

ISSN 1898-6447

Uniwersytet  
Ekonomiczny  
w Krakowie

# Zeszyty Naukowe

Cracow Review  
of Economics  
and Management

Nr 2 (974)

Kraków 2018



Uniwersytet  
Ekonomiczny  
w Krakowie

# Zeszyty Naukowe

Cracow Review  
of Economics  
and Management

Nr 2(974)

Kraków 2018

#### Rada Naukowa

*Andrzej Antoszewski* (Polska), *Slavko Arsovski* (Serbia), *Josef Arlt* (Czechy),  
*Daniel Baier* (Niemcy), *Hans-Hermann Bock* (Niemcy), *Ryszard Borowiecki* (Polska),  
*Giovanni Lagioia* (Włochy), *Tadeusz Markowski* (Polska), *Martin Mizla* (Słowacja),  
*David Ost* (USA), *Józef Pocięcha* (Polska), *Vesna Žabkar* (Słowenia)

#### Komitet Redakcyjny

*Joanna Dzwonczyk*, *Ryszard Kowalski* (sekretarz), *Barbara Pawełek*,  
*Aleksy Pocztowski* (redaktor naczelny), *Krystyna Przybylska*, *Tadeusz Sikora*,  
*Grzegorz Strupczewski* (sekretarz), *Wanda Sułkowska*, *Monika Szaraniec*,  
*Angelika Wodecka-Hyjek* (sekretarz), *Bernard Ziębicki*

#### Redaktor statystyczny

*Paweł Ulman*

#### Redaktorzy Wydawnictwa

*Justyna Bohdan*, *Monika Rusin*, *Hanna Wojciechowska*,  
*Seth Stevens* (streszczenia w j. angielskim)

#### Projekt okładki i układ graficzny tekstu

*Marcin Sokołowski*

Czasopismo jest indeksowane w następujących bazach:

BazEkon (<https://bazybg.uek.krakow.pl/bazekon>), CEEOL ([www.ceeol.com](http://www.ceeol.com)),

CEJSH (<http://cejsh.icm.edu.pl>) oraz ICI World of Journals

(<https://journals.indexcopernicus.com>)

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2018

ISSN 1898-6447

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Teksty artykułów są dostępne na stronie internetowej czasopisma:

[www.zeszyty-naukowe.uek.krakow.pl](http://www.zeszyty-naukowe.uek.krakow.pl) oraz w bazie CEEOL

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27, tel. 12 293 57 42, e-mail: [wydaw@uek.krakow.pl](mailto:wydaw@uek.krakow.pl)

[www.zeszyty-naukowe.uek.krakow.pl](http://www.zeszyty-naukowe.uek.krakow.pl)

Zakład Poligraficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27

Zam. 241/18

# Spis treści

<b>Słowo wstępne</b> (Aleksy Pocztowski) .....	5
Danuta Krzywda	
<b>Definicje i klasyfikacje kategorii ekonomicznych w badaniach nad współczesnymi zjawiskami finansowymi</b> .....	7
Bogusława Bek-Gaik, Joanna Krasodomska	
<b>Informacje niefinansowe jako obszar współczesnej sprawozdawczości przedsiębiorstw – definicja, źródła i proponowane kierunki badań</b> .....	25
Marcin Kędzior, Konrad Grabiński	
<b>Forma prezentacji informacji w sprawozdaniach finansowych a ich użyteczność – przegląd wybranych badań</b> .....	41
Bartłomiej Wrona, Halina Rechul, Małgorzata Szulc	
<b>Zawartość informacyjna sprawozdań finansowych jednostek sektora finansów publicznych</b> .....	61
Paweł Zieniuk	
<b>Praktyczne aspekty ujednoczenia obowiązków sprawozdawczych organizacji pożytku publicznego</b> .....	81
Ewa Wiktoria Babuška	
<b>Płynność finansowa jako istotne kryterium oceny przedsiębiorstwa</b> .....	97
Tomasz Maślanka, Iwona Mazur-Maślanka	
<b>Porównanie wskaźników płynności finansowej polskich i czeskich przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego w podziale na mikro-, małe, średnie i duże podmioty gospodarcze</b> .....	117
Dorota Kędzior, Marcin Kędzior	
<b>Zależność kosztu kapitału jednostek gospodarczych od czynników o charakterze instytucjonalnym</b> .....	133



Krzysztof Jonas

**Wpływ odroczonego podatku dochodowego na kształtowanie wyniku finansowego jednostki gospodarczej .....** 149

Krystyna Ciuman

**Ulgi a preferencje podatkowe w podatkach dochodowych w Polsce .....** 167

Krzysztof Kil

**Wpływ restrykcyjności regulacji nadzorczych na stabilność banków spółdzielczych w krajach Unii Europejskiej .....** 185

Radosław Ślusarczyk

**Polityka bilansu banku centralnego a kurs walutowy .....** 207

Ksymena Rosiek

**Rachunki fizycznych przepływów wody jako element europejskich rachunków ekonomicznych środowiska .....** 225

*Szanowni Czytelnicy,*

Drugi numer dwumiesięcznika „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” z 2018 r. zawiera artykuły, których problematyka obejmuje głównie zagadnienia z zakresu finansów i rachunkowości. Otwiera go artykuł autorstwa Danuty Krzywdy poświęcony definiowaniu i klasyfikowaniu kategorii ekonomicznych występujących w sprawozdaniach finansowych. Autorka analizuje aktualny stan w tej dziedzinie, zwracając uwagę na występujące problemy oraz konieczność prowadzenia dalszych badań, których celem będzie doskonalenie istniejących rozwiązań. Zagadnieniom raportowania informacji niefinansowych poświęcony jest z kolei artykuł Bogusławy Bek-Gaik i Joanny Krasodomskiej. Przedstawiono w nim definicje informacji niefinansowych, ich źródła, a także wskazano kierunki badań w tym obszarze. Główną tezą kolejnego artykułu, autorstwa Marcina Kędziora i Konrada Grabińskiego, jest twierdzenie, że forma prezentacji informacji w sprawozdaniach finansowych ma wpływ na ich użyteczność. Na podstawie analizy literatury przedmiotu oraz wyników badań empirycznych autorzy formułują argumenty na rzecz przytoczonej wyżej tezy. Kontynuacją tematyki sprawozdań finansowych jest artykuł Bartłomieja Wrony, Haliny Rechul i Małgorzaty Szulc poświęcony zawartości informacyjnej sprawozdań finansowych jednostek sektora finansów publicznych. Autorzy prezentują specyfikę sprawozdawczości finansowej tych jednostek oraz możliwości wykorzystania w niej międzynarodowych standardów rachunkowości sektora publicznego. Sprawozdaniom finansowym organizacji pożytku publicznego poświęcony jest artykuł Pawła Zieniuka. Autor omawia w nim praktyczne aspekty nowych ujednoczonych sprawozdań finansowych dla tego typu organizacji na podstawie analizy znowelizowanych przepisów prawnych oraz wyników badań empirycznych.

Roli płynności finansowej jako kryterium oceny przedsiębiorstwa poświęcony jest artykuł Ewy Wiktorii Babuśki. Autorka przedstawia w nim istotę, klasyfikację, pomiar oraz interpretację wyników analizy płynności finansowej jako narzędzia zarządzania przedsiębiorstwem. Problematyka płynności finansowej przedsiębiorstw znajduje kontynuację w artykule Tomasza Maślanki i Iwony Mazur-Maślanki. Autorzy przeprowadzili analizę wskaźników płynności w polskich i czeskich przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego, w przekroju przedsiębiorstw różnej wielkości, tj. mikro, małych, średnich i dużych. Przedmiotem

rozważań w artykule Doroty Kędzior i Marcina Kędziora są zależności między kosztem kapitału podmiotów gospodarczych a wpływającymi na niego czynnikami instytucjonalnymi. Zagadnienie to zostało omówione na podstawie literatury przedmiotu, zakres tematyczny zaś obejmuje wyjaśnienie istoty kosztu kapitału, przedstawienie metod jego ustalania, zależności między ryzykiem a kosztem kapitału oraz charakterystykę wspomnianych wcześniej czynników instytucjonalnych, wśród których za najważniejsze uznano: przepisy prawne, giełdę papierów wartościowych, banki i standardy rachunkowości.

Krzysztof Jonas poruszył w artykule kwestię wpływu odroczonego podatku dochodowego na wynik finansowy podmiotów gospodarczych. Na podstawie przykładów zamieszczonych w artykule zilustrował tezę o znaczącym wpływie tego podatku na kształtowanie się wskaźników finansowych. Ulgi i preferencje podatkowe jako instrument polityki fiskalnej państwa są tematem artykułu Krystyny Ciuman. Autorka analizuje to zjawisko w odniesieniu do ulg i preferencji w podatkach dochodowych w Polsce, przedstawiając ich rozmiary, strukturę i wpływ na zmniejszenie dochodów budżetu z podatku dochodowego od osób fizycznych i podatku dochodowego od osób prawnych.

Kolejny artykuł, autorstwa Krzysztofa Kila, traktuje o wpływie restrykcyjności regulacji nadzorczych na stabilność banków spółdzielczych. Na podstawie studiów literatury przedmiotu oraz wyników badań empirycznych w krajach Unii Europejskiej stwierdzono, że wyższy poziom restrykcyjności regulacji nadzorczych zwiększa bazę kapitałową banków, ale też obniża ich stabilność finansową.

Kwestia kursu walutowego w polityce bilansu banku centralnego stanowi przedmiot rozważań w opracowaniu Radosława Ślusarczyka. Autor omawia to zagadnienie na podstawie analizy literatury przedmiotu oraz w kontekście zmian zachodzących pod wpływem doświadczeń ostatniego kryzysu na rynkach finansowych.

Drugi numer Zeszytów Naukowych zamyka opracowanie Ksymeny Rosiek na temat rachunków fizycznych przepływów wody jako składnika europejskich rachunków środowiskowo-gospodarczych. Autorka zwraca uwagę na kwestie definicyjne i metodologiczne związane z tworzeniem tego typu rachunków.

Wydając kolejny numer Zeszytów Naukowych, wyrażamy nadzieję, że zamieszczone w nim artykuły spotkają się z zainteresowaniem Czytelników, pozwolą na poszerzenie wiedzy na temat prezentowanych zagadnień oraz stanowią będą zachętą do prowadzenia badań naukowych.

*Prof. dr hab. Aleksy Poczowski*  
*Redaktor naczelny*

*Danuta Krzywda*

# Definicje i klasyfikacje kategorii ekonomicznych w badaniach nad współczesnymi zjawiskami finansowymi

## Streszczenie

Badania nad współczesnymi zjawiskami finansowymi wymagają posługiwania się informacjami o kategoriach ekonomicznych, z których znaczną część stanowią kategorie ekonomiczne ujawniane w sprawozdaniach finansowych. Warunkiem zapewnienia wysokiej jakości prowadzonych badań jest spójność definicji i klasyfikacji kategorii ekonomicznych.

Głównym celem artykułu jest zwrócenie uwagi środowiska teoretyków finansów, prawa i rachunkowości na potrzebę wzmoczenia prac badawczych ukierunkowanych na doskonalenie oraz tworzenie nowych definicji i klasyfikacji kategorii ekonomicznych ujawnianych w sprawozdaniach finansowych podmiotów sprawozdawczych.

Dla uzasadnienia powyższej tezy w artykule przedstawiono analizę aktualnego stanu w tym zakresie w sprawozdaniach finansowych sporządzanych według MSSF i polskiego prawa o rachunkowości na przykładzie informacji o przychodach i kosztach finansowych, a także posługiwania się pojęciem działalności finansowej na płaszczyźnie normatywnej i edukacyjnej oraz w praktyce gospodarczej. Określono również przyczyny i skutki nieporozumień w tym zakresie, co może być pomocne w badaniach ukierunkowanych na ich likwidację, a zatem na doskonalenie tworzenia informacji o zasadniczym znaczeniu dla rozwoju teorii, prawa i praktyki gospodarczej.

**Słowa kluczowe:** kategorie ekonomiczne, przychody finansowe, koszty finansowe, działalność finansowa.

**Klasyfikacja JEL:** M41.

## 1. Wprowadzenie

Badania nad współczesnymi zjawiskami finansowymi wymagają posługiwania się informacjami o kategoriach ekonomicznych, z których znaczną część stanowią informacje ujawniane w sprawozdaniach finansowych. Warunkiem zapewnienia wysokiej jakości prowadzonych badań jest spójność definicji i klasyfikacji kategorii ekonomicznych.

Definiowanie i klasyfikowanie pojęć należy do podstawowych zadań teoretyków i jest przejawem rozwoju teorii w danej dziedzinie naukowej. Kategorie ekonomiczne ujawniane w sprawozdaniach finansowych powinny być zatem przedmiotem prac badawczych w szczególności z zakresu finansów i rachunkowości.

Mając na uwadze obligatoryjny charakter rachunkowości, sprawozdawczości i rewizji finansowej, a tym samym konieczność stosowania w praktyce rachunkowości i rewizji finansowej definicji określonych w normach prawnych rachunkowości, obserwuje się:

- niewystarczające zainteresowanie teoretyków doskonaleniem istniejących definicji i klasyfikacji w stosunku do potrzeb i wymogów praktyki gospodarczej, a także instytucji odpowiedzialnych za stanowienie norm prawnych, oraz wynikający z tej przyczyny nikły wpływ badań naukowych na poszukiwanie nowych – dostosowanych do zmieniających się warunków ekonomicznych i społecznych – definicji i klasyfikacji kategorii ekonomicznych,

- przyjmowanie definicji i klasyfikacji normatywnych jako słusznej i niepodważalnej podstawy w ramach prowadzonych badań naukowych,

- stosunkowo częste błędne interpretacje definicji normatywnych, wynikające z różnych przyczyn, w tym z błędnego tłumaczenia norm międzynarodowych.

Definicje i klasyfikacje kategorii ekonomicznych określone w normach prawnych wykorzystywane są jednak przede wszystkim w praktyce rachunkowości, sprawozdawczości i rewizji finansowej. Poprawność tych definicji i klasyfikacji oraz poprawność ich stosowania w praktyce gospodarczej wpływają zatem nie tylko na jakość badań naukowych prowadzonych na podstawie informacji sprawozdawczych, lecz także na jakość sprawozdawczości i rewizji finansowej, których rezultaty są wykorzystywane do podejmowania decyzji o dostarczaniu kapitału podmiotom sprawozdawczym (jednostkom i grupom kapitałowym), tym samym warunkując możliwość ich funkcjonowania i rozwoju.

W niniejszym artykule podjęto próbę przedstawienia krytycznej analizy wybranych kategorii ekonomicznych, jakimi są m.in. przychody i koszty finansowe, które są ujawniane w rachunku zysków i strat, a następnie są wykorzystywane w analizie finansowej i w podejmowaniu decyzji zarządczych, jak również w badaniach naukowych.

Wartości pieniężne osiągniętych przychodów finansowych i ponoszonych kosztów finansowych w podmiocie sprawozdawczym w danym okresie kształtują się różnie w zależności od podstawy prawnej sporządzenia sprawozdania finansowego. Inne kwoty będą ujawnione w sprawozdaniu finansowym sporządzonym według polskiej ustawy o rachunkowości niż w sprawozdaniu sporządzonym według międzynarodowych standardów sprawozdawczości finansowej (MSSF).

Zróżnicowanie kwot przychodów i kosztów finansowych występuje również w sprawozdaniach sporządzonych według MSSF i wiąże się z wariantem sprawozdania z wyniku (jednej z dwóch części sprawozdania z wyniku i innych całkowitych dochodów<sup>1</sup>, zwanego dalej sprawozdaniem z dochodów), jak również specyficznym rozumieniem treści MSSF w Polsce<sup>2</sup>. Informacje o przychodach i kosztach finansowych przedstawione w sprawozdaniach finansowych różnych podmiotów sprawozdawczych na terenie kraju, a tym bardziej w skali międzynarodowej nie są zatem porównywalne i nie stanowią rzetelnej podstawy do analizy i prowadzenia badań, szczególnie o charakterze porównawczym.

Zaprezentowana w niniejszym opracowaniu krytyczna analiza kategorii przychodów i kosztów finansowych może przyczynić się do poprawy jakości informacji sprawozdawczych, a tym samym badań prowadzonych z wykorzystaniem tych kategorii.

## **2. Definicje i klasyfikacje kategorii wynikowych w Założeniach koncepcyjnych sprawozdawczości finansowej i w polskiej wersji dokumentu**

Ustawa o rachunkowości (Ustawa z dnia 29 września 1994 r. ...) definiuje pojęcia przychodów i zysków oraz kosztów i strat. Ustawowe definicje tych pojęć (podobnie jak pojęć aktywów, zobowiązań i kapitału własnego) są oparte na definicjach zawartych pierwotnie w *Założeniach koncepcyjnych sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych (Założenia koncepcyjne... 2001)*, aktualnie zaś w *Założeniach koncepcyjnych sprawozdawczości finansowej (The Conceptual Framework... 2016)*<sup>3</sup>, zwanych dalej założeniami koncepcyjnymi. Jest to doku-

---

<sup>1</sup> Nazwa tego sprawozdania została zaczerpnięta z wydania książkowego MSSF. Różni się ona od nazwy stosowanej w polskojęzycznej wersji MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych”, która brzmi: „sprawozdanie z zysków lub strat i innych całkowitych dochodów” (Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. ...).

<sup>2</sup> Zjawisko specyficznego rozumienia MSSF obserwuje się również w innych krajach.

<sup>3</sup> *Założenia koncepcyjne sprawozdawczości finansowej* zostały wydane przez IASB we wrześniu 2010 r., zastępując *Założenia koncepcyjne sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych*, które zostały opublikowane w 1989 r. przez IASC – organ będący poprzednikiem IASB.

ment leżący u podstaw międzynarodowych standardów rachunkowości (MSR), aktualnie określanych mianem międzynarodowych standardów sprawozdawczości finansowej (MSSF).

Założenia koncepcyjne zawierają definicje kategorii ekonomicznych o najwyższym poziomie uogólnienia – kategorii stanowiących składniki sprawozdania finansowego. Składnikami tymi są:

– kategorie bilansowe: aktywa, zobowiązania i kapitał własny – bezpośrednio związane z ustaleniem sytuacji finansowej podmiotu sprawozdawczego (jednostki lub grupy kapitałowej) w sprawozdaniu z sytuacji finansowej na koniec okresu, zwanym dalej bilansem,

– kategorie wynikowe: dochody i koszty – bezpośrednio związane z pomiarem osiągnięć w sprawozdaniu z wyniku i pozostałych całkowitych dochodów za okres (w rachunku zysków i strat rozszerzonego o pozycje pozostałych całkowitych dochodów), zwanym dalej sprawozdaniem z dochodów.

Prezentacja wyżej wymienionych składników w bilansie czy też w sprawozdaniu z dochodów wiąże się z dalszym ich podziałem na podkategorie. Podział powinien być celowy i oparty na wyraźnie określonej podstawie, a subkategorie wynikające z podziału powinny być zdefiniowane.

Założenia koncepcyjne zawierają definicje dochodów i kosztów w następującym oryginalnym brzmieniu (*The Conceptual Framework...* 2016, s. A38):

“(a) income is increases in economic benefits during the accounting period in the form of inflows or enhancements of assets or decreases of liabilities that result in increases in equity, other than those relating to contributions from equity participants.

(b) expenses are decreases in economic benefits during the accounting period in the form of outflows or depletions of assets or incurrences of liabilities that result in decreases in equity, other than those relating to distributions to equity participants” .

W tłumaczeniu na język polski definicje te brzmią następująco (*Założenia koncepcyjne...* 2016, s. 53):

„(a) dochody to zwiększenia korzyści ekonomicznych w ciągu okresu obrotowego w formie uzyskania lub zwiększenia aktywów albo zmniejszenia zobowiązań, powodujące przyrost kapitału własnego inny niż przyrost związany z wpłatami udziałowców,

(b) koszty to zmniejszenia korzyści ekonomicznych w trakcie okresu w formie rozchodu lub zmniejszenia aktywów albo powstania zobowiązań, powodujące zmniejszenie kapitału własnego inne niż zmniejszenie związane z podziałem kapitału własnego na rzecz właścicieli” .

Definicje omawianych pojęć sformułowane w języku angielskim są dokładnym swoim przeciwieństwem, co ułatwia zrozumienie ich istoty, zapamiętanie ich

i stosowanie. W tłumaczeniu na język polski zmieniono sformułowania zawarte w definicjach, co znalazło wyraz w następujących rozbieżnościach pomiędzy anglojęzyczną i polskojęzyczną ich wersją:

– w definicji dochodów użyto określenia „okres obrotowy”, a w definicji kosztów użyto określenia „okres”;

– w definicji dochodów formą zwiększenia korzyści ekonomicznych jest „uzyskanie” aktywów, podczas gdy w definicji kosztów formą zmniejszenia korzyści ekonomicznych jest „rozchód” aktywów; oprócz użycia określeń, które nie są w pełni przeciwstawnymi (choć takie w języku polskim istnieją), wyrażono je w liczbie pojedynczej zamiast – jak w oryginale – w liczbie mnogiej;

– w definicji dochodów mowa jest o przyroście kapitału własnego innym niż przyrost związany z „wpłatami udziałowców”, natomiast w definicji kosztów mowa jest o zmniejszeniu kapitału własnego innym niż zmniejszenie „związane z podziałem kapitału własnego na rzecz właścicieli”.

Odstępstwa od oryginalnego tekstu dokonane w procesie tłumaczenia i redakcji naukowej międzynarodowego dokumentu stanowiącego podstawę koncepcyjną norm międzynarodowych i krajowych nie ułatwiają jego zrozumienia i właściwego wykorzystywania na poziomie krajowym, wręcz przeciwnie – stwarzają dodatkową barierę poznawczą utrudniającą korzystanie z zawartych w nim treści.

Definicje dochodów i kosztów zawarte w założeniach koncepcyjnych określają zasadnicze cechy tych kategorii ekonomicznych, lecz nie określają szczegółowo kryteriów, które muszą zostać spełnione, aby można je było ująć w sprawozdaniu z dochodów.

Kryteria ujmowania składników sprawozdania finansowego określone są w tym dokumencie odrębnie. Kryteriami ujmowania danej pozycji spełniającej definicję składnika sprawozdania finansowego są (*Założenia koncepcyjne...* 2016, s. 55):

– prawdopodobieństwo, że jednostka osiągnie jakiegokolwiek przyszłe korzyści ekonomiczne związane z tą pozycją lub że nastąpi ich wpływ z jednostki,

– posiadanie przez daną pozycję ceny nabycia lub kosztu wytworzenia lub też wartości, którą można wiarygodnie ustalić.

Powyższe kryteria ujmowania dotyczą kategorii bilansowych, tj. aktywów i zobowiązań, a tym samym kapitału własnego, co wynika z różnicowego charakteru dotychczasowej definicji tego pojęcia. O ile bowiem definicje aktywów i zobowiązań zawarte w założeniach koncepcyjnych objaśniają treść ekonomiczną tych pojęć, o tyle zawarta w nich definicja kapitału własnego: „Kapitał własny to udział w aktywach jednostki pozostały po odjęciu wszystkich jej zobowiązań” (*Założenia koncepcyjne...* 2016, s. 49) nie objaśnia treści ekonomicznej, a jedynie wskazuje na różnicowy charakter tej kategorii bilansowej.

Wzajemna zależność pomiędzy składnikami sprawozdania finansowego sprawia, że pozycja spełniająca wymogi definicji i kryteria ujmowania danego składnika:



- dla aktywów – automatycznie wymaga ujęcia innego składnika, tj. dochodów lub zobowiązań, lub kapitału własnego,
- dla zobowiązań i kapitału własnego – automatycznie wymaga ujęcia innego składnika, tj. kosztów lub aktywów.

Jak zauważono wyżej, kryteria ujmowania odnoszą się bezpośrednio do składników sprawozdania finansowego, które są kategoriami bilansowymi, a nie do kategorii wynikowych. Spełnienie przez daną pozycję definicji aktywów lub zobowiązań oraz kryteriów ich ujmowania automatycznie wymaga ujęcia odpowiednio dochodu lub kosztu (chyba że ujęcie tej pozycji bilansowej wywołuje skutek bilansowy, tj. pozycję bilansową o charakterze przeciwnym). Kryteria ujmowania odnoszące się bezpośrednio do kategorii bilansowych odnoszą się zatem pośrednio do kategorii wynikowych. Takie podejście do ujmowania dochodów i kosztów w sprawozdaniu finansowym to podejście bilansowe<sup>4</sup>, zgodnie z którym niedopuszczalne jest:

- ujęcie dochodu, gdy nie nastąpiło pozyskanie lub zwiększenie aktywów, lub zmniejszenie zobowiązań,
- ujęcie kosztu, gdy nie nastąpiło pozbycie się lub zmniejszenie aktywów albo powstanie lub zwiększenie zobowiązań.

Przykładem braku teoretycznej poprawności w tym zakresie jest ujmowanie w bilansie ujemnej wartości firmy. Takie rozwiązanie zawiera ustawa o rachunkowości. Treść ekonomiczna pozycji „ujemna wartość firmy” nie jest zgodna z definicją zobowiązań. Pozycja ta nie jest również kapitałem własnym, ponieważ z wartością (kwotą) ujemnej wartości firmy nie wiąże się żadna wartość (kwota) aktywów. Ujmowanie w bilansie ujemnej wartości firmy zawiąza zobowiązania o wartość (kwotę) pozycji, która zobowiązaniem nie jest, a przez to zniekształca obraz źródeł finansowania jednostki. Usprawiedliwieniem opisanej wyżej nieprawidłowości nie może być wskazywanie na zasadę współmierności przychodów i kosztów. Poprawnym rozwiązaniem w tym zakresie jest niezwłoczne ujęcie ujemnej wartości firmy jako dochodu (zysku na okazym nabyciu)<sup>5</sup>. Przestrzeganie zasady współmierności nie może prowadzić do przedstawiania w bilansie nieprawdziwego i nierzetelnego obrazu sytuacji finansowej jednostki.

Dochody to pojęcie złożone. Obejmuje ono przychody i zyski.

Przychody powstają w procesie zwyczajnej działalności jednostki i określane są różnymi nazwami: sprzedaż, opłaty, odsetki, dywidendy, opłaty licencyjne, czynsz.

---

<sup>4</sup> Podejście bilansowe jest charakterystyczne dla teorii wartości, która jest jednym z dwóch modeli koncepcyjnych dotyczących sposobu realizacji koncepcji prawdziwego i rzetelnego obrazu, w przeciwieństwie do teorii transakcyjnej, w której podstawowe znaczenie ma rachunek zysków i strat.

<sup>5</sup> Rozwiązanie takie jest przyjęte w MSSF 3 „Połączenia przedsięwzięć” (*Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej...* 2016).

Zyskami określa się inne pozycje, które spełniają warunki określone w definicji dochodów oraz mogą, choć nie muszą powstawać w zwyczajnej działalności jednostki. Stanowiąc przyrost korzyści ekonomicznych, w swej istocie nie różnią się od przychodów. Do zysków zalicza się m.in.:

- zyski ze sprzedaży aktywów trwałych,
- niezrealizowane zyski, np. wynikające z aktualizacji wyceny papierów wartościowych znajdujących się w publicznym obrocie czy też wynikające ze wzrostu wartości bilansowej aktywów długoterminowych.

Gdy zyski są ujmowane w sprawozdaniu z dochodów, zazwyczaj przedstawia się je oddzielnie, ponieważ ich znajomość jest użyteczna przy podejmowaniu decyzji gospodarczych. Zyski często przedstawia się w wartości netto, czyli po pomniejszeniu o odnośne koszty.

Koszty – podobnie jak dochody – są pojęciem złożonym. Obejmuje ono koszty i straty.

Koszty powstają w zwyczajnej działalności jednostki i są to np.: koszt własny sprzedaży, wynagrodzenia, amortyzacja. Zazwyczaj przybierają one formę rozchodu lub zmniejszenia wartości aktywów, takich jak środki pieniężne i ich ekwiwalenty, zapasy, rzeczowe aktywa trwałe.

Stratami określa się inne pozycje, które spełniają warunki określone w definicji kosztów oraz mogą, choć nie muszą powstawać w zwyczajnej działalności jednostki. Stanowiąc zmniejszenie korzyści ekonomicznych, w swej istocie nie różnią się od innych kosztów. Do strat zalicza się m.in.:

- straty spowodowane klęskami żywiołowymi,
- straty ze zbycia aktywów trwałych,
- straty niezrealizowane, np. straty powstałe w wyniku wzrostu kursów wymiany waluty obcej w odniesieniu do kredytów zaciągniętych przez jednostkę w tej walucie.

Gdy straty są ujmowane w sprawozdaniu z dochodów, zazwyczaj przedstawia się je oddzielnie, ponieważ ich znajomość jest użyteczna przy podejmowaniu decyzji gospodarczych. Straty często przedstawia się w wartości netto, czyli po pomniejszeniu o odnośne dochody.

W opisanym wyżej podejściu do dochodów i kosztów, tj. ich klasyfikacji i prezentacji w sprawozdaniu z dochodów, na uwagę zasługują trzy kwestie, a mianowicie:

- podstawą podziału dochodów na przychody i zyski oraz podziału kosztów na koszty i straty jest ich występowanie w zwyczajnej działalności jednostki; przychody i koszty muszą w niej występować w sposób ciągły lub regularnie z większą lub mniejszą częstotliwością; zyski i straty mogą występować i nie dzieje się to regularnie,

- oddzielne przedstawianie zysków i strat nie jest nakazem, lecz zwyczajem – dobrą praktyką stosowaną ze względu na użyteczność tych informacji przy podejmowaniu decyzji gospodarczych,

– przedstawianie zysków i strat w wartości netto, czyli po pomniejszeniu dochodów o odnośne koszty i kosztów po pomniejszeniu o odnośne dochody, uzasadnione jest tym, że dochody np. ze zbycia aktywów trwałych nie świadczą o rozmiarach podmiotu sprawozdawczego oraz o jego rozwoju, a wręcz przeciwnie, np. zbywanie aktywów trwałych może być sposobem na przetrwanie lub ratunek przed upadłością podmiotu. Nie traktuje się ich zatem jako przychodów. Miarą aktywności jednostki czy też grupy kapitałowej są przychody, czyli dochody, które powstają w zwyczajnej działalności.

Odnosząc się jeszcze do pierwszej kwestii, należy zauważyć, że założenia koncepcyjne w wersji anglojęzycznej operują określeniem „działalność zwyczajna” (*ordinary activities*), które w wersji polskojęzycznej zostało przetłumaczone jako „działalność operacyjna”, podczas gdy działalność operacyjna (*operating activities*) jest pojęciem zdefiniowanym w MSR 7 „Sprawozdanie z przepływów pieniężnych” (*Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej...* 2016). Działalność ta jest wyróżniona z całokształtu działalności na podstawie rodzaju działalności i traktowana jako podstawowy jej rodzaj, oprócz inwestowania, czyli działalności inwestycyjnej (*investing activities*), i finansowania, czyli działalności finansowej (*financing activities*). Działalność zwyczajna (czy też działania zwyczajne, czyli prowadzone zwykle) jest wyróżniona z całokształtu działalności jednostki na innej podstawie podziału, a mianowicie na podstawie regularności transakcji i innych zdarzeń. Transakcje i inne zdarzenia występujące sporadycznie, nieregularnie są treścią działalności, która zwykle nie jest prowadzona. W sprawozdaniu z dochodów przedstawia się dochody (przychody) i koszty oraz wynik osiągnięty na zwyczajnej działalności, a następnie dochody (zyski) i straty z transakcji i innych zdarzeń, doprowadzające wynik osiągnięty na zwyczajnej działalności do wyniku przed opodatkowaniem.

### **3. Dochody i koszty finansowe według Założeń koncepcyjnych sprawozdawczości finansowej i w polskiej wersji dokumentu oraz według ustawy o rachunkowości**

W założeniach koncepcyjnych zwraca się uwagę na możliwość stosowania różnych sposobów prezentacji dochodów i kosztów w sprawozdaniu z dochodów, zależnie od użyteczności informacji dla osób podejmujących decyzje na podstawie sprawozdania finansowego. Powszechną praktyką jest rozróżnianie tych składników dochodów i kosztów, które powstały w zwyczajnej działalności (*ordinary activities*) oraz tych, które powstały poza tą działalnością. W polskojęzycznej wersji założeń koncepcyjnych, określenie *ordinary activities* zostało przetłumaczone jako „podstawowa działalność operacyjna”, co sugeruje automatyczne

wykluczenie z dochodów i kosztów tej działalności pozycji związanych z innymi rodzajami działalności, tj. działalnością inwestycyjną (inwestowaniem) i finansową (finansowaniem) czy też dochodów i kosztów będących dochodami i kosztami działalności operacyjnej, ale mających charakter finansowy, które powstają w zwyczajnej działalności jednostki, np. różnice kursowe związane z należnościami i zobowiązaniami z tytułu dostaw i usług.

Celem rozróżnienia tych składników dochodów i kosztów, które powstały w zwyczajnej działalności, oraz tych, które powstały poza tą działalnością, jest użyteczność źródła pochodzenia danej pozycji dochodów lub kosztów w ocenie zdolności jednostki do generowania w przyszłości środków pieniężnych i ich ekwiwalentów. Nie jest prawdopodobne, aby działania incydentalne, np. sprzedaż inwestycji długoterminowej, powtarzały się w regularnych odstępach czasu.

Rodzaje działalności jednostki są zdefiniowane w MSR 7 „Sprawozdanie z przepływów pieniężnych”. Według anglojęzycznej wersji standardu (IAS 7 *Statement of Financial Position*): „*Operating activities* are the principal revenue-producing activities of the entity and other activities that are not investing or financing activities. *Investing activities* are the acquisition and disposal of long-term assets and other investments not included in cash equivalents. *Financing activities* are activities that result in changes in the size and composition of the contributed equity and borrowings of the entity” (IFRS... 2016, s. A841).

W polskojęzycznej wersji MSR 7 „Sprawozdanie z przepływów pieniężnych” czytamy: „*Działalność operacyjna* jest podstawowym rodzajem działalności powodującej powstawanie przychodów oraz każdym innym rodzajem działalności, która nie ma charakteru działalności inwestycyjnej i finansowej. *Działalność inwestycyjna* jest działalnością polegającą na nabywaniu i sprzedaży aktywów długoterminowych oraz innych inwestycji długoterminowych niezaliczanych do ekwiwalentów środków pieniężnych. *Działalność finansowa* jest działalnością, w wyniku której zmienia ulega wysokość i struktura wniesionego kapitału własnego oraz zadłużenia jednostki” (*Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej*... 2016, s. 899).

Przetłumaczone na język polski definicje rodzajów działalności zawierają kilka nieścisłości, a mianowicie:

– w polskojęzycznej wersji definicji wyróżnionych trzech rodzajów działalności słowo „działalność” wyrażono w liczbie pojedynczej, podczas gdy w anglojęzycznej wersji wyrażono je – nie bez powodu – w liczbie mnogiej;

– konsekwencją powyższej rozbieżności jest dwukrotne wprowadzenie do polskojęzycznej definicji działalności operacyjnej słowa „rodzaj”, co spowodowało „rozmnożenie” rodzajów działalności i wyróżnienie oprócz działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej innych rodzajów działalności, która nie ma charakteru działalności inwestycyjnej i finansowej; w anglojęzycznej wersji

standardu istotą działalności operacyjnych są podstawowe działalności powodujące powstawanie przychodów jednostki oraz inne działalności, które nie są inwestycyjnymi i finansowymi; nie ma tu mowy o podstawowym rodzaju i innych rodzajach działalności;

– w polskojęzycznej wersji definicji działalności inwestycyjnych jest mowa o nabywaniu i sprzedaży aktywów długoterminowych oraz innych inwestycji długoterminowych niezaliczanych do ekwiwalentów środków pieniężnych, podczas gdy w anglojęzycznej wersji jest mowa o nabywaniu i zbywaniu aktywów długoterminowych oraz innych inwestycji niezaliczanych do ekwiwalentów środków pieniężnych; polskojęzyczna wersja definicji zawiera istotną nieścisłość i poważny błąd. Nieścisłość zawarta w tej definicji dotyczy błędnego użycia słowa „sprzedaż” – przeciwieństwem nabywania jest zbywanie, a sprzedaż jest tylko jedną z form zbytu; błąd polega na sprowadzeniu działalności inwestycyjnej do „nabywania i sprzedaży aktywów długoterminowych oraz innych inwestycji długoterminowych”, z czego wynika, że działalność inwestycyjna nie obejmuje inwestycji, które nie są długoterminowymi, oraz że działalność inwestycyjna obejmuje aktywa długoterminowe oraz inne inwestycje długoterminowe, a więc coś innego niż aktywa; stąd pojawia się pytanie, w co oprócz aktywów można inwestować;

– określenie trzeciego rodzaju działalności w anglojęzycznej wersji definicji słowem „financing”, a nie słowem „finance” oznacza działalność polegającą na finansowaniu, a nie finansową, jak ją określono w wersji polskojęzycznej; pozornie niewielka różnica w nazwie powoduje znaczną trudność w zrozumieniu tej działalności, a w konsekwencji częste utożsamianie jej z wszelkimi operacjami finansowymi bez względu na to, jakiej działalności dotyczą (np. różnice kursowe powstałe na rozrachunkach z tytułu dostaw i usług, a więc na działalności operacyjnej).

#### **4. Przychody i koszty finansowe według ustawy o rachunkowości**

Ustawowe pojęcia przychodów i zysków oraz kosztów i strat, jak również ich definicje odpowiadają odpowiednio przedstawionym wyżej na podstawie założeń koncepcyjnych pojęciom dochodów oraz kosztów.

Zgodnie z ustawą o rachunkowości przychody i koszty finansowe nie są ujmowane w kosztach i przychodach działalności operacyjnej. Z tego powodu najczęściej są kojarzone z działalnością finansową podmiotu sprawozdawczego.

Definicje poszczególnych rodzajów działalności zawarte w polskojęzycznej wersji MSR 7 stały się podstawą definicji tych pojęć w ustawie o rachunkowości. Ustawowe definicje rodzajów działalności zawierają – w porównaniu z definicjami zamieszczonymi w MSR 7 – sformułowania pozbawione istotnych nieścisłości,

a ponadto w definicjach działalności inwestycyjnej i finansowej zawierają ważne uszczegółowienie zakresu zdarzeń wchodzących w zakres tych rodzajów działalności, jakimi są pieniężne koszty i korzyści.

Definicje rodzajów działalności służą do właściwego określenia wartości przepływów pieniężnych w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych (według MSSF), a według ustawy o rachunkowości w rachunku przepływów pieniężnych. Wzajemna zależność pomiędzy poszczególnymi częściami sprawozdania finansowego sprawia, że definicje te powinny być traktowane jako wiążące przy rozpatrywaniu problemów związanych z informacjami prezentowanymi w innych częściach sprawozdania finansowego, w tym według MSSF w sprawozdaniu z wyniku i pozostałych całkowitych dochodów, zaś według ustawy o rachunkowości w rachunku zysków i strat. Tendencja ta jest zauważalna w sprawozdaniu finansowym sporządzanym według MSSF. W sprawozdaniu finansowym sporządzanym według ustawy o rachunkowości wymaga się prezentacji przychodów i kosztów finansowych bez względu na rodzaj działalności, z którą są związane. W ustawowych wzorach rachunku zysków i strat (w wariantcie kalkulacyjnym i porównawczym) przychody i koszty finansowe z dalszym ich uszczegółowieniem prezentowane są odrębnie.

Ścisłe określona odrębna prezentacja przychodów i kosztów finansowych w rachunku zysków i strat stała się jedną z przyczyn przypisywania tych kategorii ekonomicznych w polskiej literaturze przedmiotu do działalności finansowej bez względu na jej definicję, a w konsekwencji do ustalania wyniku na tej działalności, analogicznie jak w przypadku wyniku na pozostałej działalności operacyjnej.

Inną przyczyną opisanego nieporozumienia jest uproszczone nazewnictwo w języku polskim, na co wskazano wyżej, omawiając definicję działalności finansowej. Działalność finansowa kojarzy się w najprostszym rozumieniu tego słowa z przychodami i kosztami finansowymi, bez głębszych dociekań, co ten przymiotnik określa w odniesieniu do działalności, a co w odniesieniu do przychodów i kosztów. W odniesieniu do działalności określa jej rodzaj, a w odniesieniu do przychodów i kosztów określa ich charakter, a nie związek z działalnością finansową. Przychody i koszty finansowe mogą być związane z każdym z trzech rodzajów działalności – przykładem są wskazywane wcześniej różnice kursowe.

Kolejną przyczyną nieporozumienia polegającego na przypisywaniu kosztów i przychodów finansowych do działalności finansowej bez względu na jej definicję jest nadinterpretacja określenia zawartego w art. 42 ustawy o rachunkowości. W ustępie 1 tego artykułu uregulowano zakres elementów cząstkowych składających się na wynik finansowy netto w jednostkach innych niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji. Elementami cząstkowymi wyniku finansowego netto w tych jednostkach są:



- wynik działalności operacyjnej, w tym z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych,
- wynik operacji finansowych,
- obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego, którego podatnikiem jest jednostka, i płatności z nim zrównanych, na podstawie odrębnych przepisów.

Zdefiniowano również pojęcia wyniku działalności operacyjnej i wyniku operacji finansowych.

„Wynik działalności operacyjnej stanowi różnicę między przychodami netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, z uwzględnieniem dotacji, opustów, rabatów i innych zwiększeń lub zmniejszeń, bez podatku od towarów i usług oraz innych podatków bezpośrednio związanych z obrotem, 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” (Ustawa z dnia 29 września 1994 r. ..., art. 42, ust. 2).

W przytoczonej definicji wyniku działalności operacyjnej nie ma mowy o wyniku pozostałej działalności operacyjnej.

Wynik operacji finansowych stanowi różnicę między przychodami finansowymi, w szczególności z tytułu dywidend (udziałów w zyskach), odsetek, zysków ze zbycia oraz aktualizacji wartości inwestycji innych niż wymienione w art. 28, ust. 1, pkt 1a (chodzi tu o inwestycje niefinansowe, czyli nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne), nadwyżki dodatnich różnic kursowych nad ujemnymi a kosztami finansowymi, w szczególności z tytułu odsetek, strat ze zbycia oraz aktualizacji wartości inwestycji innych niż wymienione w art. 28, ust. 1, pkt 1a (chodzi tu o inwestycje niefinansowe, czyli nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne), nadwyżki ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi, z wyjątkiem odsetek, prowizji, dodatnich i ujemnych różnic kursowych, o których mowa w art. 28, ust. 4 (chodzi tu o możliwe, uzasadnione niezbędnym, długotrwałym przygotowaniem towaru lub produktu do sprzedaży bądź długim okresem wytwarzania produktu zwiększenie ceny nabycia lub kosztu wytworzenia o koszty obsługi zobowiązań zaciągniętych w celu finansowania zapasu towarów lub produktów w okresie ich przygotowania do sprzedaży bądź wytworzenia i związane z nimi różnice kursowe, pomniejszone o przychody z tego tytułu) i ust. 8, pkt 2 (chodzi tu o aktywowanie w cenie nabycia i koszcie wytworzenia środków trwałych w budowie, środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych kosztów obsługi zobowiązań zaciągniętych w celu ich finansowania i związanych z nimi różnic kursowych, pomniejszonych o przychody z tego tytułu poniesionych przez jednostkę za okres budowy, montażu, przystosowania i ulep-

szenia, do dnia bilansowego lub przyjęcia do używania) (Ustawa z dnia 29 września 1994 r. ..., art. 42, ust. 3).

Użyte w ustawie określenie „wynik operacji finansowych” wskazuje jednoznacznie na charakter operacji, a nie na rodzaj działalności. Innymi słowy, operacje finansowe to nie to samo co działalność finansowa.

## 5. Skutki liczbowe różnego podejścia do kosztów i przychodów finansowych

W rezultacie różnego rozumienia i klasyfikowania działalności podmiotu sprawozdawczego oraz ujmowania i prezentacji kosztów i przychodów finansowych ich wartości wyrażające pieniężne rezultaty tych samych transakcji i innych zdarzeń mogą kształtować się odmiennie.

W sprawozdaniach sporządzonych według MSSF wartości kosztów i przychodów finansowych różnią się w zależności od wariantu sprawozdania z wyniku. Inne kwoty będą ujawnione w wariantcie porównawczym, inne w wariantcie kalkulacyjnym. Zwykle będą to kwoty kosztów finansowych (*finance cost*) po pomniejszeniu o ewentualne dochody finansowe (*finance income*). Podobne zróżnicowanie wystąpi w pozycji „pozostałe koszty”, co ilustruje przykład zaprezentowany w tabelach 1 i 2.

Tabela 1. Sprawozdanie z wyniku (część sprawozdania z wyniku i pozostałych całkowitych dochodów) za rok kończący się 31 grudnia 20X7 – wariant kalkulacyjny

Wyszczególnienie	20X7	20X6
Przychody	390 000	355 000
Koszt własny sprzedaży	(245 000)	(230 000)
Zysk brutto	145 000	125 000
Pozostałe dochody	20 667	11 300
Koszty sprzedaży	(9 000)	(8 700)
Koszty administracyjne	(20 000)	(21 000)
Pozostałe koszty	(2 100)	(1 200)
Koszty finansowe	(8 000)	(7 500)
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych	35 100	30 100
Zysk przed opodatkowaniem	161 667	128 000
Podatek dochodowy	(40 417)	(32 000)
Zysk za rok z działalności kontynuowanej	121 250	96 000
Strata za rok z działalności zaniechanej	–	(30 500)
Zysk za rok	121 250	65 500

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*A Guide through IFRS...* 2013, s. B1111–B1114).



Tabela 2. Sprawozdanie z wyniku (część sprawozdania z wyniku i pozostałych całkowitych dochodów) za rok kończący się 31 grudnia 20X7 – wariant porównawczy

Wyszczególnienie	20X7	20X6
Przychody	390 000	355 000
Pozostałe dochody	20 667	11 300
Zmian stanu zapasów wyrobów gotowych i produkcji w toku	(115 100)	(107 900)
Koszt wytworzenia świadczeń na własne potrzeby	16 000	15 000
Zużycie surowców i materiałów	(96 000)	(92 000)
Świadczenia pracownicze	(45 000)	(43 000)
Amortyzacja	(19 000)	(17 000)
Utrata wartości rzeczowych aktywów trwałych	(4 000)	–
Pozostałe koszty	(6 000)	(5 500)
Koszty finansowe	(15 000)	(18 000)
Udział w zysku jednostek stowarzyszonych	35 100	30 100
Zysk przed opodatkowaniem	161 667	128 000
Podatek dochodowy	(40 417)	(32 000)
Zysk za rok z działalności kontynuowanej	121 250	96 000
Strata za rok z działalności zaniechanej	–	(30 500)
Zysk za rok	121 250	65 500

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*A Guide through IFRS...* 2013, s. B1111–B1114).

W wariantcie kalkulacyjnym sprawozdania z wyniku ujawnione są niższe kwoty w pozycji „koszty finansowe” niż w wariantcie porównawczym. Podobnie w pozycji „pozostałe koszty”. W wariantcie kalkulacyjnym koszty finansowe w wysokości 7 000 zostały przypisane do poszczególnych funkcji i są ujęte odpowiednio w pozycjach: „koszt własny sprzedaży”, „koszty sprzedaży”, „koszty administracyjne”, a także „pozostałe koszty”. Podobnie różnica pozostałych kosztów w kwocie 3 900 została ukształtowana pod wpływem przypisania tych kosztów do funkcji, z którymi są związane. W pozycjach „koszty finansowe” i „pozostałe koszty” ujawnia się kwoty kosztów finansowych oraz pozostałych kosztów, których nie można przypisać do poszczególnych funkcji.

W sprawozdaniach finansowych sporządzonych według ustawy o rachunkowości koszty i przychody finansowe (a także pozostałe koszty i przychody operacyjne) ujawniane są w takich samych kwotach zarówno w wariantcie porównawczym, jak i kalkulacyjnym.

## 6. Wnioski

Z przedstawionych rozważań dotyczących przychodów i kosztów finansowych prezentowanych w sprawozdaniu finansowym wynika, że kwoty przychodów i kosztów finansowych są zróżnicowane w zależności od:

- podstawy sporządzenia sprawozdania finansowego (sprawozdanie sporządzone według MSSF i według ustawy o rachunkowości),
- wariantu sprawozdania z wyniku w sprawozdaniu z wyniku i pozostałych całkowitych dochodów (prezentacja kosztów według funkcji, prezentacja kosztów według rodzaju, innymi słowy, odpowiednio: wariant kalkulacyjny i wariant porównawczy) w sprawozdaniu finansowym sporządzonym według MSSF.

Przyczyną zróżnicowania kwot przychodów i kosztów finansowych w sprawozdaniach sporządzonych według MSSF i ustawy o rachunkowości jest różne podejście do klasyfikacji działalności jednostki i związanych z nią dochodów i kosztów.

W MSSF w działalności jednostki wyróżnia się działalność zwyczajną i taką, która występuje rzadko, nieregularnie, a więc jest działalnością niezwykłą. Do tak wyróżnionych działalności przypisuje się dochody (przychody i zyski) oraz koszty (koszty i straty). Dochody i koszty finansowe związane z działalnością zwyczajną ujmowane są w kosztach tej działalności. Ujmowanie to jest zależne od sposobu prezentacji kosztów (według funkcji – wariant kalkulacyjny, według rodzaju – wariant porównawczy).

W wariantcie kalkulacyjnym dochody i koszty finansowe związane z działalnością zwyczajną ujmowane są *per saldo* odpowiednio w kosztach dóbr sprzedanych, w kosztach sprzedaży, w kosztach administracyjnych (zarządu) oraz w pozostałych kosztach. Dochody i koszty finansowe niezwiązane z działalnością zwyczajną są ujmowane i prezentowane odrębnie.

W wariantcie porównawczym (prezentacja kosztów według rodzaju) dochody i koszty finansowe są ujmowane i prezentowane *per saldo* odrębnie, i obejmują zarówno pozycje związane, jak i niezwiązane z działalnością zwyczajną jednostki. Ujmowanie i prezentacja kosztów według rodzaju uniemożliwia ich kształtowanie pod wpływem kategorii finansowych.

Ustawa o rachunkowości, definiując pozostałe koszty i przychody operacyjne z wykluczeniem z ich zakresu kategorii finansowych oraz określając wynik na operacjach finansowych, stworzyła podstawy do wyróżnienia w rachunku zysków i strat przychodów i kosztów tzw. podstawowej działalności operacyjnej i pozostałej działalności operacyjnej, a także przychodów i kosztów finansowych, czyli powstałych na operacjach finansowych bez względu na to, z jaką działalnością operacje finansowe były związane. Ustawa określiła również

wymagania w zakresie prezentacji przychodów (przychodów i zysków) oraz kosztów (kosztów i strat). W rezultacie tych regulacji przychody i koszty finansowe prezentowane są odrębnie. Ustawa o rachunkowości traktuje zatem operacje finansowe w sposób szczególny i wymaga odrębnego ujmowania i prezentacji przychodów i kosztów finansowych bez względu na ich związek z poszczególnymi rodzajami działalności oraz określa wynik na operacjach finansowych jako element wyniku finansowego. Warto dodać, że analogiczne zróżnicowania rozwiązań dotyczą prezentowanych kwot pozostałych przychodów i pozostałych kosztów operacyjnych.

Informacje o ważnych kategoriach ekonomicznych, jakimi są przychody i koszty finansowe prezentowane w sprawozdaniach finansowych sporządzonych według różnych zasad, nie mogą być aktualnie przedmiotem badań porównawczych bez wykonania skomplikowanych zabiegów w celu doprowadzenia ich do porównywalności. Wzmoczenie prac nad definicjami i klasyfikacjami omawianych kategorii ekonomicznych pozwoliłoby wyeliminować istniejące różnice rozwiązań i wynikające z nich trudności w tym zakresie.

Innego rodzaju problemem badawczym jest znalezienie odpowiedzi na pytanie, czy i w jakim zakresie rozwiązania polskiej ustawy o rachunkowości i polska praktyka rachunkowości wpływają na informacje przedstawiane w sprawozdaniach finansowych sporządzanych według MSSF.

## Literatura

*The Conceptual Framework for Financial Reporting* (2016), (w:) *IFRS 2016*, IFRS Foundation, London.

*A Guide through International Financial Reporting Standards. Part B* (2013), IFRS Foundation, London.

*IFRS 2016* (2016), IFRS Foundation, London.

*Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2016* (2016), SKwP, IFRS Foundation, Warszawa.

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, 02008R1126-PL-01.01.2016-015.003-3.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. 2016, poz. 1047, ze zm.

*Założenia koncepcyjne sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych* (2001), (w:) *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 2001*, IASB, SKwP, Warszawa.

*Założenia koncepcyjne sprawozdawczości finansowej* (2016), (w:) *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2016*, SKwP, IFRS Foundation, Warszawa.

## **Defining and Classifying Economic Categories in Scientific Research on Contemporary Financial Phenomena**

(Abstract)

Scientific research on contemporary financial phenomena requires the use of information about economic categories, a significant part of which is disclosed in financial statements. High quality research is contingent upon the cohesion of the definitions used and the classification of economic categories.

The main purpose of this paper is to draw the attention of theoreticians of finance, law and accounting to the need to intensify research geared to improving or creating a new definition and classification of the economic categories disclosed in the financial statements of accounting entities.

To justify this thesis, the paper offers an analysis of the current state of financial statements drawn up according to IFRS and the Polish accounting law. It focuses on information about income and costs as well as the use of the term "financial activity" at the normative, educational and economic level. The reasons for misunderstandings in this field are discussed, as are the results of those misunderstandings. This may help in the production of research aimed preventing both, and thus at improving the creation of crucial information for the development of theory of law and economic practice.

**Keywords:** economic category, financial income, financial cost, financial activity.



*Bogusława Bek-Gaik*

*Joanna Krasodomska*

# **Informacje niefinansowe jako obszar współczesnej sprawozdawczości przedsiębiorstw – definicja, źródła i proponowane kierunki badań**

## **Streszczenie**

Rozwój raportowania organizacji, w szczególności w odniesieniu do raportowania informacji niefinansowych, jest szeroko dyskutowany. Przyczyną takiego stanu rzeczy są: rosnąca krytyka tradycyjnego sprawozdania finansowego, zainteresowanie interesariuszy wszystkimi zasobami i dokonaniem jednostki oraz ewolucja podejścia do tworzenia przez nią wartości. Stosowane coraz częściej przez przedsiębiorstwa dodatkowe formy raportowania informacji niefinansowych, zwłaszcza raportowanie zintegrowane, skłaniają do poszukiwania odpowiedzi na pytanie, w jakim kierunku zmierza sprawozdawczość organizacji i jaką rolę odegrają w niej informacje niefinansowe. W artykule przedstawiono definicję informacji niefinansowych oraz ich źródła, takie jak: raport społeczny, sprawozdanie z działalności i raport zintegrowany. Wskazano pożądane kierunki badań w obszarze niefinansowych ujawnień. W artykule wykorzystano wyniki studiów lite-

Bogusława Bek-Gaik, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów i Prawa, Katedra Rachunkowości Finansowej, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: boguslawa.bekgaik@uek.krakow.pl

Joanna Krasodomska, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów i Prawa, Katedra Rachunkowości Finansowej, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: joanna.krasodomska@uek.krakow.pl

ratury przedmiotu, wyniki wcześniejszych badań autorek, a także obserwacje praktyki gospodarczej w obszarze raportowania informacji niefinansowych.

**Słowa kluczowe:** ujawnienia niefinansowe, raportowanie organizacji, raportowanie niefinansowe, raportowanie zintegrowane, komentarz zarządu.

**Klasyfikacja JEL:** M41, M14.

## 1. Wprowadzenie

Koniec rewolucji przemysłowej rozpoczął nową erę – erę informacji. Informacje odgrywają istotną rolę we wszystkich dziedzinach życia: kulturze, polityce, gospodarce. Szczególne miejsce zajmują także w sferze funkcjonowania przedsiębiorstw, w przypadku których mogą przyjąć formę finansowych i niefinansowych ujawnień.

Podstawowym źródłem ujawnień finansowych jest sprawozdanie finansowe. Koniec XX w. to czas wzmożonej krytyki sprawozdania finansowego oraz rozwijającej się dyskusji nad kierunkami ewolucji sprawozdawczości jednostek gospodarczych. W powszechnym przekonaniu informacje ujawniane przez przedsiębiorstwa powinny służyć szerokiemu kręgowi podmiotów (interesariuszom). Z uwagi na mniej istotną w porównaniu z ubiegłymi dziesięcioleciem rolę zasobów materialnych w tworzeniu wartości jednostek gospodarczych informacje te powinny dotyczyć także niematerialnych czynników sukcesu przedsiębiorstw, jak również informować o wpływie na społeczeństwo i środowisko. Podejmowane przez jednostki gospodarcze próby sprostania tym wymogom skutkują wzrostem ilości informacji ujawnianych przez nie poza sprawozdaniem finansowym oraz wzrostem znaczenia informacji niefinansowych w procesie komunikacji z interesariuszami.

Nie ma jednej powszechnie przyjętej definicji informacji niefinansowych i ich klasyfikacji. Informacje niefinansowe są jednak od lat przywoływane w literaturze przedmiotu, co więcej, w związku z wprowadzeniem dyrektywy 2014/95/UE (Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE z dnia 22 października 2014 r. ...) można przypuszczać, że liczba poświęconych im publikacji wzrośnie. Można również zakładać, że wraz z rozwojem praktyki przedsiębiorstw w zakresie ujawniania informacji niefinansowych staną się one coraz częstszym przedmiotem badań naukowych podejmowanych przez badaczy z zakresu finansów. Stąd w opinii autorek niniejszego artykułu problematyka informacji niefinansowych stanowi ciekawy i aktualny przedmiot naukowych dociekań.

Celem artykułu jest przedstawienie sposobów definiowania informacji niefinansowych oraz ich źródeł, takich jak: raport społeczny, sprawozdanie z działalności i raport zintegrowany. Podjęto także próbę wskazania pożądanych kierunków badań w obszarze niefinansowych ujawnień. Dotyczą one m.in. czyn-

ników kształtujących informacje niefinansowe, związku pomiędzy niefinansowymi informacjami a wynikami finansowymi przedsiębiorstwa, użyteczności informacji niefinansowych dla interesariuszy, w szczególności inwestorów i analityków finansowych, zewnętrznej weryfikacji informacji niefinansowych oraz roli rachunkowości zarządczej w procesie przygotowywania informacji niefinansowych.

W artykule wykorzystano wyniki studiów literatury przedmiotu, wyniki wcześniejszych badań autorek, a także obserwacje praktyki gospodarczej w obszarze raportowania informacji niefinansowych.

## 2. Informacje niefinansowe – próba definicji

Informacje niefinansowe to pojęcie, które można coraz częściej spotkać w literaturze z zakresu finansów i rachunkowości. Nie jest ono jednak czymś zupełnie nowym. Polscy autorzy, nawiązując do kwestii informacji niefinansowych w pracach opublikowanych po 2000 r., na ogół nie przedstawiają definicji informacji niefinansowych ani nie podają, co należałoby do nich zaliczyć (por. m.in. Sojak 2000, Kazirod 2002, Kabalski 2005, Marcinkowska 2006, Remisiewicz 2006, Gajewska-Jedwabny 2007, Świdarska 2007, Roszkowska 2008, Gmytrasiewicz 2009, Michalczuk 2009, Wrona 2009, Nowak 2010, Wasilewska 2010, Stępień 2010, Sobczyk 2012, Kędzierska-Bujak 2013, Mućko i Hońko 2013, Szadziewska 2013, Kwiecień 2013, Karmańska 2014, Walińska i in. 2015, Walińska, Bek-Gaik i Gad 2016).

S. Samelak (2013, s. 7–8) stwierdził, że informacje o charakterze niefinansowym są prezentowane w raporcie rocznym obok informacji finansowych i dotyczą m.in. ryzyka gospodarczego, wpływu działalności na środowisko przyrodnicze i kapitału intelektualnego. I. Sobańska (2007, s. 285) umiejscowiła informacje niefinansowe w ramach sprawozdania finansowego obok „tradycyjnych informacji finansowych” i wskazała, że mogą one mieć postać liczbową (np. liczba zatrudnionych), postać wielkości relatywnych (np. zysk na akcję) lub postać opisową (np. charakterystyka działalności w trakcie zaniechania). M. Marcinkowska (2000, s. 192) zaznaczyła, że „specyfika przedmiotu wymaga od rachunkowości przekazywania informacji zarówno finansowych (wyrażonych w jednostkach monetarnych), jak i niefinansowych (wyrażonych w jednostkach fizycznych)”.

Za tradycyjne informacje finansowe można uznać dane generowane w systemie rachunkowości i wyrażone na ogół w mierniku pieniężnym, zawarte w sprawozdaniu finansowym. Nie wszystkie istotne aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa są jednak możliwe do zmierzenia i wyrażenia w pieniądzu oraz ujęcia



w sprawozdawczości finansowej. Informacje te przybierają formę informacji niefinansowych, przy czym mogą być one rozpatrywane w szerszym lub węższym ujęciu.

Propozycję definicji informacji niefinansowych w szerokim ujęciu przedstawiła J. Krasodomska (2014, s. 28), według której pojęcie informacji niefinansowych „obejmuje wszelkie informacje (opisowe lub liczbowe, przy czym niekoniecznie wyrażone w mierniku pieniężnym) publikowane (obowiązkowo lub dobrowolnie) w ramach rocznego raportu przedsiębiorstwa, poza sprawozdaniem finansowym oraz opinią i raportem biegłego rewidenta”. Jest to podejście zgodne z proponowanym w raporcie Jenkinsa (*Jenkins Committee Report...* 1994) oraz prezentowane w pracach przez takich autorów, jak m.in. H. Gernon i G.K. Meek (2001), S.W.G. Robb, L.E. Single i M.T. Zarzeski (2001), K. Gazdar (2007), E. Cauvin, C. Decock-Good i P.-L. Besos (2006).

