemnym poziomem kapitału obrotowego netto, niską płynnością finansową, wysokim udziałem krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa, niskim kosztem finansowania i wynikającą z tego wysoką stopą zwrotu z kapitału.

Stosunkowo niska rentowność netto i nadpłynność wśród dużych przedsiębiorstw sprzedawców zorganizowanych w formie spółek akcyjnych branży produkcyjnej wskazuje na niską stopę zwrotu z kapitału, charakterystyczną dla konserwatywnej strategii finansowania tychże przedsiębiorstw, tj. z dodatnim poziomem kapitału obrotowego netto.

Wykres 6. Rentowność netto przedsiębiorstwa sprzedawcy a wielkość przedsiębiorstwa mierzona liczbą pracowników

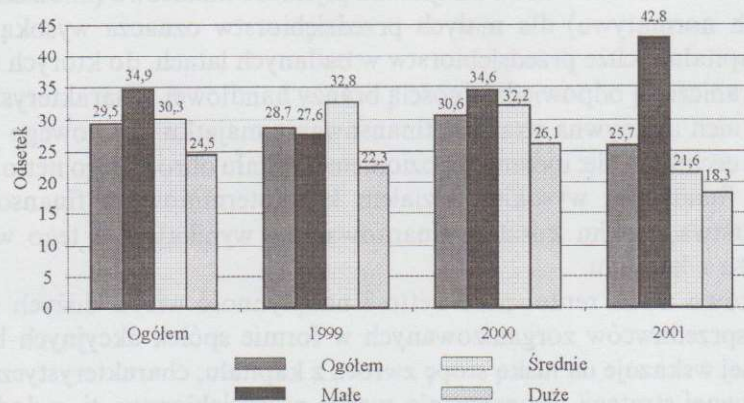


Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 6.

Ocena udzielonego kredytu kupieckiego wskazuje na duże jego znaczenie wśród małych przedsiębiorstw.

Charakteryzując portfel kredytowy kontrahentów ogółem, badania pokazują, że udział należności z tytułu dostaw i usług w majątku ogółem jest największy w małych przedsiębiorstwach i wynosi w latach 1996-2002 od 27,6% do 42,8%. Oznacza to, że niemal połowę aktywów w małych przedsiębiorstwach stanowi udzielony nabywcy kredyt kupiecki związany z odroczonym terminem zapłaty należności (wykres 7, tabela 7), co wymaga od tych przedsiębiorstw określonych źródeł finansowania należności.

Wykres 7. Udział należności z tytułu dostaw i usług nabywcy w majątku ogółem przedsiębiorstwa sprzedawcy

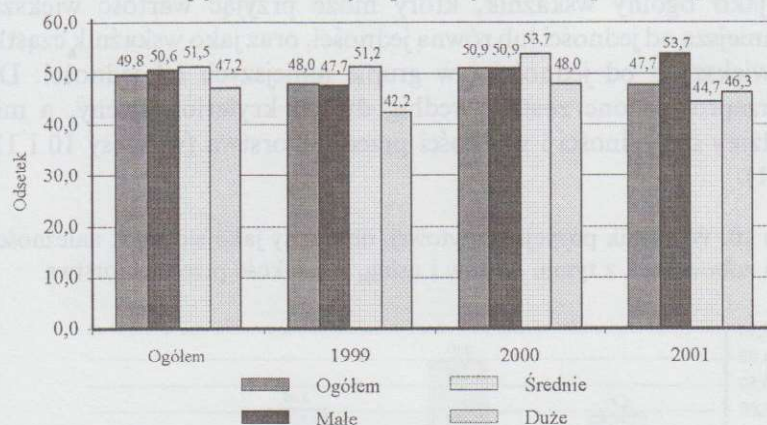


Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 7.

Najniższy jest udział tychże należności w przedsiębiorstwach dużych i kształtuje się na poziomie od 18,3% do 26,1%. W przedsiębiorstwach o średniej wielkości udział należności z tytułu dostaw i usług wynosi 30,3%.

Portfel kredytowy kontrahentów ogółem zbadano również pod kątem należności z tytułu dostaw i usług w majątku obrotowym. Udział ten jest wysoki w małych przedsiębiorstwach i dochodzi do 53,7% w 2001 r. Najniższy jest w przedsiębiorstwach dużych i wynosi 47,2% (wykres 8, tabela 8).

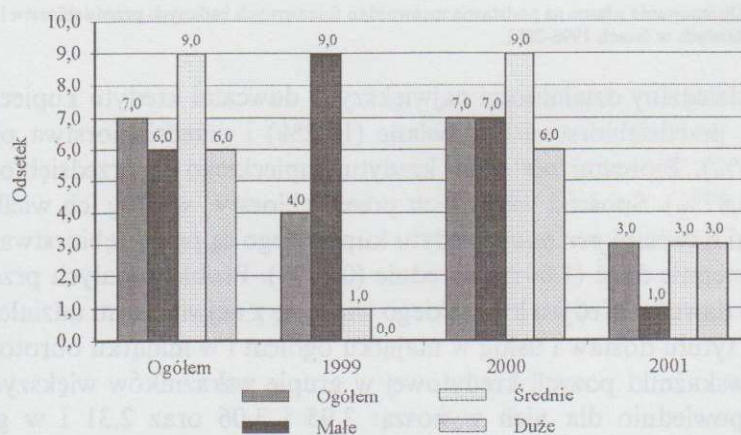
Wykres 8. Udział należności z tytułu dostaw i usług nabywcy w majątku obrotowym przedsiębiorstwa sprzedawcy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 8.

Udział należności z tytułu dostaw i usług dochodzonych na drodze sądowej od nabywcy w należnościach i roszczeniach przedsiębiorstw sprzedawców

Wykres 9. Udział należności dochodzonych na drodze sądowej od nabywcy w należnościach i roszczeniach przedsiębiorstwa sprzedawcy

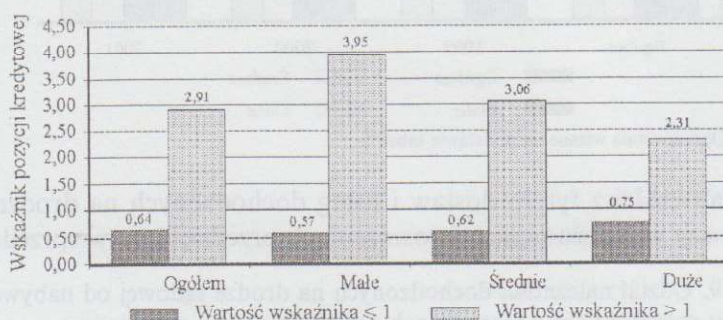


Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 9.

ogółem średnio kształtuje się na poziomie od 6% do 9%. W małych przedsiębiorstwach udział należności sądowych zmniejsza się w badanych latach od 9% do 1%. W dużych przedsiębiorstwach udział ten średnio ogółem kształtuje się na poziomie 6%. Największy udział należności sądowych, jak pokazały badania, występuje w przedsiębiorstwach o średniej wielkości i wynosi 9% (wykres 9, tabela 9).

Ocenę portfela kredytowego charakteryzuje też wskaźnik pozycji kredytowej ukazujący stosunek należności z tytułu dostaw i usług do zobowiązań z tegoż tytułu. Wskaźnik pozycji kredytowej przedstawiony jest z dwóch punktów widzenia: jako ogólny wskaźnik, który może przyjąć wartość większą od jedności, mniejszą od jedności lub równą jedności, oraz jako wskaźnik cząstkowy w grupie większych od jedności i w grupie mniejszych od jedności. Dalsze badania przeprowadzone zostały według dwóch kryteriów oceny, a mianowicie dziedziny działalności i wielkości przedsiębiorstwa (wykresy 10 i 11, tabele 10 i 11).

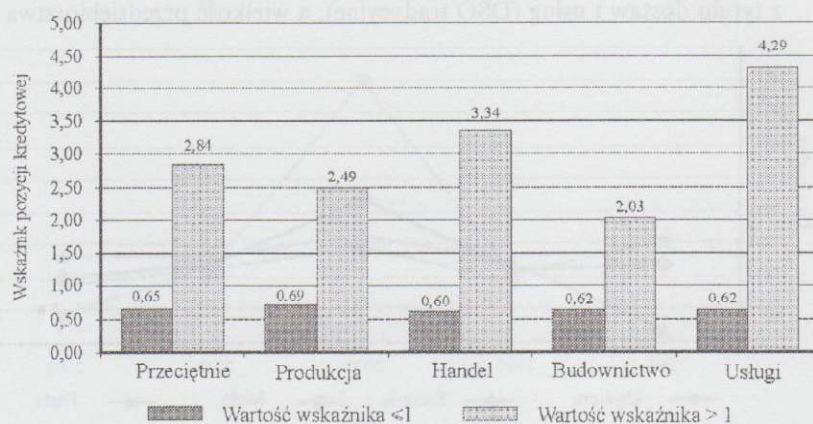
Wykres 10. Wskaźnik pozycji kredytowej, obliczany jako stosunek należności do zobowiązań z tytułu dostaw i usług, a wielkość przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw i źródłowych danych liczbowych w latach 1996-2002.

Według dziedziny działalności największymi dawcami kredytu kupieckiego *per saldo* są przedsiębiorstwa budowlane (1,42%) i przedsiębiorstwa produkcyjne (1,24%). Biorcami *per saldo* kredytu kupieckiego są przedsiębiorstwa handlowe (0,87%). Spośród wszystkich przedsiębiorstw, według ich wielkości, największymi dawcami *per saldo* kredytu kupieckiego są przedsiębiorstwa małe (1,50%), następnie duże (1,09%) i średnie (0,87%). Problem małych przedsiębiorstw jako dawców kredytu kupieckiego wiąże się z największym udziałem ich należności z tytułu dostaw i usług w majątku ogółem i w majątku obrotowym. Cząstkowe wskaźniki pozycji kredytowej w grupie wskaźników większych od jedności odpowiednio dla nich wynoszą: 3,95 i 3,06 oraz 2,31 i w grupie wskaźników mniejszych od jedności wynoszą kolejno: 0,64, 0,57 i 0,62. Według

Wykres 11. Wskaźnik pozycji kredytowej, obliczany jako stosunek należności do zobowiązań z tytułu dostaw i usług, a dziedzina działalności przedsiębiorstwa



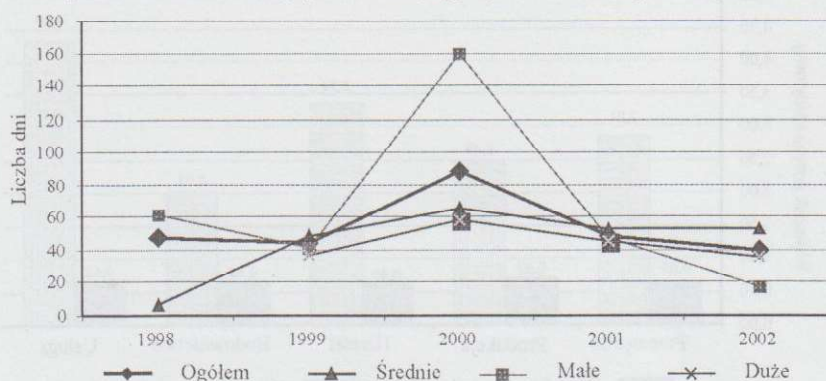
Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw i źródłowych danych liczbowych w latach 1996-2002.

dziedzin działalności wskaźniki pozycji kredytowej kształtują się w grupie wskaźników większych od jedności następująco: w przedsiębiorstwach produkcyjnych 2,49, w budowlanych 2,03, w handlowych 3,34, a w grupie wskaźników mniejszych od jedności kolejno: 0,69, 0,62 i 0,60. Wskaźniki te pozwalają na pogłębioną analizę wewnętrznej struktury należności i zobowiązań z tytułu dostaw i usług.

Najdłuższe rzeczywiste terminy zapłaty, obliczane wskaźnikiem cyklu należności z tytułu dostaw i usług, realizowane były w 2000 r. wobec małych przedsiębiorstw sprzedawców przez kontrahentów ogółem. Wynosiły około 5 miesięcy, co wiązało się z wysokimi wskaźnikami ich pozycji kredytowej jako dawców kredytu kupieckiego oraz wysokim udziałem należności z tytułu dostaw i usług w majątku ogółem i majątku obrotowym. Wobec średnich i dużych przedsiębiorstw rzeczywiste terminy zapłaty liczone wskaźnikiem cyklu należności z tytułu dostaw i usług wynosiły ponad 2 miesiące. Rzeczywiste terminy zapłaty wobec sprzedawców ogółem różnej wielkości, szczególnie w 2000 r., były najdłuższe i wynosiły około 3 miesięcy. W latach 2001-2002 wszystkie rzeczywiste terminy zapłaty skracają się do 20 dni wobec przedsiębiorstw małych, 40 dni wobec dużych i 50 dni wobec średnich (wykres 12, tabela 12).

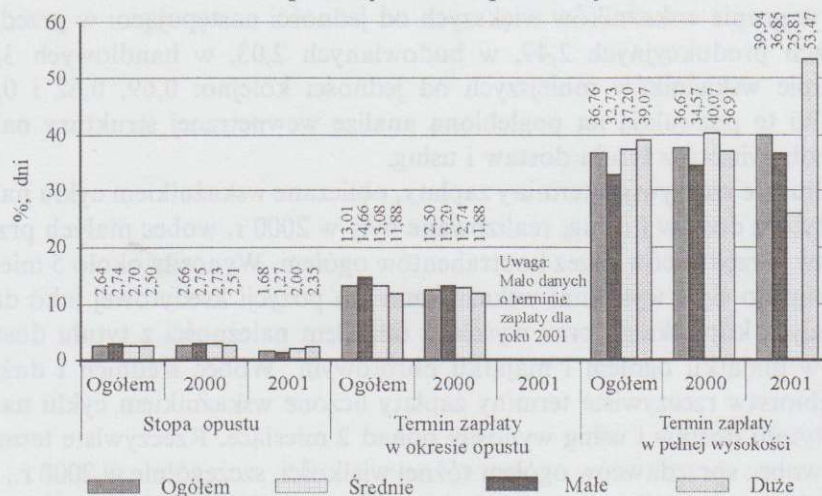
Charakteryzując warunki umowy kredytu kupieckiego należy zauważyć, że stopa opustu w badanych latach była najwyższa (wykres 13, tabela 13) w małych przedsiębiorstwach i wynosiła 2,74% w porównaniu z dużymi, gdzie wynosiła 2,5%, i średnimi 2,7%. Termin zapłaty w okresie opustu najdłuższy był w małych przedsiębiorstwach i wynosił około 15 dni, a najkrótszy w dużych – około 12 dni, natomiast terminy zapłaty w pełnej wysokości były najkrótsze w małych i wynosiły ogółem około 33 dni, a najdłuższe w dużych – około 39 dni.

Wykres 12. Rzeczywisty termin zapłaty wobec przedsiębiorstwa sprzedawcy, realizowany przez kontrahentów i obliczany wskaźnikiem cyklu należności z tytułu dostaw i usług (DSO tradycyjne), a wielkość przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 12.

Wykres 13. Warunki umowy kredytowej kupieckiej a wielkość przedsiębiorstwa sprzedawcy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 13.

### 3. Ocena punktowej klasy ryzyka kredytowego głównych kontrahentów

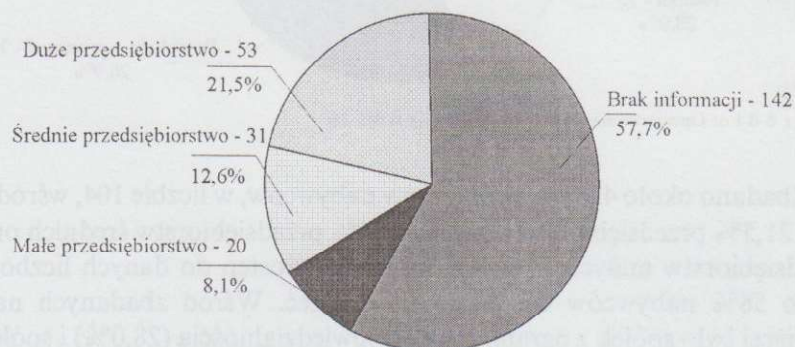
W celu udzielenia kredytu kupieckiego ważna jest jednak dla przedsiębiorstwa sprzedawcy nie tylko ogólna ocena wszystkich kontrahentów, ale w szczególności ocena wiarygodności głównych kontrahentów. Udzielenie bowiem kredytu



kupieckiego przez sprzedawcę powinno być uzależnione od zadowalającej oceny wiarygodności kredytowej nabywcy. Ocenie wiarygodności głównych kontrahentów służy zatem posługiwanie się przez sprzedawcę rozwiniętymi metodami ilościowymi i metodami jakościowymi, są to bowiem metody badania więzi ekonomicznych między przedsiębiorstwami kontrahentami.

Głównych odbiorców wyodrębniono metodą ABC, szeregując ich według wielkości dokonanej na rzecz tych odbiorców przychodów ze sprzedaży towarów i produktów wynoszącej 60-80% w badanym okresie. Z badań wynika, że odbiorcami głównymi należącymi do grupy A byli odbiorcy w liczbie nie większej niż 15, co zostało zamieszczone w kwestionariuszu oceny w części B (por. schemat 1; wykresy 14, 15 i 16 oraz tabele 14, 15 i 16).

Wykres 14. Przedsiębiorstwa nabywcy według wielkości mierzonej liczbą pracowników w latach 1996-2002



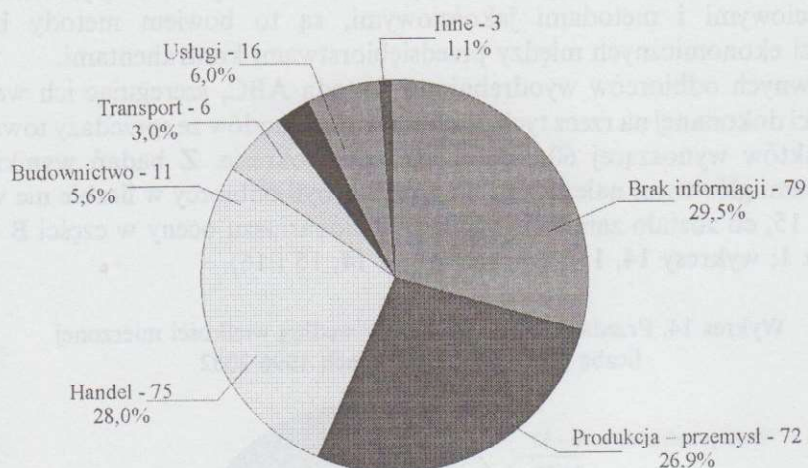
Ź r ó d ł o: Opracowanie własne na podstawie tabeli 14.

Wykres 15. Przedsiębiorstwa nabywcy według formy organizacyjno-prawnej w latach 1996-2002



Ź r ó d ł o: Opracowanie własne na podstawie tabeli 15.

Wykres 16. Przedsiębiorstwa nabywcy według dziedziny działalności w latach 1996-2002

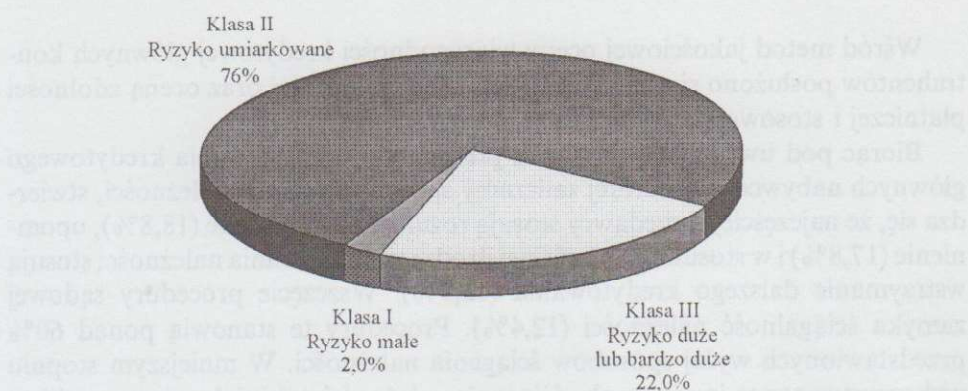


Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 16.

Zbadano około 42% kontrahentów nabywców, w liczbie 104, wśród których było 21,5% przedsiębiorstw dużych, 12,6% przedsiębiorstw średnich oraz 8,1% przedsiębiorstw małych. Z uwagi na trudny dostęp do danych liczbowych do około 58% nabywców nie udało się dotrzeć. Wśród zbadanych nabywców najczęściej było spółek z ograniczoną odpowiedzialnością (28,0%) i spółek akcyjnych (27,6%), nieliczne były spółki cywilne (4,5%), przedsiębiorstwa spółdzielcze (2,4%) i jednoosobowe przedsiębiorstwa prywatne (2,4%). Ze względu na dziedzinę działalności, przedsiębiorstwa nabywcy reprezentowały: handel (28%), produkcję (26,9%), budownictwo (5,6%) oraz transport i usługi (9,0%). Ponad połowa nabywców nie ujawniła się, ze względu na zachowanie tajemnicy imienia firmy i jej danych liczbowych.

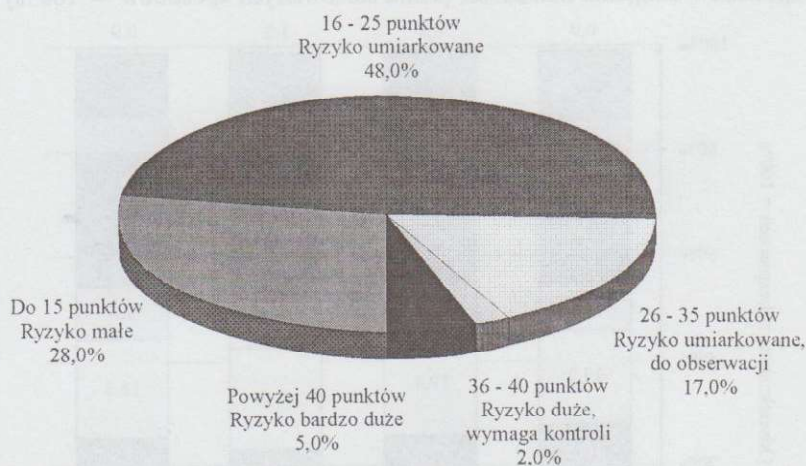
Oceniając wiarygodność kredytową głównych kontrahentów metodą punktowej klasy ryzyka kredytowego w latach 1996-2002 można zauważyć, że przedsiębiorstwa mają 76,0% odbiorców w drugiej klasie ryzyka, czyli ryzyka umiarkowanego, 22,0% odbiorców w klasie trzeciej ryzyka dużego lub bardzo dużego i 2,0% w klasie pierwszej nabywców ryzyka małego. Zwiększa się też w latach 2000-2002 grupa odbiorców charakteryzujących się ryzykiem dużym, wymagającym kontroli, i bardzo dużym, co wiąże się z nasileniem w tych latach strategii agresywnego finansowania przedsiębiorstwa (tabele 17, 18, wykresy 17, 18).

Wykres 17. Struktura przedsiębiorstw głównych nabywców względem klasy ryzyka kredytowego w latach 1996-2002



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 17.

Wykres 18. Struktura przedsiębiorstw głównych nabywców względem przedziałów ryzyka kredytowego w latach 1996-2002



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 18.

Struktura przedsiębiorstw według szczegółowej klasyfikacji przedziałów ryzyka przedstawia się w badanych latach następująco: 48,0% nabywców charakteryzuje się ryzykiem umiarkowanym, 28,0% małym, 17,0% umiarkowanym – do obserwacji, 5,0% nabywców charakteryzuje ryzyko bardzo duże i 2,0% nabywców ryzyko duże, wymagające kontroli<sup>5</sup>.

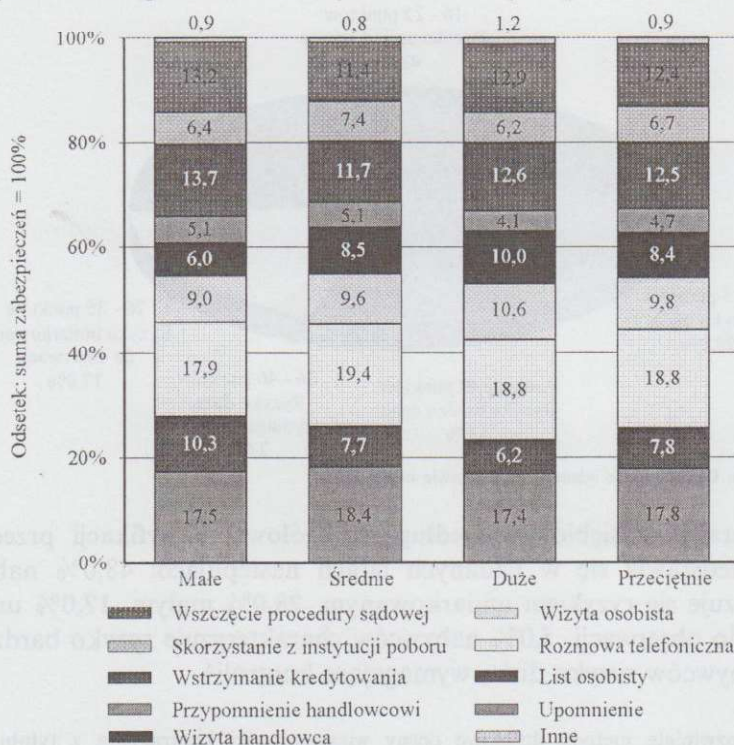
<sup>5</sup> Inne rozwinięte metody ilościowe oceny wiarygodności kontrahenta z tytułu kredytu kupieckiego i wyniki ich badań zamieszczone zostały w artykule D. Krzemińskiej, *Wiarygodność kontrahenta*, wyd.cyt., s. 149 i n.

#### 4. Ocena jakościowej wiarygodności kredytowej głównych kontrahentów

Wśród metod jakościowej oceny wiarygodności kredytowej głównych kontrahentów posłużono się: sposobami ściągania należności oraz oceną zdolności płatniczej i stosowaniem windykacji należności.

Biorąc pod uwagę jedną z metod jakościowej oceny portfela kredytowego głównych nabywców, do której zaliczamy sposoby ściągania należności, stwierdza się, że najczęściej sprzedawcy stosują rozmowy telefoniczne (18,8%), upomnienie (17,8%) i w stosunkowo krótkiej drodze windykowania należności stosują wstrzymanie dalszego kredytowania (12,5%). Wszczęcie procedury sądowej zamyka ściągalsność należności (12,4%). Procedury te stanowią ponad 60% przedstawionych wyżej sposobów ściągania należności. W mniejszym stopniu wykorzystywane są inne sposoby ściągania należności, takie jak: wizyta osobista (9,8%), wizyta handlowca (8,4%), list osobisty (7,8%) oraz korzystanie z wyspecjalizowanej instytucji poboru należności (6,7%) (wykres 19a, tabela 19a).

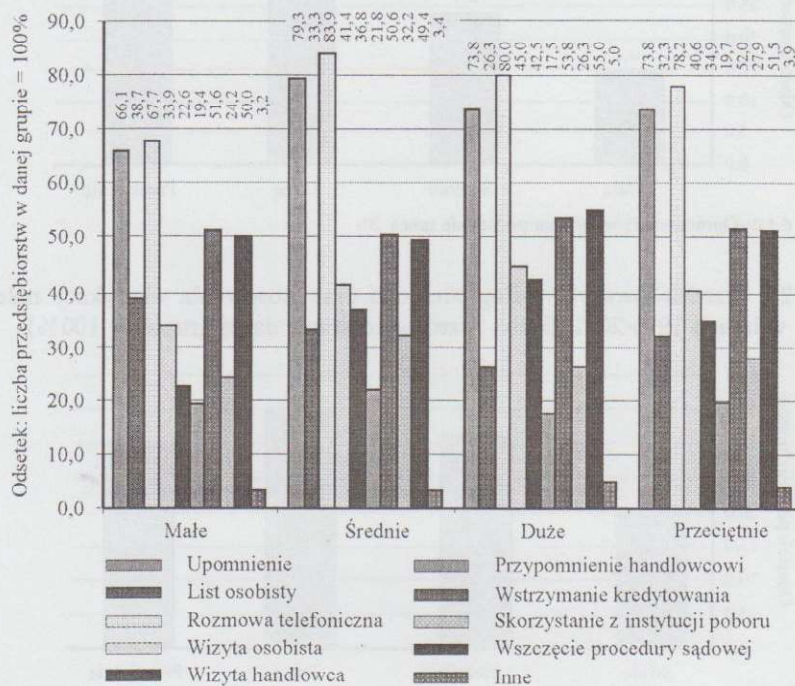
Wykres 19a. Przedsiębiorstwa według wielkości oraz stosowanych przez sprzedawcę sposobów ściągania należności (suma stosowanych sposobów = 100%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 19a.

Badając powyższe sposoby ściągania należności według wielkości nabywców zauważa się, że najbardziej wykorzystywane są rozmowy telefoniczne i upomnienie przez duże i średnie przedsiębiorstwa (około 80,0%), a mniej przez małe (ponad 60,0%). Zauważa się podobieństwo w postępowaniu przedsiębiorstw według różnej wielkości w zakresie: wszczęcia procedury sądowej i wstrzymania kredytowania (około 50,0%). Mniejsze znaczenie ma wizyta osobista i wizyta handlowca, list osobisty i skorzystanie z instytucji poboru należności (wykres 19b, tabela 19b)<sup>6</sup>.

Wykres 19b. Przedsiębiorstwa według wielkości oraz stosowanych przez sprzedawcę sposobów ściągania należności (liczba przedsiębiorstw w danej grupie = 100%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 19b.

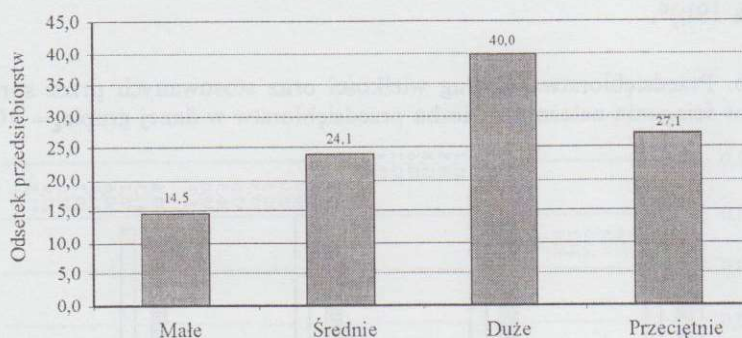
Zbadano również stosowanie oceny zdolności płatniczej i stosowanie windykacji należności.

Największe (duże) przedsiębiorstwa (sprzedawca) najczęściej stosują ocenę zdolności płatniczej nabywcy (40%) i windykację należności (35%). Najrzadziej małe przedsiębiorstwa sprzedające stosują ocenę zdolności płatniczej nabywcy

<sup>6</sup> D. Krzezińska, *Zwiększanie się znaczenia wiarygodności kredytowej kupca*, w: *Finanse w dobie integracji europejskiej; Finance in Enlarged European Union*, pr. zbior. pod red. R.N. Hanisza i K. Znanieckiej, Wydawnictwo AE w Katowicach, Katowice 2004, s. 351 i n.

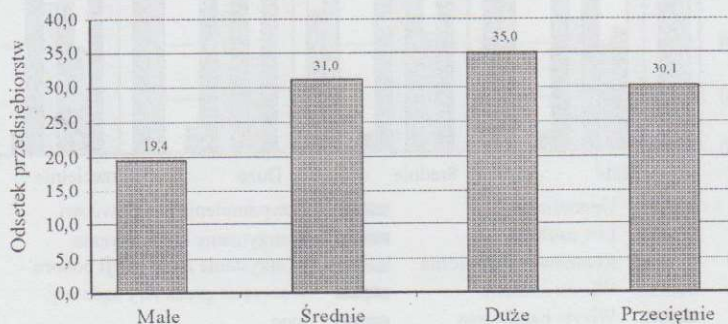
(15,5%) i windykacje należności (19,4%). Spośród średnich przedsiębiorstw 24,1 % stosuje ocenę zdolności płatniczej, 31% windykację należności. Przedsiębiorstwa duże upodobnione są do średnich pod względem windykowania należności w badanych latach (wykresy 20, 21, tabele 20, 21).

Wykres 20. Przedsiębiorstwa według wielkości oraz stosowania oceny zdolności płatniczej nabywcy w latach 1996-2002 (liczba przedsiębiorstw w danej grupie = 100%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 20.

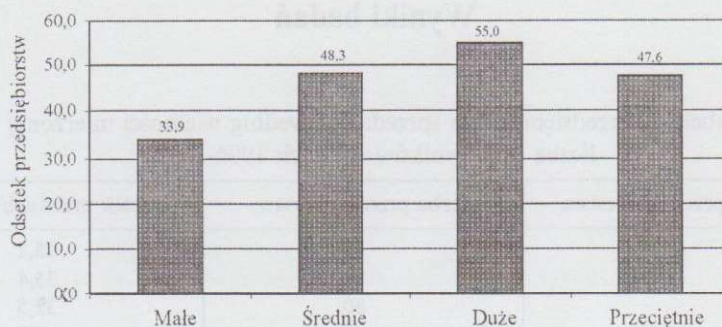
Wykres 21. Przedsiębiorstwa według wielkości oraz stosowania windykacji należności w latach 1996-2002 (liczba przedsiębiorstw w danej grupie = 100%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 21.

Finansowe znaczenie odpowiedzialności za zobowiązania pieniężne największe jest wśród dużych przedsiębiorstw sprzedawców, które najczęściej spośród wszystkich przedsiębiorstw dochodzą odszkodowań i odsetek za opóźnienie faktur (55,0%). Małe przedsiębiorstwa sprzedające stosunkowo rzadziej, w porównaniu z dużymi, dochodzą odszkodowań i odsetek za opóźnienie (33,9%), natomiast średnie przedsiębiorstwa dochodzą odszkodowań i odsetek za opóźnienie w wysokości 48,3%. W badanych latach średnie przedsiębiorstwa upodobnione są do dużych pod względem dochodzenia odszkodowań i odsetek (wykres 22, tabela 22).

Wykres 22. Przedsiębiorstwa według wielkości oraz stosowania odszkodowań i odsetek za opóźnienie w latach 1996-2002 (liczba przedsiębiorstw w danej grupie = 100%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 22.

## 5. Uwagi końcowe

Ocena wiarygodności kontrahenta, dokonana prostą metodą za pomocą wskaźników finansowych, odnosi się do wszystkich kontrahentów.

W ocenie wiarygodności wszystkich kontrahentów nabywców zauważono, iż największy udział należności z tytułu dostaw i usług w majątku ogółem i w majątku obrotowym, czyli udzielony kredyt kupiecki, występuje w małych przedsiębiorstwach sprzedających. Wskaźnik pozycji kredytowej informuje, że największymi biorcami per saldo kredytu kupieckiego są przedsiębiorstwa handlowe, a dawcami małe przedsiębiorstwa budowlane i produkcyjne.

Biorąc pod uwagę warunki umowy kredytu kupieckiego zaobserwowano, że małe przedsiębiorstwa sprzedające umawiały się z nabywcami o stosunkowo krótkie terminy zapłaty (od 33 do 39 dni), a w rzeczywistości nabywcy najbardziej te terminy wydłużali (np. w 2000 r. ok. 5 miesięcy).

Przechodząc do oceny ryzyka kredytowego głównych nabywców za pomocą metody punktowej zauważono, że najwięcej nabywców charakteryzuje ryzyko umiarkowane (48%), następnie ryzyko małe (28%) i ryzyko umiarkowane do obserwacji (17%). W ostatnich latach (2000-2002) zaobserwowano także ryzyko bardzo duże (5%) i ryzyko duże, wymagające kontroli (2%).

Ocena wiarygodności kredytowej głównych kontrahentów przeprowadzona metodami jakościowymi pokazuje, że droga ściągania należności wydłuża się, co świadczy o bardziej liberalnym odraczaniu terminów zapłaty przez kontrahentów. Ta sytuacja szczególnie odnosi się do małych przedsiębiorstw sprzedawców.

Przedsiębiorstwa przekraczające terminy zapłaty narażone są na ponoszenie finansowej odpowiedzialności za zobowiązania pieniężne. Przedsiębiorstwa na ogół dochodzą odszkodowań i odsetek za opóźnienie zapłaty faktur, choć robią to z różną intensywnością.