Wąskie podejście do definiowania informacji niefinansowych zyskało popularność w związku z dyrektywą 2014/95/UE. Ogranicza ono informacje niefinansowe do zagadnień powszechnie łączonych z koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu (*corporate social responsibility* – CSR). Podejście to jest zgodne z ujęciem Komisji Europejskiej, która stwierdziła, że „informacje niefinansowe powszechnie uznaje się za informacje dotyczące ochrony środowiska, ładu korporacyjnego i polityki społecznej. Zawierają się w tym informacje dotyczące różnorodności, gdyż skład organów spółki jest integralną częścią jej ładu korporacyjnego. Informacje te mogą zostać ujawnione w formie sprawozdania w ramach rocznego sprawozdania z działalności, oddzielnego oświadczenia o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego, oddzielnego raportu, strony internetowej itp.” (Dokument roboczy służb komisji... 2013, s. 2). Zgodnie z wprowadzeniem do dyrektywy 2014/95/UE, „aby zwiększyć spójność i porównywalność informacji niefinansowych ujawnianych na terytorium Unii, niektóre duże jednostki powinny przygotowywać oświadczenie na temat informacji niefinansowych zawierające informacje dotyczące przynajmniej kwestii środowiskowych, społecznych i pracowniczych, poszanowania praw człowieka, przeciwdziałania korupcji i łapownictwu”. Jak zauważyła A. Kamela-Sowińska (2016, s. 19), „informacje niefinansowe mają pokazać, co dany podmiot postanowił dokonać w trzech obszarach: ekonomicznym, społecznym oraz środowiskowym, a następnie, czy cele te zostały osiągnięte”<sup>1</sup>.

Informacje niefinansowe można odnaleźć w następujących dokumentach korporacyjnych: raporcie rocznym, a dokładnie w publikowanym w jego ramach sprawozdaniu z działalności, w raporcie społecznym oraz w raporcie zintegrowanym.

---

<sup>1</sup> Przy czym autorka traktuje te informacje jako element sprawozdania finansowego, na co wskazuje tytuł publikacji: *Sprawozdanie finansowe to także dane niefinansowe* (Kamela-Sowińska 2016).

### 3. Źródła informacji niefinansowych

#### 3.1. Sprawozdanie z działalności w świetle zmian wprowadzonych dyrektywą 2014/95/UE

Ważnym źródłem informacji niefinansowych w ramach sprawozdawczości spółek jest sprawozdanie z działalności. Sprawozdanie to towarzyszy sprawozdaniom finansowym wybranych podmiotów i jest przedmiotem regulacji oraz wytycznych z zakresu rachunkowości. Istotne zmiany w zakresie zawartości informacyjnej sprawozdania z działalności wprowadziła dyrektywa 2014/95/UE. Znalazły one wyraz w nowelizacji ustawy o rachunkowości z grudnia 2016 r. Zarówno w dyrektywie, jak i w ustawie określono w zbieżny sposób, co powinno obejmować tzw. oświadczenie na temat informacji niefinansowych, oraz podano wytyczne dotyczące procesu jego opracowywania. O ile jednak dyrektywa wskazuje, że określone jednostki „ujmują w sprawozdaniu z działalności oświadczenie na temat informacji niefinansowych”, o tyle zgodnie z ustawą o zmianie ustawy o rachunkowości spółka „może nie sporządzać oświadczenia na temat informacji niefinansowych, jeżeli wraz ze sprawozdaniem z działalności sporządzi odrębnie sprawozdanie na temat informacji niefinansowych oraz zamieści je na swojej stronie internetowej” (Ustawa z dnia 15 grudnia 2016 r. ..., art. 49b, ust. 1, pkt 9). Jak zaznaczono w ustawie, oświadczenie na temat informacji niefinansowych obejmuje co najmniej: zwięzły opis modelu biznesowego jednostki; kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności związane z jej działalnością; opis stosowanych przez nią strategii odnoszących się do zagadnień społecznych, pracowniczych, środowiska naturalnego, poszanowania praw człowieka oraz przeciwdziałania korupcji, a także opis rezultatów ich stosowania; opis procedur należytej staranności – jeżeli jednostka je stosuje w ramach ww. strategii, oraz opis istotnych rodzajów ryzyka związanych z jej działalnością, mogących wywierać niekorzystny wpływ na wspomniane wyżej kwestie.

Zainteresowanie sprawozdaniem zarządu jako źródłem istotnych informacji niefinansowych jest widoczne także w pracach podjętych przez działający przy Ministerstwie Finansów Komitet Standardów Rachunkowości. Poświęcił on bowiem temu zagadnieniu opublikowany w 2015 r. KSR nr 9 „Sprawozdanie z działalności”. W skali międzynarodowej wytyczne w zakresie sporządzania komentarza zarządu zostały ujęte w wydanym przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (International Accounting Standards Board – IASB) w 2012 r. Praktycznym stanowisku – komentarzu zarządu (*Practice Statement – Management Commentary*) (Krasodomska 2011). W dokumencie zaznaczono, że jest to „opisowy raport dotyczący sprawozdań finansowych, które zostały sporządzone zgodnie z MSSF. Komentarz zarządu dostarcza użytkownikom spr-

wozdań finansowych wyjaśnień dotyczących kwot prezentowanych w sprawozdaniach finansowych, w szczególności sytuacji finansowej jednostki, finansowych wyników działalności i przepływów pieniężnych. Dostarcza ponadto informacji o perspektywach jednostki oraz innych informacji nieprezentowanych w sprawozdaniach finansowych. Komentarz zarządu jest także podstawą dla zrozumienia celów zarządu i strategii przyjętych do ich realizacji” (*Słownik terminów...* 2011). Należy podkreślić, że w powyższym fragmencie nie odwołano się bezpośrednio do informacji niefinansowych czy też dotyczących zagadnień społeczno-środowiskowych. Komentarz zarządu jest również przedmiotem krajowych regulacji z zakresu rachunkowości. Przykładowo w Wielkiej Brytanii funkcjonuje jako *Strategic Report*, a w Stanach Zjednoczonych jako *Management Discussion and Analysis* (Krasodomska 2014).

Warto dodać, że przez wiele lat sprawozdanie z działalności nie było przedmiotem zainteresowania polskich autorów zwartych publikacji z zakresu sprawozdawczości czy rachunkowości finansowej. Za przyczynę tego stanu rzeczy można uznać fakt, że sprawozdanie z działalności nie stanowi elementu sprawozdania finansowego jednostki, a jedynie mu towarzyszy, uzupełniając informacje w nim zawarte w przypadku wybranych podmiotów. Stąd pojawia się także stwierdzenie, że jest to raport z pogranicza rachunkowości (Mućko i Hońko 2013). Wydaje się jednak, że obecnie, szczególnie w kontekście wspomnianych wyżej zmian w regulacjach prawnych, sprawozdanie z działalności stanie się ważnym przedmiotem badań z zakresu sprawozdawczości spółek, zwłaszcza zawartych w nim niefinansowych ujawnień.

### 3.2. Raport społeczny

Jak wskazała A. Szadziwska (2014, s. 262), pierwsze ujawnienia informacji na temat społecznych aspektów prowadzenia biznesu pojawiły się pod koniec lat 50. i na początku lat 60., a ich dynamiczny rozwój nastąpił od lat 70. XX w. W końcu lat 80. i na początku lat 90. spółki w krajach anglosaskich coraz powszechniej publikowały osobne raporty poświęcone zagadnieniom społecznym i środowiskowym. Jak stwierdziła P. Roszkowska (2011, s. 77), „raportowanie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa (*corporate social responsibility reporting* lub *sustainability reporting*) to dobrowolna prezentacja informacji o niefinansowej działalności i wynikach – ekonomicznych, społecznych oraz dotyczących relacji ze środowiskiem – które miały miejsce w ustalonym okresie, zazwyczaj w ciągu roku obrotowego”. Innymi słowy, raport taki, wydawany w postaci publikacji lub umieszczany w witrynie internetowej, „przedstawia w sposób całościowy strategię firmy, jej politykę społeczną i wyniki w zakresie odpowiedzialności społecznej wobec kluczowych grup interesariuszy”.

Najszerzej stosowanymi wytycznymi w zakresie raportowania społecznego są standardy GRI (*Global Reporting Initiative*), tzw. *Sustainability Reporting Guidelines (Global Reporting Initiative... 2017)*. Sama organizacja powstała w 1997 r. w Stanach Zjednoczonych, a jej celem jest stworzenie ogólnych, globalnych ram raportowania ekonomicznych, społecznych i środowiskowych aspektów funkcjonowania organizacji. Ostatnia wersja wytycznych GRI – G4 – została opublikowana w 2013 r., a w 2016 r. przetłumaczono ją na język polski. Jak zauważyła E. Różańska (2015), do istotnych zalet tych wytycznych można zaliczyć sformułowanie podstawowych zasad niefinansowego raportowania oraz opracowanie zestawu wskaźników przystosowanych do specyfiki przedsiębiorstw działających w różnych sektorach gospodarki.

Warto zaznaczyć, że relacje pomiędzy rachunkowością a raportowaniem społecznym nie zostały jednoznacznie określone. O ile publikacja informacji niefinansowych w sprawozdaniu z działalności będąca wynikiem uregulowań zawartych w ustawie o rachunkowości w opinii autorek jednoznacznie wskazuje, że jest to problem mieszczący się w zakresie merytorycznym rachunkowości, o tyle kwestia raportów społecznych nie jest już tak jednoznaczna. Są one wykorzystywane jako materiał badawczy opracowań autorów zajmujących się problematyką rachunkowości. Ich dobrowolny i marketingowy charakter powoduje jednak, że według niektórych badaczy mogą być one traktowane jako wychodzące poza obszar rachunkowości. Wątpliwości te wyraziła A. Kamela-Sowińska (2009), tytułując jeden ze swoich artykułów: *Sprawozdawczość społeczna. Czy to jeszcze rachunkowość?*. Jeżeli jednak przyjąć za punkt odniesienia nie tyle miejsce publikacji informacji, co ich merytoryczną zawartość, należy stwierdzić, że informacje z zakresu CSR są coraz częstszym przedmiotem badań z obszaru finansów i rachunkowości. W Polsce przyczyniło się do tego przede wszystkim opublikowanie dyrektywy 2014/95/UE i nowelizacji ustawy o rachunkowości, jak również wydanie przez Komitet Standardów Rachunkowości KSR nr 9.

### 3.3. Raport zintegrowany

Kolejnym, stosunkowo nowym źródłem informacji niefinansowych jest raport zintegrowany. Zgodnie z ideą jego twórców ma on łączyć informacje finansowe i niefinansowe dotyczące jednostki gospodarczej w całość w jednym dokumencie, tworząc w ten sposób „holistyczny” obraz organizacji. Raport zintegrowany to zbiór informacji o tym, jak organizacja funkcjonuje, w jakim środowisku działa, jakie ma możliwości, jakimi zasobami dysponuje i jakie są jej dokonania.

Raportowanie zintegrowane ma przede wszystkim informować o zdolności organizacji do tworzenia i utrzymywania wartości w krótkim, średnim i długim okresie, a jednym z jego zasadniczych celów jest wprowadzenie zmian do proce-

sów sprawozdawczych organizacji uwzględniających wszystkie aspekty tworzenia wartości – zarówno finansowe, jak i niefinansowe. Instytucją zajmującą się raportowaniem zintegrowanym jest IIRC (International Integrated Reporting Council), która definiuje sprawozdawczość zintegrowaną jako „zwięzły komunikat na temat strategii przedsiębiorstwa, ładu korporacyjnego, osiągniętych efektów działalności gospodarczej oraz perspektyw rozwojowych, w kontekście środowiska zewnętrznego, które to elementy mają służyć kreowaniu wartości w krótkim, średnim i długim terminie” (*The International <IR> Framework... 2013*, s. 7).

W wydanej przez IIRC w 2013 r. Międzynarodowej strukturze ramowej sprawozdawczości zintegrowanej (*International Integrated Reporting Framework*) uporządkowano treść raportu zintegrowanego. Wskazano w niej siedem zasadniczych elementów raportu, które mają zapewnić prezentację unikalnego dla każdej organizacji procesu kreowania wartości. Są to: profil organizacji i środowiska zewnętrznego, ład korporacyjny, model biznesowy, szanse i zagrożenia, strategia i alokacja zasobów, dokonania, podsumowanie wyników (perspektywy na przyszłość) (*The International <IR> Framework... 2013*, s. 24). W dokumencie tym wskazano również trzy fundamentalne koncepcje, na których opiera się raportowanie zintegrowane: różnorodne kapitały (zasoby), jakie organizacja wykorzystuje w swojej działalności, model biznesowy realizowany przez daną organizację oraz kreowanie wartości w czasie. Podkreślono także, że sprawozdawczość zintegrowana ma się koncentrować na modelu biznesowym danej organizacji, jej zasobach i relacjach, z których korzysta i które kształtuje, nazywanych – jak już wcześniej wspomniano – kapitałami.

W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę na fakt, że raportowanie zintegrowane jest logiczną konsekwencją rozwoju dwóch wątków (nurtów) sprawozdawczości korporacyjnej – sprawozdawczości rozwoju zrównoważonego i sprawozdawczości odpowiedzialności społecznej (Walińska, Bek-Gaik i Gad 2016). Zintegrowana sprawozdawczość łączy w sobie dwa wymienione wątki – istotne informacje finansowe i niefinansowe raportowane w odrębnych dokumentach – w spójną całość, a także pokazuje powiązania pomiędzy nimi i wyjaśnia, w jaki sposób poszczególne działania jednostki wpływają na jej zdolność do kreowania i utrzymywania wartości w krótkim, średnim i długim okresie, można je zatem nazwać sprawozdaniem z wartości.

Wyniki badań wskazują zarówno na pozytywne, jak i na negatywne aspekty wdrażania w praktyce raportowania zintegrowanego. Do głównych korzyści z nim związanych można zaliczyć: wysoki stopień transparentności, ujawnienie sposobu zarządzania wszystkimi rodzajami kapitału (finansowym, produkcyjnym, intelektualnym, ludzkim, relacji społecznych i naturalnym), zintegrowane podejście do biznesu, koncentrację na przeszłości i przyszłości powiązanej ze strategią, zwięzłość i istotność prezentowanych informacji (Bek-Gaik 2015, s. 486). Wśród

problemów związanych z raportowaniem zintegrowanym wymienia się natomiast: brak jednolitej formy raportów, trudność określenia wiarygodności prezentowanych danych, głównie o charakterze niefinansowym i perspektywnym, brak zestawu wskaźników do oceny efektów działalności organizacji preferowanych do ujawniania w sprawozdawczości zintegrowanej, co wpływa znacząco na nieporównywalność danych.

Podsumowując, warto zaznaczyć, że raportowanie zintegrowane nie jest równoznaczne z raportowaniem społecznym. Początki powstania tej koncepcji faktycznie miały związek ze społeczno-środowiskowymi aspektami działalności przedsiębiorstw, niemniej wydaje się, że w obecnej formie nie są one w niej już tak istotne. Analiza publikacji IIRC pozwala zauważyć odsunięcie na dalszy plan idei zrównoważonego rozwoju przyświecającej tej instytucji od momentu powstania oraz umiejscowienie w centrum rozważań problemu tworzenia wartości dla inwestorów. Jednocześnie można zauważyć pewne elementy wspólne pomiędzy raportowaniem zintegrowanym a nowymi wymogami sprawozdawczymi w zakresie sprawozdania z działalności. Są nimi model biznesowy, wykorzystanie kluczowych wskaźników efektywności oraz nawiązanie do ładu korporacyjnego.

#### **4. Proponowane problemy i metody badawcze**

Przed badaczami zajmującymi się problematyką finansów otwierają się nowe obszary i perspektywy badawcze. Ujawnianie informacji niefinansowych stało się bowiem faktem, a jednocześnie nowym i ciekawym przedmiotem badań, których wyniki mogą mieć istotne znaczenie praktyczne.

Przegląd literatury poświęconej informacjom niefinansowym oraz analiza publikacji takich autorów, jak X.B. Huang i L. Watson (2015), K. Grabiński (2017), M. Kędzior, D. Kędzior i M. Wójcik-Jurkiewicz (2017), H. Waniak-Michalak, M. Macuda i J. Krasodomska (2016), J. Krasodomska (2015), B. Bek-Gaik (2015, 2017b), B. Bek-Gaik i B. Rymkiewicz (2016), pozwoliły autorkom artykułu na zidentyfikowanie obszarów, w których pożądanym byłoby podjęcie badań empirycznych oraz stworzenie metod umożliwiających osiągnięcie założonych celów. Do tych obszarów należą: 1) czynniki kształtujące informacje niefinansowe, 2) związek pomiędzy niefinansowymi informacjami a wynikami finansowymi przedsiębiorstwa, 3) użyteczność informacji niefinansowych dla interesariuszy, w szczególności inwestorów i analityków finansowych, 4) zewnętrzna weryfikacja informacji niefinansowych, 5) rola rachunkowości zarządczej w procesie przygotowywania informacji niefinansowych.

Można wyróżnić wiele zewnętrznych i wewnętrznych czynników kształtujących zakres niefinansowych ujawnień oraz podzielić je na trzy grupy: czynniki



związane z wynikami finansowymi (np. rentowność czy dźwignia finansowa), kwestie dotyczące ładu korporacyjnego (np. liczba osób zasiadających we władzach spółki, liczba kobiet we władzach spółki, liczba spotkań organów spółki w ciągu roku) oraz cechy charakterystyczne spółki ujawniającej informacje (np. wielkość, branża, internacjonalizacja, reputacja). Wyniki przeprowadzonych dotychczas badań sugerują, że z wyżej wymienionych czynników największy wpływ na zakres ujawnień ma wielkość spółki oraz branża, w której działa. Zgodnie z oczekiwaniami branże wywierające istotny negatywny wpływ na środowisko i lokalne społeczeństwo przywiązują większą wagę do zakresu i jakości prezentowanych informacji. Branżą, względem której stawia się także szczególne wymagania, jeżeli chodzi o zakres niefinansowych ujawnień, jest sektor bankowy.

Dla szerszego publikowania informacji niefinansowych przez spółki szczególnie cenne byłoby stwierdzenie występowania pozytywnej zależności pomiędzy zakresem i jakością dokonywanych ujawnień a osiąganymi wynikami finansowymi. Mimo podejmowania tej problematyki w pracach badawczych i stwierdzenia występowania pewnej zależności pomiędzy informacjami z zakresu CSR a wynikami finansowymi nie udało się do tej pory jednoznacznie ustalić kierunku tej zależności. Wciąż otwarte jest bowiem pytanie, czy spółki prosperują dobrze, bo prezentują informacje niefinansowe, czy też prezentacja informacji z zakresu CSR jest czymś, co dobrze prosperujące spółki robią.

Istotnym i aktualnym problemem pozostaje użyteczność informacji niefinansowych dla odbiorców informacji generowanych przez spółki. Z jednej strony coraz częściej zwraca się uwagę na fakt „przeładowania informacjami”, z drugiej zaś wskazuje, że są one wciąż niewystarczające do właściwej oceny dokonań jednostki. Kluczowe w tym względzie jest uzyskanie opinii najważniejszych interesariuszy spółek – inwestorów i analityków finansowych – ale także pozostałych interesariuszy.

Informacje finansowe są poddawane niezależnej zewnętrznej weryfikacji przez biegłych rewidentów z wykorzystaniem powszechnie akceptowanych i stosowanych standardów rewizji finansowej. W przypadku informacji niefinansowych jest to również wskazane, choć stanowi istotne wyzwanie ze względu na ich specyfikę. Jak do tej pory nie opracowano propozycji standardu rewizji w tym zakresie. Badania naukowe mogłyby zostać w związku z tym ukierunkowane na zbadanie możliwości oraz warunków opracowania i wdrożenia standardów lub wytycznych w zakresie rewizji informacji niefinansowych.

Kolejnym istotnym zagadnieniem jest brak bazy informacyjnej dla potrzeb raportowania informacji niefinansowych w ramach zintegrowanej sprawozdawczości. W Międzynarodowej strukturze ramowej sprawozdawczości zintegrowanej nie zaproponowano żadnych instrumentów ani narzędzi, które mogłyby lub powinny być wykorzystywane w sprawozdawczości zintegrowanej – w ogóle nie

wspomina się o bazie informacyjnej dla raportowania zintegrowanego. Wydaje się, że wymagania stawiane przez sprawozdawczość niefinansową może wypełniać w sensie informacyjnym rachunkowość zarządcza, zarówno operacyjna, jak i strategiczna, a jej liczne narzędzia mogą stanowić solidne wsparcie w ujawnianiu informacji niefinansowych i w przygotowywaniu raportu zintegrowanego (Bek-Gaik 2017a).

W powyżej zarysowanych obszarach badawczych dla ustalenia zakresu i oceny jakości dokonywanych ujawnień mogłyby znaleźć zastosowanie takie metody badawcze, jak analiza treści (*content analysis*) (zarówno raportów rocznych, społecznych, zintegrowanych, jak i raportów analityków finansowych) oraz związany z nią indeks ujawnień (*disclosure index*). Dla ustalenia użyteczności ujawnianych informacji można przeprowadzić wywiady i badania ankietowe. Wymienione metody są powszechnie stosowane w pracach badawczych poświęconych ujawnieniom i analizującym problem z perspektywy twórców informacji, jak i ich użytkowników. Innymi metodami, które również mogłyby znaleźć zastosowanie, są analiza przypadku i eksperyment.

## 5. Podsumowanie

Ze względu na zmiany zachodzące w otoczeniu przedsiębiorstw obok tradycyjnie ujawnianych przez nie informacji finansowych coraz większe znaczenie mają informacje niefinansowe. Są one publikowane w ramach rocznego raportu przedsiębiorstwa w sprawozdaniu z działalności, w raportach społecznych i w raportach zintegrowanych. W ostatnim czasie szczególnie ważnymi w tej kwestii wydarzeniami były powstanie koncepcji zintegrowanego raportowania w 2010 r. oraz opracowanie dyrektywy w sprawie ujawniania informacji niefinansowych w 2014 r.

Raportowanie zintegrowane ma krótką historię, stąd próba jego oceny jest trudna. W Międzynarodowej strukturze ramowej sprawozdawczości zintegrowanej proponuje się, aby raport zintegrowany był jednym dokumentem, który obejmuje i łączy istotne informacje finansowe i niefinansowe prezentowane przez spółki w różnych sprawozdaniach. Wyniki badań pozwalają jednak stwierdzić, że w praktyce wielu przedsiębiorstw raport zintegrowany stał się dodatkowym, publikowanym przez nie raportem, zawierającym wybrane ujawnienia finansowe i niefinansowe. Pojawia się coraz więcej pytań o przyszłość raportu zintegrowanego i zasadność jego powstania. Często podkreśla się, że zbyt duży natfok informacji w raportowaniu zintegrowanym powoduje trudności związane z identyfikacją informacji istotnych dla interesariuszy.



Wprowadzone na mocy dyrektywy 2014/95/UE zmiany można uznać za najważniejszą unijną inicjatywę ustawodawczą w obszarze ujawniania informacji niefinansowych, która będzie miała znaczący wpływ na sposób ich raportowania przez wiele jednostek. Korzyści płynące z wprowadzenia w życie ustaleń dyrektywy wydają się możliwe do osiągnięcia, a należą do nich przede wszystkim: zwiększona przejrzystość spółek, poprawa reputacji, wzrost konkurencyjności w skali globalnej, wzrost zaufania i ogólnej atrakcyjności dla klientów i inwestorów.

Niektóre spółki działające w Polsce sporządzają raporty zintegrowane i raporty społeczne, prezentują także informacje niefinansowe w sprawozdaniach z działalności. Ustalenia dyrektywy 2014/95/UE dotyczą sprawozdania z działalności, a IIRC wskazuje go jako dokument korporacyjny, w którym wprowadzenie odpowiednich, zgodnych z Międzynarodową strukturą ramową sprawozdawczości zintegrowanej zmian może stanowić załączek zintegrowanego raportowania. Z tego względu należy oczekiwać, że znaczenie sprawozdania z działalności jako narzędzia komunikacji z interesariuszami i przedmiotu badań naukowych z pewnością wzrośnie.

Warto zaznaczyć, że dyskusja dotycząca przyszłości ujawniania informacji niefinansowych trwa już od kilku lat i wciąż nie wypracowano jednolitego stanowiska w tej kwestii. Mimo pewnych widocznych korzyści płynących z ujawniania informacji niefinansowych procesowi temu towarzyszą także pewne kontrowersje. Dotyczą one głównie użyteczności i wiarygodności informacji niefinansowych, formy ich ujawniania oraz powiązania z wynikami finansowymi. Podkreślić należy również to, że informacje niefinansowe dotyczą bardzo zróżnicowanych zagadnień i są niejednokrotnie przedstawiane w sposób niezrozumiały dla użytkowników. Zlikwidowanie chaosu informacyjnego, jaki pojawił się w związku z coraz powszechniejszym dokonywaniem niefinansowych ujawnień, jest jednym z kluczowych czynników determinującym ich użyteczność. Kolejnym istotnym problemem jest wypracowanie jednolitej formy ujawniania informacji niefinansowych. Pojawiające się nowe formy sprawozdawcze niejednokrotnie powielają informacje, które są prezentowane w innych źródłach i nie przyczyniają się do zwiększenia przejrzystości i użyteczności generowanych przez spółki informacji. Przyszłość raportowania informacji niefinansowych zależeć będzie od zapotrzebowania na nie interesariuszy, jak również od podejścia zarządów firm do ich ujawniania i od zaakceptowania jednolitej formy ich prezentacji. Pomocne w tej kwestii będą wyniki badań pozwalające ustalić czynniki kształtujące ujawnienia niefinansowe, związek pomiędzy niefinansowymi ujawnieniami a wynikami finansowymi przedsiębiorstwa oraz użyteczność ujawnień niefinansowych dla interesariuszy. Istotne będzie również wskazanie możliwości efektywnej zewnętrznej weryfikacji informacji niefinansowych oraz roli rachunkowości zarządczej w procesie ich przygotowywania.

## Literatura

- Bek-Gaik B. (2015), *Sprawozdawczość zintegrowana – wybrane problemy*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 77.
- Bek-Gaik B. (2017a), *Rachunkowość zarządcza w procesie pomiaru i komunikowaniu wyników działalności (w:) Controlling kosztów i rachunkowość zarządcza*, red. G.K. Świderska, wyd. 2 zm., Difin, MAC Consulting, Warszawa.
- Bek-Gaik B. (2017b), *Sprawozdawczość zintegrowana – przegląd badań*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, vol. 92, nr 148.
- Bek-Gaik B., Rymkiewicz B. (2016), *Tendencje rozwoju sprawozdawczości zintegrowanej w praktyce polskich spółek giełdowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 1(79).
- Cauvin E., Decock-Good C., Besos P.-L. (2006), *Characteristics of the Performance Measures in External Reporting: Non-financial Information Used by French Companies in Their Communication (w:) Performance Measurement and Management Control: Improving Organizations and Society*, red. M.J. Epstein, J.-F. Manzoni, Studies in Managerial and Financial Accounting, vol. 16, JAI Press, Amsterdam.
- Dokument roboczy służb komisji. Streszczenie oceny skutków towarzyszące dokumentowi Wniosek dotyczący Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającej dyrektywę Rady 78/660/EWG i 83/349/EWG w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże spółki oraz grupy, SWD(2013) 128 final, Strasburg.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE z dnia 22 października 2014 r. zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże spółki oraz grupy, Dz. Urz. UE, L 330/1.
- Gajewska-Jedwabny A. (2007), *Relacje inwestorskie i raportowanie wartości (w:) Wycena i zarządzanie wartościami firmy*, red. A. Szablewski, R. Tuzimek, Poltext, Warszawa.
- Gazdar K. (2007), *Reporting Nonfinancials*, John Wiley & Sons Ltd, London.
- Gernon H., Meek G.K. (2001), *Accounting: An International Perspective*, McGraw-Hill, Singapore.
- Global Reporting Initiative. What Is the Global Reporting Initiative? Measuring Economic, Environmental, and Social Performance* (2017), Deloitte, <http://www2.deloitte.com/global/en/pages/about-deloitte/articles/global-reporting-initiative.html> (data dostępu: 1.08.2017).
- Gmytrasiewicz M. (2009), *Wybrane problemy teoretyczne współczesnej rachunkowości (w:) Problemy współczesnej rachunkowości*, praca zbiorowa, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Grabiński K. (2017), *Raportowanie społecznej odpowiedzialności biznesu a kształtowanie wyniku finansowego w świetle zagranicznych badań empirycznych (w:) Społeczna odpowiedzialność biznesu w rachunkowości. Teoria i praktyka*, red. J. Krasodomska, Difin, Warszawa.
- Huang X.B., Watson L. (2015), *Corporate Social Responsibility Research in Accounting*, „Journal of Accounting Literature”, vol. 34, <https://doi.org/10.1016/j.acclit.2015.03.001>.

- The International <IR> Framework* (2013), IIRC, <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf> (data dostępu: 20.11.2015).
- Jenkins Committee Report: Improving Business Reporting – A Customer Focus* (1994), AICPA, <http://www.aicpa.org/interestareas/frc/accountingfinancialreporting/enhanced-businessreporting/pages/jenkinscommittee.aspx> (data dostępu: 20.04.2013).
- Kabalski P. (2005), *Nadrzędne zasady przygotowania i prezentacji sprawozdań finansowych*, „Przegląd Podatkowy”, nr 1.
- Kamela-Sowińska A. (2009), *Sprawozdawczość społeczna. Czy to jeszcze rachunkowość?* (w:) *Problemy współczesnej rachunkowości*, praca zbiorowa, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Kamela-Sowińska A. (2016), *Sprawozdanie finansowe to także dane niefinansowe*, „Rachunkowość”, nr 2.
- Karmańska A. (2014), *The Imperative of Sustainable Growth and Reporting Integration: Three Eras in the Corporate Reporting Development*, „Copernican Journal of Finance & Accounting”, vol. 3, nr 1, <https://doi.org/10.12775/CJFA.2014.006>.
- Kazirod A. (2002), *Rola rewizji sprawozdań finansowych*, „Nasz Rynek Kapitałowy”, nr 2.
- Kędzierska-Bujak I. (2013), *Rola informacji dostarczanych przez rachunkowość w systemach motywacyjnych – wybrane zagadnienia* (w:) *Nauka o rachunkowości na progu gospodarki opartej na wiedzy*, red. A. Karmańska, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.
- Kędzior M., Kędzior D., Wójcik-Jurkiewicz M. (2017), *Wyniki finansowe, ryzyko i koszt kapitału a społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw – przegląd wyników badań* (w:) *Społeczna odpowiedzialność biznesu w rachunkowości. Teoria i praktyka*, red. J. Krasodomska, Difin, Warszawa.
- Krasodomska J. (2011), *Komentarz zarządu w świetle wytycznych Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 61, nr 117.
- Krasodomska J. (2014), *Informacje niefinansowe w sprawozdawczości spółek*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Seria specjalna: Monografie, nr 232, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Krasodomska J. (2015), *Sprawozdawczość zintegrowana jako nowy obszar badań naukowych w rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 82, nr 138.
- Kwiecień M. (2013), *Sprawozdanie z odpowiedzialności społecznej a ryzyko działalności gospodarczej* (w:) *Sprawozdawczość i rewizja finansowa. Problemy kwantyfikacji ryzyka gospodarczego*, red. B. Micherda, M. Andrzejewski, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Marcinkowska M. (2000), *Kształtowanie wartości firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Marcinkowska M. (2006), *Ewolucja raportu: jak zaprezentować wartość przedsiębiorstwa – czyli o nowych tendencjach w sprawozdawczości biznesowej (cz. I)*, „Nasz Rynek Kapitałowy”, nr 4.
- Michalczuk G. (2009), *Komunikowanie na temat kapitału intelektualnego wyzwaniem dla polityki informacyjnej spółek*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, nr 1.
- Mućko P., Hońko S. (2013), „*Sprawozdanie z działalności*” – raport z pogranicza rachunkowości, „Rachunkowość”, nr 10.

- Nowak W.A. (2010), *Teoria sprawozdawczości finansowej*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Remisiewicz M. (2006), *Nowe technologie w relacjach inwestorskich (w:) Metody wyceny spółki. Perspektywa klienta i inwestora*, red. M. Panfil, A. Szablewski, Poltext, Warszawa.
- Robb S.W.G., Single L.E., Zarzeski M.T. (2001), *Nonfinancial Disclosures across Anglo-American Countries*, „Journal of International Accounting, Auditing and Taxation”, vol. 10, nr 1, [https://doi.org/10.1016/s1061-9518\(01\)00036-2](https://doi.org/10.1016/s1061-9518(01)00036-2).
- Roszkowska P. (2008), *Wiarygodność raportów społecznej odpowiedzialności biznesu w kontekście relacji inwestorskich*, „e-Finanse”, nr 4.
- Roszkowska P. (2011), *Rewolucja w raportowaniu biznesowym. Interesariusze, konkurencyjność, społeczna odpowiedzialność*, Difin, Warszawa.
- Różańska E. (2015), *Integracja standardów raportowania społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, vol. 3, nr 1.
- Samelak J. (2013), *Zintegrowane sprawozdanie przedsiębiorstwa społecznie odpowiedzialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Śłownik terminów. Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej* (2011), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Sobańska I. (2007), *Nowa orientacja systemu rachunkowości w praktyce polskiej w kontekście wdrażania MSR/MSSF (w:) Rachunkowość wczoraj, dziś, jutro*, red. T. Cebrowska, A. Kowalik, R. Stepień, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Sobczyk M. (2012), *Zintegrowane raportowanie – nowy model raportowania biznesowego*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 13, nr 1.
- Sojak S. (2000), *Ceny transferowe w przedsiębiorstwach wielonarodowych*, Oficyna Wydawnicza Wizja, Warszawa.
- Stepień M. (2010), *Interakcja gospodarki i środowiska w rachunkowości jednostki gospodarczej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 816.
- Szadziewska A. (2013), *Rola rachunkowości w pomiarze efektywności działań CSR*, „Zarządzanie i Finanse”, nr 4/4.
- Szadziewska A. (2014), *Prezentowanie informacji na temat społecznej odpowiedzialności w sprawozdawczości zewnętrznej przedsiębiorstw*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 329.
- Świdarska G.K. (2007), *W poszukiwaniu optymalnego raportu*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, nr 1.
- Towards Integrated Reporting – Communicating Value in the 21st Century* (2011), IIRC, [http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2011/09/IR-Discussion-Paper-2011\\_spreads.pdf](http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2011/09/IR-Discussion-Paper-2011_spreads.pdf) (data dostępu: 20.12.2014).
- Ustawa z dnia 15 grudnia 2016 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, Dz.U. 2017, poz. 61.
- Walińska E., Bek-Gaik B., Gad J. (2016), *Sprawozdawczość finansowa i niefinansowa przedsiębiorstwa – w kierunku integracji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Walińska E., Bek-Gaik B., Gad J., Rymkiewicz B. (2015), *Sprawozdawczość przedsiębiorstwa jako narzędzie komunikacji z otoczeniem, Wymiar finansowy i niefinansowy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Waniak-Michalak H., Macuda M. Krasodomska J. (2016), *Corporate Social Responsibility and Accounting in Poland: A Literature Review*, „Accounting and Management Information Systems”, vol. 15, nr 2.

- Wasilewska E. (2010), *Raportowanie społeczne przedsiębiorstw: koncepcja i rola międzynarodowych standardów raportowania*, „Master of Business Administration”, vol. 18, nr 4.
- Wrona S. (2009), *Sprawozdawczość biznesowa jako narzędzie komunikacji z inwestorami*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 42.

## **Non-financial Disclosures as Contemporary Corporate Reporting – Definition, Sources and Proposed Research Directions**

(Abstract)

There is ever more debate surrounding the development of corporate reporting, in particular as regards non-financial disclosures. Three factors are responsible for that debate: rising criticism of traditional financial statements, growing stakeholder interest in all company resources and overall performance, as well as an evolution of the approach to corporate value creation. Additional forms of non-financial reporting, which are more and more common among companies, and integrated reporting in particular, prompt the need to determine the direction for corporate reporting and the role non-financial information is to play in its transformation. This paper presents a definition of non-financial disclosures, as well as their main sources, such as corporate social responsibility reporting, management commentary and integrated reporting. It indicates useful directions research in the area of non-financial reporting could take. The paper is based on a literature review, and also includes the results of the authors' earlier studies, as well as observations on economic practices in the area of non-financial reporting.

**Keywords:** non-financial disclosures, corporate reporting, non-financial reporting, integrated reporting, management commentary.

*Marcin Kędzior*

*Konrad Grabiński*

# Forma prezentacji informacji w sprawozdaniach finansowych a ich użyteczność – przegląd wybranych badań

## Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie wskazywanych w literaturze przedmiotu argumentów dotyczących wpływu sposobu prezentacji sprawozdań finansowych na ich użyteczność. Podstawową metodą badawczą zastosowaną w opracowaniu jest analiza krajowej i zagranicznej literatury przedmiotu oraz prezentowanych w niej badań empirycznych innych autorów. W większości przypadków badania i opinie, które są przedmiotem analizy, odnoszą się do sposobów prezentacji sprawozdania finansowego wymaganych przez polską ustawę o rachunkowości, MSR/MSSF oraz US GAAP. Jako jeden z istotnych obszarów formy prezentacji wyróżniono m.in. poziom agregacji i dezagregacji informacji sprawozdawczej. Kolejnym aspektem formy prezentacji przedstawionym w artykule są założenia projektu standardu opracowanego wspólnie przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB) i Radę Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB), dotyczącego ujednoczenia prezentacji poszczególnych części sprawozdania finansowego i jego potencjalne oddziaływanie na użyteczność tego sprawozdania. Analiza wyników badań innych autorów oraz opinii dostarcza argumentów potwierdzających główną tezę, że forma prezentacji ma wpływ na użyteczność sprawozdania finansowego.

Marcin Kędzior, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów i Prawa, Katedra Rachunkowości Finansowej, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: kedziorm@uek.krakow.pl

Konrad Grabiński, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów i Prawa, Katedra Rachunkowości Finansowej, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: kg@uek.krakow.pl



**Słowa kluczowe:** użyteczność sprawozdania finansowego, forma prezentacji sprawozdań finansowych, agregacja i dezagregacja elementów sprawozdań finansowych, założenia koncepcyjne sprawozdawczości finansowej.

**Klasyfikacja JEL:** M41, O16.

## 1. Wprowadzenie

Głównym problemem przedstawionym w opracowaniu jest wpływ formy prezentacji na użyteczność sprawozdania finansowego. W każdym systemie normatywnym sprawozdawczości finansowej oraz środowisku, w którym funkcjonują użytkownicy sprawozdań finansowych, wymagania dotyczące formy prezentacji mogą mieć wpływ na użyteczność raportowanej informacji. Przedstawione rozważania dotyczą formy prezentacji sprawozdań finansowych sporządzonych zgodnie z MSSR/MSSF oraz w nieco mniejszym stopniu sporządzonych według ustawy o rachunkowości oraz US GAAP. Głównym celem sprawozdań finansowych, zgodnie z „Załoženiami koncepcyjnymi sprawozdawczości finansowej” opracowanymi przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB – International Accounting Standards Board), jest dostarczanie użytecznej informacji finansowej dla użytkowników, którzy są obecnymi i potencjalnymi dostarczycielami kapitału do jednostki (*Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej* 2011), podobnie uważają (Andrzejewski i Maślanka 2016, Maślanka 2004). E. Łazarowicz (2016, s. 90–92) przedstawia dogłębną analizę struktury celów współczesnej sprawozdawczości finansowej. Autorka wskazuje na decyzyjny charakter użyteczności, który jest uzależniony od tego, kto jest odbiorcą informacji finansowej, co dotyczy w szczególności decyzji podejmowanych przez takie podmioty, które dostarczają kapitał do jednostki lub mogą potencjalnie go dostarczać. Do tej grupy zostali zaliczeni inwestorzy, pożyczkodawcy i inni wierzyciele, a informacja użyteczna jest definiowana jako taka, która wspomaga ich w decyzjach dotyczących zakupu, sprzedaży lub utrzymania instrumentów kapitałowych i dłużnych.

W założeniach koncepcyjnych przedstawione zostały również cechy jakościowe w formie postulatów wskazujących, czym powinna się odznaczać użyteczna informacja finansowa. W szczególności w założeniach koncepcyjnych sprawozdawczości finansowej (*Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej* 2011, CJ19) wskazuje się, że porównywalność, sprawdzalność, terminowość i zrozumiałość to cechy, które wpływają na poprawę użyteczności sprawozdań finansowych. Z punktu widzenia analizowanego problemu należy stwierdzić, że poprawa formy prezentacji w szczególności powinna wpłynąć na takie cechy jakościowe, jak porównywalność oraz zrozumiałość sprawozdania finansowego, a przez to pośrednio podwyższać użyteczność sprawozdań finansowych.

Jednym z czynników, które mogą wpływać na jakość sprawozdań finansowych, jest forma prezentacji informacji w sprawozdaniu. Sposób prezentacji sprawozdań finansowych jest przedmiotem licznych badań empirycznych. W polskiej literaturze przedmiotu do istotnych prac odnoszących się do formy prezentacji sprawozdania finansowego należy zaliczyć m.in. prace H. Buk (2011), K. Czubakowskiej (1989), K. Winiarskiej (1994), J. Gierusza (2005, 2010), E. Walińskiej (2009, 2010), P. Wójtowicza (2009), A. Górskiej i A. Parkitnej (2010), K. Zasiewskiej (2011), K. Grabińskiego (2012) oraz B. Bek-Gaik (2013). Przedmiotem analiz powyższych badań jest na ogół sposób prezentacji podstawowych części sprawozdania finansowego bilansu lub rachunku zysków i strat.

Dla potrzeb rozważań prowadzonych w niniejszym artykule formę prezentacji zdefiniowano jako wymagany przez normy prawne rachunkowości układ treści prezentowanych w zasadniczej części sprawozdania finansowego, wymagany poziom szczegółowości, jak również związki pomiędzy poszczególnymi elementami. Przez zasadniczą część sprawozdania finansowego autorzy rozumieją bilans (sprawozdanie z sytuacji finansowej), rachunek wyników (sprawozdanie z całkowitych dochodów), zestawienie zmian w kapitale własnym oraz sprawozdanie z przepływów pieniężnych. Forma prezentacji dotyczy również informacji dodatkowej, jednak w większości badań empirycznych i normatywnych nie jest ona przedmiotem badań.

Ponieważ rozważania przedstawione w artykule dotyczą głównie regulacji MSR/MSSF, istotne jest również zdefiniowanie pojęć pozycji, składników oraz elementów sprawozdania finansowego. W regulacjach MSR/MSSF nie ma podanych bezpośrednich definicji tych pojęć (również w słowniku MSR/MSSF) i panuje w tym zakresie chaos pojęciowy. Z analizy treści MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych” (WP 07, WP 12, WP 13) można wywnioskować, że przez pojęcie pozycji sprawozdania finansowego można rozumieć każdy rodzaj informacji, która jest wykazywana odrębnie w sprawozdaniu finansowym i do której jest przypisana wartość liczbowa. Co więcej, w MSR 1 (par. 7) stwierdza się, że informacja dodatkowa zawiera również informacje na temat „pozycji, które nie kwalifikują się do ujęcia”, czyli nie można ich uznać za składnik aktywów, zobowiązań itd., a ponadto jeżeli dana pozycja nie jest istotna, to można ją łączyć z innymi. Niektóre z zaprezentowanych w sprawozdaniu finansowym pozycji są dzielone na części składowe – kategorie i podkategorie, przykładowo rezerwy dzieli się na rezerwy z tytułu świadczeń pracowniczych i pozostałe rezerwy. Ponadto MSR 1 wymaga, aby w odniesieniu do każdej pozycji zaprezentowanej w zasadniczej części sprawozdania finansowego jednostka przedstawiła informacje uzupełniające w notach.

Jeżeli w wyniku stosowania zasady memoriałowej jednostka ujmuje pozycje, które spełniają kryteria ujmowania, to wtedy rozpoznawane pozycje są określane



jako elementy sprawozdań finansowych: aktywa, zobowiązania, kapitał własny, dochody i zobowiązania (MSR 1, par. 28). Oprócz pojęć pozycji i elementów w MSR 1 stosuje się również pojęcie składników w odniesieniu do pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów i pozycji kapitałów własnych. Pojęcia pozycji, składników oraz elementów są w literaturze często stosowane zamiennie, a rozróżnienie powyższych pojęć nie zostało jak dotąd uporządkowane od strony regulacyjnej. Z przedstawionej analizy wynika, że pojęcie pozycji jest najszersze i obejmuje swoim zakresem zarówno elementy, jak i składniki sprawozdania finansowego. W rezultacie można uznać, że w niniejszym artykule autorzy przez pojęcie pozycji rozumieją zagregowany opis rachunkowy spójnego pod względem treści zjawiska ekonomicznego, do którego została przypisana wartość liczbową wyrażona w mierniku pieniężnym i która jest prezentowana w sprawozdaniu finansowym. Z kolei te pozycje, które spełniają kryteria uznawania i są ujmowane w bilansie lub sprawozdaniu z całkowitych dochodów, są określone mianem elementów. Pozostałe pozycje, które są wykazywane w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych, czy też w zestawieniu zmian w kapitale własnym, autorzy proponują określać mianem składników sprawozdania finansowego.

Istotnym aspektem formy prezentacji jest poziom agregacji pozycji sprawozdania finansowego, czyli na jakim poziomie szczegółowości informacja powinna być prezentowana. Kolejny aspekt dotyczy układu i zawartości sprawozdań finansowych. W MSR 1 dopuszcza się tutaj daleko idącą dowolność, wskazano jedynie listę pozycji, które muszą być zaprezentowane w sprawozdaniu finansowym, podczas gdy polski ustawodawca w załącznikach do ustawy o rachunkowości rekomenduje konkretne rozwiązania w tym zakresie, które potocznie są określane jako wzorcowe sprawozdania finansowe. Przykładowo, w załączniku nr 1 przedstawiono zakres informacji wykazywanych w sprawozdaniu finansowym dla jednostek innych niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji, a także wzór bilansu, rachunku zysków i strat itd. W rezultacie sprawozdania finansowe sporządzone według polskiej ustawy cechują się wyższym poziomem porównywalności pod względem formy prezentacji (Grabiński i Kędzior 2007). Należy jednak podkreślić, że zarówno w rozwiązaniach krajowych, jak i międzynarodowych brakuje spójności w zakresie budowy poszczególnych elementów sprawozdania finansowego.

W badaniach empirycznych nad formą prezentacji sprawozdań finansowych można zauważyć dwa ścierające się poglądy. Zwolennicy pierwszego argumentują, że przy założeniu silnej efektywności informacyjnej rynków kapitałowych miejsce i forma prezentacji sprawozdań finansowych nie powinny mieć znaczenia (Bratten, Choudhary i Schipper 2013). Podejście to zakłada, że użytkownicy mając dostęp do wiarygodnej informacji, są w stanie samodzielnie pozyskać i przetworzyć

informacje do postaci przez nich pożądanej. W związku z tym organy stanowiące regulacje rachunkowości powinny jedynie zadbać o to, aby wiarygodna informacja znalazła się w sprawozdaniu finansowym, niezależnie od miejsca i formy jej prezentacji. Druga koncepcja zakłada odmienne stanowisko – wskazuje się, że sposób prezentacji ma istotne znaczenie dla zrozumienia przez użytkowników raportowanej informacji. W szczególności, problem badawczy jest formułowany następująco: czy rynek kapitałowy w inny sposób przetwarza informację ujętą w sprawozdaniu finansowym, tj. w bilansie i rachunku wyników, niż tę, która jest ujawniona w informacji dodatkowej. Przedstawiciele drugiego obozu wskazują na wyższe koszty przetwarzania informacji zaprezentowanej w informacji dodatkowej w stosunku do tej ujętej w bilansie i rachunku wyników (Davis-Friday i in. 1999; Ahmed, Kilic i Lobo 2006; Barth, Clinch i Shibano 2003) oraz postrzeganie przez użytkowników informacji dodatkowej jako mniej wiarygodnej (Choi, Collins i Johnson 1997, Davis-Friday, Liu i Mittelstaedt 2004, Choudhary 2011). Również D.E. Hirst i P.E. Hopkins (1998, s. 48) stwierdzają, że informacja nie będzie użyteczna, jeśli jednocześnie nie będzie dostępna oraz łatwa do przetworzenia (przejrzysta). W rezultacie można stwierdzić, że w literaturze przedmiotu są przedstawiane liczne argumenty wskazujące, że forma prezentacji i jasność przekazu ma istotne znaczenie dla użyteczności sprawozdań finansowych.

Celem opracowania jest próba oceny wpływu sposobu prezentacji informacji w sprawozdaniach finansowych na ich użyteczność. Głównym wnioskiem płynącym z prezentowanych rozważań jest wskazanie na konieczność opracowania przez organy stanowiące regulacje rachunkowości optymalnej formy prezentacji z punktu widzenia użyteczności sprawozdań finansowych. Podstawową metodą badawczą są badania literaturowe. W kolejnych punktach opracowania omówiono problemy agregacji i prezentacji informacji w sprawozdaniu finansowym oraz projekt standardu dotyczący nowej formy prezentacji.

Artykuł stanowi jedną z nielicznych w literaturze polskiej prób oceny wpływu formy prezentacji informacji w sprawozdaniu finansowym na jego użyteczność w kontekście propozycji standardu prezentacji sprawozdania finansowego opracowanego wspólnie przez IASB i Radę Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB – Financial Accounting Standards Board). Zdaniem autorów powyższa koncepcja jest nadal atrakcyjną propozycją kierunku zmian sprawozdawczości finansowej. W dalszej części artykułu zostały przedstawione problemy dotyczące poziomu agregacji informacji prezentowanej w sprawozdaniu finansowym, harmonizacji rachunkowości w kontekście proponowanego wspólnego standardu IASB i FASB dotyczącego formy prezentacji i jego oceny oraz podsumowania i wnioski.

## 2. Poziom agregacji informacji prezentowanej w sprawozdaniu finansowym

W przypadku bardziej skomplikowanych pozycji sprawozdawczych w zakresie ujęcia, wyceny i ewidencji istotne znacznie ma, na jakim poziomie szczegółowości jest przedstawiana informacja. Do elementów prezentowanych w sprawozdaniu finansowym, które odznaczają się dużym stopniem skomplikowania, zaliczane są m.in. takie pozycje, jak: świadczenia pracownicze, rezerwy na świadczenia emerytalne, instrumenty finansowe, czy też transakcje leasingu. Jak stwierdzają C. Wiedman i H. Wier (2004), dotyczy to zwłaszcza zagadnień, które uznawane są za kontrowersyjne i są regulowane poprzez obszerne standardy. W swoich badaniach empirycznych stawiają oni następujące pytanie: czy z punktu widzenia użyteczności decyzyjnej bardziej korzystna jest forma prezentacji jednej, syntetycznej pozycji, czy też korzystniejsza będzie forma prezentacji polegająca na rozbiciu tej pozycji na bardziej szczegółowe składniki oraz ich prezentacja w różnych miejscach sprawozdania finansowego?

B. Lev (1968, s. 247) wskazuje, że proces sprawozdawczości finansowej można postrzegać jako łączenie, lub inaczej agregację, szczegółowych informacji – kwot sald poszczególnych kont księgowych – w zbiorcze pozycje sprawozdawcze. Ponadto dodaje, że w założeniu użytkownik sprawozdania finansowego preferuje informacje bardziej szczegółowe niż zbiorcze, co oznacza, że poprzez proces agregacji następuje częściowa utrata wartości informacyjnej sprawozdania finansowego.

Proces odwrotny do agregacji informacji księgowej jest określany mianem dezagregacji i polega na rozłożeniu zbiorczej pozycji sprawozdawczej na elementarne części składowe. Ponadto dezagregacja pozwala na badanie, jak poszczególne składniki pozycji sprawozdawczej są związane z sytuacją makroekonomiczną lub wpływają na sytuację finansową jednostki sprawozdawczej i jej rentowność. Co jednak najważniejsze, proces rozbicia, przynajmniej w założeniu, powinien prowadzić do lepszego zrozumienia istoty zdarzenia czy transakcji, która jest opisywana w sprawozdaniu za pomocą danej pozycji sprawozdawczej, a zatem powinien korzystnie wpływać na użyteczność sprawozdań finansowych (Goncharov i Hodgson 2011).

Powyższe postulaty są zasadne, ponieważ sprawozdawczość w obecnym kształcie nie jest w stanie przekazać faktycznie użytecznych informacji dla różnych uczestników życia gospodarczego. Dotyczy to szczególnie inwestorów, którzy oczekują właściwych informacji o ryzyku i przyszłej stopie zwrotu (Pounder 2008, s. 20; Masztalerz 2010; Luty 2010). Dezagregacja pozycji może przynajmniej częściowo zmienić tę niekorzystną dla nich sytuację. Należy ponadto zwrócić uwagę, że sposób agregacji pozycji nie był przedmiotem zmian

od lat 90. XX w. W opinii wielu osób nie jest on właściwy z punktu widzenia współcześnie funkcjonujących rynków kapitałowych i nie przekazuje wystarczająco szczegółowych informacji (DiFabio 2009, s. 45). Dezagregację pozycji popiera również Europejska Grupa Doradcza ds. Sprawozdawczości Finansowej (EFRAG – European Financial Reporting Advisory Group). Ekspertki EFRAG wręcz uważają, że dezagregacja pozycji może stanowić jedną z najważniejszych zasad prezentacji sprawozdania finansowego. Dezagregacja pozycji sprawozdawczej ma również swoich przeciwników, którzy twierdzą, że dostarczanie zbyt szczegółowych informacji nie zwiększa użyteczności sprawozdań finansowych. Powołują się oni na zasadę istotności, zgodnie z którą każda informacja, która nie jest istotna, nie powinna być oddzielnie prezentowana w sprawozdaniu finansowym, a raczej należy ją wykazywać łącznie w zbiorczej pozycji sprawozdawczej. Ponadto wskazują, że sprawozdanie finansowe już obecnie przekazuje zbyt szczegółowe informacje, a użytkownik nie jest w stanie ich przetworzyć. Jest to widoczne m.in. w bardzo obszernych raportach rocznych liczących po kilkaset stron. Zbyt duża liczba szczegółowych informacji może utrudniać właściwą ocenę sytuacji finansowej jednostki, a także zebranie naprawdę istotnych danych. Dotyczy to głównie oceny płynności i elastyczności finansowej, bardzo istotnej dla inwestorów giełdowych. W przypadku dużej liczby pozycji sprawozdawczych w szczególności inwestorzy indywidualni mogą mieć problemy z analizą i interpretacją danych (Giacomino i Akers 2010, s. 61).

W opinii ekspertów EFRAG natłok informacji w sprawozdawczości finansowej jest zjawiskiem niepożądanym, ponieważ utrudnia komunikację między poszczególnymi użytkownikami sprawozdawczości finansowej a jednostką gospodarczą (*Prezentacja sprawozdań finansowych...* 2010). Badania w tym zakresie przeprowadzili L. Ragland i J.L. Reck (2016). Autorzy ci analizowali wpływ dezagregacji skomplikowanych pozycji sprawozdawczych na osąd użytkowników sprawozdań finansowych zaliczanych do tzw. nieprofesjonalnych inwestorów. Za pomocą eksperymentu na próbie 114 osób wykazali, że metoda prezentacji skomplikowanej pozycji sprawozdawczej – poziom agregacji – wpływa na ocenę tej pozycji przez użytkowników. W szczególności stwierdzili oni wyższy poziom zrozumienia tej pozycji przez użytkowników w przypadku jej dezagregacji na części składowe i ich prezentację w różnych częściach sprawozdania finansowego, tj. w bilansie i rachunku wyników. Wyniki badań mogą mieć istotne znaczenie dla mniej rozwiniętych rynków kapitałowych, na których poziom profesjonalizacji inwestorów jest znacząco niższy niż na rynkach bardziej rozwiniętych.

W regulacjach z zakresu rachunkowości problem agregacji zazwyczaj rozstrzygany jest przez odwołanie się do kryterium istotności. Należy ocenić bowiem, na ile istotna jest informacja dotycząca części pozycji sprawozdawczej. Jeżeli nie jest istotna, pozycja ta powinna być włączona do pozycji zbiorczej. Jednocześnie

przepisy księgowo nie dostarczają ilościowych wytycznych w zakresie istotności, odwołując się w tym miejscu do profesjonalnego osądu księgowego. Wyniki badań empirycznych wskazują jednak, że w przypadku bardziej skomplikowanych pozycji sprawozdawczych ich rozłożenie na prostsze elementy i prezentacja w różnych częściach sprawozdania finansowego może korzystnie wpłynąć na użyteczność sprawozdań finansowych (Wiedman i Wier 2004). Konieczność podziału skomplikowanych pozycji sprawozdawczych powinna być jednak skodyfikowana w normach prawnych dotyczących rachunkowości. Nie ma w tej kwestii zgodności w literaturze przedmiotu. Konieczne jest bez wątpienia przeprowadzenie stosownych badań empirycznych (Acton 2009).

### **3. Harmonizacja rachunkowości a nowy standard prezentacji sprawozdania finansowego**

Drugi aspekt formy prezentacji dotyczy rewolucyjnej zmiany sprawozdawczości finansowej, która kilka lat temu była szeroko dyskutowana na forum publicznym. Nie doczekała się ona realizacji w postaci regulacji prawnych i wprowadzenia w życie. Propozycja ta została sformułowana w okresie 2008–2010, kiedy współpraca między IASB i FASB była ciągle żywa, a wspólny projekt obu rad w zakresie nowej prezentacji sprawozdania finansowego uznawano za przyszłość procesu pełnej konwergencji i bardzo ważny krok w celu harmonizacji światowej rachunkowości.

Od czasu zawartych w 2004 r. porozumień w Norwalg podjęto liczne inicjatywy harmonizujące zróżnicowane przepisy krajowe rachunkowości, podkreślić jednak należy, że wspomniana inicjatywa IASB i FASB miała tutaj kluczowe znaczenie. W opinii wielu zainteresowanych stron było i jest nadal konieczne stworzenie globalnych standardów rachunkowości. Osiągnięcie tego celu utrudniać mogą różnice zdań w różnorodnych kwestiach między IASB i FASB, które ostatecznie doprowadziły do fiaska procesu konwergencji oraz braku realizacji m.in. omawianej koncepcji nowej formy prezentacji sprawozdań finansowych.

Rozpatrując stosowalność MSSF i US GAAP na świecie, te pierwsze standardy wydają się znacznie bardziej rozpowszechnione, a także w większym stopniu akceptowalne przez różnych użytkowników sprawozdań finansowych (Rivera i in. 2014). Obecnie szacuje się, że ponad 110 krajów na świecie deklaruje przyjęcie do stosowania MSSF. Z drugiej strony amerykański rynek kapitałowy nadal uważany jest za największy i najbardziej atrakcyjny na świecie, co znacząco wpływa na popularność US GAAP.

R. Herz, przewodniczący FASB w latach 2002–2013, pozytywnie oceniał inicjatywy zmierzające do ujednoczenia formatu sprawozdania finansowego

w przekroju międzynarodowym ([www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175818337471&](http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175818337471&), data dostępu: styczeń 2018). W tamtym czasie w praktyce gospodarczej występowała duża swoboda w zakresie prezentacji sprawozdania finansowego, w szczególności przygotowanego na podstawie wytycznych zawartych w MSSF, co ma miejsce również obecnie. W opinii R. Herza głównym celem standardu miała być poprawa użyteczności informacji i zwiększenie ich porównywalności na rynkach kapitałowych (zob. Cain 2008, s. 14). Wydaje się, że właśnie ten ostatni postulat miał faktycznie zdecydowany priorytet. Podobnie uważa K. Oliver (2014). Celem projektu było stworzenie wewnętrznie spójnych, światowych standardów rachunkowości zwiększających porównywalność i zrozumiałość sprawozdań finansowych. Cel ten wyklucza tworzenie dwóch niezależnych zestawów standardów rachunkowości, które są w dużym stopniu ze sobą porównywalne.

Stworzenie globalnych standardów rachunkowości ukierunkowanych na wspólną formę prezentacji, klasyfikacji, agregacji pozycji wykazywanych w sprawozdaniu finansowym jest bez wątpienia pożądane z perspektywy jakości sprawozdań finansowych. Niemniej nie istnieją na świecie badania, które jednoznacznie określają zarówno korzyści, jak i koszty harmonizacji rachunkowości (Ward, Ward i Deck 2012). Dominuje przekonanie o przewadze tych pierwszych nad drugimi. Postulowany w tamtym czasie, tj. w latach 2008–2010, nowy format prezentacji informacji nadal ma wiele zalet, tym bardziej że jak wskazuje T. Wójtowicz (2015), istnienie wielu opcji ujmowania i prezentacji danych finansowych powoduje, że użyteczność decyzyjna sprawozdania finansowego w dotychczasowej formie prezentacji jest niewielka.

Wspólne przedsięwzięcie IASB i FASB nie mogło stanowić zaskoczenia, ponieważ w MSR 1 oraz w rozwiązaniach opartych na US GAAP w zakresie prezentacji sprawozdania finansowego występowało i nadal występuje dużo podobieństw. Najważniejsze różnice dotyczą wybranych zagadnień odnoszących się do sprawozdania z sytuacji finansowej, prezentacji długoterminowego zadłużenia oraz aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego. Większość różnic należy uznać za niewielkie, istotne w ograniczonym zakresie. Nowy standard dotyczący formy prezentacji mógł znacząco zwiększyć porównywalność sprawozdań finansowych sporządzonych według US GAAP i MSSF. Projekt nie eliminował wszystkich zastrzeżeń, jakie wносиły obie strony, część założeń projektu zyskała aprobatę i akceptację zarówno IASB, jak i FASB (Oliver 2014).