## ANEKS

### Wyniki badań

Tabela 1. Przedsiębiorstwa sprzedawcy według wielkości mierzonej liczbą pracowników w latach 1996-2002

Wielkość przedsiębiorstwa	Liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw
Małe	62	25,2
Średnie	87	35,4
Duże	80	32,5
Brak informacji	17	6,9
Ogółem	246	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

Tabela 2. Przedsiębiorstwa sprzedawcy według lokalizacji i wielkości mierzonej liczbą pracowników

Wielkość przedsiębiorstwa	Poznań	Woj. wielkopolskie	Inna lokalizacja
Małe	21	26	15
Średnie	28	32	27
Duże	20	33	31
Brak informacji	6	6	1
Ogółem	75	97	74

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

Tabela 3. Przedsiębiorstwa sprzedawcy według wielkości i formy organizacyjno-prawnej

Wielkość przedsiębiorstwa	Forma organizacyjna						
	Przedsiębiorstwo państwowe	Przedsiębiorstwo spółdzielcze	Spółka akcyjna	Spółka cywilna	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	Jednoosobowe przedsiębiorstwo prywatne	Inne
Małe	–	2	7	7	40	5	1
Średnie	1	4	25	6	46	4	1
Duże	3	1	65	1	14	–	–
Brak informacji	–	5	4	–	4	–	–
Ogółem	4	12	101	14	104	9	2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.



Tabela 4. Przedsiębiorstwa sprzedawcy według wielkości i wskazanego rodzaju działalności

Wielkość przedsiębiorstwa	Rodzaj działalności						
	Produkcja – przemysł	Handel	Budownictwo	Transport	Usługi	Inne	Brak informacji
Małe	9	40	3	1	16	–	–
Średnie	39	39	10	3	16	–	1
Duże	60	11	10	3	8	1	–
Brak informacji	13	2	–	–	6	1	–
Ogółem	121	92	23	7	46	2	1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

Tabela 5. Płynność finansowa II stopnia przedsiębiorstwa sprzedawcy a wielkość przedsiębiorstwa mierzona liczbą pracowników

Wielkość przedsiębiorstwa	Wskaźniki w latach			
	1999	2000	2001	ogółem
Małe	1,12	1,24	0,71	1,21
Średnie	1,02	1,36	1,24	1,26
Duże	0,70	1,30	1,33	1,26
Ogółem	0,96	1,30	1,14	1,25

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw sprzedawców.

Tabela 6. Rentowność netto przedsiębiorstwa sprzedawcy a wielkość przedsiębiorstwa mierzona liczbą pracowników

Wielkość przedsiębiorstwa	Odsetek w latach			
	1999	2000	2001	ogółem
Małe	12,50	13,03	5,86	11,62
Średnie	11,56	8,13	5,13	8,12
Duże	5,83	7,36	13,88	8,20
Ogółem	9,65	9,34	8,04	9,14

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw sprzedawców.

Tabela 7. Udział należności z tytułu dostaw i usług nabywcy w majątku ogółem przedsiębiorstwa sprzedawcy

Wielkość przedsiębiorstwa	Odsetek w latach			
	1999	2000	2001	ogółem
Małe	27,6	34,6	42,8	34,9
Średnie	32,8	32,2	21,6	30,3
Duże	22,3	26,1	18,3	24,5
Ogółem	28,7	30,6	25,7	29,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw sprzedawców.

Tabela 8. Udział należności z tytułu dostaw i usług nabywcy w majątku obrotowym przedsiębiorstwa sprzedawcy

Wielkość przedsiębiorstwa	Odsetek w latach			
	1999	2000	2001	ogółem
Małe	47,7	50,9	53,7	50,6
Średnie	51,2	53,7	44,7	51,5
Duże	42,2	48,0	46,3	47,2
Ogółem	48,0	50,9	47,7	49,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw sprzedawców.

Tabela 9. Udział należności dochodzonych na drodze sądowej od nabywcy w należnościach i roszczeniach przedsiębiorstwa sprzedawcy

Wielkość przedsiębiorstwa	Odsetek w latach			
	1999	2000	2001	ogółem
Małe	9,0	7,0	1,0	6,0
Średnie	1,0	9,0	3,0	9,0
Duże	0,0	6,0	3,0	6,0
Ogółem	4,0	7,0	3,0	7,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw sprzedawców.

Tabela 10. Wskaźnik pozycji kredytowej, obliczany jako stosunek należności do zobowiązań z tytułu dostaw i usług, a wielkość przedsiębiorstwa

Wielkość przedsiębiorstwa	Wartość w tys. zł		Wskaźnik pozycji kredytowej
	należności z tytułu dostaw i usług	zobowiązania z tytułu dostaw i usług	
Małe	3 904	2 605	1,90
Średnie	7 695	8 872	2,19
Duże	68 208	62 423	1,84
Ogółem	27 809	25 723	1,99

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

Tabela 11. Wskaźnik pozycji kredytowej, obliczany jako stosunek należności do zobowiązań z tytułu dostaw i usług, a dziedzina działalności przedsiębiorstwa

Dziedzina działalności przedsiębiorstwa	Wartość w tys. zł		Wskaźnik pozycji kredytowej
	należności z tytułu dostaw i usług	zobowiązania z tytułu dostaw i usług	
Produkcja	24 499	19 717	1,85
Handel	12 677	14 490	1,54
Budownictwo	20 314	14 257	1,81
Usługi	90 016	80 615	3,47
Ogółem	26 623	24 652	1,93

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

Tabela 12. Rzeczywisty termin zapłaty wobec przedsiębiorstwa sprzedawcy, realizowany przez kontrahentów i obliczany wskaźnikiem cyklu należności z tytułu dostaw i usług (DSO tradycyjne), a wielkość przedsiębiorstwa

Wielkość przedsiębiorstwa	Wskaźniki cyklu należności w dniach				
	1998	1999	2000	2001	2002
Małe	61	41	159	47	17
Średnie	7	49	66	53	53
Duże	-	37	58	46	36
Ogółem	48	44	88	48	40

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw sprzedawców.

Tabela 13. Warunki umowy kredytu kupieckiego według wielkości przedsiębiorstwa sprzedawcy i wskazanego rodzaju działalności

Wielkość przedsiębiorstwa	Stopa opustu w procentach			Termin zapłaty w okresie opustu w dniach			Termin zapłaty w pełnej wysokości w dniach		
	ogółem	2000	2001	ogółem	2000	2001	ogółem	2000	2001
Małe	2,74	2,75	1,27	14,66	13,20	–	32,73	34,57	36,85
Średnie	2,70	2,73	2,00	13,06	12,74	–	37,20	40,07	25,81
Duże	2,50	2,51	2,35	11,88	11,88	–	39,07	36,91	53,47
Ogółem	2,64	2,66	1,68	13,01	12,50	–	36,76	37,61	39,94

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw sprzedawców.

Tabela 14. Przedsiębiorstwa nabywcy według wielkości mierzonej liczbą pracowników w latach 1996-2002

Wielkość przedsiębiorstwa	Liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw
Małe	20	8,1
Średnie	31	12,6
Duże	53	21,5
Brak informacji	142	57,7
Ogółem	246	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

Tabela 15. Przedsiębiorstwa nabywcy według formy organizacyjno-prawnej w latach 1996-2002

Forma organizacyjno-prawna przedsiębiorstwa	Liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw
Przedsiębiorstwo państwowe	5	2,0
Przedsiębiorstwo spółdzielcze	6	2,4
Spółka akcyjna	68	27,6
Spółka cywilna	11	4,5
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	69	28,0
Jednoosobowe przedsiębiorstwo prywatne	6	2,4
Inna forma	1	0,4
Brak informacji	80	32,5
Ogółem	246	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

Tabela 16. Przedsiębiorstwa nabywcy według dziedziny działalności w latach 1996-2002

Dziedzina działalności przedsiębiorstwa	Liczba przedsiębiorstw	Odsetek przedsiębiorstw
Produkcja – przemysł	72	26,9
Handel	75	28,0
Budownictwo	15	5,6
Transport	8	3,0
Usługi	16	6,0
Inna dziedzina	3	1,1
Brak informacji	79	29,5
Ogółem	268	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

Tabela 17. Struktura przedsiębiorstw głównych nabywców względem klasy ryzyka kredytowego w latach 1996-2002

Klasa ryzyka	Ocena ryzyka	Liczba przedsiębiorstw
I	małe	4
II	umiarkowane	130
III	duże lub bardzo duże	38
Brak informacji		74
Ogółem		246

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

Tabela 18. Struktura przedsiębiorstw głównych nabywców względem przedziałów ryzyka kredytowego w latach 1996-2002

Przedziały ryzyka	Ocena przedziału ryzyka	Liczba przedsiębiorstw
Do 15 punktów	małe	4
16-25 punktów	umiarkowane	48
26-35 punktów	umiarkowane, do obserwacji	82
36-40 punktów	duże, wymaga kontroli	29
Powyżej 40 punktów	bardzo duże	9
Brak informacji		74
Ogółem		246

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

Tabela 19a. Przedsiębiorstwa według wielkości oraz stosowanych przez sprzedawcę sposobów ściągania należności (suma stosowanych sposobów = 100%)

Wielkość przedsiębiorstwa		Sposoby ściągania należności										
		Upomnienie	List osobisty	Rozmowa telefoniczna	Wizyta osobista	Wizyta handlowca	Przypomnienie handlowcowi	Wstrzymanie kredytowania	Skorzystanie z instytucji poboru	Wszczęcie procedury sądowej	Inne	Suma sposobów
Małe	Liczba	41	24	42	21	14	12	32	15	31	2	234
	Odsetek	17,5	10,3	17,9	9,0	6,0	5,1	13,7	6,4	13,2	0,9	100,0
Średnie	Liczba	69	29	73	36	32	19	44	28	43	3	376
	Odsetek	18,4	7,7	19,4	9,6	8,5	5,1	11,7	7,4	11,4	0,8	100,0
Duże	Liczba	59	21	64	36	34	14	43	21	44	4	340
	Odsetek	17,4	6,2	18,8	10,6	10,0	4,1	12,6	6,2	12,9	1,2	100,0
Ogółem	Liczba	169	74	179	93	80	45	119	64	118	9	950
	Odsetek	17,8	7,8	18,8	9,8	8,4	4,7	12,5	6,7	12,4	0,9	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

Tabela 19b. Przedsiębiorstwa według wielkości oraz stosowanych przez sprzedawcę sposobów ściągania należności (suma przedsiębiorstw w danej grupie = 100%)

Wielkość przedsiębiorstwa		Sposoby ściągania należności										
		Upomnienie	List osobisty	Rozmowa telefoniczna	Wizyta osobista	Wizyta handlowca	Przypomnienie handlowcowi	Wstrzymanie kredytowania	Skorzystanie z instytucji poboru	Wszczęcie procedury sądowej	Inne	Suma sposobów
Małe	Liczba	41	24	42	21	14	12	32	15	31	2	62
	Odsetek	66,1	38,7	67,7	33,9	22,6	19,4	51,6	24,2	50,0	3,2	100,0
Średnie	Liczba	69	29	73	36	32	19	44	28	43	3	87
	Odsetek	79,3	33,3	83,9	41,4	36,8	21,8	50,6	32,2	49,4	3,4	100,0
Duże	Liczba	59	21	64	36	34	14	43	21	44	4	80
	Odsetek	73,8	26,3	80,0	45,0	42,5	17,5	53,8	26,3	55,0	5,0	100,0
Ogółem	Liczba	169	74	179	93	80	45	119	64	118	9	229
	Odsetek	73,8	32,3	78,2	40,6	34,9	19,7	52,0	27,9	51,5	3,9	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

Tabela 20. Przedsiębiorstwa według wielkości oraz stosowania oceny zdolności płatniczej nabywcy w latach 1996-2002

Wielkość przedsiębiorstwa	Liczba przedsiębiorstw		Odsetek przedsiębiorstw stosujących ocenę
	stosujących ocenę zdolności płatniczej	ogółem w danej grupie	
Małe	9	62	14,5
Średnie	21	87	24,1
Duże	32	80	40,0
Ogółem	62	229	27,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

Tabela 21. Przedsiębiorstwa według wielkości oraz stosowania windykacji należności w latach 1996-2002

Wielkość przedsiębiorstwa	Liczba przedsiębiorstw		Odsetek przedsiębiorstw stosujących windykację
	stosujących windykację należności	ogółem w danej grupie	
Małe	12	62	19,4
Średnie	27	87	31,0
Duże	28	80	35,0
Ogółem	69	229	30,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

Tabela 22. Przedsiębiorstwa według wielkości oraz stosowania odszkodowań i odsetek za opóźnienie w latach 1996-2002

Wielkość przedsiębiorstwa	Liczba przedsiębiorstw		Odsetek przedsiębiorstw stosujących odszkodowania i odsetki
	stosujących odszkodowania i odsetki	ogółem w danej grupie	
Małe	21	62	33,9
Średnie	42	87	48,3
Duże	44	80	55,0
Ogółem	109	229	47,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariuszy oceny wiarygodności kredytowej kupca w latach 1996-2002.

**Maciej Kramarek**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu  
Katedra Rachunkowości i Finansów Przedsiębiorstw

## **Wpływ uregulowań prawnych na atrakcyjność leasingu w okresie transformacji systemowej w Polsce**

**Streszczenie.** *Artykuł jest poświęcony kwestii wpływu uregulowań prawnych na kształtowanie zjawisk gospodarczych. Szczególnie interesujący wydaje się zakres, w jakim prawne uregulowania okresu transformacji przesądzają o przebiegu zjawisk ekonomicznych. Prawo ma w tym okresie wyjątkowo silny wpływ na obraz życia gospodarczego z uwagi na kluczową funkcję państwa organizującego proces odchodzenia od gospodarki zarządzanej centralnie. Analizowany sposób uregulowań leasingu w Polsce stanowi ciekawy przykład odbierania pojęciom ekonomicznym ich tradycyjnej treści poprzez arbitralne przepisy prawne i w konsekwencji pozbawiania ich ważnych funkcji gospodarczych. Zamiar sprecyzowania zakresu czynników określających atrakcyjność leasingu przesądził o przyjęciu następującego toku wyводу:*

- 1) istota definicji leasingu operacyjnego funkcjonującej w polskim kodeksie cywilnym,
- 2) konsekwencje uregulowań prawnych dla ekonomicznej atrakcyjności leasingu,
- 3) potencjalny zakres funkcji leasingu,
- 4) specyfika polskich uregulowań leasingu okresu transformacji,
- 5) podsumowanie – konsekwencje ograniczenia atrakcyjności ekonomicznej leasingu.

### **1. Uwagi wstępne**

Artykuł jest poświęcony rozważaniom z zakresu wpływu uregulowań prawnych na kształtowanie zjawisk gospodarczych. Każdą z funkcjonujących



w praktyce instytucję ekonomiczną można analizować bądź pod kątem jej prawnej genezy, bądź występujących w praktyce form. Szczególnie interesujący wydaje się zakres, w jakim prawne uregulowania okresu transformacji przesądzą o przebiegu zjawisk ekonomicznych. Prawo ma w tym okresie wyjątkowo silny wpływ na obraz życia gospodarczego z uwagi na kluczową funkcję państwa organizującego proces odchodzenia od gospodarki zarządzanej centralnie. Charakterystyczny dla tego okresu jest brak zarówno grup społecznych, jak i instytucji gospodarczych typowych dla gospodarki rynkowej i stanowiących przeciwwagę dla arbitralności decyzji państwa znajdujących swoje odzwierciedlenie w arbitralnych przepisach prawa<sup>1</sup>. Poszukiwanie wzajemnych uwarunkowań przepisów prawa i zachowań homo oeconomicus powracającego do swojego naturalnego środowiska definiowanego regułami rynkowego gospodarowania wydaje się więc nie tylko zasadne poznawczo, ale również istotne dla piętnowania i korygowania stosowanych instrumentów polityki gospodarczej.

Historia uregulowań leasingu w Polsce stanowi ciekawy przykład odbierania pojęciom ekonomicznym ich tradycyjnej treści poprzez arbitralne uregulowania prawne i w konsekwencji pozbawianie ich ważnych funkcji gospodarczych. Leasing można postrzegać poprzez pryzmat rynku – liczb charakteryzujących wielkość obrotów czy liczbę powstałych przedsiębiorstw leasingowych. Stwierdzenia o dynamice rozwoju pozostają jednak zawieszane w próżni, gdyż nie jest znana odpowiedź na pytanie: jak rozwinęłaby się skala inwestycji finansowanych leasingiem, gdyby uregulowania prawne miały bardziej racjonalny charakter? Z uwagi na zmieniony sens pojęcia leasingu nie jest znana również odpowiedź na pytanie: realizacja jakich celów stron kontraktów leasingu ukrywa się za przytaczanymi obrotami<sup>2</sup>.

W konsekwencji, stanowiąca przedmiot niniejszego artykułu analiza wpływu ram prawnych na atrakcyjność leasingu wydaje się poznawczo zasadna i przesądza o następującym porządku wyводу:

- 1) obowiązująca definicja leasingu operacyjnego w polskim kodeksie cywilnym,
- 2) konsekwencje prawnych uregulowań dla atrakcyjności leasingu,
- 3) potencjalny zakres funkcji leasingu,
- 4) specyfika polskich uregulowań leasingu okresu transformacji,
- 5) podsumowanie – konsekwencje ograniczenia atrakcyjności ekonomicznej leasingu.

<sup>1</sup> „Cele transformacji systemowej są zależne od systemu politycznego. Mają więc one charakter zewnętrzny, aż do czasu uzyskania względnej samodzielności przez gospodarke. Innymi słowy, cele transformacji są definiowane przez system polityczny i od niego zależy zakres, kierunek i tempo tego procesu”. A. Matysiak, *Dwa modele transformacji systemowej*, w: *Od i do gospodarki rynkowej (Problemy teorii i polityki gospodarczej)*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań, 1992, s. 107.

<sup>2</sup> Pomijam w tym miejscu wysoce dyskusyjną kwestię adekwatności podawanych przez firmy leasingowe danych w ramach różnych ankiet i zestawień.

## 2. Definicje leasingu operacyjnego w polskim kodeksie cywilnym

Punkt odniesienia dla rozważań dotyczących uregulowań okresu transformacji stanowi definicja leasingu zawarta od roku 2000 w kodeksie cywilnym, a mianowicie: Art. 709 (1) stanowi, że „Przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego”<sup>3</sup>.

Wnioski z analizy definicji w zakresie cech leasingu:

Cecha pierwsza: „...nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy...”.

Finansujący nie nabywa rzeczy w oderwaniu od konkretnej umowy z korzystającym. Oznacza to, iż finansujący kupuje przedmiot leasingu tylko dlatego, że na gruncie zawartej umowy posiada gwarancję, iż konkretny klient będzie ten przedmiot leasingował, płacąc z niniejszego tytułu określone opłaty. Pierwotna w stosunku do nabycia przedmiotu jest więc umowa leasingu tworząca ekonomiczny kontekst jego nabycia. Finansujący jest w konsekwencji gotów kupić każdą rzecz – niezależnie od jej cech użytkowych – pod warunkiem, że tę właśnie rzecz klient chce leasingować. Cechy przedmiotu leasingu nie są dla finansującego istotne, ponieważ to nie on ma zamiar przedmiot ten używać i nie on jest odpowiedzialny za znalezienie kolejnego po pierwszym użytkownika. W sprzeczności z niniejszym stwierdzeniem nie stoi fakt, iż finansującego interesują cechy użytkowe przedmiotu w zakresie, w jakim mają wpływ na jego wartość rynkową. Wynika to jednak z funkcji gwarancyjnej przedmiotu leasingu, który w przypadku windykacji stanowi jedno z istotnych zabezpieczeń. Gdyby założyć sytuację, że funkcja gwarancyjna przedmiotu zostaje wyeliminowana poprzez złożenie zabezpieczeń, np. w postaci gwarancji bankowych, wówczas finansujący zgodzi się zakupić przedmiot, nawet jeżeli jest on użyteczny wyłącznie dla korzystającego (np. wysoce specjalistyczny element linii technologicznej).

Cecha druga: „...korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu [...] wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego...”.

Cecha ta jest konsekwencją cechy pierwszej. Jeżeli finansujący nabywa rzecz jedynie w kontekście konkretnej umowy z korzystającym, to umowa ta musi w pełni pokryć koszty związane z nabyciem przedmiotu. Gdyby warunek ten nie

<sup>3</sup> Kodeksową definicję leasingu uchwalono po kilkuletnich sporach w dniu 26 lipca 2000 r., przy wejściu w życie 9 grudnia 2000 r., DzU nr 74/2000, poz. 857. Przez kilka miesięcy funkcjonowały równolegle dwa akty prawne (kodeks cywilny i rozporządzenie Ministra Finansów), nadając instytucji leasingu zasadniczo odmienne treści.

został spełniony, wówczas finansujący ponosiłby ryzyko znalezienia kolejnego klienta zainteresowanego użytkowaniem lub kupnem rzeczy. W konsekwencji finansujący musiałby ocenić, na ile cechy użytkowe rzeczy urealnijają jej rynkową wartość. Tego typu kalkulacja jest możliwa, ale wiąże się z powrotem na grunt pojęcia najmu i dzierżawy, gdzie właściciel rzeczy nie zakłada pełnego zwrotu poniesionych kosztów, więc umowa z danym klientem nie musi stanowić zamkniętego cyklu gospodarczego, gwarantując zwrot ceny zakupu.

Cecha trzecia: „...finansujący zobowiązuje się, [...] oddać [...] rzecz korzystającemu do używania [...] przez czas oznaczony...”.

Podobnie jak druga cecha wynika z pierwszej, tak cecha trzecia wynika z drugiej. Aby kalkulacja opłacalności umowy leasingu była możliwa, aby zagwarantować zwrot kosztów związanych z nabyciem przedmiotu, konieczne jest sprecyzowanie czasu trwania umowy. W efekcie umowa musi być zawarta na czas oznaczony. Jedynie wówczas finansujący ma gwarancję, że zaplanowane na okres obowiązywania umowy opłaty zostaną w całości zapłacone.

**Powyżej wyróżnione trzy cechy stanowią kryterium, pozwalające oceniać przepisy dotyczące leasingu jako zgodne lub sprzeczne z jego ekonomiczną istotą.**

Do oczywistych konsekwencji należy przede wszystkim zdjęcie z finansującego ryzyka związanego z wyborami przysługującymi korzystającemu (dokonywanymi przez korzystającego). Do decyzji tych należą:

1) wybór rzeczy jako posiadającej określone cechy użytkowe i przydatność dla korzystającego:

- a) art. 709{4}. § 2. „Finansujący nie odpowiada wobec korzystającego za przydatność rzeczy do umówionego użytku”,
- b) art. 709{8}. § 1. „Finansujący nie odpowiada wobec korzystającego za wady rzeczy, ...”<sup>4</sup>

2) sposób korzystania z rzeczy przez korzystającego:

- a) art. 709{5}. § 3. „Jeżeli umowa leasingu wygasła z (powodu okoliczności, za które finansujący nie ponosi odpowiedzialności), finansujący może żądać od korzystającego natychmiastowego zapłacenia wszystkich przewidzianych w umowie, a niezapłaconych rat, pomniejszonych o korzyści, jakie finansujący uzyskał wskutek ich zapłaty przed umówionym terminem i wygaśnięcia umowy leasingu oraz z tytułu ubezpieczenia rzeczy, a także naprawienia szkody”<sup>5</sup>.

Osobna grupa postanowień stoi na straży wartości użytkowej przedmiotu jako zabezpieczenia spłaty rat leasingowych:

– art. 709{7}. § 1. „Korzystający obowiązany jest utrzymywać rzecz w należyтым stanie, w szczególności dokonywać jej konserwacji i napraw niezbędnych do zachowania rzeczy w stanie nie pogorszonym, z uwzględnieniem jej

<sup>4</sup> Tamże.

<sup>5</sup> Tamże.

zużycia wskutek prawidłowego używania oraz ponosić ciężary związane z własnością lub posiadaniem rzeczy”,

– art. 709{9}. Korzystający powinien używać rzeczy i pobierać jej pożytki w sposób określony w umowie leasingu, a gdy umowa tego nie określa – w sposób odpowiadający właściwościom i przeznaczeniu rzeczy,

– art. 709{10}. „Bez zgody finansującego korzystający nie może czynić w rzeczy zmian, chyba że wynikają one z przeznaczenia rzeczy”<sup>6</sup>.

Przytoczone zapisy kodeksowe stanowią konsekwentne w stosunku do kodeksowej istoty leasingu uszczegółowienie relacji finansującego z korzystającym<sup>7</sup>. Podsumowując w skrajnie uproszczonej formie kodeksowe zapisy, otrzymujemy następującą definicję:

**Leasing polega na przekazaniu korzystającemu przez finansującego rzeczy, nabytej na zamówienie korzystającego. Suma opłat, jakie ma otrzymać finansujący, musi pokryć koszty nabycia rzeczy. Ryzyko związane z cechami użytkowymi rzeczy i sposobem jej użytkowania obciąża korzystającego.**

### 3. Konsekwencje prawne uregulowań dla ekonomicznej atrakcyjności leasingu

Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych<sup>8</sup> (Upd) nie posługując się wprost określeniem leasingu operacyjnego definiuje go w sposób następujący (art. 17b.1): „Opłaty ustalone w umowie leasingu, ponoszone przez korzystającego [...] stanowią przychód finansującego i odpowiednio koszt uzyskania przychodów korzystającego [...], jeżeli umowa ta spełnia następujące warunki:

- 1) została zawarta na czas oznaczony, stanowiący co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji, jeżeli jej przedmiotem są podlegające odpisom amortyzacyjnym rzeczy ruchome lub wartości niematerialne i prawne [...], oraz
- 2) suma ustalonych w niej opłat [...], odpowiada co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych”.

Cała opłata leasingowa zostaje zaliczona do kosztów korzystającego, a przedmiot jest amortyzowany u finansującego. Zrozumienie konsekwencji powyższego zapisu nie jest możliwe bez zestawienia jego treści z obwarowaniami dotyczącymi sprzedaży przedmiotu korzystającemu po zakończeniu umowy (art. 17c): „Jeżeli po upływie podstawowego okresu umowy leasingu [...],

<sup>6</sup> Tamże.

<sup>7</sup> Podane przykłady nie wyczerpują zapisów kodeksowych (np. w odniesieniu do ochrony praw korzystającego).

<sup>8</sup> Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, DzU nr 106/2001, poz. 1150.

finansujący przenosi na korzystającego własność środków [...], będących przedmiotem tej umowy:

1) przychodem ze sprzedaży środków [...] jest ich wartość wyrażona w cenie określonej w umowie sprzedaży; jeżeli jednak cena ta jest niższa od hipotetycznej wartości netto środków [...], przychód ten określa się w wysokości wartości rynkowej [...],

2) kosztem uzyskania przychodów przy ustalaniu dochodu ze sprzedaży jest rzeczywista wartość netto<sup>9</sup>.

Pojęcie hipotetycznej wartości netto stanowi trzecie i ostatnie ogniwo warunkujące odtworzenie pola finansowego manewru tworzonego przez leasing operacyjny (art. 17a): „Ilekcroć w rozdziale jest mowa o: [...]

6) hipotetycznej wartości netto – rozumie się przez to wartość początkową określoną zgodnie z art. 16g pomniejszoną o:

a) odpisy amortyzacyjne obliczone według zasad określonych w art. 16k ust. 1 z uwzględnieniem współczynnika 3 – w odniesieniu do środków trwałych [...]”<sup>10</sup>.

Podsumowując przytoczone zapisy ustawy, możemy powiedzieć:

**Leasing operacyjny umożliwia – pod warunkiem, iż trwa nie krócej niż 40% okresu normatywnej amortyzacji – sprzedaż przedmiotu za cenę niższą od ceny rynkowej pod warunkiem, iż cena sprzedaży jest równa lub wyższa od wskaźnika amortyzacji hipotetycznej.**

### 3.1. Pojęcie ustawowej atrakcyjności leasingu

Możliwość sprzedaży przedmiotu na powyższej zasadzie należy rozumieć jako **przywilej** w tym sensie, iż strata na sprzedaży zaewidencjonowana u finansującego w wysokości do poziomu różnicy pomiędzy ceną sprzedaży a wartością księgową nie będzie kwestionowana przez organy skarbowe jako zmniejszająca podstawę opodatkowania u finansującego. W efekcie powyższej regulacji inwestor zyskuje możliwość innego ukształtowania fiskalnych konsekwencji zdarzeń gospodarczych niż w przypadku, gdy z leasingu nie korzysta. **Zakres tych możliwości to ekonomiczna atrakcyjność leasingu definiowana w ujęciu funkcjonalnym.** Punktem wyjścia warunkującym jej zilustrowanie jest przyjęcie założeń, eliminujących czynniki zaciemniające czytelność przykładu: Założenia:

- 1) umowa leasingu trwa 40% czasu normatywnej amortyzacji,
- 2) stawka odpisów amortyzacyjnych wynosi 10%,
- 3) przedmiot zostaje sprzedany za cenę wynikającą z wartości hipotetycznej,
- 4) odpisy dokonywane są zgodnie z metodą degresywną,

<sup>9</sup> Tamże.

<sup>10</sup> Tamże.

5) nie jest uwzględniona cena pieniądza (odsetki od kredytu),

6) koszt nabycia przedmiotu leasingu = 100 jednostek,

7) stopa procentowa – dyskontowa wynosi 10%.

Powyższe założenia oznaczają:

– nr 1-3, że przykład został oparty na granicznych parametrach wynikających z ustawy, co eksponuje istotę leasingu operacyjnego,

– nr 4, że porównanie jest prowadzone w odniesieniu do najkorzystniejszego dla podmiotów gospodarczych sposobu amortyzacji (w warunkach inflacji, a nie deflacji),

– nr 5, że wyłączone z porównania cenę pieniądza, ponieważ zarówno w finansowaniu kredytem, jak i leasingiem koszty odsetek są w takiej samej wysokości i o takim samym statusie podatkowym, a więc dla zobrazowania istoty leasingu pozostają bez znaczenia,

– nr 6 i 7 mają charakter neutralny.

Porównanie dotyczy sposobu kształtowania tarczy podatkowej w sytuacji finansowania kredytem A i finansowania leasingiem B. Zaprezentowane poniżej zestawienie nie uwzględnia faktycznego podziału korzyści – pomiędzy finansującego i korzystającego – z tytułu zastosowania leasingowej formuły finansowania. Podział ten ma w praktyce zasadnicze znaczenie, lecz stanowi wynik czynników natury handlowej, a nie ustawowej, w związku z czym zostaje w tym miejscu pominięty. Analizowany przykład (tab. 1) odzwierciedla wyłącznie sumę korzyści, a nie sposób ich zagospodarowania.

Tabela 1. Istota leasingu operacyjnego

	A	B	
		K	F
1	68,32	75,52	-2,00
2	20,00	22,14	-2,14
3	16,00	22,14	-6,14
4	12,80	22,14	-9,34
5	10,24	22,14	17,62
6	6,83	2,29	
7	6,83	1,83	
8	6,83	1,46	
9	6,83	1,17	
10	6,83	0,78	
11	6,83	0,78	
12		0,78	
13		0,78	
14		0,78	
15		0,78	
16	100,00	100,00	0,00

Źródło: Opracowanie własne.

(Wartości podane w tabeli są wyrażone w % wartości zakupu przedmiotu leasingu.)

Kolumna A tabeli odzwierciedla roczne odpisy w sytuacji amortyzowania zakupionego na kredyt przedmiotu leasingu zgodnie z zasadami amortyzacji degresywnej. Suma odpisów wynosi 100 (wiersz 16).

Kolumna BK odzwierciedla wielkość umniejszenia podstawy opodatkowania u korzystającego z tytułu realizacji 4-letniej umowy leasingu (wiersz 2-5), a następnie roczne odpisy amortyzacyjne z tytułu odkupienia przedmiotu i amortyzowania go na zasadach amortyzacji degresywnej (wiersz 6-15).

Kolumna BF odzwierciedla wielkość umniejszenia podstawy opodatkowania u finansującego z tytułu realizacji 4-letniej umowy leasingu. W latach 1-4 (wiersz 2-5) wielkość tę stanowi różnica pomiędzy amortyzacją degresywną, jaką prowadzi finansujący z tytułu posiadania przedmiotu na stanie własnych środków trwałych, a wielkością opłat leasingowych, jakie otrzymuje od korzystającego. Ponieważ bezpośrednio po zakończeniu umowy następuje sprzedaż przedmiotu za cenę wynikającą z wartości hipotetycznej, wartość w ostatnim roku zostaje skorygowana o różnicę pomiędzy wartością przedmiotu netto a wartością hipotetyczną (wiersz 5).

Zawarcie umowy leasingu spowodowało inny rozkład i wysokość obciążeń podatkowych niż w przypadku finansowania kredytem. Powstałą różnicę należy interpretować w sposób następujący:

1. W przypadku finansowania inwestycji kredytem (kol. A), wartość tarczy podatkowej powstała u inwestora wynosi nominalnie 100 (wartość nabycia), a po uwzględnieniu rozkładu w czasie poprzez zdyskontowanie za pomocą stopy procentowej = 10%, wartość tarczy podatkowej wynosi 68,32 (wiersz 1).

2. W przypadku finansowania inwestycji leasingiem (kol. B), wartość tarczy podatkowej powstała u inwestora wynosi nominalnie 100 (wartość nabycia), a po uwzględnieniu rozkładu w czasie poprzez zdyskontowanie za pomocą stopy procentowej = 10%, wartość tarczy wynosi 75,52 (kol. BK, wiersz 1). Zjawisku temu towarzyszy jednak powstanie ujemnej tarczy podatkowej u finansującego, której wartość nominalna = 0, ale po uwzględnieniu rozkładu w czasie poprzez zdyskontowanie za pomocą założonej stopy procentowej (10%) przyjmuje wartość - 2,00 (kol. BF, wiersz 1).

Rozpatrując łącznie konsekwencje, jakie wystąpiły u obu stron umowy leasingu należy stwierdzić, że jej zawarcie zmieniło łączną wartość tarczy spowodowaną nabyciem przedmiotu z 68,32 w kredycie na  $75,52 - 2 = 73,52$  w leasingu. W efekcie nastąpił bezwzględny wzrost tarczy o  $73,52 - 68,32 = 5,19$ .

Jak wykazano, wartość oszczędności (5,19) odzwierciedla konsekwencje zastosowania formuły leasingu operacyjnego samej w sobie, tzn. nie rozpatrywanej z punktu widzenia korzyści jednej ze stron kontraktu, ale z punktu widzenia umowy leasingu jako zdarzenia gospodarczego powodującego określone konsekwencje zarówno u leasingodawcy, jak i leasingobiorcy. Wynik przeprowadzonego rachunku można określić jako ustawową atrakcyjność leasingu (AL):

Wskaźnik AL informuje, w jakim stopniu przepisy regulujące leasing preferują tę formę finansowania w stosunku do finansowania *via* kredyt. Źródłem ekonomicznej atrakcyjności leasingu w odniesieniu do kredytu jest inny rozkład w czasie tych samych nominalnie wartości tarczy podatkowej.

Płatności stanowiące księgowy koszt dla korzystającego zwiększają podstawę opodatkowania u finansującego. To co stanowi oszczędność u jednego z kontrahentów, stanowi symetrycznie odciążenie drugiego z nich. Istnieje jednak jeden wyjątek mający miejsce w momencie sprzedaży przedmiotu po zakończeniu umowy. Księgowana przez finansującego (w koszty) strata na sprzedaży wynikająca z różnicy pomiędzy wartością księgową leasingowanego przedmiotu a ceną, za jaką zostaje odkupiony, powoduje skumulowanie tarczy we wcześniejszym okresie w stosunku do amortyzacji degresywnej i tym samym zwiększa zdyskontowaną wartość tarczy podatkowej.

### 3.2. Struktura czynników określających wielkość ustawowej atrakcyjności leasingu

Zgodnie z przeprowadzonym rachunkiem:

$$AL = [NPV(TF)] + [NPV(TK)] - [NPV(Am)]$$

gdzie:

NPV(TF) – zdyskontowana wartość tarczy u finansującego,

NPV(TK) – zdyskontowana wartość tarczy u korzystającego,

NPV(Am) – zdyskontowana wartość odpisów amortyzacji degresywnej.

Strukturę czynników określających poszczególne elementy wzoru ilustrują wykresy 1 i 2 (osobno dla finansującego i korzystającego) oparte na założeniach z tabeli 1.

Na osi X oznaczone zostały kolejne lata trwania umowy, a na osi Y wartość tarczy wyrażona w % ceny nowego przedmiotu leasingu. Wszystkie wartości zostały zdyskontowane na moment zawarcia umowy.

**Tarcza podatkowa finansującego (TF)** jest sumą dwóch wartości:

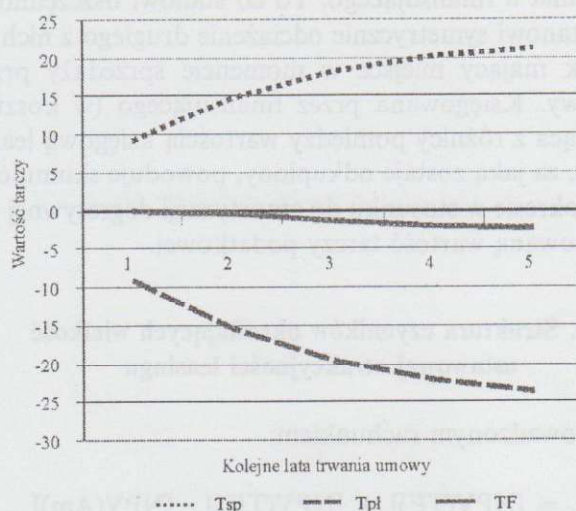
$$[NPV(TF)] = [NPV(Tpł)] + [NPV(Tsp)]$$

NPV(Tpł) – tarcza powstała przez obliczenie różnicy pomiędzy płatnościami leasingowymi a wartością amortyzacji (Am). Każdy rok trwania umowy charakteryzuje się tak obliczoną wartością. NPV(Tpł) = zdyskontowana wartość rocznych różnic za wszystkie lata trwania umowy. Im umowa leasingu trwa dłużej w stosunku do normatywnego czasu amortyzacji, tym wartość (Tpł) jest mniejsza, co oznacza, że zdyskontowana suma podatków płaconych przez finansującego jest coraz większa.



NPV(Tsp) – tarcza powstała poprzez zaksięgowanie straty z tytułu sprzedaży przedmiotu poniżej wartości wynikającej z amortyzacji normatywnej. Dla możliwości porównania wartość straty została również zdyskontowana.

Wykres 1. Struktura tarczy podatkowej finansującego (TF)



Źródło: Opracowanie własne.

Wniosek z przebiegu wartości (Tpl) i (Tsp) jest następujący: im dłuższy okres trwania umowy, tym **wyższa** wartość tarczy powstałej u finansującego z tytułu straty na sprzedaży, a **niższa** z tytułu opłat leasingowych. Wzrost (Tsp) nie kompensuje jednak spadku (Tpl), więc w efekcie przesuwanie zakończenia umowy na kolejne lata skutkuje coraz niższą tarczą realizowaną przez finansującego (TF).

**Tarcza korzystającego (TK)** również jest sumą dwóch wartości:

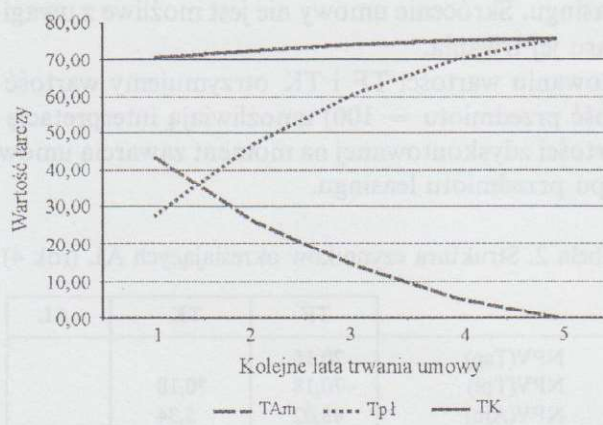
$$[\text{NPV (TK)}] = [\text{NPV(Tpl)}] + [\text{NPV(TAm)}]$$

NPV(Tpl) – tarcza powstała dzięki księgowaniu całości opłat leasingowych jako kosztu u korzystającego. Należy pamiętać, że w odniesieniu do finansującego i korzystającego wartość ta jest taka sama zgodnie z zasadą, że przychód jednej ze stron umowy stanowi koszt drugiej. Każdy kolejny rok trwania umowy powoduje, że wartość ta jest większa.

NPV(TAm) – tarcza powstała u korzystającego po zakończeniu umowy leasingu poprzez amortyzowanie odkupionego przedmiotu. Każdy kolejny rok trwania umowy powoduje, że wartość sprzedaży przedmiotu jest niższa, a jego amortyzacja odbywa się coraz później w stosunku do momentu zawarcia umowy,

czyli momentu, na który wartości są dyskontowane. W konsekwencji tarcza z tytułu amortyzacji jest tym niższa, im dłużej trwa umowa leasingu.

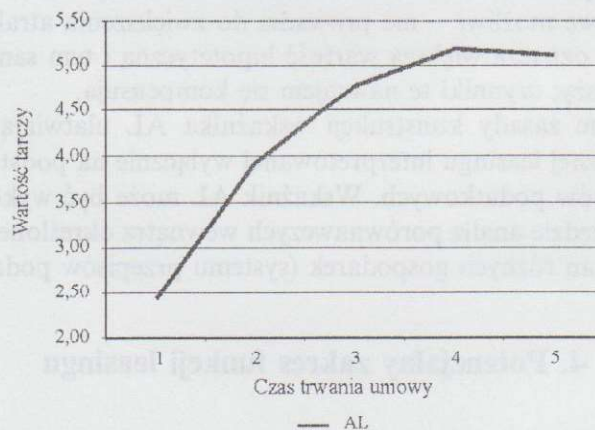
Wykres 2. Struktura tarczy korzystającego (TK)



Źródło: Opracowanie własne.

Wniosek z przebiegu wartości (Tpł) i (TAm) jest następujący: Im dłuższy okres trwania umowy, tym wyższa wartość tarczy powstałej u korzystającego z tytułu opłat leasingowych, a niższa z tytułu amortyzacji. Wzrost wartości (Tpł) kompensuje z nadmiarem spadek wartości (TAm). W efekcie wartość (TK) rośnie.

Wykres 3. Współczynnik ustawowej atrakcyjności leasingu AL



Źródło: Opracowanie własne.

Wniosek końcowy dotyczący analizowanego przykładu brzmi: zdyskontowana wartość dodatkowej tarczy podatkowej, jaka powstaje z tytułu leasingowej formy finansowania inwestycji osiąga maksimum w czwartym roku. Oznacza to, że optymalny czas trwania umowy wynosi 4 lata. Wydłużenie umowy powoduje zmniejszenie korzyści w rozumieniu wykorzystania ustawowej atrakcyjności leasingu. Skrócenie umowy nie jest możliwe z uwagi na ustawowe ograniczenie czasu jej trwania.

Dzięki zsumowaniu wartości TF i TK otrzymujemy wartość AL. Przyjęte założenia (wartość przedmiotu = 100) umożliwiają interpretację otrzymanego wyniku jako wartości zdyskontowanej na moment zawarcia umowy i wyrażonej w % ceny zakupu przedmiotu leasingu.

Tabela 2. Struktura czynników określających AL (rok 4)

	TF	TK	AL
NPV(Tsp)	20,16		
NPV(Tpł)	-70,18	70,18	
NPV(Am)	48,02	5,34	
	-2,00	75,52	73,52

Źródło: Opracowanie własne.

Finansowanie leasingiem wytworzyło tarczę o wartości 73,52. Czynniki określającymi jej wysokość nie są płatności leasingowe, które się kompensują, ale relacja straty na sprzedaży i amortyzacji przedmiotu leasingu. W konsekwencji podstawowym elementem określającym AL w danej gospodarce staje się parametr amortyzacji hipotetycznej. Minimalny, dopuszczalny czas trwania umowy leasingu nie ma znaczenia, o ile okres ten obejmuje punkt, w którym AL osiąga maksymalną wartość. Samo skrócenie umowy – nawet gdyby było z uwagi na ustawę możliwe – nie prowadzi do zwiększenia atrakcyjności leasingu, ponieważ oznacza większą wartość hipotetyczną i tym samym mniejszą stratę na sprzedaży; czynniki te nawzajem się kompensują.

Przedstawione zasady konstrukcji wskaźnika AL ułatwiają zrozumienie istoty ekonomicznej leasingu interpretowanej wyłącznie na podstawie obowiązujących przepisów podatkowych. Wskaźnik AL może być wykorzystany zarówno jako narzędzie analiz porównawczych wewnątrz określonej gospodarki, jak i do porównań różnych gospodarek (systemu przepisów podatkowych).

#### 4. Potencjalny zakres funkcji leasingu

Atrakcyjność leasingu nie wynika jedynie z zaprezentowanej w poprzednim punkcie finansowej premii, jaką ustawodawca przewidział dla tej formy finan-

sowania inwestycji. W rzeczywistości gospodarczej na efektywność finansowania poprzez leasing składa się, poza atrakcyjnością ustawową, szereg kolejnych czynników wymagających rozpatrywania leasingu również w następujących aspektach:

- 1) narzędzia transferu innych przywilejów podatkowych,
- 2) instrumentu pozyskania środków (= funkcja kredytowa),
- 3) narzędzia sterowania płynnością,
- 4) narzędzia kształtowania bilansu,
- 5) narzędzia marketingu.

Ad 1) W tej roli leasing występuje w sytuacji, kiedy finansujący dysponuje możliwością pozyskania tarczy podatkowej na warunkach lepszych od warunków dostępnych dla korzystającego. Wskazana współzależność opłat leasingowych jako kosztu i przychodu zostaje rozerwana w tym sensie, iż korzystający ponosi niższe nakłady na pozyskanie tarczy niż wysokość powszechnie obowiązującego podatku. Skrajny przykład takiej sytuacji stanowi całkowite zwolnienie finansującego od podatku. Atrakcyjność leasingu w roli narzędzia transferu przywilejów podatkowych jest tym wyższa, im:

- wyższe powszechnie obowiązujące stawki podatku,
- bardziej rygorystyczny sposób egzekwowania podatków,
- trudniejszy dostęp do przywilejów podatkowych,
- większa skala ulg objętych przywilejami.

Ad 2) Leasing staje się atrakcyjnym instrumentem pozyskania środków na inwestycje na tyle, na ile trudno uzyskać kredyt<sup>11</sup>. W odniesieniu do tej funkcji pojawia się jednak rozbieżność pomiędzy polem rozwiązań dostępnych dla finansującego i dla banku, wynikająca z postanowień Prawa bankowego. Jeżeli przepisy regulujące bezpieczeństwo akcji kredytowej są spójne, to spełniony jest warunek, który można określić jako zasadę przechodniości ryzyka:

**Ryzyko, które ponosi bank pożyczając pieniądze, nie może być wycenione niżej niż ryzyko związane z ostatecznym zagospodarowaniem tego pieniądza.**

Fakt, iż pomiędzy korzystającym a bankiem występuje finansujący, nie zmienia tego, że ryzyko kredytu spoczywa na korzystającym. W odniesieniu do pojedynczego klienta portfel finansującego może zmniejszać bankowi ryzyko kredytowe. Jest tak pod warunkiem, że przeciętne ryzyko tego portfela jest mniejsze od ryzyka związanego z danym klientem. W skali systemu bankowego, gdzie porównywana jest suma ryzyka, obowiązuje jednak zasada przechodniości ryzyka w sposób bezwzględny. Przepisy umożliwiające działanie wbrew tej zasadzie są tym skwapliwiej wykorzystywane, im większa jest rozbieżność pomiędzy rygorami kredytowymi banków a rygorami kredytowymi firm leasingowych.

<sup>11</sup> Por. S. Bereza, *Ryzyko limity i produkty bankowe*, w: *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1992; K. Olfert, H.J. Rahn, *Einführung in die Betriebswirtschaftslehre*, Friedrich Kiehl Verlag, Ludwigshafen 2001, s. 319.

Kwestia ryzyka dotyczy również sposobu zabezpieczenia spłat. Banki mają z reguły bardziej uprzywilejowaną pozycję w tym zakresie, tak od strony regulacji prawnych, jak również kompetencji pracowników. Istnieją jednak wyjątki. W systemach prawnych cechujących się słabym zabezpieczeniem praw wierzyciela, leasing może pełnić funkcję paralombardową: nie poprzez zastaw lub przewłaszczenie na zabezpieczenie, a bezpośrednio poprzez własność przedmiotu leasingu.

Ad 3) Atrakcyjność sterowania płynnością polega na uzyskaniu bardziej dostosowanych przepływów do indywidualnej sytuacji firmy (sezonowość)<sup>12</sup>. Należy pamiętać, że punkt odniesienia dla oceny tej funkcji stanowią przepływy w przypadku finansowania inwestycji kredytem. W efekcie kwestia płynności sprowadza się do pytania: na ile można elastyczniej dostosować opłaty leasingowe do potrzeb inwestora niż raty kredytu? Nie istnieją bezwzględnie obowiązujące przepisy, które zabraniały czy chociaż utrudniały dopasowywanie spłaty kredytów do indywidualnych preferencji klienta. Przeszkodę mogą stanowić co najwyżej indywidualne regulaminy banków bardziej rygorystyczne od regulaminów firm leasingowych.

Ad 4) Wskazana rozbieżność pomiędzy księgowaniami standardowymi a odzwierciedlającymi leasing prowadzi od przesunięć w zakresie wyników bilansowych<sup>13</sup>. W przypadku finansującego pierwszy okres umowy cechuje nadwyżka przychodów nad związanymi z nimi kosztami, która zostaje wyrównana poprzez stratę na sprzedaży ewidencjonowaną po zakończeniu umowy:

$$\text{zysk finansującego} = \text{zyski z umowy} + \text{strata ze sprzedaży.}$$

Tym samym finansujący odnotowuje w pierwszym okresie trwania umowy zysk, który będzie skorygowany o wielkość straty, jaka zostanie poniesiona przy sprzedaży przedmiotu leasingu za cenę niższą od wynikającej z amortyzacji normatywnej. Analogiczne uwagi dotyczą korzystającego, ponoszącego w trakcie umowy koszty o częściowo zaliczkowym charakterze akonto zakupu przedmiotu leasingu za cenę niższą od wynikającej z wartości rynkowej.

Ad 5) Wyższe niż w przypadku kredytu wymagania w zakresie umiejętności oceny faktycznych efektów zastosowania leasingu powodują, iż jest on wykorzystywany jako wyjątkowo efektywna forma sprzedaży usługi finansowej<sup>14</sup>. Finansujący szybko zdobywa przewagę negocjacyjną nad klientem mającym trudności z porównaniem atrakcyjności leasingu i kredytu. Szersze pole manewru,

<sup>12</sup> Por. U. Hastedt, W. Mellwig, *Leasing (Rechtliche und ökonomische Grundlagen)*, Recht und Wirtschaft Verlag, Heidelberg 1998; A. Bordewin, N. Tonner, *Leasing in Steuerrecht*, C.F. Müller Verlag, Heidelberg 2003; *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, pod red. E. Kurtysa, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1998.

<sup>13</sup> Por. S. Ryzewska, *Bankowa analiza przedsiębiorstwa na potrzeby oceny ryzyka kredytowego*, Twigger, Warszawa 2002; *Rachunkowość finansowa przedsiębiorstwa*, pod red. K. Sawickiego, Ekspert, Wrocław 2002.

<sup>14</sup> Tamże; W. Dębski, K. Kozera, *Leasing czy kredyt*, Poltext, Warszawa 1991.

jakie dzięki leasingowej formule zyskuje finansujący, jest zwiększone poprzez drugi element natury marketingowej: powiązanie finansującego z dostawcą. W warunkach przewagi podaży nad popytem odbiory w ilościach hurtowych przekładają się na określone upusty w cenie.

Wskazane czynniki określają atrakcyjność leasingu jako takiego. Przejście do konkretnych sytuacji wiąże się z oceną atrakcyjności z punktu widzenia konkretnej strony kontraktu. Kluczowe zagadnienie w tym zakresie stanowi podział korzyści pomiędzy finansującego i korzystającego. Atrakcyjność leasingu ma charakter złożony i nie można wyrazić wszystkich jej elementów za pomocą liczb.

Gdyby rozpatrywać leasing tylko przez pryzmat konsekwencji podatkowych, wówczas z łatwością można określić górną granicę ceny leasingu w odniesieniu do kredytu zgodnie z zasadą: cena zmiany obciążeń podatkowych  $\leq$  korzyści ze zmiany obciążeń. Granicę dolną określa koszt pozyskania tarczy podatkowej przez finansującego. Finansujący nie może sprzedać tego, czego sam nie posiada. Za korzystniejszy rozkład obciążeń podatkowych od obowiązującego standardu musi zapłacić określoną cenę. Ponieważ korzyść wynika z przesunięć obciążeń w czasie, czyli z uchronienia masy amortyzacyjnej przed inflacją, o atrakcyjności leasingu dla klienta przesądza wysokość stopy procentowej.

Powyżej zamieszczone uwagi na temat instytucji leasingu i jej uwarunkowań pozwalają wyróżnić następujące funkcje i ich determinanty:

1. Funkcja ulgi inwestycyjnej – determinowana przez:
  - treść przepisów podatkowych regulujących leasing,
  - wysokość stawki podatku dochodowego,
  - wysokość stawek amortyzacyjnych i sposoby amortyzacji,
  - stopę inflacji,
  - dostępność innych ulg inwestycyjnych,
  - sposób funkcjonowania organów podatkowych.
2. Funkcja kredytowa – determinowana przez:
  - różnicę pomiędzy warunkami formalnymi otrzymania kredytu i leasingu,
  - system finansowania działalności kredytowej i leasingowej,
  - różnicę prawnej jakości zabezpieczeń w umowie kredytu i leasingu,
  - różnicę ceny pieniądza w kredycie i leasingu.
3. Funkcja płynnościowa; optymalizacja gospodarki finansowej:
  - różną wysokość udziału własnego w kredycie i leasingu,
  - czas trwania finansowania,
  - elastyczność rozkładu spłat rat kredytu a leasingu,
  - dostępność do instrumentów rynku finansowego, np. kredyt kasowy.
4. Funkcja bilansowa – determinowana przez:

- pole rozwiązań dopuszczalnych, jakie leasingu tworzy dla wyniku bilansowego,
  - preferencje w zakresie wskaźników finansowych,
  - preferencje właścicieli firmy leasingowej w zakresie wielkości zysku.
5. Funkcja handlowa:
- szczególne przywileje dla klientów związanych umowami leasingu permanentnego (sprzedaż starego przedmiotu, dostępność nowego modelu),
  - rabaty z tytułu kontynuowania umów w ramach leasingu permanentnego.
6. Funkcja stabilizująca:
- ryzyka prawne: zmiana przepisów lub wykładni prawa,
  - ryzyka finansowe: zmiany stawek podatkowych, stóp procentowych, stopy inflacji kursów, ciągłość dodatniej podstawy opodatkowania u inwestującego.

Wiążąc poszczególne funkcje leasingu z ich determinantami należy pamiętać, że w praktyce związki te nie są wzajemnie jednoznaczne. Wszystkie funkcje pozostają we wzajemnej zależności, a więc również we wzajemnych zależnościach pozostają ich uwarunkowania. Ze względu na powyższe przedstawione rozróżnienie należy traktować jako eksponujące najważniejsze, a nie odzwierciedlające wszystkie powiązania.

## **5. Specyfika wybranych uregulowań prawnych okresu transformacji nt. leasingu**

### **5.1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 kwietnia 1993 r.**

W wyniku braku uregulowań w kodeksie cywilnym punkt odniesienia dla praktyki do roku 2000 stanowiły przepisy podatkowe, jako jedyne nawiązujące wprost do pojęcia leasingu. Rolę podstawową odegrało Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 kwietnia 1993 r. (dalej Rozporządzenie) w sprawie zaliczania przedmiotów umów najmu lub dzierżawy rzeczy albo praw majątkowych do składników majątku stron tych umów. Z braku innej formy zdefiniowania instytucji leasingu, Rozporządzenie mające zasadniczo odmienne zadanie stało się podstawowym punktem odniesienia przy kwalifikowaniu przez fiskusa umów jako umowy leasingu finansowego lub operacyjnego. W § 2.2 określono warunki, jakie musi spełniać umowa, aby przedmiot leasingu mógł zostać zaliczony do składników majątku leasingodawcy (a więc warunki definiujące pojęcie leasingu operacyjnego). Za leasing finansowy przyjmowano na niemercytorycznej zasadzie reszty, wszystkie umowy niespełniające kryteriów

leasingu operacyjnego. Przedmiot leasingu zaliczano do składników majątku leasingodawcy, jeżeli umowa spełniała jeden z niżej wymienionych warunków<sup>15</sup>:

- a) termin obowiązywania umowy jest nieoznaczony,
- b) umowa jest zawarta na czas oznaczony, lecz nie zawiera prawa do nabycia przedmiotu leasingu przez leasingobiorcę albo to prawo zawiera z możliwością jego wypowiedzenia,
- c) została zawarta na czas oznaczony, zawiera prawo do nabycia przedmiotu leasingu przez leasingobiorcę, bez możliwości jego wypowiedzenia, a ponadto:
  - podstawowy okres umowy, której przedmiotem są prawa majątkowe, rzeczy ruchome lub nieruchomości, z wyjątkiem gruntów, wynosi co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji, a suma opłat (rat) określona wraz z ceną nabycia rzeczy w podstawowym okresie umowy jest niższa od wartości netto tych rzeczy i praw,
  - suma opłat (rat) w podstawowym okresie umowy, której przedmiotem są grunty, jest niższa od wartości rynkowej gruntu z dnia zawarcia umowy.

Ponieważ warunki z pkt (a) i (c) są nie do pogodzenia z ekonomiką umowy, w której miesięczne opłaty zawierają oprócz części odsetkowej również część kapitałową, większość umów opierała się na postanowieniach pkt (b). Warunek (a) przeczy odtworzonej w punkcie pierwszym istocie leasingu i to nie tylko z punktu widzenia leasingodawcy, lecz także leasingobiorcy. Skoro bowiem czas obowiązywania umowy ma pozostać nieoznaczony, niemożliwe jest skalkulowanie nakładów w jednym cyklu ekonomicznym. Leasingodawca i leasingobiorca mógł w każdej chwili rozwiązać umowę bez konieczności dokonania jakichkolwiek rozliczeń. Opłata za przedterminowe rozwiązanie umowy nie mogła stanowić gwarancji, ponieważ terminu nie można było oznaczyć. Tym samym zrównano ekonomiczny sens leasingu z dzierżawą. Podobnie warunek (b) oznaczał nadanie umowie leasingu ekonomicznego charakteru umowy dzierżawy. Jeżeli leasing ma być w swojej funkcji fiskalnej ulgą dla inwestora, pozwalającą mu zaliczyć nakład inwestycyjny w koszty uzyskania przychodu, to konieczne jest rozliczenie przynajmniej części wartości przedmiotu w opłatach leasingowych. Zapis o możliwości wypowiedzenia nabycia przedmiotu po okresie umowy stwarzał ryzyko, że pomimo spłacenia wartości przedmiotu w trakcie umowy leasingobiorca poniesie stratę, jeżeli zostanie mu wypowiedziane prawo okupienia rzeczy. W konsekwencji zapis wymuszał kalkulowanie opłat jako nie zawierających części kapitałowej. Warunek trzeci (c) ograniczał sumę opłat do wartości mniejszej od wartości początkowej środka trwałego. Oznacza to konieczność spełnienia następującego wymogu:

<sup>15</sup> Streszczenie na podstawie: Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie zaliczania przedmiotów umów najmu lub dzierżawy rzeczy albo praw majątkowych do składników majątku stron tych umów z dnia 6 kwietnia 1993 r., DzU nr 28/1993, poz. 129, które obowiązywało od 16 kwietnia 1993 r.



**wartość przedmiotu + cena finansowania < wartości przedmiotu**

Możliwość pogodzenia powyższego warunku oznacza konieczność istnienia ujemnej ceny pieniądza, co trudno pogodzić z logiką rachunku ekonomicznego. W konsekwencji powyższych regulacji polskie firmy leasingowe stanęły przed dylematem: jak zawierać umowy będące w swojej ekonomicznej istocie umowami leasingu operacyjnego w warunkach obowiązywania prawa sprzecznego z tą istotą.

Oparcie konstrukcji umów na rozwiązaniu opisanym w warunku (b) umożliwiałoby zredukowanie problemu nieadekwatności obowiązującego prawa do kwestii zagwarantowania leasingobiorcy możliwości nabycia przedmiotu leasingu w sposób nie dający podstaw do zakwalifikowania umowy jako umowy leasingu finansowego. Najczęściej stosowane sposoby realizacji tego celu to:

- odrębna od umowy głównej umowa przedwstępna zakupu przedmiotu leasingu<sup>16</sup>,
- umowa sprzedaży przedmiotu leasingu podmiotowi trzeciemu, a nie leasingobiorcy.

Jak poważne ryzyko dla bezpieczeństwa obrotu gospodarczego rodziło stosowanie rozwiązań o wątpliwej skuteczności, adoptujących leasing do obowiązującego prawa, świadczą przypadki, w których firmy leasingowe nie wywiązały się z przyrzeczenia i nie sprzedały klientom, nie posiadającym regresu prawnego, przedmiotu po zakończeniu umowy<sup>17</sup>. Organy skarbowe zorientowane w stosowanych sposobach umożliwiających zawieranie umów leasingu zgodnie z ich ekonomicznym sensem zaczęły kwestionować cenę sprzedaży przedmiotu po okresie leasingu podmiotowi trzeciemu jako odbiegającą od ceny rynkowej (zbyt niską). W efekcie nastąpiła sytuacja, w której strony kontraktu miały do wyboru następującą alternatywę:

- 1) zawrzeć w umowie możliwość wypowiedzenia prawa nabycia przedmiotu po zakończeniu kontraktu ryzykując, że leasingobiorca nie będzie mógł wykupić przedmiotu leasingu, jeżeli leasingodawca okaże się nieuczciwy,
- 2) zagwarantować wykup przedmiotu leasingu poza umową na podmiot trzeci ryzykując, że fiskus zakwestionuje cenę sprzedaży, co w efekcie zniweczy ekonomiczną zasadność zawarcia kontraktu poprzez poniesienie dodatkowych kosztów.

**5.2. Uregulowania w zakresie VAT**

Umowy leasingu były klasyfikowane dla celów podatku od towarów i usług jako usługi w zakresie pośrednictwa finansowego polegające na oddaniu

<sup>16</sup> Odrębna umowa oznacza umowę, która nie była traktowana jako część umowy leasingu, więc nie okazywano jej podczas kontroli skarbowych zawartych kontraktów.

<sup>17</sup> Przykład stanowi historia przekształcenia Uniservice Rent S.A. oraz losy klientów CLIF S.A.

w odpłatne użytkowanie rzeczy. W związku z powyższym podlegały opodatkowaniu VAT w wysokości 22% (art. 18 ust.1 ustawy o podatku VAT<sup>18</sup>). Istotny z punktu widzenia podatku VAT w leasingu był moment powstania obowiązku podatkowego, uzależniony od typu umowy leasingu: finansowego lub operacyjnego. Obowiązek podatkowy w leasingu operacyjnym powstawał w dniu otrzymania zapłaty każdej kolejnej raty leasingowej, nie później jednak niż w dniu upływu umownego terminu płatności (§ 6 ust. 1 pkt 4)<sup>19</sup>. W przypadku leasingu finansowego, który zgodnie z § 8 ww. rozporządzenia Ministra Finansów traktowano na równi z umową sprzedaży rzeczy, obowiązek podatkowy powstawał w dacie wystawienia faktury VAT, nie później jednak niż w siódmym dniu od dnia wydania rzeczy (art. 6 ust. 4 ustawy o podatku VAT)<sup>20</sup>. Za podstawę opodatkowania – obliczenia należnego VAT na dzień zawarcia umowy – znaczna część urzędów skarbowych przyjmowała sumę wszystkich rat leasingowych, w tym ich części kapitałowej i odsetkowej, czyli całą należność netto z tytułu realizacji umowy leasingu.

O skali konsekwencji finansowych w zakresie ceny pieniądza, jakie pociągała powyższa interpretacja przepisów o VAT, świadczy następujący przykład:

Założenia:

- 1) umowa trwa 5 lat – 60 miesięcznych opłat,
- 2) wszystkie opłaty są równe,
- 3) wartość końcowa przedmiotu = 0,
- 4) zwrot VAT następuje po 3 miesiącach; nie istnieje możliwość kompensaty,
- 5) wysokość stawki podatku VAT = 22%.

Porównanie dotyczy następujących sytuacji (A i B):

A. finansowanie = leasing operacyjny; VAT jest opłacany przy każdej kolejnej racie,

B. finansowanie = leasing finansowy; VAT jest opłacany z góry od sumy wszystkich opłat leasingowych objętych preliminarzem.

Różnica w cenie pieniądza polega więc na różnicy pomiędzy „wyłożeniem” przez leasingobiorcę pierwszych trzech opłat VAT: od pierwszych trzech opłat leasingowych. W miesiącu nr 4 korzystający otrzymuje zwrot VAT za miesiąc nr 1. Sytuacja ta powtarza się do zakończenia umowy. W miesiącu  $t(k+1)$  leasingobiorca nie ma już zobowiązania VAT z tytułu umowy leasingu, ale jeszcze przez trzy miesiące otrzymuje zwrot VAT zapłaconego od płatności nr:  $t(k-3)$ ,  $t(k-2)$ ,  $t(k-1)$ .

<sup>18</sup> Ustawa z dnia 8 stycznia 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym; DzU nr 11/1993, poz. 50 z późn. zm.

<sup>19</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie wykonania przepisów ustawy o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym z dnia 15 grudnia 1997 r., DzU nr 156/1997, poz. 1024.

<sup>20</sup> Ustawa z dnia 8 stycznia 1993 r. o podatku od towarów i usług...

W przypadku leasingu finansowego, po przekazaniu przedmiotu następuje zapłata całego VAT od sumy wszystkich opłat leasingowych. Zwrot tego podatku następuje również po trzech miesiącach.

Strukturę przepływów dla obu wariantów przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Struktura przepływów w leasingu operacyjnym i finansowym

Miesiąc	A				B			
	netto	VAT	zwrot VAT	brutto	netto	VAT	zwrot VAT	brutto
1	3,00	0,66	0	3,66	3,00	39,6	0	42,60
2	3,00	0,66	0	3,66	3,00	0	0	42,60
3	3,00	0,66	0	3,66	3,00	0	0	42,60
4	3,00	0,66	0,66	3,00	3,00	0	39,60	-36,60
5-60	3,00	0,66	0,66	3,00	3,00	0		-3,00
$t_{(k+1)}$	0	0	0,66	-0,66	0	0	0	0,00
$t_{(k+2)}$	0	0	0,66	-0,66	0	0	0	0,00
$t_{(k+3)}$	0	0	0,66	-0,66	0	0	0	0,00
$\Sigma$	180	39,6	39,6		180	39,6	39,6	

Źródło: Opracowanie własne.

(Jednostkę zamieszczonych w tabeli liczb stanowi % wartości przedmiotu leasingu).

Różnica między wariantem A i B polega wyłącznie na innym rozkładzie w czasie tej samej wartości podatku VAT. W konsekwencji różnica w obciążeniu finansowym zależy od takich czynników jak:

- 1) wysokość stopy procentowej,
- 2) tendencja w rozwoju stopy procentowej,
- 3) czas trwania umowy.

Podtrzymując obowiązywanie wymienionych założeń 1) – 5), relację wynikającą z tabeli można zapisać w postaci następującego wzoru:

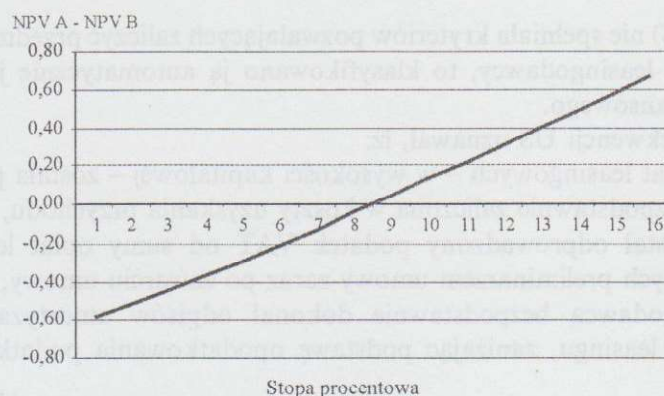
$$A = [\text{NPV}(3\text{PM} \times 0,22) 60\text{M}]$$

$$B = [\text{NPV}(60\text{PM} \times 0,22) 3\text{M}]$$

gdzie:

- A – koszt związany z podatkiem VAT w leasingu operacyjnym,
- B – koszt związany z podatkiem VAT w leasingu finansowym,
- PM – wysokość płatności miesięcznej,
- M – ilość miesięcy, przez którą dana wartość pozostaje zaangażowana.

Należy pamiętać, iż przy obliczaniu kosztów podatkowych ważna jest nie prosta suma obciążeń, która w obu przypadkach jest taka sama:  $3\text{PM} \times 60\text{M} = 3\text{M}$ , lecz ich inny rozkład w czasie wymagający dyskontowego instrumentu pomiaru. Elastyczność kosztów VAT w zależności od formuły leasingu (A lub B) względem wysokości przyjętej stopy procentowej przedstawia się następująco:



Wykres 4. Różnica wartości opłat: leasing operacyjny i finansowy z uwagi na stopę procentową

Źródło: Opracowanie własne.

#### Wniosek:

Różnice w kosztach leasingu wynikające z zastosowania formuły operacyjnej lub finansowej **nie są znaczne**. Poziom dodatkowych obciążeń rzędu 1% wartości przedmiotu leasingu nie stanowił historycznie istotnej przeszkody w stosowaniu formuły finansowej. Kwestię podstawową stanowiła natomiast konieczność wyłożenia 30-50% wartości leasingowanego przedmiotu na okres trzech miesięcy w postaci podatku VAT od sumy płatności leasingowych. Banki zasadniczo nie udzielały kredytów na zapłacenie podatku VAT. Jednocześnie brak możliwości kompensacyjnego rozliczenia podatku i wynikająca stąd konieczność występowania o jego zwrot wiązała się z dużym ryzykiem, ponieważ urzędy skarbowe starały się zapobiegać konieczności zwrotu poprzez przeprowadzanie drobiazgowych kontroli w firmach składających wnioski o zwrot VAT celem znalezienia pretekstu do odmowy lub odwleczenia jego zwrotu. W konsekwencji wiele firm zakładało, że VAT może być odzyskiwany jedynie drogą kompensat w kolejnych miesiącach z VAT, który leasingobiorca powinien zapłacić do urzędu skarbowego.

Podział na leasing finansowy i operacyjny miał także wpływ na sposób dokonywania odpisów amortyzacyjnych od środków trwałych, będących przedmiotem leasingu. Zasadą jest, że odpisów amortyzacyjnych dokonuje się od własnych środków trwałych. Natomiast w przypadku umowy leasingu odpisów amortyzacyjnych dokonuje ta ze stron umowy, do której składników majątku zaliczony został jej przedmiot (§ 2 ust. 1 i § 2 ust 2 pkt 2 oraz § 5 ust. 1 pkt 1)<sup>21</sup>. Konsekwencje finansowe przekwalifikowania umowy leasingu operacyjnego na finansowy były więc niezwykle poważne. Jeżeli umowa zdaniem urzędu skar-

<sup>21</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, z dnia 17 stycznia 1997 r., DzU nr 6/1997, poz. 35.

bowego (US) nie spełniała kryteriów pozwalających zaliczyć przedmiot leasingu do majątku leasingodawcy, to klasyfikowano ją automatycznie jako umowę leasingu finansowego.

W konsekwencji US uznawał, iż:

- część rat leasingowych – w wysokości kapitałowej – została przez leasingodawcę bezpodstawnie zaliczona w koszty uzyskania przychodu,
- nie został odprowadzony podatek VAT od sumy opłat leasingowych przewidzianych preliminarzem umowy zaraz po zawarciu umowy,
- leasingodawca bezpodstawnie dokonał odpisów amortyzacyjnych od przedmiotu leasingu, zaniżając podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym.

Reasumując uwagi na temat przepisów podatkowych objętych RMF i ustawą VAT należy stwierdzić, iż leasing jako instytucja był traktowany restrykcyjnie poprzez ustanowienie zasad sprzecznych z ekonomiczną istotą leasingu. W efekcie obowiązujących uregulowań, różnorodności wykładni przyjmowanych przez poszczególne jednostki skarbowe oraz kojarzenie leasingu z wykroczeniami skarbowymi wykorzystanie tego powszechnego instrumentu finansowania inwestycji zostało względnie ograniczone.