Dla amerykańskich podmiotów, w szczególności działających w skali międzynarodowej, korzystna byłaby dalsza współpraca IASB i FASB. Zagraniczne oddziały amerykańskich koncernów są bardzo często zobligowane do sporządzania lokalnych sprawozdań finansowych w oparciu o MSSF (Rivera i in. 2014). P. Pacter (2013, s. 1) uważa, że dla wielu amerykańskich przedsiębiorstw, szcze-



gólnie giełdowych, dobrym rozwiązaniem byłoby stworzenie jednego globalnego zestawu standardów rachunkowości. S.P. Ward, D.R. Ward i A.B. Deck (2012) podkreślają również potrzebę harmonizacji amerykańskich standardów rachunkowości z rozwiązaniami opartymi na MSSF. Ich dotychczasowa użyteczność na potrzeby podejmowania decyzji, a także stopień skomplikowania były poddane uzasadnionej krytyce. Powiązania między poszczególnymi częściami sprawozdawczości finansowej były również oceniane jako niejednoznaczne, szczególnie dla niedoświadczonego użytkownika sprawozdań finansowych. Dotyczy to zarówno regulacji MSSF, jak i US GAAP.

#### **4. Ocena propozycji standardu dotyczącego nowej formy prezentacji**

Nowa forma prezentacji sprawozdań finansowych stanowiła zasadniczą zmianę układu i koncepcji sprawozdania finansowego. W projekcie standardu zmianie poddano prezentację sytuacji finansowej, wyników z działalności czy sprawozdania z przepływów pieniężnych. Nowa wersja prezentacji sprawozdania finansowego przedstawia spójny i jednolity obraz działalności finansowej podmiotu gospodarczego (*Prezentacja sprawozdań finansowych...* 2010, s. 1). Części sprawozdania finansowego uzupełniają się wzajemnie, duża spójność występuje również na poziomie poszczególnych kategorii. Nowa forma prezentacji mogłaby ułatwić użytkownikom zaobserwowanie i zrozumienie relacji między głównymi obszarami działalności biznesowej. Dezagregacja pozycji była konieczna i została przeprowadzona na podstawie kryterium funkcji, natury, podstawy wyceny z uwzględnieniem płynności i elastyczności finansowej. Podział pozycji sprawozdawczych miał na celu przekazanie bardziej użytecznych informacji (Ward i Ward 2013).

Informacje prezentowane w poszczególnych częściach sprawozdania finansowego zostały ujednolicone. Zarzutem czynionym tej propozycji był wysoki koszt przygotowania, analizy i interpretacji sprawozdania finansowego sporządzonego według nowych zasad. Trudno z drugiej strony zgodzić się z poglądem, że są to zmiany na tyle rewolucyjne, iż uniemożliwią właściwą ocenę podmiotu gospodarczego. Sprawozdanie sporządzone według nowej formuły wygląda na bardziej skomplikowane, ale w praktyce pogląd taki nie do końca jest uzasadniony (Ward i Ward 2013). Ze względu na konieczność przygotowania sprawozdania zgodnie z nowym formatem mógłby nastąpić wzrost zapotrzebowania na kursy, szkolenia, opracowania książkowe z omawianego zakresu, szczególnie wśród inwestorów indywidualnych.

We wspólnym projekcie standardu IASB i FASB zostały zaproponowane daleko idące zmiany w sprawozdawczości finansowej jednostek gospodarczych.



Część autorów sygnalizowało pozytywną ich ocenę, inni negatywną, czy też zdecydowanie negatywną – według nich wprowadzenie takich zmian może powodować wręcz pogorszenie użyteczności sprawozdań finansowych w nowym formacie. Zarówno użytkownicy, jak i osoby przygotowujące sprawozdania finansowe niektóre zmiany popierają, podczas gdy inni są im przeciwni. Różnorodne wyniki badań są dostarczane na potrzeby IASB i FASB (Ward, Ward i Deck 2012). Przykładowo G. McClain i A.J. McLelland (2008) uważają, że nowa forma prezentacji sprawozdania finansowego mogłaby umożliwić lepszą ocenę przyszłych przepływów pieniężnych (Walińska 2010). Z kolei E. Henry i O.J. Holzmann (2008) podkreślają, że formy prezentacji sprawozdania finansowego nie powinny wywierać wpływu na decyzje użytkowników sprawozdania (DiFabio 2009, s. 44–47). Autorzy przywołują wyniki badań, które wskazują ograniczony, lecz istotny wpływ sposobu prezentacji danych na ocenę sytuacji finansowej firmy i przyszłe decyzje inwestycyjne. Informacja finansowa może być różnorodnie prezentowana w sprawozdaniu finansowym, a miejsce jej ujawnienia ma wpływ na decyzje finansowe interesariuszy.

W opinii A. Lennarda podstawowym celem nowej formy prezentacji sprawozdania finansowego było zwiększenie jego użyteczności (Lennard 2007). Autor ten uważa, że nie powinien to być jedyny cel zmian. Na uwagę zasługuje również potrzeba rozliczenia zarządu ze sprawowanych przez niego funkcji. Funkcja kontrolna nie stoi w końcu w sprzeczności z funkcją informacyjną sprawozdania finansowego. Nie można zapominać również o tym, że informacja użyteczna to także informacja, która jest wiarygodna. Autor krytykuje niedostateczne powiązanie nowej formy prezentowania sprawozdania finansowego z założeniami koncepcyjnymi rachunkowości.

Analizy ekspertów powołanych przez IASB zawierają zarówno pozytywne, jak i krytyczne oceny dotycząc omawianego standardu (Giacomino i Akers 2010). Zwrócono m.in. uwagę na zwiększenie poziomu spójności pomiędzy poszczególnymi częściami sprawozdania finansowego, ale także na nieprecyzyjną definicję poszczególnych sekcji. Poddano również krytyce sposób prezentacji informacji niezbędnych do ustalenia wyników z podstawowej działalności przedsiębiorstwa, konfrontując je z wersją poprzednią.

Krytyczne opinie dotyczące nowej formy prezentacji sprawozdania finansowego przedstawiły amerykańskie organizacje księgowo. Nowa forma prezentacji sprawozdań finansowych była szeroko analizowana i dyskutowana również przez biegłych rewidentów w Stanach Zjednoczonych (Shough 2009, s. 104–107). Uważali oni, że w pewnym stopniu zmiana formy prezentacji sprawozdania finansowego jest celowa, zgłosili jednak liczne uwagi krytyczne. Audytorzy nie uważali, że nowy sposób prezentacji zwiększy użyteczność przedstawianych danych, zatem decyzje podejmowane przez podmioty dostarczające kapitał

przedsiębiorstwom nie będą bardziej efektywne. Biegli rewidenci byli bardzo podzieleni w kwestii rozdziału działalności gospodarczej i finansowej, a także wpływu tego podziału na użyteczność podejmowanych decyzji. Audytorzy byli zdania, że proponowane zmiany powinny dotyczyć głównie dużych spółek giełdowych, nie powinny być dedykowane dla podmiotów pozagiełdowych (Heino i Fontana 2011). Nie byli ponadto przekonani, czy metoda bezpośrednia sporządzania rachunku przepływów pieniężnych jest bardziej odpowiednia niż metoda pośrednia. Uważali z kolei, że działalność zaniechana powinna być wykazywana w osobnych sekcjach. Wątpliwości budzi również zdefiniowanie poszczególnych sekcji operacyjnej i inwestycyjnej (Gierusz 2010).

W opinii Komitetu ds. Polityki Sprawozdawczości Finansowej Amerykańskiego Stowarzyszenia Księgowych, Sekcja Rachunkowości Finansowej i Sprawozdawczości (The Financial Reporting Policy Committee of the Financial Accounting and Reporting Section of the American Accounting Association) zasadnicza zmiana układu i formy sprawozdania finansowego była bardzo potrzebna (Bradshaw i in. 2010). Analizując liczne badania naukowe, zauważono konieczność takiego przekazywania informacji księgowej, aby była czytelna i jasna dla wielu użytkowników sprawozdań finansowych. W opinii Komitetu projekt standardu poprawiał znacząco formę prezentacji sprawozdania finansowego, która byłaby w większym stopniu użyteczna dla inwestorów oraz kredytodawców. Podkreślono jednak wysokie koszty wdrożenia standardu oraz bardzo dużą jego złożoność. Również w opinii Komitetu Standardów Rachunkowości Finansowej Amerykańskiego Stowarzyszenia Księgowych (American Accounting Association's Financial Accounting Standards Committee) projekt standardu miał szansę poprawić użyteczność informacji finansowych prezentowanych w sprawozdaniu finansowym (Moehrle i in. 2010).

Według FASB wspólny projekt mógł przyczynić się do poprawy użyteczności sprawozdania finansowego w zakresie podejmowanych na jego podstawie decyzji. Należy jednak zwrócić uwagę na potencjalne problemy, które mogą utrudnić jego wdrożenie. Zaliczono do nich m.in. brak właściwych zapisów w założeniach koncepcyjnych i konieczność ich późniejszej zmiany, co nie zapewniałoby spójności założeń standardu. Trudności może powodować stosowanie dotychczasowych rozwiązań XBRL na potrzeby nowej wersji sprawozdawczości finansowej. Krytyce poddano również nazwę działalności gospodarczej, FASB proponował raczej nazwę „działalność operacyjna”. Operacje zaniechane powinny być prezentowane jako odrębna pozycja, niekoniecznie jako odrębna sekcja. Również cel dezagregacji wydaje się niejasny, brakuje w tej mierze bardziej zwięzłych i precyzyjnych wyjaśnień. Kontrowersyjna jest także klasyfikacja poszczególnych elementów w określonych sekcjach. Klasyfikacja aktywów i zobowiązań nie była do końca precyzyjna. Ponadto w Stanach Zjednoczonych sposób prezentowania

informacji finansowej w sprawozdaniu finansowym jest w dużym stopniu zdeterminowany przynależnością do branży, stąd zmiana formy prezentacji może powodować trudności w praktyce gospodarczej (Cong 2008, Riedl i Srinivasan 2010)<sup>1</sup>.

Projekt powyższego standardu wydaje się śmiałą propozycją zmiany formy prezentacji sprawozdań finansowych. Pomysł ten nie doczekał się realizacji. Szeroka debata publiczna pokazuje jednak, że w społecznym przekonaniu forma prezentacji ma zasadnicze znaczenie dla użyteczności sprawozdań finansowych.

Poniżej autorzy przedstawili propozycję nowej formy prezentacji sprawozdania finansowego, która powinna zwiększać użyteczność prezentowanych informacji finansowych. Propozycja opiera się w części na opisanym powyżej projekcie oraz na wytycznych MSSF dotyczących wykazywania minimalnej liczby pozycji finansowych. W przypadku sprawozdania finansowego ogólnego przeznaczenia można wskazać pewne podstawowe problemy, które wynikają z tego, że jest ono sporządzone dla wielu użytkowników sprawozdań finansowych. Najbardziej użyteczna forma prezentacji sprawozdania finansowego może być zatem odmienna dla różnych jej odbiorców. Kwestia agregacji i dezagregacji pozycji również wydaje się trudna do rozwiązania. Zawsze będzie istniał problem właściwej agregacji pozycji, dla części użytkowników będzie ona wystarczająca, a dla niektórych nie. Przykładowo, inwestorzy indywidualni posiadają bardzo różnorodną wiedzę o sprawozdawczości finansowej czy funkcjonowaniu rynków kapitałowych. Zatem nawet w jednej grupie użytkowników sprawozdania finansowego preferencje w zakresie formatu i sposobu prezentacji danych mogą być różne. Należy ponadto zauważyć, że poszczególni odbiorcy informacji finansowej preferują różne metody wyceny, np. kredytodawcy – koszt historyczny, a inwestorzy – wartości rynkowe. Rozwiązaniem wymienionych problemów jest tworzenie interaktywnych sprawozdań finansowych, których forma może, ale nie musi być tworzona przez użytkowników sprawozdawczości finansowej. Dużym atutem interaktywnych sprawozdań finansowych jest możliwość doboru formy i zakresu reprezentowanych informacji w zależności od indywidualnych potrzeb poszczególnych odbiorców informacji finansowej. Poprzez użycie funkcji agregacja/dezagregacja (A/D) użytkownik będzie mógł sam określić żądany przez siebie poziom szczegółowości, może być on odmienny w poszczególnych sekcjach czy pozycjach finansowych. Przykładowo, pozycję „środki trwałe” można dezagregować na budynki, urządzenia techniczne i maszyny, lub jeszcze niżej, czy wręcz zapoznać się z najbardziej wartościowymi środkami trwałymi w przedsiębiorstwie. Z kolei przycisk „?” oznacza notę do danej pozycji finansowej, czy też kluczowe informacje na temat

---

<sup>1</sup> Podobne, niejednoznaczne stanowisko przedstawił również Departament Rachunkowości Ministerstwa Finansów w zakresie oceny nowej formy prezentacji sprawozdania finansowego (*Prezentacja sprawozdań finansowych...* 2010, s. 1).

Tabela 1. Nowa forma prezentacji sprawozdania finansowego w kontekście jego użyteczności

Sprawozdanie z sytuacji finansowej	Sprawozdanie z całkowitych dochodów
<b>Działalność operacyjna</b>	<b>Działalność gospodarcza</b>
a. Aktywa i zobowiązania operacyjne A/D; ? – wartości niematerialne A/D; ? – środki trwałe A/D; ? – zapasy A/D; ? – należności krótkoterminowe A/D; ? – gotówka A/D; ? – zobowiązania handlowe A/D; ? – zobowiązania z tytułu wynagrodzeń A/D; ? b. Aktywa i zobowiązania inwestycyjne A/D; ? – inwestycje krótkoterminowe A/D; ? – inwestycje długoterminowe A/D; ?	a. Przychody i koszty operacyjne A/D; ? – przychody ze sprzedaży A/D; ? – koszt sprzedanych produktów, usług A/D; ? – koszty sprzedaży A/D; ? – koszty ogólne i administracyjne A/D; ? – pozostałe przychody, koszty operacyjne A/D; ? b. Przychody i koszty inwestycyjne A/D; ? – przychody z tytułu dywidend i odsetek A/D; ? – udział zysków w jednostkach stowarzyszonych A/D; ? – zmiany wartości godziwej w inwestycjach kapitałowych A/D; ? – zmiany wartości godziwej w aktywach finansowych A/D; ?
<b>Działalność finansująca</b>	<b>Działalność finansująca</b>
a. Aktywa finansujące A/D; ? – kapitał podstawowy A/D; ? – kapitał zapasowy A/D; ? – zyski zatrzymane A/D; ? – wynik finansowy netto A/D; ? b. Zobowiązania finansujące A/D; ? – zadłużenie długoterminowe A/D; ? – zadłużenie krótkoterminowe A/D; ?	Przychody, koszty z tytułu działalności finansującej A/D; ? – odsetki od zadłużenia A/D; ?
Podatek dochodowy A/D; ? – krótkoterminowe zobowiązania podatkowe A/D; ? – aktywa z tytułu odroczonego podatku A/D; ?	Podatek dochodowy z działalności kontynuowanej (gospodarczej i finansującej) A/D; ?
Działalność zaniechana A/D; ? – aktywa z tytułu działalności zaniechanej A/D; ? – zobowiązania z tytułu działalności zaniechanej A/D; ?	Działalność zaniechana po uwzględnieniu podatku dochodowego A/D; ? – zyski i straty z działalności zaniechanej A/D; ?
–	Inne całkowite dochody po uwzględnieniu podatku dochodowego A/D; ?
Sekcja transakcji dotyczących wielu kategorii A/D; ?	Sekcja transakcji dotyczących wielu kategorii A/D; ?

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Staff Draft Implementation...*, 2010, s. 21–23).

tej pozycji, np. procentowy rozkład przychodów w poszczególnych krajach. Wzór uproszczonego sprawozdania przedstawiono w tabeli 1.

Technologią, która mogłaby wydatnie wspomóc interaktywny sposób prezentacji sprawozdania finansowego, jest technologia XBRL, w której każda pozycja sprawozdawcza jest oznaczana za pomocą określonego oznakowania, czyli tzw. tagów. Obecnie są tworzone tzw. taksonomie XBRL, które stanowią zestaw tagów oraz wzajemnych relacji pomiędzy nimi, tworząc w ten sposób požądane przez użytkowników struktury informacji.

## **5. Podsumowanie**

W badaniach empirycznych rachunkowości forma prezentacji jest zazwyczaj ograniczana do bilansu i rachunku wyników, rzadziej do sprawozdania z przepływów pieniężnych i zestawienia zmian w kapitale własnym. Zasadniczo w przypadku badań empirycznych nie można mówić o formie prezentacji informacji dodatkowej, tutaj badania dotyczą zakresu ujawnianej informacji.

Analiza regulacji prawnych sprawozdawczości finansowej, projektów standardu nowej formy prezentacji oraz wybranych badań empirycznych dostarcza argumentów wskazujących, że forma prezentacji może mieć wpływ na proces odbioru i przetwarzania informacji przez użytkowników sprawozdań finansowych. W rezultacie autorzy opracowania dochodzą do wniosku, że forma prezentacji sprawozdania finansowego może wpływać na jakość sprawozdań finansowych oraz decyzje podejmowane przez inwestorów. Jasny i klarowny sposób przekazu może zwiększyć poziom zrozumienia treści prezentowanych w sprawozdaniu finansowym. Do podstawowych aspektów formy prezentacji należy zaliczyć miejsce prezentacji danej pozycji w sprawozdaniu finansowym, poziom jej agregacji, formę prezentacji oraz spójność poszczególnych części sprawozdania finansowego.

Obecne regulacje prawne dotyczące formy prezentacji budzą liczne zastrzeżenia, zwłaszcza w zakresie spójności poszczególnych części sprawozdania finansowego. Nie są one ze sobą logicznie powiązane, co negatywnie odbija się na analizie treści sprawozdania finansowego, zwłaszcza przez niedoświadczonych użytkowników. Przedstawiony w artykule projekt standardu dotyczący nowej formy prezentacji, który ostatecznie nie został przyjęty do stosowania przez IASB i FASB, prezentuje interesującą koncepcję sprawozdawczości finansowej, która przynajmniej częściowo rozwiązywałaby wskazane problemy. Zdaniem autorów należy rozważyć powrót do tej koncepcji w sprawozdawczości finansowej na gruncie teorii rachunkowości, jak również na poziomie stanowienia standardów krajowych lub międzynarodowych. Według autorów perspektywnym sposobem

zwiększenia użyteczności danych finansowych jest możliwość sporządzenia interaktywnego sprawozdania finansowego.

## Literatura

- Acton D. (2009), *An Explanation of Financial Analysis Using The FASB's Preliminary Views on Financial Statement Presentation*, „Journal of Business & Economics Research”, vol. 7, nr 10, <https://doi.org/10.19030/jber.v7i10.2348>.
- Ahmed A.S., Kilic E., Lobo G.J. (2006), *Does Recognition versus Disclosure Matter? Evidence from Value Relevance of Banks' Recognized and Disclosed Derivative Financial Instruments*, „The Accounting Review”, vol. 81, <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.3.567>.
- Andrzejewski M., Maślanka T. (2016), *An Informative Function of Cash Flow Accounts on an Example of the Listed Companies in the Construction Branch* (w:) *Medzinarodna vedecka konferencia „Rozvoj Euroregionu Beskydy IX” spolecensko-ekonomicke podmienky v regionoch v novom programovom období EU: ekonomika – manazment – bezpecnost*, red. J. Stofkova, Zilinska Univerzita v Zilinia.
- Barth M., Clinch G., Shibano T. (2003), *Market Effects of Recognition and Disclosure*, „Journal of Accounting Research”, vol. 41, nr 4, <https://doi.org/10.1111/1475-679x.00117>.
- Bek-Gaik B. (2013), *Sprawozdawczy wymiar rachunku wyników w warunkach globalnego rynku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Bradshaw M., Callahan C., Ciesielski J., Gordon E., Kohlbeck M., Hodder L., Hopkins P.E., Laux R., McVay S., Stober T., Stocken P., Yohn T.Y. (2010), *The American Accounting Association's Financial Reporting Policy Committee's Response to the Preliminary Views on Financial Statement Presentation*, „Accounting Horizons”, vol. 24, nr 2, <https://doi.org/10.2308/acch.2010.24.2.279>.
- Bratten B., Choudhary P., Schipper K. (2013), *Evidence That Market Participants Assess Recognized and Disclosed Items Similarly when Reliability is Not an Issue*, „The Accounting Review”, vol. 88, nr 4, <https://doi.org/10.2308/accr-50421>.
- Buk H. (2011), *Sprawozdanie z całkowitych dochodów w świetle koncepcji zachowania kapitału* (w:) *Sprawozdawczość i rewizja finansowa – kierunki zmian*, red. B. Micherda, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Cain A. (2008), *IASB and FASB Propose New Objectives for Financial Statement Presentation*, „Internal Auditor”, December.
- Choi B., Collins D., Johnson W.B. (1997), *Valuation Implications of Reliability Differences: The Case of Nonpension Postretirement Benefit Obligation*, „The Accounting Review”, vol. 72, nr 3.
- Choudhary P. (2011), *Evidence on Differences between Recognition and Disclosure: A Comparison of Inputs to Estimate Fair Values of Employee Stock Options*, „Journal of Accounting and Economics”, vol. 51, nr 1–2, <https://doi.org/10.1016/j.jacc.2010.09.004>.
- Cong Y. (2008), *Relationship between Industry Characteristics of Firms and Their Financial Statement Presentation Formats: An Empirical Study in the United States*, „International Journal of Management”, vol. 25, nr 1.



- Czubakowska K. (1989), *Kierunki przeobrażeń rachunku wyników*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach”, nr 1.
- Davis-Friday P.Y., Folami L.B., Liu C.S., Mittelstaedt H.F. (1999), *The Value Relevance of Financial Statement Recognition versus Disclosure: Evidence from SFAS No. 106*, „The Accounting Review”, vol. 74, nr 4.
- Davis-Friday P.Y., Liu C., Mittelstaedt H.F. (2004), *Recognition and Disclosure Reliability: Evidence from SFAS No. 106*, „Contemporary Accounting Research”, vol. 21, nr 2, <https://doi.org/10.1506/t0vc-q15y-w5qv-4ukq>.
- DiFabio Ch. (2009), *Extreme Makeover for Financial Statements*, „Financial Executive”, April.
- Giacomino D.E., Akers M.D. (2010), *Proposed Financial Statement Changes: Reactions to the FASB-IASB Discussion Paper*, „Journal of Business & Economics Research”, vol. 8, nr 7, <https://doi.org/10.19030/jber.v8i7.743>.
- Gierusz J. (2005), *Koszty i przychody w świetle nadrzędnych zasad rachunkowości*, ODDK, Gdańsk.
- Gierusz J. (2010), *Ocena przygotowanego przez IASB i FASB projektu sprawozdania finansowego*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, vol. 56, nr 112.
- Goncharov I., Hodgson A. (2011), *Measuring and Reporting Income in Europe*, „Journal of International Accounting Research”, vol. 10, nr 1, <https://doi.org/10.2308/jiar.2011.10.1.27>.
- Grabiński K. (2012), *Sprawozdanie z zysku całkowitego a bieżący zysk operacyjny – użyteczność decyzyjna w świetle badań naukowych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, vol. 66, nr 122.
- Grabiński K., Kędzior M. (2007), *Bilanse według ustawy o rachunkowości i Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, „Rachunkowość”, vol. 11.
- Grabiński K., Kędzior M., Krasodomska J. (2014), *Współczesna rachunkowość na rynkach kapitałowych*, Difin, Warszawa.
- Górska A., Parkitna A. (2010), *Propozycja modyfikacji wariantu porównawczego rachunku zysków i strat w zakresie pozycji zrównanych z przychodami*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, vol. 57, nr 113.
- Heino H., Fontana A. (2011), *Analyzing Financial Statements after Converging International Financial Reporting Standards and Us Financial Accounting Standards for Publicly Traded Companies in the USA*, „Academy of Accounting & Financial Studies Journal”, vol. 15, nr 2.
- Henry E., Holzmann O.J. (2008), *Financial Statement Presentation*, „The Journal of Corporate Accounting & Finance”, November/December, <https://doi.org/10.1002/jcaf.20455>.
- Hirst D.E., Hopkins P.E. (1998), *Comprehensive Income Reporting and Analysts' Valuation Judgments*, „Journal of Accounting Research”, vol. 36, <https://doi.org/10.2307/2491306>.
- Klimczak K.M. (2011), *Market Reaction to Mandatory IFRS Adoption: Evidence from Poland*, „Accounting and Management Information Systems”, vol. 10, nr 2.
- Lennard A. (2007), *Stewardship and the Objectives of Financial Statements: A Comment on IASB's Preliminary Views on an Improved Conceptual Framework for Financial Reporting: The Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-Useful Financial Reporting Information*, „Accounting in Europe”, vol. 4, nr 1, <https://doi.org/10.1080/17449480701308774>.



- Lev B. (1968), *The Aggregation Problem in Financial Statements: An Informational Approach*, „Journal of Accounting Research”, vol. 6, nr 2, <https://doi.org/10.2307/2490239>.
- Luty Z. (2010), *Kierunki zmian sprawozdawczości finansowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, vol. 56, nr 112.
- Łazarowicz E. (2016), *Dyskusja wokół celu sprawozdawczości finansowej opartej na Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, vol. 87, nr 143.
- Masztalercz M. (2010), *Użyteczność sprawozdań finansowych dla inwestorów giełdowych w świetle finansów klasycznych i behawioralnych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, vol. 57, nr 113.
- Maślanka T. (2004), *Rachunek przepływów pieniężnych jako źródło informacji o przedsiębiorstwie* (w:) *Nauki finansowe wobec współczesnych problemów gospodarki polskiej*, red. Z. Dresler, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków.
- McClain G., McLelland A.J. (2008), *Shaking Up Financial Statement Presentation. An Early Look at the FASB and IASB Financial Statement Project*, „Journal of Accountancy”, November.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej* (2011), International Accounting Standard Board, IFRS Foundation, London.
- Moehrl S., Stober T., Jamal K., Bloomfield R., Christensen T.E., Colson R.H., Ohlson J., Penman S., Sunder S., Watts R.L. (2010), *Response to the Financial Accounting Standards Board's and the International Accounting Standard Board's Joint Discussion Paper Entitled Preliminary Views on Financial Statement Presentation*, „Accounting Horizons”, vol. 24, nr 1, <https://doi.org/10.2308/acch.2010.24.1.149>.
- Oliver K. (2014), *Balance Sheet Presentation under IAS 1 and US GAAP*, Grand Valley State University, <https://scholarworks.gvsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1336&context=honorsprojects> (data dostępu: styczeń 2018).
- Pacter, P. (2013), *What Have IASB and FASB Convergence Efforts Achieved?*, „Journal of Accountancy”, vol. 215, nr 2.
- Pounder B. (2008), *Financial Statements Unlike Any You've Seen*, „Strategic Finance”, November.
- Prezentacja sprawozdań finansowych – ocena EFRAG* (2010), materiały konferencji nt. „Prezentacja sprawozdań finansowych” (Warszawa, 26 listopada 2010 r.), IASB, Komitet Standardów Rachunkowości, Ministerstwo Finansów, Warszawa.
- Ragland L., Reck J.L. (2016), *The Effects of the Method Used to Present A Complex Item on the Face of a Financial Statement on Nonprofessional Investors' Judgments*, „Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting”, vol. 34, <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2016.07.006>.
- Riedl E., Srinivasan S. (2010), *Signaling Firm Performance through Financial Statement Presentation: An Analysis Using Special Items*, „Contemporary Accounting Research”, vol. 27, nr 1, <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2010.01009.x>.
- Rivera A.R.L. i in. (2014), *IASB and FASB Convergence Project: Where Are They Now?* (w:) *Global Conference on Business & Finance Proceedings*, vol. 9, nr 1, Institute for Business & Finance Research.
- Staff Draft Implementation Guidance* (2010), IASB, 1 July, London.

- Shough S. (2009), *What the CPA's Think about the Proposed Financial Statement Presentation*, „Journal of Business & Economics Research”, vol. 7, nr 11, <https://doi.org/10.19030/jber.v7i11.2359>.
- Walińska E. (2009), *Bilans jako fundament sprawozdawczości finansowej*, Oficyna Wydawnicza Wolters Kluwer Business, Warszawa.
- Walińska E. (2010), *Bilans – propozycje nowej formuły sprawozdawczej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, vol. 56, nr 112.
- Ward S.P., Ward D.R. (2013), *A Proposed New Vision for Financial Statements: A Primer for Non-Financial Executives*, „Business Studies Journal”, vol. 5, nr 1.
- Ward S.P., Ward D.R., Deck A.B. (2012), *Financial Statement Presentation: A Sneak Peak at the Proposed Format*, „Journal of Business and Accounting”, vol. 5, nr 1.
- Wiedman C., Wier H. (2004), *The Market Value Implications of Post-retirement Benefit Plans and Plan Surpluses – Canadian Evidence*, „Canadian Journal of Administrative Sciences”, vol. 21, <https://doi.org/10.1111/j.1936-4490.2004.tb00338.x>.
- Winiarska K. (1994), *Rachunek kosztów i wyników w zarządzaniu jednostkami gospodarczymi*, „Rozprawy i Studia Uniwersytetu Szczecińskiego”, t. (CCXXXIX) 165, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Wójtowicz P. (2009), *Czy wynik całościowy jest potrzebny rynkowi kapitałowemu? (w:) Rachunkowość w procesie tworzenia wartości przedsiębiorstwa*, red. I. Sobańska, T. Wnuk-Pel, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Wójtowicz, T. (2015), *Aspekty praktyczne użyteczności sprawozdań finansowych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, vol. 82, nr 138, <https://doi.org/10.5604/16414381.1155823>.
- Zasiewska K. (2011), *Koncepcja podatkowego rachunku zysków i strat. Artykuł dyskusyjny*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, vol. 64, nr 12.

## How Information Is Presented in Financial Reports and the Usefulness of the Forms Chosen – a Review of Selected Research

(Abstract)

The purpose of the research was to gather and present arguments available in the subject literature which support the thesis that how financial statements are presented impacts their usefulness. The basic research method was an analysis of Polish and international literature on the subject, with the article then summarising the results of empirical studies done by other authors. In the majority of cases the problem was analysed in the context of financial statements prepared under the Polish Accounting Act, IAS/IFRS and US GAAP. The first issue addressed is the aggregation and disaggregation of items reported in financial statements. The study also examines the presentation of financial statements prepared by IASB and FASB. The analysis of the literature and the studies presented together show that the form in which financial statements are presented has a profound impact on their usefulness.

**Keywords:** usefulness of financial statements, the form in which financial statements are presented, aggregation and disaggregation of financial elements, conceptual framework of financial reporting.



*Bartłomiej Wrona*

*Halina Rechul*

*Małgorzata Szulc*

## Zawartość informacyjna sprawozdań finansowych jednostek sektora finansów publicznych

### Streszczenie

Sektor publiczny w większości krajów odgrywa ważną rolę w gospodarce. Jednostki sektora publicznego gromadzą dochody publiczne oraz wydatkują środki na zadania często niezyskowe, lecz niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania społeczeństwa. Co ważne, kwoty środków pieniężnych uczestniczące w tych operacjach stanowią istotną część transferów całej gospodarki. Z tego względu na jednostkach sektora finansów publicznych ciąży obowiązek prowadzenia ksiąg rachunkowych zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości, jak również przepisami szczególnymi, dostosowanymi do specyfiki sektora publicznego.

Jednym z obowiązków wynikającym z ustawy o rachunkowości jest obowiązek prezentowania sytuacji majątkowej i finansowej w postaci sprawozdań finansowych. W przypadku jednostek sektora finansów publicznych obowiązek ten został rozszerzony o konieczność sporządzania sprawozdań budżetowych, których głównym celem jest prezentowanie aktualnej sytuacji jednostki w zakresie realizowanych dochodów i wydat-

Bartłomiej Wrona, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów i Prawa, Katedra Rachunkowości Finansowej, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: [wronab@uek.krakow.pl](mailto:wronab@uek.krakow.pl)

Halina Rechul, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Nowym Sączu, Instytut Ekonomiczny, ul. Jagiellońska 61, 33-300 Nowy Sącz, e-mail: [rechulh@uek.krakow.pl](mailto:rechulh@uek.krakow.pl)

Małgorzata Szulc, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów i Prawa, Katedra Rachunkowości Finansowej, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: [malgorzata.szulc@uek.krakow.pl](mailto:malgorzata.szulc@uek.krakow.pl)

ków budżetowych. System sprawozdawczości budżetowej obecnie jest wykorzystywany w zarządzaniu finansami jednostek sektora finansów publicznych głównie w okresach krótkich. Sprawozdania finansowe, które mogą być przedmiotem analizy finansowej i wspierać podejmowanie decyzji długoterminowych, są wykorzystywane dosyć rzadko.

Celem artykułu jest zaprezentowanie sprawozdawczości finansowej jednostek sektora finansów publicznych, wskazanie możliwości wykorzystania w rachunkowości międzynarodowych standardów rachunkowości sektora publicznego oraz omówienie wybranych aspektów analizy finansowej i jej wykorzystania.

**Słowa kluczowe:** sektor publiczny, sprawozdawczość finansowa, sprawozdawczość budżetowa, analiza finansowa.

**Klasyfikacja JEL:** M41.

## 1. Wprowadzenie

Działalność jednostek sektora finansów publicznych polega w szczególności na: gromadzeniu dochodów publicznych i ich wydatkowaniu, finansowaniu potrzeb pożyczkowych budżetu państwa, zaciąganiu zobowiązań angażujących środki publiczne, zarządzaniu środkami i długiem publicznym oraz rozliczeniach z budżetem Unii Europejskiej (Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. ...).

Podmioty zaliczane do sektora finansów publicznych dokonują szeregu czynności prawnych, które skutkują określonymi rezultatami ekonomicznymi mającymi wpływ nie tylko na ten sektor, ale również na pozostałe podmioty funkcjonujące w realiach wspólnego rynku. Systemem, który dostarcza informacji o gospodarowaniu środkami w procesie realizacji zadań przez podmioty sektora publicznego, jest rachunkowość tych podmiotów.

Jednostki sektora finansów publicznych stosują szczególne zasady rachunkowości, planowania, a także sprawozdawczości. Związane jest to z gospodarowaniem środkami publicznymi, środkami pochodzącymi z budżetu Unii Europejskiej oraz z innych źródeł zagranicznych.

Na sprawozdawczość w sektorze finansów publicznych składa się sprawozdawczość finansowa oraz sprawozdawczość budżetowa. Regulacje dotyczące sprawozdawczości finansowej zawarte są przede wszystkim w ustawie o rachunkowości, ustawie o finansach publicznych oraz rozporządzeniu w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej.

Podmioty sektora prywatnego w sytuacjach nieuregulowanych przepisami ustawy o rachunkowości mają możliwość korzystania z krajowych standardów rachunkowości (KSR), a w przypadku braku odpowiedniego KSR mają zastoso-

wanie międzynarodowe standardy rachunkowości. Dla podmiotów sektora finansów publicznych opracowano międzynarodowe standardy rachunkowości sektora publicznego (*International Public Sector Accounting Standards – IPSAS*), które są skutkiem dążenia do ujednoczenia zasad rachunkowości w sektorze publicznym.

Celem opracowania jest przedstawienie szczególnych zasad rachunkowości oraz sprawozdawczości finansowej w jednostkach sektora finansów publicznych z uwzględnieniem rozwiązań międzynarodowych, a także zaprezentowanie możliwości wykorzystania analizy finansowej w jednostkach budżetowych, uwzględniającej specyfikę sektora oraz odejście od administrowania budżetem na rzecz bardziej efektywnego zarządzania środkami publicznymi.

## **2. Wybrane problemy zarządzania finansami w jednostkach sektora finansów publicznych**

W sektorze gospodarczym w ostatnich latach widoczny jest wzrost roli i znaczenia sektora publicznego, zwłaszcza w zakresie wpływu kreowanych przez ten sektor przepływów pieniężnych. Od wielu lat postuluje się podnoszenie efektywności wydatkowanych środków oraz racjonalizację wydatków budżetowych. Z drugiej strony u osób zarządzających jednostkami budżetowymi zauważalna jest tendencja do dokonywania wydatków w sposób nie zawsze przemyślany i celowy, nie poparty klasycznym rachunkiem opłacalności inwestycji. Sytuacje te można zauważyć zwłaszcza w jednostkach samorządu terytorialnego, w których często interes związany z bieżącymi celami politycznymi przeważa nad celem społecznym. Widoczna jest presja na wykonywanie zadań inwestycyjnych, kosztochłonnych, które nie zawsze przynoszą oczekiwane korzyści ekonomiczne. Typowym przykładem są baseny, pływalnie i aquaparki, których powstanie wiąże się z wydatkowaniem ogromnych kwot środków publicznych, zaś ich późniejsze funkcjonowanie nie przynosi zadowalających dochodów. W niektórych sytuacjach uzyskiwane dochody nie pozwalają na pokrycie bieżących kosztów utrzymania tych obiektów.

Jednostki budżetowe prowadzą gospodarkę finansową opartą na dwóch metodach finansowania. Metoda netto zakłada, że jednostka z osiągniętych przychodów pokrywa koszty swojej działalności. Ta metoda zbliżona jest do klasycznej metody gospodarki rynkowej. Powszechniejszą metodą jest metoda brutto, która zakłada brak możliwości samofinansowania jednostki. Musi ona otrzymać środki na wydatki, których chce dokonać, zaś ewentualne dochody zwrócić do budżetu. Środki, które zostały otrzymane, w przypadku ich niewykorzystania muszą zostać zwrócone, co często doprowadza do sytuacji, że wydatkowana jest cała kwota środków, nawet jeśli nie byłoby takiej konieczności. W jednostkach tych poku-

tuje przekonanie, że zwrócenie środków spowoduje obniżenie kwot otrzymanych w kolejnym roku.

Na sektorze publicznym spoczywa też coraz więcej zadań. Katalog ten wciąż się powiększa i, co istotne, nie zawsze jednostki budżetowe otrzymują na zleczone im zadania wystarczające środki z budżetu centralnego. Przykładami mogą być oświata, która w większości budżetów jednostek samorządu terytorialnego wymaga dodatkowego finansowania środkami własnymi, opieka społeczna, kultura i sport.

Jednostki budżetowe, prowadząc działalność, swoje finansowanie opierają na budżecie, będącym zestawieniem dochodów i wydatków oraz przychodów i rozchodów. Budżet musi zostać zbilansowany, co oznacza, że na wydatki dokonywane przez te jednostki musi istnieć pokrycie w dochodach. Praktyka pokazuje, że sytuacja taka ma miejsce niezmiernie rzadko, istnieje więc konieczność zadłużania się, skutecznie blokowana przepisami ustawy o finansach publicznych, których celem jest niedoprowadzenie do bankructwa jednostki samorządu terytorialnego. Możliwość sfinansowania deficytu budżetowego np. kredytami bankowymi ocenia Regionalna Izba Obrachunkowa (RIO), wydając opinię o projekcie uchwały budżetowej. Od 2014 r. nowelizacją ustawy o finansach publicznych wprowadzono indywidualny wskaźnik zadłużenia (IWZ), którego celem miało być zdyscyplinowanie coraz bardziej zadłużających się jednostek.

Nieuzyskanie przez jednostkę pozytywnej opinii o możliwości wykonania budżetu może skutkować wprowadzeniem nadzoru komisarycznego. Uznaje się bowiem w takiej sytuacji, że jednostka utraciła zdolność do prowadzenia bieżącej działalności ze względu za zbyt duże zadłużenie. Ma to dwojakie skutki. Po pierwsze, jednostki budżetowe monitorują poziom maksymalnego zadłużenia z uwzględnieniem wskaźników, których przekroczenie naraziłoby je na brak pozytywnej opinii RIO. W wielu sytuacjach dostosowuje się wydatki budżetowe do granicznych wartości wskaźników. Tę sytuację można ocenić pozytywnie, jest to działanie dozwolone, związane z zarządzaniem finansami tych podmiotów. O wiele gorsza w skutkach jest jednak sytuacja druga, w której jednostki próbują omijać przepisy ustawy o finansach publicznych przy wykorzystaniu niestandardowych instrumentów finansowych, np. finansowania kapitałowego, leasingu zwrotnego i sprzedaży zwrotnej, subrogacji czy płatności ratalnych. Wiąże się z niebezpieczeństwem utraty płynności finansowej przez te jednostki, a w praktyce związane jest z ukrywaniem lawinowo rosnącego zadłużenia.

Muszą więc istnieć sposoby kontrolowania tych instrumentów, ale – co najważniejsze – także posiadania informacji o faktycznym zadłużeniu jednostek sektora publicznego. Istnieją realne obawy, że prezentowana sytuacja „kreatywnego” ukrywania zadłużenia może doprowadzić do kolejnego kryzysu gospodarczego. Stabilność finansowa instytucji rządowych i samorządowych powinna być



traktowana jako kwestia priorytetowa. Narzędziem, za pomocą którego można dokonywać realnej oceny sytuacji finansowej jednostek budżetowych, jest system sprawozdawczości finansowej i budżetowej oparty na rzetelnie prowadzonych księgach rachunkowych. Problemem jest to, że rachunkowość wykonania budżetu oparta jest na zasadzie kasowej (faktyczne przepływy pieniężne), zaś nadzór budżetowy Unii Europejskiej opiera się na standardzie ESA 95 wymagającym ujęcia memoriałowego.

Konieczne jest więc dostosowanie rachunkowości i sprawozdawczości budżetowej i finansowej do powyższej normy. Służyć temu mają międzynarodowe standardy rachunkowości sektora publicznego, będące jedynym uznanym międzynarodowym systemem prowadzenia rachunkowości jednostek sektora finansów publicznych.

### **3. Kierunki standaryzacji rachunkowości jednostek sektora finansów publicznych**

Rachunkowość jednostek sektora publicznego w krajach Europy jest bardzo zróżnicowana, zarówno na poziomie międzynarodowym, jak i w obrębie poszczególnych krajów. Różnorodność ta dotyczy zasad wyceny składników majątkowych, a także ujawniania informacji w sprawozdaniach finansowych i budżetowych. W rachunkowości sektora publicznego w krajach europejskich stosowana jest w różnym wymiarze zasada kasowa i zasada memoriałowa rachunkowości (Adamek-Hyska 2011). Zgodnie z zasadą kasową w systemie rachunkowym ujmowane są tylko rzeczywiste wpływy i wydatki, natomiast zasada memoriałowa nakazuje przedstawienie w księgach operacji nierozliczonych, wprowadzając pojęcia należności i zobowiązań, co umożliwia pełniejszą prezentację informacji (Gołębiowski 2016). Tworzenie budżetu według metody kasowej oraz sporządzanie sprawozdań finansowych metodą memoriałową może wprowadzać chaos w procesie zarządzania finansami publicznymi (Winiarska i Kaczurak-Kozak 2013). Coraz częściej wskazuje się zatem na potrzebę dostarczania porównywalnych informacji poprzez sprawozdania finansowe.

Efektom podjętych działań w kierunku standaryzacji rachunkowości w sektorze publicznym są międzynarodowe standardy rachunkowości sektora publicznego. Standardy te wydawane są przez Radę ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości Sektora Publicznego (International Public Sector Accounting Standards Board – IPSASB), działającą w ramach struktur Międzynarodowej Federacji Księgowych (International Federation of Accountants – IFAC). Misją Rady ds. Międzynarodowych Standardów Rachunkowości Sektora Publicznego jest tworzenie wysokiej jakości standardów rachunkowości stosowanych przez

podmioty sektora publicznego z całego świata w celu przygotowania sprawozdań finansowych ogólnego przeznaczenia. IPSASB rozwija głównie standardy dotyczące zasady memoriałowej. Wynika to przede wszystkim z coraz większego podobieństwa rachunkowości stosowanej w sektorze publicznym i w sektorze prywatnym (Winiarska i Kaczurak-Kozak 2013).

Dotychczas Rada wydała 40 międzynarodowych standardów rachunkowości sektora publicznego oraz 3 rekomendacje w zakresie tzw. dobrych praktyk – *Recommended Practice Guideline, RPG (IPSAS in Your Pocket... 2017)*.

Międzynarodowe standardy rachunkowości sektora publicznego mają pomóc w tworzeniu nowych lub poprawić istniejące już standardy krajowe, tak aby zapewnić większą porównywalność danych dostarczanych w ramach systemu rachunkowości w różnych krajach.

Elementem standaryzacji rachunkowości sektora publicznego są tworzone obecnie europejskie standardy rachunkowości sektora publicznego (*European Public Sector Accounting Standards – EPSAS*) na bazie międzynarodowych standardów rachunkowości sektora publicznego.

W celu praktycznego wykorzystania IPSAS jako podstawy budowania przyszłych standardów EPSAS podzielono je na trzy kategorie standardów (Kościelniak 2016):

- standardy IPSAS nadające się do wdrożenia bez zmian bądź z minimalnymi zmianami,
- standardy IPSAS wymagające adaptacji lub selektywnego podejścia,
- standardy IPSAS wymagające uzupełnienia przed wdrożeniem.

Wdrożenie EPSAS w krajach Unii Europejskiej, w tym także w Polsce, będzie miało znaczący wpływ m.in. na sprawozdawczość finansową jednostek sektora finansów publicznych.

#### **4. Sprawozdawczość finansowa w jednostkach sektora finansów publicznych**

Obowiązek sporządzania sprawozdania finansowego spoczywa na każdej jednostce podlegającej ustawie o rachunkowości. W przypadku jednostek zaliczanych do sektora finansów publicznych ich sporządzanie odbywa się zgodnie z zasadami zawartymi w ustawie o rachunkowości oraz na podstawie rozporządzenia w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont (*Sprawozdawczość finansowa i budżetowa... 2016*).

Regulacje w obszarze sprawozdawczości finansowej jednostek sektora finansów publicznych ujęte są w rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu

państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej (Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 r. ...), które zostało zmienione m.in. rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 2 listopada 2015 r. oraz rozporządzeniem Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 29 grudnia 2016 r.

Ta ostatnia nowelizacja przepisów rozporządzenia wynikała z konieczności dostosowania zasad rachunkowości w szczególności do zmian wynikających z nowo wprowadzonych przepisów, w tym m.in.:

- przepisów ustrojowych jednostek samorządu terytorialnego wprowadzonych ustawą o zmianie ustawy o samorządzie gminnym oraz niektórych innych ustaw (Ustawa z dnia 25 czerwca 2015 r. ...),

- rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) w sprawie identyfikacji elektronicznej i usług zaufania w odniesieniu do transakcji elektronicznych na rynku wewnętrznym (Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 910/2014 z dnia 23 lipca 2014 r. ...).

Należy podkreślić, że efektem prac przygotowawczych prowadzonych przez Komisję Europejską ma być standaryzacja rachunkowości w jednostkach sektora publicznego w całej Unii Europejskiej polegająca na opracowaniu europejskich standardów rachunkowości sektora publicznego. Pierwszym etapem wdrożenia tych prac ma być przygotowanie przez kraje członkowskie tzw. bilansu otwarcia obejmującego wszystkie aktywa i zobowiązania sektora *general government*. Przepisy znowelizowanego rozporządzenia wychodzą naprzeciw działaniom Komisji Europejskiej zmierzającym do standaryzacji rachunkowości w jednostkach sektora publicznego w całej Unii Europejskiej.

Na dzień zamknięcia ksiąg rachunkowych, inaczej nazywanym dniem bilansowym, jednostki budżetowe, urzędy jednostek samorządu terytorialnego oraz samorządowe zakłady budżetowe sporządzają jednostkowe sprawozdanie finansowe, które składa się z bilansu, rachunku zysków i strat (wariant porównawczy) oraz zestawienia zmian w funduszu.

Państwowe jednostki budżetowe obsługujące dysponenta głównego i dysponentów środków budżetu państwa drugiego stopnia sporządzają łączne sprawozdania finansowe, będące sumą sprawozdań finansowych jednostek i placówek podległych dysponentom głównym części budżetowej i dysponentom środków budżetu państwa drugiego stopnia oraz własnego sprawozdania finansowego, z odpowiednim wyłączeniem wzajemnych rozliczeń dokonywanych między tymi jednostkami. Wyłączenia wzajemnych rozliczeń dotyczą w szczególności:

- wzajemnych należności i zobowiązań oraz innych rozrachunków o podobnym charakterze,

– wyniku finansowego ustalonego na operacjach dokonywanych pomiędzy jednostkami.

Bilans jednostki budżetowej i samorządowego zakładu budżetowego stanowi podstawowy element sprawozdania finansowego. Należy jednak pamiętać, że jednostki te rozliczają się na odmiennych zasadach. Sposób rozliczania jednostki budżetowej i samorządowego zakładu budżetowego wobec budżetu organu prowadzącego przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Sposób rozliczania jednostki budżetowej i samorządowego zakładu budżetowego wobec budżetu organu prowadzącego

Jednostki budżetowe	Samorządowe zakłady budżetowe
<ul style="list-style-type: none"> <li>– nie mają osobowości prawnej</li> <li>– rozliczają się z budżetem organu prowadzącego metodą budżetowania brutto, która polega na odprowadzaniu całości pobranych dochodów budżetowych na rzecz budżetu organu prowadzącego oraz finansowaniu realizowanych wydatków budżetowych bezpośrednio z budżetu jednostki samorządu terytorialnego w celu realizacji powierzonych jej zadań</li> <li>– wyposażone są w majątek</li> <li>– swoją działalność prowadzą na podstawie przyznanego i zatwierdzonego planu finansowego</li> <li>– mogą pozyskiwać składniki majątku w ramach realizacji planu finansowego poprzez ich nabycie lub budowę, a także w drodze nieodpłatnego przyjęcia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– nie mają osobowości prawnej</li> <li>– rozliczają się z budżetem organu prowadzącego metodą budżetowania netto, polegającą na pokrywaniu kosztów prowadzonej działalności uzyskiwanymi w trakcie jej prowadzenia przychodami</li> <li>– wyposażone są w chwili ich utworzenia w niezbędne do prowadzenia działalności składniki majątku</li> <li>– z budżetem organu prowadzącego rozliczają się poprzez odprowadzenie na rzecz budżetu jednostki samorządu terytorialnego nadwyżki środków obrotowych</li> <li>– uprawnione są do otrzymywania dotacji z budżetu jednostki samorządu terytorialnego</li> <li>– mogą pozyskiwać środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne poprzez ich zakupy albo budowę</li> </ul>

Źródło: (Niemiec 2017, s. 7).

Jednostki budżetowe i samorządowe zakłady budżetowe sporządzają bilans:

1) na dzień bilansowy, w terminie 3 miesięcy od dnia, na który zamyka się księgi rachunkowe,

2) w języku polskim i w walucie polskiej (dane prezentowane w groszach i złotych),

3) na podstawie danych wynikających z ksiąg rachunkowych (bilans podpisuje główny księgowy oraz kierownik danej jednostki).

Bilans jako podstawowa część sprawozdania finansowego jednostki zawiera informacje o stanie jej aktywów oraz pasywów na koniec okresu sprawozdawczego. Przedstawia dane o zasobach majątkowych i źródłach ich pochodzenia, więc znajdują w nim odzwierciedlenie skutki operacji finansowych i majątkowych realizowanych przez jednostkę w przeszłości. Wzór bilansu jednostki organiza-

cyjnej sektora finansów publicznych został przedstawiony w załączniku nr 5 do rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 r., a jego układ oparty jest na wzorze bilansu jednostek objętych obowiązkiem stosowania ustawy o rachunkowości, innych niż banki i ubezpieczyciele (Rup 2017).

Bilans sporządza się na podstawie wyników działalności gospodarki finansowej i gospodarki majątkiem przedstawionych w ewidencji prowadzonej w księgach rachunkowych jednostki, a podstawą jego sporządzenia jest zestawienie obrotów i sald kont księgi głównej i sald kont pomocniczych na koniec roku obrotowego (Rup 2017).

Dane uzupełniające do bilansu zawierają informacje istotne dla oceny rzetelności i przejrzystości sytuacji finansowej i majątkowej jednostek budżetowych i samorządowych zakładów budżetowych. W załączniku nr 5 do rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 r. wskazano, że mają to być informacje dotyczące:

- umorzenia wartości niematerialnych i prawnych, umorzenia środków trwałych, umorzenia pozostałych środków trwałych,
- odpisy aktualizujące środki trwałe, odpisy aktualizujące środki trwałe w budowie, odpisy aktualizujące wartości niematerialne i prawne, odpisy aktualizujące należności.

Uzupełnieniem bilansu jest rachunek zysków i strat, w którym zawarte są wszystkie te wartości wynikowe, które wpływają na wynik bilansowy jednostki. Rachunek zysków i strat sporządzany jest najpóźniej do 31 marca następnego roku, a wykazywane w nim wartości powinny być przedstawione w złotych i groszach. Tak jak w przypadku bilansu rachunek zysków i strat podpisuje główny księgowy i kierownik jednostki.

Rachunek zysków i strat odzwierciedla zastosowany w ewidencji rachunkowej wariant obliczania wyniku finansowego. W jednostkach organizacyjnych sektora finansów publicznych niemających osobowości prawnej obowiązkowe jest stosowanie wariantu porównawczego obliczania wyniku finansowego. Wynika to ze wzoru rachunku zysków i strat określonego w załączniku nr 7 do rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 r. Należy podkreślić, że porównawczy wariant ustalania wyniku finansowego można stosować, gdy jednostka prowadzi ewidencję kosztów w układzie rodzajowym lub jednocześnie w układzie rodzajowym i kalkulacyjnym (Rup 2017).

Trzecim elementem rocznego sprawozdania finansowego jednostek budżetowych oraz samorządowych zakładów budżetowych jest zestawienie zmian w funduszu. Jest to sprawozdanie, które ukazuje przyczyny zwiększenia i zmniejszenia funduszu jednostki. Zestawienie zmian w funduszu jednostki obrazuje poniesione przez nią koszty i osiągnięte przychody, które zostały bezpośrednio zaksięgowane na fundusz własny jednostki. Zestawienie zmian w funduszu

jednostki powinno odzwierciedlać księgowania prowadzone na koncie 800 „Fundusz jednostki” (Rup 2017).

Zestawienie zmian w funduszu sporządzane jest najpóźniej do 31 marca następnego roku, wykazywane w nim wartości przedstawiane są w złotych i groszach. Podpisuje je główny księgowy i kierownik jednostki, a wzór sprawozdania zawarty jest w załączniku nr 8 do rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 r.

Należy podkreślić, że sprawozdanie finansowe jest narzędziem pozwalającym na analizę danych finansowych, które przedstawia w uporządkowany i syntetyczny sposób. Zadaniem sprawozdań finansowych jest informowanie zainteresowane podmioty o sytuacji finansowej jednostki. Zawartość informacyjną elementów sprawozdania finansowego przedstawiono w tabeli 2.

Sprawozdanie finansowe jednostki samorządu terytorialnego częściowo odbiega od zasad ogólnych, ponieważ składa się ono z (Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 r. . .):

- bilansu z wykonania budżetu jednostki samorządu terytorialnego,
- łącznego bilansu, obejmującego dane wynikające z bilansów samorządowych jednostek budżetowych i samorządowych zakładów budżetowych,
- łącznego rachunku zysków i strat, obejmującego dane wynikające z rachunku zysków i strat samorządowych jednostek budżetowych i samorządowych zakładów budżetowych,
- łącznego zestawienia zmian w funduszu, obejmującego dane wynikające z zestawień zmian w funduszu samorządowych jednostek budżetowych i samorządowych zakładów budżetowych.

Układ bilansu z wykonania budżetu jednostki samorządu terytorialnego zdecydowanie różni się od wersji z ustawy o rachunkowości, opartej na podziale aktywów na trwałe i obrotowe, a pasywów na kapitał (fundusz) własny oraz zobowiązania i rezerwy. Prezentowane natomiast są w takim bilansie informacje dotyczące procesów gromadzenia środków publicznych przez jednostkę samorządu terytorialnego oraz ich rozdysponowania. W aktywach bilansu z wykonania budżetu wykazywane są środki pieniężne, należności i rozliczenia oraz inne aktywa. W pasywach główne pozycje to zobowiązania, aktywa netto budżetu oraz inne aktywa.

Rachunkowość wykonania budżetu prowadzona jest według zasady kasowej w odniesieniu do dochodów i wydatków budżetowych. Do ewidencji przychodów i rozchodów budżetu stosuje się jednak zasadę memoriałową, co skutkuje występowaniem rozrachunków w ewidencji wykonania budżetu. Ta specyfika rachunkowości budżetu jednostek samorządu terytorialnego znalazła swoje odbicie we wzorze bilansu z wykonania budżetu tych jednostek. Należy podkreślić, że bilans z wykonania budżetu jest jedynym składnikiem sprawozdania finansowego sporządzonego na podstawie ksiąg rachunkowych wykonania budżetu (Rup 2017).

Tabela 2. Zawartość informacyjna elementów sprawozdania finansowego

Informacje	Wykorzystanie
<b>Bilans</b>	
I. Majątek trwały II. Majątek obrotowy III. Kapitały (fundusze) własne IV. Kapitały (fundusze) własne	Do oceny: – wielkości i struktury majątku – wielkości i struktury źródeł finansowania – kierunków wykorzystania źródeł finansowania – bezpieczeństwa finansowego
<b>Rachunek zysków i strat</b>	
I. Przychody II. Koszty III. Wynik finansowy brutto IV. Obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego V. Wynik finansowy netto	Do oceny: – poziomu i struktury przychodów – poziomu i struktury kosztów – wielkości i struktury wyniku finansowego – wielkości obowiązkowych obciążeń wyniku finansowego
<b>Rachunek przepływów pieniężnych</b>	
I. Przepływy z działalności operacyjnej II. Przepływy z działalności inwestycyjnej III. Przepływy z działalności finansowej	Do oceny: – obszarów generujących nadwyżkę pieniężną – roli poszczególnych rodzajów działalności w generowaniu nadwyżki pieniężnej (niedoboru pieniężnego) – źródeł wpływów i kierunków wydatków
<b>Zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym</b>	
I. Kapitał (fundusz) własny na początek okresu II. Zmiany kapitału (funduszu) własnego III. Kapitał (fundusz) własny na koniec okresu	Do oceny: – wyniku finansowego netto – zmian poszczególnych pozycji kapitału
<b>Informacja dodatkowa</b>	
I. Rozwinięcie i uszczegółowienie informacji zawartych w elementach sprawozdania finansowego II. Inne istotne informacje wykorzystywane do oceny jednostki	Do oceny: – majątku jednostki i sposobów jego wykorzystania – przychodów i kosztów – wpływów i wydatków – zmian w kapitale (funduszu) własnym – zdolności jednostki do kontynuowania działalności

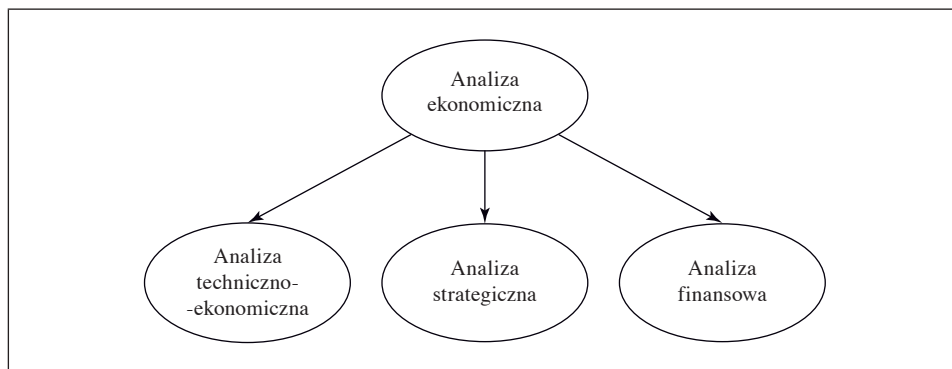
Źródło: (*Sprawozdawczość finansowa i budżetowa...* 2016, s. 124).

Przepisy rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 r. wskazują także na konieczność sporządzania łącznego sprawozdania jednostki samorządu terytorialnego, składającego się z łącznego bilansu, łącznego rachunku zysków i strat oraz łącznego zestawienia zmian w funduszu jednostki.



## 5. Wybrane aspekty analizy finansowej w jednostkach samorządu terytorialnego

W literaturze przedmiotu analiza finansowa jest prezentowana najczęściej jako dział analizy ekonomicznej obok analizy techniczno-ekonomicznej i strategicznej (*Analiza finansowa...* 1996). Podział analizy ekonomicznej przedstawia rys. 1.



Rys. 1. Działy analizy ekonomicznej

Źródło: opracowanie własne.

Przyjmuje się, że analiza ekonomiczna polega na ocenie działalności jednostki gospodarczej poprzez (*Analiza finansowa...* 1996):

- podział zjawisk i procesów ekonomicznych na elementy składowe,
- określenie zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy badanymi składnikami,
- sformułowanie wniosków po przeprowadzonej ocenie porównawczej.