### 5.3. Zabezpieczenie umów leasingu

Podstawowy problem związany z pozyskiwaniem środków na sfinansowanie kontraktów leasingu stanowiło zabezpieczenie spłaty. Firmy finansujące uzasadniały dobre zabezpieczenie udzielonych kredytów, eksponując fakt pozostawania przedmiotu leasingu własnością leasingodawcy. Specyfika polskich regulacji prawnych podważała jednak skuteczność nawet tego zabezpieczenia. Artykuł 49 ustawy o zobowiązaniach podatkowych stanowił:

„Skarbowi Państwa z tytułu zobowiązań podatkowych przysługuje ustawowe prawo zastawu na wszystkich przedmiotach służących podatnikowi do wykonywania działalności zarobkowej, niezależnie od tego, czyją własność przedmioty te stanowią, jeżeli zostały one zajęte w zakładzie podatnika”<sup>22</sup>.

To wydawać by się mogło wysoce niesprawiedliwe ograniczenie praw wierzyciela okazało się rozwiązaniem ponadsystemowym, znajdując swoje potwierdzenie w wielu wyrokach sądu, np:

„Ustawowe prawo zastawu wynikającego z art. 49 ustawy z 1980 r. o zobowiązaniach podatkowych przysługuje Skarbowi Państwa na wszystkich przedmiotach służących podatnikowi do wykonywania działalności zarobkowej, także tych, które znajdowały się w zakładzie podatnika i zostały tam zajęte, choćby stanowiły własność osób trzecich”<sup>23</sup>

<sup>22</sup> Ustawa o zobowiązaniach podatkowych z dnia 19 grudnia 1980 r., DzU nr 108/1993.

<sup>23</sup> Wyrok sądu apelacyjnego z dnia 15 grudnia 1994 r., I ACr 332/94 PS-wkl. 1996/4/61.

oraz

„Ustawowe prawo zastawu na rzeczach cudzych może być wykonane tylko wtedy, gdy rzecz zostaje zajęta w zakładzie podatnika. Przepis art. 49 ustawy z dnia 19 grudnia 1980 r. o zobowiązaniach podatkowych nie podlega wykładni rozszerzającej”<sup>24</sup>.

W konsekwencji, szczególnie w odniesieniu do klientów posiadających zaległości podatkowe, istniała możliwość zajęcia przedmiotu leasingu i uniemożliwienia jego windykacji w sytuacji zaprzestania spłaty rat leasingowych.

Przytoczone zapisy nie wyczerpują listy uregulowań prawnych mających wpływ na kształtowanie kontraktów leasingu pomiędzy rokiem 1993 a 2000. Ich zadaniem jest zasygnalizowanie sposobu oddziaływania prawa okresu transformacji na ekonomię, w tym na zjawisko leasingu.

## 6. Podsumowanie – konsekwencje ograniczenia atrakcyjności ekonomicznej leasingu

**Funkcja kredytowa:** Z leasingu korzystano najczęściej jako substytutu niedostępnego kredytu. Uzasadnienia tego zjawiska nie stanowiło lepsze zabezpieczenie należności finansującego dzięki pozostaniu właścicielem przedmiotu leasingu, lecz nieuzasadniony liberalizm oceny zdolności kredytowej w firmach leasingowych. Dodatkową zachętę wykorzystania leasingu jako narzędzia finansowania podmiotów o braku zdolności kredytowej stanowiły zapisy Prawa bankowego.

**Funkcja płynnościowa:** Przykładem sposobu pojmowania płynności w badanym okresie jest szeroko stosowana konstrukcja leasingu zwrotnego, polegającego na kupowaniu przez leasingodawcę przedmiotu leasingu od przyszłego leasingobiorcy. Przedmiot taki jest z zasady używany, a cel operacji stanowi najczęściej nie chęć optymalizacji obciążeń fiskalnych, lecz potrzeba zdobycia środków finansowych na cele nieinwestycyjne, których leasingobiorca nie otrzymałby w postaci kredytu z uwagi na swoją złą sytuację finansową.

**Funkcja bilansowa:** Obowiązujące przepisy umożliwiały uwzględnianie całości pierwszych opłat znacząco wyższych od opłat pozostałych przy obliczaniu zysku bilansowego (co potwierdzają audyty). Następową kumulacja zysku firmy leasingowej, szczególnie w początkowym okresie działalności, kiedy były zawierane nowe umowy, ale żadne nie były jeszcze kończone. W efekcie bilans firmy nie oddawał faktycznej efektywności gospodarowania.

<sup>24</sup> Uchwała SN, III CZP 26/96, OSNC 1996/6/82, przegląd orzecznictwa: Z. Struś, „Palestra” 1996, nr 7-8, s. 236.

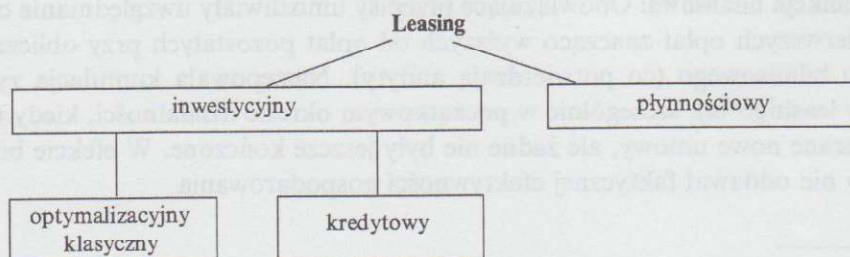
**Funkcja marketingowa:** Inne standardy w zakresie moralnego zużycia przedmiotów wynikające z poziomu rozwoju gospodarczego powodowały postrzeganie leasingu nie dynamicznie – jako abonamentu na dostęp do najnowszej technologii, lecz statycznie – jako dostępnej formy finansowania. Leasingodawcy byli bardziej pośrednikami w sprzedaży pieniądza niż w sprzedaży przedmiotu leasingu. Fakt ten znajdował swoje uzasadnienie w niewielkiej liczbie firm związanych z konkretnym producentem.

**Funkcja kooperacyjna – kompensacyjna:** Jej cechą wyróżniającą stanowi wystąpienie finansującego w roli klienta leasingobiorcy. Leasing jako sposób zabezpieczenia płatności nie znalazł szerszego zastosowania w ramach klasycznie pojmowanej funkcji kredytowej (brak szczególnych przywilejów z tytułu własności przedmiotu leasingu). Jeżeli jednak uwzględnić specyficzne zabezpieczenia wynikające z powiązań technologicznych (ograniczony dostęp komornika do tego typu rozliczeń), to kredytowa rola leasingu jako instrumentu umożliwiającego inwestycje nabiera nowego wymiaru, sygnalizując powrót w kierunku stosunków gospodarki wymiennej, wymuszony złą organizacją sfery finansowej.

Z uwagi na przedstawione powyżej odchylenia funkcji leasingu okresu transformacji od funkcji klasycznych uzasadnione staje się przeprowadzenie rozróżnienia jego form związanych z podstawową, kredytowo-płynnościową rolą:

- 1) leasing inwestycyjny: celem zawarcia umowy jest sfinansowanie inwestycji,
- 2) leasing płynnościowy:
  - podmiot nie ma możliwości rozwiązania kłopotów płynnościowych poprzez zaciągnięcie kredytu,
  - zawarta transakcja leasingu zwrotnego nie ma na celu optymalizacji podatkowej, a wykreowanie gotówki na pokrycie bieżących luk w płynności.

Wykres 5. Podział leasingu ze względu na funkcję kredytową



Źródło: Opracowanie własne.

**Leasing inwestycyjny – optymalizacyjny klasyczny** polega na finansowaniu inwestycji za pomocą leasingu z uwagi na optymalizacyjne walory tego narzędzia finansowania. Walory te mogą wystąpić w sferze fiskalnej i płynnościowej.

**Leasing inwestycyjny – kredytowy** jest nadal instrumentem finansowania inwestycji, której realizacja stanowi cel nadrzędny. Formę leasingu wybrano jednak nie z uwagi na walory optymalizacyjne tego instrumentu, a z uwagi na brak dostępności inwestora do kredytu.

**Leasing płynnościowy** nie jest narzędziem finansowania inwestycji, ale narzędziem wykreowania środków finansowych potrzebnych w bieżącej płynności niedostępnych *via* kredyt. Forma ta jest realizowana poprzez leasing zwrotny.

## 7. Uwagi końcowe

Specyficzny sposób uregulowania leasingu w Polsce w latach 1993-2001 był reakcją na nagłośnie umowy leasingu luksusowych samochodów osobowych. W ich ramach nastąpiła szybka spłata rat o łącznej wartości niewspółmiernej do wartości dokonanych odpisów amortyzacyjnych, zakończona sprzedażą przedmiotu za cenę znacznie niższą od wartości rynkowej. Zaistnienie podobnych przypadków zostało spowodowane nieudolnie sformułowanymi przepisami. Oczywista stała się konieczność ich zmiany. Ustawodawca dokonał jednak nowelizacji w sposób nieadekwatny do potrzeby skorygowania własnych błędów, uniemożliwiając wypełnienie tradycyjnej roli leasingu, polegającej na wspieraniu procesów inwestycyjnych. W wyniku obowiązywania wadliwych i częściowo sprzecznych regulacji prawnych oraz w wyniku zapotrzebowania na narzędzie rozwiązywania podstawowych problemów okresu transformacji, wykształciły się w Polsce specyficzne funkcje leasingu. Leasing stał się awaryjnym narzędziem dostępu do pieniądza o wyższej cenie, pozostającej w proporcji do zwiększonego ryzyka finansowania. Jeżeli zaakceptować, iż podstawowym problemem przechodzenia od gospodarki państwowej do rynkowej jest brak własności w powstającym sektorze prywatnym, to sprawne funkcjonowanie instrumentów umożliwiających zaciąganie zobowiązań podmiotom nie posiadającym zabezpieczeń „na własności” stanowi kluczowy czynnik powodzenia przemian transformacyjnych.

Leasing ze swojej istoty jako narzędzie bazujące bardziej niż kredyt na samozabezpieczeniu, poprzez pozostanie własności inwestycji przy finansującym, był szczególnie predestynowany do odegrania istotnej roli w procesie budowy sektora prywatnego. Ograniczając leasing, państwo zablokowało nie tylko jeden z wielu instrumentów, ale instrument szczególnie potrzebny.



**Robert Polaczek**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu  
Katedra Rachunkowości i Finansów Przedsiębiorstw

## **Informacje w kształtowaniu konkurencyjnych zachowań przedsiębiorstw**

***Streszczenie.** Celem artykułu jest ukazanie roli i znaczenia informacji w kształtowaniu struktury przedsiębiorstwa, w tym jego zachowań konkurencyjnych. Informacja jako jeden z podstawowych zasobów przedsiębiorstwa jest równocześnie odzwierciedleniem jego struktury oraz sprawności funkcjonowania. Przeprowadzone rozważania wskazują, że informacje jako podstawowy zasób przedsiębiorstwa pozyskiwane są zarówno z samego przedsiębiorstwa, czyli jego zasobów materialnych i niematerialnych, jak również z otoczenia przedsiębiorstwa. Ponadto przeprowadzony w artykule wywód uprawdopodobnił stwierdzenie, że posiadane przez przedsiębiorstwo informacje kształtują jego zachowania i uwarunkowania jego konkurencyjności.*

### **1. Uwagi wstępne**

Każdy, kto zarządza przedsiębiorstwem (niezależnie: dużym czy małym; produkcyjnym, handlowym czy usługowym, własnym czy obcym) musi posiadać określone zasoby informacji, wiedzy (predyspozycje, wykształcenie, doświadczenie zawodowe) oraz zasoby materialne – rzeczowe i finansowe, jednocześnie uwzględniając uwarunkowania występujące w otoczeniu organizacji. Uwarunkowania te nie tylko determinują sposób zarządzania, ale również, co jest jeszcze bardziej istotne, wymagają od zarządzającego stałego nadzorowania czynników, które owe uwarunkowania kształtują, generując tym samym zasoby informacji<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Por. R. Polaczek, H. Sobolewski, *Zarządzanie i finansowanie przemianami strukturalnymi majątku przedsiębiorstw sektora piwowarskiego w Polsce*, w: *Zarządzanie finansami, finansowanie przedsiębiorstw w UE*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2004, s. 321.

Współczesne przedsiębiorstwo, niezależnie od innych rodzajów zasobów, musi dysponować odpowiednią informacją, która współprzyczyni się do uzyskania i utrzymania przewagi konkurencyjnej. Dobra informacja w przedsiębiorstwie nie jest jednak tworem obiektywnym, jej uzyskanie wynika z decyzji menedżerów przedsiębiorstwa. Zatem dla przedsiębiorstwa strategiczne znaczenie ma takie kształtowanie jego struktury, która zapewni uzyskiwanie odpowiedniej jakości informacji. Celem artykułu jest ukazanie roli i znaczenia informacji w kształtowaniu struktury przedsiębiorstwa, w tym jego uwarunkowań konkurencyjnych.

## 2. Rachunkowość źródłem informacji o przedsiębiorstwie

Rachunkowość jest systemem informacji o przedsiębiorstwie, a system jest odbiciem jego struktury. Krótko mówiąc – jaka rachunkowość, taki system informacyjny przedsiębiorstwa. Istotność jest więc sercem rachunkowości. W związku z tym, jeśli informacja jest nieistotna dla określonych decyzji, to znaczy, że jest bez wartości. Z tego wynika, że informacja ma wartość<sup>2</sup>. Aby zaistniała następująca sytuacja, tzn. rachunkowość była uznawana za „język” współczesnego biznesu, tak jak matematyka jest określana „językiem” nowoczesnej fizyki, powinny być spełnione określone warunki. Spełnieniem tych warunków jest istnienie w przedsiębiorstwie procedur i modeli decyzyjnych, które dostarczają niezbędnych informacji do efektywnego wspomaganie podejmowania decyzji.

Podstawowym źródłem informacji w rachunkowości są elementy systemu rachunkowości finansowej i rewizji, które w połączeniu z innymi źródłami informacji, jak analiza finansowa, finansów, ekonomika przedsiębiorstwa, zarządzania, bankowości, rynków kapitałowych itp., tworzą system informacji ekonomicznej. System informacji ekonomicznej jest podstawowym warunkiem realizacji funkcji zarządzania, gdyż służy nie tylko do sterowania organizacją jako całości, ale również do kontroli efektywności i skuteczności działania wyodrębnionych części.

Zakładając, że informacje pochodzące z rachunkowości mają wspomagać kierownictwo na każdym szczeblu w efektywnym zarządzaniu przedsiębiorstwem, powinny one odpowiadać określonym cechom, a mianowicie charakteryzować się:

- wiarygodnością, to znaczy informacje niezbędne do podjęcia decyzji muszą wyrażać stan faktyczny;
- szybkością – chodzi o to, aby przy podejmowaniu decyzji moment powstania zjawiska gospodarczego był możliwie bliski. Jedną z dróg udoskonalenia

<sup>2</sup> Por. S. Sojak, *Rachunkowość zarządcza w warunkach inflacji*, TNOiK, Toruń 1999, s. 23.

nia tej cechy jest wprowadzanie komputerowych systemów przetwarzania i opracowywania danych;

– zwięzłością w formułowaniu wyników, co oznacza, że dokument powinien przedstawiać tylko wyniki badań, a nie procedurę przebiegu badania;

– racjonalnością zbierania i opracowania informacji, co można zapewnić stosując metody, które do osiągnięcia celu nie wymagają dużych nakładów pracy<sup>3</sup>. Powinny je również cechować:

- spójność, konsekwencja,
- rzetelność, dokładność,
- istotność, odpowiedniość,
- zrozumiałość,
- terminowość, aktualność<sup>4</sup>.

Przy zbieraniu informacji należy zwrócić uwagę na zjawiska świadomego, jak również i niezamierzonego zniekształcenia informacji. Zjawisko to może być wywołane zarówno przez udzielającego, jak i zbierającego informacje. Najczęstszymi jego przyczynami mogą być:

1) złudzenie emocjonalne, wynikające ze stanu emocjonalnego zarówno rozmówcy, jak i pytającego,

2) złudzenie retrospektywne, zacierające rzeczywisty obraz dawno minionych zdarzeń,

3) złudzenie perspektywiczne, powodujące przedstawianie rzeczywistości w takiej postaci, w jakiej miałyby wyglądać przyszłość,

4) sugestie stereotypu, powodowane sugerowaniem się dotychczas stosowanymi rozwiązaniami,

5) uprzedzenia indagowanego i pytającego,

6) pośpiech w gromadzeniu informacji, powodujący skróty myślowe w przekazywaniu informacji<sup>5</sup>.

Posiadanie dobrej informacji (tzn. musi posiadać określoną wartość, która zapewni podjęcie decyzji, jej realizację oraz efekty zgodne z założeniami) jest niezbędne do realizacji podstawowych celów każdego przedsiębiorstwa. Z kolei uzyskanie dobrej informacji wymaga uwzględnienia trzech kryteriów, a mianowicie: ilościowego, jakościowego i czasowego.

Spełnienie kryterium ilościowego wymaga stworzenia systemu weryfikacji informacji, tzn. ograniczania ilości informacji tylko do informacji potrzebnych, obejmującego trzy połączone ze sobą fazy:

<sup>3</sup> Por. H. Sobolewski, *Rachunkowość zarządcza*, WSB, Poznań 1997, s. 30.

<sup>4</sup> Por. R. Long, *Rachunkowość zarządcza*, tom 1, Central Europe Accountancy Training, Warszawa 1995, s. 11.

<sup>5</sup> Por. W. Gabrusewicz, M. Hamrol, E. Kurtys, H. Sobolewski, *Analiza wartości jako narzędzie optymalizacji kosztów własnych przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1998, s. 59.

– gromadzenia informacji,  
 – przetwarzania informacji,  
 – przekazywania informacji w odpowiednio uporządkowanych zbiorach informacyjnych (np.: ogólnych, rynkowych, obrazujących rozwój wyrobów gotowych, produkcji, stosowanych materiałach, cenach, kosztach, wyrobach substytucyjnych i komplementarnych)<sup>6</sup>.

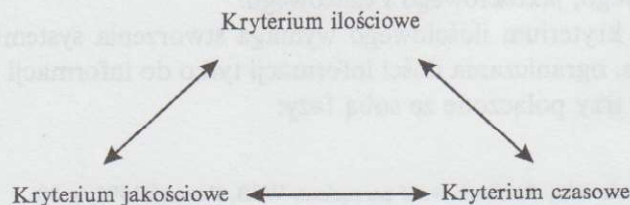
Ponadto informacje powinny zostać pozytywnie zweryfikowane przez twierdzącą odpowiedź na pytanie – realizacja kryterium jakościowego – czy są one istotne i wystarczające dla potrzeb podejmowania decyzji?

Znaczenie ostatniego kryterium – czasowego – zwiększa się. Następuje to w wyniku wzrostu złożoności procesów gospodarczych zarówno wewnątrz, jak i otoczenia przedsiębiorstwa. Wykorzystanie nowoczesnych systemów przetwarzania informacji i technologii informatycznych pozwala na znaczne skrócenie czasu pozyskania danych.

W tym miejscu należy zwrócić uwagę na fakt, że szybkość pozyskiwania informacji (kryterium czasowe) nie sprzyja jej rzetelności (kryterium jakościowe). Poprawa jednego z wymienionych wyżej czynników jest możliwa tylko kosztem drugiego. Podobnie jest ze związkami z pozostałymi kryteriami. Zbieranie nieskończonej ilości informacji bez żadnego ograniczenia (kryterium ilościowe) może spowodować, że dane wychodzące z rachunkowości mogą być spóźnione (kryterium czasowe) lub sformułowane wnioski będą tak ogólne (kryterium jakościowe), że okażą się nieprzydatne z punktu widzenia procesu podejmowania decyzji albo podejmowane na ich podstawie decyzje będą nieefektywne (nietrafne). Skutkiem powyższych zależności jest to, że poszczególne kryteria oddziałują na siebie na zasadzie sprzężenia zwrotnego, co obrazuje wykres 1.

W świetle powyższych rozważań należy stwierdzić, że podstawową cechą dobrej informacji, spełniającą oczywiście powyższe kryteria, jest usatysfakcjonowanie jej odbiorców.

Wykres 1. Zależności między kryteriami dobrej informacji



Źródło: Opracowanie własne.

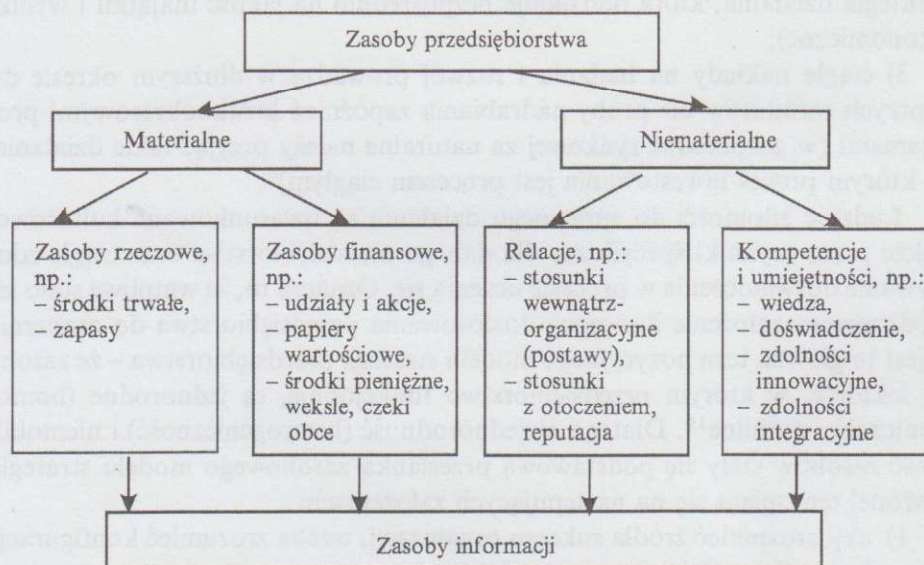
<sup>6</sup> Por. tamże, s. 60.

### 3. Zasobowe uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw

Prowadzenie każdej działalności, a w szczególności działalności gospodarczej, jest uzależnione od posiadanych przez przedsiębiorstwo zasobów. „Przez zasoby rozumie się ludzi i inne rzeczy, których wprowadzenie do procesu działania przedsiębiorstwa może się przyczynić do osiągnięcia celu”<sup>7</sup>. Stąd przez pojęcie zasoby przedsiębiorstwa rozumieć należy wszystko to, co pozostaje w dyspozycji przedsiębiorstwa i może wpływać na jego funkcjonowanie, oddziałując tym samym na efektywność gospodarowania.

Ogólną systematykę zasobów przedsiębiorstwa przedstawiono na wykresie 2. Zasoby przedsiębiorstwa podzielono na dwa zbiory: materialne i niematerialne. Na niższym, mniej ogólnym poziomie, wyróżniono zasoby rzeczowe, finansowe, relacyjne i kompetencyjne. Inną klasyfikację zasobów przedstawił K. Obłój, który na poziomie bardziej szczegółowym wyróżnia zasoby: finansowe, materialne, ludzkie, technologiczne, organizacyjne i reputacje przedsiębiorstwa<sup>8</sup>.

Wykres 2. Ogólna systematyka zasobów przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne.

Podstawowa różnica między zasobami materialnymi a niematerialnymi jest taka, że zasoby materialne przedsiębiorstwa zużywają się stopniowo bądź

<sup>7</sup> J. Zieleniewski, *Organizacja zespołów ludzkich*, PWN, Warszawa 1967, s. 213.

<sup>8</sup> Por. K. Obłój, *Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*, PWE, Warszawa 2001, s. 85.

całkowicie w trakcie jednego cyklu działania, a zasoby niematerialne są nieodłącznym elementem w tym zakresie. Powyższe wynika z faktu, że to przede wszystkim zasoby materialne stanowią o rolach i funkcjach realizowanych przez przedsiębiorstwo, które najczęściej określane są majątkiem przedsiębiorstwa.

W literaturze przedmiotu coraz wyraźniej akcentuje się wzrastającą rolę zasobów w strategii funkcjonowania przedsiębiorstwa. Przykładem jest szkoła zasobowa, która w historii rozważań o strategii przedsiębiorstwa jest najmłodszym nurtem myślenia. Zasobowa koncepcja strategii zaproponowana została przez C.K. Prahalada i H. Hamela, aczkolwiek pewne kwestie o zasadniczym dla niej znaczeniu budzą zainteresowanie badaczy od początku naukowej analizy procesów gospodarowania. Podstawą koncepcji C.K. Prahalada i H. Hamela były następujące spostrzeżenia:

1) przenoszenie japońskich metod do kultur amerykańskich i europejskich nie odbywało się bezproblemowo (podobnie przenoszenie metod zarządzania do polskich przedsiębiorstw napotyka na wiele barier, m.in. kulturowych);

2) zyski wewnątrz sektora różniły się bardziej niż między branżami, tzn. że rozstrzygający jest nie tylko wybór branży, lecz równie ważne są czynniki specyficzne dla przedsiębiorstwa (czynniki specyficzne dla przedsiębiorstwa to strategia działania, która oddziałuje bezpośrednio na jakość majątku i wyniki ekonomiczne);

3) ciągłe nakłady na badania i rozwój prowadzą w dłuższym okresie do lepszych rezultatów niż próby nadrabiania zapóźnień krótkookresowymi programami (w gospodarce rynkowej za naturalne należy przyjąć takie działanie, w którym proces inwestowania jest procesem ciągłym)<sup>9</sup>.

Ludzkie zdolności do sprawnego działania są uwarunkowane kulturowo, także przez czynniki specyficzne dla danego przedsiębiorstwa oraz ciągłe zdobywanie doświadczenia w procesie uczenia się. Oznacza to, że wątpliwe stało się podstawowe założenie koncepcji dostosowania przedsiębiorstwa do otoczenia – jest to główna teza pozycyjnego modelu strategii przedsiębiorstwa – że zasoby w sektorze, w którym przedsiębiorstwo funkcjonuje, są jednorodne (homo-geniczne) i mobilne<sup>10</sup>. Dlatego niejednorodność (heterogeniczność) i niemobilność zasobów stały się podstawową przesłanką zasobowego modelu strategii. „Model ten opiera się na następujących założeniach:

1) aby zrozumieć źródła sukcesu organizacji, trzeba zrozumieć konfigurację jej unikalnych zasobów i umiejętności,

2) przedsiębiorstwo może sprawić, że poszczególne zasoby i umiejętności staną się szczególnie cenne,

<sup>9</sup> Por. G. Hamel, C.K. Prahalad, *The Core Competence of the Corporation*, „Harvard Business Review”, May-June 1990, s. 164 i 165.

<sup>10</sup> Por. K. Moszkowicz, *Procesy innowacyjne w polskim przemyśle*, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 77.

3) między zasobami a zamierzeniami firmy musi istnieć dynamiczne napięcie (dynamic fit, stretch)<sup>11</sup>.

Porównując podejście zasobowe i podejście pozycjonowania do analizy strategii konkurencji, które zdominowały analizę strategiczną ostatnich 20 lat, można uznać, że pierwsze opiera się na podejściu wewnątrzno-zewnętrznym w określaniu strategii konkurencji, drugie natomiast na podejściu zewnętrzno-wewnętrznym.

Szkoła zasobowa skupia się na poszukiwaniu związków między szeroko rozumianymi zasobami, będącymi w dyspozycji przedsiębiorstwa a osiąganymi wynikami (efektami)<sup>12</sup>. Oznacza to, że wybór sektora nie jest głównym czynnikiem określającym zyskowność przedsiębiorstwa. Zasadnicza myśl szkoły zasobowej jest następująca: przedsiębiorstwo i jego zasoby mogą być lepiej zorganizowane przy niższych kosztach własnych lub przynosić wyższe korzyści, wpływając tym samym na wyższą efektywność gospodarowania całego przedsiębiorstwa.

Uzasadnieniem powyższych stwierdzeń jest koncepcja przedsiębiorstwa jako mechanizmu alokacji zasobów O.E. Williamsona, dla którego: „specyfika majątku produkcyjnego sprawia, że przedsiębiorstwo stwarza lepsze warunki alokacji niż rynek”<sup>13</sup>. Sytuacja taka ma miejsce wówczas, gdy wartość majątku produkcyjnego w zastosowaniu alternatywnym lub u innych użytkowników jest niższa niż w wypadku wykorzystania tego majątku przez przedsiębiorstwo. W związku z tym przedsiębiorstwo dążące do uzyskania i utrzymania pozycji konkurencyjnej zmuszone jest do poszukiwania coraz to doskonalszych narzędzi i mechanizmów zarządzania zasobami.

Do podstawowych zasobów przedsiębiorstwa będących przedmiotem alokacji można zaliczyć:

- a) zasoby naturalne o charakterze uniwersalnym, jak przestrzeń, czas itp.;
- b) grunty,
- c) zasoby trwałych środków rzeczowych, takie jak: budynki i budowle, maszyny i urządzenia, wyposażenie,
- d) zasoby środków obrotowych: rzeczowych (np. zapasy) i finansowych (np. środki pieniężne, papiery wartościowe),
- e) zasoby menedżerskie, które mogą się przejawiać w przedsiębiorczości zarówno kadry zarządczej, zapewniając przedsiębiorstwu wizję działania i perspektywy realnego rozwoju, jak i administracyjnej, gwarantującej sprawną organizację i koordynację podjętej przedsiębiorczości,

<sup>11</sup> K. Oblój, wyd. cyt., s. 83-89.

<sup>12</sup> Por. B. Godziszewski, *Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo UMK, Toruń 2001, s. 42 i 43.

<sup>13</sup> O.E. Williamson, *Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange*, „American Economic Review” 1983, vol. 73, September, s. 519.

f) zasoby pracy wykonawczej, które dają możliwość tworzenia nowych wartości i transformowanie pozostałych zasobów w dobra i usługi możliwe do zbycia na rynku,

g) zasoby wiedzy, pozwalające na wykorzystanie osiągnięć nauki, techniki i technologii oraz całej wiedzy pomocnej w osiągnięciu powodzenia przy realizacji celów przedsiębiorstwa,

h) zasoby niematerialne kumulacji wielkości i mocy ekonomicznej przedsiębiorstwa, które po przekroczeniu pewnej granicy tworzą automatyczną zdolność do rozwoju przedsiębiorstwa,

i) zasoby otoczenia przedsiębiorstwa, bliższego i dalszego (stosunków handlowych, międzyludzkich, przemysłowych, prawnych, politycznych itp.), zapewniające zdolność integracji z otoczeniem ekonomicznym i społecznym<sup>14</sup>;

j) zasoby niematerialne, dające możliwość wykorzystania zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa do kreowania jego rozwoju<sup>15</sup>.

Zdaniem P. Banaszyka, zasoby posiadają charakterystykę swoistą dla każdego przedsiębiorstwa i przez to tworzą konkretny potencjał oraz stwarzają ograniczenia jego aktywności (rzadkość zasobów stanowi ograniczenie dla działalności przedsiębiorstwa, natomiast poliwalencja tworzy potencjał jej aktywności)<sup>16</sup>. Racjonalne połączenie zasobów i środowiska ekonomicznego jest warunkowane jakością zarządzania w organizacji. Samoistne pojawienie się i tworzenie przez przedsiębiorstwo nowych okazji, przy możliwej poliwalencji i kumulatywnym wzroście posiadanych zasobów oraz konieczności racjonalnego gospodarowania nimi, to warunki konieczne i wystarczające permanentnej ich organizacji i reorganizacji<sup>17</sup>.

Zgodnie z propozycją J. Dierickxa i K. Coola, każde przedsiębiorstwo dysponuje w określonym momencie konkretnym stanem zasobów. Stan ten oczywiście zmienia się w czasie, w rezultacie pozyskiwania lub tworzenia nowych zasobów, lub przez utratę wartości przez zasoby zgromadzone w przeszłości. W sytuacji gdy strumień gromadzenia zasobów jest większy niż tempo ich erozji,

<sup>14</sup> Zagadnienia dotyczące analizy otoczenia (makrootoczenia i mikrootoczenia) przedsiębiorstwa zostały szeroko i wyczerpująco omówione w: G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2002, s. 38-48 i 98-120.

<sup>15</sup> Por. A. Kamela-Sowińska, *Wartość kapitału*, w: *Prawne i księgowo-aspety zarządzania kapitałami firmy*, WSHiR w Poznaniu, Poznań 1999, s. 25.

<sup>16</sup> „Z zasobami nierozzerwalnie związane są następujące pojęcia:

- rzadkość jest jedną z najistotniejszych cech, zmusza bowiem do racjonalnego ich użytkowania, co oznacza konieczność prowadzenia w przedsiębiorstwie rachunku ekonomicznego;
- poliwalencja to cecha, dzięki której możliwe jest różne wykorzystanie konkretnego zbioru zasobów. Na skutek oddziaływania różnych sytuacji w otoczeniu możliwe jest odmienne kombinowanie posiadanych zasobów, czyli stałe wdrażanie innowacji;
- kumulatywny charakter zasobów, to znaczy przynoszący profity dopiero wówczas, gdy posiadają one co najmniej minimalną wielkość (ilościową lub jakościową). Wraz z opanowywaniem zasobów kumulatywnych wzrasta potencjał innowacyjny i konkurencyjny organizacji”.

P. Banaszyk, *Podstawy organizacji i zarządzania*, WSHiR, Poznań 2002, s. 29.

<sup>17</sup> Por. tamże, s. 30.



stan zasobów powiększa się, i odwrotnie. Utrata wartości zasobów ma więc nie tylko charakter czysto fizyczny, związany z ich zużywaniem się, ale przede wszystkim moralny. Zasoby w przeszłości wartościowe strategicznie obecnie tracą wartość na skutek zmian zachodzących w otoczeniu, w tym działań podejmowanych przez konkurentów. Z związku z tym, że stan zasobów jest rezultatem wskazanych wyżej uwarunkowań, wynikają określone utrudnienia dla procesów redukcji przewagi konkurencyjnej między przedsiębiorstwami. Najważniejsze z nich to:

- niekorzyści kompresji czasu, w jakim są gromadzone,
- efektywność masy posiadanych zasobów,
- współzależności między zasobami składającymi się na ich aktualny stan,
- odmienne tempo erozji wartości różnych zasobów,
- niejasność związków przyczynowo-skutkowych między charakterem zasobów i charakterem przewagi konkurencyjnej<sup>18</sup>.

Aby przedsiębiorstwo mogło być atrakcyjniejsze od swoich konkurentów, nie zawsze wystarczające są lepsze zasoby. Wyniki osiągane przez przedsiębiorstwo mogą i często zależą od dynamiki napięcia między posiadanymi przez przedsiębiorstwo zasobami a zamierzeniami i jego celami. Takie dynamiczne napięcie traktowane jest jako istotna przesłanka wspomnianej wcześniej zasobowej szkoły strategicznego myślenia<sup>19</sup>. K. Obłój stwierdza, że zasoby materialne nie są unikalne. Dysponowanie większymi zasobami materialnymi niż konkurenci daje przewagę, która w ostatecznym rozrachunku nie jest trwała. Dlatego opieranie koncepcji sukcesu w działaniu gospodarczym wyłącznie na maksymalizacji materialnych zasobów jest błędem, na rynku bowiem zawsze pojawi się przedsiębiorstwo, które będzie posiadać większe zasoby. Bez niematerialnych zasobów wspierających zasoby materialne każda strategia i przewaga przedsiębiorstwa jest chwilowa i niepewna. Konkludując, skuteczna strategia bazuje na umiejętnej kombinacji zasobów materialnych i niematerialnych (wiedza, informacja, zaufanie odbiorców i konsumentów, normy i wartości pracowników), która tworzy konkurencyjną przewagę w dłuższym okresie<sup>20</sup>.

#### 4. Narzędzia oceny zasobów informacyjnych przedsiębiorstwa

„Trudno znaleźć równie użyteczne spojrzenie na zasoby przedsiębiorstwa, jak przez pryzmat analizy finansowej”<sup>21</sup> pisze K. Obłój. Wynika to z faktu, iż

<sup>18</sup> Por. J. Dierickx, K. Cool, *Assets Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage*, „Management Science” 1989, vol. 35, No. 12, s. 1506.

<sup>19</sup> Por. K. Obłój, wyd. cyt., s. 91.

<sup>20</sup> Por. K. Obłój, *Strategia sukcesu firmy*, PWE, Warszawa 2000, s. 28 i 29.

<sup>21</sup> Tamże, s. 124.

zasoby materialne zawsze wyrażamy wartościowo, czemu służy wycena zasobów majątkowych występujących w sprawozdawczości rzeczowo-finansowej przedsiębiorstwa. Analiza tych dokumentów dostarcza wielu informacji, zwłaszcza o wielkości fizycznych i finansowych zasobów, jak również o tym, czy przedsiębiorstwo posiada dostateczne wielkości zasobów materialnych, aby realizować wybraną strategię. Dalej K. Obłój mocno akcentuje strategiczną użyteczność ekonomiczno-technicznej analizy zasobów materialnych, która jednak jest ograniczona z trzech powodów:

- 1) „analiza nie odzwierciedla znaczenia zasobów niematerialnych, które odgrywają coraz większą rolę w budowie długofalowej strategii konkurencyjnej,
- 2) zasoby materialne mają przede wszystkim charakter źródłowy i tkwią immanentnie w przedsiębiorstwie, natomiast przewaga konkurencyjna jest związana z umiejętnością wykorzystywania zasobów operacyjnych oraz sytuacyjnych,
- 3) strategicznie istotne zasoby występują zarówno w samej organizacji, jak i w jej otoczeniu, czego nie uwzględniają typowe analizy ekonomiczne”<sup>22</sup>.