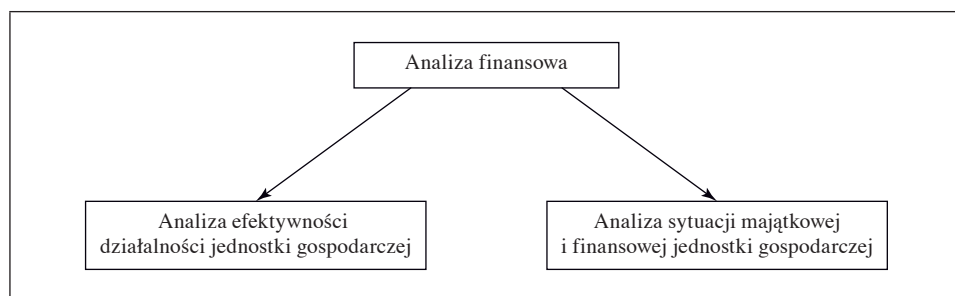
Analiza techniczno-ekonomiczna opiera się w głównej mierze na wielkościach ekonomicznych w wyrażeniu rzeczowym lub osobowym, a jedynie uzupełniająco prezentuje dane finansowe (Bednarski 2007).

Analiza strategiczna polega na uwzględnianiu w procesie analitycznym czynników zewnętrznych wpływających na jednostkę gospodarczą i na tej podstawie zbudowaniu planu strategicznego (Bednarski 2007).

Analiza finansowa stanowi najstarszy dział analizy ekonomicznej, choć początkowo występowała wyłącznie w praktyce, pełniąc funkcję dokumentacyjną i objaśniającą (Walczak 1998). Analiza finansowa jest podstawą oceny efektywności działalności jednostki gospodarczej oraz jej sytuacji majątkowo-finansowej (Gabrusewicz 2005), co przedstawia rys. 2.

Specyfika działania jednostek samorządu terytorialnego wynika z ich misji oraz postawionych im zadań. Przede wszystkim nie są to jednostki nastawione

na osiągnięcie zysku, lecz zaspokajanie potrzeb społecznych, a ściślej – potrzeb społeczności lokalnych. Stąd też działania analityczne powinny dotyczyć analizy budżetu takiej jednostki i związanych z tym elementów. Analiza finansowa jednostkowych sprawozdań finansowych państwowych i samorządowych jednostek budżetowych oraz jednostek samorządu terytorialnego staje się pomocna w kontekście oceny skuteczności realizacji celów i sprawowania funkcji kontrolnej (Rup 2017). Klasyczne podejście do analizy finansowej oparte na ocenie efektywności oraz sytuacji majątkowo-finansowej odnosi się przede wszystkim do zakładów budżetowych (Zysnarska 2016). Rola tej analizy powinna zostać wzmocniona.



Rys. 2. Istota analizy finansowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Analiza finansowa...* 2003).

Analiza finansowa w jednostkach finansów publicznych, w swojej specyfice, jest narzędziem pomocnym do racjonalizowania procesu gospodarowania środkami publicznymi. Racjonalne gospodarowanie środkami publicznymi dotyczy tzw. zasady 3-E (*economy, effectiveness, efficiency*), czyli oszczędności, efektywności i wydajności (Zysnarska 2010). Zasada ta wywodzi się z koncepcji nowego zarządzania publicznego (*new public management*), która stawia na odejście od zasad i procedur związanych z dokonywaniem wydatków na rzecz wdrożenia analizy osiągniętych wyników związanych z dokonywanymi wydatkami i stosowania rynkowego podejścia do świadczonych usług publicznych (Młodzik 2015).

Krytycy tej doktryny zwracają jednak uwagę na niebezpieczeństwo odejścia przy takim podejściu od efektywności jednostki w zakresie zaspokajania potrzeb społecznych na rzecz polepszenia sprawności jednostki i redukcji kosztów (Kowalczyk 2017). W literaturze przedmiotu wskazuje się na swego rodzaju dylemat: czy ważniejsza jest efektywność gospodarcza, czy sprawiedliwość społeczna? (Nestorowicz 2014). Ze względu na specyfikę jednostek sektora publicznego rynkowy model zarządzania nie jest w pełni możliwy do wykorzystania. W efekcie powstała koncepcja *new public governance*, oparta na administracyjno-rynkowym

modelu zarządzania. Model ten pozwala bowiem na odpowiedni nadzór nad takimi jednostkami, z drugiej strony zapewnia elastyczność w zakresie zaspokajania zróżnicowanych i zmieniających się potrzeb społecznych (Szewczuk 2011).

W każdej ze wskazanych koncepcji narzędziem pomocnym w realizacji celów jest analiza finansowa. Przy jej dokonywaniu, poza wskazanymi wyżej okolicznościami, należy zwrócić uwagę również na odmiennosć źródeł finansowania w stosunku do przedsiębiorstw komercyjnych oraz ograniczenia prawne w zakresie zewnętrznych źródeł finansowania.

Analiza finansowa w jednostkach samorządu terytorialnego dotyczy:

– analizy wstępnej sprawozdań budżetowych z wykonania dochodów i wydatków oraz relacji między dochodami a wydatkami – analizy ich struktury i dynamiki,

– pogłębionej analizy wskaźnikowej budżetu.

Analiza struktury i dynamiki dochodów może być przeprowadzona przy wykorzystaniu m.in. wskaźników (Zysnarska 2016):

– struktury dochodów, co dostarcza informacji o potencjale dochodowym jednostki samorządu terytorialnego,

– dochodów własnych, co umożliwia poznanie stopnia samodzielności finansowej jednostki,

– dochodów z tytułu udziału w podatkach/dochodach budżetu państwa, co ukazuje atrakcyjność ekonomiczną jednostki i jakość życia mieszkańców,

– struktury dotacji celowych, co umożliwia analizę dochodów z określonym odgórnie przeznaczeniem,

– struktury subwencji ogólnej, co pozwala na określenie jej udziału w dochodach budżetu ogółem, jak też w poszczególnych częściach budżetowych,

– struktury rodzajowej dochodów, co umożliwia poznanie głównych źródeł pozyskania dochodów,

– struktury dochodów według klasyfikacji budżetowej, co obrazuje przedmiotowy i podmiotowy charakter powstawania dochodów,

– struktury dochodów według zadań, co umożliwia zbadanie dochodów w odniesieniu do zadań ogółem i poszczególnych zadań.

Analizę wydatków budżetowych rozpoczyna się od porównania wydatków faktycznych z założonym planem. Każde odchylenie negatywne wymaga pogłębienia analizy. Do tego celu można wykorzystać następujące wskaźniki struktury i dynamiki (Zysnarska 2016):

– wydatków budżetowych według podziału na majątkowe i bieżące, które informują o „konsumpcyjności” wydatków bieżących i potencjale rozwojowym jednostki,

– wydatków budżetu ogółem według podziałek klasyfikacji budżetowej, co prezentuje ich wielkość odpowiednio do oznaczenia podziałki,

- udziału wydatków strukturalnych, co informuje o udziale tego typu wydatków w wydatkach ogółem, jak również ich konsumpcji,
- wydatków budżetu według kryterium kompetencyjnego, co pozwala poznać udział wydatków na zadania własne,
- wydatków bieżących według kryterium rodzajowego, co określa, jaka część wydatków budżetu przypada na poszczególne rodzaje wydatków.

Analiza relacji pomiędzy dochodami a wydatkami budżetu sprowadza się do:

- ustalenia ograniczeń prawnych przyjętych na etapie planowania budżetu i po jego wykonaniu,
- analizy struktury źródeł finansowania zadań jednostki samorządu terytorialnego.

Pierwszy element wynika z zasady, że planowane wydatki bieżące nie mogą przekroczyć planowanych dochodów bieżących powiększonych o nadwyżkę budżetową z lat ubiegłych i wolne środki. Po zakończeniu roku podlega to ocenie pod względem faktycznej realizacji.

Analiza struktury źródeł finansowania zadań jednostki samorządu terytorialnego dokonywana jest natomiast z wykorzystaniem wskaźników udziału źródeł finansowania w kwocie wydatków ogółem poniesionej na zadanie (Zysnarska 2016).

Pogłębieniem tej analizy jest:

- ocena atrakcyjności i potencjału finansowego jednostki samorządu, prezentująca jej zdolność do rozwoju i poziomu zaspokojenia potrzeb społeczności lokalnej,
- analiza płynności finansowej planowania i wykonania budżetu,
- analiza zadłużenia, którą przeprowadza się na podstawie ustawowo zindywidualizowanego wskaźnika zdolności kredytowej danej jednostki (Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. ...),
- analiza samodzielności finansowej, tj. analiza dysponowania dochodami i wydatkami samorządu (Zysnarska 2016).

Jednostki samorządu terytorialnego oprócz sprawozdań budżetowych przygotowują obligatoryjnie także roczne sprawozdania finansowe, które stanowią obszerne źródło informacji o tych jednostkach. Stąd oprócz analizy budżetu w jednostkach samorządu terytorialnego wykorzystuje się metody analizy sprawozdań finansowych. Taka analiza dostosowana jest do treści sprawozdania finansowego i opiera się na analizie wstępnej, czyli poziomej i pionowej poszczególnych elementów sprawozdania finansowego. Analiza pionowa dotyczy oceny struktury poszczególnych części sprawozdania finansowego, zaś analiza pozioma odnosi się do analizy dynamiki zmian poszczególnych pozycji.

Pogłębieniem analizy wstępnej jest analiza wskaźnikowa, która najczęściej wykorzystuje:

- wskaźniki rentowności, oparte na relacji rezultatów do nakładów,
- wskaźniki obrotowości, czyli relacji pomiędzy wielkościami poszczególnych kategorii zasobów i odpowiadających im merytorycznie wielkościom strumieni (*Sprawozdania finansowe...* 2005),
- wskaźniki płynności finansowej, obrazujące zdolność jednostki do spłaty bieżących zobowiązań,
- wskaźniki wspomaganie finansowego, prezentujące zdolność jednostki do spłaty całkowitego zadłużenia.

Wskaźniki mogą stanowić podstawę rozbudowy i stać się narzędziem kompleksowej oceny działalności jednostki w ramach układu piramidalnych wskaźników finansowych (analiza piramidalna). Przykładem takiego podejścia jest model wskaźnikowej analizy Du Ponta (Block i Hirt 1987, Gup 1987), służący do oceny zyskowności jednostki gospodarczej. Model ten eksponuje istotne związki pomiędzy wskaźnikami charakteryzującymi proces efektywnego gospodarowania. Przedstawia on równorzędność czynników zyskowności i szybkości obrotu, jak również majątkowy i kapitałowy sposób dojścia do ostatecznej efektywności (Micherda 1990). Ciekawym elementem tego modelu są wariantowe sposoby ustalania wskaźników zwrotu majątku i zwrotu majątku czystego (kapitałów własnych). Model ten wykorzystuje również tzw. arytmetykę modelową, która umożliwia budowanie interesujących konstrukcji w ramach piramidy wskaźników (Micherda 2008).

Analizę określonej kategorii finansowej można ponadto przeprowadzić, stosując metodę tzw. nierówności wzorcowych. Charakterystycznym elementem tej metody jest wyjście od oceny ogólnej i stopniowe jej pogłębianie. Algorytm tej metody sprowadza się do kilku kroków postępowania. Pierwszym z nich jest wybór syntetycznych wielkości ekonomicznych obrazujących czynniki i efekty procesu gospodarowania oraz ustalenie zależności między nimi, co pozwoli na stworzenie ciągu nierówności wzorcowej. Ciąg wzorcowy może być również zbudowany dla indeksu dynamiki wybranych zmiennych lub wskaźników odpowiednio łączących wielkości współzależne. Analiza polega na porównaniu ułożenia wybranych zmiennych rzeczywistych ze zbudowanym modelem. Zaletą tego modelu jest więc prosta interpretacja wyników. Im więcej jest bowiem niezgodności modelu rzeczywistego z modelem wzorcowym, tym bardziej niekorzystna jest ocena badanego zagadnienia. Im niezgodności położone są dalej, tym również ocena jest bardziej niekorzystna. Interpretacji modelu rzeczywistego można dokonać także z zastosowaniem tabel rankingowych.

W przypadku analizy rentowności JST należy pamiętać, że w jednostkach samorządu terytorialnego zyskowność często nie stanowi istoty działalności. Zastosowanie tego typu metod analitycznych pozwoli jednakże dokonać szerszej analizy sytuacji jednostki samorządu terytorialnego. Jest to niezwykle ważne

z uwagi na potrzeby finansowe tych jednostek. Ze względu bowiem na wytyczone cele starają się one pozyskać dodatkowe źródła kapitału, poprzez chęć zaciągnięcia kredytów bankowych. Tego typu praktyka może spowodować konieczność wykorzystywania w działaniach analitycznych nie tylko typowej analizy wskaźnikowej, ale również modeli analizy dyskryminacyjnej, które to modele umożliwią oszacowanie prawdopodobieństwa upadłości takich jednostek. Z uwagi na zmieniającą się rzeczywistość gospodarczą jednym z istotnych problemów w dziedzinie modeli dyskryminacyjnych jest ich dezaktualizacja.

Szersze wykorzystanie metodyki analizy finansowej stosowanej w jednostkach komercyjnych uzasadnia fakt zmiany priorytetów w zakresie funkcjonowania jednostek samorządu terytorialnego. Jak wskazuje praktyka, następuje przejście z orientacji administrowania środkami budżetowymi na zarządzanie nimi (Kaczurak-Kozak 2016). Ocena ta powinna zatem dotyczyć efektywności gospodarowania nimi. Warto także wspomnieć o możliwości szerszego wykorzystania prospektywnej płaszczyzny analizy finansowej.

## 6. Podsumowanie

Sektor publiczny stanowi istotną część gospodarki większości krajów. Generuje on ogromne przepływy środków pieniężnych nie tylko w ramach samego sektora budżetowego, ale również dla gospodarki rynkowej. Sektor publiczny działa w permanentnym stanie braku środków pieniężnych lub niewystarczającej ich ilości. Źródła uzyskiwania dochodów nie są liczne, zaś wydatki ogromne, dlatego widoczna jest tendencja do zadłużania się podmiotów, monitorowana m.in. przez Regionalne Izby Obrachunkowe. Indywidualny wskaźnik zadłużenia wprowadzony w 2014 r. nie okazał się skutecznym narzędziem ograniczania zadłużenia. Jednostki nauczyły się omijać przepisy ustawy o finansach publicznych, stosując niezauważalne dla kontrolujących, nowoczesne instrumenty finansowe w postaci pozycji powodujących wzrost zobowiązań.

Istnieje obawa, że faktyczne zadłużenie jednostek sektora finansów publicznych jest znacznie większe niż to, które obecnie podajemy. Zagrożenie kontynuacji działalności staje się dla wielu podmiotów coraz bardziej realne.

Powinny więc istnieć narzędzia, za pomocą których możliwe będzie ocenienie faktycznej sytuacji majątkowo-finansowej. Stosowana w jednostkach budżetowych sprawozdawczość budżetowa (tzw. erbetki) oparta jest w przeważającej mierze na zasadzie kasowej, uwzględniającej faktyczne przepływy pieniężne. Co istotne, ocena dokonywana na podstawie tych sprawozdań (głównie Rb-27 i Rb-28) dotyczy krótkookresowego, rocznego planowania.

Systemem bardziej rozwiniętej analizy powinny stać się więc sprawozdania finansowe, wykorzystywane obecnie bardzo rzadko. Ich sporządzanie traktuje się często jako konieczność wynikającą z przepisów ustawy o rachunkowości. Do zarządzania finansami stosuje się jednak sprawozdania budżetowe.

Ta sytuacja powinna ulec zmianie. Kryzys finansowy ujawnił brak skutecznych systemów i narzędzi kontroli podmiotów budżetowych. Kontrola taka może być prowadzona tylko w ramach systemu rachunkowości memoriałowej, a nie kasowej. Rachunkowość memoriałowa to powszechnie akceptowalne w Europie międzynarodowe standardy rachunkowości sektora publicznego. Polska podpisała deklaracje wprowadzenia ich modyfikacji – europejskich standardów rachunkowości sektora publicznego. Niestety w ciągu ostatnich lat niczego nie zrobiono w celu ich wprowadzenia, wprost przeciwnie – coraz częściej pojawiają się głosy, aby z tego projektu się wycofać, m.in. ze względu na ogromne koszty wdrożenia tych standardów w jednostkach budżetowych.

System rachunkowości, który można by uznać za w pełni wiarygodny, umożliwiłyby zwiększenie roli analizy finansowej opartej na sprawozdawczości finansowej, w pełni memoriałowej. Tylko ona uznawana jest za system informacyjny zapewniający wiarygodny obraz sytuacji finansowej i majątkowej. Analizy takie mogłyby stać się remedium na próby ukrywania zadłużenia oraz – co najważniejsze – możliwe byłoby stworzenie dzięki nim systemów ostrzegania o ewentualnym zagrożeniu kontynuacji działalności w długim okresie.

## Literatura

- Adamek-Hyska D. (2011), *Kierunki harmonizacji rachunkowości jednostek sektora publicznego (w:) Problemy harmonizacji rachunkowości*, red. A.M. Kostur, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem* (1996), t. I, red. L. Bednarski, T. Waśniewski, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
- Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem* (2003), red. M. Walczak, Difin, Warszawa.
- Bednarski L. (2007), *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, wyd. 5, PWE, Warszawa.
- Block S.B., Hirt G.A. (1987), *Foundations of Financial Management*, Irwin, Homewood.
- Gabrusewicz W. (2005), *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa.
- Gołębiowski B. (2016), *Standaryzacja rachunkowości jednostek sektora publicznego w Unii Europejskiej (w:) Sprawozdawczość i rewizja finansowa jednostek zainteresowania publicznego. Kierunki zmian*, red. M. Andrzejewski, Difin, Warszawa.
- Gup B.E. (1987), *Principles of Financial Management*, John Wiley & Sons, New York.
- IPSAS in Your Pocket – 2017 Edition* (2017), Deloitte, <https://www.ifac.org> (data dostępu: 4.02.2017).
- Kaczurak-Kozak M. (2016), *Dualizm sprawozdawczości finansowej jednostek sektora finansów publicznych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 2/2016, <https://doi.org/10.18276/frfu.2016.2.80/1-08>.



- Kościelniak J. (2016), *Wdrożenie zharmonizowanych standardów rachunkowości sektora publicznego EPSAS w Unii Europejskiej – aktualny stan prac przygotowawczych* (w:) *Standardy rachunkowości jednostek sektora finansów publicznych – wyzwania dla praktyki*, red. D. Adamek-Hyska, E. Maćkowiak, A. Szewieczek, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Kowalczyk M. (2017), *Podstawy analizy ekonomiczno-finansowej w jednostkach samorządu terytorialnego*, Difin, Warszawa.
- Micherda B. (1990), *Model racjonalnej analizy Du Ponta*, „Rachunkowość”, nr 10.
- Micherda B. (2008), *Jaka powinna być współczesna analiza rentowności?*, „Rachunkowość”, nr 11.
- Młodzik E. (2015), *Założenia koncepcji New Public Management*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 858.
- Nesterowicz R. (2014), *Ocena sytuacji finansowej sektora instytucji rządowych i samorządowych w Polsce*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 4.
- Niemiec R. (2017), *Roczne sprawozdanie finansowe JST*, „Rachunkowość Budżetowa”, nr 6.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. 2010, nr 128, poz. 861.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 listopada 2015 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. 2015, poz. 1954.
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 29 grudnia 2016 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. 2017, poz. 24.
- Rup W. (2017), *Sprawozdanie finansowe za 2016 rok: państwowych i samorządowych jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, jednostek samorządu terytorialnego*, ODDK, Gdańsk.
- Sprawozdania finansowe i ich analiza* (2005), red. B. Micherda, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce – Zarząd Główny, Centralny Ośrodek Szkolenia Zawodowego, Warszawa.
- Sprawozdawczość finansowa i budżetowa jednostek sektora finansów publicznych* (2016), red. K. Winiarska, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Szewczuk A. (2011), *Filozofia nowego zarządzania publicznego w jednostkach samorządu terytorialnego a praktyczne implikacje* (w:) *Nowe zarządzanie finansami publicznymi w warunkach kryzysu*, red. S. Owsiak, PWE, Warszawa.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. 2013, poz. 885, z późn. zm.
- Walczak M. (1998), *Prospektywna analiza finansowa przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.

- Winiarska K., Kaczurak-Kozak M. (2013), *Rachunkowość budżetowa*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Zysnarska A. (2010), *Rachunkowość budżetowa w świetle koncepcji prawdziwego i wiernego obrazu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Zysnarska A. (2016), *Rachunkowość sektora budżetowego z elementami analizy finansowej*, ODDK, Gdańsk.

## **The Contents of Financial Statements of Public Finance Sector Units**

(Abstract)

In the majority of countries, the finance sector constitutes one of the most important parts of the economy. Public finance sector units often raise funds and spend them on non-profitable activities, however essential they may be for the proper functioning of society. The cash participating in these operations make up a significant share of the transfers of a country's entire economy. Thus, public finance sector units are required to keep books of account based on the provisions of the Accounting Act and specific legislation adapted to the specificities of the public finance sector.

One of the obligations laid down by the Accounting Act is to present financial and property standing in the form of financial statements. As far as public finance sector units are concerned, the obligation has been extended to include preparation of budget reports, the main aim of which is to present a unit's current situation with respect to its budget revenues and expenditures. The budget reporting system is currently used in the financial management of public finance sector units mainly in the short term. Financial statements, which may be the subject of financial analysis and support long-term decision making, have rarely been used.

The paper presents financial reporting of public finance sector units, the possibilities of using the International Public Sector Accounting Standards (IPSAS) in accounting, and certain aspects of financial analysis and its use.

**Keywords:** public sector, financial reporting, budget reporting, financial analysis.

| Paweł Zieniuk

# Praktyczne aspekty ujednoczenia obowiązków sprawozdawczych organizacji pożytku publicznego

## Streszczenie

Nowelizacja ustawy o rachunkowości z dnia 15 grudnia 2016 r. wprowadziła nowe ujednoczone wzory sprawozdań finansowych dla organizacji pożytku publicznego, które mają zastosowanie dla sprawozdań sporządzanych za okresy rozpoczynające się po 1 stycznia 2017 r. Artykuł w syntetyczny sposób przedstawia praktyczne aspekty wprowadzenia nowych regulacji. W opinii autora nowy wzór sprawozdania lepiej wpisuje się w specyfikę działalności organizacji trzeciego sektora, eliminując jednocześnie problemy związane z koniecznością dostosowywania dotychczasowych wzorów sprawozdań do wymogów ujawniania przychodów i kosztów działalności nieodpłatnej, odpłatnej i gospodarczej. Zaprezentowane zostały także wyniki badań przeprowadzonych na próbie organizacji prowadzących działalność w województwie małopolskim, ukazujące skalę problemu właściwego doboru wzorów sprawozdań finansowych.

**Słowa kluczowe:** organizacje pożytku publicznego, fundacje, stowarzyszenia, ujednoczenie sprawozdań finansowych.

**Klasyfikacja JEL:** M41.

## 1. Wprowadzenie

Obowiązki sprawozdawcze organizacji pożytku publicznego (OPP) podlegają ciągłym zmianom. W ostatnich latach kilkakrotnie zmieniano wzory sprawozdań

finansowych, zwiększono zakres informacji ujawnianych w sprawozdaniach merytorycznych z działalności pożytku publicznego, wprowadzono także nowe regulacje związane z terminami i formą podawania sprawozdań do publicznej wiadomości. Głównym celem artykułu jest ocena wprowadzanych zmian w kontekście specyfiki działalności społecznie użytecznej, prowadzonej w sferze zadań publicznych.

Na podstawie analizy aktów prawnych przedstawiono najnowsze zmiany obowiązków sprawozdawczych organizacji pożytku publicznego przy uwzględnieniu problemów związanych z ich praktyczną realizacją. Prezentowane rozważania wynikają także z przeprowadzonych własnych badań empirycznych na próbie 100 organizacji publikujących sprawozdania finansowe i merytoryczne na stronach Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (<http://sprawozdaniaopp.mpips.gov.pl>, data dostępu: 16.08.2017) oraz 72 fundacji i stowarzyszeń prowadzących działalność pożytku publicznego w województwie małopolskim, nieposiadających statusu OPP i niepodlegających obowiązkowi publikacji sprawozdań w bazie ministerialnej.

Organizacje objęte są obowiązkiem prowadzenia przejrzystej i rzetelnej rachunkowości, przede wszystkim dla zapewnienia poprawności rozliczenia środków pozyskiwanych z różnych źródeł i zaspokojenia potrzeb informacyjnych szerokiej grupy odbiorców sprawozdań, wśród których znajdują się także potencjalni darczyńcy, fundatorzy oraz podmioty przyznające dotacje i granty. Społeczne cele działalności organizacji są natomiast jedną z głównych przyczyn powszechnej akceptacji wprowadzania uproszczeń w obowiązkach rachunkowych i sprawozdawczych organizacji. Obecnie obowiązujący model sprawozdawczości organizacji jest więc swoistym kompromisem pomiędzy dążeniem do zwiększania przydatności ujawnianych w sprawozdaniu informacji a obserwowaną tendencją wprowadzania uproszczeń ograniczających koszty obsługi księgowej, mogące stanowić istotną barierę rozwoju jednostek trzeciego sektora.

## **2. Obowiązki sprawozdawcze organizacji pożytku publicznego i ich praktyczna realizacja**

Na sposób prowadzenia rachunkowości oraz zakres wymaganych obowiązków sprawozdawczych organizacji pożytku publicznego ma wpływ wiele czynników, takich jak przedmiot działalności organizacji, forma organizacyjnoprawna, w jakiej działa dana jednostka, posiadanie przez organizację statusu organizacji pożytku publicznego oraz to, czy zdecydowała się ona na prowadzenie działalności gospodarczej. Obowiązujące regulacje dają organizacjom możliwość skorzystania z uproszczeń w realizacji obowiązków rachunkowych, co również uzależnione jest od spełnienia przez nie określonych warunków.

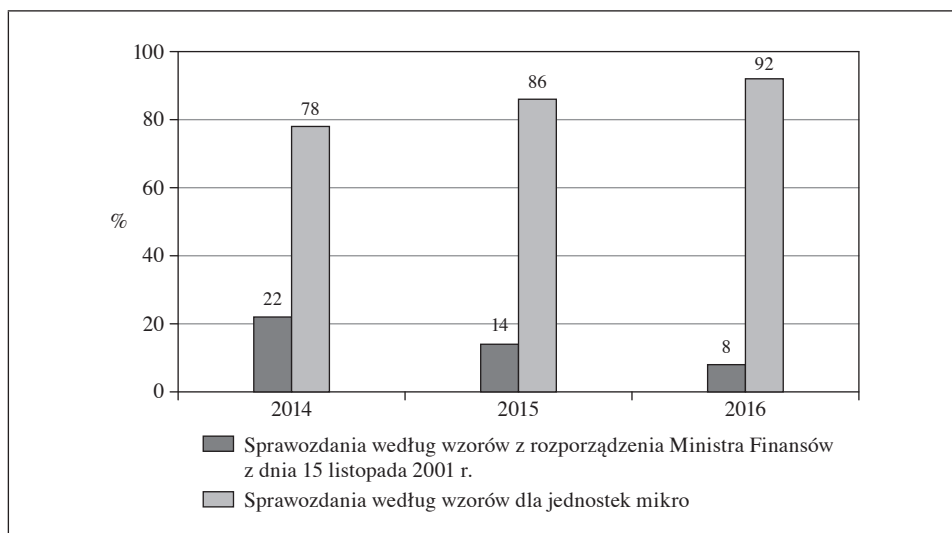
Organizacje nieprowadzące działalności gospodarczej za lata sprawozdawcze 2001–2013 sporządzały sprawozdania finansowe na wzorach wynikających z rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 15 listopada 2001 r. Sprawozdanie składało się z bilansu, rachunku wyników i informacji dodatkowej. Wzory sprawozdań w dużym stopniu uwzględniały specyfikę działalności jednostek *non-profit*. Stosowanie określenia „rachunek wyników” zamiast „rachunek zysków i strat” oraz zastąpienie pojęć zysku i straty odpowiednio nadwyżką przychodów i nadwyżką kosztów podkreślało, że osiąganie zysku nie jest głównym celem działalności tych podmiotów. Wzór rachunku wyników pozwalał też na odczytanie wprost osiągniętego wyniku z działalności statutowej, który w przypadku jednostek *non-profit* posiada dużą wartość informacyjną.

Nowelizacja ustawy o rachunkowości (Ustawa z dnia 11 lipca 2014 r. ...) wprowadziła dla organizacji nieprowadzących działalności gospodarczej nowe wzory sprawozdań, zgodne z załącznikiem nr 4 do ustawy. Tym samym organizacje te zostały uznane za jednostki mikro, niezależnie od wysokości sumy bilansowej, osiąganych przychodów i liczby pracowników. Wszystkie organizacje nieprowadzące działalności gospodarczej, niezależnie od skali ich działalności, mogły jako jednostki mikro sporządzać sprawozdania w tej wersji za lata sprawozdawcze 2014–2016.

Omawiane sprawozdania składały się z bilansu, rachunku zysków i strat oraz informacji dodatkowej. Zrównanie obowiązków sprawozdawczych organizacji z przedsiębiorstwami uznanymi za jednostki mikro sprawiło, że praktyczna realizacja obowiązków sprawozdawczych dla organizacji została utrudniona. Sporządzanie rachunku zysków i strat w wersji porównawczej bez uwzględnienia specyfiki działalności pożytku publicznego wiązało się z potrzebą modyfikacji wzoru sprawozdania pozwalającego na prezentację przychodów i kosztów działalności statutowej, co jednostki realizowały z różnym skutkiem. O niezrozumieniu istoty działalności *non-profit* świadczyła też zmiana nazwy zestawienia przychodów i kosztów z rachunku wyników na rachunek zysków i strat. Warto też podkreślić, że wprowadzone w 2014 r. zmiany nie spotkały się z akceptacją środowiska organizacji pozarządowych (*Odpowiedź Ogólnopolskiej Federacji Organizacji Pozarządowych...* 2014, s. 1–2). Według przedstawionego stanowiska nie korespondowały one ze specyfiką sektora pozarządowego, a pożądane było odrębne uregulowanie problematyki sprawozdawczości jednostek prowadzących działalność społeczną.

O lepszym odbiorze wcześniejszych wzorów sprawozdań oraz praktycznym problemie ze sporządzaniem przez organizacje sprawozdań w wersji dla jednostek mikro świadczy liczba jednostek, które mimo ustawowego obowiązku nadal sporządzała sprawozdania na wzorach wynikających z rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 15 listopada 2001 r. Na rys. 1 przedstawiono odsetek organizacji

sporządzających za lata sprawozdawcze 2014–2016 sprawozdania według wzorów z rzezonego rozporządzenia oraz według obowiązujących w tych latach wzorów dla jednostek mikro. Dane dotyczą próby 72 wybranych fundacji i stowarzyszeń prowadzących działalność w województwie małopolskim.

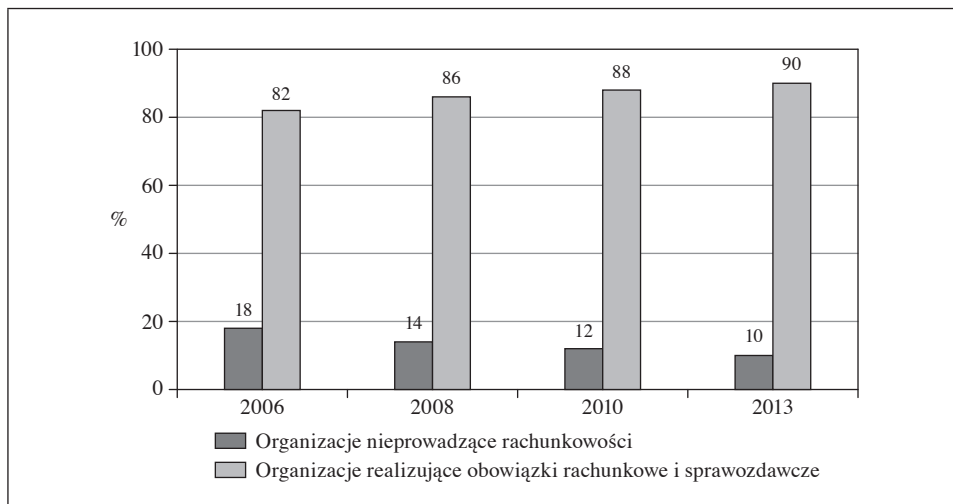


Rys. 1. Struktura organizacji ze względu na zastosowane wzory sprawozdań finansowych w latach 2014–2016

Źródło: opracowanie własne.

Należy zaznaczyć, że niewłaściwy dobór wersji sprawozdania może dotyczyć tylko organizacji niepublikujących sprawozdań w bazie Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej. W przypadku organizacji nieprowadzących działalności gospodarczej i posiadających status OPP (próba 100 jednostek), a tym samym zobligowanych do publikacji sprawozdań na stronach ministerstwa, problem ten nie występuje. Wynika to jednak ze specyfiki mechanizmu publikacji, który nie pozwala na sporządzenie sprawozdania na nieobowiązującym aktualnie wzorze.

Badania sektora organizacji pozarządowych przeprowadzone przez Stowarzyszenie Klon/Jawor wykazały, że dla 34% organizacji obowiązek prowadzenia księgowości stanowi odczuwalny problem, 10% organizacji nie prowadzi żadnej księgowości, a w co trzeciej z nich księgowość jest prowadzona przez osoby, które nie posiadają formalnych uprawnień (*Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych...* 2013 s. 177–182). Odsetek organizacji realizujących obowiązki księgowe i sprawozdawcze systematycznie rośnie, co zilustrowano na rys. 2.



Rys. 2. Struktura organizacji ze względu na realizację obowiązków rachunkowych i sprawozdawczych

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych...* 2013, s. 182).

Skala niewłaściwego doboru sprawozdań finansowych pozwala przypuszczać, że wprowadzenie kolejnych zmian od roku sprawozdawczego 2017 może wywołać w organizacjach dalsze problemy, co może prowadzić do sporządzania sprawozdań o różnej wartości informacyjnej.

### 3. Ujednoczenie wzorów sprawozdań finansowych organizacji pożytku publicznego

Nowelizacja ustawy o rachunkowości (Ustawa z dnia 15 grudnia 2016 r. ...) wprowadziła ujednoczone wzory sprawozdań finansowych dla organizacji pożytku publicznego, wynikające z nowego załącznika nr 6 do ustawy, które po raz pierwszy będą miały zastosowanie do sprawozdań sporządzanych za rok obrotowy rozpoczynający się od dnia 1 stycznia 2017 r. Nowe wzory bilansu, rachunku zysków i strat oraz informacji dodatkowej w opinii autora lepiej wpisują się w specyfikę organizacji pożytku publicznego.

Układ prezentacyjny rachunku zysków i strat pozwala na wyodrębnienie wyniku finansowego osiąganego z działalności statutowej i działalności gospodarczej, co nie było możliwe do odczytania wprost z dotychczasowych wersji sprawozdań. Wyeliminowana została także konieczność modyfikacji obowiązujących



wzorów, związana z koniecznością wyodrębniania przychodów i kosztów działalności nieodpłatnej i odpłatnej. Odpowiednie pozycje sprawozdawcze znalazły się w nowo obowiązującym wzorze rachunku zysków i strat. Za niedopatrzzenie należy uznać odstępianie od posługiwania się określeniami „nadwyżka przychodów” lub „nadwyżka kosztów” w odniesieniu do wyniku finansowego jednostek nieprowadzących działalności gospodarczej (*non-profit*). Porównanie zakresu informacyjnego dotychczasowych wersji rachunku wyników z rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 15 listopada 2001 r. oraz rachunku zysków i strat z nowelizacji ustawy o rachunkowości z 2014 r. i nowych wzorów wynikających z nowelizacji ustawy o rachunkowości z 2016 r. zestawiono w tabeli 1.

Ujednolicenie obowiązków sprawozdawczych wiąże się też z narzuceniem jednolitej wersji sprawozdań zarówno organizacjom prowadzącym, jak i nieprowadzącym działalności gospodarczej. Dotychczas organizacje decydujące się na rozpoczęcie działalności gospodarczej sporządzały sprawozdania według wzorów określonych dla podmiotów gospodarczych. W zależności od spełniania ustawowych kryteriów dotyczących sumy bilansowej, wysokości osiągniętych przychodów i zatrudnienia jednostki te mogły sporządzać sprawozdania w wersji dla jednostek mikro (załącznik nr 4 do ustawy o rachunkowości), w wersji dla jednostek małych (załącznik nr 5) lub w wersji pełnej (załącznik nr 1). Pojawia się więc problem związany nie tylko z doбором wersji sprawozdania, ale też z koniecznością jej modyfikacji przez wynikający z ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. ..., art. 10) obowiązek wyodrębnienia dodatkowych pozycji sprawozdawczych pozwalających na ujawnienie przychodów i kosztów działalności nieodpłatnej i odpłatnej pożytku publicznego.

Organizacje mają możliwość prowadzenia działalności pożytku publicznego jako działalności nieodpłatnej lub odpłatnej, za którą pobierają wynagrodzenie. Posiadanie statusu OPP nie jest warunkiem prowadzenia odpłatnej działalności pożytku publicznego. Zapisy ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (art. 6–10) odnoszą się do wszystkich organizacji, które działają w sferze pożytku, a nie tylko do organizacji, które mają przyznany status OPP.

Istnieje również możliwość rejestracji działalności gospodarczej, z której zyski przeznaczane są na finansowanie działań społecznie użytecznych. Rozpoczęcie działalności gospodarczej wiąże się jednak z utratą możliwości korzystania z uproszczeń w prowadzeniu rachunkowości, takich jak odstępianie od przestrzegania zasady ostrożności. Organizacje nie mogą prowadzić działalności gospodarczej i odpłatnej działalności pożytku publicznego w odniesieniu do tego samego przedmiotu działalności.

Tabela 1. Porównanie zakresu informacyjnego wzorów rachunku zysków i strat dla organizacji nieprowadzących działalności gospodarczej

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 listopada 2001 r.	Ustawa z dnia 11 lipca 2014 r. o zmianie ustawy o rachunkowości	Ustawa z dnia 15 grudnia 2016 r. o zmianie ustawy o rachunkowości
Okres obowiązywania: 2001–2013	Okres obowiązywania: 2014–2016	Okres obowiązywania: od 2017 r.
A. Przychody z działalności statutowej	A. Przychody z podstawowej działalności operacyjnej i zrównane z nimi, w tym:	A. Przychody z działalności statutowej
I. Składki brutto określone statutem	I. Zmiana stanu produktów	I. Przychody z nieodpłatnej działalności pożytku publicznego
II. Inne przychody określone statutem	–	II. Przychody z odpłatnej działalności pożytku publicznego
–	–	III. Przychody z pozostałej działalności statutowej
B. Koszty realizacji zadań statutowych	B. Koszty podstawowej działalności operacyjnej:	B. Koszty działalności statutowej
–	I. Amortyzacja	I. Koszty nieodpłatnej działalności pożytku publicznego
–	II. Zużycie materiałów i energii	II. Koszty odpłatnej działalności pożytku publicznego
–	III. Wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	III. Koszty pozostałej działalności statutowej
–	IV. Pozostałe koszty	–
C. Wynik finansowy na działalności statutowej (A – B)	–	C. Zysk (strata) z działalności statutowej (A – B)
–	–	D. Przychody z działalności gospodarczej
–	–	E. Koszty działalności gospodarczej
–	–	F. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (D – E)
D. Koszty administracyjne	–	G. Koszty ogólnego zarządu
1. Zużycie materiałów i energii	–	–
2. Usługi obce	–	–
3. Podatki i opłaty	–	–
4. Wynagrodzenia oraz ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	–	–

cd. tabeli 1

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 listopada 2001 r.	Ustawa z dnia 11 lipca 2014 r. o zmianie ustawy o rachunkowości	Ustawa z dnia 15 grudnia 2016 r. o zmianie ustawy o rachunkowości
5. Amortyzacja	–	–
6. Pozostałe	–	–
–	–	H. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C + F – G)
E. Pozostałe przychody (niewymienione w pozycjach A i G)	C. Pozostałe przychody i zyski	I. Pozostałe przychody operacyjne
F. Pozostałe koszty (niewymienione w pozycjach B, D i H)	D. Pozostałe koszty i straty	J. Pozostałe koszty operacyjne
G. Przychody finansowe	–	K. Przychody finansowe
H. Koszty finansowe	–	L. Koszty finansowe
I. Wynik finansowy brutto na całokształcie działalności (C – D + E – F + G – H)	–	–
J. Zyski i straty nadzwyczajne	–	–
I. Zyski nadzwyczajne	–	–
II. Straty nadzwyczajne	–	–
–	–	M. Zysk (strata) brutto (H + I – J + K – L)
–	E. Podatek dochodowy	N. Podatek dochodowy
K. Wynik finansowy ogółem (I + J), w tym:	F. Wynik finansowy netto ogółem (A – B + C – D – E), w tym:	O. Zysk (strata) netto (M – N)
I. Różnica zwiększająca koszty roku następnego	I. Nadwyżka przychodów nad kosztami	–
II. Różnica zwiększająca przychody roku następnego	II. Nadwyżka kosztów nad przychodami	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 listopada 2001 r. ..., Ustawa z dnia 11 lipca 2014 r. ..., Ustawa z dnia 15 grudnia 2016 r. ...).

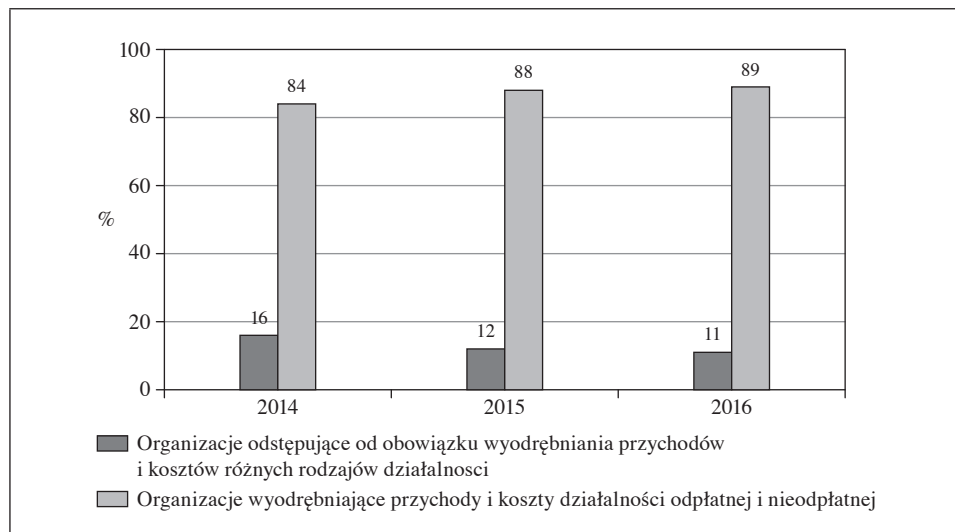
Jednocześnie ustawodawca wprowadził obowiązek rachunkowego wyodrębnienia kosztów, przychodów i wyników dotyczących poszczególnych rodzajów działalności, co z założenia ma przyczyniać się do prawidłowości rozliczeń, umożliwiając jednoznaczne przyporządkowanie poszczególnych operacji gospodarczych do działalności nieodpłatnej, odpłatnej i gospodarczej. Konieczność wyodrębnienia w rachunku zysków i strat przychodów i kosztów poszczególnych rodzajów działalności prowadziła do modyfikacji wzorów sprawozdań. W przy-

padku badanych organizacji obowiązek ten był realizowany poprzez dodanie w rachunku zysków i strat:

– we wzorze wynikającym z rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 15 listopada 2001 r. odpowiednich pozycji szczegółowych do przychodów z działalności statutowej i kosztów realizacji zadań statutowych,

– we wzorze wynikającym z ustawy z dnia 11 lipca 2014 r. o zmianie ustawy o rachunkowości pozycji uszczegóławiających przychody i koszty działalności podstawowej wobec nieuwzględnienia osobnych sekcji sprawozdania dla przychodów i kosztów działalności statutowej.

Badane organizacje posiadające status OPP oraz publikujące sprawozdania w bazie ministerialnej we wszystkich przypadkach spełniały obowiązek wyodrębniania przychodów i kosztów poszczególnych rodzajów działalności. Część jednostek prowadzących działalność pożytku publicznego i niepublikujących sprawozdań w bazie ministerialnej odstępowało od realizacji tego obowiązku, co przedstawiono na rys. 3.



Rys. 3. Struktura organizacji ze względu na wyodrębnianie przychodów i kosztów działalności nieodpłatnej i odpłatnej w latach 2014–2016

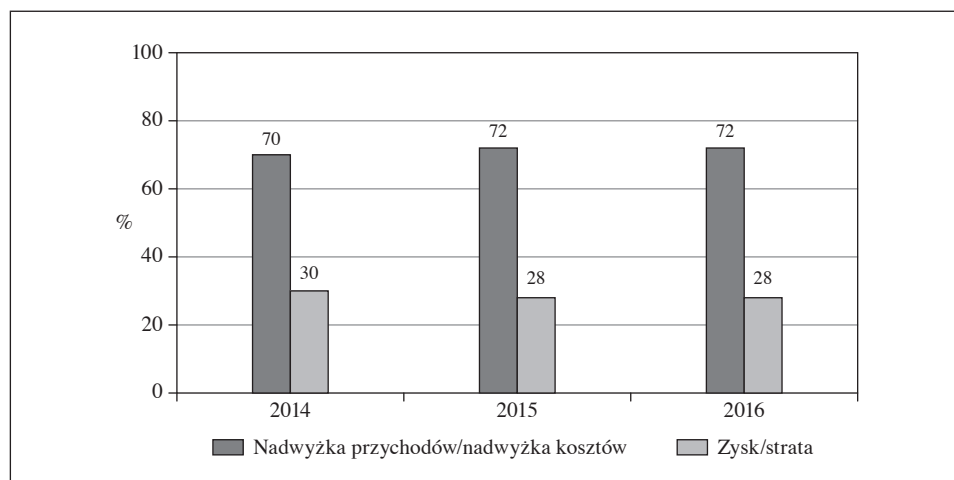
Źródło: opracowanie własne.

Brak odpowiedniego uszczegółowienia informacji mimo jednoczesnego prowadzenia działalności nieodpłatnej i odpłatnej można tłumaczyć narzuceniem organizacjom wzoru sprawozdania bardziej dostosowanego do potrzeb przedsiębiorstw. Wszystkie przychody i koszty działalności pożytku publicznego były więc

wykazywane jako przychody i koszty działalności podstawowej, bez dokonywania modyfikacji wzoru sprawozdania. Można więc przypuszczać, że wprowadzenie nowego rachunku zysków i strat, obowiązującego od roku sprawozdawczego 2017, wyeliminuje ten problem i przyczyni się do pełnej polityki informacyjnej, pozwalającej na ustalenie wyników z poszczególnych rodzajów prowadzonej przez organizację działalności.

Jak wcześniej wspomniano, istotnym mankamentem nowej wersji sprawozdania jest niekonsekwencja w stosowaniu określeń „nadwyżka przychodów” i „nadwyżka kosztów” w odniesieniu do wyniku finansowego organizacji *non-profit*. Taka nomenklatura od dawna stosowana jest w literaturze przedmiotu (por. Czubałowska i Winiarska 2010, s. 164; Nawrocki 2017, s. 169) oraz w praktyce rachunkowości organizacji pożytku publicznego.

W sprawozdaniach finansowych badanej grupy jednostek za lata 2014–2016, sporządzanych na wzorach wynikających z nowelizacji ustawy o rachunkowości z 2014 r. można odnaleźć przykłady stosowania pojęć zysku lub straty mimo braku prowadzenia działalności gospodarczej. Dane dla badanej próby przedstawiono na rys. 4. Prezentowane wyniki dotyczą wyłącznie organizacji niepublikujących sprawozdań w bazie ministerialnej, gdyż w przypadku publikacji odpowiednie opisy pozycji sprawozdawczych były automatycznie narzucane.



Rys. 4. Struktura organizacji ze względu na sposób określania wyniku finansowego w latach 2014–2016

Źródło: opracowanie własne.

Problem stosowania odpowiedniego nazewnictwa wynikał z przyjęcia dla organizacji *non-profit* wzorów sprawozdań dla jednostek mikro, wynikających

z załącznika nr 4 do ustawy o rachunkowości. Załącznik określał wprawdzie wariantowo dwa możliwe rozwiązania sprawozdawcze, wśród których znalazło się podejście wyodrębniające nadwyżkę przychodów lub nadwyżkę kosztów. Najwyraźniej jednak organizacje przyjęły zbyt dosłownie narzuconą konieczność sporządzania sprawozdań według wzorów dla przedsiębiorstw uznawanych za jednostki mikro.

Nowy wzór rachunku zysków i strat mający zastosowanie od roku sprawozdawczego 2017 całkowicie pomija specyfikę wyniku organizacji *non-profit*, ponieważ używa się w nim jedynie określeń „zysk” i „strata”. Wynika to zapewne z jednolitego charakteru sprawozdania, umożliwiającego wykorzystanie go zarówno przez organizacje prowadzące, jak i nieprowadzące działalności gospodarczej. Problematyczna pozostaje więc kwestia, czy nowe regulacje doprowadzą do całkowitego odejścia od dotychczasowego nazewnictwa, czy też organizacje nieprowadzące działalności gospodarczej będą dążyć do modyfikacji opisu pozycji sprawozdawczych.

#### **4. Podawanie sprawozdań finansowych i merytorycznych do publicznej wiadomości**

Na organizacje pożytku publicznego nałożony został także obowiązek przekazywania sporządzanych sprawozdań finansowych i merytorycznych do właściwych organów oraz ich upubliczniania w sposób umożliwiający zapoznanie się z ich treścią zainteresowanym osobom. Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (art. 23), uwzględniająca zmiany obowiązujące od 2011 r., nakłada na organizacje posiadające status OPP obowiązek przekazania sprawozdań finansowych i merytorycznych ministrowi właściwemu do spraw zabezpieczenia społecznego w terminie 15 dni od dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego oraz podanie sprawozdań do publicznej wiadomości w sposób umożliwiający zapoznanie się z tymi sprawozdaniami przez zainteresowane podmioty, w tym poprzez zamieszczenie na stronach internetowych organizacji. Sprawozdania należy także zamieścić na stronie internetowej urzędu obsługującego ministra właściwego do spraw zabezpieczenia społecznego w terminie 15 dni od dnia zatwierdzenia rocznego sprawozdania finansowego.

Obecnie nie obowiązuje wymóg przesyłania pocztą papierowej wersji sprawozdań, ograniczono też obowiązki organizacji wyłącznie do publikacji sprawozdania finansowego i merytorycznego na stronie internetowej ministerstwa. Sprawozdania elektroniczne powinny być publikowane w bazie ministerialnej do 15 lipca roku następującego po roku, za który składane jest sprawozdanie finansowe i merytoryczne. Organizacje, których rok obrotowy nie pokrywa się

z rokiem kalendarzowym, zobowiązane są do przekazania sprawozdań w terminie 15 dni od dnia ich zatwierdzenia.

Sprawozdanie finansowe organizacji pożytku publicznego powinno zostać zatwierdzone przez odpowiednie władze i przyjęte najpóźniej do końca szóstego miesiąca od dnia zakończenia roku obrotowego. W zależności od formy prawnej działalności organizacji sprawozdanie może być zatwierdzane m.in. przez radę fundacji lub walne zebranie. Organ zatwierdzający sprawozdanie powinien być określony w statucie organizacji.

Na praktyczną realizację obowiązków związanych z upublicznianiem sprawozdań finansowych największy wpływ miało wprowadzenie sankcji dla organizacji niewywiązujących się z tych obowiązków w ustawowym terminie. Jest nią nieuwzględnienie jednostki w spisie organizacji uprawnionych do otrzymywania środków z 1% podatku dochodowego od osób fizycznych. W przypadku, gdy złożone sprawozdanie budzi wątpliwości lub jest niepełne, minister właściwy do spraw zabezpieczenia społecznego wzywa organizację do zaniechania naruszeń i przedstawienia wyjaśnień. Niezastosowanie się do wezwania w ciągu 30 dni od daty jego otrzymania grozi odebraniem statusu organizacji pożytku publicznego w Krajowym Rejestrze Sądowym.

Wobec powyższego realizacja obowiązków informacyjnych związanych z podawaniem sprawozdań finansowych i merytorycznych do publicznej wiadomości uległa znaczącemu polepszeniu. Jeszcze w 2010 r. 3% organizacji posiadających status organizacji pożytku publicznego przekazało sprawozdania po ustawowym terminie, a 46% nie przekazało ich w ogóle (Zieniuk 2012, s. 193). Obecnie problem ten został praktycznie wyeliminowany. W badanej próbie 100 organizacji posiadających status OPP wszystkie opublikowały swoje sprawozdania finansowe i merytoryczne w ustawowym terminie.

## **5. Sprawozdanie merytoryczne jako uszczegółowienie sprawozdania finansowego organizacji pożytku publicznego**

Oprócz sprawozdania finansowego organizacje posiadające status OPP sporządzają zgodnie z ustawą o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (art. 23, ust. 1) sprawozdanie merytoryczne z działalności pożytku publicznego, które zwiększa zakres ujawnianych informacji dla zapewnienia przejrzystości funkcjonowania organizacji i prowadzonej przez nie gospodarki finansowej. Wprowadzenie wzoru sprawozdania merytorycznego wynikającego z rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 marca 2011 r. zdecydowanie zwiększyło zakres ujawnianych przez organizacje informacji, w tym przekrój prezentacyjny przychodów i kosztów. Obecnie obowiązujące rozporządzenie



Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 12 lutego 2013 r. dopuszcza także możliwość sporządzania uproszczonego sprawozdania merytorycznego dla organizacji o niskim rocznym przychodzie, nieprzekraczającym 100 000 zł.

Dane prezentowane w sprawozdaniu finansowym organizacji pożytku publicznego mogą nie być wyczerpujące dla zaspokojenia potrzeb informacyjnych odbiorców. Wynika to ze specyfiki prowadzenia działań społecznie użytecznych i związanej z nią konieczności finansowania działalności organizacji z wielu różnych źródeł, takich jak darowizny, zbiórki publiczne, dotacje, granty, sponsoring, składki członkowskie, spadki i zapisy, mechanizm 1% podatku dochodowego, działalność odpłatna i gospodarcza. Społeczne cele prowadzonej działalności i chęć dalszego pozyskiwania środków wymuszają na organizacjach dodatkowe, bardziej szczegółowe ujawnienia informacyjne, pozwalające na rozliczenie się z otoczeniem z rezultatów swojej działalności. Praktyczną realizacją tej potrzeby jest wymóg sporządzania sprawozdania merytorycznego.

Organizacje sporządzające sprawozdanie merytoryczne zobowiązane są do podania informacji o osiągniętych przychodach w podziale na:

- przychody z działalności nieodpłatnej pożytku publicznego,
- przychody z działalności odpłatnej pożytku publicznego,
- przychody z działalności gospodarczej,
- przychody finansowe,
- pozostałe przychody.

Dodatkowo organizacje publikują dane pozwalające na identyfikację źródeł ich przychodów. Zakres ujawnianych informacji jest w tym przypadku dużo szerszy niż w rachunku zysków i strat, sporządzanym zarówno według dotychczasowych, jak i nowych wzorów. W sprawozdaniu merytorycznym podawane są do wiadomości następujące przychody:

- 1) z 1% podatku dochodowego od osób fizycznych;
- 2) ze źródeł publicznych ogółem, w tym:
  - ze środków europejskich w rozumieniu przepisów o finansach publicznych,
  - ze środków budżetu państwa,
  - ze środków budżetu jednostek samorządu terytorialnego,
  - ze środków państwowych funduszy celowych;
- 3) ze źródeł prywatnych ogółem, w tym:
  - ze składek członkowskich,
  - z darowizn od osób fizycznych,
  - z darowizn od osób prawnych,
  - z ofiarności publicznej (zbiórek publicznych, kwest),
  - ze spadków, zapisów,
  - z wpływów z majątku (w szczególności sprzedaży lub wynajmu składników majątkowych);

4) z innych źródeł.

Informacje o kosztach poniesionych przez organizacje w roku sprawozdawczym ujawniane są w podziale na:

- koszty z tytułu prowadzenia nieodpłatnej działalności pożytku publicznego,
- koszty z tytułu prowadzenia odpłatnej działalności pożytku publicznego,
- koszty z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej,
- koszty finansowe,
- koszty administracyjne,
- pozostałe koszty ogółem.

Do każdej z wymienionych pozycji należy dodatkowo podać wysokość kosztów finansowanych z 1% podatku dochodowego od osób fizycznych, a także ujawnić wysokość kosztów kampanii informacyjnej lub reklamowej związanej z pozyskiwaniem środków z mechanizmu 1% podatku dochodowego. Dane o przychodach i kosztach w uproszczonym sprawozdaniu merytorycznym są prezentowane w podobnym przekroju, ale z mniejszą szczegółowością. Przychody ze źródeł publicznych i prywatnych podaje się w kwocie ogółem, bez wyróżniania dokładnych informacji o ich pochodzeniu.

Niezależnie od tego, czy organizacje sporządzają sprawozdanie merytoryczne w pełnej, czy uproszczonej formie, informacje o przychodach i kosztach prezentowane są w dużo szerszym zakresie niż w rachunku zysków i strat, sporządzanym zarówno według dotychczasowych, jak i nowych wzorów. Należy więc zgodzić się ze stanowiskiem, że przydatność sprawozdań finansowych byłaby większa, gdyby część informacji liczbowych ze sprawozdania merytorycznego była prezentowana w rachunku zysków i strat, co pozwoliłoby wzbogacić jego treść, a zarazem uniknąć powtórzeń (Waniak-Michalak 2015).

Konieczność prezentowania informacji o przychodach i kosztach w określonych przekrojach wymaga od organizacji dostosowania ewidencji księgowej. Niezbędne jest więc tworzenie nowych kont syntetycznych lub rozbudowanie systemu kont analitycznych, pozwalające na wyodrębnienie wpływów środków otrzymywanych z różnych tytułów i kierunków ich wykorzystania. Wiąże się to również z dokładnym określaniem, z jakich źródeł pochodzą środki wydatkowane na określone cele, co w praktyce sprawia organizacjom liczne problemy i powoduje częste występowanie korekt księgowego ujęcia dokonywanych wydatków.

## 6. Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych rozważań i zaprezentowanych wyników badań empirycznych można stwierdzić, że organizacje pożytku publicznego narażają na wiele praktycznych problemów w realizacji obowiązków sprawozdaw-

czych. Wynika to m.in. z ciągłych zmian regulacji prawnych oraz z dużej kosztowności profesjonalnej obsługi księgowej, na którą nie wszystkie jednostki mogą sobie pozwolić.

Wprowadzenie sankcji za brak publikacji sprawozdań finansowych i merytorycznych w ustawowym terminie praktycznie wyeliminowało problem uchylania się jednostek mających status OPP od wypełniania obowiązków sprawozdawczych. Konstrukcja bazy sprawozdań wyklucza też wiele technicznych nieścisłości związanych z ujawnianymi informacjami. Organizacje prowadzące działalność pożytku publicznego, niezobligowane do publikacji sprawozdań w bazie ministerialnej nadal jednak mają pewne problemy związane m.in. z doбором właściwej wersji sprawozdań finansowych i wyodrębnianiem informacji o poszczególnych rodzajach działalności.

Ujednoczenie obowiązków sprawozdawczych od roku sprawozdawczego 2017 w przypadku ich konsekwentnej realizacji przez organizacje może w opinii autora przyczynić się do rozwiązania problemów związanych z właściwym doбором wzorów sprawozdań i koniecznością ich modyfikacji, a także stworzy możliwość łatwiejszego porównywania sprawozdań organizacji prowadzących i nieprowadzących działalności gospodarczej.

## Literatura

- Czubakowska K., Winiarska K. (2010), *Rachunkowość fundacji, stowarzyszeń i innych jednostek nieprowadzących działalności gospodarczej*, PWE, Warszawa.
- Nawrocki R. (2017), *Rachunkowość fundacji i stowarzyszeń*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.
- Odpowiedź Ogólnopolskiej Federacji Organizacji Pozarządowych dotycząca projektu ustawy o zmianie ustawy o rachunkowości w zakresie, w którym reguluje prowadzenie księgowości przez organizacje pozarządowe* (2014), <http://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/171214/171217/171220/dokument84145.pdf> (data dostępu: 16.08.2017).
- Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych* (2013), Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 listopada 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości dla niektórych jednostek niebędących spółkami handlowymi, nieprowadzących działalności gospodarczej, Dz.U. nr 137, poz. 1539.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 marca 2011 r. w sprawie rocznego sprawozdania merytorycznego z działalności organizacji pożytku publicznego, Dz.U. nr 80, poz. 434.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 12 lutego 2013 r. w sprawie wzorów rocznego sprawozdania merytorycznego oraz rocznego uproszczonego sprawozdania merytorycznego z działalności organizacji pożytku publicznego, Dz.U. poz. 234.
- Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Dz.U. 2016, poz. 1817.

- Ustawa z dnia 11 lipca 2014 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, Dz.U. poz. 1100.  
Ustawa z dnia 15 grudnia 2016 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, Dz.U. 2017, poz. 61.  
Waniak-Michalak H. (2015), *Nowe wymogi dotyczące rachunkowości stowarzyszeń i fundacji*, „Rachunkowość”, nr 6.  
Zieniuk P. (2012), *Obowiązki sprawozdawcze organizacji pożytku publicznego – kierunki zmian* (w:) *Kierunki ewolucji sprawozdawczości i rewizji finansowej*, red. B. Micherda, Difin, Warszawa.

## **The Practical Aspects of Unifying the Reporting Requirements of Public Benefit Organisations**

(Abstract)

The amendment to the accounting law of 15 December 2016 implemented new, unified formats of financial statements for public benefit organisations. Those formats will be applied in reports prepared after the 1st of January 2017. The article presents practical aspects of the new regulations' implementation in a synthetical manner. From the author's viewpoint, the new report format matches more the character of activities carried out in the third sector. At the same time, it eliminates problems connected with the need to adjust the format of past reports to the requirements of disclosing revenues and costs of unchargeable, chargeable and economic activities. The results of research carried out on organisations operating in Małopolska are also presented. The research shows the scale of the problem of correctly choosing the format for financial reporting.