Powyższy pogląd należy uznać za dyskusyjny, bowiem na analizę ekonomiczną, a szczególnie finansową, nie można patrzeć tylko przez pryzmat zapisanych w nich „suchych” liczb, lecz należy podejść do nich w sposób bardziej aktywny i dynamiczny. Odpowiednie, metodyczne zderzenie liczb z kilku okresów powoduje, że sprawozdanie finansowe jest odzwierciedleniem nie tylko stanu zasobów materialnych, ale także zmian, jakie zaszły w badanym okresie. Ponadto gromadzenie zasobów materialnych w przedsiębiorstwie jest konsekwencją posiadanych przez zarządzających odpowiednich kompetencji oraz informacji. Sam fakt posiadania zasobów materialnych nie gwarantuje jeszcze osiągnięcia sukcesu ani nawet trwania przedsiębiorstwa. Posiadane przez przedsiębiorstwo zasoby materialne muszą być wykorzystywane w sposób efektywny i racjonalny<sup>23</sup>. Wzrost i rozwój przedsiębiorstwa uzależniony jest od „jakości” posiadanych zasobów<sup>24</sup>, gdyż przedsiębiorstwo dysponuje zasobami o różnej efektywności. Jednakże zasoby materialne przedsiębiorstwa stanowią gwarancję jego bytu oraz w ostateczności zabezpieczenie roszczeń wierzycieli. Zachodzi więc sprzężenie zwrotne: analiza finansowa dostarcza informacji

<sup>22</sup> Tamże, s. 124.

<sup>23</sup> W ramach zasobów często odrębnie traktowane są ich specyficzne odmiany, określane jako kompetencje i/lub zdolności (ang. *competence, capabilities*). W rozważaniach nad zasobami należy przyjąć punkt widzenia, że są one nie tylko wyposażeniem przedsiębiorstwa, ale przede wszystkim umiejętnością wykorzystania owego wyposażenia w procesach produkcyjnych. E.T. Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm*, John Wiley & Sons, New York 1959, s. 59, za: M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo „Dom Organizatora” TNOiK, Toruń 2001, s. 99.

<sup>24</sup> Jakość majątku rozumiana jest jako zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia „zadowalającej” efektywności.

o sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, które stanowią podstawę do podejmowania decyzji inwestycyjnych kształtujących zasoby materialne w przyszłości.

Tak więc dzięki analizie finansowej dostarczamy zasoby informacji, które stanowią bardzo skuteczne narzędzie do realizacji strategii w warunkach umiejętnej kombinacji wszystkich posiadanych przez przedsiębiorstwo zasobów, co z kolei znajduje odzwierciedlenie w sukcesie rynkowym i „zadowalającej” efektywności gospodarowania.

## 5. Uwagi końcowe

Przeprowadzone w niniejszym artykule rozważania dowiodły, że informacje w istotny sposób kształtują zachowania przedsiębiorstw, wpływając na:

- jego pozycje w sektorze,
- strukturę wewnętrzną sektora.

Posiadane zasoby informacji pozwalają optymalizować strategię rozwojową, która z kolei bezpośrednio oddziałuje na poziom zasobów materialnych, czyli zasobów majątkowych i finansowych przedsiębiorstwa. Z kolei suma zasobów zarówno materialnych, jak i niematerialnych, zgodnie z wykresem 2, generuje zasoby informacji, wpływając na zachowania konkurencyjne przedsiębiorstwa, które mają przyczynić się do zdobycia i utrzymania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

**Henryk Sobolewski**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu  
Kierownik Katedry  
Rachunkowości i Finansów Przedsiębiorstw

## **Własność w strategii funkcjonowania przedsiębiorstwa**

***Streszczenie.** W strategii funkcjonowania przedsiębiorstwa informacje o podmiocie własności powinny być przedmiotem szczególnego zainteresowania jego kierownictwa, ze względu na ich konsekwencje dla trwania przedsiębiorstwa. Różne formy własności, a szczególnie jej zmiany, mają swoje odbicie w sposobach zachowań ludzkich, a te z kolei warunkują zachowania instytucji. Rozróżnienie form własności ma charakter metodologiczny i stanowi pewien model analityczny, który może być stosowany do badania instytucjonalnej transformacji gospodarki. Pierwsza część opracowania jest poświęcona analizie porównawczej form własności, a zwłaszcza różnic występujących między nimi. Szczególną uwagę zwrócono na dwa przeciwstawne kierunki zmian form własności, mianowicie nacjonalizację i prywatyzację. W drugiej części opracowania przeprowadzono badanie o charakterze aplikacyjnym związane z okresem transformacji instytucjonalnej naszej gospodarki. Zwrócono uwagę na ilościowe aspekty i rezultaty przekształceń ustrojowych w latach 1990-2003. Ilościowe podejście do analizy procesu tych przemian doprowadziło do wniosku, że lata 1996-1997 można uznać za brzegowe pomiędzy udziałem własności społecznej a udziałem własności prywatnej w polskiej gospodarce.*

### **1. Uwagi wstępne**

Zmiany, jakie miały miejsce w Polsce w ostatnim dziesięcioleciu XX w. były w piśmiennictwie naukowym (i nie tylko) szeroko dyskutowane, zostały opisane

i zanalizowane z różnych punktów widzenia, w których punkt makroekonomiczny był szczególnie wysuwany na plan pierwszy. Obszary takie między innymi jak: gospodarka rynkowa, prywatyzacja, wzrost gospodarczy, bankowość, ubezpieczenia zyskały sobie priorytet zainteresowań wśród badających te zjawiska naukowców, natomiast zjawiska wchodzące w zakres mikroekonomii, a szczególnie funkcjonowanie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej, jest relatywnie młodą i dopiero w ostatnim czasie dynamicznie rozwijającą się dyscypliną wiedzy. Jeszcze mniejsze zainteresowanie obserwujemy w obszarze na styku wzajemnych relacji wiedzy makro- i mikroekonomicznej. Na przykład bardzo szeroko i wnikliwie zbadany i opisany w literaturze ekonomicznej jest problem prywatyzacji gospodarki polskiej, która oferuje nie tylko ogólne koncepcje o poznawczym i teoretycznym charakterze, lecz również formułuje zasady i metody o aplikacyjnym charakterze. O wiele mniej jest natomiast badań na temat istoty i rodzajów własności w strategii funkcjonowania przedsiębiorstwa. Właśnie temu problemowi poświęcone jest niniejsze opracowanie.

W bieżącym funkcjonowaniu przedsiębiorstwa forma własności ma niewielkie znaczenie. Przedsiębiorstwo w tym okresie realizuje cele i zadania wyznaczone przez właściciela – niezależnie, czy jest on prywatny czy państwowy. Problem ten nabiera znaczenia, gdy rozważamy funkcjonowanie danego przedsiębiorstwa w ujęciu długofalowym, strategicznym. W takim wypadku ważna dla przedsiębiorstwa staje się forma własności, jaka w nim dominuje, a więc jakie cele będą wyznaczone priorytetowo w bliższym okresie, a jakie w ujęciu strategicznym. Z doświadczeń wynika, że właściciel, którego jest trudniej zidentyfikować, stawia przed przedsiębiorstwem zadania, które swoim zakresem obejmują długi horyzont czasowy. Zadania krótkookresowe w zasadzie należą do decyzji zarządów przedsiębiorstw. Jeśli natomiast właściciel przedsiębiorstwa jest bezpośrednio znany, to zarówno cele krótkookresowe, jak i długookresowe są przez niego wyznaczone. Szczególnie ważne dla funkcjonowania przedsiębiorstwa są tutaj informacje o podziale zysku pozostawionego i przeznaczanego na rozwój przedsiębiorstwa oraz te, które informują o udziale wypłat dywidendy w zysku netto. Właściciel taki najczęściej jest szefem zarządu lub przewodniczącym rady nadzorczej i ma bezpośredni wpływ na tego typu decyzje. Jeszcze inaczej wyznaczone i realizowane są cele, gdy właściciel jest państwowy lub spółdzielczy. W zdecydowanej większości do właściciela państwowego należą przedsiębiorstwa z tzw. sektorów niskorentownych lub wręcz deficytowych, w których działalność ma podłoże bardziej społeczne niż rynkowe. W związku z tym zarówno cele bieżące, jak i strategiczne będą wyznaczone przez pryzmat potrzeb społecznych.

W tych okolicznościach kluczowym zagadnieniem niniejszego opracowania jest zbadanie, jakie formy i rodzaje własności występują i dominują w gospodarce Polski w okresie przemian ustrojowych po roku 1990.

Wywody niniejszego opracowania będą się więc koncentrowały wokół tezy: przemiany ustrojowe są procesem zmierzającym do wprowadzenia w życie różnych form własności przedsiębiorstw, prowadzącym do przewagi własności prywatnej nad własnością państwową i ocenianym jako proces pozytywny. Realizując powyższą tezę, w pierwszej kolejności przedstawiono i omówiono różne formy i rodzaje własności, a następnie zbadano, które z nich dominowały w tym okresie w gospodarce Polski.

## 2. Pojęcie i formy własności

Wśród różnych cech każdego człowieka jedna, która nie zawsze oceniana jest jako pozytywna, wyróżnia się najczęściej, mianowicie chęć posiadania czegoś na własność. Cecha ta wynika z systemu autonomicznego, w którym człowieka uznaje się za idealnego przedstawiciela tego systemu (organizacje takie jak przedsiębiorstwa uważane są również za przedstawicieli posiadających wszystkie atrybuty systemu autonomicznego). Za najważniejszy atrybut systemu autonomicznego przyjmuje się, że działa on we własnym interesie<sup>1</sup>, czyli w pierwszej kolejności dla siebie, chce mieć prawo własności do danej rzeczy. Prawo to jest wynikiem bądź procesów wytwórczych, bądź procesów nabycia. „L.G. Telser w prosty, zdroworozsądkowy sposób tłumaczy, że prawa własności odgrywają zasadniczą rolę w efektywnym gospodarowaniu. Nikt bowiem nie chciałby produkować, nie mając gwarancji, że zostanie właścicielem produktu. Nikt nie chciałby kupować, jeśli nie miałby zagwarantowanych praw własności do nabytego produktu”<sup>2</sup>. Wynika z tego, że życie i funkcjonowanie człowieka nierozzerwalnie wiążą się z tworzeniem i doskonaleniem narzędzi, przyrządów i innych dóbr materialnych, które ułatwiają człowiekowi współżycie z otaczającą go przyrodą, a jednocześnie wyzwala ją w nim inicjatywę do dalszego tworzenia. Jest to stały proces w całej historii bytu człowieka, w którym możemy wyróżnić okresy jego szybszego lub wolniejszego działania, jednak nie można procesu tego zatrzymać.

Cechą charakterystyczną działalności człowieka jest również to, że tylko część społeczeństwa bezpośrednio uczestniczy w wytwarzaniu nowych dóbr, ale wszyscy, w stopniu większym lub mniejszym, chcą posiadać dane dobro i wykorzystywać w codziennym działaniu. Tę chęć posiadania nazywamy po-  
pitem i wykorzystujemy w procesie masowej produkcji danego dobra w celu

<sup>1</sup> Do podstawowych cech systemu autonomicznego m.in. zalicza się: zdolność do samosterowania, zdolność przeciwdziałania utracie zdolności samosterowania, zdolność do utrzymywania się w stanie równowagi funkcjonalnej, niezależnie od zmian zachodzących w otoczeniu.

<sup>2</sup> Cyt. za A. Noga, *Teoretyczne podstawy przekształceń własnościowych*, w: *Przekształcenia własnościowe w Polsce (1990-1997)*, Ministerstwo Skarbu Państwa, Warszawa 1999, s. 11, 12.

zaspokojenia praw do jego posiadania. Własność decyduje o czerpaniu korzyści z posiadania, użytkowania i zbywania danego dobra. Własność może mieć bezpośredni związek z jednym człowiekiem lub grupą ludzi. Biorąc za podstawę powyższy związek, czyli zakres ilościowy uczestnictwa w niej ludzi, możemy ją podzielić na:

- 1) własność prywatną,
- 2) własność społeczną,
- 3) własność mieszaną.

Podział własności na prywatną, społeczną i mieszaną nie wyczerpuje całej złożoności tego pojęcia. Samo zdefiniowanie pojęcia własności jest bardzo trudne. Cytując za *Nową Encyklopedią Powszechną PWN*, własność to „najpełniejsza władza użytkowania i dysponowania, jaką można mieć nad rzeczami (rozumianymi szeroko, od konkretnych przedmiotów fizycznych, takich jak dom, do wytworów intelektu, takich jak utwór literacki czy wzór matematyczny)”<sup>3</sup>. Władza ta jest jednak różna, zależnie od formy własności, jaką mamy na myśli.

Własność prywatna w swoim zakresie może dotyczyć tylko danego, konkretnego człowieka lub wielu ludzi, dlatego dzielimy ją na:

- a) własność osobistą,
- b) własność określonej grupy ludzi (własność wieloosobowa lub współwłasność).

Własność osobista, zwana również własnością zindywidualizowaną, jednoosobową, posiada najpełniejszą władzę użytkowania i dysponowania rzeczami. Właściciel okularów, książek czy innych rzeczy osobistych w zasadzie nie ma żadnego wpływu na innych ludzi czy na otoczenie. Własność osobista najczęściej związana jest z konkretnym właścicielem, z danym człowiekiem.

Własność prywatna swoim zakresem może również dotyczyć większej grupy ludzi, np. własność rodzinna czy własność osób wchodzących w skład określonej spółki. Ten typ własności już nie ma osobistego charakteru, ponieważ każdy człowiek jest tylko współwłaścicielem danej rzeczy (przedsiębiorstwa) i przy zarządzaniu nią musi brać pod uwagę zachowania innych współwłaścicieli.

Własność prywatna zarówno osobista, jak i współwłasność może pośrednio lub bezpośrednio oddziaływać na innych ludzi czy bliższe lub dalsze otoczenie. Właściciel (właściciele) warsztatu, fabryki, a nawet psa czy kota, swoją własnością dóbr, rzeczy, zwierząt wpływa na odpowiednie zachowania innych ludzi. Dlatego wzajemne relacje co do rozporządzania rzeczami w tych dwóch formach własności mają również swoje odbicie w regulacjach prawnych.

<sup>3</sup> *Nowa Encyklopedia Powszechna PWN*, t. VI, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 819.

Właściciel dóbr osobistych, który je użytkuje, w zasadzie nie podlega uwarunkowaniom prawnym, a jeśli już, to bardziej normom zwyczajowym i obyczajowym. Wyjątkowo pewnym ograniczeniom co do sposobu użytkowania czy zarządzania podlegają dobra zaliczane do osobistych, które stanowią np. wartość zabytkową czy kulturową. Natomiast właściciele dóbr mających związek lub wpływ na otoczenie, muszą podporządkować się uregulowaniom prawnym, np. kto korzysta z własnego samochodu, musi przestrzegać przepisów kodeksu drogowego.

Z punktu widzenia prawa cywilnego podmiot własności osobistej dotyczy głównie osób fizycznych, natomiast podmiot własności grupy osób związany jest z pojęciem osoby fizycznej i prawnej oraz z pozostałymi jednostkami organizacyjnymi<sup>4</sup>.

Druga forma własności, mianowicie własność społeczna, zwana również własnością powszechną, jest jeszcze bardziej zróżnicowana pod względem zakresu niż własność prywatna. Własność ta swoim zakresem obejmuje następujące kategorie (rodzaje):

- 1) własność państwową,
- 2) własność samorządową,
- 3) własność spółdzielczą,
- 4) własność organizacji społecznych (wyznaniowych).

Podmiotem własności społecznej są przede wszystkim różne instytucje czy organizacje, a więc odrębne osoby prawne (pozostałe jednostki organizacyjne), w których trudno jest bezpośrednio, a nawet pośrednio zidentyfikować właściciela określonej rzeczy. Człowiek bądź grupa ludzi (zarząd) są z mocy prawa lub z wyboru tylko zarządzającymi określoną własnością i dlatego często zachowują się jak właściciele. Jednak w odróżnieniu od własności prywatnej nie można przypisać określonej części własności społecznej do danego właściciela. W tej formie własności zarówno podmioty, jak i przedmioty własności społecznej mają wpływ na otoczenie i dlatego zawsze podlegają uregulowaniom prawnym.

Własność mieszana zawiera w swojej definicji zarówno elementy własności prywatnej, jak i własności społecznej, najczęściej państwowej. Jest to taka własność, w której prawo własności rzeczy należy w części do właścicieli prywatnych, a w części do właścicieli społecznych. Na przykład Skarb Państwa przekazuje tylko część przedsiębiorstwa właścicielom prywatnym w postaci określonej liczby akcji czy udziałów.

Wspólną cechą tych form własności jest to, że zarówno podmiot, jak i przedmiot własności mogą zmieniać właścicieli, co oznacza, że dane dobro

<sup>4</sup> Do pozostałych jednostek organizacyjnych należą między innymi spółki osobowe: spółka jawna, spółka komandytowa, spółka partnerska i spółka komandytowo-akcyjna. Por. W. Siuda, *Elementy prawa dla ekonomistów*, Scriptum, Poznań 2003, s. 161.



(rzecz czy przedsiębiorstwo) może zmieniać swojego właściciela, jak i rodzaj własności. Historia ludzkości wypracowała różne sposoby zmiany podmiotu i przedmiotu własności prywatnej i społecznej, np. najczęściej za pomocą aktu kupna-sprzedaży, uwłaszczenia, darowizny czy dziedziczenia, rzadziej, między innymi przez zabór mienia z przyczyn polityczno-społecznych, poprzez nacjonalizację (upaństwowienie) lub z przyczyn ekonomiczno-społecznych poprzez prywatyzację (reprivatyzację).

Podmioty i przedmioty własności, niezależnie od form własności, mogą być przenoszone (zbywalne) w dwojaki sposób, a mianowicie:

1) w sposób dowolny, nieograniczony, to znaczy brak jest uregulowań prawnych co do zmiany formy własności,

2) w sposób ograniczony, to znaczy występują pewne regulacje co do sposobu użytkowania, zbywania i nabywania praw własności.

Nieograniczony sposób wykorzystania praw własności polega na tym, że każdy podmiot i przedmiot własności może być przekazany w dowolnym czasie i zakresie innej formie własności. W literaturze przedmiotu ten sposób zmiany praw własności najczęściej nazywany jest „idealną alokacją praw własności” i jest zaliczany do modelu doskonałej konkurencji<sup>5</sup>.

Ograniczony sposób użytkowania, zbywania i nabywania praw własności może dotyczyć przedmiotu własności, to jest całej rzeczy lub tylko jej części albo podmiotu własności, czyli osoby fizycznej czy prawnej, polskiej czy zagranicznej oraz jednocześnie przedmiotu i podmiotu własności. W wyjątkowych wypadkach prawo to może być nieograniczone co do użytkowania, natomiast ograniczone co do zbywania, np. cenny obraz możemy posiadać, lecz nie możemy go sprzedać za granicę danego kraju.

Najczęściej ograniczenia praw własności są wynikiem uregulowań prawnych danego kraju<sup>6</sup>. Powodują one, że:

1) nie wszystkie osoby fizyczne i prawne mają równe prawa do własności, np. określone grupy podmiotów mogą być uprzywilejowane co do zakresu przedmiotu własności (przejmują część lub całość przedsiębiorstwa),

2) niektóre osoby fizyczne mają ograniczone prawa do nabycia praw własności rzeczy, np. bez pozwolenia określonych organów państwowych nie można nabyć ziemi, niezależnie od podmiotu zbywającego,

3) występują limity dolne i górne ilości dóbr mogących być przedmiotem praw własności, np. można mieć na własność 200 ha ziemi,

4) występują uprzywilejowania co do pierwszeństwa nabycia praw własności, np. pierwokup przy sprzedaży nieruchomości,

<sup>5</sup> Por. A. Alchian, H. Demsetz, *Production, information costs, and economic organization*, „American Economic Review” 1972, vol. 62, January, s. 777-795.

<sup>6</sup> Mogą również występować ograniczenia prawa własności regulowane przez prawo wyznaniowe.

5) występują uprzywilejowania co do ceny zmiany prawa własności, np. cena akcji dla pracowników<sup>7</sup>.

Z dotychczasowych wywodów wynika, że podstawową różnicą pomiędzy własnością prywatną a społeczną jest stosunek do sprawy posiadania i rozporządzania prawami własności. Z własnością prywatną, jak już stwierdzono, nierozłącznie wiąże się jednostkowe prawo do posiadania, rozumiane jako prawo naturalne, przysługujące każdemu człowiekowi. Społeczna własność zastępuje to jednostkowe prawo do posiadania prawem do współrzędzenia własnością. Tutaj wyróżnikiem przestaje być sam fakt posiadania bądź nieposiadania przez jednostkę praw własności, ale formalne prawo do administrowania lub nieformalne, polityczne uprawnienie do zarządzania daną własnością<sup>8</sup>.

Własność prywatna, choć tak powszechnie akceptowana, posiada dość istotną wadę, tę mianowicie, że jest ściśle zindywidualizowana i nie jest skończona co do zakresu i wielkości (własności nigdy nie jest dosyć). Narażona jest więc na krytykę zdecydowanej większości, która ma ograniczony do niej dostęp, niezależnie od przyczyn. Własność prywatna w istocie swojej zawiera wolność osobistą, wolność wyboru, jednak daleko jej do równości obywatelskiej<sup>9</sup>. Na kanwie tej sprzeczności zrodziła się w Europie Zachodniej w drugiej połowie XIX w., przepojona hasłami równości obywatelskiej i sprawiedliwości społecznej, idea socjalizmu, która przeciwstawiała własności prywatnej własność społeczną (głównie państwową).

Zastąpienie własności prywatnej własnością społeczną<sup>10</sup> miało doprowadzić do złagodzenia napięcia pomiędzy posiadaczem, właścicielem, kapitalistą a nieposiadaczem, sprzedającym swoją pracę, robotnikiem, natomiast doprowadziło do jeszcze większego konfliktu między rządzącymi a rządzonymi. Chodziło tu głównie o przywileje przy podziale wytworzonych dóbr. Prawo własności społecznej to doktryna systemu państwa socjalistycznego. System ten zabezpieczał rządzonych w najbardziej elementarne potrzeby ludzkie, takie jak praca, mieszkania i podstawowe artykuły pierwszej potrzeby, a jednocześnie wszystkie

<sup>7</sup> Por. R. Tartarin, *L'Efficacite' et priopriete'*, „Revue Economique” 1987, nr 1.

<sup>8</sup> Por. R. Krawczyk, *Wielka przemiana. Upadek i odrodzenie polskiej gospodarki*, Oficyna Wydawnicza, Warszawa 1990, s. 18.

<sup>9</sup> Można to wyjaśnić pojęciem „bogactwa pokoleń”. O ile w pierwszych pokoleniach poprzez wolność wyboru, czytaj oszczędzanie czy efektywne inwestowanie, następuje gromadzenie kapitału, co jest powszechnie akceptowane, a nawet stawiane za wzorzec do naśladowania, o tyle w następnych pokoleniach rodzi się pytanie, czy sam fakt posiadania poprzez „odpowiednie” urodzenie jest społecznie do zaakceptowania? Występuje naturalne zjawisko wpływu na takie regulacje prawne, aby w jakiś sposób ograniczyć dostęp do silnego pomnażania dóbr, np. poprzez różną skalę podatkową. Fakt posiadania własności o dużej wartości stawia jednostkę w pozycji uprzywilejowanej, to jednak powoduje silny nacisk na właściciela, aby podzielił się swoją własnością. Sposób tego podziału zależy od siły nacisków wywieranych z pobudek politycznych (ideowych) czy ekonomicznych (społecznych).

<sup>10</sup> Własność społeczna, a głównie własność państwowa, była podstawowym wyróżnikiem państwa socjalistycznego.

inne potrzeby traktował jako luksusy, zwane „potrzebami wyższego rzędu”. Do tych dóbr najczęściej mieli dostęp zarządzający, co rodziło naturalny sprzeciw.

Zmiana właściciela własności społecznej ma silne ograniczenia przedmiotowe i podmiotowe. Przedmiot własności społecznej mógł zmieniać właściciela w bardzo ograniczonym zakresie, to znaczy wśród podmiotów społecznych i w zdecydowanej większości poza rynkiem. Kalkulacja wartości dokonywała się na podstawie zapisów księgowych (dziś nazwalibyśmy wyceną za pomocą metody księgowej brutto) lub jeśli zamieniano własność prywatną na społeczną – na podstawie kalkulacji urzędowej (dziś można by nazwać wyceną za pomocą metody odtworzeniowej).

Zdecydowana przewaga własności państwowej nad własnością prywatną w okresie gospodarki socjalistycznej dotyczyła głównie praw do własności środków produkcji. W celu zdobycia tej przewagi uruchomiono na szeroką skalę proces zmian nazwany „nacionalizacją”. Nacionalizacja<sup>11</sup> dotyczyła przede wszystkim zmiany formy własności prywatnej grupowej, np. przedsiębiorstwa produkcyjnego czy handlowego, i prawie nie dotyczyła własności osobistej. Miała więc związek z mieniem o znacznej wartości. Nacionalizacja<sup>12</sup> oznaczała zmianę własności prywatnej we własność państwową lub, co było zjawiskiem o mniejszej skali, we własność spółdzielczą.

W Polsce nacionalizacja miała dwa wyraźne okresy, różniące się tempem, zakresem i zasięgiem jej przeprowadzenia, a mianowicie:

1) pierwszy okres, obejmujący lata odzyskania niepodległości, tj. okres lat 1918-1939. Podstawową przesłanką upaństwowienia były w tym okresie uwarunkowania społeczno-ekonomiczne,

2) drugi okres, obejmujący lata po drugiej wojnie światowej, tj. lata 1945-1989, z dużym natężeniem w początkowym okresie.

Postulat upaństwowienia w odradzającej się Polsce w roku 1918 obejmował głównie części majątku stanowiącego własność różnych grup właścicieli, przede

<sup>11</sup> Przez nacionalizację w największym skrócie należy rozumieć „przejęcie przez państwo praw własności ziemi i kapitału na podstawie aktu prawnego. Może być przeprowadzona z pełnym odszkodowaniem, częściowym lub bez odszkodowania; *Nowa Encyklopedia Powszechna PWN*, t. IV, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 364.

<sup>12</sup> Pojęcie „nacionalizacja” często przypisywane jest socjalistycznemu modelowi gospodarowania, ponieważ zasięg i zakres tego zjawiska był w tym modelu najszerszy. W tym miejscu należy dodać, że zjawisko nacionalizacji znane było już dużo wcześniej. Cech nacionalizacji można doszukać się przy wywłaszczeniu właścicieli z dóbr ziemskich przez króla, tych, których uznawano w owym czasie np. za zdrajców króla czy ojczyzny (historia Polski zna dużo takich przypadków, szczególnie po powstaniu listopadowym i styczniowym). Silne związki z pojęciem nacionalizacji ma znane w wieku XIX pojęcie monopoli państwowych (np. monopol spirytusowy w Rosji w roku 1897). Największy jednak zasięg i zakres nacionalizacji był związany z przemianami politycznymi w latach 1918-1990, głównie w Europie Wschodniej i Środkowej. Duże rozmiary przybrała nacionalizacja we Francji i Wielkiej Brytanii w latach 1944-1949, obejmując prawie w całości górnictwo węglowe, produkcję i dystrybucję gazu ziemnego oraz energię elektryczną, a także w dużej części bankowość, transport i ubezpieczenia.

wszystkim dotyczył właścicieli lasów, wielkiej własności ziemskiej, kopalń oraz przemysłu naftowego. Postulat ten został zneutralizowany Konstytucją Marcową z roku 1921, która stanęła na gruncie nienaruszalności własności prywatnej. Dużego tempa i szerokiego zakresu nabrała nacjonalizacja po roku 1945 i była związana ze zmianami społeczno-politycznymi w Polsce. Zakres nacjonalizacji obejmował prawie wszystkie podstawowe dziedziny gospodarcze<sup>13</sup>, z reformą rolną włącznie. Przyjęto model funkcjonowania gospodarki oparty na dominacji własności państwowej i spółdzielczej. Polityka ekonomiczna państwa znalazła zasadnicze punkty oparcia w bezpośrednim kierowaniu kluczowymi dziedzinami i gałęziami gospodarki narodowej<sup>14</sup>. Nastąpiło więc radykalne (wręcz rewolucyjne) przeobrażenie istniejących stosunków własnościowych, których celem w pierwszej kolejności było odbudowanie ze zniszczeń wojennych przedsiębiorstw, a następnie podniesienie sprawności ich funkcjonowania przy realizacji doktryny pełnego zatrudnienia. Nie wdając się w tym miejscu w prawdziwość logiczną tego celu, można w skrócie stwierdzić, iż choć początkowym okresie był pomyślnie realizowany (np. Plan trzyletni jako Plan Odbudowy Gospodarczej w latach 1947-1949), cel ten nie przetrwał pozytywnej oceny historii (mamy tu na myśli przeobrażenia polityczne i gospodarcze w latach dziewięćdziesiątych minionego stulecia).

Niezależnie od przedstawionych powyższej różnych sposobów zmian form własności, należy zadać pytanie: co skłania cywilizowane narody do zmiany własności prywatnej w własność państwową. Można odpowiedzieć, biorąc za przykład Polskę, że podłożem tych zmian była głównie przesłanka ideologiczna, której źródłem sukcesu były zniszczenia, a raczej ich odbudowa po II wojnie światowej. Biorąc natomiast za przykład kraje Europy Zachodniej, podstawową przesłanką tej zmiany, w większości wypadków, był motyw społeczno-ekonomiczny wpływający z roli państwa, którego celem jest np. uratowanie przedsiębiorstwa przed bankructwem. Bankructwa przedsiębiorstw wiążą się najczęściej ze wzrostem bezrobocia – jeśli zjawisko to nasila się, to w celu jego zahamowania państwo bierze na siebie rolę właściciela. Zjawiska bankructwa przedsiębiorstw są ściśle związane z recesją lub kryzysem gospodarczym, dlatego też rolą państwa jest łągodzenie ich skutków.

Upaństwowienie przedsiębiorstw o złej kondycji ekonomicznej nie jest zjawiskiem trwałym. W okresie prosperity gospodarczej właściciel państwowy pozbywa się przedsiębiorstw państwowych na rzecz właściciela prywatnego.

<sup>13</sup> Ustawa o nacjonalizacji przemysłu i innych głównych dziedzin gospodarki z dnia 3 stycznia 1946 r.

<sup>14</sup> Tylko rolnictwo znalazło się w większości poza sektorem gospodarki uspołecznionej. Udział własności społecznej (państwowej i spółdzielczej) wynosił w całym okresie gospodarki socjalistycznej około 20%, a prywatnej (gospodarstwa indywidualne) – około 80%, oczywiście z dużym zróżnicowaniem w poszczególnych rejonach Polski.

Proces ten wchodzi w zakres pojęcia prywatyzacja (denacjonalizacja), rzadziej uwłaszczenie.

Pojęcie „uwłaszczenie” odnosi się przede wszystkim do gospodarki rolnej i dotyczy nadania na własność ziemi dotychczasowym użytkownikom. Uwłaszczenie kojarzy się najczęściej z nieodpłatnym przekazaniem własności na rzecz innych właścicieli, najczęściej dotychczasowych użytkowników. Zmiana prawa własności poprzez uwłaszczenie niekoniecznie dotyczy zmiany własności państwowej na prywatną, lecz przeważnie ze zmianą jednego lub grupy właścicieli prywatnych na rzecz dużej liczby pojedynczych właścicieli prywatnych (reforma rolna czy wcześniej uwłaszczenie chłopów pańszczyźnianych).

Między pojęciami nacjonalizacja i prywatyzacja występuje dość ścisły związek<sup>15</sup>. Najogólniej można przyjąć, iż pojęcia te są równoznaczne, z tym że procesy nacjonalizacji i prywatyzacji przebiegają w odwrotnych kierunkach. Jak już wykazano, nacjonalizacja to zmiana stosunków własnościowych z własności prywatnej na rzecz własności państwowej, natomiast prywatyzacja powoduje zmianę własności państwowej na rzecz własności prywatnej.

Dążenie człowieka do poszanowania jego naturalnego prawa do własności spowodowało, że dominacja własności społecznej została uznana jako pogwałcenie tego prawa, i zwróciło się przeciwko temu systemowi, który tej dominacji dokonał. „Założeniem podstawowym każdego naturalnego systemu społeczno-gospodarczego jest zatem uznanie zasady mówiącej, że człowiek nie tylko jest częścią natury, ale również posiada swoją własną naturę jednostkową, której akceptacja musi stać się elementem każdego trwałego systemu społecznego”<sup>16</sup>. Akceptacja tych praw stanowi fundament, na którym opiera się każdy system demokratyczny.

Globalna krytyka własności społecznej, a jednocześnie niezbyt chętny powrót do własności prywatnej zindywidualizowanej, doprowadziły do wykreowania nowej formy własności, tak zwanej własności mieszanej w postaci własności akcji. Przyjęto zasadę, że każdy obywatel może być właścicielem części rzeczy poprzez nabycie praw własności w postaci akcji czy udziału. Przedsiębiorstwo jest więc własnością dużej liczby właścicieli o zróżnicowanej liczbie akcji. Burzliwy rozwój tej formy własności doprowadził do tego, że pojawił się menedżer, wynajęty kierownik sprawujący nadzór nad czynnikami produkcji.

Takie działanie, mianowicie rozszerzenie prawa nabycia akcji na pracowników i całe społeczeństwo, doprowadziło do osłabienia krytyki własności

<sup>15</sup> Z punktu widzenia politycznego „nacjonalizacja” kojarzona jest z partiami lewicowymi radykalnymi, natomiast „prywatyzacja” przypisywana jest partiom centrowym i prawicowym. W takim ujęciu trudno jest wyrażać pogląd o ścisłości związku między tymi pojęciami, ale jeśli zwrócimy uwagę na procesy, jakie realizujemy w wyniku używania tych pojęć, to można mówić o względnej ich porównywalności.

<sup>16</sup> R. Krawczyk, wyd. cyt., s. 87.

prywatnej zindywidualizowanej. Uznano, że wierzyciel zysku niezależnie od bieżącego wynagrodzenia będzie jednocześnie kontrolerem utrzymywania na wysokim poziomie efektywności gospodarowania czynnikami produkcji w organizacjach gospodarczych. Tak zmodyfikowane prawo własności spowodowało pojawienie się w literaturze pytania: „czy efektywnościowy charakter własności prywatnej zostaje utrzymany w złożonej organizacji gospodarczej, w której właściciele występują w postaci akcjonariuszy, często bardzo rozdrobnionych”<sup>17</sup>. Nie wdając się w szczegółowe wywody, można obecnie z całą stanowczością stwierdzić, że wobec fiaska efektywnościowego własności społecznej, każda inna forma własności jest bardziej efektywna niż społeczna (mamy tu na myśli ocenę w wymiarze globalnym i w dłuższej perspektywie, a nie po wielkich załamaniach kryzysowych czy wojennych).

Akcjonariusz w istocie rzeczy jest takim samym właścicielem w gospodarce rynkowej jak właściciel indywidualny. Inwestując w akcje, poszukuje maksymalnego zysku, a więc poszukuje najbardziej sprawnie funkcjonujących organizacji gospodarczych i zasilając je kapitałowo, przyczynia się do tego, że te organizacje są bardziej konkurencyjne<sup>18</sup>, co w konsekwencji podnosi ich efektywność. Ponadto poprzez utworzony rynek obrotu akcjami akcjonariusz obracając akcjami, wzmaga tempo przenoszenia kapitału do bardziej efektywnych sektorów gospodarczych. Akcjonariusz, podobnie jak indywidualny właściciel, ponosi straty za nietrafione decyzje, np. bankructwo jego przedsiębiorstwa. Wynika z tego, że dla organizacji gospodarczej jest obojętne, jaki rodzaj własności nią zarządza: akcjonariusz, właściciel indywidualny czy wieloosobowy<sup>19</sup>, chodzi jej tylko o to, aby trwała i rozwijała się.