**Keywords:** public benefit organisations, foundations, associations, financial statements unification.

| Ewa Wiktoria Babuška

# | Płynność finansowa jako istotne kryterium oceny przedsiębiorstwa

## Streszczenie

Artykuł dotyczy płynności finansowej rozważanej jako istotny miernik oceny działania przedsiębiorstwa. Płynność finansowa jest konsekwencją kształtowania właściwych relacji wpływów do wydatków w procesie zarządzania. Jej istotę, sposoby określania i analizę przedstawiono na podstawie bilansu i rachunku przepływów pieniężnych, omawiając wskaźniki płynności i ich klasyfikację oraz dokonując ich interpretacji. Badanie płynności w polskich firmach oparto na jednostkowych sprawozdaniach finansowych PKN Orlen SA za lata 2013–2016. Dokonano analizy przepływów pieniężnych oraz statycznych i dynamicznych wskaźników płynności. Metodami badawczymi były studia literaturowe na temat sprawozdawczości, płynności i analizy finansowej, interpretacja właściwych aktów prawnych, analiza sprawozdań finansowych oraz wnioskowanie. Wyniki badań potwierdzają, że płynność finansowa jest obecnie najważniejszym kryterium oceny przedsiębiorstwa, zapewniającym jego równowagę i stabilność.

**Słowa kluczowe:** płynność finansowa, przepływy pieniężne, wskaźniki płynności, ocena przedsiębiorstwa.

**Klasyfikacja JEL:** M21, M41.

## 1. Wprowadzenie

Płynność finansowa jest obecnie uważana za jeden z najważniejszych parametrów oceny przedsiębiorstwa. Jest ona istotna zarówno dla menedżerów dążących do zwiększania wartości akcji firmy, jak i dla inwestorów oczekujących na taki

wzrost<sup>1</sup>. Wartość tę determinują przyszłe przepływy pieniężne i powinny być one poprzedzone działaniami powodującymi ich maksymalizację (Brigham i Houston 2015, s. 66). Wszystkie przyszłe przepływy pieniężne są więc szacowane i dyskontowane celem ustalenia ich wartości bieżącej. Wartość stopy dyskontowej jest tożsama z kosztem kapitału oraz stanowi ocenę ryzyka przyszłych przepływów pieniężnych. Płynność finansowa wyraża zdolność przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań bieżących, czyli krótkoterminowych, w wyznaczonych terminach, a tym samym pozwala określić sytuację finansową oraz sposób zarządzania wpływami i wydatkami pieniężnymi. Płynność finansową można ustalić, przeanalizować i ocenić na podstawie informacji wykazywanych w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty płynności finansowej oraz sposobów jej kwantyfikowania na podstawie bilansu i rachunku przepływów pieniężnych, a także wskazanie jej rangi i funkcji jako istotnego kryterium oceny przedsiębiorstwa. Zdefiniowano płynność finansową, a także omówiono dane sprawozdawcze wykorzystywane do obliczania wskaźników płynności oraz dokonano ich klasyfikacji i interpretacji. W części badawczej zaprezentowano informacje niezbędne do obliczenia i analizy płynności finansowej w sprawozdaniach polskich przedsiębiorstw, wykorzystując jednostkowe sprawozdania finansowe Polskiego Koncernu Naftowego Orlen SA za lata 2013–2016. Dokonano oceny przepływów pieniężnych oraz analizy wskaźników płynności w ujęciu statycznym i dynamicznym. Wykazane w tabelach dane liczbowe porównano w czasie oraz uzupełniono komentarzami. Zastosowanymi metodami badawczymi są studia literaturowe w obszarze sprawozdawczości, płynności i analizy finansowej, analiza zakresu i treści elementów sprawozdań finansowych pod kątem płynności finansowej z uwzględnieniem interpretacji właściwych aktów prawnych, jak również studium przypadku oraz wnioski.

---

<sup>1</sup> Informacja na temat płynności jest poszukiwana przez większość interesariuszy, w tym zwłaszcza przez kontrahentów i inwestorów, ale może być adresowana do różnych grup odbiorców i użytkowników sprawozdania finansowego. Znajomość podstawowych wskaźników płynności powinna być priorytetem również dla menedżerów podejmujących ważne decyzje zarządcze dotyczące przyszłości firmy i możliwości jej dalszego działania w warunkach stabilnej sytuacji finansowej gwarantującej terminową spłatę zobowiązań. Płynność finansowa jest ważna dla właścicieli firmy (akcjonariuszy, udziałowców) oczekujących wypłaty dywidendy z tytułu prawa własności i zainwestowanych środków.

## 2. Istota płynności finansowej przedsiębiorstwa

Płynność finansowa określana jest jako zdolność przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań<sup>2</sup>. Płynność finansową (krótkookresową) należy odróżniać od wypłacalności przedsiębiorstwa, wyrażającej się zdolnością do sfinansowania długów skumulowanych posiadanymi aktywami i nazywanej w literaturze przedmiotu długoterminową płynnością finansową lub równowagą dochodową. Równowagę taką zapewniają znacząco wyższe wpływy niż łączne wydatki w długim okresie działalności jednostki, choć nie zawsze oznacza to występowanie płynności finansowej w krótkim okresie. Wyróżnia się też płynność majątku, czyli możliwość spieniężenia danego składnika aktywów, przy czym szybkość zamiany na środki pieniężne jest czynnikiem wyznaczającym płynność finansową (Sierpińska i Jachna 2004, s. 145–146).

Płynność finansowa odnosi się do perspektywy krótkookresowej, a wypłacalność do perspektywy długookresowej, natomiast stopień płynności składnika aktywów zależy od łatwości i szybkości zamienienia go na gotówkę (Golej i Prędkiewicz 2015, s. 156).

Płynność finansowa jest pojęciem różnie definiowanym. W najprostszym ujęciu oznacza zdolność do regulowania bieżących zobowiązań, a jej zachowanie jest uznawane za podstawowy warunek działania przedsiębiorstwa. Najczęstsze rozumienie płynności finansowej odwołuje się do wypłacalności przedsiębiorstwa, czyli do możliwości spłacania zobowiązań powiązanych ze zwykłymi operacjami, nieoczekiwanymi zdarzeniami czy sytuacjami umożliwiającymi wykorzystanie nadarzających się okazji do zakupu produktów. Funkcjonuje też pojęcie płynności związane z wymiennialnością jednych aktywów na inne, określane jako łatwość realizowania transakcji wymiany przy występujących niskich kosztach transakcyjnych (Michalski 2015, s. 38).

Płynność finansowa ma zastosowanie w zarządzaniu wpływami i wydatkami przedsiębiorstwa w celu równoważenia ich wysokości oraz usuwania skutków zakłóceń w regularnym i zsynchronizowanym strumieniu ich przepływów z posiadanej rezerwy środków pieniężnych. Stan środków pozwalający finansować ogół zobowiązań, niezależnie od terminów ich spłat, nie jest jednak wymagany ani gospodarczo uzasadniony. Utrzymanie płynności finansowej może też zapewniać kredyt krótkoterminowy. Sposób zapłaty powinien mieć uzasadnienie w rachunku ekonomicznym, dzięki któremu można przeanalizować, czy koszt utraconych korzyści związany z nieangażowaniem środków w działalność przewyższy koszt

---

<sup>2</sup> Zobowiązania bieżące podlegają zapłacie w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego i obejmują zobowiązania wymagalne, tj. z określonym terminem zapłaty, oraz inne zobowiązania, z niepewnym lub niedokładnie określonym terminem zapłaty (m.in. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. ..., art. 3, ust. 1, pkt 22).



kredytu, a także czy rezultaty wydatkowania pieniędzy z zaciągniętego kredytu będą większe od kosztów jego obsługi (Dudycz 2011, s. 55).

Posiadanie płynności finansowej jest wynikiem zachowania równowagi pomiędzy wydatkami a wpływami. Wpływy mogą być osiągane z różnych źródeł, przede wszystkim ze spłat należności od odbiorców za sprzedane im wyroby, towary i usługi. Pożądany poziom płynności finansowej można także osiągnąć przez sprzedaż składników majątku o wyższej wartości, czyli zmniejszenie sumy płynnych aktywów<sup>3</sup>. Wiąże się to z dodatkowymi kosztami i utratą możliwych przyszłych korzyści ekonomicznych z tytułu eksploatacji takich aktywów. W definicjach płynności finansowej obok konieczności niezwłocznej zapłaty bieżących zobowiązań z istniejącej puli środków pieniężnych lub pozostałych aktywów łatwych do spieniężenia podkreśla się także zdolność finansowania nieoczekiwanych wydatków na realizację zakupów różnych produktów (*Podstawy finansów...* 2015, s. 158–159).

Płynność finansowa oznacza trwałą zdolność do spłacania bieżących zobowiązań, a wyróżniana dodatkowo tzw. bieżąca płynność finansowa wyraża zdolność do spłaty zobowiązań w wyznaczonych terminach. W najprostszym ujęciu płynność finansowa jest zdolnością płatniczą. Porównanie płynności z rentownością (dzięki której mierzy się wielkość dochodów firmy) wskazuje na prymat płynności, ponieważ jej utrzymanie warunkuje sprawność działania i wiarygodność przedsiębiorstwa. Główną przyczyną upadku przedsiębiorstw nie jest bowiem brak zysku, lecz utrata płynności finansowej<sup>4</sup>. Posiadana rentowność przy braku płynności finansowej może w krótkim okresie nie zabezpieczyć przedsiębiorstwa przed niewypłacalnością i upadłością. Płynność finansowa stanowi gwarancję solidności firmy w jej stosunkach z kontrahentami. Utrzymywanie płynności według wskaźników normatywnych leży w gestii kierownictwa, a śledzenie jej poziomu jest obowiązkowe. Skuteczne i efektywne działanie przedsiębiorstwa jest konsekwencją optymalnego, a nie coraz wyższego (zmiernego do maksimum) poziomu płynności finansowej. Niebezpieczeństwem jest nie tylko utracenie płynności, ale i dopuszczenie do wystąpienia nadmiernej ilości pieniędzy, czyli do

---

<sup>3</sup> Aktywa płynne to składniki majątku podlegające obrotowi na aktywnym rynku, dzięki czemu mogą być szybko sprzedane za gotówkę według ceny rynkowej, bez dokonywania znacznej obniżki ich ceny (Brigham i Houston 2015, s. 115).

<sup>4</sup> Jak podaje D. Wędzki, z badań w krajach rozwiniętych wynika m.in., że upadłość ok. 80% przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii spowodowana była utratą płynności finansowej, a nie stratą netto. Płynność finansowa determinuje też byt polskich przedsiębiorstw, co potwierdzają pośrednio badania tego autora nad upadłościami spółek akcyjnych (ok. 80% prawidłowych modelowych wskaźników prognozujących upadłość lub jej brak zależy tylko od wskaźników wypłacalności krótko- i długoterminowej). Także analiza kilkudziesięciu modeli upadłości dla gospodarki polskiej dokonana przez B. Prusaka wykazała, że wskaźniki płynności finansowej należą do najczęściej wykorzystywanych w tych modelach i wskaźnikom tym przypisywana jest najwyższa waga (Wędzki 2015, s. 129).

nadpłynności. Fakt utrzymywania przez przedsiębiorstwo niskiego poziomu płynności może sygnalizować trudności z realizacją bieżących płatności, a poziomu wysokiego – brak wydajności w użytkowaniu zasobów i zamrażanie środków pieniężnych, co powoduje obniżenie rentowności (Wąsowski 2011, s. 29–35).

Analiza płynności finansowej koncentruje się na sposobie osiągania zdolności przedsiębiorstw do honorowania swoich zobowiązań o terminie kwalifikowalności krótszym niż rok oraz aktualnych długów, które muszą być pokryte z aktywów o podobnym terminie transformacji w postać płynną. Wśród czynników kształtujących płynność finansową można wyróżnić: domenę działalności, stopień dojrzałości przedsiębiorstwa i jego wielkość, sezon działalności, sytuację ekonomiczną, strukturę aktywów, strukturę aktywów bieżących i szybkość ich rotacji, strukturę finansową (Costea i Hostiuc 2009, s. 252).

Celem analizy płynności finansowej jest określenie możliwości wywiązywania się przedsiębiorstwa z zaciągniętych zobowiązań bieżących w ustalonych terminach spłaty i ocena posiadania adekwatnej dla niego płynności finansowej, czyli dysponowania właściwymi zasobami środków pieniężnych, zabezpieczającymi dokonywanie spłat bieżących. Wynikiem analizy płynności finansowej jest prawidłowe ocenienie aktualnego stanu finansowego przedsiębiorstwa i nakreślenie możliwości jego rozwoju. Do analizy i oceny płynności służą wskaźniki płynności, które pozwalają zorientować się w możliwościach spłaty przez przedsiębiorstwo zadłużenia z terminem zapadalności do jednego roku. Wskaźniki płynności pomagają uzyskać odpowiedź na pytanie, czy przedsiębiorstwo będzie mogło uregulować swoje zobowiązania w terminie oraz czy utrzyma zdolność operacyjną. Odpowiedź negatywna na to pytanie oznacza, że płynność finansowa jest jedną z kwestii wymagających niezwłocznego rozstrzygnięcia (Brigham i Houston 2015, s. 114).

Płynność stanowi zjawisko dynamiczne, nacechowane dużą częstotliwością zmian miar jej wielkości. Nawet niewielkie wahania wielu różnych czynników płynności mogą doprowadzić do okresowej utraty zdolności płatniczej przez przedsiębiorstwo. Utrzymywanie właściwej płynności finansowej jest *conditio sine qua non* zapewnienia ciągłości działania przedsiębiorstwa (Podstawy finansów... 2015, s. 159, 184).

Płynność musi podlegać ustawicznemu śledzeniu, badaniu i ocenianiu, szczególnie pod kątem wpływów środków pieniężnych oraz wielkości i racjonalności wydatków, jak również powiązań majątku i kapitałów celem ustalenia możliwości i perspektyw spłaty w terminie wymaganych zobowiązań (Gabrusewicz 2014, s. 331).

Analiza płynności ma znaczenie w ocenie możliwości kontynuacji działalności przez jednostki. Decyzje podejmowane przez zarządy przedsiębiorstw muszą być uwarunkowane rzetelną oceną skutków różnych działań, a najistotniejsza

jest sfera finansów, która przesądza nie tylko o istnieniu jednostki, ale też o jej rozwoju. Uznając płynność finansową za główny stymulator działalności przedsiębiorstw, ich zarządy dążą do formowania właściwych relacji pomiędzy płynnością a rentownością, bo to one decydują o powodzeniu firmy i mogą rzutować na wzrost jej wartości. Kwestia płynności finansowej musi być uwzględniana w decyzjach krótko- i długoterminowych.

W opracowaniach powstałych w następstwie kryzysu z 2008 r., uznawanego *de facto* przez część ekonomistów za kryzys płynności (Costea i Hostiuc 2009, s. 252), starano się przeanalizować relacje między zarządzaniem płynnością a rentownością przedsiębiorstw. W pracy (Owolabi i Obida 2012) zmierzono te relacje, wykorzystując dane wybranych firm produkcyjnych notowanych na giełdzie w Nigerii. Wynik badania uzyskano na podstawie analizy opisowej – wykazano, że zarządzanie płynnością finansową przy uwzględnieniu polityki kredytowej firm, zarządzania przepływem środków pieniężnych i cyklem konwersji gotówki wpływa znacząco na rentowność przedsiębiorstw. Stwierdzono, że zarządy firm mogą zwiększać rentowność, stosując właściwą politykę kredytową, krótki cykl konwersji gotówki oraz skuteczne procedury zarządzania przepływem środków pieniężnych (Owolabi i Obida 2012, s. 10).

### 3. Statyczne i dynamiczne badanie płynności finansowej

#### 3.1. Uwagi ogólne

Płynność finansowa jest jedną z podstawowych miar oceny działalności finansowej przedsiębiorstwa. Rozpatruje się ją w dwóch ujęciach:

– statycznym, odzwierciedlającym sytuację w określonym momencie, np. dniu, na który sporządza się sprawozdanie finansowe; takim elementem sprawozdania jest bilans, ukazujący stan majątku i kapitałów przedsiębiorstwa na dany dzień, w tym wynik finansowy (zysk lub stratę) przeniesiony z rachunku wyników za dany okres,

– dynamicznym, odnoszącym się do określonego przedziału czasowego; dane do analizy w tym ujęciu zawiera rachunek przepływów pieniężnych, będący zestawieniem prezentującym rzeczywiste przepływy pieniężne w jednostce w konkretnym okresie (Dudycz 2011, s. 56–65; Nowak 2014, s. 222; *Podstawy finansów...* 2015, s. 160; *Finanse przedsiębiorstwa...* 2015, s. 43–47; Golej i Prędkiewicz 2015, s. 156–161).

Bilans i rachunek przepływów pieniężnych stanowią najważniejsze źródła danych do obliczenia wskaźników płynności. Analiza płynności przeprowadzona na podstawie rachunku przepływów pieniężnych obrazuje gospodarkę pieniężną przedsiębiorstwa oraz uzupełnia informacje o płynności wynikające z analizy

bilansu. Obie te analizy mają zaś dostarczyć danych na temat racjonalnego zarządzania płynnością.

### 3.2. Statyczne wskaźniki płynności finansowej

Właściwe zarządzanie przedsiębiorstwem wymaga stałej wiedzy o kształtowaniu się jego płynności finansowej. Najczęściej stosowane metody oceny płynności opierają się na wskaźnikach statycznych, pozwalających zarządom firm poprawnie diagnozować ich bieżącą sytuację finansową pod kątem obsługi zadłużenia oraz perspektyw dalszego działania. Pomiar poziomu płynności finansowej wykorzystywany jest także przez banki do oceny sytuacji finansowej kredytobiorców przy podejmowaniu decyzji o udzieleniu kredytu. W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy elementarne wskaźniki statyczne, mające powszechne zastosowanie z powodu swojej prostoty (Dudycz 2011, s. 61; Nowak 2014, s. 222, Gabrusewicz 2014, s. 331–338; *Analiza finansowa...* 2016, s. 172–179):

- wskaźnik płynności bieżącej (wskaźnik płynności III stopnia),
- wskaźnik płynności szybkiej (wskaźnik płynności II stopnia),
- wskaźnik płynności natychmiastowej (wskaźnik płynności I stopnia).

Badanie płynności w ujęciu statycznym dokonywane jest na podstawie danych bilansowych przedstawiających wielkości na określony dzień. Wskaźniki statyczne nie informują o kształtowaniu się płynności finansowej w całym okresie sprawozdawczym, lecz jedynie o jej poziomie w określonym dniu (*Finanse przedsiębiorstwa...* 2015, s. 43). Ocena statyczna ma charakter ograniczony. Istotą badania płynności przy użyciu mierników statycznych jest porównanie ich wartości do zalecanych norm, ale specyfika branżowych aktywów obrotowych powinna być uwzględniana w ocenie ich płynności. Konstrukcja wskaźników statycznych pozwala na obserwację zmian poziomu płynności w czasie i porównywanie ich wielkości pomiędzy jednostkami.

Wskaźnik płynności bieżącej (*current ratio*) opisuje wzór:

$$\text{wskaźnik płynności bieżącej} = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania bieżące}}.$$

Wskaźnik płynności bieżącej wyraża zdolność przedsiębiorstwa do regulowania zaległych zobowiązań krótkoterminowych na dzień pomiaru. Wskaźnik ten określa stan posiadanych przez przedsiębiorstwo środków pieniężnych i zapasów oraz wartość należności i zobowiązań krótkoterminowych. Aktywa obrotowe powinny składać się tylko z elementów możliwych do spieniężenia. Wskaźnik określa, ile razy aktywa bieżące pokrywają zobowiązania bieżące. Prawidłowy poziom tego wskaźnika zawiera się w przedziale od 1,2 do 2. Wysoki poziom wskaźnika płynności bieżącej może oznaczać nadpłynność finansową jednostki,

a jego niski poziom – problemy z płynnością. Takie sytuacje mogą być spowodowane niewłaściwym zarządzaniem bieżącymi aktywami i pasywami.

Wskaźnik płynności szybkiej (*quick ratio*) jest wyrażony wzorem:

$$\text{wskaźnik płynności szybkiej} = \frac{\text{aktywa obrotowe} - \text{zapasy}}{\text{zobowiązania bieżące}}.$$

Wskaźnik ten określa stopień pokrycia bieżących zobowiązań przedsiębiorstwa najbardziej płynnymi aktywami obrotowymi, informuje więc, ile złotych, wyrażonych sumą aktywów łatwo wymienialnych na gotówkę, daje gwarancję spłaty jednego złotego zobowiązań pozostających do uregulowania w ciągu roku. Konstrukcja wskaźnika płynności II stopnia jest oparta na identycznych zasadach jak wskaźnika płynności III stopnia, ale aktywa bieżące są obwarowane większą szybkością ich przekształcenia w gotówkę (Wędzki 2015, s. 167). Norma dla wskaźnika płynności szybkiej oscyluje wokół 1,0. Niższa od wielkości normatywnej wartość tego wskaźnika może sygnalizować problemy w spłacie zobowiązań, a zbyt wysoka – nieproduktywne gromadzenie środków na rachunkach bankowych lub utrzymywanie wysokiego stanu należności.

Wskaźnik płynności natychmiastowej (gotówkowej) (*instant liquidity ratio*, *cash liquidity ratio*) oblicza się za pomocą wzoru:

$$\text{wskaźnik płynności natychmiastowej} = \frac{\text{środki pieniężne}}{\text{zobowiązania bieżące}}.$$

Wskaźnik płynności natychmiastowej najczęściej jest uzupełnieniem pozostałych wskaźników statycznych. Wskaźnik płynności I stopnia informuje, ile razy gotówka i jej ekwiwalenty zabezpieczają spłatę zobowiązań bieżących (Wędzki 2015, s. 169). Najczęściej podawaną normą wskaźnika płynności gotówkowej jest 0,2. Niski poziom tego wskaźnika nie oznacza braku płynności i wynika z reguł zarządzania środkami pieniężnymi, zgodnie z którymi stan środków utrzymywanych w przedsiębiorstwie powinien być ograniczony do minimum, gdyż wyłącznie aktywa zaangażowane w obrót są źródłem korzyści. Nadmiar środków pieniężnych sprzyja powstawaniu kosztów utraconych możliwości uwarunkowanych wysokością rynkowych stóp procentowych (Zaleska 2012, s. 76). Wskaźnik płynności natychmiastowej charakteryzuje się dużą wrażliwością na niespodziewane wpływy lub wydatki, a zatem i zmiennością, przez co nie odzwierciedla prawdziwego poziomu płynności finansowej w przedsiębiorstwie.

Zaprezentowane wskaźniki statyczne nie stanowią idealnych mierników płynności. Pomimo częstego stosowania tych wskaźników cechuje je wiele wad, takich jak nieuwzględnienie zobowiązań pozabilansowych oraz niedostateczne określenie wymagalności zobowiązań krótkoterminowych i płynności krótkoterminowych należności. Wady wskaźników statycznych wynikają ponadto z możliwości kształtowania poziomu płynności przez politykę zaopatrzenia, wybór momentu

bilansowego lub inne rozstrzygnięcia polityki bilansowej, a także zaciągnięcie lub prolongatę kredytu krótkoterminowego. Wskaźniki statyczne nie stwarzają podstaw do charakterystyki oraz szacowania przyszłych wpływów i wydatków.

### 3.3. Dynamiczne wskaźniki płynności finansowej

Miary płynności finansowej oparte na informacjach pochodzących z bilansu nie wyrażają zdolności płatniczych przedsiębiorstwa. Z tego względu poza statycznymi metodami pomiaru płynności wykorzystuje się wskaźniki dynamiczne obliczane na podstawie informacji zawartych w rachunku przepływów pieniężnych. Dynamiczna ocena płynności pozwala uzyskać bardziej szczegółowe dane o realnej kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Stanowi ona rozwinięcie badania dokonanego z wykorzystaniem danych bilansowych. Poziom płynności finansowej obliczany jest na podstawie ukształtowanych sald przepływu środków pieniężnych, wykazanych w rachunku tych przepływów. Rachunek odzwierciedla wielkość wygenerowanej gotówki, wykorzystywanej m.in. do regulowania zobowiązań bieżących. Dynamiczne metody oceny płynności, które opierają się na informacjach pochodzących z rachunku przepływów pieniężnych, pogrupowane są jako (*Finanse przedsiębiorstwa... 2015, s. 45*):

- wskaźniki wystarczalności gotówkowej,
- wskaźniki wydajności gotówkowej,
- wskaźniki struktury przepływów pieniężnych.

Przytoczone wskaźniki dynamiczne odznaczają się wieloprofilowym charakterem, służącym do prawidłowej oceny możliwości finansowych przedsiębiorstwa. Mogą być porównywane z danymi z okresów ubiegłych, wskaźnikami konkurentów na rynku, średnimi wskaźnikami branżowymi oraz wskaźnikami planowanymi. Są zgodne z zasadą kasową dotyczącą ujmowania w księgach wartości zdarzenia ekonomicznego w momencie wystąpienia rzeczywistego przepływu gotówki. Dla dynamicznych mierników płynności finansowej nie istnieją ustalone wielkości standardowe.

Wskaźniki wystarczalności gotówkowej są podstawą oceny zdolności kreowania przez przedsiębiorstwo środków pieniężnych z działalności operacyjnej na pokrycie inwestycji w aktywach trwałych, wypłatę dochodów z kapitału i regulację zobowiązań (Gabrusewicz 2014, s. 339). Innymi słowy, informują one o stopniu obciążenia środków z podstawowej działalności wydatkami na nabycie niefinansowych składników majątku trwałego, wypłatę dywidend dla właścicieli i spłatę zadłużenia. Analiza tych wskaźników jest szczególnie przydatna do weryfikacji możliwości płatniczych przedsiębiorstwa, a ich konstrukcja pozwala je bardziej uszczegóławiać. Wyższy poziom tych wskaźników świadczy o możliwości wyasygnowania większej puli środków pieniężnych na realizację innych



potrzeb płatniczych. Dodatnia wartość upewnia o wystarczalności przychodów na pokrycie wzrostu kapitału pracującego i regulowanie wydatków kosztowych. Ważny w tej grupie jest wskaźnik wystarczalności gotówkowej na spłatę długów ogółem (*cash adequacy ratio for the repayment of total debts*) wyrażony wzorem:

$$\text{wskaźnik wystarczalności gotówkowej na spłatę długów ogółem} = \frac{\text{środki pieniężne z działalności operacyjnej}}{\text{zobowiązania ogółem}}$$

Wskaźnik ten informuje o zdolności przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań. Wskaźnik relatywnie niższy świadczy o wyższym udziale zobowiązań długoterminowych w całości zobowiązań. W niektórych sytuacjach wskaźnik wystarczalności gotówkowej na spłatę długów ogółem wykorzystywany jest do przewidywania bankructwa przedsiębiorstw. Jego odwrotność, czyli relacja zobowiązań ogółem do wartości gotówki wytworzonej w działalności operacyjnej, odzwierciedla okres, z upływem którego przedsiębiorstwo byłoby w stanie uregulować zobowiązania środkami pieniężnymi pochodzącymi z podstawowej działalności. Wskaźnik ten mierzy płynność finansową przedsiębiorstwa, informując o faktycznych możliwościach spłaty ogółu zobowiązań z wykreowanych wpływów (*Podstawy zarządzania płynnością...* 2010, s. 106). Wartość wskaźnika powyżej 1,0 świadczy o tym, że podmiot nie musi korzystać z zewnętrznych źródeł finansowania.

Inna grupa dynamicznych wskaźników płynności mierzy wydajność gotówkową. Wskaźniki te informują o stosunku środków pieniężnych wypracowanych w ramach podstawowej działalności przedsiębiorstwa do przychodów ze sprzedaży, zysku operacyjnego lub zasobów majątku (Gabrusewicz 2014, s. 338). Wzrost ich wartości dowodzi poprawy sytuacji i płynności przedsiębiorstwa. Wskaźniki te wyrażają efektywność gotówkową prowadzonej działalności. Z uwagi na uwzględnianie zysku kasowego, zamiast memoriałowego, określa się je jako pieniężne odpowiedniki wskaźników rentowności. Wskaźniki wydajności gotówkowej ilustrują zależności zachodzące pomiędzy przepływami gotówkowymi a głównymi kategoriami bilansu i rachunku zysków oraz strat. W grupie wskaźników wydajności gotówkowej szczególnie ważny jest wskaźnik wydajności gotówkowej majątku (*cash efficiency rate, cash flow return on assets ratio*) obliczany za pomocą wzoru:

$$\text{wskaźnik wydajności gotówkowej majątku} = \frac{\text{środki pieniężne z działalności operacyjnej}}{\text{średnia wartość majątku ogółem}}$$

Wskaźnik ten określa, ile środków pieniężnych z działalności operacyjnej zostało wytworzonych z jednego złotego majątku ogółem. Mierzy on zdolności aktywów jednostki do kreowania środków pieniężnych (*Podstawy zarządzania płynnością...* 2010, s. 105). Określany jest jako produktywność gotówkowa



aktywów. Kształtowanie się wskaźnika wydajności gotówkowej majątku na coraz wyższym poziomie jest zjawiskiem pożądanym oraz ocenianym pozytywnie.

Wskaźniki struktury przepływów pieniężnych prezentują udział określonych składników rachunku przepływów pieniężnych w wygospodarowanej nadwyżce pieniężnej. Badanie tej grupy wskaźników wiąże się ze wstępną analizą, która polega na przygotowaniu do badań właściwych. Jednym z najważniejszych wskaźników struktury przepływów pieniężnych jest wskaźnik udziału zysku netto w środkach pieniężnych netto z działalności operacyjnej (*the ratio of net profit in net cash from operating activities*) obliczany w następujący sposób:

$$\text{wskaźnik udziału zysku netto w środkach} \\ \text{pieniężnych netto z działalności operacyjnej} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{środki pieniężne netto z działalności} \\ \text{operacyjnej}}$$

Wskaźnik ten wyraża relację wyniku finansowego ujętego memoriałowo do wielkości przepływów pieniężnych wykreowanych z podstawowej działalności firmy. Jest to stosunek wyniku memoriałowego do wyniku kasowego. Kształtowanie się wskaźnika udziału zysku netto w środkach pieniężnych netto z działalności operacyjnej poniżej wartości 1,0 świadczy o występowaniu operacji, które mimo niepowodowania wypływu gotówki wpływają na obniżenie wyniku finansowego netto. Wskaźnik ten określa faktyczny udział zysku netto w działalności operacyjnej.

Cechą dynamicznego podejścia do pomiaru płynności finansowej przedsiębiorstwa jest retrospektywność, ponieważ mierzeniu podlegają rezultaty skumulowanych, przeszłych zdarzeń gospodarczych, ilustrując pieniężną gospodarkę przedsiębiorstwa. Z tego względu pomiar dynamiczny jest bardziej odpowiedni do oceny płynności finansowej długoterminowej (Dudycz 2011, s. 60).

Statyczne oraz dynamiczne wskaźniki płynności obliczone na podstawie publikowanych sprawozdań, w tym szczególnie bilansów i rachunków przepływów pieniężnych, są wiarygodnymi nośnikami informacji na temat płynności finansowej oraz pozwalają szybko i w sposób miarodajny ocenić stan i strategię płynności przedsiębiorstwa. W porównaniu z innymi grupami wskaźników bazują one na łatwo dostępnych informacjach, co stanowi ich przewagę nad bardziej wyspecjalizowanymi wskaźnikami pozwalającymi określić sytuację finansową przedsiębiorstwa.

Uważa się, że dynamiczne wskaźniki płynności oparte na przyszłych strumieniach pieniężnych lepiej odwzorowują sytuację finansową jednostki niż wskaźniki statyczne. Pomiar dynamiczny można objąć okresy minione i nadchodzące, gdyż bada się według rodzajów działalności przepływy wykazane w rachunku cash flow, uwzględnia je w bieżącym sterowaniu płynnością i prognozuje ich przyszłe wartości.

#### 4. Płynność finansowa PKN Orlen SA w latach 2013–2016

Do prezentacji zakresu danych i informacji o płynności finansowej w artykule wybrano sprawozdania jednostkowe Polskiego Koncernu Naftowego Orlen SA z lat 2013–2016<sup>5</sup>. PKN Orlen SA jest podmiotem zaklasyfikowanym do sektora paliwowego. Wyniki analiz zaprezentowano w tabelach 1–6. W tabeli 1 zestawiono przepływy pieniężne PKN Orlen SA za lata 2013–2016 w przekroju działalności: operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej.

Tabela 1. Przepływy pieniężne PKN Orlen SA w latach 2013–2016 (w mln zł)

Rodzaj działalności	2013	2014	2015	2016
Działalność operacyjna	4370	2217	948	5434
Działalność inwestycyjna	-1578	-2401	-1669	-1873
Działalność finansowa	-1691	1592	-1796	-1970

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w jednostkowych sprawozdaniach finansowych PKN Orlen SA z lat 2013–2016.

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej w 2014 r. wyniosły 2217 mln zł. Według sprawozdania zarządu spółki wartość ta spowodowana była głównie dodatnim wpływem zmniejszenia kapitału pracującego netto, który skompensował stratę netto powiększoną o wartość amortyzacji. W stosunku do 2013 r. wartość przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej uległa zmniejszeniu o 2153 mln zł, czyli o 49,27%. Znaczący spadek wartości przepływów środków pieniężnych z podstawowej działalności odnotowano również w 2015 r., gdyż w stosunku do 2014 r. nastąpił spadek ich wartości o 1269 mln zł, tj. o 57,24%. Przepływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej w 2015 wynosiły 948 mln zł i obejmowały w szczególności zysk EBITDA, ujemny efekt zwiększenia kapitału pracującego netto oraz ujemne różnice kursowe netto. Rok 2016 zamknął się ok. 6-krotnym zwiększeniem wartości przepływów pieniężnych do wysokości 5434 mln zł, czyli o 4486 mln zł więcej niż w roku poprzednim. Wpływ na to miał dodatni efekt zmniejszenia kapitału pracującego netto, głównie wskutek wzrostu zobowiązań z tytułu zakupu ropy i biokomponentów oraz zobowiązań podatkowych przy jednoczesnym zwiększeniu należności z tytułu dostaw i usług.

Innym sposobem określenia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa na podstawie rachunku przepływów pieniężnych jest porównanie osiągniętego wyniku finansowego netto z przepływami pieniężnymi netto z działalności operacyjnej. Zesta-

<sup>5</sup> Jednostkowe sprawozdania finansowe sporządzane są na mocy Ustawy z dnia 29 września 1994 r. ...

wienie takich danych wykazanych przez PKN Orlen SA w latach 2013–2016 stanowi tabela 2.

Tabela 2. Relacje między wynikiem finansowym netto a przepływami pieniężnymi netto z działalności operacyjnej w PKN Orlen SA w latach 2013–2016 (w mln zł)

Wyszczególnienie	2013	2014	2015	2016
Przepływy z działalności operacyjnej	4370	2217	948	5434
Wynik finansowy netto	618	-4672	1048	5364

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w jednostkowych sprawozdaniach finansowych PKN Orlen SA z lat 2013–2016.

W 2013 r. przedsiębiorstwo odnotowało dodatnie przepływy pieniężne z podstawowej działalności przy jednoczesnym osiągnięciu zysku, co należy uznać za sytuację korzystną. Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w dwóch kolejnych latach znacznie się obniżyły, mimo to utrzymywane były ich dodatnie wartości. Dopiero w 2016 r. nastąpił wspomniany duży ich wzrost.

W 2014 r. nastąpiło znaczące zmniejszenie wyniku finansowego netto – odnotowano w stosunku do roku poprzedniego spadek wynoszący 5290 mln zł. Za 2015 r. osiągnięto zysk netto w wysokości 1048 mln zł, co oznacza wzrost wyniku finansowego w stosunku do 2014 r. o 5720 mln zł. W 2015 r. osiągnięto najkorzystniejszą z możliwych relację między wynikiem finansowym a przepływami pieniężnymi netto pochodzącymi z działalności operacyjnej. W 2016 r. sama ta relacja była mniej korzystna mimo ogromnego pod względem wartości wzrostu zarówno przepływów pieniężnych, jak i wyniku finansowego netto.

Statyczna analiza płynności finansowej dla PKN Orlen SA opiera się na bilansie jednostkowym. Podstawą prawidłowej analizy jest relacja majątku obrotowego (lub jego części) do zobowiązań krótkoterminowych. Niezbędne dane do obliczenia statycznych wskaźników płynności za lata 2013–2016 zawiera tabela 3.

Tabela 3. Wybrane wartości bilansu PKN Orlen SA z lat 2013–2016 (w mln zł)

Pozycja bilansu	2013	2014	2015	2016
Aktywa obrotowe	18 708	16 176	13 835	17 963
Zapasy	9383	6497	7715	7309
Środki pieniężne	2072	3475	964	2563
Zobowiązania krótkoterminowe	12 005	10 297	9676	11 986

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w jednostkowych sprawozdaniach finansowych PKN Orlen SA z lat 2013–2016.

Aktywa obrotowe, w tym również zapasy, były najwyższe w 2013 r. i wynosiły odpowiednio 18 708 mln zł i 9383 mln zł. W kolejnych dwóch latach aktywa te zmniejszały się: o 2532 mln zł w 2014 r. (tj. o 13,5%) i o 2341 mln zł w 2015 r. (najniższa wartość), tj. o 14,5% w stosunku do roku poprzedniego. W 2016 r. aktywa obrotowe wzrosły w porównaniu z 2015 r. o 4128 mln zł, czyli o ok. 30%, ale nie osiągnęły stanu z 2013 r. Zapasy w 2014 r. obniżyły się o 2886 mln zł, czyli o ok. 31% w stosunku do 2013 r., i był to najniższy ich stan w badanym okresie. W 2015 r. zapasy wzrosły o 1218 mln zł, tj. o ok. 19% w stosunku do 2014 r., a w 2016 r. nastąpił ich niewielki spadek o 406 mln zł, tj. o 5,3% w stosunku do 2015 r. Najwyższy stan środków pieniężnych, 3475 mln zł, odnotowano w 2014 r., a najniższy, 964 mln zł, w 2015 r. W 2016 r. wartość środków pieniężnych zwiększyła się o 1599 mln zł, tj. o ok. 166% w stosunku do 2015 r. Najwyższe zobowiązania krótkoterminowe, 12 005 mln zł, odnotowano w 2013 r., w 2014 r. nastąpił ich spadek o 1708 mln zł, tj. o 14,23% w stosunku do 2013 r., a w 2015 r. również spadek – o 621 mln zł, tj. o 6% w stosunku do 2014 r. W 2016 r. nastąpił wzrost tych zobowiązań o 2310 mln zł, tj. o ok. 24% w stosunku do 2015 r. Podane wielkości zdeterminowały wartości statycznych wskaźników płynności przedstawione w tabeli 4.

Tabela 4. Statyczne wskaźniki płynności PKN Orlen SA w latach 2013–2016

Wskaźnik	2013	2014	2015	2016
Wskaźnik płynności bieżącej	1,56	1,57	1,43	1,50
Wskaźnik płynności szybkiej	0,78	0,94	0,63	0,89
Wskaźnik płynności natychmiastowej	0,17	0,34	0,10	0,21

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w jednostkowych sprawozdaniach finansowych PKN Orlen SA z lat 2013–2016.

Wskaźnik płynności bieżącej wyniósł 1,57 w 2014 r. i był najwyższy w badanym okresie. W 2013 r. osiągnął wartość 1,56, tzn. był minimalnie niższy niż w 2014 r. Spadek wskaźnika płynności bieżącej do poziomu 1,43 i 1,50 odnotowano kolejno w 2015 r. i 2016 r. Mimo niewielkich wahań wartość wskaźnika mieści się w przyjętych normach. Warto zaznaczyć, że w celu optymalizacji kosztów finansowych i efektywnego zarządzania bieżącą płynnością finansową PKN Orlen SA wykorzystuje system koncentracji środków finansowych, nazywany inaczej systemem cash-poolingu lub cash pool.

Najbardziej płynne aktywa obrotowe spółki w 2013 r. pokryły jej zobowiązania krótkoterminowe w wysokości 0,78, czyli w 78%. W 2014 r. wskaźnik płynności II stopnia wyniósł 0,94 i był wyższy o 0,16, a więc o 16 p.p. w stosunku do 2013 r. W 2015 r. wskaźnik płynności szybkiej wyniósł 0,63 i obniżył się w stosunku do

2014 r. o 0,31, czyli o 31 p.p., odbiegając znacznie od wartości normatywnej 1,0 i sugerując niewielkie problemy z płynnością finansową spółki, jednak już w roku następnym wzrósł do 0,89. W zarządzaniu płynnością finansową jednostka dominująca, czyli PKN Orlen SA, może sama emitować i nabywać obligacje emitowane przez spółki z grupy Orlen.

W latach 2013–2016 wskaźnik płynności gotówkowej ulegał widocznym zmianom. W 2013 r. ukształtował się na poziomie 0,17. W 2014 r. jego wartość wzrosła dwukrotnie, do 0,34, z czego wynika, że w tym roku środki pieniężne wraz z ich ekwiwalentami zabezpieczyły spłatę zobowiązań bieżących w 34%. W 2015 r. wskaźnik płynności I stopnia wyniósł 0,10 i w stosunku do 2014 r. zmniejszył się o 0,24, czyli o 24 p.p. W 2016 r. wzrósł ponownie, ale tylko do poziomu 0,21. Mimo zmian wskaźnika płynności gotówkowej jego wartość w badanym okresie oscyluje wokół wielkości normatywnej.

Na podstawie danych zaprezentowanych w tabelach 3 i 4 można zauważyć, że płynność finansowa PKN Orlen SA w dwóch pierwszych latach badanego okresu przyjmowała wartości mieszczące się w przyjętych normach. W 2015 r. wartość wszystkich wskaźników statycznych znacząco spadła, lecz w 2016 r. ponownie wzrosła, co miało odzwierciedlenie we wzroście płynności finansowej spółki.

Dla pełnego ukazania płynności finansowej PKN Orlen SA badanie statyczne należy uzupełnić analizą w ujęciu dynamicznym. Wielkości liczbowe do obliczenia wybranych wskaźników dynamicznych przedstawia tabela 5.

Tabela 5. Wybrane wielkości z jednostkowego sprawozdania finansowego PKN Orlen SA za lata 2013–2016 (w mln zł)

Wielkości sprawozdawcze	2012	2013	2014	2015	2016
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	2065	4370	2217	948	5434
Zobowiązania ogółem	18 487	18 928	21 676	19 135	20 904
Aktywa ogółem	41 407	42 063	37 978	36 981	43 072
Wynik finansowy netto	2128	618	-4672	1048	5364

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w jednostkowych sprawozdaniach finansowych PKN Orlen SA z lat 2013–2016.

Analiza danych zawartych w tabeli 5 pokazuje, że przepływy osiągnęte przez jednostkę z jej podstawowej działalności, a także posiadane aktywa obniżały się z roku na rok, poczynając od 2013 r. aż do 2016 r., w którym znacząco wzrosły. Spółka przez cały badany okres utrzymywała dodatni poziom przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. Jednym z instrumentów wykorzystywanych do efektywnego zarządzania finansami PKN Orlen SA są transakcje sprzedaży części obowiązkowych zapasów ropy naftowej przy jednoczesnym zawie-

raniu umów na ich utrzymanie oraz faktoring należności. Zadłużenie w ciągu analizowanego okresu ulegało nieznacznym zmianom. Wartość wskaźników płynności obliczonych na podstawie danych z tabeli 5 zaprezentowano w tabeli 6.

Tabela 6. Dynamiczne wskaźniki płynności PKN Orlen SA w latach 2013–2016

Wskaźnik	2013	2014	2015	2016
Wskaźnik wystarczalności gotówkowej na spłatę zobowiązań ogółem	0,23	0,10	0,05	0,26
Wskaźnik wydajności gotówkowej majątku	0,10	0,06	0,03	0,14
Wskaźnik udziału zysku netto w środkach pieniężnych netto z działalności operacyjnej	0,14	-2,11	1,11	0,99

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w jednostkowych sprawozdaniach finansowych PKN Orlen SA z lat 2013–2016.

Kształtowanie się wskaźnika wystarczalności gotówkowej na spłatę zobowiązań dowodzi, że poza środkami z podstawowej działalności w celu uregulowania ogółu swoich zobowiązań spółka musi korzystać z zewnętrznych źródeł finansowania. Zauważalna jest tendencja spadkowa tego wskaźnika w latach 2014–2015, jednak w 2016 r. jego wartość wzrosła do poziomu nieco wyższego niż w 2013 r.

Wskaźnik wydajności gotówkowej majątku w 2013 r. wyniósł 0,1, a w dwóch kolejnych latach stopniowo malał. W 2014 r. z jednego złotego majątku ogółem zostało wygenerowane zaledwie 0,06 zł, co oznacza spadek wartości wskaźnika o 0,04, tj. o 40% w stosunku do 2013 r. W 2015 r. produktywność gotówkowa aktywów wyniosła 0,03, czyli o 0,03 mniej niż w 2014 r. Spadek wartości wskaźnika wydajności gotówkowej jest zjawiskiem negatywnym i niepożądanym. W 2016 r. wartość ta wzrosła do 0,14, przekraczając o 0,04 poziom z 2013 r. Była to najwyższa wartość tego wskaźnika w badanym okresie.

W 2013 r. udział zysku netto w środkach pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniósł 0,14. W porównaniu z 2014 r., w którym wystąpiła strata netto w wysokości -4672 mln zł, była to wartość większa o 2,25. W 2015 r. w stosunku do 2014 r. nastąpił znaczący wzrost wyniku finansowego netto, przez co wskaźnik udziału zysku netto w środkach pieniężnych netto z działalności operacyjnej ukształtował się na poziomie 1,11, a w 2016 r. nieco się obniżył – do 0,99. Wartości te informują, ile złotych zysku netto przypada na jeden złoty gotówki operacyjnej, a oscylując wokół 1 w ostatnich latach, wskazują na zbieżność zysku memoriałowego z gotówką wykreowaną z działalności operacyjnej (zyskiem kasowym). Z informacji wykazanych w jednostkowych sprawozdaniach

z przepływów pieniężnych można wnioskować, że dynamiczne zmiany tego wskaźnika były spowodowane zmianami zarówno wielkości przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, jak i wyniku finansowego netto.

## **5. Podsumowanie**

W artykule przedstawiono analizę płynności finansowej na przykładzie PKN Orlen SA w latach 2013–2016. Jest to podmiot gospodarczy o wysokiej rentowności i stabilnej pozycji na rynku, wzbudzający zaufanie banków oraz inwestorów. Celem analizy płynności finansowej jest, jak już wspomniano, zweryfikowanie możliwości wywiązywania się przedsiębiorstwa z zaciągniętych zobowiązań bieżących (krótkoterminowych) przy zachowaniu ustalonych terminów ich spłaty, a także ocena posiadania płynności finansowej, tzn. dysponowania odpowiednim zasobem środków pieniężnych gwarantujących bieżące spłaty. Z analizą płynności wiąże się również możliwość zdiagnozowania aktualnej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Prawidłowe zarządzanie płynnością warunkuje kontynuację działalności. W ocenie analityków płynność finansowa jest ważniejsza niż zysk i majątek.

Analizę płynności finansowej w PKN Orlen SA przeprowadzono na podstawie kształtowania się przepływów pieniężnych oraz wskaźników płynności finansowej. Wskaźniki płynności finansowej są miarodajnym narzędziem oceny zdolności jednostki do bieżącego regulowania zobowiązań. Analiza przepływów pieniężnych pozwoliła ocenić płynność finansową PKN Orlen SA. Ogólna relacja wyniku finansowego netto do przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej netto wykazała, że spółka przez większość analizowanego okresu osiągała zysk przy dodatnich przepływach pieniężnych ze swojej podstawowej działalności.

Płynność finansową PKN Orlen SA oceniono najpierw na podstawie wskaźników statycznych, obliczonych przy użyciu wielkości pochodzących z bilansów. Są to wskaźniki: płynności bieżącej (relacja aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych), płynności szybkiej (aktywa obrotowe zmniejszone o zapasy i czynne rozliczenia międzyokresowe do zobowiązań krótkoterminowych) oraz płynności gotówkowej (inwestycje krótkoterminowe do zobowiązań krótkoterminowych), a wymagane ich wartości wynoszą odpowiednio 1,2–1,6; 0,8–1,2 i 0,2. Wykazano, że wskaźniki te w przypadku PKN Orlen SA w badanym okresie kształtowały się na poziomie ogólnie przyjętych norm. Jedyne w 2015 r. wartość wskaźników spadła, lecz w 2016 r. ponownie nastąpił wzrost wszystkich badanych wskaźników. Należy zaznaczyć przy tym, że statyczne wskaźniki obrazują płynność finansową podmiotu na określony moment bilansowy.



Dynamiczną analizę płynności przeprowadzono, opierając się na wskaźnikach obliczonych na podstawie sprawozdania z przepływów pieniężnych. Wartość wskaźnika wystarczalności gotówkowej na spłatę długów ogółem wahała się w badanym okresie od 0,23 w 2013 r. do 0,26 w 2016 r. (w 2014 r. i 2015 r. wynosiła ona odpowiednio tylko 0,10 i 0,05). Dane te świadczą o konieczności korzystania przez PKN Orlen SA z zewnętrznych źródeł finansowania. Kształtowanie się wskaźnika wydajności gotówkowej majątku w badanym okresie, zwłaszcza w latach 2014–2015, również nie może być ocenione pozytywnie. Spółka powinna dążyć do zwiększenia przepływów pieniężnych ze swojej podstawowej działalności, a tym samym do zwiększenia produktywności majątku. Poziom wskaźnika udziału zysku netto w środkach pieniężnych netto z działalności operacyjnej spółki ulegał zmianom. Zwiększenie jego wartości w 2015 r. w porównaniu z 2014 r. należy uznać za zjawisko pozytywne. Płynność finansowa PKN Orlen SA w latach 2013–2016 nie zagrażała prawidłowemu funkcjonowaniu spółki. W kolejnych latach spółka powinna jednak dążyć do poprawy przedstawionych wskaźników.

Analiza przeprowadzona na przykładzie PKN Orlen SA pozwoliła ocenić płynność finansową tej spółki. Możliwość szybkiej i rzetelnej analizy oraz oceny płynności finansowej stwarza szanse zwiększenia wartości przedsiębiorstwa zarówno w krótkim, jak i długim okresie. Kształtowanie płynności finansowej jest jednym z głównych elementów budowania przyszłości firmy, racjonalnego zarządzania jej finansami, wypłacalności, finansowania inwestycji i długoterminowego rozwoju. Utrzymanie właściwego poziomu płynności finansowej warunkuje prawidłowość i ciągłość prowadzonej działalności, zabezpiecza realizację celów i zadań jednostki, a także pozwala utrzymać lub wzmocnić jej pozycję na rynku. Obniżenie płynności finansowej lub jej brak przejawia się w zakłóceniach przebiegu bieżącej działalności, w petryfikacji czy niesprawności zasad i zakresu działań, które mogą prowadzić do konieczności reform lub bankructwa. Ranga płynności i jej funkcja w podejmowaniu właściwych decyzji menedżerskich i inwestorskich, kontroli sygnałów wczesnego ostrzegania, zabezpieczeniu kontynuacji działalności, sterowaniu bieżącymi przepływami pieniężnymi i zwiększaniu ich przyszłych wartości są niekwestionowane.

Istnieje antynomia między płynnością finansową a rentownością w przedsiębiorstwie. W literaturze przedmiotu wyrażony jest pogląd, że w perspektywie długookresowej to rentowność jest podstawą płynności finansowej, a nie na odwrót, ale wciąż nie docenia się wpływu dynamiki strumieni pieniężnych na wielkość stanów bilansowych (zasobowych). Studium przypadku PKN Orlen SA potwierdza, że płynność finansowa jest obecnie najważniejszym parametrem oceny przedsiębiorstwa, zapewnienia jego równowagi oraz stabilności dochodowej. Zagadnienie płynności finansowej obecne jest w literaturze przedmiotu z zakresu analizy, sprawozdawczości i nauk o zarządzaniu, a o znaczeniu płyn-

ności finansowej świadczy niesłabnące zainteresowanie tym tematem nie tylko teoretyków, ale i praktyków gospodarczych. Mimo że płynność finansowa jest obszernie opisywana, a jej waga powszechnie znana, autorka niniejszego artykułu żywi nadzieję, że będzie on przyczynkiem do uwypuklenia roli płynności finansowej w ocenie przedsiębiorstwa.

## Literatura

- Analiza finansowa przedsiębiorstwa* (2016), red. G. Gołębiowski, wyd. 2 zm., Difin, Warszawa.
- Brigham E., Houston J. (2015), *Zarządzanie finansami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Costea C.D., Hostiuc F. (2009), *The Liquidity Ratios and Their Significance in the Financial Equilibrium of the Firms*, „The Annals of The Stefan cel Mare University Suceava. Fascicle of The Faculty of Economics and Public Administration”, vol. 9, nr 1(9).
- Dudycz T. (2011), *Analiza finansowa jako narzędzie zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, Indygo Zahir Media, Wrocław.
- Finanse przedsiębiorstwa. Decyzje i efekty* (2015), red. J. Grzywacz, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.
- Gabrusewicz W. (2014), *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie*, PWE, Warszawa.
- Golej R., Prędkiewicz K. (2015), *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Marina, Wrocław.
- Michalski G. (2015), *Strategiczne zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, wyd. 2 zm., CeDeWu, Warszawa.
- Nowak E. (2014), *Analiza sprawozdań finansowych*, wyd. 3 zm., PWE, Warszawa.
- Owolabi S.A., Obida S.S. (2012), *Liquidity Management and Corporate Profitability: Case Study of Selected Manufacturing Companies Listed on the Nigerian Stock Exchange*, „Business Management Dynamics”, vol. 2, nr 2.
- Podstawy finansów przedsiębiorstw* (2015), red. D. Ostrowska, E. Niedźwiedzka, Difin, Warszawa.
- Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa* (2010), red. T. Cicirko, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.
- Sierpińska M., Jachna T. (2004), *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, t.j., Dz.U. 2018, poz. 395, 398, z późn. zm.
- Wąsowski W. (2011), *Finanse spółki kapitałowej. Istota i warunki utrzymania płynności finansowej*, „Przegląd Corporate Governance”, nr 1(25).
- Wędzki D. (2015), *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego według polskiego prawa bilansowego*, wyd. 3 zm., Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Zaleska M. (2012), *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*, wyd. 2 zm., Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.

**Financial Liquidity as a Leading Criterion for Evaluating an Enterprise**

(Abstract)

The article discusses financial liquidity considered as a leading indicator of company performance. Financial liquidity is a function of shaping the proper relationship of receipts to expenditure in the management process. Its essence, methods of determination and analysis are presented on the basis of the balance sheet and cash flow statement, showing liquidity ratios, their classification and interpretation. The survey of financial liquidity in Polish companies was based on the example of unit financial statements of PKN Orlen SA. for the years 2013–2016. Cash flow and static and dynamic liquidity ratios were analysed. Research methods include a review of the literature on reporting, liquidity and financial analysis, interpretation of related legislation, analysis of financial statements, and inference. The results confirm that liquidity, which ensures a company's balance and stability, is today the most important parameter in assessing a company.

**Keywords:** financial liquidity, cash flow, liquidity ratios, corporate judgment.

*Tomasz Maślanka*

*Iwona Mazur-Maślanka*

# **Porównanie wskaźników płynności finansowej polskich i czeskich przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego w podziale na mikro-, małe, średnie i duże podmioty gospodarcze**

## **Streszczenie**

W artykule zaprezentowano kształtowanie się wartości wskaźników płynności finansowej (bieżącej oraz podwyższonej) polskich i czeskich przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego z uwzględnieniem ich podziału na mikro-, małe, średnie i duże podmioty gospodarcze. Analizę sporządzono na podstawie danych finansowych przedsiębiorstw za lata 2006–2014, zaczerpniętych z bazy danych Amadeus.

We wszystkich omawianych grupach przedsiębiorstw w obu badanych krajach w analizowanych latach zaobserwowano sukcesywny wzrost wartości wskaźników płynności finansowej. Wartości średnie tych wskaźników cechowały się znacznie większą zmiennością od wartości środkowych we wszystkich grupach przedsiębiorstw. Najniższe wartości obu analizowanych wskaźników w okresie objętym badaniem, zarówno w odniesieniu do

Tomasz Maślanka, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów i Prawa, Katedra Finansów Przedsiębiorstw, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: [maslankt@uek.krakow.pl](mailto:maslankt@uek.krakow.pl)

Iwona Mazur-Maślanka, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów i Prawa, Katedra Rachunkowości Finansowej, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: [maslanki@uek.krakow.pl](mailto:maslanki@uek.krakow.pl)

polskich, jak i czeskich przedsiębiorstw, odnotowano w przypadku dużych podmiotów gospodarczych.

**Słowa kluczowe:** wskaźnik bieżącej płynności finansowej, polskie i czeskie przedsiębiorstwa przetwórstwa przemysłowego, mikro-, małe, średnie i duże podmioty gospodarcze, wskaźnik podwyższonej płynności finansowej.

**Klasyfikacja JEL:** M41.

## 1. Wprowadzenie

Płynność finansowa, czyli zdolność do terminowego regulowania zobowiązań, warunkuje funkcjonowanie każdego podmiotu gospodarczego w bardzo dynamicznie zmieniającym się obecnie otoczeniu gospodarczym. O znaczeniu płynności finansowej świadczy publikacja M. Sierpińskiej i D. Wędzkiego (2002, s. 7), w której autorzy, powołując się na badania dotyczące gospodarki amerykańskiej oraz wybranych krajów europejskich, podali, że większość bankrutujących przedsiębiorstw w momencie upadłości jest rentowna, nie jest natomiast w stanie terminowo regulować swoich płatności.

Celem artykułu jest zweryfikowanie istnienia zależności pomiędzy rozmiarem przedsiębiorstwa a wskaźnikami płynności finansowej w polskich oraz czeskich przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego w podziale na mikro-, małe, średnie oraz duże podmioty gospodarcze. W artykule sformułowano hipotezę, że w większych przedsiębiorstwach odnotowuje się niższe wartości wskaźników płynności finansowej, a mniejsze podmioty gospodarcze cechują się istotnie wyższymi wartościami tych wskaźników.

Zaprezentowane analizy zostały sporządzone na podstawie danych finansowych przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego za lata 2006–2014, zaczerpniętych z bazy danych Amadeus. W toku analizy wyznaczono poszczególne decyle, wartości średnie oraz środkowe dla wskaźników bieżącej oraz podwyższonej płynności finansowej. W artykule szczegółowo omówiono kształtowanie się mediany powyższych wskaźników.

## 2. Wskaźniki płynności finansowej w podziale na mikro-, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa

Analizując kondycję finansową przedsiębiorstwa, wyznaczone wskaźniki analityczne porównuje się w czasie oraz do wartości normatywnych, pożądanych (planowanych) lub do wskaźników oszacowanych dla innych przedsiębiorstw (Stępień i Kasperowicz-Stępień 2007; Stępień 2008, s. 87). W przypadku wskaźników płynności finansowej w literaturze przedmiotu zostały określone ich

zalecane poziomy, najczęściej jednak bez uwzględnienia specyfiki działalności<sup>1</sup> czy wielkości przedsiębiorstwa. Rozważania dotyczące normatywnych wartości wskaźników płynności zostały zaprezentowane w innych publikacjach jednego ze współautorów niniejszej analizy (Maślanka 2014, 2015), w związku z czym nie będą tutaj szczegółowo opisywane.

K. Grabiński (2013) podjął tematykę różnic w wartościach wskaźników w zależności od kraju pochodzenia jednostki. Autor ten przedstawił obszerną analizę w tym zakresie i wykazał, że wartości wskaźników finansowych są uzależnione od lokalizacji danej jednostki, kontekstu kulturowego oraz znaczenia rynku kapitałowego w danym kraju. Ponadto jak stwierdzili K. Grabiński i M. Kędzior (2007), zróżnicowanie wartości wskaźników jest uzależnione również od regulacji rachunkowości, zgodnie z którymi sporządzono sprawozdanie finansowe. W swojej pracy wskazali oni, że zmiana zasad rachunkowości wynikających z polskiej ustawy o rachunkowości na międzynarodowe standardy rachunkowości i międzynarodowe standardy sprawozdawczości finansowej może wpłynąć na wartości wskaźników finansowych. Podstawą powyższych badań były jednak dane finansowe jedynie dużych podmiotów gospodarczych.

Badania dotyczące wpływu struktury źródeł finansowania jednostki gospodarczej na wartość wskaźników finansowych (w tym analizę źródeł krótkoterminowych wpływających bezpośrednio na płynność finansową) opisała K. Łach (2016).

W publikacji T. Korola (2013) zaprezentowano porównanie wartości wskaźników płynności finansowej przedsiębiorstw w ujęciu międzynarodowym (z pominięciem specyfiki działalności). Autor przedstawił m.in. wartości średnie wskaźników bieżącej oraz podwyższonej płynności finansowej w USA, Australii, Brazylii i Japonii (tabela 1).

Tabela 1. Wybrane wskaźniki płynności finansowej przedsiębiorstw w USA, Australii, Brazylii i Japonii

Wskaźnik	USA	Australia	Brazylia	Japonia
Udział kapitału obrotowego netto w aktywach	0,309	0,187	0,230	0,107
Wskaźnik bieżącej płynności	1,30	1,07	1,45	1,05
Wskaźnik podwyższonej płynności	0,49	0,70	0,82	0,45

Źródło: (Korol 2013, s. 26).

We wszystkich analizowanych krajach zaprezentowane wskaźniki kształtowały się poniżej standardów teoretycznych lub w ich dolnych granicach. Spośród zaprezentowanych wartości najbliższe standardom teoretycznym okazały się te

<sup>1</sup> Dla banków i zakładów ubezpieczeń przyjmuje się inne zalecane poziomy mierników w analizie finansowej (Jonas 2016).

opisujące wartości średnie wskaźników w Brazylii. W przypadku Stanów Zjednoczonych odnotowano wysoki udział kapitału obrotowego netto w aktywach ogółem. Należy jednak zwrócić uwagę na dużą różnicę pomiędzy wartościami wskaźników bieżącej oraz podwyższonej płynności wynikającą z zamrożenia kapitałów jednostek w najmniej płynnych składnikach aktywów obrotowych, jakimi są zapasy.

W literaturze przedmiotu pojawiają się opracowania porównujące kształtowanie się wybranych wskaźników płynności finansowej w polskim oraz europejskim rolnictwie. Przykładem może być artykuł autorstwa A. Bieniasz i Z. Gołaś (2008), w którym przeanalizowano udział aktywów oraz zobowiązań krótkoterminowych w aktywach ogółem, a także wskaźniki bieżącej oraz podwyższonej płynności. Przywołane opracowania zostały przygotowane na podstawie danych statystycznych unijnej rachunkowości rolnej FADN.

Analizując publikację (Bieniasz i Gołaś 2008), można stwierdzić, że praktycznie we wszystkich badanych krajach wyznaczone wskaźniki bieżącej oraz podwyższonej płynności finansowej osiągają wartości teoretycznie ponadnormatywne, np. w Hiszpanii aktywa obrotowe podmiotów rolniczych w 2014 r. 111-krotnie przekroczyły zobowiązania krótkoterminowe. W tym wypadku wartość wskaźnika należy wiązać z bardzo niewielkim udziałem zobowiązań krótkoterminowych w ogóle źródeł finansowania działalności tych przedsiębiorstw.

Tabela 2. Wskaźniki bieżącej oraz podwyższonej płynności finansowej w europejskim rolnictwie

Wyszczególnienie	1997		2004	
	wskaźnik bieżącej płynności	wskaźnik podwyższonej płynności	wskaźnik bieżącej płynności	wskaźnik podwyższonej płynności
Polska	–	–	5,5	3,5
Czechy	–	–	2,6	2,0
Słowacja	–	–	14,4	11,4
Węgry	–	–	2,9	2,2
Francja	3,1	2,1	2,9	2,0
Hiszpania	86,4	84,2	111,2	108,2
UE	3,8	3,2	4,1	3,4

Źródło: (Bieniasz i Gołaś 2008, s. 44–46).

Analogiczne badania na temat polskich przedsiębiorstw rolnych na tle innych krajów Unii Europejskiej zaprezentowano m.in. w publikacjach (Ryś-Jurek 2012, Stefko 2011, Poczta i Średzińska 2008).



Interesujące rozważania dotyczące wybranych wskaźników analitycznych, w tym mierników płynności finansowej, w przedsiębiorstwach nowej technologii krajów Grupy Wyszehradzkiej, tj. Polski, Czech, Węgier oraz Słowacji, przedstawiono w pracy (Afonina i Chalupský 2014).

W literaturze przedmiotu z zakresu analizy ekonomiczno-finansowej można również znaleźć opracowania dotyczące różnic pomiędzy wskaźnikami, zależnych od wielkości badanego podmiotu gospodarczego. Wielkość przedsiębiorstwa (podział na mikro-, małe, średnie i duże jednostki gospodarcze) jako czynnik kształtujący wskaźniki płynności finansowej uwzględnili m.in. D. Zawadzka (2009) i G. Michalski (2005, s. 55–65; 2007).

Na podstawie przywołanych powyżej publikacji można stwierdzić, że wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa wskaźniki płynności (zarówno bieżącej, jak i podwyższonej) najczęściej ulegają obniżeniu.

### 3. Próba badawcza i zastosowane metody badawcze

Celem niniejszego opracowania jest przeprowadzenie analizy kształtowania się wskaźników bieżącej oraz podwyższonej płynności finansowej polskich oraz czeskich podmiotów przetwórstwa przemysłowego z uwzględnieniem ich podziału na mikro-, małe, średnie oraz duże jednostki.

W artykule weryfikacji poddano hipotezę o spadku wartości ww. wskaźników płynności finansowej wraz ze wzrostem rozmiaru przedsiębiorstwa, bez względu na to, w jakim kraju działa podmiot gospodarczy.

Przedstawione badania zostały przeprowadzone na podstawie danych finansowych przedsiębiorstw reprezentujących przetwórstwo przemysłowe (sekcja C), tj. podmiotów z działów 10–33 według Polskiej Klasyfikacji Działalności. Dane do analizy pozyskano z bazy Amadeus.

Przeprowadzono analizę płynności finansowej przedsiębiorstw w Polsce oraz Czechach – krajach o porównywalnym w ciągu ostatnich lat poziomie rozwoju gospodarczego. Badaniem objęto podmioty z sekcji przetwórstwa przemysłowego. W analizie wykorzystano następujące wskaźniki:

$$\text{wskaźnik bieżącej płynności} = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}},$$

$$\text{wskaźnik podwyższonej płynności} = \frac{\text{aktywa obrotowe} - \text{zapasy}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}.$$

Dla analizowanych wskaźników wyznaczono poszczególne decyle ukazujące poziom miernika w badanej grupie przedsiębiorstw. Równocześnie z decylem piątym (średniowa wartość wskaźnika) wyznaczona została dla porównania

średnia obciążona (z pominięciem 5% skrajnych wartości analizowanego wskaźnika). W artykule w odniesieniu do tak określonej średniej obciążonej używany będzie termin „średnia”.

Po przeprowadzonej wstępnie selekcji oraz podziale jednostek na mikro-, małe, średnie oraz duże podmioty analizą objęto informacje finansowe 11 901 polskich oraz 21 755 czeskich przedsiębiorstw. Podziału przedsiębiorstw dokonano według kryteriów przynależności zaprezentowanych w załączniku I do Rozporządzenia Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r.

Konieczność selekcji danych wynikała z prawdopodobnych nieścisłości, jakie wystąpiły w bazie danych, polegających przykładowo na pojawieniu się ujemnych wartości poszczególnych pozycji bilansowych (ujemne wartości w bilansie podmiotu gospodarczego mogą pojawić się jedynie w przypadku kapitałów własnych). Po zidentyfikowaniu powyższych problemów dane finansowe przedsiębiorstwa, którego ta sytuacja dotyczyła, zostały usunięte z analizowanych zestawień ze względu na ich niską wiarygodność.

Następnie dokonano podziału badanych przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego ze względu na ich wielkość na mikro-, małe, średnie oraz duże podmioty gospodarcze. Zastosowano przy tym kryterium wielkości zatrudnienia oraz wielkości obrotów ogółem. Ze względu na wyrywkowe dane dotyczące zatrudnienia podziału polskich przedsiębiorstw dokonano na podstawie danych finansowych z 2009 r., w którym to roku informacja o zatrudnieniu była w bazie najpełniejsza. W przypadku czeskich przedsiębiorstw podziału dokonano na podstawie danych z 2010 r.

#### **4. Wskaźniki płynności finansowej polskich przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego**

W pierwszej kolejności przedstawiono kształtowanie się wartości mediany wskaźników bieżącej oraz podwyższonej płynności finansowej w polskich przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego z uwzględnieniem ich podziału na mikro-, małe, średnie oraz duże podmioty gospodarcze (tabele 3 i 4).

W przypadku polskich przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego wartości środkowe (mediany) wskaźnika bieżącej płynności finansowej w poszczególnych grupach przedsiębiorstw w latach 2006–2011 były względnie stabilne. Największe zmiany można było zaobserwować w przypadku mikroprzedsiębiorstw – mediana wskaźnika płynności osiągnęła maksimum o wartości 1,65 w 2008 r., natomiast wartość minimalną, wynoszącą 1,56, w 2011 r. W latach 2012–2014 następował systematyczny wzrost wartości środkowej tego wskaźnika we wszystkich analizowanych grupach podmiotów gospodarczych.

Tabela 3. Mediana wskaźnika bieżącej płynności finansowej w polskich przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego z uwzględnieniem podziału na mikro-, małe, średnie oraz duże podmioty gospodarcze

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	1,41	1,44	1,43	1,46	1,43	1,43	1,47	1,55	1,64
Spółki duże	1,34	1,31	1,26	1,32	1,30	1,35	1,40	1,42	1,49
Spółki średnie	1,35	1,35	1,32	1,36	1,34	1,34	1,36	1,44	1,52
Spółki małe	1,54	1,56	1,57	1,58	1,53	1,55	1,58	1,69	1,85
Spółki mikro	1,58	1,62	1,65	1,62	1,59	1,56	1,63	1,78	1,80

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Mediana wskaźnika podwyższonej płynności finansowej w polskich przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego z uwzględnieniem podziału na mikro-, małe, średnie oraz duże podmioty gospodarcze

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	0,95	0,95	0,94	0,97	0,95	0,95	0,96	1,01	1,06
Spółki duże	0,87	0,81	0,79	0,87	0,85	0,85	0,88	0,90	0,95
Spółki średnie	0,86	0,85	0,83	0,87	0,86	0,84	0,85	0,90	0,94
Spółki małe	1,11	1,09	1,09	1,08	1,06	1,05	1,09	1,14	1,21
Spółki mikro	1,15	1,24	1,21	1,19	1,15	1,16	1,16	1,25	1,25

Źródło: opracowanie własne.

Praktycznie w całym analizowanym okresie (z wyjątkiem 2014 r.) najwyższy poziom mediany wskaźnika bieżącej płynności finansowej odnotowano w przypadku badanych mikroprzedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego. W 2014 r. środkowa tego wskaźnika wartość maksymalną osiągnęła w grupie małych przedsiębiorstw.

Najniższymi wartościami mediany przez większość analizowanego okresu charakteryzowały się duże przedsiębiorstwa. Wyjątkiem były lata 2011–2012, kiedy to najniższe wartości środkowych odnotowano w przypadku średnich przedsiębiorstw.

We wszystkich analizowanych grupach przedsiębiorstw wyznaczone wartości średnie obcięte dla wskaźników bieżącej płynności finansowej kształtowały się na znacząco wyższym poziomie od zaprezentowanych powyżej wartości środkowych. Największe rozbieżności można zaobserwować w grupie mikroprzedsiębiorstw, w przypadku których wartość średnia wymienionego wskaźnika w latach 2012–2014 przekroczyła poziom 3,0. Wskazuje to na wzrost liczby przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego (bez względu na ich wielkość) charakteryzujących się ponadnormatywnymi wartościami wskaźnika bieżącej płynności finansowej.

Powyższe obserwacje są zgodne z omówionymi wcześniej wynikami analiz D. Zawadzkiej (2009) i G. Michalskiego (2005, s. 55–65; 2007) dotyczącymi kształtowania się wskaźników płynności finansowej w odniesieniu do ogółu polskich przedsiębiorstw.

Mediana wskaźnika podwyższonej płynności finansowej we wszystkich analizowanych grupach polskich przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego cechowała się mniejszą zmiennością w czasie od mediany prezentowanego wcześniej wskaźnika bieżącej płynności. Najwyższe wartości środkowe (oraz średnie) wskaźnika podwyższonej płynności w analizowanych latach wystąpiły w grupie mikroprzedsiębiorstw, a najniższe wartości środkowe tego wskaźnika w grupie dużych przedsiębiorstw. Bardzo zbliżone wartości w całym analizowanym okresie odnotowano w grupie średnich podmiotów gospodarczych.

## 5. Wskaźniki płynności finansowej czeskich przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego

W tabelach 5 i 6 przedstawiono kształtowanie się mediany wskaźników bieżącej oraz podwyższonej płynności finansowej w czeskich przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego z uwzględnieniem ich podziału na mikro-, małe, średnie oraz duże jednostki gospodarcze.

Tabela 5. Mediana wskaźnika bieżącej płynności finansowej w czeskich przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego z uwzględnieniem podziału na mikro-, małe, średnie oraz duże podmioty gospodarcze

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	1,48	1,51	1,53	1,57	1,54	1,60	1,69	1,73	1,85
Spółki duże	1,45	1,42	1,34	1,47	1,46	1,51	1,60	1,64	1,72
Spółki średnie	1,47	1,49	1,50	1,61	1,61	1,65	1,71	1,77	1,85
Spółki małe	1,51	1,55	1,60	1,66	1,61	1,68	1,76	1,80	1,95
Spółki mikro	1,46	1,51	1,53	1,49	1,46	1,52	1,63	1,67	1,81

Źródło: opracowanie własne.

Analizując wartości środkowe wskaźników bieżącej płynności w poszczególnych grupach badanych czeskich przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego, należy zauważyć, że praktycznie w całym rozpatrywanym okresie wykazywały one wzrost (z wyjątkiem wartości środkowych w dużych przedsiębiorstwach w latach 2007–2008 oraz wszystkich wyszczególnionych grup jednostek w 2010 r.).

Tabela 6. Mediana wskaźnika podwyższonej płynności finansowej w czeskich przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego z uwzględnieniem podziału na mikro-, małe, średnie oraz duże podmioty gospodarcze

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	1,08	1,09	1,09	1,15	1,12	1,16	1,18	1,21	1,31
Spółki duże	0,92	0,86	0,84	0,93	0,95	0,97	1,02	1,05	1,05
Spółki średnie	0,94	0,92	0,93	1,03	1,03	1,04	1,05	1,12	1,15
Spółki małe	1,14	1,16	1,16	1,21	1,16	1,20	1,21	1,25	1,40
Spółki mikro	1,22	1,22	1,23	1,18	1,17	1,25	1,29	1,33	1,42

Źródło: opracowanie własne.

W porównaniu z polskimi przedsiębiorstwami przetwórstwa przemysłowego wartości środkowe wyznaczone dla analizowanych grup czeskich podmiotów gospodarczych w poszczególnych latach niewiele się między sobą różnią.

Najniższe wartości mediany wskaźnika bieżącej płynności wystąpiły, podobnie jak w przypadku polskich przedsiębiorstw, w grupie największych podmiotów gospodarczych (minimum wyniosło 1,34 w 2008 r., a maksimum 1,72 w 2014 r.). Najwyższe wartości mediany powyższego wskaźnika odnotowano w przypadku czeskich małych przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego (minimum wyniosło 1,51 w 2006 r., a maksimum 1,95 w 2014 r.).

Zupełnie inną sytuację niż w przypadku polskich przedsiębiorstw zaobserwowano w odniesieniu do grupy czeskich mikropodmiotów. W praktycznie całym analizowanym okresie wartość środkowa wskaźnika bieżącej płynności finansowej tych podmiotów była niższa od wartości mediany dla ogółu czeskich przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego.

Podobnie jak w przypadku polskich podmiotów, wartości średnie wskaźnika bieżącej płynności dla czeskich przedsiębiorstw (bez względu na wielkość jednostki) w każdym z analizowanych lat są wyższe od wartości mediany. Zaobserwowane różnice w kolejnych latach analizy stawały się coraz większe.

Wartości mediany dla wskaźnika podwyższonej płynności finansowej w poszczególnych grupach czeskich przedsiębiorstw wykazywały nieznaczny wzrost. Wartość środkowa wymienionego wskaźnika dla ogółu badanych przedsiębiorstw w 2006 r. wynosiła 1,08, natomiast w 2014 r. 1,31 (niewielki spadek miał miejsce jedynie w 2010 r.). Wśród badanych grup przedsiębiorstw spadki nastąpiły w latach 2007–2008 w przypadku dużych i średnich jednostek oraz w 2010 r. w przypadku mikro- i małych podmiotów gospodarczych.

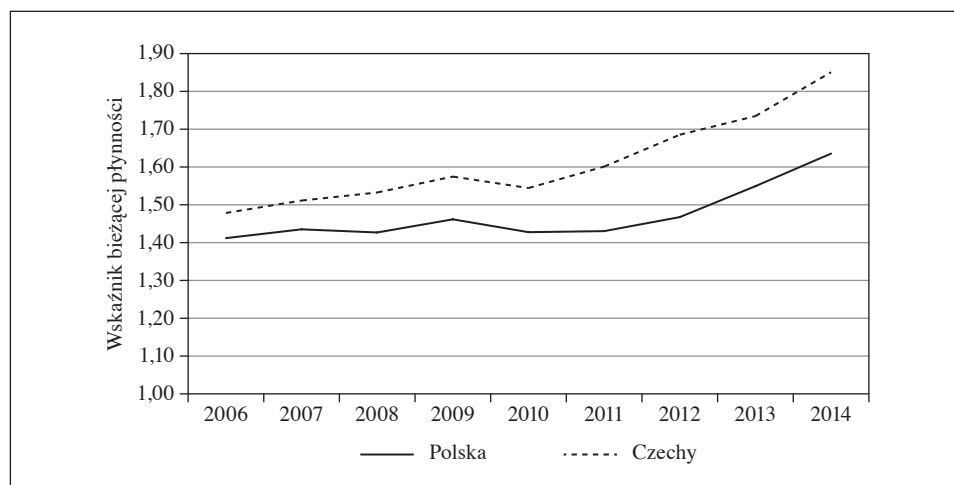
Jeśli chodzi o wskaźnik podwyższonej płynności finansowej, najwyższe wartości mediany wśród czeskich przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego wystąpiły w grupie mikrojednostek (analogicznie jak w przypadku polskich

mikroprzedsiębiorstw), z wyjątkiem 2009 r. Najniższe wartości środkowych tego wskaźnika w całym analizowanym okresie odnotowano w grupie dużych podmiotów gospodarczych.

## 6. Porównanie wskaźników płynności finansowej w poszczególnych grupach badanych przedsiębiorstw

W dalszej części artykułu porównano kształtowanie się mediany wskaźników płynności finansowej w Polsce oraz w Czechach w poszczególnych grupach przedsiębiorstw. W formie graficznej zaprezentowano kształtowanie się wskaźników bieżącej płynności finansowej (rys. 1–5).

W całym analizowanym okresie wyznaczone środkowe wskaźnika płynności finansowej (zarówno bieżącej, jak i podwyższonej) były o kilkanaście procent wyższe w przypadku czeskich przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego ogółem. W obu analizowanych krajach w okresie objętym badaniem nastąpił wzrost wartości poszczególnych statystyk opisujących powyższe wskaźniki. Niewielkie spadki nastąpiły jedynie w 2008 r. w Polsce oraz w 2010 r. w obu porównywanych krajach (rys. 1).



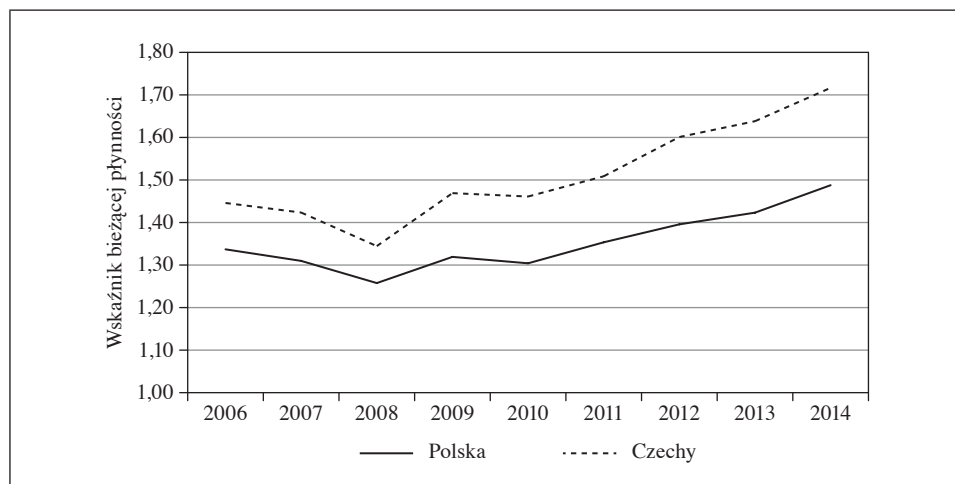
Rys. 1. Mediana wskaźnika bieżącej płynności finansowej w przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego ogółem

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przedstawionych w tabelach 3 i 5.

Wartość minimalną mediany wskaźnika bieżącej płynności zarówno w przypadku polskich, jak i czeskich przedsiębiorstw odnotowano w pierwszym roku

analizowanego okresu – wyniosła ona odpowiednio 1,41 oraz 1,48. Maksimum mediany omawianego wskaźnika dla ogółu badanych przedsiębiorstw odnotowano natomiast w 2014 r. – wyniosło ono odpowiednio 1,64 oraz 1,85. W przypadku obu krajów, jak już wspomniano, wartości średnie rozważanych wskaźników w analizowanych latach kształtowały się na wyższym poziomie od wartości środkowej. W przypadku ogółu czeskich przedsiębiorstw wartość średnia wskaźnika bieżącej płynności finansowej wynosiła ponad 2,0 (w 2014 r. 2,78).

W obu analizowanych krajach badane duże podmioty gospodarcze cechowały się najniższymi wartościami wskaźników płynności finansowej (zarówno w odniesieniu do wartości średniej, mediany, jak i poszczególnych decyli). W przypadku przedsiębiorstw z obu krajów wartość minimalną mediany wskaźnika odnotowano w 2008 r. – wyniosła ona 1,26 w Polsce oraz 1,34 w Czechach. Wartość maksymalna, podobnie jak w przypadku ogółu badanych przedsiębiorstw, wystąpiła w 2014 r. i wyniosła odpowiednio 1,49 oraz 1,72 (rys. 2).



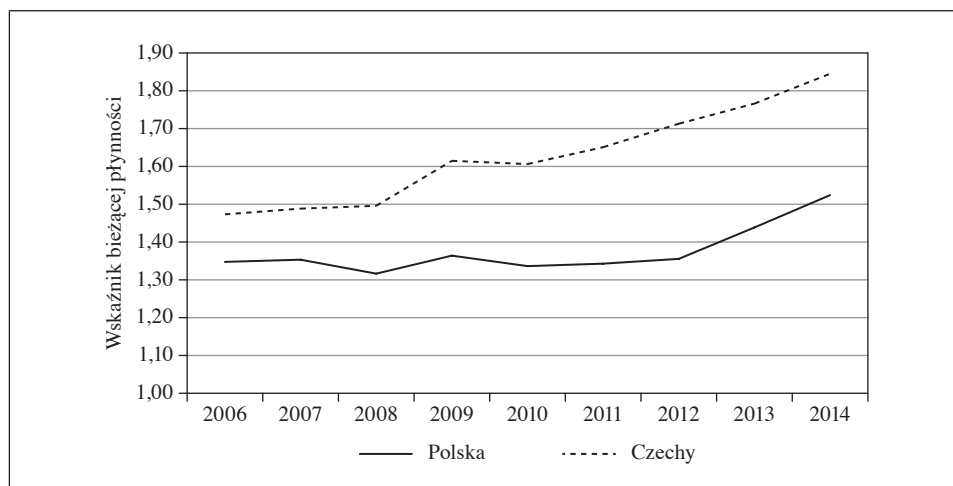
Rys. 2. Mediana wskaźnika bieżącej płynności finansowej w dużych przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przedstawionych w tabelach 3 i 5.

Analizowane czeskie średnie przedsiębiorstwa, podobnie jak duże spółki, w całym okresie objętym badaniem cechowały się wyższymi wartościami mediany wskaźników płynności finansowej od wartości zaobserwowanych dla analogicznych polskich podmiotów (rys. 3). W grupie czeskich średnich przedsiębiorstw mediana wskaźnika bieżącej płynności osiągnęła najniższy poziom w 2006 r. (1,47), a wartość maksymalną w ostatnim roku analizowanego okresu (1,85). W przypadku polskich średnich przedsiębiorstw minimum odnotowano



w 2008 r. (1,32), natomiast maksimum analogicznie jak w przypadku czeskich jednostek w 2014 r. (1,52).



Rys. 3. Mediana wskaźnika bieżącej płynności finansowej w średnich przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego

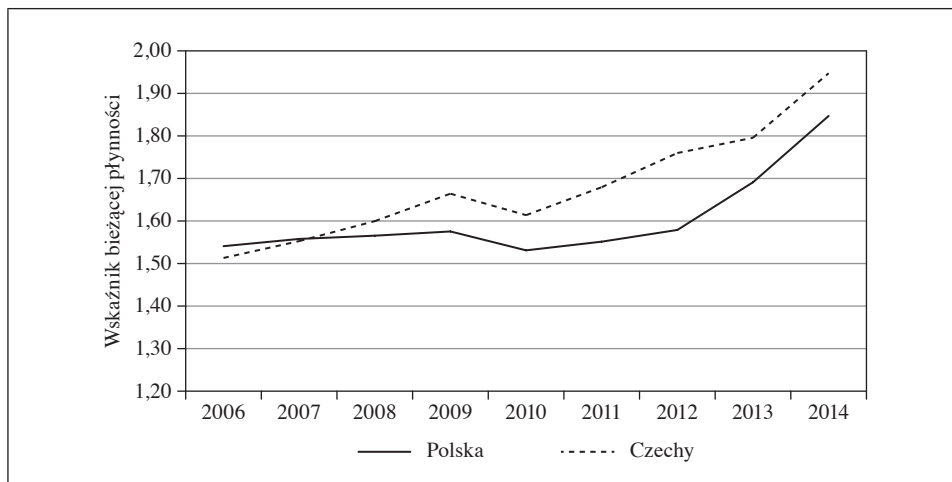
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przedstawionych w tabelach 3 i 5.

Czeskie małe przedsiębiorstwa, podobnie jak spółki duże, w analizowanym okresie cechowały się wyższymi wartościami mediany wskaźnika płynności finansowej niż polskie przedsiębiorstwa należące do tej samej grupy (rys. 4). Różnice między wartościami odnotowanymi dla małych przedsiębiorstw w obu krajach były mniejsze niż w przypadku przedsiębiorstw dużych oraz średnich (co więcej, w dwóch pierwszych latach okresu objętego badaniem nieznacznie większe wartości wystąpiły w przypadku polskich podmiotów reprezentujących przetwórstwo przemysłowe).

W grupie czeskich małych przedsiębiorstw mediana wskaźnika bieżącej płynności osiągnęła najniższą wartość w 2006 r. (1,51), a wartość maksymalną w ostatnim roku analizowanego okresu (1,95). W przypadku polskich małych przedsiębiorstw minimum odnotowano w 2010 r. (1,53), natomiast maksimum analogicznie jak w przypadku czeskich jednostek w 2014 r. (1,85).

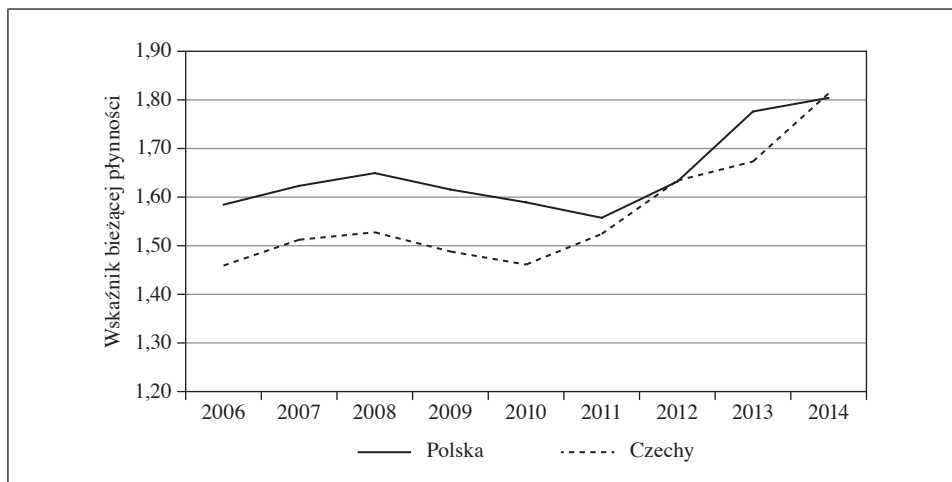
Sytuacja mikroprzedsiębiorstw w badanych krajach (rys. 5) kształtowała się inaczej od sytuacji pozostałych analizowanych grup podmiotów gospodarczych (tj. małych, średnich oraz dużych jednostek). W przypadku mikroprzedsiębiorstw polskie jednostki charakteryzowały się wyższymi środkowymi wskaźnika

bieżącej płynności w porównaniu z czeskimi spółkami należącymi do tej grupy (z wyjątkiem ostatniego roku analizowanego okresu).



Rys. 4. Mediana wskaźnika bieżącej płynności finansowej w małych przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przedstawionych w tabelach 3 i 5.



Rys. 5. Mediana wskaźnika bieżącej płynności finansowej w mikroprzedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przedstawionych w tabelach 3 i 5.

W grupie czeskich mikroprzedsiębiorstw mediana wskaźnika bieżącej płynności osiągnęła najniższą wartość w latach 2006 i 2010 (1,46), natomiast wartość maksymalną w ostatnim roku okresu objętego badaniem (1,81). W przypadku polskich mikroprzedsiębiorstw minimum odnotowano w 2011 r. (1,56), natomiast maksimum analogicznie jak w przypadku czeskich jednostek w 2014 r. (1,80).

## 7. Podsumowanie

Podsumowując zaprezentowane rozważania, można przedstawić następujące wnioski:

1. Najniższe wartości mediany (oraz średniej) obu omawianych wskaźników w analizowanych latach, zarówno w Polsce, jak i Czechach zaobserwowano w przypadku dużych podmiotów gospodarczych, co potwierdza sformułowaną we wprowadzeniu hipotezę badawczą.

2. Polskie mikroprzedsiębiorstwa charakteryzowały się wyższymi wskaźnikami płynności niż małe, średnie oraz duże polskie jednostki. W Czechach najwyższe wskaźniki płynności odnotowano w przypadku małych przedsiębiorstw (w grupie mikropodmiotów wymienione wskaźniki osiągnęły wartości poniżej średniej).

3. Kryzys gospodarki światowej, który miał miejsce po 2008 r., nie znalazł odzwierciedlenia w analizowanych statycznych wskaźnikach płynności finansowej.

4. Wartości mediany (oraz średnie) analizowanych wskaźników bieżącej oraz podwyższonej płynności finansowej w latach 2006–2014 we wszystkich badanych grupach polskich i czeskich przedsiębiorstw sukcesywnie rosły. Najmniejsze wzrosty (zwłaszcza w przypadku polskich jednostek) dotyczyły dużych przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego. Wartości średnie omawianych wskaźników cechowały się znacznie większą zmiennością od wartości środkowych we wszystkich grupach spółek.

Dalszych badań i analiz wymagają zaobserwowane różnice w poziomach wskaźników płynności finansowej pomiędzy poszczególnymi krajami. Weryfikacji należałoby poddać wpływ, jaki na poszczególne wskaźniki mają m.in. stosowane standardy rachunkowości finansowej oraz rozwój rynków kapitałowych w kraju objętym analizą.

## Literatura

Afonina A., Chalupský V. (2014), *The Performance of High-tech Companies: The Evidence from the Visegrad Group*, „*Ekonomická Revue – Central European Review of Economic Issues*”, vol. 17, nr 4.

- Bieniasz A., Gołaś Z. (2008), *Płynność finansowa gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, vol. 3, nr 9.
- Grabiński K. (2013), *Ocena sytuacji finansowej jednostek gospodarczych w ujęciu międzynarodowym* (w: K. Grabiński, M. Kędzior, J. Krasodomska, *Globalne uwarunkowania rachunkowości. Systemy. Procesy. Zmiany*, PWE, Warszawa).
- Grabiński K., Kędzior M. (2007), *Wpływ zastosowania Międzynarodowych Standardów Rachunkowości na wartość analityczną sprawozdań finansowych spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie* (w: *Rachunkowość w teorii i praktyce*, red. W. Gabrusewicz, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań).
- Jonas K. (2016), *Integracja procesu ustalania, badania i analizy wyniku finansowego w zakładach ubezpieczeń* (w: *Integracja sposobu sporządzania, analizy i badania sprawozdania finansowego*, red. B. Micherda, K. Stępień, Difin, Warszawa 2016).
- Korol T. (2013), *Nowe podejście do analizy wskaźnikowej w przedsiębiorstwie*, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Łach K. (2016), *Sources of Financing Micro-enterprises in Poland during the Crisis* (w: *Expectations and Challenges of Modern Economy and Enterprises: Problems, Concepts, Activities*, red. J. Kaczmarek, K. Żmija, Foundation of the Cracow University of Economics, Cracow).
- Maślanka T. (2014), *Płynność finansowa a rentowność przedsiębiorstw* (w: *Rentowność przedsiębiorstw w Polsce*, red. Z. Dresler, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków).
- Maślanka T. (2015), *Analiza płynności sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach kryzysu* (w: *Kondycja ekonomiczna przedsiębiorstw w Polsce w latach kryzysu*, red. Z. Dresler, J. Wyrobek, Wydawnictwo Szkoły Wyższej im. Bogdana Jańskiego, Kraków).
- Michalski G. (2005), *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Michalski G. (2007), *Wskaźniki poziomu płynności w małym przedsiębiorstwie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 10.
- Pocza W., Średzińska J. (2008), *Zróżnicowanie sytuacji finansowej gospodarstw rolnych w krajach Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 64.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych), Dz. Urz. UE, L 214/3.
- Ryś-Jurek R. (2012), *The Net Working Capital Management in the European Agriculture Based on the FADN Database*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, t. 14, z. 6.
- Sierpińska M., Wędzki D. (2002), *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stefko O. (2011), *Zróżnicowanie między płynnością a wypłacalnością polskich producentów ogrodniczych na tle Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 90.
- Stępień K. (2008), *Rentowność a wypłacalność przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa.

- Stępień K., Kasperowicz-Stępień A. (2007), *Analiza finansowa jako narzędzie wykorzystywane do badania sytuacji finansowej jednostki gospodarczej*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, nr 750.
- Zawadzka D. (2009), *Empiryczna ocena płynności finansowej w mikro- i małych przedsiębiorstwach – ujęcie porównawcze*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 34.

### **A Comparison of Financial Liquidity Ratios in the Polish and Czech Industrial Processing Sector for Micro, Small, Medium and Large Business Entities**

(Abstract)

The publication presents the development of financial liquidity ratios (current and increased) in the Polish and Czech industrial processing sectors for micro, small, medium and large business entities. The analyses are based on the financial data of companies taken from the Amadeus database for the years 2006–2014.

In all of the groups of enterprises analysed in both countries, an increase in the liquidity ratios occurred. The mean values of the indicators were significantly more volatile than the median among all groups of companies. Large entities reported the lowest values of both indicators, both in Poland and in the Czech Republic.

**Keywords:** indicator of current financial liquidity, Polish and Czech entities from the industrial processing sector, micro, small, medium and large business entities, indicator of increased financial liquidity.

*Dorota Kędzior*

*Marcin Kędzior*

# Zależność kosztu kapitału jednostek gospodarczych od czynników o charakterze instytucjonalnym

## Streszczenie

Celem artykułu była krytyczna analiza wybranych czynników instytucjonalnych oddziałujących na koszt kapitału przedsiębiorstw. W artykule przedstawiono uwarunkowania teoretyczne dotyczące kosztu kapitału, najważniejsze metody ustalania kosztu kapitału oraz zależności między ryzykiem a kosztem kapitału. Omówiono wybrane czynniki instytucjonalne oddziałujące na koszt kapitału przedsiębiorstw. Za najważniejsze czynniki instytucjonalne uznano systemy prawne, rozwój giełd papierów wartościowych i sektora bankowego oraz jakość standardów rachunkowości. Podstawową metodą badawczą zastosowaną w opracowaniu była analiza literatury przedmiotu.

**Słowa kluczowe:** koszt kapitału, giełdy papierów wartościowych, sektor bankowy, systemy prawne, standardy rachunkowości.

**Klasyfikacja JEL:** G2, G3, F3.

Dorota Kędzior, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów i Prawa, Katedra Finansów Przedsiębiorstw, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: kedziord@uek.krakow.pl

Marcin Kędzior, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów i Prawa, Katedra Rachunkowości Finansowej, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: kedziorm@uek.krakow.pl

## 1. Wprowadzenie

Koszt kapitału jednostek gospodarczych to jeden z najważniejszych elementów zarządzania finansami przedsiębiorstw. Oddziałuje on istotnie na wartość podmiotu gospodarczego. Przedsiębiorstwa o wysokim koszcie kapitału charakteryzują się wyższym ryzykiem, niższą elastycznością finansową oraz mniejszymi możliwościami pozyskania kapitału zarówno własnego, jak i obcego. Zakres realizowanych inwestycji również będzie mniejszy. Jednostki o wysokim koszcie kapitału mogą realizować jedynie inwestycje o relatywnie wysokich stopach zwrotu. Obecnie wysokość kosztu kapitału jest również do pewnego stopnia miarą oceny czy wręcz wizerunku danej firmy wśród inwestorów czy kredytodawców. Często przedsiębiorstwa o niskim koszcie kapitału cechuje: wyższa rentowność, wyższa płynność, dobre praktyki w zakresie nadzoru korporacyjnego, wysokiej jakości sprawozdawczość finansowa oraz realizowanie postulatów społecznej odpowiedzialności biznesu.

W literaturze przedmiotu dominują czynniki finansowe oddziałujące na koszt kapitału, zależne w dużym stopniu od jednostki gospodarczej; są one stosunkowo dobrze opisane i zweryfikowane. Należy się jednak zastanowić, czy pewne ogólne warunki instytucjonalne, prawne i ekonomiczne charakterystyczne dla danej gospodarki oddziałują na koszt kapitału przedsiębiorstw pochodzących z określonego państwa. Przedsiębiorstwa funkcjonujące w różnych państwach niejednokrotnie charakteryzują się różnym poziomem kosztu kapitału. Stąd celem artykułu jest krytyczna ocena wybranych czynników instytucjonalnych oddziałujących na koszt kapitału przedsiębiorstw. Przedmiotem szczegółowej analizy są m.in. obowiązujące systemy prawne, rozwój giełd papierów wartościowych, sektora bankowego oraz jakość standardów rachunkowości.

## 2. Teoretyczne uwarunkowania kosztu kapitału

W literaturze przedmiotu wymienia się wiele definicji kosztu kapitału. A. Dulinić (2011, s. 57) określił koszt kapitału jako oczekiwaną przez inwestorów stopę zwrotu z kapitału przy danym poziomie ryzyka. Podobnie koszt kapitału zdefiniowali M. Sierpińska i T. Jachna (1993, s. 246) – jako cenę, którą płaci kapitałobiorca za możliwość korzystania z kapitału, stanowiącą stopę zwrotu dla inwestora. Koszt kapitału „stanowi minimalną normę efektywności wykorzystania zasobów rzeczowych stworzonych dzięki realizacji projektów inwestycyjnych” (Czekaj i Dresler 2005, s. 79). Koszt kapitału może stanowić stopa procentowa, która określa wynagrodzenie dla kapitałodawcy za udostępnienie kapitału, czyli jest stopą dochodu z inwestycji.



Głównym celem jednostki gospodarczej jest maksymalizowanie wartości przedsiębiorstwa (Maślanka 2009, s. 30–36; 2007, s. 520–530). Czynnikiem umożliwiającym osiągnięcie tego celu jest w dużym stopniu koszt kapitału. Jest on zależny od sposobu finansowania przedsiębiorstwa czy inwestycji – poprzez kapitał własny i kapitał obcy. Jako główne źródło finansowania działalności podmiotu gospodarczego wymienia się kapitał własny pochodzący ze źródeł zewnętrznych oraz wewnętrznych. Efektywność kapitałów własnych może zostać zwiększona poprzez korzystanie z kapitału obcego, o ile jego koszt jest niższy od rentowności majątku. Negatywnym skutkiem zwiększonego wykorzystania kapitałów obcych jest wzrost ryzyka finansowego, które może przyczynić się do nadmiernego wzrostu kosztów finansowych oraz do utraty płynności finansowej (Bień 2005, s. 202). Z drugiej strony uważa się, że koszt pozyskania kapitału obcego jest znacznie tańszy od kapitału własnego. Również efekt tarczy podatkowej wpływa na zmniejszenie kosztu kapitału obcego, gdyż zapłacone odsetki obniżają podstawę opodatkowania.

Przedsiębiorstwa finansują swoją działalność za pomocą różnorodnych źródeł. Przy ustalaniu kosztu kapitału niezbędne jest obliczenie udziału poszczególnych rodzajów zaangażowanego kapitału, a następnie określenie kosztu kapitału jednostki gospodarczej na podstawie średniego ważonego kosztu kapitału (WACC – *weighted average cost of capital*) (Czekaj i Dresler 2008, s. 82). Kapitał własny może pochodzić ze źródeł zewnętrznych lub wewnętrznych, dlatego należy oddzielnie obliczać koszt kapitału własnego uprzywilejowanego (akcje uprzywilejowane), koszt kapitału własnego z emisji akcji zwykłych oraz koszt kapitału własnego z zysków zatrzymanych (Michalak 2007, s. 75).

Średni ważony koszt kapitału wyraża się wzorem:

$$WACC = W_U \cdot K_U + W_E \cdot K_E + W_D \cdot K_D \cdot (1 - T),$$

gdzie:

$W_U, W_E, W_D$  – udział odpowiednio kapitału własnego uprzywilejowanego, zwykłego i kapitału obcego w zaangażowanym kapitale,

$K_U, K_E, K_D$  – odpowiednio koszt kapitału własnego uprzywilejowanego i zwykłego, koszt kapitału obcego,

$T$  – stawka podatku dochodowego.

Koszt kapitału własnego może być ustalany za pomocą różnych metod, m.in. modelu wyceny dywidendy (DGM) czy metody stopy zwrotu wolnej od ryzyka powiększonej o premię za ryzyko. Najpowszechniejszą metodą jest model CAPM (*capital asset pricing model*) – model wyceny aktywów kapitałowych. Został on opracowany równoległe przez trzech ekonomistów: W.F. Sharpa, J. Lintnera i J. Mossina (Czekaj i Dresler 2005, s. 44). Zgodnie z tym modelem koszt kapitału jest równy stopie wolnej od ryzyka powiększonej o premię za ryzyko. W modelu CAPM przyjęto następujące założenia (Hendriksen i van Breda 2002, s. 201):

- inwestorów charakteryzuje niechęć do ryzyka,
- inwestorzy posiadają jednakowe horyzonty inwestowania oraz takie same preferencje w zakresie średnich, wariancji i kowariancji papierów wartościowych w przyszłości,
- rynek kapitałowy jest rynkiem doskonałym, na którym nie występują koszty transakcyjne i podatki, a obrót instrumentami finansowymi odbywa się bez ograniczeń.

Ze względu na to, że przyjęte założenia nie są realne, niektórzy autorzy uważają model CAPM za nie w pełni wiarygodny. Model ten odnosi się do przyszłości (*ex ante*), jednak bazuje na danych z przeszłości. Nie można stwierdzić, że oczekiwane stopy dochodu w przeszłości są równe oczekiwany stopom dochodu, których model dotyczy (Brigham i Gapenski 2000, s.131). Uważa się, że zmienność współczynnika beta z przeszłości może zostać wykorzystana do określenia zmienności w przyszłości. Założenie to może być wykorzystane tylko wtedy, gdy jego poziom w przeszłości był stabilny – wówczas może on być substytutem oczekiwanego beta.

Wzór na koszt kapitału w modelu CAPM jest następujący (Dziawgo i Zawadzki 2001, s. 166–167):

$$KA = Ro + (Rm - Ro) \cdot \beta,$$

gdzie:

- $Ro$  – stopa zwrotu wolnych od ryzyka dłużnych papierów wartościowych,
- $Rm$  – średnia stopa zwrotu na rynku kapitałowym,
- $\beta$  – wskaźnik relacji zwrotu danej spółki do średniego zwrotu na rynku.

Koszt kapitału obcego wyraża bieżący koszt pozyskania przez jednostkę gospodarczą kapitałów obcych celem sfinansowania jej działalności. Koszt ten jest określony bieżącymi stopami procentowymi oraz ryzykiem niewypłacalności firmy (*Analiza sprawozdawczości...* 2009, s. 273). Oznacza on w praktyce oprocentowanie kredytów, pożyczek i obligacji własnych. W przypadku kapitału obcego pojawia się efekt tarczy podatkowej, który polega na tym, że zapłacone odsetki stanowią koszt uzyskania przychodu. Wzór na obliczenie kapitału obcego jest następujący (*Analiza sprawozdawczości...* 2009, s. 273):

$$Kd = kd \cdot (1 - t) \cdot 100\%,$$

gdzie:

- $kd$  – koszt długu,
- $t$  – stopa podatku dochodowego.

Podstawy teoretyczne dla ustalenia kosztu kapitału wyznacza jedna z najważniejszych teorii finansów przedsiębiorstw – teoria agencji, której szczególny rozwój przypada na drugą połowę XX w. (Klimczak 2008, s. 64–68). Koszty agencji występują w sytuacji, gdy współpracujące ze sobą strony mają inne cele

oraz podział zadań, co w szczególności widoczne jest w relacjach przełożony (właściciel)–menedżer (agent). Celem firmy jest maksymalizacja majątku właścicieli, co w praktyce oznacza maksymalizację ceny rynkowej akcji. Nie zawsze cele właścicieli są zbieżne z celami i dążeniami osób pełniących funkcję zarządu, którzy nie są jednocześnie akcjonariuszami spółki (Brigham i Gapenski 2000, s. 44). Zadaniem zarządu jest kierowanie firmą tak, aby maksymalizować jej wartość dla akcjonariuszy oraz dostarczać danych finansowych potwierdzających osiągnięte wyniki finansowe. Rola akcjonariusza sprowadza się natomiast do oceny uzyskanych danych (Grabiński, Kędzior i Krasodomska 2014, s. 42). Potencjalny konflikt na linii właściciel–zarząd pojawia się, kiedy dla menedżera nadrzędnym celem przestaje być maksymalizacja zysku akcjonariuszy, a stają się cele osobiste. Ograniczenie kosztów agencji wymaga od akcjonariuszy poniesienia dodatkowych wydatków motywujących menedżerów do osiągnięcia celów zbieżnych z celami właścicieli, czyli do ponoszenia tzw. kosztów agencji. Głównymi kosztami agencji wymienianymi przez E.F. Brigham’a oraz L.C. Gapenskiego są koszty kontroli pracy zarządu, powołanie takiej struktury organizacyjnej firmy, która ograniczy niepożądane praktyki zarządu – w szczególności chodzi o powołanie rady nadzorczej reprezentującej akcjonariuszy. Do kosztów agencji zalicza się również koszty alternatywne powstające przy ograniczaniu kompetencji zarządu na rzecz zwiększania roli właścicieli (Brigham i Gapenski 2000, s. 45). W celu ograniczenia kosztów agencji dąży się do zawierania z menedżerami odpowiednich kontraktów, które mogą ograniczyć część ich oportunistycznych zachowań. W głównej mierze dąży się do uzależnienia wynagrodzenia zarządu od wyników finansowych firmy, angażuje się akcjonariuszy do czynnego udziału w podejmowaniu ważniejszych decyzji (Brigham i Gapenski 2000, s. 45). Im wyższe są koszty agencji, tym wyższe jest ryzyko przedsiębiorstwa, a w rezultacie również wyższy jest koszt kapitału.

Konflikty opisane w ramach teorii agencji pomiędzy zarządem a właścicielem wiążą się z podziałem ryzyka, który determinuje koszt kapitału przedsiębiorstwa. Akcjonariusze wykazują znaczną skłonność do podejmowania ryzyka, natomiast zarząd, który jest odpowiedzialny za wyniki przed właścicielami-akcjonariuszami, dąży do jego ograniczenia, tak aby minimalizować zagrożenie bankructwem. Jeżeli w spółce minimalizowane są koszty agencji, co korzystnie wpływa na jej transparentność, to ryzyko danej firmy będzie niższe, a w rezultacie koszt kapitału też będzie mniejszy. Inwestorzy będą wykazywali większą skłonność do inwestowania w przedsiębiorstwa o niższych kosztach agencji.

Na koszt kapitału obok teorii agencji istotnie oddziałuje również teoria asymetrii informacji. Zjawisko to oznacza nieidentyczny dostęp do informacji pochodzących z jednostki gospodarczej dla różnych uczestników gry rynkowej. Asymetria informacji może występować na poziomie zarządu oraz akcjonariuszy. Pozycja

zarządu będzie w tym przypadku bardziej uprzywilejowana, gdyż menedżerowie mają pełniejszą wiedzę o tym, co dzieje się w jednostce gospodarczej, w stosunku do inwestorów zewnętrznych. Akcjonariusze uzyskują podstawowe informacje o przedsiębiorstwie z publikowanych sprawozdań finansowych oraz sprawozdań z działalności gospodarczej. Dane te ujawniane są z pewnym opóźnieniem, co daje znaczną przewagę menedżerom w zakresie szybkości dostępu do informacji. Zjawisko asymetrii występuje także pomiędzy kredytodawcą a kredytobiorcą. Kredytobiorcy niejednokrotnie nie chcą ujawniać niekorzystnej sytuacji majątkowo-kapitałowej, stąd ustalenie rzeczywistej kondycji finansowej przedsiębiorstwa może być dla banku utrudnione. Pożyczkodawcy natomiast nie są skłonni finansować dochodowych, ale ryzykownych przedsięwzięć inwestycyjnych, ponieważ dodatkowa premia za ryzyko przypadnie kredytobiorcy. Również poszczególne grupy inwestorów mogą mieć różny dostęp do informacji. Uważa się, że inwestorzy instytucjonalni mają większe możliwości pozyskania informacji na temat sytuacji finansowej spółki niż inwestorzy nieinstytucjonalni (Błach 2009). Im wyższe jest zróżnicowanie jakości oraz terminowości w zakresie przekazywanych informacji o przedsiębiorstwie, tym inwestorzy zewnętrzni mogą domagać się wyższych stóp zwrotu z kapitału. Koszt kapitału będzie wyższy w przypadku występowania zjawiska asymetrii informacji. Przedsiębiorstwa powinny więc dążyć do minimalizowania asymetrii informacji oraz ograniczania ryzyka związanego z tym zjawiskiem.

### 3. Zależności między ryzykiem a kosztem kapitału

Koszt kapitału jest w dużym stopniu zależny od poziomu ryzyka. Zgodnie z klasyczną teorią ekonomii wzrost różnorodnie definiowanego ryzyka powoduje wzrost niepewności, a zatem także żądanie wyższej stopy zwrotu przez różne podmioty dostarczające kapitał dla przedsiębiorstwa, stąd koszt kapitału ulega zwiększeniu. W literaturze przedmiotu istnieje bardzo wiele klasyfikacji ryzyka, jednak dla działalności przedsiębiorstwa najistotniejszy jest podział ryzyka na ryzyko systematyczne oraz ryzyko niesystematyczne (*Rachunkowość w zarządzaniu ryzykiem...* 2010, s. 13).

Źródłem ryzyka systematycznego jest otoczenie jednostki gospodarczej, które związane jest z warunkami ekonomicznymi kraju, regulacjami prawnymi, czynnikami politycznymi i społecznymi. Ryzyko to nie podlega kontroli, ale istnieją możliwości jego ograniczenia. Ryzyko systematyczne dotyczy całej firmy i wszystkich podejmowanych działań (*Rachunkowość w zarządzaniu ryzykiem...* 2010, s. 13). Wysoka jakość sprawozdawczości finansowej, wyrażonej poprzez wierne odzwierciedlenie rzeczywistej sytuacji finansowej firmy, powoduje zmniejszenie

szenie kosztu kapitału (Feltham i Xie 1994, s. 429–453). Wpływa ona na obniżenie ryzyka systematycznego, określanego również mianem ryzyka rynkowego.

Ryzyko niesystematyczne, nazywane też ryzykiem specyficznym, może być przez firmę częściowo kontrolowane i przewidywane. Ryzyko to jest związane z działalnością danego przedsiębiorstwa. Istnieje możliwość jego częściowej dywersyfikacji. Ryzyko specyficzne może być utożsamiane z ryzykiem danej jednostki gospodarczej lub powiązane z ryzykiem danego projektu inwestycyjnego, którego koszt kapitału określany jest jako oczekiwana stopa zwrotu z danego projektu (przedsiębiorstwa), jaką inwestor jest w stanie zaakceptować. Ryzyko związane z daną inwestycją powinno zostać porównane z kosztem jej finansowania (kapitału) (Duliniec 2007).

K. Jajuga i T. Jajuga (2006, s. 180) dzielą ryzyko na rynkowe i kredytowe. Ryzyko rynkowe mierzy ryzyko danego rodzaju aktywów w kategoriach jego udziału w ryzyku portfela (Brigham i Gapenski 2000, s. 65). Ryzyko rynkowe dotyczy przede wszystkim inwestycji finansowych, w których stopa zwrotu jest funkcją zmian cen, głównie cen instrumentów finansowych (Jajuga i Jajuga 2006, s. 180). Do głównych rodzajów ryzyka rynkowego zalicza się:

– ryzyko stopy procentowej – z ryzykiem tym mamy do czynienia w sytuacji, gdy płatności danego podmiotu uzależnione są od przyszłych stóp procentowych (dotyczy to w głównej mierze długoterminowych kredytów bankowych, sprzedaży na kredyt kupiecki) oraz gdy wycena aktywów lub pasywów uzależniona jest od kształtowania się stóp procentowych w przyszłości. Wycena długoterminowa coraz większej liczby pozycji bilansu według MSSF dokonywana jest przede wszystkim na podstawie zdyskontowanych przepływów pieniężnych, które bazują na stopie procentowej;

– ryzyko kursu walutowego – jest ono związane ze zmianą kursów walutowych i ich wpływem na przedsiębiorstwo. Występuje w sytuacji, gdy wartość zobowiązań i należności wyrażonych w walutach obcych zmienia się niekorzystnie w stosunku do waluty krajowej. Jeżeli sumy pozycji aktywów i pasywów w walucie obcej są sobie równe, to mówimy o tzw. pozycji walutowej zamkniętej. W przypadku braku takiej zależności jednostka gospodarcza jest w większym stopniu narażona na wahania kursów walut (Miciuła 2012, s. 69);

– ryzyko cen akcji – jest ono związane z ryzykiem wahań cen akcji na rynkach finansowych i dotyczy nie tylko samych akcji, ale także instrumentów finansowych, dla których instrumentem bazowym jest cena akcji (Borowski 2014, s. 15).

Ryzyko kredytowe jest związane ze stratami spowodowanymi niewypłacalnością klienta. Występuje ono przede wszystkim w sektorze bankowym, gdzie obowiązuje zasada, że wysoki poziom ryzyka wymaga wyższej bazy kapitałowej oraz wyższej marży bankowej, które stanowią zabezpieczenie przed ewentualnymi stratami wynikającymi ze zmaterializowanego ryzyka. Zasadę tę można odnieść

również do przedsiębiorstw. Duża jednostka gospodarcza prowadząca działalność na skalę międzynarodową będzie postrzegana jako bardziej wiarygodny partner, dlatego ryzyko kredytowe będzie niższe niż dla firmy lokalnej. Koszt kapitału dużej jednostki tym samym będzie niższy. Wzrost ryzyka rynkowego oraz ryzyka bankowego należy utożsamiać z wyższym kosztem kapitału.

Inną klasyfikacją ryzyka z perspektywy zarządzania finansami przedsiębiorstwa jest jego podział na ryzyko operacyjne i ryzyko finansowe (*Rachunkowość w zarządzaniu ryzykiem...* 2010, s. 15).

Ryzyko operacyjne jest związane ze zmianami w strukturze aktywów zarówno trwałych, jak i obrotowych oraz z ich wpływem na wynik operacyjny (*Rachunkowość w zarządzaniu ryzykiem...* 2010, s. 15). Im wyższy jest poziom kosztów stałych, tym ryzyko operacyjne jest wyższe. Do oceny tego ryzyka wykorzystuje się dźwignię operacyjną.

Ryzyko finansowe jest związane ze zmianami relacji pomiędzy kapitałami własnymi a kapitałami obcymi. Z perspektywy rentowności wzrost udziału kapitału obcego jest zjawiskiem pożądanym, jednak zbyt duży udział zobowiązań może przyczyniać się do trudności finansowych jednostki gospodarczej i wzrostu ryzyka przedsiębiorstwa. Ryzyko finansowe mierzy się za pomocą dźwigni finansowej (Kędzior 2011, s. 135). Całkowite ryzyko przedsiębiorstwa mierzy się za pomocą dźwigni łącznej (dźwignia operacyjna i dźwignia finansowa). Im wyższy jest poziom ryzyka operacyjnego, a w szczególności ryzyka finansowego, tym wyższy jest koszt kapitału.

#### **4. Oddziaływanie wybranych czynników instytucjonalnych na koszt kapitału przedsiębiorstwa**

W literaturze przedmiotu koszt kapitału jest uwarunkowany bardzo wieloma czynnikami. Można podzielić je na wewnętrzne, instytucjonalne oraz makroekonomiczne. Determinanty instytucjonalne tworzą ogólne warunki funkcjonowania przedsiębiorstw, ułatwiając lub ograniczając prowadzenie polityki operacyjnej, finansowej i inwestycyjnej. Zewnętrzne środowisko funkcjonowania jednostek gospodarczych oddziałuje w pewnym stopniu na ich ryzyko, a w związku z tym również na koszt kapitału. Poniżej omówiono jedynie najważniejsze elementy środowiska instytucjonalnego danego państwa wpływające na koszt kapitału jednostek gospodarczych. Zaliczyć do nich należy poziom rozwoju giełd papierów wartościowych i sektora bankowego, obowiązujące systemy prawne, jakość krajowych oraz międzynarodowych standardów rachunkowości, stabilność walutową państwa, ryzyko polityczne oraz opodatkowanie przedsiębiorstw.



Obowiązujące systemy prawne ze względu na podstawowe założenia ich tworzenia oddziałują na koszt kapitału przedsiębiorstw. W praktyce gospodarczej należy wyróżnić następujące systemy prawne: angielskie prawo zwyczajowe (*English common law*), francuskie prawo stanowione (*French civil law*), niemieckie prawo stanowione (*German civil law*) czy skandynawskie prawo stanowione (*Scandinavian civil law*) (Porta i in. 1997). Angielskie prawo zwyczajowe charakteryzuje się wysokim poziomem ochrony inwestorów giełdowych, w szczególności inwestorów mniejszościowych. Głównie na spółki giełdowe nakładany jest obowiązek przekazywania dużej ilości informacji finansowych wysokiej jakości. W ten sposób zmniejsza się asymetria informacyjna. Inwestorzy giełdowi, krajowi i zagraniczni, mając lepszy dostęp do wysokiej jakości informacji, ze względu na niższy poziom ryzyka domagają się niższej stopy zwrotu, zatem koszt kapitału akcyjnego będzie niższy. Angielskie prawo zwyczajowe chroni też w dużym stopniu interesy kredytodawców, co ma odzwierciedlenie w prawie kredytowym, upadłościowym i egzekucyjnym. Niższe ryzyko kredytowe dla banków oznacza niższy koszt kapitału dla przedsiębiorstw. Angielskie prawo zwyczajowe obowiązuje w takich państwach, jak Wielka Brytania, Stany Zjednoczone, Australia, Nowa Zelandia, Kanada i Irlandia. Niemieckie prawo stanowione chroni w dużym zakresie interesy banków, czego wyrazem jest bardzo wysoki poziom rozwoju właśnie tego sektora w państwach takich jak Niemcy, Szwajcaria, Austria, Japonia i Korea Południowa. Wysoki poziom rozwoju tego sektora oznacza niższy koszt kapitału bankowego dla sektora przedsiębiorstw. Rozwój giełd papierów wartościowych w tych państwach jest ograniczony z wielu powodów, również z powodu braku właściwych rozwiązań prawnych w zakresie zabezpieczenia interesów inwestorów giełdowych, dotyczących m.in. dostępu do informacji finansowej. Ważnym źródłem finansowania w tradycji prawa niemieckiego są kredyty bankowe. Relatywnie niższy poziom ochrony zarówno inwestorów giełdowych, jak i sektora bankowego jest charakterystyczny dla tradycji prawa francuskiego. Sytuacja taka skutkuje stosunkowo wyższym poziomem ryzyka dla inwestorów i banków, zatem również wyższym kosztem kapitału. System ten obowiązuje w takich państwach, jak np. Francja, Włochy, Belgia, Hiszpania czy Portugalia. Skandynawski system prawny natomiast chroni prawa inwestorów oraz sektora bankowego w relatywnie wysokim zakresie. Można zatem oczekiwać w państwach takich jak Szwecja, Norwegia, Finlandia czy Dania stosunkowo niskiego kosztu kapitału dla przedsiębiorstw – zarówno własnego, jak i obcego (Kędzior 2011).

Wysoki rozwój giełd papierów wartościowych powoduje, że koszt finansowania poprzez emisję kapitału własnego jest niższy (Beck i in. 2000). Wysoko rozwinięte giełdy papierów wartościowych charakteryzują się dużą liczbą inwestorów indywidualnych, instytucjonalnych i międzynarodowych. Są bardziej



płynne, w większym stopniu powiązane z pozostałymi dużymi giełdami papierów wartościowych, efektywne informacyjnie, a dostęp do rynków giełdowych jest łatwiejszy również dla małych i średnich przedsiębiorstw. Zjawisko segmentacji rynku oraz asymetrii informacji jest ograniczone. Im wyższy jest poziom rozwoju giełd papierów wartościowych, tym łatwiejsze i mniej kosztowne jest przeprowadzenie emisji kapitału własnego (Bancel i Mittoo 2004). Wysoko rozwinięte giełdy papierów wartościowych występują m.in. w Wielkiej Brytanii, Stanach Zjednoczonych i Holandii.