### 3. Zmiana własności społecznej na własność prywatną

Tak powszechny proces zmiany własności prywatnej na własność społeczną poprzez nacjonalizację został całkowicie zahamowany na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX w. Za pierwszy akt prawny, który ten proces odwrócił, uznaje się ustawę z dnia 25 września 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych wraz z jej późniejszymi zmianami (DzU nr 18/1991). Według uregulowań tej ustawy można było po raz pierwszy jeszcze w Polsce socjalistycznej likwidować przedsiębiorstwa państwowe, które, między innymi, przez kolejne sześć miesięcy prowadziły działalność ze stratą. Możliwość taką dawały zmiany legislacyjne do artykułu 19 tej ustawy wprowadzając zapis, że

<sup>17</sup> A. Noga, wyd. cyt., s. 13.

<sup>18</sup> Por. K. Obłój, *Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*, PWE, Warszawa 2001, s. 85.

<sup>19</sup> Bardzo szczegółowo problem ten omawia A. Noga, wyd. cyt., s. 13-15.

„w gospodarczo uzasadnionych przypadkach rada pracownicza i dyrektor przedsiębiorstwa może wnioskować do organu założycielskiego o przekształcenie przedsiębiorstwa w spółkę” (DzU nr 33/1987). Powyższa zmiana tego artykułu nie przyczyniła się jednak do istotnych zmian formy własności przedsiębiorstw. Proces ten przyspieszyła dopiero uchwalona przez Sejm w dniu 11 maja 1988 r. ustawa o nadzwyczajnych uprawnieniach i upoważnieniach dla Rady Ministrów (DzU nr 13/1988). W wyniku działania tej ustawy Rada Ministrów uzyskała szerokie pełnomocnictwa do łączenia, podziału i likwidacji przedsiębiorstw państwowych<sup>20</sup>. Powyższe uregulowania prawne miały jedynie charakter wycinkowy, nie obejmowały wszystkich spraw związanych z procesem przemian własnościowych. Silny impuls temu procesowi o kompleksowym charakterze nadała ustawa z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (DzU nr 51/1990). W owym czasie regulacje prawne tej ustawy miały charakter pionierski, ponieważ po raz pierwszy w Polsce stworzyły zasady i standardy pozwalające na transformację ustrojową i instytucjonalną<sup>21</sup>.

Trzeba przyznać, że termin „nacionalizacja” tak modny w połowie dwudziestego wieku nie miał tylu zwolenników, ilu ma obecnie termin „prywatyzacja”. Prawdopodobnie wynika to z faktu, iż prywatyzacja jest bliższa procesom gospodarczym, szczególnie jego efektywnościowego obszaru, niż procesom społeczno-politycznym. Zwolennicy efektywnościowego obszaru wywodzą się ze wszystkich nurtów politycznych, od prawa do lewa, przez centrum i dlatego, jak nigdy w historii gospodarczej, nie było tak jednoznacznego trendu w kierunku prywatyzacji własności państwowej. Podstawowym warunkiem dla autentycznych przekształceń własnościowych w Polsce był „Rządowy Program Stabilizacji Gospodarczej” rządu premiera Tadeusza Mazowieckiego z grudnia 1989 r., wiązany z nazwiskiem wicepremiera Leszka Balcerowicza. Wprowadzenie programu ten nie dawało prawnych podstaw do przekształceń własnościowych, ale stał się impulsem wprowadzenia do gospodarki Polski cech gospodarki rynkowej<sup>22</sup>.

<sup>20</sup> Do roku 1990 postawiono w stan likwidacji 18 przedsiębiorstw państwowych, ale w roku 1991 już 535 przedsiębiorstw. Na dzień 31 grudnia 2003 r. postawiono w stan likwidacji 1830 przedsiębiorstw państwowych, w tym 962 wykreślono z rejestru przedsiębiorstw (strony internetowe Ministerstwa Skarbu Państwa).

<sup>21</sup> Niezależnie od tych dwóch ustaw, ważnymi aktami prawnymi wspomagającymi procesy przekształceń własnościowych były w pierwszych latach transformacji ustrojowej następujące: Rozporządzenie Prezydenta RP z dnia 27 czerwca 1934 r. Kodeks handlowy, ustawa z dnia 11 maja 1988 r. o nadzwyczajnych uprawnieniach i upoważnieniach dla Rady Ministrów, ustawa z dnia 24 lutego 1990 r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym, ustawa z dnia 10 maja 1990 r. o samorządzie terytorialnym i o pracownikach samorządowych, ustawa z dnia 19 października 1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi skarbu państwa oraz inne ustawy uchwalone w latach następnych.

<sup>22</sup> Podstawowymi cechami gospodarki rynkowej zarówno w modelu neoliberalnym, jak i socjaldemokratycznym są: stabilna gospodarka pieniężna, miarodajność mechanizmu rynkowego oraz racjonalność mikroekonomiczna oparta na prywatnej własności. Por. W. Wilczyński, *Transfor-*

Wybór kierunków i celów zmian własnościowych polskiej gospodarki jest nadal, i to nie tylko w środowisku ekonomistów, przedmiotem ciągłych sporów i dyskusji. Wynika to zarówno z faktu istnienia wielu koncepcji i poglądów na temat przekształceń, jak również nie bez znaczenia jest okres przygotowania, a następnie włączenia gospodarki Polski do struktur gospodarki Unii Europejskiej. Konflikt zwolenników różnych opcji i kierunków procesu prywatyzacji wynika przede wszystkim z różnic w postrzeganiu tempa i kierunku tego procesu, roli państwa i dojrzałości mechanizmu rynkowego w tym procesie. Sprywatyzowane przedsiębiorstwa cechują się rodzajem ścieżki (form) przeprowadzonej prywatyzacji, a więc występowaniem różnic w metodach i sposobach zarządzania oraz – co jest szczególnie ważne – różnic w poziomie, strukturze i jakości majątku, a także w sposobie i źródłach jego finansowania. Poglądy ekonomistów na ten temat polaryzują się wokół dwóch biegunowo przeciwstawnych stanowisk, mianowicie szybkiej oraz powolnej zmiany własności społecznej w prywatną.

Głównym argumentem zwolenników szybkiego tempa prywatyzacji jest aspekt efektywnościowy, a ingerencja państwa w te procesy ma wynikać z niedoskonałości mechanizmu rynkowego, którego efektem może być między innymi niewłaściwa alokacja zasobów, dysproporcje w zakresie podziału środków finansowych, wahania koniunkturalne, różnice w rozwoju poszczególnych sektorów gospodarki itp. Z kolei zwolennicy tempa ograniczonego, mając na uwadze doświadczenia pierwszej dekady przekształceń własnościowych, dostrzegają inne ważne aspekty tego procesu. Szczególnie podkreślają, że sektor prywatny nie jest skłonny do finansowania przedsięwzięć o dużym stopniu ryzyka oraz to, że nie jest także przygotowany do ponoszenia kosztów społecznych wynikających z charakteru reform (np. przeciwdziałanie bezrobociu, zabezpieczenie socjalne dla osób pozbawionych pracy itp.). Można jeszcze tu dodać, że przy szybkiej prywatyzacji występują zagrożenia, między innymi ryzyko pomyłek wynikające z biurokratycznych procedur decyzyjnych, niebezpieczeństwo przenikania się sfery gospodarki i polityki, niejasne kryteria wyboru promowanych i dyskryminowanych sektorów gospodarki.

W Polsce po roku 1989 nie było problemu, czy prywatyzować gospodarkę. Spór dotyczył tego, i jak już wykazano jest nadal aktualny, jaki ma przybrać zakres, formę i tempo. Koncepcja powolnego łączenia zalet gospodarki rynkowej z właściwościami państwa opiekuńczego była przeciwstawiana poglądom skrajnie liberalnym, skłaniającym się do szybkiego przekształcenia gospodarki państwowej w prywatną.

Nagromadzone doświadczenia ostatniego dziesięciolecia dwudziestego wieku stopniowo zbliżają poglądy różnych autorów, że prywatyzacja nie jest aktem



jednorazowym, lecz procesem zjawisk gospodarczych o różnym nasileniu w różnych okresach i w różnych krajach. Jednak dalej nie ma już takiej jednoznaczności, jeśli rozpatrujemy zakres i tempo tego zjawiska, a szczególnie, co obserwujemy w ostatnim czasie, gdy prywatyzacją obejmujemy przedsiębiorstwa o kluczowym znaczeniu dla gospodarki polskiej<sup>23</sup>.

W takich gospodarkach, gdzie rynek jest dopiero w trakcie tworzenia, najważniejsze jest, aby szybko powstała duża liczba przedsiębiorstw o dominującym udziale właścicieli prywatnych. Przekroczenie pewnej granicy, np. większy udział liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwach prywatnych, w wytworzeniu produktu narodowego brutto może dopiero oznaczać, że gospodarka jest fazie zaawansowanych przemian gospodarczych<sup>24</sup>. W fazie tworzenia gospodarki rynkowej ważne jest więc, aby w procesie prywatyzacji zwrócić uwagę na efekt ilościowych przemian własnościowych.

Opierając się na efekcie ilościowym przemian własnościowych można przyjąć, że prywatyzacja jest to taki proces przekształcenia gospodarki państwowej, w której dominujące znaczenie ma duży udział przedsiębiorstw, poszczególnych działów gospodarki narodowej, z jasno określonymi właścicielami prywatnymi w porównaniu z sektorem publicznym. Jeśli więc przyjmujemy, że gospodarka rynkowa jest bardziej efektywna niż centralnie sterowana, to można bez dużego ryzyka założyć, że proces prywatyzacji, który przyczynia się do powstania, a następnie do utrwalania gospodarki rynkowej, sam w sobie zawiera element efektywnościowy. Dla potwierdzenia tej tezy można posłużyć się teorią praw własności, na podstawie której stwierdzamy, że różne formy i rodzaje własności gospodarczej wywołują różne systemy bodźców i motywacji ekonomicznych, a te z kolei prowadzą do zróżnicowanej efektywności działania poszczególnych przedsiębiorstw. Przy tym teoria ta zakłada, że własność prywatna sprzyja najbardziej efektywnym zachowaniom przedsiębiorstw<sup>25</sup>. Nie przeprowadza się prywatyzacji, która pogarsza (globalnie ujmując) efektywność, co nie oznacza, że w gospodarce rynkowej pojedyncze podmioty gospodarcze nie mogą zbankrutować.

<sup>23</sup> Chodzi tu głównie o prywatyzację takich firm jak PKO BP, Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo, Grupę Lotos (powstałą z czterech rafinerii: Gdańsk, Jasło, Czechowice i Gorlice) i grupę ośmiu zakładów energetycznych – G8.

<sup>24</sup> W Wielkiej Brytanii w roku 1979 przedsiębiorstwa państwowe zatrudniały 8,1% wszystkich pracujących i wypracowały 10,5% produktu narodowego brutto. We Francji, kraju o dużych tradycjach etatystycznych, sektor państwowy zatrudniał w połowie lat osiemdziesiątych około 16% osób pracujących w przemyśle i wypracował 28% produkcji czystej. Por. B. Błaszczak, *Pierwsze lata prywatyzacji w Polsce (1989-1991). Dylematy koncepcji i realizacji*, Poltext, Warszawa 1993, s. 10.

<sup>25</sup> Punktem wyjścia do tej teorii jest stwierdzenie, że formy własności i prawa, jakie z nich wynikają, odgrywają podstawową rolę w zachowaniach podmiotów gospodarczych, gdyż są istotnym warunkiem wyzwolenia inicjatywy indywidualnej. Por. M. Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1988, s. 44.

Analizując proces transformacji ustrojowej, należy w pierwszej kolejności zbadać ilościowe przemiany form własności, które informują o tempie udziału ważniejszych wskaźników ekonomicznych osiągniętych przez sektor prywatny w stosunku do państwowego. Poziom tego tempa da odpowiedź na pytanie, jaką strategię obrał rząd, prywatyzując przedsiębiorstwa państwowe, natomiast zakres pozwoli na ocenę, jakie obszary gospodarki prywatyzowano w pierwszej kolejności. Do badań przyjęto pięć podstawowych wskaźników zaliczanych do mierników brutto, dwa pierwsze zaliczane do ilościowych mierników brutto, a trzy następne do mierników wartościowych brutto, a mianowicie: 1) liczbę przedsiębiorstw państwowych prywatyzowanych, 2) przeciętną liczbę zatrudnionych, 3) wartość produkcji sprzedanej, 4) wartość nakładów inwestycyjnych, 5) wartość brutto środków trwałych.

Za okres bazowy do analizy procesów przekształceń własnościowych przyjmuje się rok 1990. Główny Urząd Statystyczny podaje, że na dzień 31 grudnia 1990 r. funkcjonowały w Polsce 8453 przedsiębiorstwa (ta liczba nie obejmuje rolnictwa)<sup>26</sup>. Szczegółową ilustrację procesu przemian własnościowych dokonywanych w Polsce w latach 1991-2003 prezentuje wykres 1.

Wykres 1. Liczba przedsiębiorstw państwowych prywatyzowanych w latach 1991-2003



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Skarbu Państwa.

Na podstawie danych liczbowych zawartych na wykresie 1 wynika, że do końca 2003 r. procesami przekształceń własnościowych objęto 5533 przedsiębiorstwa. Biorąc pod uwagę relację liczbę przedsiębiorstw państwowych do liczby przedsiębiorstw prywatyzowanych, po raz pierwszy w roku 1997 wynik tej

<sup>26</sup> „Biuletyn Statystyczny”, GUS 1991, nr 11, s. 57.

relacji był mniejszy niż jeden (0,96). Oznacza to, że rok 1997 był okresem przełomowym dla gospodarki polskiej, w którym liczba przedsiębiorstw o dominacji własności prywatnej jest większa niż liczba przedsiębiorstw państwowych. Należy jednak wyraźnie zaznaczyć, że badania te obarczone są poważnym błędem. W tym okresie działa ustawa o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym, która spowodowała konieczność podziału dużych przedsiębiorstw państwowych, a tym samym zmniejszyła liczbę ich funkcjonowania<sup>27</sup>. Drugim istotnym czynnikiem kształtującym liczbę przedsiębiorstw działających na rynku są fuzje i przejęcia. Te formy łączenia się przedsiębiorstw powodują, że z dwóch lub więcej przedsiębiorstw powstaje jedno<sup>28</sup>. Niezależnie od tych ograniczeń, z roku na rok w badanym okresie rosła liczba przedsiębiorstw, które zmieniały właściciela państwowego na rzecz właściciela prywatnego, z tym że tempo tego wzrostu miało tendencję słabnącą. Największą liczbą przedsiębiorstw poddanych przekształceniom własnościowym cechował się pierwszy rok działania ustawy o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, to jest rok 1991 (1210 przedsiębiorstw). W następnych latach badanego okresu, z wyjątkiem lat 1995 i 1999, liczba przedsiębiorstw prywatyzowanych malała, by w ostatnim roku tego okresu osiągnąć 83.

Na podstawie przeprowadzonych powyższych badań można wysunąć wniosek, że tempo i kierunek tych przekształceń własnościowych jest właściwy, ponieważ zmniejsza się ogólna liczba przedsiębiorstw państwowych poprzez ich prywatyzację. Jeśli ufać danym statystycznym, to do prywatyzacji pozostało około 3000 przedsiębiorstw. Można zadać pytanie, czy proces ten może mieć swój koniec? Odpowiedź jest dość prosta – nie, ponieważ po pierwsze, jak każdy proces jest zjawiskiem ciągłym, a po drugie, gdyby teoretycznie założyć, że skończy się liczba przedsiębiorstw państwowych, wtedy procesom prywatyzacji będą podlegały te przedsiębiorstwa, które wcześniej były ratowane przed bankructwem i przejmowane przez państwo. Celem takiego procesu było dobro społeczne, np. ochrona pracowników przed utratą pracy. Po przeprowadzonej restrukturyzacji, w okresie prosperity gospodarczej, takie przedsiębiorstwa będą powtórnie poddawane procesom prywatyzacji. Proces ten dość często występuje w krajach o utrwalonej gospodarce rynkowej<sup>29</sup>.

<sup>27</sup> Przyjmuje się, że około 300 dużych, nierentownych przedsiębiorstw państwowych, o strukturze wielozakładowej podzielono na około 1000 mniejszych, łatwiejszych do zarządzania i prywatyzacji. Por. Raport o przekształceniach własnościowych w 1988 roku, Ministerstwo Skarbu Państwa, Warszawa 1999, s. 20.

<sup>28</sup> Por. W. Frąckowiak, *Istota i motywy fuzji i przejęć przedsiębiorstw*, w: *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1998, s. 18.

<sup>29</sup> W krajach o ugruntowanej gospodarce rynkowej przez pojęcie prywatyzacji rozumie się przejście od gospodarki prywatnej do bardziej prywatnej, mierzonej udziałem produkcji prywatnych przedsiębiorstw w PKB. Por. L. Balcerowicz, *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przełomu epok*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 218; M. Bernstein, *Privatization in Eastern Europe*, w: „Communist Economies and Economic Transformation” 1992, nr 3, s. 283-320.

Droga do prywatnej gospodarki rynkowej, biorąc pod uwagę liczbę przedsiębiorstw prywatyzowanych w latach 1991-2003, przebiegała z różnym nasileniem. W pierwszych czterech latach badanego okresu poddano procesom prywatyzacji 2566 przedsiębiorstw i jest to najsilniejsze tempo transformacji instytucjonalnej gospodarki polskiej. Zbliżoną liczbę przedsiębiorstw prywatyzowanych osiągnięto dopiero po następnych ośmiu latach badanego okresu. Choć pierwsze trzy lata przemian własnościowych charakteryzowały się największą bezwzględną wielkością prywatyzowanych przedsiębiorstw, to jednak z roku na rok tempo to silnie słabło i odpowiednio wynosiło: 1210, 819 i 537 przedsiębiorstw. Następne trzy lata badanego okresu to względna stabilizacja przemian własnościowych, by w następnych latach znowu przybrać kierunek zwolnienia tempa tych przemian. Obrazowo problem ten przedstawiono na wykresie 2.

Wykres 2. Tempo przekształceń własnościowych według liczby przedsiębiorstw w latach 1991-2003



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ministerstwa Skarbu Państwa.

Z wykresu 2 wyraźnie wynika, że w całym rozpatrywanym okresie można wyróżnić pięć podokresów o podobnym kierunku i tempie zmian własnościowych. W trzech podokresach, to jest w latach 1990-1993, 1995-1997, 2000-2003, obserwujemy silne spowolnienie tempa przemian własnościowych, natomiast w dwóch podokresach, to jest w latach 1993-1995, 1997-2000, tempo to utrzymywało się na niezmiennym poziomie.

Silne tempo przemian własnościowych w pierwszych latach transformacji instytucjonalnej gospodarki było wynikiem stosowania różnorodnych form (dróg, ścieżek) prywatyzacji<sup>30</sup>. Na podstawie ustawy o przedsiębiorstwach

<sup>30</sup> Pierwszymi formami procesów prywatyzacyjnych były: tzw. prywatyzacja aktywów, zwana również „małą prywatyzacją”, i prywatyzacja transformacyjna, zwana „prywatyzacją właściwą”.

Tabela 1. Liczba przedsiębiorstw objętych procesem przekształceń własnościowych według form prywatyzacji w latach 1991-2003

Wyszczególnienie	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Przedsiębiorstwa państwowe objęte przekształceniami	1210	2029	2566	3078	3619	4044	4358	4655	4958	5216	5350	5450	5533
z tego:													
a) prywatyzacja pośrednia													
- narastająco	260	480	595	816	1062	1193	1254	1372	1469	1506	1515	1527	1539
- w poszczególnych latach	260	220	115	221	246	131	61	118**	97**	37**	9**	12**	12
b) prywatyzacja bezpośrednia*													
- narastająco	415	696	892	1023	1174	1371	1564	1699	1848	2012	2084	2128	2164
- w poszczególnych latach	415	281	196	131	151	197	193	135	149	164	72	44	36
c) likwidacja w trybie art. 19 ustawy o pp													
- narastająco	535	853	1079	1239	1383	1480	1540	1584	1641	1698	1751	1795	1830
- w poszczególnych latach	535	318	226	160	160	97	60	44	57	57	53	44	35

\* - łącznie z 117 j.s.p utworzonymi przez innych ministrów.

\*\* - przedsiębiorstwa przekształcone formą komercjalizacji z konwersją wierzytelności.

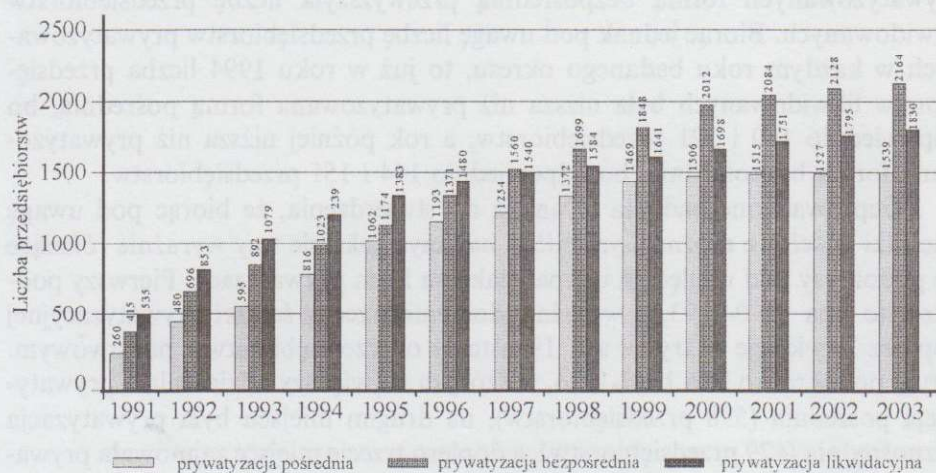
Ź r ó ł o: Obliczenia własne na podstawie danych Ministerstwa Skarbu Państwa.

państwowych, ustawy o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych oraz ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji przyjęto trzy podstawowe formy prywatyzacji, mianowicie:

- 1) prywatyzację pośrednią,
- 2) prywatyzację bezpośrednią,
- 3) likwidację w trybie art. 19 ustawy o przedsiębiorstwach państwowych<sup>31</sup>.

Biorąc pod uwagę te trzy formy przekształceń własnościowych, pogłębiono analizę liczby przedsiębiorstw objętych procesem prywatyzacyjnym. Wyniki tych badań przedstawiono w tabeli 1 i na wykresie 3.

Wykres 3. Struktura przedsiębiorstw objętych procesem przekształceń własnościowych według form prywatyzacji w latach 1991-2003



Źródło: Opracowano na podstawie tabeli 1.

Z danych tabeli 1 i wykresu 3 wynika, że w każdym roku badanego okresu liczba przedsiębiorstw państwowych prywatyzowanych formą pośrednią była najniższa w porównaniu z pozostałymi formami prywatyzacji. Do roku 1996 liczba przedsiębiorstw prywatyzowanych formą bezpośrednią zajmowała drugie miejsce, ale już w roku 1997 była na pierwszym miejscu. W tym okresie na miejscu pierwszym do roku 1996 lub na drugim w latach następnym znajdowała się liczba przedsiębiorstw państwowych prywatyzowanych ścieżką zwaną likwidacyjną. Zdecydowana różnica w liczbie przedsiębiorstw państwowych pomiędzy formą prywatyzacji pośredniej a bezpośredniej jest wielkością logiczną, ponieważ ścieżka pośrednia przeznaczona była głównie dla dużych przedsiębiorstw, a ścieżka bezpośrednia – dla małych i średnich. Logiczne jest również,

<sup>31</sup> W tym okresie występują jeszcze dwie ważne formy prywatyzacyjne, mianowicie powszechna prywatyzacja (NFI) i komercjalizacja z konwersją wierzytelności.

że liczba przedsiębiorstw dużych jest o wiele mniejsza niż liczba przedsiębiorstw małych i średnich, a zatem mniejsza liczbowo skala prywatyzacji pośredniej jest zjawiskiem naturalnym i nie wymaga głębszych badań. Większą natomiast uwagę zwraca poziom i przebieg zmian własnościowych poprzez likwidację przedsiębiorstwa. Likwidacja przedsiębiorstwa państwowego polega na sprzedaży składników majątku w trybie podobnym jak przy prywatyzacji pośredniej, to znaczy: a) w drodze publicznego przetargu, b) na podstawie oferty ogłoszonej publicznie, c) w wyniku rokowań podjętych na podstawie publicznego zaproszenia. Największy udział tego typu prywatyzacji w pierwszych latach badanego okresu był wynikiem niskiej efektywności, a raczej deficytowości przedsiębiorstw państwowych.

Taki stan utrzymywał się do roku 1997, w którym liczba przedsiębiorstw prywatyzowanych formą bezpośrednią przewyższyła liczbę przedsiębiorstw likwidowanych. Biorąc jednak pod uwagę liczbę przedsiębiorstw prywatyzowanych w każdym roku badanego okresu, to już w roku 1994 liczba przedsiębiorstw likwidowanych była niższa niż prywatyzowana formą pośrednią, bo odpowiednio 160 i 221 przedsiębiorstw, a rok później niższa niż prywatyzowana formą bezpośrednią, bo odpowiednio 144 i 151 przedsiębiorstw.

Przeprowadzone badania skłaniają do stwierdzenia, że biorąc pod uwagę mierniki ilościowe można wyróżnić w badanym okresie trzy wyraźnie różniące się podokresy pod względem tempa i zakresu form prywatyzacji. Pierwszy podokres to lata 1990-1993, o wyraźnej domenie trzeciej ścieżki prywatyzacyjnej poprzez likwidację w trybie art. 19 ustawy o przedsiębiorstwie państwowym. Drugi podokres to lata 1994-1996, w których największy udział miała prywatyzacja pośrednia (598 przedsiębiorstw), na drugim miejscu była prywatyzacja bezpośrednia (479 przedsiębiorstw), a dopiero trzecie miejsce zajmowała prywatyzacja likwidacyjna (401 przedsiębiorstw). Trzeci podokres obejmuje lata 1997-2003, w których dominujące znaczenie w procesie przekształceń własnościowych miała ścieżka zwana prywatyzacją bezpośrednią. W tym podokresie poddano prywatyzacji bezpośredniej ogółem 793 przedsiębiorstw państwowych, wobec 350 i 346 przedsiębiorstw prywatyzowanych formą likwidacyjną i pośrednią. Co do liczby prywatyzowanych przedsiębiorstw, to w tym ostatnim podokresie wyraźnie występują dwie tendencje. Pierwsza, występująca w latach 1997-2000, charakteryzuje się zdecydowaną różnicą pomiędzy liczbą przedsiębiorstw prywatyzowanych ścieżką bezpośrednią a pozostałymi formami prywatyzacji, a druga, obejmująca ostatnie lata rozpatrywanego okresu, to jest lata 2001-2003, cechuje się zbliżoną liczbą przedsiębiorstw pomiędzy prywatyzacją bezpośrednią a likwidacyjną oraz porównywalną w poszczególnych latach.

Analizując liczbę przedsiębiorstw państwowych objętych procesem prywatyzacji, biorąc za podstawę trzy podstawowe formy prywatyzacji, należy pamiętać o ich istotnych różnicach. Nie wdając się w ocenę tych różnic, dwie wybijają się na plan pierwszy, mianowicie czas procesu przekształceń oraz wielkość

przedsiębiorstwa. Przy formie pośredniej wyróżnia się dwa etapy – pierwszy to przekształcenie przedsiębiorstwa państwowego w spółkę prawa handlowego o 100% własności Skarbu Państwa, a drugi – pozbywanie się jednorazowo lub w kilku etapach tej własności. Przy formie bezpośredniej mamy właściwie do czynienia tylko z tym drugim etapem prywatyzacji. Prywatyzacja likwidacyjna w zasadzie ma również dwa etapy, z tym że w pierwszym – postawienie przedsiębiorstwa w stan likwidacji czy upadłości – nie zmienia się jego status prawny, a w drugim następuje sprzedaż mienia w całości lub w częściach i w tym etapie dopiero zmienia się forma własności. Różnica ta powoduje, że jest zróżnicowany czas trwania procesu przekształceń własnościowych. Zdecydowanie najdłuższy proces przekształceń własnościowych, często nie kończący się, gdyż Skarb Państwa pozostawia sobie część akcji czy udziałów, występuje przy zastosowaniu formy pośredniej. Podobna, lecz o jakościowo innym charakterze, sytuacja występuje przy formie likwidacyjnej. Proces prywatyzacji trwa, ponieważ nie można go zakończyć, gdyż z różnych przyczyn nie jest możliwe wykreślenie przedsiębiorstwa z rejestru przedsiębiorstw, a tylko wtedy uważa się proces za zakończony. W tej sytuacji najbardziej efektywna z punktu widzenia czasu trwania jest forma prywatyzacji bezpośredniej. Jej efektywność liczona liczbą przedsiębiorstw rozpoczynającą proces prywatyzacji do liczby przedsiębiorstw wykreślonych z rejestru w danym roku wnosi średnio powyżej 93,0%<sup>32</sup>. Można by wysunąć wniosek, że jeśli zależy nam na tempie przekształceń własnościowych, to należy stosować głównie ścieżkę bezpośrednią. Tu jednak mamy do czynienia z drugą różnicą między tymi ścieżkami, mianowicie wielkością przedsiębiorstwa państwowego. Jak już wcześniej zaznaczono, forma pośrednia jest zastrzeżona dla przekształceń własnościowych dużych przedsiębiorstw.

Ilościowe zmniejszanie się liczby przedsiębiorstw państwowych w strukturze własnościowej jest następstwem redukcji sektora państwowego, zwiększając udział własności prywatnej w zarządzaniu przedsiębiorstwami. Jeśli przyjąć za miernik wartość produkcji sprzedanej przemysłu, to można stwierdzić, że rok 1996 był punktem granicznym, w którym po raz pierwszy produkcja sprzedana była wyższa w sektorze prywatnym niż publicznym (tabele 2 i 3). Wartość produkcji sprzedanej w roku 1995 w sektorze publicznym przemysłu wynosiła 140,2 mld zł i była wyższa niż w sektorze prywatnym o 24,8 mld zł, natomiast w roku 1996 wartość produkcji sprzedanej w sektorze publicznym przemysłu była już niższa niż w sektorze prywatnym o 14,0 mld zł, ze stałą tendencją spadkową w latach następnych. Różnica ta na koniec badanego okresu wynosiła 172,1 mld zł i była ponad dwukrotnie wyższa w sektorze prywatnym w porównaniu z sektorem publicznym.

<sup>32</sup> Przy zastosowaniu formy pośredniej wskaźniki te wynoszą średnio powyżej 60,0%. Strony internetowe Ministerstwa Skarbu Państwa.



Tabela 2. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące zmiany w strukturze własnościowej przemysłu w latach 1993-2002

Wyszczególnienie	1993		1995		1996		1997		1998		2000		2002	
	sektor		sektor		sektor		sektor		sektor		sektor		sektor	
	publiczny	prywatny	publiczny	prywatny	publiczny	prywatny	publiczny	prywatny	publiczny	prywatny	publiczny	prywatny	publiczny	prywatny
Wartość produkcji sprzedanej w mld zł (ceny bieżące)	85,2	45,1	140,2	115,4	140,5	154,5	128,6	230,2	122,5	273,0	140,3	348,5	121,4	389,9
Przeciętna liczba zatrudnionych w tys. osób	2 246,6	1 145,2	1 890,1	1 571,0	1 747,6	1 688,4	1 268,3	2 164,6	1 120,0	2 258,7	838,8	2 116,2	645,7	2 024,7
Nakłady inwestycyjne w mln zł (ceny bieżące)	6 497,5	3 069,7	12 667,5	7 507,0	16 252,3	11 572,9	16 658,6	18 508,9	17 030,4	24 577,6	13 254,6	24 452,9	11 295,9	23 325,7
Wartość brutto środków trwałych w mld zł (ceny bieżące)*	105,2	15,4	186,3	42,2	294,0	59,6	271,9	103,0	271,4	126,8	288,2	182,7	274,5	250,2

\* Jednostki prowadzące pełną rachunkowość oraz prowadzące księgi przychodów i rozchodów.  
 Źródło: Zmiany w strukturze własnościowej przedsiębiorstw i produkcji przemysłowej w latach 1993-1995, GUS, Warszawa 1996, s. 20; Zmiany w strukturze własnościowej przedsiębiorstw i produkcji przemysłowej w latach 1997-1999, GUS, Warszawa 2000, s. 18 i 19; Zmiany w strukturze własnościowej przedsiębiorstw i produkcji przemysłowej w latach 2000-2002, GUS, Warszawa 2003, s. 14.

Tabela 3. Podstawowe wskaźniki udziału sektora publicznego w stosunku do prywatnego w przemyśle Polski w latach 1993-2002 (w %)

Wyszczególnienie	1993		1995		1996		1997		1998		2000		2002	
	sektor		sektor		sektor		sektor		sektor		sektor		sektor	
	publiczny	prywatny	publiczny	prywatny	publiczny	prywatny	publiczny	prywatny	publiczny	prywatny	publiczny	prywatny	publiczny	prywatny
Wartość produkcji sprzedanej	65,4	34,6	54,8	45,2	47,6	52,4	29,9	70,1	35,8	64,2	28,7	71,3	23,7	76,3
Przeciętna liczba zatrudnionych	66,2	33,8	54,6	45,4	50,9	49,1	31,2	68,8	37,0	63,0	28,4	71,6	24,2	75,8
Nakłady inwestycyjne	67,9	32,1	62,8	37,2	58,4	41,6	39,4	60,6	47,6	52,6	35,2	64,8	32,6	67,4
Wartość brutto środków trwałych*	87,2	12,8	81,5	18,5	82,2	17,8	64,5	35,5	72,5	27,7	61,2	38,8	52,3	47,7

\* Jednostki prowadzące pełną rachunkowość oraz prowadzące księgę przychodów i rozchodów.  
Źródło: jak w tabeli 2.

Podobne tendencje można zauważyć w pozostałych wskaźnikach opisujących przemiany własnościowe w przemyśle Polski. Przeciętna liczba zatrudnionych i wartość nakładów inwestycyjnych były wyższe w sektorze prywatnym niż w sektorze publicznym ale o rok później, to jest w roku 1997. Jedynie wskaźnik wartości brutto środków trwałych w całym badanym okresie był wyższy w sektorze publicznym w stosunku do sektora prywatnego. Struktura wartości brutto środków trwałych wskazuje, że w sektorze państwowym zgromadzony jest, w relacji do efektów produkcyjnych, znacznie większy potencjał produkcyjny. Oznacza to, że rentowność zaangażowanych środków tego sektora jest odpowiednio niższa niż w sektorze prywatnym. Wynika z tego, że najwolniej prywatyzowane są najbardziej kapitałochłonne działy produkcji przemysłowej. Udział sektora prywatnego w wartości brutto środków trwałych wynosił w roku 2002 zaledwie 47,7%, co oznacza, że był niższy niż udział sektora państwowego.

Z przeprowadzonych badań wynika, że biorąc za podstawę oceny przyjęte mierniki brutto, trzy z nich, mianowicie: liczba przedsiębiorstw sprywatyzowanych, liczba zatrudnionych oraz wartość nakładów inwestycyjnych, wskazywały na rok 1997 jako rok przełomu, to znaczy wielkość tych wskaźników była większa w sektorze prywatnym niż państwowym. Z kolei biorąc za podstawę oceny wskaźnik wartościowy, to jest wartość produkcji sprzedanej, rokiem przełomu był już rok 1996, w którym wartość produkcji sprzedanej była większa w przedsiębiorstwach prywatnych niż państwowych. Można więc przyjąć, że do roku 1997 gospodarka kraju przestawiała się na tory gospodarki rynkowej, lata następne zaś to lata utrwalania własności prywatnej i gospodarki rynkowej.