S.R. Goldberg, J.H. Godwin i J.E. Duchac (2001, s. 13–21) stwierdzili, że istotny wpływ na koszt kapitału ma również poziom płynności rynków finansowych. Płynność rynku jest definiowana jako możliwości emitowania nowych papierów wartościowych bez obniżania ceny papierów wartościowych już dopuszczonych do obrotu. W przypadku przedsiębiorstw zwiększających zapotrzebowanie na kapitał koszt kapitału nie powinien zatem ulegać istotnemu zwiększeniu. Firmy międzynarodowe mogą przyczyniać się do zwiększenia płynności rynku poprzez emisję papierów wartościowych na rynkach zagranicznych oraz do tworzenia spółek zależnych, które będą pozyskiwać kapitał na rynkach lokalnych (Goldberg, Godwin i Duchac 2001, s. 16). Inną determinantą kosztu kapitału wymienianą przez S.R. Goldberga, J.H. Godwina i J.E. Duchaca (2001, s. 16) jest obszar segmentacji rynków kapitałowych. W sytuacji, gdy rynki kapitałowe są w pełni zintegrowane globalnie, papiery wartościowe o porównywalnej stopie zwrotu i zbliżonym poziomie ryzyka powinny mieć taką samą wymaganą stopę zwrotu przy uwzględnieniu ryzyka kursowego i politycznego. Natomiast segmentacja rynku będzie powodować – głównie dla przedsiębiorstw lokalnych bez dostępu do globalnych rynków finansowych – wyższy koszt kapitału. Określenie poziomu segmentacji rynków finansowych jest złożone, stąd bardzo precyzyjny wpływ segmentacji rynków na koszt kapitału będzie trudny do ustalenia w praktyce.

Przedsiębiorstwa prowadzące działalność na skalę globalną mają łatwiejszy dostęp do międzynarodowych rynków finansowych (Grabiński, Kędzior i Krasodomka 2013, s. 272). Uważa się, że duże firmy działające w skali międzynarodowej mają większą wiarygodność i obciążone są mniejszym ryzykiem niż lokalni przedsiębiorcy. Stąd też koszt kapitału takiej jednostki będzie niższy. Na rynkach lokalnych istnieje ograniczona liczba inwestorów, dlatego lokalny podmiot gospodarczy, chcąc pozyskać większy kapitał, może stanąć przed problemem finansowania swojej dalszej działalności. Koszty transakcyjne związane z pozyskaniem kapitału przez takie firmy są na ogół większe, ograniczony jest ponadto rodzaj papierów wartościowych, które firma może emitować (Stulz 1999).

Rozwój sektora bankowego wywiera istotny wpływ na koszt kapitału obcego. Generalnie im wyższy poziom rozwoju sektora bankowego, tym większa liczba banków oferujących kredyty bankowe, tym większa konkurencja między nimi,

a w rezultacie możliwe jest obniżenie kosztu kapitału obcego dla przedsiębiorstw (Beck i in. 2000). Na rozwój sektora bankowego wpływa m.in. skłonność gospodarstw domowych do posiadania oszczędności i inwestowania wolnych zasobów pieniężnych w bankach. Jeśli wartość środków pieniężnych zdeponowanych w bankach ulega zwiększeniu, wartość środków pieniężnych możliwych do przekazania w formie kredytów również jest większa. Koszt kapitału obcego może być znacznie mniejszy, jeśli banki są istotnymi akcjonariuszami w sektorze przedsiębiorstw. Z taką sytuacją mamy do czynienia m.in. w Japonii czy Niemczech, gdzie banki są istotnymi inwestorami również w dużych przedsiębiorstwach. Banki są w stanie bezpośrednio nadzorować sytuację finansową tych przedsiębiorstw (jako właściciele i kredytodawcy), mają bezpośredni dostęp do informacji finansowych i niefinansowych istotnych przy ocenie płynności krótko- i długoterminowej, stąd mogą zaakceptować wysoki poziom ryzyka i udzielić dłużnego finansowania po relatywnie niższym koszcie kapitału<sup>1</sup>.

Koszt kapitału należy powiązać również z jakością rachunkowości. Badania przeprowadzone m.in. przez R.W. Yip i D. Young (2012) oraz C. Roberts, P. Weetman i P. Gordona (2008, s. 6–7) wykazały, że wprowadzenie przez przedsiębiorstwa międzynarodowych standardów sprawozdawczości finansowej (MSSF) w większości państw świata przyczyniło się w dużym stopniu do poprawy jakości sporządzanych sprawozdań finansowych, która wyraża się m.in. zwiększoną ich porównywalnością, transparentnością i możliwościami uzyskania wysokiej jakości informacji finansowych (por. Andrzejewski, Maślanka i Mazur-Maślanka 2016). Jakość informacji finansowej oddziałuje korzystnie na koszt kapitału. G. Feltham i J. Xie (1994) stwierdzili, że poprzez zwiększenie porównywalności sprawozdań finansowych nastąpiło obniżenie ryzyka dla inwestorów, co przyczyniło się do obniżenia kosztu kapitału. M.J. Imhof, S.E. Seavey i D.B. Smith (2017) dokonali analizy założeń koncepcyjnych FASB (Financial Accounting Standards Board – Rada Standardów Rachunkowości Finansowej), zgodnie z którymi wysoka jakość sprawozdań finansowych sporządzanych według amerykańskich standardów rachunkowości (US GAAP) umożliwia wyższą ich porównywalność. Wyniki badań powyższych autorów pokazują, że związek pomiędzy porównywalnością sprawozdań finansowych a kosztem kapitału jest najsilniejszy w przypadku, gdy asymetria informacji jest wysoka, a rynki kapitałowe są niedoskonałe. W takiej sytuacji inwestorzy narażeni są na większe ryzyko i w rezultacie oczekują wyższej stopy zwrotu. Badania przeprowadzone przez R.A. Lamberta, Ch. Leuza i R.E. Verrecchię (2012) również pokazują, że asymetria informacji wpływa na większe ryzyko inwestowania, gdyż inwestorzy są obciążeni wyższym ryzykiem

---

<sup>1</sup> Więcej na ten temat – (Booth i in. 2001).

dokonania niekorzystnego wyboru, co wiąże się z wyższym kosztem kapitału jako ceną za wyższe ryzyko.

Nie tylko jakość sprawozdań finansowych, ale również poziom konserwatywności standardów rachunkowości stosowanych w danym kraju ma wpływ na koszt kapitału przedsiębiorstwa. Stosowne badania w tym zakresie przeprowadził S. Li (2010). Autor ten zauważył, że wyższy poziom konserwatywności rachunkowości w danym kraju prowadzi do obniżenia kosztu kapitału własnego oraz obcego. Relacja ta zachodzi głównie w krajach o silnej egzekutywie prawnej, co może wynikać z istotnych powiązań między systemami sprawozdawczości finansowej a skutecznością instytucji i urzędów danego państwa.

Innymi determinantami kosztu kapitału są stabilność waluty krajowej (ryzyko kursu walutowego) oraz ryzyko kraju realizacji inwestycji (Grabiński, Kędzior i Krasodomska 2013, s. 272). Wahania kursów walutowych powodują większą niepewność inwestorów, ponieważ zmiana może ulec poziom zadłużenia czy wielkość wypłacanych dywidend. Inwestorzy będą zatem domagali się wyższych stóp zwrotu z zainwestowanego kapitału. Istotne znaczenie dla kosztu kapitału ma również kraj realizacji inwestycji. Jeżeli otoczenie polityczne i tworzone regulacje prawne będą sprzyjały prowadzeniu działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej firmy, to ryzyko inwestowania w papiery wartościowe przedsiębiorstwa będzie niższe i niższy będzie koszt kapitału.

Na osobne wyróżnienie zasługuje opodatkowanie przedsiębiorstw. Im wyższy jest poziom opodatkowania, tym większa jest skłonność przedsiębiorstw do finansowania swojej działalności poprzez dług. W większości państw koszty odsetek od kredytów bankowych zmniejszają podstawę opodatkowania, stąd naturalna tendencja przedsiębiorstw do finansowania swojej działalności poprzez wzrost zadłużenia, ponieważ koszt kapitału obcego ulega dalszemu ograniczeniu (Chaplinsky i Niehaus 1993). Należy jednak pamiętać, że finansowanie poprzez zwiększenie zadłużenia ma swoje ograniczenia. Wzrost zadłużenia oznacza często również zwiększenie ryzyka, zatem koszt finansowania może być wyższy. Substytutem tej formy obniżania podstawy opodatkowania jest nieodsetkowa tarcza podatkowa (DeAngelo i Masulis 1980). Alternatywą może być więc odpowiednio prowadzona polityka rachunkowości czy polityka podatkowa w przedsiębiorstwie lub też wykorzystywanie różnorodnego systemu ulg podatkowych oferowanych przez państwo.

## 5. Podsumowanie

Koszt kapitału ma fundamentalne znaczenie dla sukcesu i rozwoju przedsiębiorstwa. Konflikty na linii zarząd–właściciel, czy właściciele–kredytodawcy

najczęściej oznaczają wyższe koszty agencji, wzrost ryzyka, a w rezultacie wyższy koszt kapitału. Im wyższa jest asymetria informacyjna, tym większa jest niepewność w zakresie realnej sytuacji finansowej, stąd koszt kapitału ulega zwiększeniu. Im wyższy jest poziom różnorodnie definiowanego ryzyka, tym wyższy jest także koszt kapitału. Należy wyróżnić tutaj zarówno ryzyko wewnątrz, jak i na zewnątrz przedsiębiorstwa. Koszt kapitału zależy zatem od decyzji operacyjnych, inwestycyjnych i finansowych podejmowanych wewnątrz przedsiębiorstwa, ale również od czynników zewnętrznych, takich jak środowisko instytucjonalno-prawne. Istotny wpływ na ryzyko wywierają obowiązujące w danym państwie systemy prawne. Jeśli chronią one interesy inwestorów lub kredytodawców, można spodziewać się, że będą oni domagali się niższej stopy zwrotu za użyczony kapitał. Wysoko rozwinięte, płynne giełdy papierów wartościowych wpływają na niższy koszt emisji kapitału własnego, ułatwiają jego pozyskanie i umożliwiają dynamiczny rozwój przedsiębiorstwa. Znaczny poziom rozwoju sektora bankowego generuje naturalną konkurencję między bankami, w rezultacie której można spodziewać się niższego oprocentowania kredytów bankowych. Wysokiej jakości standardy rachunkowości uwiarygadniają prezentowane dane finansowe, zmniejszają asymetrię informacyjną, zwiększają jakość i zakres ujawnianych informacji, maleje zatem ryzyko rachunkowości i ryzyko dla inwestorów. Można więc spodziewać się, że podmioty gospodarcze stosujące powszechnie akceptowane standardy rachunkowości będą charakteryzować się niższym kosztem kapitału.

## Literatura

- Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa* (2009), red. W. Skoczylas, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Andrzejewski M., Maślanka T., Mazur-Maślanka I. (2016), *International Financial Reporting Standards (IFRS) and an Issue of Comparability of Assessments of Financial Standing of the Companies Listed on the Warsaw Stock Exchange Made by the Auditors in the Reports on the Audit of the Financial Statements* (w:) *IFRS: Global Rules & Local Use*, Anglo-American University, Prague.
- Bancel F., Mittoo U.R. (2004), *Cross-country Determinants of Capital Structure Choice: A Survey of European Firms*, „Financial Management”, vol. 33, nr 4.
- Beck T., Demirgüç-Kunt A., Levine R., Maksimovic V. (2000), *Financial Structure and Economic Development. Firm, Industry, and Country Evidence*, Policy Research Working Paper, nr 2423, The World Bank, Washington, DC.
- Bień W. (2005), *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.
- Błach J. (2009), *Ewolucja teorii struktury kapitału*, „Finanse. Czasopismo Komitetu Nauk o Finansach PAN”, nr 1(1).
- Booth L., Aivazian V., Demirguc-Kunt A., Maksimovic V. (2001), *Capital Structures in Developing Countries*, „The Journal of Finance”, vol. 56, nr 1, <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00320>.

- Borowski K. (2014), *Miary ryzyka na rynku akcji i obligacji*, Difin, Warszawa.
- Brigham E.F., Gapenski L.C. (2000), *Zarządzanie finansami*, cz. 1, PWE, Warszawa.
- Chaplinsky S., Niehaus G. (1993), *The Determinants of Inside Ownership and Leverage*, „Quarterly Journal of Business and Economics”, vol. 32, nr 4.
- Czekaj J., Dresler Z. (2005), *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- DeAngelo H., Masulis R.W. (1980), *Optimal Capital Structure under Corporate and Personal Taxation*, „Journal of Financial Economic”, vol. 8, nr 1, [https://doi.org/10.1016/0304-405x\(80\)90019-7](https://doi.org/10.1016/0304-405x(80)90019-7).
- Duliniec A. (2007), *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, PWE, Warszawa.
- Dziawgo D., Zawadzki A. (2001), *Finanse przedsiębiorstw. Istota – narzędzia – zarządzanie*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Feltham G.A., Xie J. (1994), *Performance Measure Congruity and Diversity in Multi-task Principal/Agent Relations*, „The Accounting Review”, vol. 69, nr 3.
- Goldberg S.R., Godwin J.H., Duchac J.E. (2001), *International Treasury Management: Understanding the Cost of Capital*, „Journal of Corporate Accounting & Finance”, vol. 13, nr 1, <https://doi.org/10.1002/jcaf.1203>.
- Grabiński K., Kędzior M., Krasodomska J. (2013), *Globalne uwarunkowania rachunkowości – systemy, procesy, zmiany*, PWE, Warszawa.
- Grabiński K., Kędzior M., Krasodomska J. (2014), *Współczesna rachunkowość na rynkach kapitałowych*, Difin, Warszawa.
- Hendriksen E.A., van Breda M.F. (2002), *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Imhof M.J., Seavey S.E., Smith D.B. (2017), *Comparability and Cost of Equity Capital*, „Accounting Horizons”, vol. 31, nr 2, <https://doi.org/10.2308/acch-51710>.
- Jajuga K., Jajuga T. (2006), *Inwestycje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kędzior M. (2011), *Międzynarodowa struktura kapitału przedsiębiorstw. Ujęcie rachunkowości i finansów*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Klimczak K.M. (2008), *Ryzyko teorii ekonomii*, „Master of Business Administration”, t. 16, nr 6.
- Lambert R.A., Lenz Ch., Verrecchia R.E. (2012), *Information Asymmetry, Information Precision, and the Cost of Capital*, „Review of Finance”, vol. 16, nr 1, <https://doi.org/10.1093/rof/rfr014>.
- Li S. (2010), *Does Mandatory Adoption of International Financial Reporting Standards in the European Union Reduce the Cost of Equity Capital?*, „The Accounting Review”, vol. 85, nr 2, <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.2.607>.
- Maślanka T. (2007), *Dylematy memoriałowego pomiaru rentowności (w:) Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, red. A. Bogus, M. Wypych, Difin, Warszawa.
- Maślanka T. (2009), *Wartość czy zysk – rozważania na temat głównego celu zarządzania finansami przedsiębiorstwa (w:) Bankowość w dobie kryzysu finansowego a perspektywy rozwoju regionów*, t. III: *Przedsiębiorstwa wobec kryzysu finansowego*, red. S. Owsiak, Wyższa Szkoła Bankowości i Finansów w Bielsku-Białej, Bielsko-Biała.
- Michalak A. (2007), *Finansowanie inwestycji w teorii i praktyce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- Miciuła I. (2012), *Współczesne metody i instrumenty zarządzania ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 28.
- Porta R.L., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W. (1998), *Law and Finance*, „Journal of Political Economy”, vol. 106, nr 6, <https://doi.org/10.1086/250042>.
- Rachunkowość w zarządzaniu ryzykiem w przedsiębiorstwie* (2010), red. E. Nowak, PWE, Warszawa.
- Roberts C., Weetman P., Gordon P. (2008), *International Corporate Reporting – A Comparative Approach*, Pearson Education Limited, Harlow.
- Sierpińska M., Jachna T. (1993), *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stulz R.M. (1999), *Globalization, Corporate Finance, and the Cost of Capital*, „Journal of Applied Corporate Finance”, vol. 12, nr 3, <https://doi.org/10.1111/j.1745-6622.1999.tb00027.x>.
- Yip R.W., Young D. (2012), *Does Mandatory IFRS Adoption Improve Information Comparability?*, „The Accounting Review”, vol. 87, nr 5, [https://doi.org/10.2308/accr\\_50192](https://doi.org/10.2308/accr_50192).

## **Institutional Factors and the Cost of Capital**

(Abstract)

The article presents and critically analyses selected institutional factors affecting the cost of capital for enterprises. The paper presents the theoretical determinants of the cost of capital, the most important methods of determining this cost, and the relationship between it and risk. Selected institutional factors affecting the cost of capital were analysed. Legal systems, the development of stock exchanges, the development of the banking sector and the quality of accounting standards were recognised as the most important institutional factors. Analysis of the subject literature was the basic research method employed.

**Keywords:** cost of capital, stock exchanges, banking sector, legal systems, accounting standards.





*Krzysztof Jonas*

# Wpływ odroczonego podatku dochodowego na kształtowanie wyniku finansowego jednostki gospodarczej

## Streszczenie

Celem artykułu jest wskazanie rozbieżności między prawem bilansowym i podatkowym w zakresie ustalania wyniku finansowego (dochodu podatkowego) oraz przedstawienie roli odroczonego podatku dochodowego w kompensowaniu obciążeń podatkowych, tak aby były zgodne z nadrzędnymi zasadami rachunkowości. W artykule zastosowano metodę analizy rachunków zysków i strat opublikowanych przez dwa podmioty losowo wybrane z listy największych przedsiębiorstw w Polsce w 2016 r. Zbadano relacje, jakie pojawiłyby się, gdyby podmiot ustalał i nie ustalał odroczonego podatku dochodowego, a także jak kształtowałby się wskaźnik zysku w obu sytuacjach. Na podstawie tak przeprowadzonej analizy sformułowano wstępny wniosek o istotnym wpływie odroczonego podatku dochodowego na kształtowanie się zysku netto. Wniosek ten wymagać będzie jednak zweryfikowania na dużo większej próbie badawczej.

**Słowa kluczowe:** odroczony podatek dochodowy, metoda zobowiązań bilansowych, sprawozdawczość finansowa, rentowność.

**Klasyfikacja JEL:** M41.

## 1. Wprowadzenie

W istniejącym w Polsce systemie prawnym można wyróżnić dwa podejścia służące temu samemu celowi, tj. ustaleniu rezultatów działalności jednostki gospodarczej – są to prawo bilansowe i prawo podatkowe. Jednostka, stosując prawo bilansowe, ustala wynik finansowy będący, w dużym skrócie, różnicą między przychodami i kosztami z różnych segmentów działalności. Stosując prawo podatkowe, ustala dochód (lub stratę) będący różnicą między przychodami w rozumieniu podatkowym a kosztami uzyskania przychodu. Pomiar wyniku finansowego w systemie prawa bilansowego musi uwzględniać również podatek dochodowy, którego wielkość ustalana jest poza tym systemem. Obciążenie podatkowe wyniku finansowego nie może być jednak tożsame z płatnościami podatkowymi, gdyż wynik finansowy musi być obciążony współmierną kwotą podatku dochodowego (Walińska 1997, s. 127). Dodatkowo, nie wszystkie kategorie przychodów i kosztów są w jednakowy sposób uznawane przez prawo podatkowe. Można uznać za normę sytuację, gdy wynik finansowy jest różny od dochodu. Dlatego też pojawiła się koncepcja odroczonego podatku dochodowego, którego głównym zadaniem jest skorygowanie wysokości podatku dochodowego ustalonego zgodnie z przepisami podatkowymi, tak aby wysokość obciążenia podatkowego była zgodna z nadrzędnymi zasadami rachunkowości. Koncepcja ta ma za zadanie uniezależnić prawo bilansowe od przepisów prawa podatkowego, tak aby można przeprowadzić całą procedurę ustalania wyniku finansowego zgodnie z nadrzędnymi zasadami rachunkowości. Warto przy tym zwrócić uwagę, że pomimo swej nazwy odroczony podatek dochodowy jest kategorią istniejącą wyłącznie w rachunkowości.

Głównym celem artykułu jest ukazanie wpływu odroczonego podatku dochodowego na wysokość zysku netto w jednostkach gospodarczych. Celem pośrednim jest zwrócenie uwagi na wpływ podatku odroczonego na wartość wskaźników stosowanych w analizie finansowej<sup>1</sup>. Do realizacji tak określonego celu zastosowano metodę przeglądu aktów prawnych oraz obowiązujących krajowych i międzynarodowych standardów w celu przedstawienia zasad ustalania i rozliczania odroczonego podatku dochodowego. Wykorzystano również analizę krajowej i zagranicznej literatury przedmiotu. Dokonano także analizy sprawozdań finansowych wybranych jednostek gospodarczych w celu zidentyfikowania badanego problemu.

---

<sup>1</sup> Szczególnie ważne, biorąc pod uwagę podatek odroczony, są badania rentowności przedsiębiorstw, zob. np. badania prowadzone przez T. Maślankę (2014, s. 223–256).

## **2. Odroczonego podatek dochodowy w ewidencji księgowej i sprawozdawczości finansowej**

Podstawę prawną funkcjonowania odroczonego podatku dochodowego stanowi ustawa o rachunkowości (Ustawa z dnia 29 września 1994 r. ...) wraz z aktami wykonawczymi. Dodatkowo wykorzystuje się Krajowy standard rachunkowości nr 2 „Podatek dochodowy” (KSR 2), a także Międzynarodowy standard rachunkowości nr 12 (MSR 12) o takiej samej jak KSR nazwie. Co do ogólnej zasady, to każda jednostka gospodarcza, która podlega ustawie o rachunkowości, ma obowiązek ustalać odroczonego podatek dochodowy. Istnieje jednak pewien przywilej umożliwiający niektórym jednostkom rezygnację z tego obowiązku. W art. 37 ust. 10 ustawy o rachunkowości określono, że jednostki, które ze względu na rozmiary swojej działalności mogą zostać uznane za jednostki mikro i jednostki małe, mogą również zrezygnować z ustalania i rozliczania odroczonego podatku dochodowego. Przepis ten został wprowadzony nowelizacją ustawy o rachunkowości w 2015 r. (Ustawa z dnia 23 lipca 2015 r. ...), która weszła w życie od 2016 r. Poprzednio przywilej ten dotyczył tych jednostek, które ze względu na swoje rozmiary nie podlegały badaniu przez biegłego rewidenta. Takie uregulowanie oznacza, że mniejsze jednostki mogą posługiwać się jedynie podatkiem dochodowym w sensie fiskalnym (bez korekty o podatek odroczonego), co zdecydowanie ułatwia ustalenie wyniku finansowego netto. Przywilej ten – zgodnie z ust. 11 wspomnianego wcześniej artykułu – nie ma jednak zastosowania do niektórych jednostek, które ustawodawca uznał za szczególnie ważne gospodarczo, jak np. banki czy zakłady ubezpieczeń.

Jednostka, która podejmuje decyzję o rezygnacji z ustalania odroczonego podatku dochodowego, ma obowiązek zaznaczyć ten fakt we wprowadzeniu do sprawozdania finansowego. W ramach polityki rachunkowości jednostka powinna zamieścić informację, że rezygnuje z ustalania odroczonego podatku dochodowego. Zamieszczenie takiej informacji jest bardzo ważne, gdyż oznacza to, że w rachunku zysków i strat podatek dochodowy jest wyłącznie podatkiem bieżącym w rozumieniu przepisów podatkowych, a w bilansie nie ma aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Obecnie obowiązująca metoda zobowiązań bilansowych została wprowadzona wraz z nowelizacją ustawy o rachunkowości z 2000 r. (Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. ...). Metoda ta opiera się na różnicach pomiędzy wartościami bilansowymi i podatkowymi aktywów i pasywów. Różnice polegające na uznawaniu danego składnika aktywów czy pasywów w różnych okresach określa się jako przejściowe. Natomiast różnice polegające na definitywnym nieuznawaniu danej kategorii przez prawo bilansowe lub podatkowe określa się jako różnicę trwałą niepowodującą powstawania odroczonego podatku dochodowego. Biorąc pod

uwagę podatek odroczony, istotne są więc jedynie różnice przejściowe, które powstają, jeśli wartość bilansowa jest różna od wartości podatkowej<sup>2</sup>.

Wartość bilansowa nie jest określona wprost w ustawie o rachunkowości, z zapisów ustawowych można jednak wywnioskować, że jest to wartość, według której dany składnik został wykazany w księgach rachunkowych i w sprawozdaniu zgodnie z obowiązującymi zasadami wyceny. Podobnie wartość bilansowa jest zdefiniowana w KSR 2. Wartość podatkowa natomiast jest ustalana zgodnie z postrzeganiem danej kategorii przez przepisy podatkowe, przy czym inaczej jest postrzegana wartość podatkowa aktywów, a inaczej pasywów.

Wartość podatkowa aktywów została określona w art. 37 ust. 2 ustawy o rachunkowości jako kwota wpływająca na pomniejszenie podstawy obliczenia podatku dochodowego w przypadku uzyskania z nich w sposób bezpośredni lub pośredni korzyści ekonomicznych. Jeżeli uzyskanie korzyści ekonomicznych z danych aktywów nie będzie powodowało pomniejszenia podstawy obliczenia podatku dochodowego (korzyści nie są opodatkowane), wówczas wartość podatkowa będzie równa wartości księgowej. W literaturze przedmiotu powszechnie funkcjonuje uproszczenie (Olchowicz 2009), że wartość podatkowa aktywów to przyszły koszt uzyskania przychodu.

Wartość podatkowa pasywów określona została w art. 37 ust. 3 ustawy o rachunkowości jako wartość księgowa pomniejszona o kwoty, które w przyszłości pomniejszą podstawę podatku dochodowego. Dodatkowo w MSR 12 omówiona została sytuacja – nieuwzględniona w ustawie o rachunkowości – otrzymania przychodów z wyprzedzeniem (np. czynsz otrzymany z góry za rok), a więc powstania przychodów przyszłych okresów; wskazano, że wartość podatkowa takich pasywów to wartość księgowa pomniejszona o kwoty przychodów niepodlegających opodatkowaniu w przyszłości (opodatkowaniu podlega cała kwota w momencie jej otrzymania). Dlatego też w przypadku wartości podatkowej pasywów funkcjonują dwa uproszczenia (Olchowicz 2009) – że jest ona równa, po pierwsze, wartości księgowej pomniejszonej o koszt uzyskania przychodu oraz, po drugie, wartości księgowej pomniejszonej o wartość przychodów niepodlegających opodatkowaniu w przyszłości.

Ustalenie wartości bilansowej i wartości podatkowej aktywów i pasywów pozwala na zidentyfikowanie wartości różnic, jakie mogą wystąpić. W przypadku aktywów, jeżeli wartość bilansowa jest większa od wartości podatkowej, różnicę określa się jako dodatnią. Jeśli natomiast wartość bilansowa jest mniejsza od wartości podatkowej, różnicę określa się jako ujemną.

W przypadku pasywów interpretacja jest odwrotna, tzn. jeżeli wartość bilansowa jest większa od wartości podatkowej, różnicę określa się jako ujemną,

---

<sup>2</sup> Metodę zobowiązań bilansowych szerzej omawiają m.in. E. Walińska (2003), I. Olchowicz (2009), A. Hołda (2013) oraz I. Olchowicz i A. Tłaczała (2008).

natomiast jeżeli wartość bilansowa jest mniejsza od wartości podatkowej, różnicę określa się jako dodatnią. Przykłady powstawania różnic przejściowych dodatnich i ujemnych podano w tabelach 1 i 2.

Tabela 1. Przykłady powstawania różnic przejściowych dodatnich

Różnice przejściowe dodatnie
Środki trwałe i wartości niematerialne i prawne amortyzowane bilansowo wolniej (niższe stawki) niż podatkowo
Przyjęcie do użytkowania środków trwałych o niskiej jednostkowej wartości amortyzowanych podatkowo jednorazowo, a księgowo liniowo
Zarachowanie w ramach wyceny niezrealizowanych dodatnich różnic kursowych
Zwiększenie wyceny do wartości godziwej lub innej
Naliczone i nieotrzymane odsetki od pożyczek
Zarachowanie niezrealizowanych dodatnich różnic kursowych dotyczących wyceny bilansowej należności
Memoriałowe naliczenie odsetek za zwłokę
Zwiększenie ceny nabycia towarów lub kosztu wytworzenia produktów o koszty obsługi zobowiązań
Koszty remontów rozliczanych w czasie, podatkowo rozliczone w momencie poniesienia
Koszty zapłaconych za kilka okresów sprawozdawczych czynszów, składek na ubezpieczenia majątkowe, wydatków dotyczących działalności podstawowej, podatkowo rozliczone w momencie zapłaty
Zapłacone z góry odsetki, prowizje od zaciągniętych kredytów aktywowane księgowo, a zaliczone do kosztów podatkowych z tytułu zapłaty
Zarachowanie niezrealizowanych dodatnich różnic kursowych dotyczących wyceny bilansowej zobowiązań

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Rachunkowość...* 2005, s. 498–518).

Określenie dodatnich i ujemnych różnic przejściowych pozwala na ustalenie aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego. Zgodnie z art. 37 ust. 5 ustawy o rachunkowości rezerwę z tytułu odroczonego podatku dochodowego tworzy się w wysokości kwoty podatku dochodowego przypadającej w przyszłości do zapłaty w związku z wystąpieniem dodatnich różnic przejściowych, czyli różnic, które spowodują zwiększenie podstawy obliczenia podatku dochodowego w przyszłości. Dlatego też wartość rezerwy z tego tytułu tworzy się, mnożąc wartość różnicy dodatniej przez obowiązującą stawkę podatkową. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego (art. 37 ust. 4) ustala się w wysokości kwoty przewidzianej do odliczenia od podatku dochodowego w związku z ujemnymi różnicami przejściowymi, które spowodują w przyszłości zmniejszenie podstawy

obliczenia podatku dochodowego. Wartość aktywu z tego tytułu tworzy się, mnożąc wartość różnic ujemnych przez obowiązującą stawkę podatkową.

Tabela 2. Przykłady różnic przejściowych ujemnych

Różnice przejściowe ujemne
Środki trwałe i wartości niematerialne i prawne amortyzowane bilansowo szybciej (wyższe stawki) niż podatkowo
Prawo wieczystego użytkowania gruntów amortyzowane bilansowo
Utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych (możliwa do odliczenia podatkowego w momencie likwidacji lub sprzedaży) rozliczona w całości lub części z kapitałem z aktualizacji wyceny lub z wynikiem bieżącym
Zarachowanie w ramach wyceny niezrealizowanych ujemnych różnic kursowych
Odpis z tytułu utraty wartości
Odsetki i dyskonto potrącone z wartości nominalnej nabytych papierów wartościowych
Zarachowania z tytułu dyskonta i odsetek naliczonych według efektywnej stopy zwrotu
Zarachowanie niezrealizowanych ujemnych różnic kursowych dotyczących wyceny bilansowej należności
Odpisane wierzytelności lub dokonane odpisy z tytułu trwałej utraty wartości wierzytelności (jeżeli są związane z przychodami, bez VAT), pod warunkiem że ich nieściągalność zostanie w przyszłości udokumentowana lub uprawdopodobniona zgodnie z wymaganiami przepisów podatkowych
Utrata wartości zapasów możliwa do odliczenia podatkowo w momencie zużycia lub sprzedaży
Naliczone zgodnie z umową odsetki i prowizje od kredytów i pożyczek, jeżeli nie zostały zapłacone, nie stanowią kosztów w rozumieniu podatkowym
Rezerwy wynikające z obowiązku wykonania związanych z bieżącą działalnością przyszłych świadczeń wobec nieznanymi osobami, których kwotę można oszacować, mimo że data powstania zobowiązania nie jest jeszcze znana, w tym z tytułu napraw gwarancyjnych i rękojmi za sprzedane produkty długotrwałego użytku
Rezerwa na niewykorzystane urlopy pracownicze
Zarachowanie niezrealizowanych ujemnych różnic kursowych dotyczących wyceny bilansowej zobowiązań
Memoriałowe naliczenie odsetek za zwłokę
Zarachowane, a niewypłacone wynagrodzenia z tytułu umów o pracę, o dzieło i umów zlecenia, a także składki na ubezpieczeni społeczne w części opłacanej przez pracodawcę

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Rachunkowość...* 2005, s. 498–518).

Warto w tym miejscu wspomnieć o jeszcze jednym sposobie powstawania aktywów z tytułu podatku odroczonego, a mianowicie o stracie podatkowej możliwej do odliczenia w przyszłości (Olchowicz 2009, s. 320–324). Jest to ciekawa sytuacja, ponieważ przepisy prawa bilansowego korzystają tu wprost z uregulowań pochodzących z prawa podatkowego. Po pierwsze, strata musi być

ustalona zgodnie z przepisami podatkowymi, a więc przychody w rozumieniu podatkowym minus koszty uzyskania przychodu. Po drugie, strata musi być możliwa do odliczenia, a zatem jednostka musi sama określić, czy w następnych latach osiągnie dochody pozwalające jej na odliczenie tej straty (przy odliczaniu kieruje się przepisami podatkowymi). Według obecnych rozwiązań ma na to 5 kolejno po sobie następujących lat podatkowych, rocznie ma prawo odliczyć maksymalnie 50% wartości straty oraz musi posiadać dochód pozwalający jej na odliczenie straty (Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. ..., Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. ...). W ustawie o rachunkowości (art. 37 ust. 4) podkreśla się zachowanie zasady ostrożności przy ustalaniu wartości aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego. Oznacza to, że jeśli jednostka orzeknie, że nie będzie w stanie odliczyć całej straty, tylko jej część (np. 70%), to może utworzyć aktywa od tej części, którą będzie w stanie odliczyć. Po utworzeniu aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego w miarę jak jednostka będzie rozliczać stratę podatkowo, w takim samym tempie będzie rozwiązywać aktywa utworzone od tej straty. Jeśli po upływie określonego przepisami okresu (obecnie 5 lat) jakaś część straty nie zostanie rozliczona podatkowo, wówczas ta kwota przepada. Natomiast odpowiadająca tej kwocie część aktywów z tytułu podatku odroczonego zostaje po upływie tego okresu dodatkowym zapisem wyksięgowana (nie przepada).

Wartość odroczonego podatku dochodowego ustala się i rozlicza z taką samą częstotliwością, z jaką jednostka sporządza sprawozdania finansowe. Jeśli więc jednostka sporządza jedynie sprawozdanie finansowe na koniec roku, wówczas podatek odroczony obliczany jest na ten dzień. Wartość podatku odroczonego może ulec zmianie na skutek (*Rachunkowość...* 2005, s. 494):

- zmiany wartości różnic przejściowych,
- zmiany stawek podatkowych lub przepisów podatkowych (np. w zakresie rozliczania strat),
- korekty możliwości realizacji aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego,
- zmiany przewidywanego sposobu realizacji wartości składnika aktywów trwałych.

W przypadku sprawozdawczości finansowej istotne znaczenie ma nie tylko wartość końcowa rezerwy i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego – umieszczana w bilansie, ale również zmiana stanu tych kategorii (różnica między stanem końcowym a początkowym), która wpływa na obciążenie podatkowe – umieszczana w rachunku zysków i strat. Wyjątkiem są tu rezerwy i aktywa z tytułu podatku odroczonego dotyczące operacji rozliczanych z kapitałem własnym jednostki. Wówczas zmiana stanu aktywów i rezerwy z tytułu podatku dochodowego odnoszona jest również na kapitał własny.



Zgodnie z art. 37 ust. 8 ustawy o rachunkowości na wynik finansowy wpływa podatek dochodowy składający się z części bieżącej (jest to podatek należny do zapłaty za dany okres) oraz części odroczonej (jest to zmiana stanu aktywów i rezerwy z tytułu podatku odroczonego). Wpływ zmiany stanu rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego na obciążenie podatkowe jest wprost proporcjonalny, tzn. jeżeli wartość rezerwy rośnie, obciążenie wyniku finansowego podatkiem dochodowym również rośnie, a jeśli wartość rezerwy maleje, obciążenie wyniku finansowego podatkiem dochodowym również maleje. Natomiast wpływ zmiany stanu aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego jest odwrotnie proporcjonalny, tzn. gdy wartość aktywów rośnie, obciążenie wyniku finansowego podatkiem dochodowym maleje, a jeśli wartość aktywów spada, obciążenie wyniku finansowego podatkiem dochodowym rośnie. Sposób oddziaływania tych kategorii na obciążenie podatkowe wynika wprost z zasady podwójnego zapisu. Zaewidencjonowanie zmian stanu pozwala na skorygowanie wartości podatku należnego (część bieżąca podatku w sprawozdaniu) do wartości obciążenia podatkowego zgodnego z nadrzędnymi zasadami rachunkowości. Odroczonego podatku może więc odgrywać istotną rolę w ustaleniu wartości zysku netto. Jeśli część odroczonego podatku będzie powiększała obciążenie podatkowe, zysk netto będzie mniejszy, jeżeli pomniejszy obciążenie, zysk netto wzrośnie. Jeśli te korekty będą istotne, może mieć to znaczenie przy ocenie sytuacji finansowej i majątkowej jednostki gospodarczej.

Odroczonego podatku dochodowego pojawia się we wszystkich sprawozdaniach sporządzanych przez jednostkę, lecz jego rola w nich jest bardzo różna.

W informacji dodatkowej podatek odroczonego pojawia się dwukrotnie:

1) we wstępie do sprawozdań finansowych (o czym wspomiano już wcześniej), oraz

2) w dodatkowych informacjach i objaśnieniach:

– w ramach punktu 1.8 „Dane o stanie rezerw według celu ich utworzenia na początek roku obrotowego, zwiększeniach, wykorzystaniu, rozwiązaniu i stanie końcowym” jednostka podaje informacje na temat zmian stanu rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego,

– w ramach punktu 1.11 „Wykaz istotnych czynnych i biernych rozliczeń międzyokresowych” jednostka podaje informacje na temat aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Informacja dodatkowa jest więc odpowiednim miejscem do szukania szczegółowych informacji na temat tego, co się zdarzyło w ciągu roku obrotowego w ramach rozliczenia podatku odroczonego.

W bilansie aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego prezentuje się w ramach aktywów trwałych jako element kategorii „długoterminowe rozliczenia międzyokresowe”. Zaliczenie aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodo-

wego do tej kategorii następuje bez względu na okres rozliczenia aktywów zgodnie z MSR 12, w którym nie uzasadniono takiej klasyfikacji. Rezerwę z tytułu odroczonego podatku dochodowego prezentuje się w pasywach jako element grupy B „Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania” w ramach rezerw na zobowiązania. Bilans jest więc jedynym miejscem w sprawozdawczości finansowej, w którym widoczne są bezpośrednio elementy związane w podatkiem odroczonym.

W rachunku zysków i strat odroczony podatek dochodowy nie jest widoczny, choć oczywiście występuje. Zmiany stanu aktywów i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego ujmowane są per saldo z podatkiem bieżącym w pozycji „podatek dochodowy”. Użytkownik tego sprawozdania musi mieć więc świadomość, że jeżeli jednostka gospodarcza rozlicza podatek odroczony, to jest to pozycja złożona i wyraża tzw. podatek w wymiarze księgowym (czy bilansowym), a zatem podatek w sensie fiskalnym skorygowany do postaci zgodnej z nadrzędnymi zasadami rachunkowości. Jeśli natomiast nie ustala podatku odroczonego, to pozycja ta wyraża wyłącznie podatek bieżący (czyli podatek w wymiarze fiskalnym). Biorąc pod uwagę użyteczność rachunku zysków i strat, wskazane byłoby rozbudowanie pozycji podatku dochodowego o informacje związane z podatkiem bieżącym i odroczonym osobno.

W zestawieniu zmian w kapitale własnym podatek odroczony jest właściwie niewidoczny i pozbawiony znaczenia informacyjnego. Prezentowany jest w ramach pozycji „kapitał z aktualizacji wyceny” (podatek odroczony odnoszony na kapitał własny) oraz „wynik z lat ubiegłych” (pozostały podatek odroczony).

W rachunku przepływów pieniężnych odroczony podatek dochodowy pojawia się tylko w metodzie pośredniej w ramach przepływów z działalności operacyjnej jako element korekt w pozycji 5 „zmiana stanu rezerw” i 9 „zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych”. Nie ma on jednak w tym sprawozdaniu większego znaczenia informacyjnego, ponieważ podawany jest jako jedna ze zmian rezerw czy rozliczeń międzyokresowych kosztów.

### **3. Odroczony podatek dochodowy w sprawozdawczości finansowej wybranych jednostek gospodarczych**

W celu przedstawienia wpływu odroczonego podatku dochodowego na ustalenie zysku netto wybrano dwie jednostki gospodarcze z czołowej dziesiątki największych przedsiębiorstw w Polsce – PKN Orlen SA oraz Grupę Lotos SA. Obie jednostki należą do branży paliwowej. Okres, dla którego zaprezentowano dane, to 2016 i 2015 r. Dane pochodzą z raportów opublikowanych przez jednostki na swoich stronach internetowych.

## PKN Orlen SA

W raporcie rocznym za 2016 r. spółka prezentuje jednostkowe sprawozdanie dotyczące zysków lub strat i innych całkowitych dochodów, podając dane za 2016 i 2015 r. Wybrane pozycje tego sprawozdania przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Wybrane pozycje z jednostkowego sprawozdania dotyczącego zysków i strat PKN Orlen SA (dane w mln zł)

Pozycja	2016 r.	2015 r.
Przychody ze sprzedaży	53 633	60 466
Zysk brutto ze sprzedaży	6969	4901
Zysk z działalności operacyjnej	3869	1769
Zysk przed opodatkowaniem	6069	1308
Podatek dochodowy:	(705)	(260)
– podatek dochodowy bieżący	(489)	–
– podatek odroczony	(216)	(260)
Zysk netto	5364	1048
Inne całkowite dochody, które zostaną przeklasyfikowane na zyski lub straty:		
– podatek odroczony	43	(288)
Całkowite dochody netto	5177	2279

Źródło: raport roczny PKN Orlen SA za 2016 r., <http://www.ornlen.pl/PL/RelacjeInwestorskie/Strony/Sprawozdania-Finansowe-za-2016-rok.aspx> (data dostępu: 10.08.2017).

Warto zwrócić uwagę, że spółka prezentuje wartość podatku odroczonego w sprawozdaniu, co znacznie podnosi jego walory informacyjne, tym bardziej że odroczony podatek dochodowy wykazywany w zysku netto stanowi istotny element obciążenia podatkowego. Za 2016 r. odroczony podatek dochodowy stanowi przeszło 30% łącznego obciążenia zysku netto podatkiem dochodowym, a za 2015 r. jest to 100%, gdyż podatek w wymiarze fiskalnym nie wystąpił. Taka sytuacja nie pozostaje bez wpływu na ocenę zyskowości spółki. Najprostszy wskaźnik zysku za 2016 r. (relacja zysku netto do przychodów ze sprzedaży) na skutek rozliczenia podatku odroczonego spadł z 10,4%<sup>3</sup> do 10%<sup>4</sup>, czyli o 0,4 pkt proc., licząc w wartościach bezwzględnych (co daje spadek o ok. 3,85%, porównując obie wartości). W 2015 r. wskaźnik ten spadł z 2,16% do 1,73%, co w wartości bezwzględnej oznacza spadek o 0,43 pkt proc., czyli podobnie jak w roku poprzednim (jednakże procentowo spadek wynosi już prawie 20%,

<sup>3</sup> Zyskowość policzona bez uwzględniania odroczonego podatku dochodowego, a więc tak jakby jednostka zrezygnowała z ustalania i rozliczania tego podatku.

<sup>4</sup> Zyskowość policzona z uwzględnieniem odroczonego podatku dochodowego.

porównując obie wartości). Wpływu podatku odroczonego nie można więc zbagatelizować i można zauważyć, że jego uwzględnianie zmienia wartość wskaźników analitycznych.

Wpływ odroczonego podatku dochodowego na obciążenie podatkowe zysku to zmiana stanu aktywów i rezerwy z tego tytułu. Jednostka w notach objaśniających podaje, jakie kategorie składają się na te zmiany, co zaprezentowano w tabeli 4.

Tabela 4. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego PKN Orlen SA za 2016 i 2015 r. (w mln zł)

Pozycja	Stan na 31.12.2016 r.	Stan na 31.12.2015 r.	Podatek odroczonego ujęty w wyniku finansowym	Podatek odroczonego ujęty w innych całkowitych dochodach
Odpisy aktualizujące wartość aktywów	51	62	(11)	–
Rezerwy i rozliczenia międzyokresowe	80	175	(95)	–
Niezrealizowane różnice kursowe	34	46	(12)	–
Strata podatkowa	51	109	(58)	–
Wycena instrumentów finansowych	73	35	(5)	43
Pozostałe	61	54	7	-
Razem	350	481	(174)	43

Źródło: raport roczny PKN Orlen SA za 2016 r., <http://www.ornen.pl/PL/RelacjeInwestorskie/Strony/Sprawozdania-Finansowe-za-2016-rok.aspx> (data dostępu: 10.08.2017).

Tabela 5. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego PKN Orlen SA za 2016 i 2015 r. (w mln zł)

Pozycja	Stan na 31.12.2016 r.	Stan na 31.12.2015 r.	Podatek odroczonego ujęty w wyniku finansowym	Podatek odroczonego ujęty w innych całkowitych dochodach
Ulga inwestycyjna	29	33	(4)	–
Różnice przejściowe dotyczące aktywów trwałych	812	750	62	–
Pozostałe	62	78	(16)	–
Razem	903	861	42	–

Źródło: raport roczny PKN Orlen SA za 2016 r., <http://www.ornen.pl/PL/RelacjeInwestorskie/Strony/Sprawozdania-Finansowe-za-2016-rok.aspx> (data dostępu: 10.08.2017).

Jak wynika z tabeli 4, wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego spadła przy czym w wyniku finansowym został odnotowany spadek o 174 mln zł (w kapitale własnym odnotowano wzrost wartości aktywów z tego tytułu o 43 mln zł). Spadek wartości aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego oznacza wzrost obciążenia wyniku finansowego podatkiem dochodowym.

Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wzrosła w 2016 r. o 42 mln zł, co oznacza, że również wzrosło obciążenie podatkowe wyniku finansowego podatkiem dochodowym. Zarówno zmiana stanu aktywów, jak i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego wpływa na wzrost obciążenia wyniku finansowego podatkiem dochodowym i wynosi łącznie 216 mln zł.

### Grupa Lotos SA

Dane dotyczące odroczonego podatku dochodowego zostały przedstawione na podstawie jednostkowego raportu rocznego Grupy Lotos SA za 2016 r.

Tabela 6. Wybrane pozycje z jednostkowego sprawozdania dotyczącego całkowitych dochodów Grupy Lotos SA (dane w mln zł)

Pozycja	2016 r.	2015 r.
Przychody ze sprzedaży	18 110 016	20 482 298
Zysk na sprzedaży	2 531 791	(19 148 443)
Zysk operacyjny	1 487 878	183 757
Zysk przed opodatkowaniem	1 428 116	(20 713)
Podatek dochodowy	(267 282)	(16 389)
Zysk netto	1 160 834	(37 102)
Inne całkowite dochody oraz pozycje, które w przyszłości mogą zostać przeklasyfikowane do wyniku:		
– zabezpieczenia przepływów pieniężnych	(138 178)	(355 973)
– podatek dochodowy dotyczący zabezpieczenia przepływów pieniężnych	26 254	67 620
Całkowite dochody netto	1 049 558	(325 410)

Źródło: raport roczny Grupy Lotos SA za 2016 r., [http://inwestor.lotos.pl/193/raporty\\_i\\_dane/raporty\\_roczne](http://inwestor.lotos.pl/193/raporty_i_dane/raporty_roczne) (data dostępu: 10.08.2017).

Analizując podane w tabeli 6 pozycje zaczerpnięte ze sprawozdania dotyczącego całkowitych dochodów, można zauważyć pewne różnice w stosunku do sprawozdania PKN Orlen SA. Poza nieznaczącymi różnicami w nazwach (zysk brutto ze sprzedaży – zysk na sprzedaży, zysk z działalności operacyjnej – zysk operacyjny) najważniejszą kwestią jest niepodanie przez Grupę Lotos SA podatku dochodowego w rozbiciu na podatek bieżący i odroczony. Wprawdzie w dalszej części raportu zostało to uzupełnione w osobnym punkcie, niemniej w samym

sprawozdaniu nie ma takiego rozbitcia. W osobnej notcie podano dane przedstawione w tabeli 7.

Tabela 7. Dane dotyczące podatku odroczonego Grupy Lotos SA za 2016 i 2015 r. (w tys. zł)

Pozycja	2016 r.	2015 r.
Podatek bieżący	43 328	213
Podatek odroczony	223 954	16 176
Razem podatek dochodowy wykazany w wyniku netto	267 282	16 389
Obciążenie podatkowe wykazane w innych całkowitych dochodach netto, w tym z tytułu:		
– zabezpieczeń przepływów pieniężnych	(26 254)	(67 620)
– zysków/strat aktuarialnych dotyczących świadczeń pracowniczych po okresie zatrudnienia	152	11

Źródło: raport roczny Grupy Lotos SA za 2016 r., [http://inwestor.lotos.pl/193/raporty\\_i\\_dane/raporty\\_roczne](http://inwestor.lotos.pl/193/raporty_i_dane/raporty_roczne) (data dostępu: 10.08.2017).

W tym wypadku problem wpływu podatku odroczonego na kształtowanie się zysku netto jest o wiele bardziej znaczący. Zarówno w 2016 r., jak i w 2015 r. wartość odroczonego podatku dochodowego przekracza wielokrotnie podatek bieżący. W 2016 r. udział podatku odroczonego w łącznym obciążeniu podatkowym wynosił prawie 84%, w roku poprzednim był jeszcze większy i wynosił prawie 99%. Wylimitowanie podatku odroczonego z analizy sytuacji jednostki mogłoby w istotny sposób zmienić jej obraz. Wskaźnik zyskowości za 2016 r. policzony bez uwzględniania odroczonego podatku dochodowego wynosi 7,64%, a z jego uwzględnieniem 6,41%, co oznacza spadek wartości wskaźnika o 1,23 pkt proc. (procentowa zmiana to nieco ponad 16%). Rok wcześniej ze względu na wykazanie strat wskaźniki przyjmują wartości ujemne, ale również wylimitowanie podatku odroczonego z analizy zmienia istotnie wartość wskaźnika. Wskaźnik zyskowości policzony bez uwzględniania odroczonego podatku dochodowego wynosi -0,102%, natomiast z jego uwzględnieniem -0,181%. Spadek w wartościach bezwzględnych wynosi tylko 0,079 pkt proc., lecz zmiana procentowa to prawie 77,5%<sup>5</sup>. Różnice nie są bardzo duże, niemniej jednak są istotne i warto ten fakt uwzględnić.

<sup>5</sup> Warto tu zwrócić uwagę, że oprócz sytuacji, gdy obie wartości wskaźnika zyskowości są dodatnie lub obie ujemne, możliwa jest sytuacja, gdy wartość wskaźnika zyskowości bez uwzględniania odroczonego podatku dochodowego jest dodatnia, a z jego uwzględnieniem ujemna lub wynosi zero. Sytuacje te ze względu na charakter wskaźnika zyskowości są bardzo rzadkie i wówczas należy poprzestać na obliczeniu tylko różnicy między pierwotnymi wskaźnikami.

Jednostka w notach objaśniających do sprawozdania dotyczącego sytuacji finansowej podaje, jakie kategorie składają się na ujemne różnice przejściowe będące powodem powstania aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, co zaprezentowano w tabeli 8.

Tabela 8. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego za 2016 i 2015 r. Grupy Lotos SA (w tys. zł)

Pozycja	Stan na 31.12.2016 r.	Stan na 31.12.2015 r.	Podatek odroczony ujęty w sprawozdaniu z całkowitych dochodów
Świadczenia pracownicze	18 757	20 202	(1445)
Odpisy aktualizujące wartość zapasów	208	66 989	(66 781)
Odpisy aktualizujące wartość należności	9700	9647	53
Odpisy aktualizujące wartość rzeczowych aktywów trwałych	4266	4266	–
Ujemna wycena pochodnych instrumentów finansowych	13 842	25 592	(11 750)
Strata podatkowa rozliczana w czasie	151 664	379 893	(228 229)
Zabezpieczenia przepływów pieniężnych	190 661	164 407	26 254
Pozostałe	4800	4540	260
Razem	393 898	675 536	(281 638)

Źródło: raport roczny Grupy Lotos SA za 2016 r., [http://inwestor.lotos.pl/193/raporty\\_i\\_dane/raporty\\_roczne](http://inwestor.lotos.pl/193/raporty_i_dane/raporty_roczne) (data dostępu: 10.08.2017).

W tabeli 8, inaczej niż w przypadku PKN Orlen SA, nie dokonano rozróżnienia podatku odroczonego na ujmowany w wyniku finansowym i ujmowany w innych całkowitych dochodach. Rozróżnienie to wprowadzono w odrębnej tabeli, takie ujęcie sprawia jednak, że nie wiadomo, która z różnic wpływa na kapitały własne. Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku różnic przejściowych dodatnich, które spowodowały utworzenie rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego<sup>6</sup>, co przedstawiono w tabeli 9.

Wykazanie obciążenia z tytułu podatku odroczonego w wyniku finansowym netto po uwzględnieniu zmiany stanu aktywów i rezerwy z tego tytułu powoduje, że ostatecznie otrzymujemy rezultat zmniejszenia tego obciążenia o 223 954 tys. zł. Obciążenie to ujęte w innych całkowitych dochodach netto wynosi 26 102 tys. zł, co razem daje spadek o 197 852 tys. zł.

<sup>6</sup> W raporcie pozycja ta jest określana jako zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego.



Tabela 9. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego za 2016 i 2015 r. Grupy Lotos SA (w tys. zł)

Pozycja	Stan na 31.12.2016 r.	Stan na 31.12.2015 r.	Podatek odroczonego ujęty w sprawozdaniu z całkowitych dochodów
Różnica między wartością podatkową i księgową rzeczowych aktywów trwałych i aktywów niematerialnych	361 655	421 297	(59 642)
Dodatnia wycena pochodnych instrumentów finansowych	11 847	37 732	(25 885)
Pozostałe	1900	159	1741
Razem	375 402	459 188	(83 786)

Źródło: raport roczny Grupy Lotos SA za 2016 r., [http://inwestor.lotos.pl/193/raporty\\_i\\_dane/raporty\\_roczne](http://inwestor.lotos.pl/193/raporty_i_dane/raporty_roczne) (data dostępu: 10.08.2017).

Porównując obie jednostki w zakresie podatku odroczonego, można dostrzec wiele podobieństw, co jest korzystne z punktu widzenia analitycznego. Obie jednostki wykazują znacznie więcej różnic przejściowych ujemnych niż dodatnich, prezentują je jednak z różnym stopniem szczegółowości. Chodzi tu przede wszystkim o odpisy aktualizujące wartość aktywów, które w przypadku PKN Orlen SA zostały podane jako jedna pozycja, podczas gdy w przypadku Grupy Lotos SA zostały uszczegółowione dla trzech kategorii aktywów. Różnice dodatnie w obu jednostkach dotyczą różnic pomiędzy wartością podatkową i księgową rzeczowych aktywów trwałych oraz w przypadku PKN Orlen SA ulgi inwestycyjnej, a w Grupie Lotos SA dodatniej wyceny instrumentów pochodnych. Pozostałe różnice zostały określone w obu jednostkach jako „pozostałe”. Istotną kwestią jest sposób prezentacji podatku odroczonego w rachunku zysków i strat (w sprawozdaniu dotyczącym całkowitych dochodów). Wydaje się, że sposób prezentacji, jaki przyjęto w PKN Orlen SA, czyli podanie wartości podatku dochodowego w rozbięciu na podatek bieżący i podatek odroczonego, powinien być modelem obowiązującym.

Do zaprezentowania wpływu podatku odroczonego na kształtowanie się wyniku finansowego netto wybrano losowo dwie jednostki z pierwszej dziesiątki największych przedsiębiorstw w Polsce. Jedynym kryterium wziętym pod uwagę była branża, aby uniknąć ewentualnych różnic wynikających z jej specyfiki. Wyniki tej pobieżnej analizy wydają się co najmniej zastanawiające, a wpływ podatku odroczonego na kształtowanie się wyniku finansowego netto jest zaskakująco wysoki. Wskazane jest zatem przeprowadzenie dalszych badań w tym zakresie na zdecydowanie większej próbie, np. 100 lub nawet 500 największych

polskich przedsiębiorstw, tak aby w wiarygodny sposób ten wpływ określić. Wydaje się, że warto podjąć tego typu badania, pozwoliłoby to bowiem poszerzyć analizę sytuacji finansowej jednostek gospodarczych. Badania takie prowadzone np. przez T. Maślankę (2015) w zakresie płynności czy stopnia zadłużenia polskich przedsiębiorstw mogłyby zostać wzbogacone o ten aspekt.

#### 4. Podsumowanie

Odroczony podatek dochodowy to kategoria istniejąca wyłącznie w rachunkowości. Jego głównym zadaniem jest skorygowanie wielkość podatku wyliczonego zgodnie z przepisami podatkowymi do wysokości zgodnej z nadrzędnymi zasadami rachunkowości. Jak zaprezentowano w artykule, może on istotnie wpływać na wielkość obciążenia podatkowego, zmieniając wysokość zysku netto. Prowadzić to może do zmiany obrazu jednostki w przeprowadzanej analizie, gdyż zysk netto jest najczęściej wykorzystywaną kategorią obrazującą rezultaty działalności. Ponieważ wnioski sformułowane zostały tylko na podstawie dwóch przypadków, wskazane jest poszerzenie analizy w celu uogólnienia tych wniosków. Zwiększy to możliwości badania sytuacji finansowej jednostek gospodarczych.

#### Literatura

- Hołda A. (2013), *MSR/MSSF w polskiej praktyce gospodarczej*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Krajowy Standard Rachunkowości nr 2, „Podatek dochodowy”, Dz. Urz. Ministra Finansów z 28.07.2010, nr 7, poz. 31.
- Maślanka T. (2014), *Płynność finansowa a rentowność przedsiębiorstw* (w:) *Rentowność przedsiębiorstw w Polsce*, red. Z. Dresler, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Maślanka T. (2015), *Analiza płynności sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach kryzysu* (w:) Z. Dresler, J. Wyrobek, *Kondycja ekonomiczna przedsiębiorstw w Polsce w latach kryzysu*, Szkoła Wyższa im. Bogdana Jańskiego, Kraków.
- Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 12, Dz. Urz. UE L. 320/53 z 29.11.2008, ze zm.
- Olchowicz I. (2009), *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa.
- Olchowicz I., Tłaczała A. (2008), *Sprawozdawczość finansowa według krajowych i międzynarodowych standardów*, Difin, Warszawa.
- Rachunkowość finansowa i podatkowa* (2005), red. T. Cebrowska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j., Dz.U. 2016, poz. 2032, ze zm.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, t.j., Dz.U. 2016, poz. 1888, ze zm.

- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, t.j., Dz.U. 2016, poz. 1047.  
Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, t.j., Dz.U. nr 113, poz. 1186.  
Ustawa z dnia 23 lipca 2015 r. o zmianie ustawy o rachunkowości oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. poz. 1333.  
Walińska E. (1997), *Rachunkowość finansowa w świetle podatku dochodowego*, FRRwP, Warszawa.  
Walińska E. (2003), *Rachunkowość podatków odroczonego*, FRRwP, Warszawa.

## **The Effect of Deferred Income Tax on the Profit of the Enterprise**

(Abstract)

The article examines the discrepancy between accounting law and tax law regarding the determination of financial results (income) and the presentation of the role of deferred income tax in offsetting tax burdens so as to comply with superior accounting principles. The article analyses profit and loss accounts published by randomly selected entities from the list of the largest enterprises in Poland in 2016. It examines the relations that would appear if the entity determined and did not determine the deferred income tax as well as how the profit indicator in both situations would be shaped. Based on this analysis, a preliminary application on the essential impact of deferred income tax on the development of net profit was formulated. This conclusion, however, should be verified on a much larger research sample.

**Keywords:** deferred income tax, balance sheet liability method, financial reporting, profitability.



| *Krystyna Ciuman*

# Ulgi a preferencje podatkowe w podatkach dochodowych w Polsce

## Streszczenie

W artykule przedstawiono ulgi podatkowe i preferencje podatkowe w podatkach dochodowych (PIT oraz CIT) w Polsce w latach 2010–2015. Przez ulgi podatkowe rozumiano możliwości zmniejszania dochodu lub obliczonego podatku o określone wielkości (głównie na podstawie ustawy o danym podatku). Ulgi od dochodu zmniejszały podstawę opodatkowania, a więc wpływały pośrednio na wysokość podatku. Ulgi od podatku powodowały obniżenie podatku o kwotę ulgi. Przez preferencje podatkowe rozumiano natomiast odstępstwa od przyjętego w danym kraju standardu podatkowego.

Zarówno ulgi podatkowe, jak i preferencje podatkowe są ważnymi instrumentami polityki fiskalnej sprzyjającymi realizowaniu funkcji regulacyjnej oraz stymulacyjnej podatków. Powodują one jednak zmniejszenie dochodów budżetowych z tytułu podatków, chociaż czynią to w różnym stopniu. W artykule scharakteryzowano wielkość, strukturę i tendencje kształtowania się ulg oraz preferencji podatkowych, a także podjęto próbę ich oceny. Ukazano też, w jakim stopniu wpłynęły one na zmniejszenie się dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych i podatku dochodowego od osób prawnych.