#### 4. Uwagi końcowe

Zestaw rozmaitych podobieństw i różnic pomiędzy formami własności dowiódł, że najpełniejsze prawa własności występują, jeśli przedmiot własności jest w posiadaniu prywatnym. Prywatna forma własności ma przewagę nad własnością społeczną, gdyż może ona w dość niekonwencjonalny sposób zidentyfikować właściciela, co w konsekwencji czyni go bezpośrednio odpowiedzialnym za przedmiot własności. Właściciel czy współwłaściciel (akcjonariusz) tak zarządza swoją własnością, aby ta przynosiła mu najwięcej pożytku. Przedsiębiorstwo prywatne dąży więc do maksymalizacji zysku w krótkim okresie i jeśli ten zysk zostanie przeznaczony na jego rozwój, to na pewno przedsiębiorstwo będzie się rozwijało i funkcjonowało w okresach dłuższych. Nie oznacza to, że własność prywatna w każdych warunkach ma przewagę nad własnością społeczną. Znane są w historii, nie tylko polskiej, takie uwarunkowania, w których

własność społeczna, głównie państwowa, posiadała cechy bardziej efektywne niż własność prywatna. Na przykład duże rozmiary przybrała własność państwowa we Francji i Wielkiej Brytanii w latach 1944-1949 w sektorze górnictwa węglowego, energii elektrycznej czy bankowości. W okresie tym również w Polsce własność państwowa przybrała dominującą pozycję w celu szybkiej odbudowy gospodarki ze zniszczeń wojennych. Jednak w późniejszym okresie jej efektywnościowy charakter stracił na znaczeniu, w wyniku czego gospodarka rozwijała się wolniej, a nawet zaczęła wykazywać znamiona kryzysu. Poszukiwanie szybszego tempa rozwoju gospodarczego spowodowało wyraźny zwrot ku formie prywatnej własności. Okres, w którym następuje zwrot ku własności prywatnej nazwano transformacją instytucjonalną gospodarki polskiej. Rok 1990 uznano za okres brzegowy, od którego następuje stopniowa zmiana formy własności państwowej na prywatną, zwana powszechnie prywatyzacją.

Badania wykazały, że termin „nacjonalizacja”, tak modny w połowie dwudziestego wieku, nie miał tylu zwolenników, ilu ma obecnie termin „prywatyzacja”. Prawdopodobnie wynika to z faktu, iż prywatyzacja jest bliższa procesom gospodarczym, szczególnie jego efektywnościowego obszaru, niż procesom społeczno-politycznym. Zmiana własności państwowej na własność prywatną przeprowadzana w latach 1990-2003 miała różne okresy, biorąc pod uwagę tempo, formę i zakres tego procesu. Największe przyspieszenie prywatyzacji zarówno pośredniej, bezpośredniej, jak i likwidacyjnej zaobserwowano w latach 1990-1993. W okresie tym szczególnie chodziło o takie tempo prywatyzacji oraz ukształtowanie się w Polsce rynku kapitałowego, aby przekształcenia stosunków własnościowych nabrały charakteru nieodwracalnego. Zagrożeniem dla tego procesu była ogromna w tak krótkim okresie liczba 1079 przedsiębiorstw likwidowanych w trybie art. 19 ustawy o przedsiębiorstwach państwowych. Proces likwidacji przedsiębiorstw spowodował wzrost na niespotykaną w Polsce skalę bezrobocia z 0,3 % w roku 1990 do 16,4% w roku 1993. Skala zjawiska bezrobocia spowodowała odrodzenie się mitu o „dobrych przedsiębiorstwach państwowych”, wymagających jedynie oddłużenia i ochrony ze strony państwa. Sygnał ten był na tyle silny, że przyczynił się do istotnego spowolnienia przekształceń własnościowych w latach następnym badanego okresu. Spowolnienie procesu prywatyzacji miało istotny wpływ na wybór formy zmian własnościowych. W roku 1996 po raz pierwszy liczba przedsiębiorstw prywatyzowanych formą bezpośrednią była najwyższa i to miejsce zachowała do końca rozpatrywanego okresu.

Z zaprezentowanych wyników badań wynika, że niezależnie od tempa procesów prywatyzacyjnych, w latach 1996-1997 nastąpiło przesilenie zmiany formy własności państwowej na własność prywatną. W zależności od zastosowanej do badań miary, rok 1996 można przyjąć za granicę przemian, jeśli

mamy na myśli wskaźnik wartości produkcji sprzedanej w przemyśle, lub rok 1997, jeśli do badań przyjęto większy udział liczby przedsiębiorstw prywatnych w stosunku do liczby przedsiębiorstw państwowych czy większy udział zatrudnionych w sektorze prywatnym w porównaniu z sektorem państwowym.

Przeprowadzone badania upoważniają do postawienia wniosku, że w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych XX w. w gospodarce polskiej większe znaczenie w jej rozwoju miała forma własności prywatnej, której udział systematycznie wzrastał w następnych latach rozpatrywanego okresu.

## STUDIA PRZYPADKÓW

**Piotr Bober**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu  
Katedra Rachunkowości i Finansów Przedsiębiorstw

### **Wpływ informacji finansowej na strategię inwestycyjną wybranych przedsiębiorstw przemysłu meblarskiego**

**Streszczenie.** *W opracowaniu zawarto wyniki z przeprowadzonych badań, dotyczących próby określenia czynników kształtujących strukturę majątku przedsiębiorstwa, wśród wybranych przedsiębiorstw przemysłu meblarskiego. Na podstawie otrzymanych wyników można sformułować wnioski natury bardziej ogólnej, a mianowicie:*

- 1) największe znaczenie w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych mają informacje z obszaru przedsiębiorstwa, dotyczące stanu technicznego wykorzystywanego majątku i jakości produkowanych wyrobów,*
- 2) polityka zasad amortyzacji majątku trwałego jest silnie zdeterminowana przez politykę fiskalną państwa i nie odzwierciedla faktycznego zużycia majątku trwałego,*
- 3) dominującą formę finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych stanowi leasing operacyjny i kredyt inwestycyjny.*

#### **1. Uwagi wstępne**

Prowadzenie działalności gospodarczej w warunkach rynkowych można określić jako ciągłą walkę przedsiębiorstw o przetrwanie i rozwój, co przy silnej

i rosnącej konkurencji wymaga od menedżerów dużego wysiłku i profesjonalnego podejścia w podejmowaniu decyzji<sup>1</sup>.

Aby sprostać wyzwaniom, jakie stawiane są przed decydentami w przedsiębiorstwach w obecnych realiach gospodarczych, wykorzystuje się różnego rodzaju narzędzia pomiaru ekonomicznego. W celu prawidłowego ich zastosowania niezbędne jest posiadanie rzetelnej informacji finansowej zarówno z mikro-, jak i makrootoczenia przedsiębiorstwa.

Ponadto rozdzielenie funkcji własności od funkcji zarządzania spowodowało znaczny wzrost zainteresowania informacjami finansowymi, nie tylko przez przedsiębiorstwa, ale także przez liczne jednostki z jego otoczenia, między innymi:

- 1) rządy – informacje do obliczania dochodu narodowego, określania podstaw alokacji środków,
- 2) instytucje podatkowe – dane dotyczące wymiaru podatków, ustalania polityki podatkowej,
- 3) pożyczkodawcy – informacje o możliwościach zwrotu pożyczek i kredytów wraz z odsetkami,
- 4) inwestorzy – dane o stopniu ryzyka i możliwościach uzyskania pożądanej stopy zwrotu,
- 5) akcjonariusze – informacje o wysokości dywidend dla podjęcia decyzji o kupnie akcji, ich dalszego zatrzymania lub sprzedaży,
- 6) dostawcy – dane o możliwościach terminowego otrzymywania należnych środków,
- 7) odbiorcy – informacje o zabezpieczeniu długoterminowych umów,
- 8) pracownicy – dane dotyczące stabilności firmy, zysków, zatrudnienia i płac,
- 9) społeczeństwo – informacje o trendach występujących w działalności gospodarczej przedsiębiorstw, zwłaszcza o zasięgu regionalnym, zmianach w zatrudnieniu i płacach<sup>2</sup>.

Przy tak dużym zapotrzebowaniu na informację finansową naturalny jest dynamiczny rozwój narzędzi wspomagających jej gromadzenie i przetwarzanie. W efekcie powstała nowa dyscyplina wiedzy, która łączy informatykę, ekonomię i zarządzanie – informatyka gospodarcza. Wykorzystuje ona nowe techniki informatyczne i komunikacyjne w rozwoju ekonomii i stosuje je jako narzędzia zarządzania przedsiębiorstwem<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Nieudolne zarządzanie i złe planowanie stanowią 31% przyczyn niepowodzeń w prowadzeniu biznesu. Por. A. Krakowiak, M. Przybylski, *Bankructwa na własne życzenie*, „Rzeczpospolita” z 15 grudnia 2003 r.

<sup>2</sup> Por. T. Waśniewski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997, s. 57 i 58.

<sup>3</sup> Por. T. Kasprzak, M. Lasek, *Informatyka gospodarcza*, „Cash” 1995, nr 15.

Celem artykułu jest ukazanie istoty informacji finansowej i roli, jaką pełni w zarządzaniu strategicznym przedsiębiorstwem, jak również przedstawienie wyników przeprowadzonych badań dotyczących czynników mających decydujący wpływ na kształtowanie struktury majątku przedsiębiorstw przemysłu meblarskiego. W pierwszej kolejności przedstawiono teoretyczne rozważania na temat źródeł pochodzenia informacji finansowej i roli, jaką pełni w strategii inwestycyjnej przedsiębiorstwa, oraz dokonano klasyfikacji czynników, które przyczyniają się do kształtowania określonej struktury majątku przedsiębiorstwa. Następnie dokonano empirycznej weryfikacji założeń teoretycznych na przykładzie grupy przedsiębiorstw przemysłu meblarskiego na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych.

## 2. Źródła i rola informacji finansowej w strategii inwestycyjnej przedsiębiorstwa

Właściwe zarządzanie wiedzą i informacją w przedsiębiorstwie ma kluczowe znaczenie w strategicznym funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, ponieważ pozwala zdobyć przewagę przede wszystkim w zakresie innowacji, inwestycji, pozyskiwania nowych rynków zbytu, ale także w dziedzinie reputacji i architektury firmy. Samo zdobycie przewagi daje przejściowe korzyści, ważna jest natomiast zdolność do utrzymania tej przewagi przez długi okres i szybka, nadążająca za zmianami otoczenia zmiana wykorzystania posiadanych zasobów i umiejętności. Dlatego od zasobów informacyjnych wymaga się, podobnie jak od innych, spełnienia następujących warunków:

- 1) powinny mieć strategiczne znaczenie,
- 2) powinny mieć charakter zasobów rzadkich,
- 3) nie mogą być możliwe do zastąpienia przez inne zasoby<sup>4</sup>.

Źródła pochodzenia informacji finansowej dla celów zarządzania strategicznego zależne są od obszaru prowadzonych analiz w przedsiębiorstwie. W tabeli 1 przedstawiono w znacznym uproszczeniu zestawienie źródeł pochodzenia informacji i obszarów, jakich dotyczą, oraz formę, w jakiej są prezentowane.

Na podstawie zaprezentowanego zestawienia można zauważyć, że istnieje bezpośredni związek pomiędzy źródłem pochodzenia, obszarem, a formą przekazania informacji. Zależność ta jest niezwykle ważna, ponieważ wpływa na jakość pozyskiwanej informacji, która ma być następnie wykorzystana przez decydentów do realizacji określonych celów.

<sup>4</sup> J. Barney, *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, „Journal of Management” 1991, vol. 12, za: B. Godziszewski, *Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo UMK, Toruń 2001, s. 64.



Wyróżnia się trzy podstawowe obszary zbierania informacji:

- 1) makrootoczenie,
- 2) otoczenie sektorowe,
- 3) przedsiębiorstwo.

Makrootoczenie stanowi najszerszy obszar, zawarte w nim informacje wyznaczają w szczególności ramy prawno-organizacyjne funkcjonowania przedsiębiorstwa, a więc dotyczą wszystkich podmiotów gospodarczych. Cechami charakterystycznymi tego obszaru są między innymi:

- łatwość dostępu do informacji,
- niskie koszty pozyskania,
- brak możliwości ingerencji przedsiębiorstwa,

Następny obszar stanowi otoczenie sektorowe, informacje zawarte w tym obszarze dotyczą znacznie mniejszej grupy przedsiębiorstw. Będą to głównie grupy przedsiębiorstw funkcjonujących w danej branży lub sektorze oraz z nimi powiązane. Cechami charakterystycznymi tego obszaru są:

- ograniczony dostęp do informacji,
- średnie i wysokie koszty pozyskania informacji,
- możliwość ingerencji przedsiębiorstwa,
- informacje niezwykle istotne ze względu na strategię inwestycyjną, marketingową, ekspansji.

Kolejnym obszarem zbierania informacji jest samo przedsiębiorstwo. Informacje gromadzone są poprzez wyspecjalizowane komórki i wykorzystywane przez decydentów zarówno do bieżącego zarządzania, jak i do planowania długookresowego. Charakterystyczne cechy to:

- pełny dostęp do posiadanych zasobów,
- niskie koszty pozyskania,
- wysokie koszty ochrony przed nieuprawnionym dostępem,
- nieumiejętne gromadzenie i przetwarzanie mogą doprowadzić do poważnych zniekształceń stanu faktycznego.

Wobec powyższego najbardziej doskonałym i złożonym narzędziem pozyskiwania i zarządzania zasobami informacyjnymi w przedsiębiorstwie jest system wywiadu ekonomicznego. Wywiad gospodarczy definiuje się jako zespół działań polegających na poszukiwaniu, przetwarzaniu i rozpowszechnianiu informacji przydatnej podmiotom gospodarczym oraz permanentnym poznawaniu rynków, technik i sposobów myślenia konkurentów oraz ich partnerów, ich kultury, intencji i zdolności realizacji zamierzeń<sup>5</sup>.

Głównym zadaniem informacji w procesie zarządzania strategicznego jest więc redukcja niepewności oraz pomoc we właściwym oszacowaniu wielkości ryzyka oraz szans i zagrożeń związanych z przyjęciem określonej strategii zarządzania przedsiębiorstwem. System informacji niezbędny do zarządzania

<sup>5</sup> M. Kwociński, *Wywiad gospodarczy w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 1999, s. 30-32.

strategicznego nie da się zamknąć w sztywnej strukturze organizacyjnej, procesy informacyjne bowiem wykraczają poza granice organizacyjne, a w ich pozyskiwanie zaangażowanych jest wiele osób z różnych obszarów przedsiębiorstwa i spoza niego<sup>6</sup>.

Tabela 1. Źródła informacji finansowej ze względu na analizowany obszar

Obszar informacji	Źródło informacji	Forma informacji
Makrootocznie	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Sejm, rząd,</li> <li>2) Urząd Ochrony Rynku i Konkurencji,</li> <li>3) Państwowa Agencja Inwestycji Zagranicznych,</li> <li>4) Rządowe Centrum Studiów Strategicznych,</li> <li>5) Narodowy Bank Polski,</li> <li>6) Główny Urząd Statystyczny,</li> <li>7) Instytucje naukowe i biblioteki,</li> <li>8) Środki masowego przekazu</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ustawy, uchwały, zarządzenia, rozporządzenia wykonawcze publikowane w „Dzienniku Ustaw” i „Monitorze Polskim”,</li> <li>- biuletyny informacyjne,</li> <li>- raporty, publikacje i analizy,</li> <li>- publikacje statystyczne, opracowania sygnałne, biuletyny,</li> <li>- komputerowe bazy danych, zbiory biblioteczne</li> </ul>
Otoczenie sektorowe	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Rząd i jego agendy,</li> <li>2) Państwowa Agencja Inwestycji Zagranicznych,</li> <li>3) Centrum Informacji Ministerstwa Skarbu,</li> <li>4) Ministerstwo Gospodarki,</li> <li>5) Główny Urząd Statystyczny,</li> <li>6) Krajowa Izba Gospodarcza,</li> <li>7) Firmy doradcze i wywiadownie,</li> <li>8) Polskie Rejestry Gospodarcze,</li> <li>9) Giełda i Komisja Papierów Wartościowych,</li> <li>10) Instytucje naukowe i stowarzyszenia,</li> <li>11) Środki masowego przekazu</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ustawy, uchwały, zarządzenia, rozporządzenia wykonawcze publikowane w „Dzienniku Ustaw” i „Monitorze Polskim”,</li> <li>- biuletyny informacyjne,</li> <li>- raporty, publikacje i analizy</li> <li>- czasopisma, Internet</li> </ul>
Przedsiębiorstwo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Komórki sprzedaży i marketingu,</li> <li>2) Służby księgowe i ekonomiczne,</li> <li>3) Komórki zaopatrzenia, produkcyjne i zaplecze badawczo-rozwojowe</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- raporty roczne,</li> <li>- sprawozdania finansowe,</li> <li>- bazy danych kontrahentów,</li> <li>- raporty sprzedaży</li> <li>- raporty wydajności pracy itp.</li> </ul>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1998, s. 223-259.

<sup>6</sup> Por. G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1998, s. 221.

### 3. Wewnętrzne i zewnętrzne determinanty potrzeb inwestycyjnych przedsiębiorstw

Strategia inwestycyjna przedsiębiorstwa jest jedną z priorytetowych, ponieważ jak już wspomniano, inwestycje i innowacje należą do głównych czynników rozwoju przedsiębiorstwa. Duże firmy z reguły charakteryzuje inwestowanie intensywne. Realizacja zamierzeń inwestycyjnych jest jednak obwarowana pewnymi warunkami i ograniczeniami, determinującymi zarówno rodzaj, jak i wielkość inwestycji.

Przygotowując projekt do realizacji, należy wziąć pod uwagę szereg czynników: charakter i zasięg projektu, następnie jego wartość, możliwe do uzyskania produkcyjne i ekonomiczno-finansowe korzyści (w tym możliwości obniżenia kosztów) oraz powiązania inwestycji z otoczeniem<sup>7</sup>.

Przedsiębiorstwo, realizując określoną strategię inwestycyjną, działa w określonym otoczeniu, gdzie poddawane jest działaniom wielu czynników zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Czynniki te mają bezpośredni wpływ na decyzje inwestycyjne, a w efekcie na strukturę majątku przedsiębiorstwa, ponieważ są nieodłącznym elementem jego funkcjonowania. Do czynników wewnętrznych należy zaliczyć:

- 1) wielkość przedsiębiorstwa i charakter jego działalności, co jest związane ze specyfiką potrzeb inwestycyjnych,
- 2) wielkość, mobilność i produktywność zasobów własnych przedsiębiorstwa (kapitał ludzki, zasoby finansowo-rzeczowe, w tym wielkość kapitału własnego i zysk wypracowany przez przedsiębiorstwo w kilku ostatnich latach),
- 3) możliwości pozyskania zasobów w celu zaspokojenia potrzeb przedsiębiorstwa, co częściowo jest związane także z czynnikami zewnętrznymi,
- 4) organizacja i system zarządzania oraz kultura organizacyjna (w tym wiedza i umiejętność współdziałania z innymi podmiotami), a także umiejętność przystosowania się do zmieniającego się otoczenia,
- 5) faza cyklu, w jakiej znajduje się obecnie przedsiębiorstwo (np. faza początkowa wymaga większych nakładów inwestycyjnych niż faza dojrzałości),
- 6) nierozwiązane problemy własnościowe, dotyczące substytucji pracy żywej przez pracę uprzedmiotowioną, łącznie z częściową redukcją zatrudnienia (restrukturyzacja bywa często przyczyną konfliktu między interesami załogi i przedsiębiorstwa jako całości),
- 7) inne (np. zdolność i skłonność do inwestowania i do ryzyka)<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> H. Gawron, *Ocena efektywności inwestycji*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1997, s. 14 i 15.

<sup>8</sup> Por. A. Szewczyk, *Czynniki determinujące kondycję finansową firm*, materiały konferencyjne na Zachodniopomorskie Forum „Finanse”, Szczecin 1997, s. 24.

Poza wewnętrznymi ograniczeniami wynikającymi z możliwości samego przedsiębiorstwa, wybory strategiczne oraz powstające w ich wyniku projekty inwestycyjne są dodatkowo uwarunkowane specyfiką otoczenia. Tak więc do czynników zewnętrznych warunkujących realizację inwestycji zalicza się<sup>9</sup>:

- 1) popyt na dobra i usługi przedsiębiorstwa (rodzaj, pojemność rynku),
- 2) zasoby gospodarki narodowej,
- 3) rozwiązania systemowe (finansowe, ekonomiczne i instytucjonalne) i infrastrukturę finansową (funkcjonujące instytucje i organizacje finansowe, ubezpieczeniowe, giełdy, firmy konsultingowe, lobbing, organizacje konsumenckie, system telekomunikacji i system bankowy),
- 4) obecną i potencjalną konkurencję,
- 5) przewidywany wzrost gospodarczy,
- 6) bariery (np. bariera importowa lub energetyczna),
- 7) tendencje polityki handlowej w Polsce i w Unii Europejskiej (problemy protekcjonizmu i liberalizmu w polityce handlowej, a także rolę państwa w polityce przemysłowej) oraz stopień otwartości gospodarki (w tym przepływ kapitału finansowego, czynnika ludzkiego, udział Polski w różnych organizacjach międzynarodowych),
- 8) niedomagania rozwiązań prawnych będące istotną barierą w procesie restrukturyzacji przedsiębiorstwa (dotyczy to problemów z tworzeniem prawa, spójności jego rozwiązań, egzekwowania prawa, a także dobrej jego znajomości przez uczestników życia społeczno-gospodarczego);
- 9) barierę informacyjną, która może obniżać racjonalność wyborów inwestycyjnych (brak wiarygodnych danych oraz koszty ich pozyskania),
- 10) różnego rodzaju alianse strategiczne (z doświadczeń wysoko rozwiniętych gospodarek wynika, że porozumienia między przedsiębiorstwami, wykraczające poza kooperację i konkurencję, zaczynają odgrywać coraz większą rolę w polityce strategicznej przedsiębiorstw – coraz silniej wpływają na siłę i strukturę konkurencji, umożliwiając ekspansję zagraniczną przedsiębiorstw),
- 11) rolę regionów w tworzeniu otoczenia firm (np. wspomaganie tworzenia instytucji finansowych, specjalistycznych szkoleń, uwzględniając rozwiązania obowiązujące w Unii Europejskiej, współtworzenie warunków do powstawania i rozwoju przedsiębiorstw oraz innych instytucji i organizacji tworzące otoczenie konkurencyjne),
- 12) możliwość pomnażania kapitału finansowego przez inwestowanie go w opłacalne przedsięwzięcia gospodarcze lub papiery wartościowe,
- 13) potrzebę sprostania konkurencji (wypracowanie określonej pozycji konkurencyjnej),

<sup>9</sup> H. Towarnicka, *Strategia inwestycyjna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo AE im. Oskara Lanego we Wrocławiu, Wrocław 1998, s. 140.

14) inne (np. gwałtowny rozwój komputeryzacji i jego wpływ na bazy danych i systemy informacyjne).

Wielkość przedsiębiorstwa i charakter jego działalności jest jednym z podstawowych wyznaczników potrzeb inwestycyjnych przedsiębiorstwa. Teza ta oparta jest na założeniu, że warunkiem utrzymania się podmiotu gospodarczego na rynku jest ciągle dostosowywanie produktu do zmieniających się wymagań rynku, uwarunkowanych m.in. postępem technicznym, cywilizacyjnym i kulturowym. Ponadto w procesie produkcji następuje zużywanie się środków trwałych. Pojawiają się nowi konkurenci i aby nie dać się wyprzedzić konkurencji, podmiot musi inwestować<sup>10</sup>.

Inwestycje często są najważniejszym środkiem realizacji rozwoju firmy, dlatego przesłanki inwestowania wiążą się z podejmowanymi przez przedsiębiorstwo strategiami wzrostu. O podejmowaniu inwestycji decydują zatem przyczyny związane z dochodami i produkcją (np. zwiększenie wyniku finansowego lub zysku), rzeczowym majątkiem trwałym (np. wysoki stopień zużycia fizycznego ekonomicznego) i inne (np. restrukturyzacja przedsiębiorstwa, opóźnienie nowego segmentu rynku itp.)<sup>11</sup>. W przedsiębiorstwie trudno wyobrazić sobie procesy rzeczowe bez finansowych i finansowe bez rzeczowych. Odzwierciedleniem procesów rzeczowych w przedsiębiorstwie jest przepływ dóbr, wyrazem procesów ekonomiczno-finansowych – strumień pieniądza, a wszelkie operacje z nim związane są określane mianem finansów przedsiębiorstw. Aby wystąpił ruch okrężny wartości rzeczowych i finansowych w przedsiębiorstwie, muszą być przestrzegane następujące warunki:

- fazy ruchu okrężnego (zaopatrzenie – produkcja – zbył) muszą następować kolejno po sobie,
- alokacja wartości składników majątkowych powinna wynikać z rodzaju działalności i w pewnym stopniu zależeć od jakości gospodarowania,
- wszystkie fazy powinny występować jednocześnie<sup>12</sup>.

Należy pamiętać, że produktywność jest zmienna. Warto więc spojrzeć na niektóre mierniki osiągnięć (organizacji), aby sprawdzić, czy proces produkcji osiąga dobre rezultaty czy też występują w nim problemy. Podstawowym miernikiem osiągnięć organizacji jest zdolność produkcyjna<sup>13</sup>:

Zdolność (moc) produkcyjna (wydajność) = maksymalna ilość produktu,  
jaka może zostać wytworzona w określonym czasie.

<sup>10</sup> Por. J. Iwin, Z. Niedzielski, *Rzeczowy majątek trwały*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 148.

<sup>11</sup> Por. tamże, s. 148.

<sup>12</sup> Por. J. Ickiewicz, *Strategia finansowa przedsiębiorstw*, Poltext, Warszawa 1993, s. 33; H. Błoch, *Decyzje finansowe*, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1992, s. 33.

<sup>13</sup> Por. D. Waters, *Zarządzanie operacyjne. Towary i usługi*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 270 i 271.

Wszystkie organizacje podejmują decyzje dotyczące zdolności produkcyjnej wykonywanych przez nie działań. Powinny to robić w taki sposób, aby wydajność procesów produkcji pokrywała się z zapotrzebowaniem na produkty. Każdy brak zgodności między popytem a podażą będzie skutkować bądź niezadowolaniem klientów, bądź niewykorzystanymi zasobami:

- jeśli zdolność produkcyjna jest mniejsza niż zapotrzebowanie, organizacja nie zaspokoi całego popytu i straci potencjalnych klientów,
- jeśli zdolność produkcyjna jest większa niż zapotrzebowanie, organizacja sprosta popytowi, ale będzie miała zapas niewykorzystanych wyrobów<sup>14</sup>.

Rozpatrując problem rozwoju przedsiębiorstwa poprzez efektywne gospodarowanie uzależnione od struktury majątku, jaki posiada, należy uwzględnić realne możliwości pozyskania zasobów w celu zaspokojenia potrzeb inwestycyjnych. Czynniki ten należy rozpatrywać zarówno w aspekcie oddziaływań wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Powiązanie to posiada uzasadnienie w sytuacji, gdzie zazwyczaj proces inwestycyjny oraz cele inwestowania są dostosowane do warunków finansowania i możliwości rzeczowo wykonawczych (technicznych, ekonomicznych lub organizacyjnych), jednak zdarza się, że mimo oczywistej potrzeby nie realizuje się inwestycji ze względu na pilne potrzeby bieżące, które pochłaniają wszelkie środki finansowe przeznaczone na inwestycje, z powodu niemożności pozyskania wystarczających środków własnych i obcych (finansowych i rzeczowych) lub braku wiarygodnego projektu inwestycyjnego<sup>15</sup>.

O sukcesie przedsiębiorstwa przesądzają również zasoby personalne. Ludzie są bowiem nie tylko podstawowym zasobem strukturalnym przedsiębiorstwa, ale także nośnikiem kultury, wiedzy, umiejętności i doświadczenia. Ludzie rozumiani jako członkowie przedsiębiorstwa wraz z ich kwalifikacjami, hierarchią wartości, postawami i motywacjami do działania. Podkreślić należy, że ludzie są podmiotami różnorodnych i złożonych działań, ale jednocześnie obiektem oddziaływań. Zajmują w przedsiębiorstwie różne pozycje, wykorzystują zróżnicowane style zarządzania, komunikują się w różny sposób, chcą zaspokajać swoje potrzeby i aspiracje<sup>16</sup>. Tak więc polityka personalna stanowi uwarunkowanie strategii inwestycyjnej i jest nieodłącznym jej elementem, ponieważ w wiązce planów strategicznych strategia personalna jest jedną ze strategii zasobowych, współzależnie powiązanych ze strategią inwestycyjną. Uwarunkowaniem natomiast, ponieważ skuteczne wdrażanie strategii zależy od ludzi<sup>17</sup>.

Zarządzanie zasobami personalnymi, cenność i znaczenie tych zasobów w realizacji celów przedsiębiorstwa, stwarzają określone trudności w konstrukcji

<sup>14</sup> Por. tamże, s. 271.

<sup>15</sup> Por. J. Iwin, Z. Niedzielski, wyd. cyt., s. 165.

<sup>16</sup> Por. *Zarządzanie kadrami*, materiały dydaktyczne pod redakcją T. Listwana. Wydawnictwo AE im. Oskara Łanego we Wrocławiu, Wrocław 1992, s. 11.

<sup>17</sup> Por. K. Jędralska, B. Woźniak-Sobczak, *Indykatory wczesnego ostrzegania w zarządzaniu zasobami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uczelniane AE im. K. Adameckiego w Katowicach, Katowice 1998, s. 71.

wskaźników. Racjonalizacja doboru wskaźników powinna w tym przypadku polegać na integracji wskaźników ilościowych z jakościowymi. Wskaźniki ilościowe dotyczą:

- efektów pracy,
- kosztów pracy,
- czasu pracy,
- struktury zatrudnienia,
- rozwoju potencjału ludzkiego,
- warunków pracy,
- stosunków pracy<sup>18</sup>.

#### 4. Czynniki kształtujące strukturę majątku przedsiębiorstw branży meblarskiej

Podjęmowane przez przedsiębiorstwa decyzje w dużej mierze zależą od warunków ekonomicznych, finansowych, społecznych, technicznych, prawnych i politycznych, jakie istnieją w ich otoczeniu.

Podrozdział ten prezentuje wyniki badań, jakie autor przeprowadził w celu uzyskania odpowiedzi na pytanie: Jakie czynniki mają istotny wpływ na kształtowanie struktury majątku przedsiębiorstw branży meblarskiej, prowadzących działalność na terytorium Polski?

Przedsiębiorstwa na mocy obowiązujących przepisów prawa bilansowego i podatkowego mają do wyboru różne metody amortyzacji majątku, oceny prowadzonych przez siebie przedsięwzięć inwestycyjnych oraz różne możliwości gromadzenia środków na ich sfinansowanie<sup>19</sup>. W celu określenia sytuacji, jaka istnieje w tym zakresie w praktyce, przeprowadzono badanie, którego wyniki zaprezentowane zostały w niniejszej pracy<sup>20</sup>.

Badanie zostało przeprowadzone za pomocą ankiety wśród przedsiębiorstw branży meblarskiej w okresie od lutego do września 2003 r., uzyskując odpowiedź od 94 podmiotów. Podstawę oceny stanowiły 73 ankiety, ponieważ pozostałe były niekompletne.

<sup>18</sup> Por. A. Poczowski, *Controlling w zarządzaniu zasobami ludzkimi*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 1994, nr 8.

<sup>19</sup> Por. T. Martyniuk, *Polityka amortyzacyjna w strategii przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1999, s. 177.

<sup>20</sup> Ze względu na fakt, że realizacja badań ankietowych napotyka w Polsce poważne trudności, uzyskane tą drogą wyniki nie zawsze są w pełni kompletne i być może wystarczająco wiarygodne. Przedsiębiorstwa często nie wyrażają zgody na wypełnienie ankiet, tłumacząc to ochroną „tajemnicy handlowej”, w efekcie na 363 wysłane ankiety wróciło 41. Wobec powyższego podjęto próbę wypełnienia ankiety na podstawie rozmów telefonicznych, uzyskując w ten sposób kolejne 53 ankiety.

Ankieta została przygotowana w podziale na cztery części:

- 1) charakterystyka firmy,
- 2) charakterystyka decyzji inwestycyjnych,
- 3) instrumenty wpływające na decyzje inwestycyjne,
- 4) ocena decyzji inwestycyjnych.

Część pierwsza udziela podstawowych informacji o badanych przedsiębiorstwach, takich jak:

- a) forma prawna prowadzonej działalności,
- b) wielkość zatrudnienia – liczba pracujących na dzień 31 grudnia 2002 r.<sup>21</sup>,
- c) rodzaj podstawowej produkcji,
- d) okres prowadzenia działalności.

Na podstawie przeprowadzonych badań, których wyniki zostały zaprezentowane w tabeli 2, można stwierdzić, że wśród badanych przedsiębiorstw największy udział (50,68%) stanowiły spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Tabela 2. Liczba i struktura badanych przedsiębiorstw ze względu na czas prowadzenia działalności i formę organizacyjno-prawną jednostki

Forma prawna	Czas prowadzenia działalności			
	razem	do 5 lat	od 5 do 10 lat	powyżej 10 lat
Łącznie	73	20	37	16
z tego:				
Przedsiębiorstwa państwowe	–	–	–	–
Spółki z o.o.	37	5	17	15
Spółki akcyjne	6	2	3	1
Inne	13	4	9	–
Osoba fizyczna	17	9	8	–
Razem	73	20	37	16
	struktura (w %)			
Łącznie	100,00	27,40	50,68	21,92
z tego:				
Przedsiębiorstwa państwowe	–	–	–	–
Spółki z o.o.	50,68	25,00	45,95	93,75
Spółki akcyjne	8,22	10,00	8,11	6,25
Inne	17,81	20,00	24,32	–
Osoba fizyczna	23,29	45,00	21,62	–
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie ankiet.

<sup>21</sup> Liczba pracujących – osoby pełnozatrudnione i niepełnozatrudnione w głównym miejscu pracy. Do pracujących zaliczono: osoby zatrudnione na podstawie stosunku pracy, właściciele i współwłaściciele jednostek prowadzących działalność gospodarczą łącznie z pomagającymi członkami ich rodzin, osoby wykonujące pracę nakładczą, agentów oraz osoby zatrudnione przez agentów, członków rolniczych spółdzielni produkcyjnych. Por. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2002*, GUS, Warszawa 2002, s. 297.



Drugie miejsce zajmują przedsiębiorstwa prywatne osób fizycznych i stanowią 23,29% ogółu próby badawczej. Najmniejszy udział, na poziomie 8,22% wśród ankietowanych podmiotów, stanowiły spółki akcyjne, natomiast przedsiębiorstwa państwowe nie wystąpiły.

Ze względu na czas prowadzenia działalności największą grupę jednostek gospodarczych stanowiły przedsiębiorstwa funkcjonujące ponad 5 lat i krócej niż 10 lat – 50,68% ogółu ankietowanych. Druga grupa pod względem ilości to przedsiębiorstwa, które funkcjonowały na rynku nie dłużej niż 5 lat i stanowiły 27,40%. Najmniej liczną grupą były jednostki prowadzące działalność powyżej 10 lat – 21,92%. Wśród jednostek prowadzących działalność do 5 lat największy udział stanowiły przedsiębiorstwa osób fizycznych (45%), a najmniejszy spółki akcyjne.

Wielkość udziału spółek z ograniczoną odpowiedzialnością oraz innych podmiotów kształtował się na zbliżonym poziomie 25% i 20%. W grupie przedsiębiorstw prowadzących działalność przez okres od 5 do 10 lat najwięcej było spółek z ograniczoną odpowiedzialnością 45,95%, następnie inne podmioty 24,32% i przedsiębiorstwa osób fizycznych 21,62%, najmniej natomiast było spółek akcyjnych 8,11%. Wśród najdłużej funkcjonujących przedsiębiorstw (powyżej 10 lat) największy udział stanowiły spółki z ograniczoną odpowiedzialnością 93,75%, na drugim miejscu były spółki akcyjne 6,25%. Przedsiębiorstwa osób fizycznych i inne podmioty nie wystąpiły.

W tabeli 3 zostały przedstawione wyniki badań dotyczące liczby i struktury badanych spółek za względu na wielkość zatrudnienia.

Tabela 3. Forma organizacyjno-prawna jednostki a liczba zatrudnionych pracowników

Liczba pracujących	Liczba przedsiębiorstw				
	razem	spółka z o.o.	spółka akcyjna	inne	osoba fizyczna
Łącznie	73	37	6	13	17
z tego:					
Do 50 osób	35	5	2	13	15
Od 51 do 250 osób	30	24	4	–	2
Powyżej 250 osób	8	8	–	–	–
Razem:	73	37	6	13	17
	Struktura (w %)				
Łącznie	100,00	50,68	8,22	17,81	23,29
z tego:					
Do 50 osób	47,95	13,51	33,33	100,00	88,24
Od 51 do 250 osób	41,10	64,86	66,67	–	11,76
Powyżej 250 osób	10,96	21,62	–	–	–
Razem:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie ankiet.

W badanej grupie przedsiębiorstw największa liczba osób pracujących występuje w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością, 50,68% ogółu zatrudnionych, następnie w firmach prowadzonych przez osoby fizyczne 23,29% i innych 17,81%. Najmniej zatrudnionych jest w spółkach akcyjnych, 8,22%. W grupie podmiotów prowadzących działalność w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjnej najwięcej jest przedsiębiorstw zatrudniających od 51 do 250 osób i stanowią one kolejno 64,86% i 66,67%, najmniej natomiast występuje spółek z o.o. zatrudniających poniżej 50 osób, 13,51%. Wśród spółek akcyjnych nie zaobserwowano podmiotów zatrudniających powyżej 250 osób. W grupie przedsiębiorstw osób fizycznych 88,24% oraz określanych jako inne 100% – to podmioty zatrudniające do 50 osób.

Tabela 4. Rodzaj produkcji podstawowej a forma organizacyjno-prawna przedsiębiorstwa

Rodzaj produkcji	Liczba przedsiębiorstw				
	razem	spółka z o.o.	spółka akcyjna	inne	osoba fizyczna
Łącznie	73	37	6	13	17
z tego:					
Meble użytku domowego	1	–	–	–	1
Meble biurowe	4	3	–	–	1
Meble użytku domowego i meble biurowe	58	26	4	12	16
Meble biurowe i meble specjalistyczne dla przedsiębiorstw	9	8	1	–	–
Meble specjalistyczne dla przedsiębiorstw	1	–	1	–	–
Razem:	73	37	6	13	17
	Struktura (w %)				
Łącznie	100,00	50,68	8,22	17,81	23,29
z tego:					
Meble użytku domowego	1,37	–	–	–	5,88
Meble biurowe	5,48	8,11	–	7,69	–
Meble użytku domowego i meble biurowe	79,45	70,27	66,67	92,31	94,12
Meble biurowe i meble specjalistyczne dla przedsiębiorstw	12,33	21,62	16,67	–	–
Meble specjalistyczne dla przedsiębiorstw	1,37	–	16,67	–	–
Razem:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie ankiet.

W tabeli 4 przedstawiono wyniki badań dotyczące rodzaju produkcji podstawowej w zależności od formy organizacyjno-prawnej rozpatrywanych

przedsiębiorstw. Wśród ankietowanych przedsiębiorstw dominującą wielkość stanowiły podmioty, dla których podstawowym rodzajem produkcji są meble użytku domowego i biurowe 79,45% ogółu analizowanych firm. Na kolejnych miejscach znalazły się podmioty produkujące łącznie meble biurowe i specjalistyczne dla przedsiębiorstw 12,33% oraz tylko meble biurowe 5,48% respondentów. Najmniejszą grupę stanowią podmioty zajmujące się produkcją tylko mebli użytku domowego lub mebli specjalistycznych dla przedsiębiorstw 1,37%. Dla największej ilości przedsiębiorstw w poszczególnych grupach, utworzonych ze względu na formę prowadzenia działalności, podstawowy rodzaj produkcji stanowi produkcja mieszana składająca się zarówno z mebli użytku domowego, jak i mebli biurowych, kształtują się one na poziomie od 66,67% wśród spółek akcyjnych do 94,12% wśród przedsiębiorstw osób fizycznych. Kolejną grupą są przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją zarówno mebli biurowych, jak i mebli specjalistycznych dla przedsiębiorstw, stanowią one 21,62% badanych spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i 16,67% spółek akcyjnych. Natomiast wśród podmiotów zajmujących się produkcją tylko mebli użytku domowego zaobserwowano wyłącznie jednostki należące do osób fizycznych, stanowiące 5,88% tej grupy.

Produkcją wyłącznie mebli biurowych zajmowało się tylko 8,11% spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, a mebli specjalistycznych dla przedsiębiorstw tylko 16,67% spółek akcyjnych.

Tabela 5. Rodzaj prowadzonych rzeczowych zadań inwestycyjnych a forma organizacyjno-prawna badanych jednostek

Rodzaj prowadzonych rzeczowych zadań inwestycyjnych	Lata	Liczba przedsiębiorstw				
		razem	spółka z o.o.	spółka akcyjna	inne	osoba fizyczna
Liczba przedsiębiorstw		73	37	6	13	17
Budowa	2000	21	9	–	8	4
	2001	20	8	1	7	4
	2002	20	11	1	5	3
Rozbudowa	2000	28	13	–	6	9
	2001	34	17	–	5	12
	2002	33	15	–	7	11
Modernizacja	2000	35	24	–	7	4
	2001	44	26	2	11	5
	2002	51	29	3	10	9
Zakup nowych środków trwałych z grupy 3-8	2000	65	36	5	8	16
	2001	67	37	6	7	17
	2002	64	37	4	7	16
Pozostałe	2000	65	33	13	13	
	2001	69	34	5	13	17
	2002	68	33	6	13	16

Źródło: Obliczenia własne na podstawie ankiet.

W tabelach 5 i 6 oraz na wykresie 1 przedstawiono wyniki badań dotyczące rodzaju prowadzonych rzeczowych zadań inwestycyjnych. Jak wynika z przeprowadzonych obliczeń, dominujący rodzaj inwestycji wśród badanych przedsiębiorstw stanowiły nakłady związane z zakupem pozostałych środków trwałych i występowały w poszczególnych latach badanego okresu w ponad 89% ankietowanych firm.

Tabela 6. Struktura prowadzonych rzeczowych zadań inwestycyjnych ze względu na ich rodzaj i formę organizacyjno-prawną badanych jednostek

Rodzaj prowadzonych rzeczowych zadań inwestycyjnych	Lata	Struktura (w %)				
		razem	spółka z o.o.	spółka akcyjna	inne	osoba fizyczna
Liczba przedsiębiorstw		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Budowa	2000	28,77	24,32	–	61,54	23,53
	2001	27,40	21,62	16,67	53,85	23,53
	2002	27,40	29,73	16,67	38,46	17,65
Rozbudowa	2000	38,36	35,14	–	46,15	52,94
	2001	46,58	45,95	–	38,46	70,59
	2002	45,21	40,54	–	53,85	64,71
Modernizacja	2000	47,95	64,86	–	53,85	23,53
	2001	60,27	70,27	33,33	84,62	29,41
	2002	69,86	78,38	50,00	76,92	52,94
Zakup nowych środków trwałych z grupy 3-8	2000	89,04	97,30	83,33	61,54	94,12
	2001	91,78	100,00	100,00	53,85	100,00
	2002	87,67	100,00	66,67	53,85	94,12
Pozostałe	2000	89,04	89,19	100,00	100,00	76,47
	2001	94,52	91,89	83,33	100,00	100,00
	2002	93,15	89,19	100,00	100,00	94,12

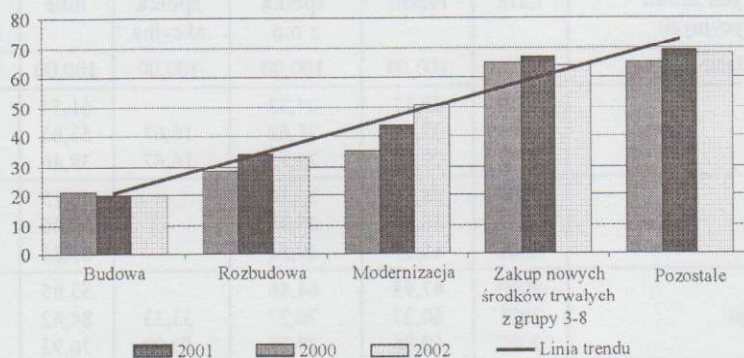
Źródło: Obliczenia własne na podstawie ankiet.

Jak wynika z przeprowadzonych obliczeń, dominujący rodzaj inwestycji wśród badanych przedsiębiorstw stanowiły nakłady związane z zakupem pozostałych środków trwałych i występowały w poszczególnych latach badanego okresu w ponad 89% ankietowanych firm.

Drugim rodzajem inwestycji najczęściej występującym w badanych przedsiębiorstwach jest zakup nowych środków trwałych zaliczanych do grupy 3-8 klasyfikacji środków trwałych. W roku 2000 inwestycji tych dokonało w 89,04%, w roku 2001 w 91,78% i w roku 2002 w 87,67% badanych przedsiębiorstw. Na kolejnym miejscu znalazły się zadania inwestycyjne związane z już posiadаныmi środkami trwałymi: w roku 2000 prowadziło je 47,95% respondentów, w roku 2001 – 60,27%, a w roku 2002 – 69,86% ogółu badanych przedsiębiorstw. Zadania inwestycyjne związane z rozbudową posiadanych środków trwałych znalazły się na czwartym miejscu i na przestrzeni badanych lat prowadziło je

poniżej 47% badanych firm. Najmniej przedsiębiorstw (28,77%) prowadziło rzeczowe zadania inwestycyjne związane z budową nowych środków trwałych w roku 2000, a w latach 2001 i 2002 – 27,40% firm. Na podstawie otrzymanych wyników można zaobserwować zależność, jaka zachodzi w badanym okresie pomiędzy wartością prowadzonych rzeczowych zadań inwestycyjnych a ilością przedsiębiorstw w nie zaangażowanych, stwierdzając, że im większa wartość przedsięwzięcia inwestycyjnego, tym mniejsza liczba podmiotów podejmująca realizację tych inwestycji. Zależność tę bardzo wyraźnie przedstawia wykres 1.

Wykres 1. Struktura prowadzonych rzeczowych zadań inwestycyjnych ze względu na ich rodzaj i formę organizacyjno-prawną badanych jednostek



Źródło: Obliczenia własne na podstawie tabeli 6.

Analizując otrzymane wyniki ze względu na formę organizacyjno-prawną prowadzonej działalności poszczególnych podmiotów, można zaobserwować, że wśród podmiotów prowadzących rzeczowe zadania inwestycyjne związane z budową nowych składników majątku trwałego największą grupę w poszczególnych latach analizowanego okresu stanowią inne podmioty, a najmniejszą spółki akcyjne.

Udział spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i przedsiębiorstw osób fizycznych kształtował się na zbliżonym poziomie. Wśród podmiotów prowadzących rzeczowe zadania inwestycyjne związane z rozbudową już posiadanych środków trwałych największą grupę stanowiły przedsiębiorstwa osób fizycznych, następnie inne przedsiębiorstwa i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Spółki akcyjne nie wystąpiły.

Analizując natomiast udział poszczególnych grup badanych przedsiębiorstw w zadaniach inwestycyjnych związanych z modernizacją, można zaobserwować, że w poszczególnych latach badanego okresu był on bardzo nierównomierny.

W roku 2000 największy udział 64,86% stanowiły spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, następnie inne przedsiębiorstwa 53,85% i osoby fizyczne 23,53%. Spółki akcyjne nie wystąpiły. Z kolei w roku 2001 na pierwszym miejscu

znalazły się inne przedsiębiorstwa 84,62%, następnie kolejno spółki z ograniczoną odpowiedzialnością 70,27%, spółki akcyjne 33,33%, a najmniejszą grupę stanowiły osoby fizyczne 29,41%. W roku 2002 ponownie na pierwszym miejscu pod względem ilości przedsiębiorstw prowadzących zadania inwestycyjne związane z modernizacją zajęły spółki z ograniczoną odpowiedzialnością 78,38%, na drugim miejscu znalazły się inne przedsiębiorstwa 76,92%, następnie osoby fizyczne 52,94% i spółki akcyjne 50%. Dominujący udział wśród rzeczowych zadań inwestycyjnych, jakimi są zakupy nowych środków trwałych z grupy 3-8, na przestrzeni rozpatrywanego okresu stanowią spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i przedsiębiorstwa osób fizycznych. Bardziej zróżnicowanym udziałem w badanym okresie charakteryzują się spółki akcyjne i inne przedsiębiorstwa. Udział przedsiębiorstw w tych grupach w wymienionych zadaniach inwestycyjnych kształtował się pomiędzy 53,85% w latach 2001 i 2002 wśród innych przedsiębiorstw, a 100% w roku 2001 wśród spółek akcyjnych. Najwięcej przedsiębiorstw prowadziło rzeczowe zadania inwestycyjne określone jako pozostałe, we wszystkich grupach przedsiębiorstw ze względu na formę organizacyjno-prawną w prowadzonej działalności uczestniczyło ponad 83% firm. Wyjątek w roku 2000 stanowią przedsiębiorstwa osób fizycznych, których udział wynosił 76,47%.

W trzeciej części ankiety zawarto pytania bardziej szczegółowe, mające na celu zbadanie, jakie czynniki determinują zmiany w strukturze majątku. Jako pierwsze zadano pytanie dotyczące instrumentów, jakie zdaniem respondentów wpływają na działalność inwestycyjną w przedsiębiorstwie. W pytaniu tym zaproponowano następujące odpowiedzi:

- 1) obniżenie stawki podatku dochodowego,
- 2) możliwość dokonania przyspieszonych odpisów amortyzacyjnych,
- 3) ulgi inwestycyjne<sup>22</sup>,
- 4) dostępność kredytu,
- 5) dostępność leasingu,
- 6) inne.

Wyniki badań zostały zaprezentowane w tabeli 7. Na ich podstawie można zaobserwować, że głównym instrumentem wpływającym na politykę inwestycyjną w ankietowanych przedsiębiorstwach jest dostępność źródeł finansowania. Świadczą o tym wysokie oceny dotyczące istotności przy odpowiedziach wskazujących na dostępność kredytu 8,12 oraz dostępność leasingu 8,65. Na drugim miejscu wskazywano na możliwość dokonywania przyspieszonych odpisów amortyzacyjnych 7,34, następnie obniżenie stawki podatku dochodowego 7,05 oraz ulgi inwestycyjne 6,02. Najniżej oceniano wpływ pozostałych instrumentów 2,90.

<sup>22</sup> Ulgi inwestycyjne w obecnym stanie prawnym już nie istnieją. Odpowiedź została zawarta ze względu na okres, jaki obejmuje ankieta.

W poszczególnych grupach przedsiębiorstw ze względu na formę prowadzenia działalności istotność poszczególnych instrumentów kształtowała się podobnie. Wyjątek stanowi grupa przedsiębiorstw osób fizycznych, w której w odróżnieniu od pozostałych grup, możliwość dokonania przyspieszonych odpisów amortyzacyjnych oceniano wyżej niż obniżenie stawki podatku dochodowego.

Tabela 7. Instrumenty wpływające na działalność inwestycyjną w przedsiębiorstwie

Wyszczególnienie	Średnia ocena istotności				
	łącznie	z tego			
		spółki z o.o.	spółki akcyjne	inne	osoba fizyczna
Obniżenie stawki podatku dochodowego	7,05	7,78	5,67	8,00	6,76
Możliwość dokonania przyspieszonych odpisów amortyzacyjnych	7,34	7,08	7,17	7,54	7,59
Ulgi inwestycyjne	6,02	6,22	5,67	5,54	6,65
Dostępność kredytu	8,12	8,24	7,33	8,62	8,29
Dostępność leasingu	8,65	8,14	7,83	9,15	9,47
Inne	2,90	3,11	2,33	3,69	2,47

Źródło: Obliczenia własne na podstawie ankiet.

Kolejne pytanie dotyczyło metod amortyzacji, jakie stosuje się w badanych przedsiębiorstwach. Otrzymane wyniki prezentuje tabela 8.

Tabela 8. Rodzaj stosowanych metod amortyzacji

Metoda amortyzacji	Liczba przedsiębiorstw				
	razem	spółka z o.o.	spółka akcyjna	inne	osoba fizyczna
Liniowa	73	37	6	13	17
Degresywna	51	31	1	7	12
Indywidualna	8	5	3	–	–
	Struktura (w %)				
Liniowa	100,00	50,68	8,22	17,81	23,29
Degresywna	69,86	42,47	1,37	9,59	16,44
Indywidualna	10,96	6,85	4,11	–	–

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

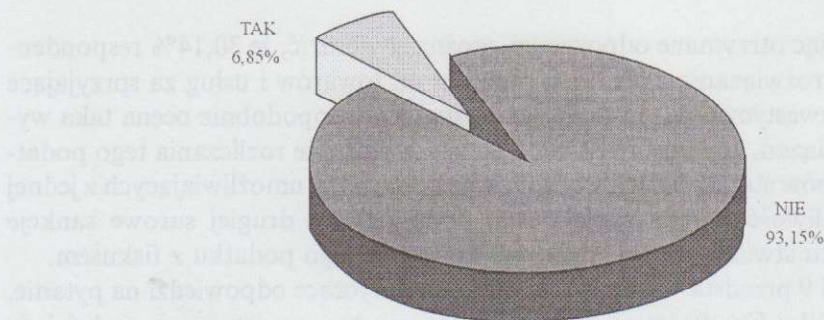
Wszystkie badane przedsiębiorstwa stosują metodę liniową, co potwierdzają obliczenia zawarte w tabeli 8. Inaczej kształtują się wyniki obliczeń dotyczące pozostałych wymienionych metod amortyzacji. Metodę degresywną, jak wynika z obliczeń zaprezentowanych w tabeli 8, stosuje 69,86% badanych przedsiębiorstw. Rozpatrując liczbę przedsiębiorstw stosujących tę metodę amortyzacji

ze względu na formę organizacyjno-prawną na pierwszym miejscu są spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, stanowią aż 42,47% w swojej grupie. Na kolejnych miejscach są przedsiębiorstwa osób fizycznych, wśród których 16,44% stosuje tę metodę amortyzacji, oraz inne przedsiębiorstwa 9,59%, a najmniej, bo tylko 1,37%, spółki akcyjne.

Jeszcze mniej przedsiębiorstw, jak wynika z obliczeń przedstawionych w tabeli 8, stosuje indywidualną metodę amortyzacji. Stanowią one tylko 10,96% ogółu ankietowanych firm, z czego ze względu na formę organizacyjno-prawną 6,85% to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, a 4,11% to osoby fizyczne.

Kolejne dwa pytania dotyczyły zagadnień fiskalnych dotyczących działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwa. Pierwsze pytanie miało pozwolić na określenie zakresu stosowania ulg inwestycyjnych przez respondentów. Wyniki prezentuje wykres 2.

Wykres 2. Czy Państwa firma korzystała z ulg inwestycyjnych w podatku dochodowym?



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

Z zaprezentowanych danych wynika, że tylko 6,85% badanych przedsiębiorstw korzystało z ulg inwestycyjnych w podatku dochodowym. Tak małe zainteresowanie tą formą wspierania własnej działalności inwestycyjnej wśród rozpatrywanych spółek przypuszczalnie było spowodowane wadami w konstrukcji tej ulgi, takimi jak:

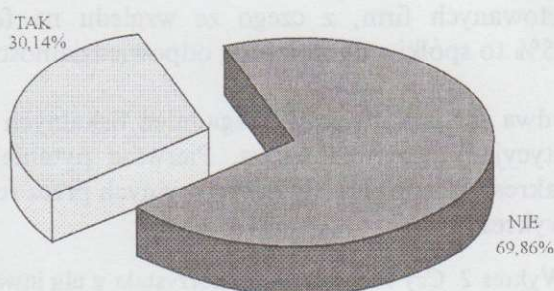
- zbyt wygórowane warunki umożliwiające skorzystanie z ulgi,
- zbyt dużo formalności,
- ustalone przez ministra finansów progi zbyt trudne do osiągnięcia, a przepisy zbyt rygorystyczne,
- duże ryzyko utraty prawa do ulgi,
- niekorzystne przepisy dla przedsiębiorstw polskich w porównaniu z jednostkami zagranicznymi<sup>23</sup>.

<sup>23</sup> Por. T. Martyniuk, wyd. cyt., s. 198 i 199.



Drugie pytanie dotyczyło rozwiązań zawartych w podatku od towarów i usług (VAT) i było próbą uzyskania odpowiedzi, czy przyczyniają się one do podejmowania nowych działań inwestycyjnych w firmie. Wyniki przedstawia wykres 3.

Wykres 3. Czy Państwa zdaniem rozwiązania zawarte w podatku od towarów i usług (VAT) przyczyniają się do podejmowania nowych działań inwestycyjnych w firmie?



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

Analizując otrzymane odpowiedzi, można stwierdzić, że 30,14% respondentów uważa rozwiązania zawarte w podatku od towarów i usług za sprzyjające decyzjom inwestycyjnym ich przedsiębiorstw. Prawdopodobnie ocena taka wynika z rozwiązań, jakie ustawodawca przyjął w zakresie rozliczania tego podatku od zakupów stanowiących środki trwałe podatnika, umożliwiającą z jednej strony możliwość zwrotu zapłaconego podatku, a z drugiej surowe sankcje w przypadku stwierdzenia pomyłki w rozliczeniu tego podatku z fiskusem.

W tabeli 9 przedstawiono wyniki obliczeń dotyczące odpowiedzi na pytanie, które brzmiało: Czy Państwa zdaniem obecny system amortyzacyjny właściwie odwzorowuje poziom zużycia środków trwałych?

Tabela 9. Czy Państwa zdaniem obecny system amortyzacyjny właściwie odwzorowuje poziom zużycia środków trwałych?

Odpowiedź	Liczba przedsiębiorstw				
	razem	spółka z o.o.	spółka akcyjna	inne	osoba fizyczna
Tak	12	6	1	2	3
Nie	61	31	5	11	14
Razem	73	37	6	13	17
	Struktura (w %)				
Tak	16,44	16,22	16,67	15,38	17,65
Nie	83,56	83,78	83,33	84,62	82,35
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że tylko 16,44% badanych przedsiębiorstw uważa obecny system amortyzacyjny za właściwie odzwierciedlający poziom zużycia środków trwałych, natomiast 83,56% firm jest odmiennego zdania. Obliczenia dokonane w poszczególnych grupach przedsiębiorstw są zbieżne w tym przypadku z wynikami dotyczącymi całej próby badawczej.

Następne pytanie ma na celu udzielenie informacji o wielkości zgromadzonych środków w ramach odpisów amortyzacyjnych, które zostają przeznaczone na odtworzenie zużytego majątku trwałego. Wyniki obliczeń prezentuje tabela 10.

Tabela 10. Jaka wielkość gromadzonych środków w ramach odpisów amortyzacyjnych w Państwa firmie jest przeznaczana na odtworzenie zużytego majątku trwałego?

Odpowiedź	Liczba przedsiębiorstw				
	razem	spółka z o.o.	spółka akcyjna	inne	osoba fizyczna
100%	–	–	–	–	–
50-100%	19	4	5	3	7
Poniżej 50%	54	33	1	10	10
Razem	73	37	6	13	17
	Struktura (w %)				
100%	–	–	–	–	–
50-100%	26,03	10,81	83,33	23,08	41,18
Poniżej 50%	73,97	89,19	16,67	76,92	58,82
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

Na podstawie powyższych danych można stwierdzić, że w większości przedsiębiorstw, stanowiących aż 73,97%, na odtworzenie zużytego majątku trwałego przeznacza się poniżej 50% środków zgromadzonych w ramach dokonywanych odpisów amortyzacyjnych, natomiast tylko 26,03% badanych przedsiębiorstw przeznacza na odtworzenie zużytego majątku trwałego powyżej 50% środków zgromadzonych w ramach dokonywanych odpisów amortyzacyjnych. Żadna z badanych firm nie przeznacza 100%.

Na podstawie przeprowadzonych obliczeń zawartych w tabeli można również zaobserwować dość znaczne zróżnicowanie uzyskanych wyników pomiędzy poszczególnymi grupami przedsiębiorstw. Wśród przedsiębiorstw przeznaczających poniżej 50% zgromadzonych środków w ramach odpisów amortyzacyjnych na odtworzenie zużytego majątku trwałego, najliczniejszą grupę stanowią spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, 89,19% przedsiębiorstw wchodzących w skład tej grupy, na drugim miejscu znajdują się inne przedsiębiorstwa 76,92%, następnie przedsiębiorstwa osób fizycznych 58,82% i spółki akcyjne 16,67%.

Na kolejne pytanie „Czy amortyzacja majątku trwałego właściwie odzwierciedla poziom kosztów z tytułu zużycia majątku trwałego?” twierdząco odpowiedziało tylko 10,96% ankietowanych przedsiębiorstw, w tym największą grupę stanowiły inne przedsiębiorstwa 23,08% i osoby fizyczne 17,65%. Odpowiedzi negatywnej udzieliło aż 89,04% badanych firm, w tym 100% spółek akcyjnych, 94,59% spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, 82,35 osób fizycznych i 76,92% innych przedsiębiorstw. Jako główną przyczynę takiego stanu rzeczy przedsiębiorstwa wskazywały na pierwszym miejscu metodę amortyzacji 53,85%, następnie zbyt rzadkie przeszacowanie majątku trwałego 27,69%, inne czynniki 12,31% i jako ostatnią – inflację 6,15%. Wyniki prezentuje tabela 11.

Tabela 11. Czy amortyzacja majątku trwałego właściwie odzwierciedla poziom kosztów z tytułu zużycia majątku trwałego?

Odpowiedź	Liczba przedsiębiorstw				
	razem	spółka z o.o.	spółka akcyjna	inne	osoba fizyczna
Razem	73	37	6	13	17
Tak	8	2	–	3	3
Nie	65	35	6	10	14
Z tego ze względu na					
– inflację	4	1	–	2	1
– metodę amortyzacji	35	19	4	5	7
– zbyt rzadkie przeszacowanie majątku trwałego	18	12	1	3	2
– inne	8	3	1	–	4
	Struktura (w %)				
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Tak	10,96	5,41	–	23,08	17,65
Nie	89,04	94,59	100,00	76,92	82,35
Z tego ze względu na					
– inflację	6,15	2,86	–	20,00	7,14
– metodę amortyzacji	53,85	54,29	66,67	50,00	50,00
– zbyt rzadkie przeszacowanie majątku trwałego	27,69	34,29	16,67	30,00	14,29
– inne	12,31	8,57	16,67	–	28,57

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

Analizując odpowiedzi na kolejne pytanie, dotyczące źródeł finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych, z których najczęściej korzystają badane przedsiębiorstwa, na podstawie obliczeń zawartych w tabeli 12 można stwierdzić, że są to obce źródła finansowania. Świadczy o tym bardzo duża liczba przedsiębiorstw, aż 84,93% korzystających z kredytu i 72,60% korzystających z leasingu.

Tabela 12. Z jakich źródeł finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych najczęściej korzysta Państwa firma?

Odpowiedź	Liczba przedsiębiorstw				
	razem	spółka z o.o.	spółka akcyjna	inne	osoba fizyczna
Liczba badanych przedsiębiorstw	73	37	6	13	17
Z zysku	27	15	–	4	8
Odpisy amortyzacyjne	23	17	1	2	3
Kredyt	62	32	4	11	15
Leasing	53	28	2	9	14
Inne	13	4	–	5	4
	Struktura (w %)				
Liczba badanych przedsiębiorstw	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Z zysku	36,99	40,54	–	30,77	47,06
Odpisy amortyzacyjne	31,51	45,95	16,67	15,38	17,65
Kredyt	84,93	86,49	66,67	84,62	88,24
Leasing	72,60	75,68	33,33	69,23	82,35
Inne	17,81	10,81	–	38,46	23,53

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

W następnej kolejności wskazywano zysk przedsiębiorstwa 36,99% ankietowanych, odpisy amortyzacyjne 31,51% i na końcu inne źródła finansowania 17,81%.

Obliczenia dotyczące odpowiedzi na postawione pytanie, przeprowadzone w podziale na grupy, wykazały, że we wszystkich ankietowanych spółkach najczęściej korzysta się z obcych źródeł finansowania zarówno z kredytu we wszystkich badanych grupach powyżej 84,62% liczby firm, z wyjątkiem spółek akcyjnych, gdzie ilość spółek korzystających z tej formy finansowania wynosiła 66,67%, jak i z leasingu – powyżej 69,23% badanych przedsiębiorstw, wyjątek stanowią spółki akcyjne 33,33%. Zakres korzystania z pozostałych źródeł finansowania prowadzonych przedsięwzięć w badanych spółkach był zróżnicowany. Z zysku głównie finansowały przedsięwzięcia osoby fizyczne 47,06%, spółki z o.o. 40,54% i inne przedsiębiorstwa 30,77%. Ze środków zgromadzonych w ramach odpisów amortyzacyjnych najwięcej 45,95% spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, w pozostałych grupach liczba przedsiębiorstw zawiera się w przedziale od 15,38% do 17,65%.

Inne źródła finansowania największym zainteresowaniem cieszą się wśród innych przedsiębiorstw 38,46% i osób fizycznych 23,53%. Wśród spółek z o.o. tą formą finansowania zainteresowanych jest tylko 10,81% firm, nie korzysta z niej żadna spółka akcyjna.

Kolejne pytanie dotyczyło czynników decydujących o podjęciu inwestycji przez przedsiębiorstwo. Otrzymane wyniki zostały zaprezentowane w tabeli 13. Na pierwszym miejscu badane przedsiębiorstwa wymieniały zużycie fizyczne

majątku trwałego 7,87, następnie poprawę jakości produkcji 7,46, oszczędność siły roboczej 6,55, pokonanie „wąskiego gardła” w produkcji 5,99, sytuację finansową firmy 4,89, ulgi podatkowe 4,67, sytuację na rynku 3,35, możliwość powiększenia kapitału 2,09, inne 1,84.

Tabela 13. Czynniki decydujące o podjęciu inwestycji przez przedsiębiorstwo

Wyszczególnienie	Waga				
	łącznie	z tego			
		spółka z o.o.	spółka akcyjna	inne	osoba fizyczna
Zużycie fizyczne majątku trwałego	7,87	8,11	8,50	8,23	6,65
Pokonanie „wąskiego gardła” w produkcji	5,99	5,95	5,83	5,77	6,41
Poprawa jakości produkcji	7,46	7,78	6,17	7,54	8,35
Oszczędności siły roboczej	6,55	6,35	7,33	6,69	5,82
Ulgi podatkowe	4,67	4,37	4,83	4,54	4,94
Sytuacja finansowa firmy	4,89	5,30	4,67	4,85	4,76
Sytuacja na rynku	3,35	3,27	3,17	3,85	3,12
Możliwość powiększenia kapitału	2,09	2,19	1,83	2,23	2,12
Inne	1,84	1,84	2,33	1,62	1,59

Źródło: Obliczenia własne na podstawie ankiet.

Rozpatrując otrzymane wyniki względem formy organizacyjno-prawnej badanych jednostek, możemy stwierdzić, że odpowiedzi przedsiębiorstw funkcjonujących jako spółki z o.o. oraz w innych formach w pełni pokrywają się z wynikami łącznymi. W spółkach akcyjnych na pierwszym miejscu wymienia się również zużycie fizyczne majątku trwałego 8,50, natomiast na drugim wskazuje na oszczędność siły roboczej 7,33, poprawę jakości produkcji 6,17, pokonanie „wąskiego gardła” w produkcji 5,83, ulgi podatkowe 4,83, sytuację finansową firmy 4,67, sytuację na rynku 3,17, inne 2,33.

W czwartej, ostatniej części ankiety założono zbadanie, czy i w jakim stopniu przedsiębiorstwa przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych korzystają z rachunku inwestycyjnego. Aby zrealizować to założenie, zadano następujące pytania:

1) Czy przed podjęciem decyzji inwestycyjnych dokonuje się w Państwa firmie oceny projektu według metod rachunku opłacalności inwestycji, np. NPV, IRR itp?,

2) Czy podejmując decyzję inwestycyjną przeprowadzacie Państwo analizę porównawczą?

Odpowiedzi na powyższe pytania przedstawiają tabele 15 i 16. Na podstawie obliczeń zawartych w tabeli 14 można stwierdzić, że przed podjęciem decyzji inwestycyjnych aż 23,29% badanych przedsiębiorstw nie dokonuje oceny projektu według metod rachunku opłacalności inwestycji. Wśród pozostałych

Tabela 14. Czy przed podjęciem decyzji inwestycyjnych dokonuje się w Państwa firmie oceny projektu według metod rachunku opłacalności inwestycji, np. NPV, IRR itp.?

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw				
	łącznie	w tym			
		spółka z o.o.	spółka akcyjna	inne	osoba fizyczna
Nie	17	2	1	6	8
Tak	56	35	5	7	9
z tego:					
NPV	38	22	5	6	5
IRR	6	3	–	–	3
NPV + IRR	12	10	–	1	1
	Struktura (w %)				
Nie	23,29	5,41	16,67	46,15	47,06
Tak	76,71	94,59	83,33	53,85	52,94
z tego:					
NPV	67,86	62,86	100,00	85,71	55,56
IRR	10,71	8,57	–	–	33,33
NPV + IRR	21,43	28,57	–	14,29	11,11

Źródło: Obliczenia własne na podstawie ankiet.

76,71% przedsiębiorstw najczęściej stosowaną metodą rachunku opłacalności inwestycji jest metoda NPV (wartość bieżąca netto, ang. *Net Present Value*), którą stosuje 67,86% przedsiębiorstw, oraz metoda IRR (wewnętrzna stopa zwrotu, ang. *Internal Rates of Return*), którą wykorzystuje 10,71%. Obydwie metody równocześnie stosuje tylko 21,43% ankietowanych spółek. Analizując powyższe dane ze względu na grupy, można zaobserwować, że wśród przedsiębiorstw, które dokonują oceny projektu według metod rachunku opłacalności inwestycji, najliczniejszą grupę stanowią spółki z o.o. 94,59% oraz spółki akcyjne 83,33%. Pozostałe dwie grupy, inne przedsiębiorstwa i osoby fizyczne są na zbliżonym poziomie 53,85% i 52,94%. We wszystkich tych grupach najczęściej stosowaną metodą rachunku opłacalności była metoda NPV. W przypadku spółek akcyjnych stosowało ją 100% przedsiębiorstw, drugą metodę IRR stosowały tylko spółki z o.o. 8,57% i osoby fizyczne 33,33%. Obydwie metody łącznie stosowało 28,57% spółek z o.o., 14,29% innych przedsiębiorstw i 11,11% osób fizycznych.

Jak wynika z przedstawionych w tabeli 15 obliczeń, wszystkie badane przedsiębiorstwa dokonują analizy porównawczej w związku z podejmowaną decyzją inwestycyjną. Ze względu na obszar porównań możemy zaobserwować, że w pierwszej kolejności podmioty dokonują porównania leasingu operacyjnego 97,26%, kredytu inwestycyjnego 94,52% i zakupu środka trwałego 93,15%.

W następnej kolejności dokonują porównania kredytu obrotowego 67,12%, leasingu finansowego 41,10% i na końcu innych form finansowania inwestycji 9,59% przedsiębiorstw. W podziale na poszczególne grupy wyniki obliczeń są bardzo zbliżone do wyników ogólnych.

Tabela 15. Czy podejmując decyzję inwestycyjną przeprowadzacie Państwo analizę porównawczą?

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw				
	łącznie	z tego			
		spółka z o.o.	spółka akcyjna	inne	osoba fizyczna
Alternatywnych obiektów inwestycyjnych	73	37	6	13	17
Zakupu środka trwałego	68	34	5	13	16
Leasing finansowy	30	23	2	1	4
Leasing operacyjny	71	36	5	13	17
Kredyt inwestycyjny	69	36	5	12	16
Kredyt obrotowy	49	29	4	7	9
Inne	7	4	–	–	3
	Struktura (w %)				
Alternatywnych obiektów inwestycyjnych	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Zakupu środka trwałego	93,15	91,89	83,33	100,00	94,12
Leasing finansowy	41,10	62,16	33,33	7,69	23,53
Leasing operacyjny	97,26	97,30	83,33	100,00	100,00
Kredyt inwestycyjny	94,52	97,30	83,33	92,31	94,12
Kredyt obrotowy	67,12	78,38	66,67	53,85	52,94
Inne	9,59	10,81	–	–	17,65

Źródło: Obliczenia własne na podstawie ankiet.

## 5. Uwagi końcowe

Na podstawie przeprowadzonych badań, ze względu na niewielką próbę badawczą nie można sformułować ogólnych wniosków, jednakże można dokonać próby oceny wpływu informacji finansowej na czynniki kształtujące strukturę majątku trwałego przedsiębiorstwa. Realizacja strategii inwestycyjnej ma swoje odbicie w wartości i strukturze posiadanego majątku.

Badania wykazały, że we wszystkich rozpatrywanych przedsiębiorstwach istotne znaczenie dla decyzji inwestycyjnych miały informacje związane z efektywniejszym wykorzystywaniem posiadanego majątku oraz jakością produktów, pochodzące z wewnętrznych komórek organizacyjnych. W następnej kolejności w realizowanych strategiach brano pod uwagę czynniki związane

z polityką fiskalną i sytuacją gospodarczą na rynku. Na podstawie otrzymanych wyników można zaobserwować zależność, jaka zachodzi pomiędzy formą prawną-organizacyjną przedsiębiorstwa a źródłami finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych. Ponadto można postawić wniosek, że w analizowanym okresie 2000-2002 badane przedsiębiorstwa optymalizowały strukturę swojego majątku, dostosowując ją do potrzeb rynkowych.