**Słowa kluczowe:** ulgi podatkowe, preferencje podatkowe, dochody budżetowe, podatki dochodowe.

**Klasyfikacja JEL:** H24.

## 1. Wprowadzenie

Problematyka kształtowania się wysokości podatków, a także społecznych i gospodarczych celów podatków jest nadal aktualna i szeroko omawiana, dlatego warto przyjrzeć się bliżej zagadnieniu ulg i preferencji podatkowych. Instrumenty te umożliwiają bowiem kształtowanie wielkości dochodów podatkowych budżetu państwa oraz budżetów jednostek samorządu terytorialnego w sposób sprzyjający realizowaniu regulacyjnej oraz stymulacyjnej funkcji podatków.

Niniejszy artykuł ma charakter empiryczny. Jego celem jest omówienie, a także próba oceny ulg i preferencji podatkowych w obowiązujących w Polsce podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT) oraz podatku dochodowym od osób prawnych (CIT). Przede wszystkim chodzi o zaprezentowanie ich wielkości, struktury, tendencji kształtowania się oraz wpływu na zmniejszanie się dochodów budżetowych. Odniesiono również wielkość ulg i preferencji podatkowych do wielkości deficytu sektora finansów publicznych.

Okres badawczy obejmuje lata 2010–2015 w zakresie ulg podatkowych, a w odniesieniu do preferencji podatkowych lata 2010–2014, co związane było z dostępem do szczegółowych materiałów źródłowych. Wykorzystano dane liczbowe publikowane przez GUS, jak również udostępniane przez Ministerstwo Finansów raporty *Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych* za lata 2010–2015, raporty *Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób prawnych* za lata 2010–2015 oraz raporty *Preferencje podatkowe w Polsce* za lata 2010–2014.

W artykule omówiono zagadnienia takie jak: istota ulg i preferencji podatkowych, ulgi podatkowe w podatkach dochodowych, preferencje podatkowe w podatkach dochodowych, ocena wielkości oraz finansowych skutków ulg i preferencji podatkowych.

## 2. Istota ulg i preferencji podatkowych

W gospodarce rynkowej podatki pełnią funkcję fiskalną, regulacyjną i stymulacyjną (Wolański 2009). Funkcję fiskalną pełnią wszystkie podatki, gdyż wszystkie są źródłem dochodów budżetowych. Jak słusznie podkreślił P.M. Gaudemet, podatki zostały wymyślone i wprowadzone po to, aby dostarczać państwu dochodów. Brak dochodów z tytułu podatków oznaczałby jednocześnie brak możliwości finansowania wydatków publicznych. Istnieje wprawdzie ewentualność zaciągania pożyczek, jednakże pożyczki nie mogą zastąpić (wyeliminować) podatków. Dzieje się tak dlatego, że pożyczki są zwrotne, co pociąga za sobą konieczność ich obsługi. Ponadto pożyczki wraz z oprocentowaniem są płacone

są z pobrań podatkowych (Gaudemet 1989). Wobec powyższego pożyczki mogą stanowić jedynie uzupełniające źródło finansowania wydatków publicznych.

Obok funkcji fiskalnej podatki mogą też pełnić funkcje pozafiskalne, do których zaliczane są funkcje regulacyjna i stymulacyjna. Wymienione funkcje są ważne ze względów społecznych i gospodarczych. Umożliwiają bowiem kształtowanie dochodów i majątku podatników (funkcja regulacyjna), a także mogą wpływać na decyzje gospodarcze podatników oraz na osiągnięcie pożądaných efektów społecznych (funkcja stymulacyjna) (Wolański 2009).

Zgodnie z poglądem S. Owsiaaka (2017, s. 228 i 229) „władze publiczne muszą posługiwać się podatkami w sposób racjonalny, tzn. umiejętnie łączyć interesy fiskalne państwa z interesami ekonomicznymi podatników, realizację celów społecznych z ochroną gospodarki przed negatywnymi skutkami podatkowymi”. Dla osiągnięcia tego celu warto posłużyć się ulgami i preferencjami podatkowymi, które są instrumentami mogącymi poprawić sytuację podatników, a także skłonić ich do określonych działań.

W Ordynacji podatkowej (Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. ...) ulgi podatkowe definiowane są szeroko i obejmują przewidziane w przepisach prawa podatkowego zwolnienia, odliczenia, obniżki albo zmniejszenia, których zastosowanie powoduje obniżenie podstawy opodatkowania lub wysokości podatku. Korzystanie z ulg podatkowych ma zapewnić podatnikom zmniejszenie ciężaru podatkowego, co jest szczególnie widoczne w przypadku podatków dochodowych.

Ulg podatkowe mogą przybierać formę odliczeń od dochodu (i przyczyniać się do zmniejszenia podstawy opodatkowania) oraz odliczeń od podatku, ale wielu ekonomistów uważa, że lepszym rozwiązaniem jest stosowanie tych drugich. Swoją opinię uzasadniają tym, że odliczenia od dochodu przynoszą najwięcej korzyści osobom z najwyższych przedziałów podatkowych. W niektórych sytuacjach zasada sprawiedliwości może jednak przesądzać o stosowaniu odliczeń od dochodu (Stiglitz 2004). Należy dodać, że finansowe skutki ulg podatkowych nie są znane *ex ante*.

Zaprezentowane w niniejszym opracowaniu ulgi podatkowe obejmują odliczenia publikowane przez GUS, jednak z tą różnicą, że przy odliczeniach od dochodu w PIT nie brano pod uwagę składek na ubezpieczenia społeczne, a przy odliczeniach od podatku w PIT pominięto składki na ubezpieczenia zdrowotne. Badano zatem te odliczenia, których zastosowanie miało wpływ na zmniejszenie dochodów sektora publicznego.

Należy podkreślić, że każde wykorzystanie przez podatników ulgi podatkowej pozbawia budżet państwa lub budżet jednostki samorządu terytorialnego części dochodów podatkowych. Dla podatników skutkiem stosowania ulg podatkowych jest natomiast zmniejszenie zobowiązań podatkowych, chociaż istnieją pewne wyjątki. Przykładowo przekazanie 1% podatku (PIT) na rzecz organizacji pożytku



publicznego nie zmniejsza zobowiązania podatkowego podatnika, lecz pozwala mu decydować o przeznaczeniu określonej ilości pochodzących od niego środków pieniężnych.

Preferencje podatkowe zgodnie z definicją proponowaną przez OECD oznaczają wszelkie odstępstwa od przyjętego w danym kraju standardu podatkowego (*Preferencje podatkowe...* 2010). Można więc stwierdzić, że preferencje stwarzają możliwości opodatkowania na warunkach korzystniejszych dla podatników od powszechnie stosowanych. Wykorzystywanie preferencji zawsze skutkuje zmniejszeniem obciążenia podatkowego przy równoczesnym zmniejszeniu dochodów budżetowych z tytułu podatków. Ponadto preferencje kierowane są do nieokreślonej liczby podatników. Środki pieniężne zaoszczędzone przez podatników dzięki istnieniu omawianych preferencji mają ich skłonić do oczekiwanych przez państwo zachowań.

Preferencje podatkowe są wprawdzie pojęciem szerszym niż ulgi podatkowe, ale nie oznacza to, że wszystkie ulgi podatkowe są jednocześnie preferencjami podatkowymi. Preferencje mogą występować w różnych formach, ale najczęściej są to zwolnienia, odliczenia, obniżone stawki, zaniechania. Wartość preferencji jest szacowana, gdyż nie zawsze jest możliwe dokładne ich poznanie. W Polsce były one szacowane metodą utraconych wpływów (*Preferencje podatkowe...* 2010). Skutki finansowe preferencji podobnie jak skutki ulg podatkowych nie są znane *ex ante*. Stosowanie preferencji podatkowych wywiera wpływ na transparentność polityki fiskalnej. Właściwa ocena funkcjonowania preferencji podatkowych uwarunkowana jest ich uprzednim zidentyfikowaniem, możliwie dobrym oszacowaniem i jawnością (Dziemianowicz, Wyszkowski i Budlewska 2014).

Z jednej strony bezpośrednim skutkiem wykorzystania ulg i preferencji podatkowych jest uszczuplenie dochodów podatkowych, ale z drugiej strony ułatwiają one sprawiedliwe rozłożenie ciężarów podatkowych, co może zmniejszać pokusę ucieczki przed podatkiem.

### **3. Ulgi podatkowe w podatkach dochodowych w Polsce w latach 2010–2015**

W podatku dochodowym od osób fizycznych przewidziane są ustawowo ulgi od dochodu oraz ulgi od podatku. Różny jest skutek budżetowy wymienionych ulg. Ulgi od dochodu obniżają uzyskane dochody o kwotę ulgi, co prowadzi do zmniejszenia podstawy opodatkowania, a w konsekwencji do zmniejszenia podatku. Kwota obniżenia podatku zależy bowiem od kwoty ulgi oraz stawki podatku. Ulgi od podatku powodują natomiast zmniejszenie podatku o kwotę ulgi, a zatem wpływają bezpośrednio na wielkość podatku należnego.

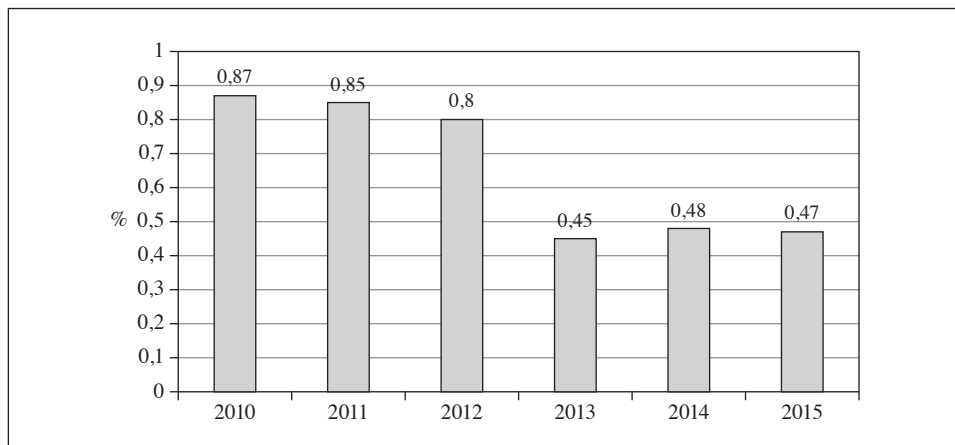
Wielkość i strukturę ulg podatkowych od dochodu w PIT zaprezentowano w tabeli 1. Ulgi te kształtowały się różnie, lecz od 2013 r. nastąpił ich znaczny spadek, co było spowodowane głównie ograniczeniem ulgi na Internet. Wśród ulg od dochodu dominowała (oprócz 2012 r.) ulga dotycząca wydatków na cele rehabilitacyjne. Jej udział w rozpatrywanych ulgach w latach 2010–2012 wynosił średnio 44,5%, a w kolejnych latach (po ograniczeniu ulgi na Internet) był równy średnio 70,6%. Ulga na Internet w latach 2010–2012 stanowiła średnio 42,5% ulg od dochodu, a w kolejnych trzech latach 7,1% tych ulg. Jedynie ulga z tytułu darowizn wykazywała w całym badanym okresie tendencję rosnącą, lecz jej znaczenie finansowe było o wiele mniejsze niż ulgi na cele rehabilitacyjne (ulga z tytułu darowizn przybierała wartości od 3,6% do 10,3% ulg od dochodu). Inne ulgi, np. z tytułu wpłat na IKZE lub odliczeń na zasadzie praw nabytych, zawarto w pozycji „pozostałe ulgi”. W badanym przedziale czasu wynosiły one od 7,7% do 14,7% ulg od dochodu.

Tabela 1. Wielkość i struktura ulg podatkowych od dochodu w PIT w latach 2010–2015

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ulg podatkowe od dochodu (w mln zł):	5458	5583	5388	3160	3476	3596
– darowizny	198	276	326	327	337	365
– wydatki na cele rehabilitacyjne	2551	2497	2272	2214	2491	2517
– wydatki z tytułu użytkowania sieci Internet	2278	2384	2340	305	221	184
– pozostałe ulgi	431	426	450	314	427	530
Ulg podatkowe od dochodu (w %):	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
– darowizny	3,6	4,9	6,1	10,3	9,7	10,2
– wydatki na cele rehabilitacyjne	46,7	44,7	42,2	70,1	71,7	70,0
– wydatki z tytułu użytkowania sieci Internet	41,7	42,7	43,2	9,7	6,4	5,1
– pozostałe ulgi	8,0	7,7	8,5	9,9	12,2	14,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie (*Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych...* 2011–2016).

W celu lepszego ukazania rozmiaru ulg podatkowych od dochodu w PIT można je odnieść do uzyskanego przez osoby fizyczne dochodu (będącego przedmiotem podatku). Z rys. 1 wynika, że w latach 2010–2012 relacja ulg podatkowych od dochodu do dochodu wynosiła średnio 0,84%, a w kolejnych trzech latach 0,47%. Ciągły wzrost dochodów oraz zmniejszenie od 2013 r. ulg podatkowych od dochodu wpłynęły na rozmiary omawianej relacji.



Rys. 1. Relacja ulg podatkowych od dochodu w PIT do dochodu w latach 2010–2015 (w %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie (*Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych...* 2011–2016).

Wielkość i strukturę ulg od podatku w PIT w latach 2010–2015 zamieszczono w tabeli 2. Wielkość tych ulg kształtowała się różnie i w 2015 r. były one niższe niż w 2010 r. o 0,1%. W całym rozpatrywanym okresie zdecydowanie dominowała ulga na dzieci, której udział w strukturze ulg wahał się od 96,1% do 98,2%.

Tabela 2. Wielkość i struktura ulg od podatku w PIT w latach 2010–2015

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ulg od podatku (w mln zł):	5848	5864	5835	5631	5763	5844
– na dzieci	5684	5740	5699	5530	5589	5617
– pozostałe ulgi	164	124	136	101	174	227
Ulg od podatku (w %):	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
– na dzieci	97,2	97,9	97,7	98,2	97,0	96,1
– pozostałe ulgi	2,8	2,1	2,3	1,8	3,0	3,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie (*Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych...* 2011–2016).

Wskazane wydaje się zestawienie wielkości oraz skutku budżetowego ulg od dochodu z ulgami od podatku (tabela 3). W badanym przedziale czasu ulgi od podatku zawsze przewyższały ulgi od dochodu, przy czym w latach 2010–2012 ulgi od dochodu stanowiły średnio 48,4% ulg razem, a w kolejnym podokresie 37,2%. Skutek budżetowy ulg od podatku (równy ulgom od podatku) był zdecy-

dowanie wyższy niż skutek budżetowy (w latach 2013–2015 oszacowany skutek budżetowy) ulg od dochodu. Tytułem wyjaśnienia należy dodać, że skutek budżetowy ulg od dochodu został wyliczony dla lat 2010–2012. Były wówczas publikowane dane dotyczące odliczeń od dochodu także w rozbiu na dwa progi podatkowe. W kolejnych latach podawane były odliczenia od dochodu ogółem. W badanym okresie obowiązywały niezmiennie dwie stawki podatku (18% i 32%), lecz gros osób fizycznych płaciło podatek według stawki 18%. Wobec powyższego przyjęto, że oszacowany skutek budżetowy ulg podatkowych od dochodu będzie równy 19% wartości tych ulg. Przedstawiony szacunek jest wprawdzie ogólny, ale umożliwia przybliżenie wielkości skutku budżetowego ulg. W latach 2010–2012 skutek budżetowy ulg od dochodu wynosił średnio 15,2%, a w kolejnych trzech latach 10,1% ulg razem. Skutek budżetowy ulg od podatku w obu podokresach stanowił odpowiednio 84,8% oraz 89,9% ulg razem.

Tabela 3. Wielkość i skutek budżetowy ulg podatkowych w PIT w latach 2010–2015

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ulgi (w mln zł):						
– od dochodu	5458	5583	5388	3160	3476	3596
– od podatku	5848	5864	5835	5631	5763	5844
– razem	11 306	11 447	11 223	8791	9239	9440
Skutek budżetowy (w mln zł):						
– ulg od dochodu <sup>a</sup>	1028	1069	1035	600	660	683
– ulg od podatku	5848	5864	5835	5631	5763	5844
– ulg razem	6876	6933	6870	6231	6423	6527
Ulgi (w %):						
– od dochodu	48,3	48,8	48,0	35,9	37,6	38,1
– od podatku	51,7	51,2	52,0	64,1	62,4	61,9
– razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Skutek budżetowy (w %):						
– ulg od dochodu	15,0	15,4	15,1	9,6	10,3	10,5
– ulg od podatku	85,0	84,6	84,9	90,4	89,7	89,5
– ulg razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

<sup>a</sup> w latach 2013–2015 podano wielkości szacunkowe.

Źródło: obliczenia własne na podstawie (*Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych...* 2011–2016).

W podatku dochodowym od osób prawnych przewidziane są ulgi podatkowe od dochodu, odliczenia od podstawy opodatkowania oraz ulgi od podatku. Wielkość i strukturę ulg od dochodu i podstawy opodatkowania w CIT w latach

Tabela 4. Wielkość i struktura ulg podatkowych od dochodu i podstawy opodatkowania w CIT w latach 2010–2015

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Straty z lat ubiegłych (w mln zł)	11 280	14 487	13 557	15 929	15 609	13 705
Ulgi od dochodu (bez strat z lat ubiegłych) (w mln zł)	333	284	344	324	392	322
Odliczenia od podstawy opodatkowania wydatków na nabycie nowych technologii (w mln zł)	31	271	439	307	284	390
Razem	11 644	15 042	14 340	16 560	16 285	14 417
Straty z lat ubiegłych (w %)	96,9	96,3	94,5	96,2	95,8	95,1
Ulgi od dochodu (bez strat z lat ubiegłych) (w %)	2,8	1,9	2,4	1,9	2,5	2,2
Odliczenia od podstawy opodatkowania wydatków na nabycie nowych technologii (w %)	0,3	1,8	3,1	1,9	1,7	2,7
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie (*Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób prawnych...* 2011–2016).

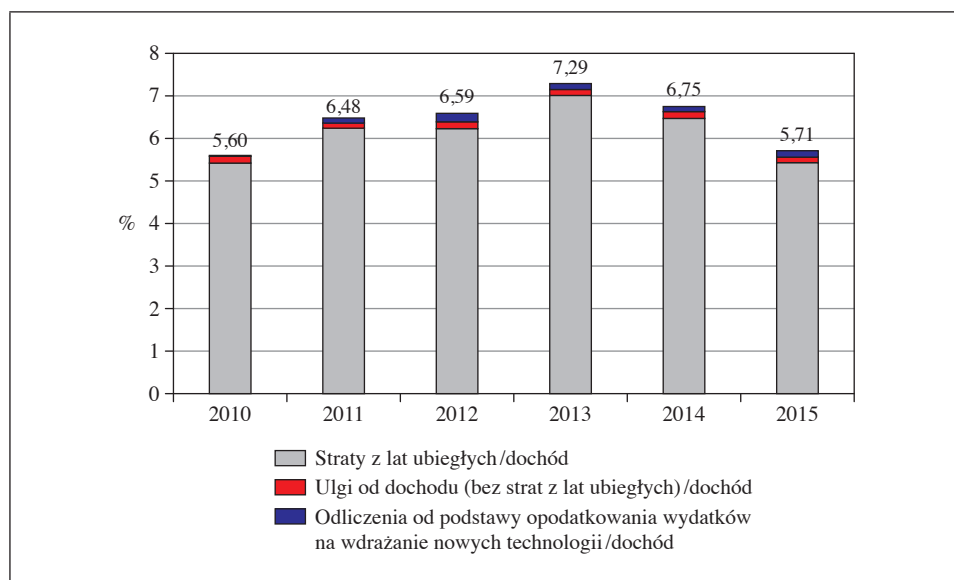
2010–2015 przedstawiono w tabeli 4. Charakterystyczne jest to, że wszystkie zamieszczone w tabeli wielkości kształtowały się różnie, jednakże w strukturze ulg zdecydowanie dominowały straty z lat ubiegłych, które wynosiły średnio 95,8% ulg ogółem. Ulgi od dochodu (bez strat z lat ubiegłych) stanowiły średnio 2,3% ulg, a odliczenia od podstawy opodatkowania wydatków na nabycie nowych technologii 1,9%. Jeśli chodzi o strukturę samych ulg od dochodu (bez strat z lat ubiegłych), to w badanym przedziale czasu największe znaczenie finansowe miała ulga dotycząca darowizn. Jej udział w ulgach od dochodu wyniósł od 76,8% do 98,2% (tabela 5).

Tabela 5. Struktura ulg podatkowych od dochodu w CIT w latach 2010–2015

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ulgi podatkowe od dochodu (mln zł):	333	284	344	324	392	322
– darowizny	310	279	320	284	301	300
– pozostałe	23	5	24	40	91	22
Ulgi podatkowe od dochodu (w %):	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
– darowizny	93,1	98,2	93,0	87,7	76,8	93,2
– pozostałe	6,9	1,8	7,0	12,3	23,2	6,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie (*Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób prawnych...* 2011–2016).

Ciekawe jest odniesienie ulg podatkowych od dochodu i podstawy opodatkowania w CIT do uzyskanego przez osoby prawne dochodu (rys. 2). W badanym okresie relacja ulg od dochodu i podstawy opodatkowania do dochodu kształtowała się w granicach od 5,6% do 7,29%, przy czym relacja strat z lat ubiegłych do dochodu wynosiła od 5,42% do 7,01%, relacja ulg od dochodu (bez strat z lat ubiegłych) do dochodu od 0,12% do 0,16%, a relacja odliczeń od podstawy opodatkowania do wydatków na nabycie nowych technologii od 0,02% do 0,2%.



Rys. 2. Relacja ulg podatkowych od dochodu i podstawy opodatkowania w CIT do dochodu w latach 2010–2015 (w %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie (*Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób prawnych...* 2011–2016).

Informacje dotyczące odliczeń od podatku w CIT przedstawiono w tabeli 6. W latach 2010–2013 odliczenia te ulegały stopniowemu obniżeniu, a w kolejnych latach nastąpił ich wzrost. W sprawozdaniach odnoszących się do ulg od podatku w CIT wyodrębnione zostały jedynie odliczenia dotyczące podatku zapłaconego za granicą. W latach 2010–2015 odliczenia z tego tytułu wynosiły od 39,5% do 77,8% odliczeń ogółem. Ten zróżnicowany udział w strukturze odliczeń wynikał głównie ze zróżnicowania wielkości pozostałych odliczeń od CIT.

Tabela 6. Wielkość i struktura odliczeń od podatku w CIT w latach 2010–2015

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Odliczenia od podatku (w mln zł):	129	95	81	80	85	198
– podatek zapłacony za granicą	51	56	59	50	66	84
– pozostałe	78	39	22	30	19	114
Odliczenia od podatku (w %):	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
– podatek zapłacony za granicą	39,5	58,9	72,8	62,5	77,6	42,4
– pozostałe	60,5	41,1	27,2	37,5	22,4	57,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie (*Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób prawnych...* 2011–2016).

Tabela 7. Wielkość i skutek budżetowy ulg podatkowych w CIT w latach 2010–2015

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ułgi (w mln zł):						
– od dochodu i podstawy opodatkowania	11 644	15 042	14 340	16 560	16 285	14 417
– od podatku	129	95	81	80	85	198
– razem	11 773	15 137	14 421	16 640	16 370	14 615
Skutek budżetowy (w mln zł):						
– ulg od dochodu i podstawy opodatkowania	2212	2858	2725	3146	3094	2739
– ulg od podatku	129	95	81	80	85	198
– ulg razem	2341	2953	2806	3226	3179	2937
Ułgi (w %):						
– od dochodu i podstawy opodatkowania	98,9	99,4	99,4	99,5	99,5	98,6
– od podatku	1,1	0,6	0,6	0,5	0,5	1,4
– razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Skutek budżetowy (w %):						
– ulg od dochodu i podstawy opodatkowania	94,5	96,8	97,1	97,5	97,3	93,3
– ulg od podatku	5,5	3,2	2,9	2,5	2,7	6,7
– ulg razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Skutek budżetowy ulg od dochodu i podstawy opodatkowania (bez strat z lat ubiegłych) (w mln zł)	6,9	105	149	120	128	135

Źródło: obliczenia własne na podstawie (*Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób prawnych...* 2011–2016).

Zestawienie wielkości oraz skutku budżetowego ulg od dochodu i podstawy opodatkowania z ulgami od podatku w CIT zawarto w tabeli 7. W badanych latach ulgi od dochodu i podstawy opodatkowania zdecydowanie przewyższały ulgi od



podatku, stanowiły bowiem średnio 99,2% ulg razem. W konsekwencji skutek budżetowy tych ulg był dominujący i wynosił średnio 96,1% skutku budżetowego ulg razem. Jeśli natomiast weźmiemy pod uwagę ulgi od dochodu i podstawy opodatkowania bez strat z lat ubiegłych, to ich skutek budżetowy był znacznie mniejszy, ale przewyższał skutek budżetowy ulg od podatku w latach 2011–2014.

#### 4. Preferencje podatkowe w podatkach dochodowych w Polsce w latach 2010–2014

W całym badanym okresie rosła wartość preferencji podatkowych w podatkach dochodowych ogółem, przy czym w podatku dochodowym od osób fizycznych w jednym roku obniżyła się (w 2012 r. wartość preferencji uległa obniżeniu w stosunku do roku poprzedniego o 1,6%), natomiast zawsze rosła w podatku dochodowym od osób prawnych. Wielkość i strukturę preferencji w podatkach dochodowych zaprezentowano w tabeli 8. W latach 2010–2014 udział preferencji w PIT w podatkach dochodowych ulegał stopniowemu zmniejszeniu od 65,2% do 59,5%, a udział preferencji w CIT rósł od 34,8% do 40,5%, co było wynikiem wyższej dynamiki preferencji w CIT (wartość preferencji w CIT w 2014 r. była o 44,6% wyższa niż w 2010 r., a w PIT o 13,2%). Strukturę preferencji przedstawiono w tabeli 9 (wzięto pod uwagę te preferencje, których wartość w preferencjach z PIT przekraczała 5%). W preferencjach z PIT (tak jak w ulgach od podatku w PIT) dominowała ulga na dzieci, która w badanym okresie stanowiła średnio 29,1% preferencji.

Tabela 8. Wielkość i struktura preferencji podatkowych w podatkach dochodowych w latach 2010–2014

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014
Preferencje podatkowe w podatkach dochodowych (w mln zł):	28 438	29 943	29 710	32 003	35 298
– preferencje w PIT	18 552	19 213	18 904	19 383	21 002
– preferencje w CIT	9886	10 730	10 806	12 620	14 296
Preferencje podatkowe w podatkach dochodowych (w %):	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
– preferencje w PIT	65,2	64,2	63,6	60,6	59,5
– preferencje w CIT	34,8	35,8	36,4	39,4	40,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie (*Preferencje podatkowe...* 2011–2015).

Preferencje z tytułu łącznego opodatkowania małżonków były natomiast równe średnio 15,7% preferencji, preferencje z tytułu dopłat do rolnictwa 11,2%, prefe-

rencje dotyczące świadczeń rodzinnych, dodatków rodzinnych i pielęgnacyjnych 8%. Na wymienione powyżej cztery rodzaje preferencji przypadało średnio 64% wartości preferencji w PIT.

Tabela 9. Struktura preferencji w PIT w latach 2010–2014

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014
Preferencje w PIT (w mln zł):	18 552	19 213	18 904	19 383	21 002
– ulga na dzieci	5684	5740	5699	5530	5589
– łączne opodatkowanie dochodów małżonków	2880	2979	3067	3174	3143
– dopłaty do rolnictwa	2008	2334	1715	2445	2348
– świadczenia rodzinne, dodatki rodzinne i pielęgnacyjne	1557	1625	1582	1540	1458
– zwrot niewykorzystanej kwoty ulgi na dzieci	–	–	–	–	1338
– pozostałe	6423	6535	6841	6694	7126
Preferencje w PIT (w %):	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
– ulga na dzieci	30,6	29,9	30,1	28,5	26,6
– łączne opodatkowanie dochodów małżonków	15,5	15,5	16,2	16,4	15,0
– dopłaty do rolnictwa	10,8	12,1	9,1	12,6	11,2
– świadczenia rodzinne, dodatki rodzinne i pielęgnacyjne	8,4	8,5	8,4	7,9	6,9
– zwrot niewykorzystanej kwoty ulgi na dzieci	–	–	–	–	6,4
– pozostałe	34,7	34,0	36,2	34,6	33,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie (*Preferencje podatkowe...* 2011–2015).

Tabela 10. Struktura preferencji w CIT w latach 2010–2014

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014
Preferencje w CIT (w mln zł):	9886	10 730	10 806	12 620	14 296
– straty z lat ubiegłych	2143	2752	2576	3026	2966
– specjalne strefy ekonomiczne	1448	1783	1596	2250	2512
– dochody organizacji <i>non-profit</i>	924	845	938	1133	1059
– pozostałe	5371	5350	5696	6211	7759
Preferencje w CIT (w %):	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
– straty z lat ubiegłych	21,7	25,6	23,8	24,0	20,7
– specjalne strefy ekonomiczne	14,7	16,6	14,8	17,8	17,6
– dochody organizacji <i>non-profit</i>	9,3	7,9	8,7	9,0	7,4
– pozostałe	54,4	49,9	52,7	49,2	54,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie (*Preferencje podatkowe...* 2011–2015).

Strukturę preferencji w CIT ukazano w tabeli 10 (także w tym przypadku wzięto pod uwagę te preferencje, których wartość w preferencjach z CIT przekraczała 5%). W całym rozpatrywanym okresie największe były preferencje dotyczące strat z lat ubiegłych (równe skutkowi budżetowemu ulg podatkowych od dochodu w CIT z tytułu strat z lat ubiegłych), które stanowiły średnio 23,2% preferencji w CIT. Preferencje związane ze specjalnymi strefami ekonomicznymi były równe średnio 16,3%, a preferencje dotyczące dochodów organizacji *non-profit* 8,5% preferencji. Wartość trzech wymienionych rodzajów preferencji wynosiła średnio 48% preferencji w CIT.

## 5. Ocena wielkości oraz finansowych skutków ulg i preferencji podatkowych w Polsce

Dla dokonania oceny wielkości ulg oraz preferencji podatkowych w podatkach dochodowych odniesiono je do całej wielkości podatku należnego, a także do wielkości PKB (tabela 11). W latach 2010–2015 stosunek skutku budżetowego ulg podatkowych w PIT do PIT należnego ulegał stopniowemu obniżeniu od 15,7% do 11,1% (średnio wynosił 13,1%), a stosunek skutku budżetowego ulg podatkowych w CIT do CIT należnego rósł w pierwszych czterech latach, a później zmniejszał się i był równy średnio 9,8%. Relacja preferencji w PIT do PIT należnego kształtowała się różnie, lecz była najwyższa w pierwszych dwóch latach badanego okresu i wynosiła średnio 39%. Relacja preferencji w CIT do CIT należnego rosła poza rokiem 2011 i była równa średnio 39,7%. Stosunek skutku budżetowego ulg podatkowych w PIT do PKB wynosił średnio 0,41%, a stosunek skutku budżetowego ulg w CIT do PKB 0,18%. Średnia wielkość relacji preferencji w PIT do PKB była równa 1,21%, a relacji preferencji w CIT do PKB 0,72% (tabela 11).

Wprawdzie analizowane podatki dochodowe nie zasilają w całości budżetu państwa (mają w nich udziały gminy, powiaty i województwa), ale ulgi podatkowe oraz preferencje podatkowe wykazywane były dla całości tych podatków. Z uwagi na to skutki finansowe opisywanych instrumentów powinny być przedstawione w stosunku do dochodów podatkowych budżetu państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego, gdyż właśnie te dochody w wyniku stosowania opisywanych instrumentów zostają uszczuplone. Ze względu na dostępne informacje całość skutku finansowego ulg i preferencji podatkowych w podatkach dochodowych odniesiono do dochodów podatkowych budżetu państwa. Relacja skutku budżetowego ulg podatkowych w PIT, a także w CIT do dochodów podatkowych budżetu państwa w latach 2010–2015 wynosiła odpowiednio średnio 2,7% oraz 1,1%. Relacja skutku finansowego preferencji podatkowych (równa wartości preferencji

Tabela 11. Charakterystyki ulg i preferencji podatkowych w PIT oraz CIT w latach 2010–2015 (w %)

Relacja	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Skutek budżetowy ulg w PIT/PIT należny	15,7	14,7	13,6	11,7	11,6	11,1
Skutek budżetowy ulg w CIT/CIT należny	8,1	9,4	9,9	11,5	10,5	9,4
Preferencje w PIT/PIT należny	42,4	40,8	37,5	36,4	37,8	–
Preferencje w CIT/CIT należny	34,2	34,0	38,0	45,1	47,1	–
Skutek budżetowy ulg w PIT/dochody podatkowe budżetu państwa	3,1	2,9	2,8	2,6	2,5	2,5
Skutek budżetowy ulg w CIT/dochody podatkowe budżetu państwa	1,1	1,2	1,1	1,3	1,2	1,1
Preferencje w PIT/dochody podatkowe budżetu państwa	8,3	7,9	7,6	8,0	8,2	–
Preferencje w CIT/dochody podatkowe budżetu państwa	4,4	4,4	4,4	5,2	5,6	–
Skutek budżetowy ulg w PIT/PKB	0,48	0,44	0,42	0,38	0,37	0,36
Skutek budżetowy ulg w CIT/PKB	0,16	0,19	0,17	0,19	0,18	0,16
Preferencje w PIT/PKB	1,28	1,23	1,16	1,17	1,22	–
Preferencje w CIT/PKB	0,68	0,68	0,66	0,76	0,83	–

Źródło: obliczenia własne na podstawie (*Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych...* 2011–2016, *Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób prawnych...* 2011–2016, *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej...* 2011–2016).

Tabela 12. Deficyt sektora finansów publicznych a ulgi podatkowe i preferencje podatkowe

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Deficyt sektora finansów publicznych (w mln zł)	85 106	56 337	37 560	48 354	39 615	43 990
(1) Skutek budżetowy ulg w PIT (w mln zł)	6876	6933	6870	6231	6423	6527
(2) Skutek budżetowy ulg w CIT (w mln zł)	2341	2953	2806	3226	3179	2937
(3) Razem 1 + 2 (w mln zł)	9217	9886	9676	9457	9602	9464
(4) Preferencje podatkowe w PIT (w mln zł)	18 552	19 213	18 904	19 383	21 002	–
(5) Preferencje podatkowe w CIT (w mln zł)	9886	10 730	10 806	12 620	14 296	–
(6) Razem 4 + 5 (w mln zł)	28 438	29 943	29 710	32 003	35 289	–
Relacja 1 + 2/deficyt sektora finansów publicznych (w %)	10,8	17,5	25,8	19,6	24,2	21,5
Relacja 4 + 5/deficyt sektora finansów publicznych (w %)	33,4	53,1	79,1	66,2	89,1	–

Źródło: obliczenia własne na podstawie (*Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych...* 2011–2016, *Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób prawnych...* 2011–2016, *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej...* 2011–2016).

podatkowych) w PIT oraz w CIT do dochodów podatkowych budżetu państwa stanowiła odpowiednio średnio 8% oraz 4,6% (tabela 11).

W badanych latach skutek budżetowy ulg podatkowych w PIT i CIT łącznie był zawsze mniejszy od wartości preferencji podatkowych w samym CIT i ok. dwukrotnie mniejszy niż wartość preferencji w PIT (tabela 12). Skoro (jak już wspomniano) stosowanie ulg i preferencji podatkowych powoduje redukcję dochodów podatkowych, to w warunkach istnienia deficytu sektora finansów publicznych przydatne jest zestawienie skutku budżetowego ulg oraz preferencji podatkowych z wielkością deficytu sektora finansów publicznych. Relacja skutku budżetowego ulg podatkowych w PIT i w CIT łącznie do wielkości deficytu sektora finansów publicznych kształtowała się różnie i wynosiła od 10,8% do 25,8%. Relacja preferencji podatkowych w PIT i w CIT łącznie do deficytu sektora finansów publicznych w latach 2010–2014 wahała się natomiast od 33,4% do 89,1%. Widoczna jest duża zmienność ukazanych relacji spowodowana głównie tym, że deficyt sektora finansów publicznych (rozumiany jako wartość bezwzględna ujemnego salda finansów publicznych) kształtował się różnie i charakteryzował większą zmiennością niż ulgi i preferencje podatkowe. Przedstawione relacje były wprawdzie najwyższe w 2012 r. i 2014 r., ale w tych latach deficyt sektora finansów publicznych był najniższy (nierównowaga była najmniejsza).

## 6. Podsumowanie

Zarówno ulgi podatkowe, jak i preferencje podatkowe w podatkach dochodowych sprzyjają realizacji pozafiskalnych funkcji podatków. Ich istnienie może ułatwić trudną sytuację wielu osób i firm, a także skłaniać podatników do działań, które w przyszłości okażą się korzystne dla gospodarki oraz społeczeństwa jako całości. Jednocześnie rezultatem wykorzystania ulg i preferencji podatkowych jest zmniejszenie dochodów podatkowych, co nie jest obojętne w sytuacji, gdy przez wiele kolejnych lat budżet zamyka się deficytem. Stosowanie tych instrumentów powinno być zatem przemyślane, a osiągnięte dzięki nim rezultaty analizowane w dłuższym przedziale czasu.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że w badanym okresie w podatku dochodowym od osób fizycznych ulgi od podatku (wśród których dominowała ulga na dzieci) zawsze przewyższały ulgi podatkowe od dochodu. W stosunku do 2010 r. wielkość ulg od dochodu i podatku łącznie była w 2014 r. niższa o 18,3%, a w 2015 r. niższa o 16,5%, co było spowodowane zmniejszeniem ulg podatkowych od dochodu (głównie ulgi z tytułu użytkowania sieci Internet). Skutek budżetowy ulg podatkowych łącznie był w 2014 r. niższy o 6,6% niż w 2010 r.,

a w 2015 r. niższy o 5,1%. Preferencje podatkowe w PIT (w strukturze których największe znaczenie miały ulga na dzieci oraz ulga z tytułu łącznego opodatkowania dochodów małżonków) wykazywały natomiast w badanym okresie tendencję rosnącą i były w 2014 r. wyższe o 13,2% niż w 2010 r.

Relacja skutku budżetowego ulg podatkowych w PIT do PIT należnego wynosiła średnio 13,1%, a relacja preferencji w PIT do PIT należnego 39%, a zatem była blisko 3 razy większa.

W podatku dochodowym od osób prawnych ulgi podatkowe od dochodu i podstawy opodatkowania (wśród nich największa była ulga z tytułu strat z lat ubiegłych) zdecydowanie dominowały nad ulgami od podatku, gdyż stanowiły średnio 99,5% ulg razem. Wielkość ulg razem w stosunku do 2010 r. była w 2014 r. o 39% większa, a w 2015 r. większa o 24,1%, natomiast skutek budżetowy ulg razem był wyższy odpowiednio o 35,8% oraz o 25,5%. Preferencje podatkowe w CIT (w strukturze których największe znaczenie miały preferencje z tytułu strat z lat ubiegłych oraz specjalnych stref ekonomicznych) w badanym okresie wykazywały tendencję rosnącą i w 2014 r. były wyższe o 44,6% niż w 2010 r. Relacja skutku budżetowego ulg podatkowych w CIT do CIT należnego była równa średnio 9,8%, a relacja preferencji w CIT do CIT należnego średnio wynosiła 39,7%, czyli była ok. 4 razy większa. Wprawdzie ilościowo skutek budżetowy ulg podatkowych w PIT przewyższał skutek budżetowy ulg podatkowych w CIT, ale skutek budżetowy ulg podatkowych w CIT wzrósł bardziej. Podobnie było w przypadku preferencji podatkowych. Były one wyższe w PIT niż w CIT, lecz preferencje podatkowe w CIT wzrosły bardziej. W latach 2010–2015 relacja skutku budżetowego ulg w PIT (CIT) do dochodów podatkowych budżetu państwa wahała się w granicach od 2,5% do 3,1% (od 1,1% do 1,3%), relacja preferencji podatkowych w PIT (CIT) do dochodów podatkowych budżetu państwa mieściła się w przedziale od 7,6% do 8,3% (od 4,4% do 5,6%).

Przeprowadzona analiza pozwoliła ustalić rząd wielkości ulg i preferencji podatkowych, a także ukazała ich skutki finansowe, co stanowi podstawę do rozwinięcia badań w tym zakresie. Istnieje potrzeba spójnej analizy omówionych instrumentów i podjęcia decyzji w sprawie ewentualnej ich korekty. Z jednej strony chodzi o wspomaganie właściwego pełnienia przez podatki funkcji pozafiskalnych (bez zbytniego nasilania złożoności systemu podatkowego), a z drugiej o zwiększenie przejrzystości gospodarowania środkami publicznymi, przy czym obie te sprawy w praktyce nie są łatwe do pogodzenia.

## Literatura

Dziemianowicz R.I., Wyszowski A., Budlewska R. (2014), *Tax expenditures jako ukryta forma wydatków publicznych*, „Gospodarka Narodowa”, nr 3.

- Gaudemet P.M. (1989), *Finanse publiczne*, PWE, Warszawa.
- Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych*, raporty za lata 2010–2015 (2011–2016), Ministerstwo Finansów, Warszawa.
- Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób prawnych*, raporty za lata 2010–2015 (2011–2016), Ministerstwo Finansów, Warszawa.
- Owsiak S. (2017), *Finanse publiczne. Współczesne ujęcie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Preferencje podatkowe w Polsce*, raporty za lata 2010–2014 (2011–2015), Ministerstwo Finansów, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, 2010–2015 (2011–2016), GUS, Warszawa.
- Stiglitz J.E. (2004), *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz.U. nr 1137, poz. 926.
- Wolański R. (2009), *System podatkowy w Polsce*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.

## **Tax Relief and Tax Preferences in Income Tax in Poland**

(Abstract)

The article presents tax relief and tax preferences in income taxes (PIT and CIT) in Poland in the years 2010–2015. Tax relief is understood as the possibility of reducing the earned income or calculated tax by certain amounts (mainly under the Act on tax). Income relief reduced the amount of the tax base, and thus indirectly affected the amount of tax. On the other hand, tax relief led to a tax reduction by the amount of the relief. In turn, tax preferences were interpreted as derogations from the country's tax standard.

Both tax relief and tax preferences are an important instrument of fiscal policy that is conducive to implementing tax regulatory and stimulating functions. However, they cause a decrease in budget tax revenues, if to varying degrees. The article characterises the size, structure and tendency of the development of tax relief and preferences, as well as the extent to which they have contributed to the reduction of budget revenue from personal income tax and corporate income tax.

**Keywords:** tax reliefs, tax preferences, budget revenues, income taxes.





| Krzysztof Kil

# Wpływ restrykcyjności regulacji nadzorczych na stabilność banków spółdzielczych w krajach Unii Europejskiej

## Streszczenie

Celem przedstawionych w artykule badań była identyfikacja determinant stabilności finansowej banków spółdzielczych w Unii Europejskiej w latach 2008–2015 ze szczególnym uwzględnieniem wpływu restrykcyjności działań regulacyjnych na stabilność finansową banków spółdzielczych w krajach UE. W artykule dokonano przeglądu badań determinant stabilności banków spółdzielczych oraz przedstawiono wyniki wywiadów pogłębionych dotyczących czynników wpływających na stabilność tych podmiotów w ocenie kadry zarządzającej oraz przedstawicieli sieci bezpieczeństwa finansowego. W badaniach panelowych obejmujących 1753 banki spółdzielcze w krajach UE wykazano, że w krajach o wyższym poziomie restrykcyjności regulacji nadzorczych obserwuje się wyższe wartości wskaźników adekwatności kapitałowej banków spółdzielczych. Jednocześnie potwierdzono negatywny wpływ intensywności regulacji bankowych w kraju na stabilność banków spółdzielczych mierzonych indeksem *MLPS*. Wykorzystanie miernika opartego na szerszej definicji stabilności finansowej wskazuje zatem, że długookresowe zwiększanie restrykcyjności regulacji przez podmioty sieci bezpieczeństwa finansowego pomimo zwiększania bazy kapitałowej banków doprowadza do pogorszenia wielokryterialnej oceny stabilności finansowej.

**Słowa kluczowe:** banki spółdzielcze, stabilność finansowa, regulacje bankowe, kraje UE.

**Klasyfikacja JEL:** G01, G21, G28.

## 1. Wprowadzenie

W następstwie globalnego kryzysu finansowego 2007–2009 obserwowany jest znaczny wzrost zainteresowania problematyką stabilności finansowej na całym świecie oraz zmiana jej paradygmatu (Szambelańczyk 2010, s. 39–65). W warunkach kryzysu finansowego zapewnienie stabilności finansowej banków nabiera szczególnego znaczenia. System finansowy jest bowiem nie tylko usługodawcą i dostarczycielem kapitału, ale także stabilizuje podstawowe funkcje w gospodarce (Alińska 2012, s. 23).

Praktyka ponoszenia kosztów ewentualnej upadłości instytucji finansowej w głównej mierze przez podatników, a nie przez jej właścicieli, sprawia, że stabilność systemu finansowego, w szczególności zaś bankowego, zaczęła być rozpatrywana w kategoriach dobra publicznego. Uwypukliło to z jednej strony potrzebę implementowania i egzekwowania mechanizmów ograniczających pokusę podejmowania nadmiernie ryzykownej działalności przez zarządy pośredników finansowych, jakimi są banki (tzw. normy ostrożnościowe), a z drugiej – znaczenie narzędzi odpowiednio wcześniej sygnalizujących pogarszającą się sytuację banków w obszarze stabilności finansowej, mogącą prowadzić do upadłości. Właściwy pomiar stabilności finansowej umożliwia podjęcie działań prewencyjnych, co pozwala zredukować konsekwencje zarówno dla budżetu państwa w przypadku udzielania pomocy publicznej, jak i dla gospodarki w przypadku upadłości banków (Gradoń 2014, s. 254–266). Doświadczenia pokryzysowe zrodziły potrzebę nowego podejścia do szacowania ryzyka i stabilności banków, w szczególności wypracowania nowych technik i metod analizy zagrożeń oraz wrażliwości banków na ryzyko (Miklaszewska 2011b, s. 125).

W literaturze przedmiotu jako jedną z przyczyn globalnego kryzysu finansowego 2007–2009 wskazuje się problemy w obszarze regulacji i nadzoru nad rynkiem bankowym (Dam 2010, s. 581; Merrouche i Nier 2010). Jako działania zaradcze wskazano wprowadzenie wielu istotnych zmian w sferze regulacyjnej sektora bankowego (Maciejewski 2014, s. 102–104). W latach 2011–2016 w obszarze rynku finansowego Unii Europejskiej podjęto prace nad 56 regulacjami, przy czym 37 zostało już wdrożonych<sup>1</sup>.

Jednocześnie zwraca się uwagę, że tworzeniu pokryzysowych regulacji towarzyszył niekiedy pośpiech wynikający z obaw przed powrotem kryzysu finansowego i niska jakość tych regulacji, rozumiana m.in. jako nieprecyzyjność, niezrozumiałość czy wadliwość definiowanych pojęć (Masiukiewicz i Morawska 2015, s. 69). Nowe regulacje makro- i mikroostrożnościowe są w znacznej mierze wyni-

---

<sup>1</sup> K. Pietraszkiewicz, prezentacja przedstawiona w ramach spotkania koordynatorów programu Nowoczesne Zarządzanie Biznesem, Warszawa, 21 czerwca 2017 r.

kiem negatywnej weryfikacji dotychczasowych struktur nadzorczych w krajach wysoko rozwiniętych. Kraje Europy Środkowo-Wschodniej natomiast nie miały potrzeby tak istotnej modyfikacji struktur nadzorczych i regulacyjnych jak kraje wysoko rozwinięte, ale musiały przystosować się do nowych rozwiązań (Mikłaszewska 2011a, s. 55–56).

W literaturze podkreśla się, że zasada proporcjonalności w dotychczasowym procesie legislacyjnym była mocno marginalizowana (Kasiewicz i Kurkliński 2014, s. 234). Oznacza to jednakowe traktowanie bardzo dużych banków z liczną siecią powiązań transgranicznych (o znaczeniu systemowym) i niewielkich lokalnych instytucji kredytowych. Banki spółdzielcze działające w Unii Europejskiej są przykładem małych podmiotów depozytowo-kredytowych, których obowiązki regulacyjne i sprawozdawcze są niemal takie same jak dużych banków o globalnym charakterze. Lokalny charakter działalności banków spółdzielczych wynika z ograniczonego obszaru działania, zakresu oferty produktowej, troski o lokalną społeczność, więzi między klientami a bankiem oraz misji (Nowacka i Szewczyk-Jarocka 2015, s. 185–192).

W literaturze przedmiotu podkreśla się, że kryzys finansowy miał mniejsze znaczenie dla stabilności banków spółdzielczych niż komercyjnych (Książopolski 2013, s. 81). W powszechnej opinii przedstawiciele sektora banków spółdzielczych za jedną z najważniejszych przyczyn pogorszenia się w okresie pokryzysowym stabilności tej grupy podmiotów uważa się zmiany regulacyjne, w tym zwiększenie obciążeń sprawozdawczych oraz konieczność modyfikacji modelu biznesowego.

Nie ma konsensusu w zakresie definiowania stabilności finansowej. Zróżnicowanie koncepcyjne dotyczy przede wszystkim tego, czy definicja dotyczy stabilności finansowej konkretnej instytucji finansowej (ujęcie mikroekonomiczne), rynku finansowego (w szczególności rynku bankowego), czy całego systemu finansowego (Rogowski i Mesjasz 2012, s. 23–24). Po analizie literatury oraz stanowiska przedstawicieli sieci bezpieczeństwa finansowego i kadry zarządzającej banków spółdzielczych uznano, że w dalszej części artykułu stabilność finansowa banku spółdzielczego definiowana będzie w perspektywie mikroekonomicznej, zgodnie z koncepcją, którą zaproponowali I.R. Diaconu i D.C. Oanea (2015, s. 488–495). W koncepcji tej stabilność finansowa banku jest postrzegana dwójako – jako zdolność banku do efektywnej alokacji zasobów w czasie i przestrzeni oraz do właściwej oceny i zarządzania ryzykiem finansowym.

Celem przedstawionych w niniejszym artykule badań jest identyfikacja determinant stabilności banków spółdzielczych w Unii Europejskiej w latach 2008–2015 ze szczególnym uwzględnieniem wpływu restrykcyjności działań regulacyjnych na stabilność finansową banków spółdzielczych w krajach UE.

## 2. Przegląd badań na temat determinant stabilności banków spółdzielczych

Banki spółdzielcze różnią się znacznie od banków komercyjnych, dlatego różne są często również czynniki wpływające na ich stabilność finansową (Fiordelisi i Mare 2014). G. Ferri (2012) jako istotną przyczynę wyższej oceny stabilności banków spółdzielczych w stosunku do ich komercyjnych konkurentów wskazał przede wszystkim rozbudowaną bazę depozytową oraz lepszy monitoring ekspozycji kredytowych, wynikający z bliskiej współpracy i znajomości klientów. Przeprowadzone w 2015 r. badania dotyczące rumuńskiego sektora banków spółdzielczych w latach 2008–2013 wykazały m.in. istotny statystycznie wpływ wartości wskaźnika *L/D* (kredyty/depozyty sektora niefinansowego) oraz brak wpływu dynamiki wzrostu gospodarczego na stabilność finansową tych podmiotów.

Badania oparte na kwartalnych danych o bankach spółdzielczych i systemie bankowym przeprowadził S. Kozak (2010). Jako zmienne charakteryzujące stabilność banków spółdzielczych wykorzystał współczynnik wypłacalności *CAR*, tj. relację kapitałów własnych do aktywów ważonych ryzykiem, oraz wskaźnik kredytów zagrożonych *NPL*. Zgodnie z wynikami badań współczynnik wypłacalności banków spółdzielczych wzrastał w okresach obniżającej się dynamiki PKB. Taka zależność może oznaczać, że banki spółdzielcze w okresie globalnego kryzysu miały w stosunku do banków komercyjnych przewagę w postaci bardzo szerokiego dostępu do stosunkowo tanich źródeł finansowania, tj. depozytów gospodarstw domowych. Pozwalało im to generować zyski netto przeznaczane na podwyższenie kapitałów własnych. Drugim źródłem tej zależności jest fakt inwestowania przez banki spółdzielcze istotnej części aktywów w lokaty w bankach zrzeszających, obarczone znacznie niższym poziomem ryzyka kredytowego niż inwestycje w kredyty dla sektora niefinansowego. Wniosek ten jest zbieżny z wynikami badań, które przeprowadzili H. Hesse i M. Čihák (2007), oraz wnioskami zawartymi w raporcie World Council of Credit Unions (*Cooperative...2009*), z których wynika, że banki spółdzielcze są bardziej stabilne niż banki komercyjne, szczególnie w okresie kryzysów finansowych. Z kolei stabilność banków oceniana za pomocą *NPL*, zgodnie z wynikami badań, była w okresie kryzysu pozytywnie skorelowana z dynamiką przyrostu PKB. Oznacza to, że w okresach wzrostu dynamiki przyrostu PKB banki zwiększają wartość nowo udzielanych kredytów i tym samym obniżają udział kredytów zagrożonych w banku. W stosunku do wszystkich zmiennych objaśnianych wpływ aktywności na rynku akcji i wartości głównych indeksów giełdowych okazał się minimalny, choć w większości przypadków istotny statystycznie (Kozak 2010, s. 260–262).

Ł. Kozłowski w 2015 r. przeprowadził także analizy determinant stabilności banków spółdzielczych (mierzonej przede wszystkim wartością wskaźnika *NPL*)

działających w Polsce w latach 2007–2013 (Kozłowski 2015, s. 180–199). W zakres analiz włączono zmienne opisujące funkcjonowanie banków spółdzielczych w kontekście kosztów działania (w relacji do sumy bilansowej), tworzonych odpisów aktualizacyjnych z tytułu utraty wartości, odnotowywanej marży odsetkowej netto, rentowności (mierzonej *ROA* i *OROA*), dynamiki aktywów (w ujęciu urealnionym), wielkości banku (logarytm aktywów), struktury jego aktywów i pasywów (udział kapitału własnego w pasywach oraz należności z tytułu kredytów w aktywach), a także modelu biznesowego (udział wyniku z tytułu prowizji w wyniku działalności bankowej). Ponadto w modelu wykorzystano zmienne makroekonomiczne: poziom wynagrodzeń, aktywność gospodarczą ludności, stopę bezrobocia oraz gęstość zaludnienia na terenach funkcjonowania każdego z analizowanych banków spółdzielczych. Włączono także charakterystyki konkurencji na rynku lokalnym (w promieniu 2,5 km) – mediany liczby konkurentów (banków komercyjnych, SKOK-ów oraz banków spółdzielczych), z jakimi mierzą się jego poszczególne placówki. Jednym z najistotniejszych wniosków płynących z analiz dotyczy negatywnego wpływu obecności SKOK-ów i budowanej przez nie konkurencji na stabilność banków spółdzielczych. W obliczu konkurencji ze strony kas, prowadzących stosunkowo liberalną politykę pożyczkową skutkującą wysokim udziałem należności przeterminowanych w portfelu pożyczkowym, banki spółdzielcze rozluźniały politykę kredytową i podejmowały większe ryzyko (Kozłowski 2015, s. 180–199).

Na podstawie wywiadów pogłębionych (o charakterze pogładowym) przeprowadzonych w 2017 r. należy stwierdzić, że opinia dotycząca determinant stabilności finansowej wskazywanych przez prezesów banków spółdzielczych oraz przedstawicieli podmiotów sieci bezpieczeństwa finansowego w Polsce jest zróżnicowana. Jednym z najczęściej wskazywanych czynników oddziałujących na poziom stabilności finansowej tych podmiotów jest poziom rynkowych stóp procentowych (tabela 1).

Tabela 1. Determinanty stabilności finansowej banków spółdzielczych wskazywane przez kadrę zarządzającą banków spółdzielczych oraz przedstawicieli sieci bezpieczeństwa finansowego w Polsce (na podstawie wywiadów pogłębionych)

Oznaczenie banku	Czynniki makroekonomiczne	Czynniki mikroekonomiczne
BS Krasnystaw	Czynniki w zakresie poziomu stóp procentowych, tempa wzrostu polskiej gospodarki, kształtowania się wskaźnika poziomu usług i cen konsumpcyjnych, sytuacji na rynku pracy, pozycji finansowej gospodarstw domowych oraz kondycji sektora przedsiębiorstw	Poziom kapitałów własnych najwyższej jakości CET1, poziom depozytów stabilnych oraz aktywów wysoko płynnych, poziom ryzyka kredytowego, w tym przede wszystkim jakość należności i zobowiązań pozabilansowych, a także efektywność działania,

cd. tabeli 1

Oznaczenie banku	Czynniki makroekonomiczne	Czynniki mikroekonomiczne
	niefinansowych. Nie bez wpływu pozostają: kursy wymiany walut, czynniki polityczno-prawne związane z otoczeniem regulacyjnym, czynniki społeczne związane z demografią oraz zakres terytorialny prowadzonej działalności	w tym zyskowność i efektywność kosztowa oraz jakość zarządzania. Istotne wśród czynników bezpośredniego oddziaływania są też efektywność i rodzaje stosowanych mechanizmów kontrolujących ryzyko
BS Grudusk	Podstawowe stopy procentowe, podatki, inflacja	Zapotrzebowanie na akcję kredytową i jakość portfela kredytowego
BS Starogard	Poziom rynkowych stóp procentowych; polityka pieniężna NBP w zakresie stóp procentowych	Poziom depozytów w relacji do kredytów; kondycja finansowa dużych kredytobiorców
Śląski BS „Silesia” w Katowicach	Stopy procentowe, stabilność gospodarcza branży dominującej w regionie działania; stabilność regulacji zewnętrznych	Polityka kapitałowa, umiarkowany rozwój skoncentrowany na terenie Śląska i sposób zarządzania bankiem
Wojciech Kwaśniak KNF/NBP	Fundamentalne znaczenie ma poziom stóp procentowych oraz zasady obciążeń podatkowych (głównie w zakresie uznawania odpisów na utratę wartości jako kosztu uzyskania przychodu do celów podatkowych). Istotne znaczenie mają koszty regulacyjne	Czynniki jakościowe związane z jakością zarządzania bankiem oraz dostępem banku do kapitału, płynności oraz technologii
Jan Szamblańczyk BFG	Poziom bezrobocia na terenie działalności banku, poziom stóp procentowych, tempo zmian PKB, obciążenie kosztami działalności BFG na rzecz gwarantowania depozytów i działalności <i>resolution</i>	Jakość działalności kredytowej (ryzyko kredytowe), ekonomika banku (efektywność działalności), brak możliwości rekapitalizacji w przypadku powstania strat (adekwatność kapitałowa). W dłuższej perspektywie wszystkie one są pochodną kompetencji kadr banku

Źródło: opracowanie własne na podstawie wywiadów pogłębionych przeprowadzonych w 2017 r. z kadrą zarządzającą wybranych banków spółdzielczych oraz z przedstawicielami sieci bezpieczeństwa finansowego w Polsce.

Brak jednoznacznej oceny w zakresie istotności oraz kierunku oddziaływania poszczególnych zmiennych na stabilność finansową banków spółdzielczych stanowi jedną z istotnych przesłanek analizy tego problemu w dalszej części pracy.



### 3. Charakterystyka badań

Badania panelowe nad stabilnością banków spółdzielczych w krajach Unii Europejskiej omówione w artykule dotyczą lat 2008–2015 i prowadzone były na podstawie danych pozyskanych z bazy Bankscope obejmującej 1753 banki<sup>2</sup>. Analizy przeprowadzono zarówno w całej grupie banków, jak i w podziale na banki działające w dwóch typach krajów: grupa 1 – o dużym znaczeniu banków spółdzielczych jako kredytodawców dla sektora niefinansowego (ponad 10% udziału w należnościach z tytułu kredytów dla sektora bankowego), 1582 podmioty, oraz grupa 2 – o mniejszym znaczeniu banków spółdzielczych w finansowaniu rynku niefinansowego (do 10% udziału w należnościach z tytułu kredytów całego sektora bankowego), 171 podmiotów. Do pierwszej grupy zaliczono banki spółdzielcze działające we Francji, Włoszech, Austrii, Finlandii, na Cyprze, w Holandii, Danii, Luksemburgu i Niemczech. Banki spółdzielcze działające w pozostałych krajach zostały przyporządkowane do drugiej grupy (por. rys. 1). Z uwagi na braki w danych oraz występowanie obserwacji nietypowych ostateczna liczba banków włączonych do analizy w przypadku poszczególnych modeli jest mniejsza, określona każdorazowo liczbą obserwacji.

Do przeprowadzenia testów statystycznych zdecydowano się zastosować dynamiczne modele panelowe. Wybór metody badawczej wynikał z faktu, że zebrane dane mają charakter danych panelowych, co oznacza możliwość obserwacji zmian w dwóch przekrojach jednocześnie, tj. w przekroju jednostek i czasu (Baltagi 2013). Podstawową zaletą tego typu danych jest to, że ich wykorzystanie w konstrukcji i estymacji modeli ekonometrycznych ułatwia weryfikację hipotez, zwiększa liczbę stopni swobody i redukuje problem współliniowości danych, a także ogranicza lub eliminuje obciążenie estymatorów (Dańska-Borsiak 2011, s. 19–20).

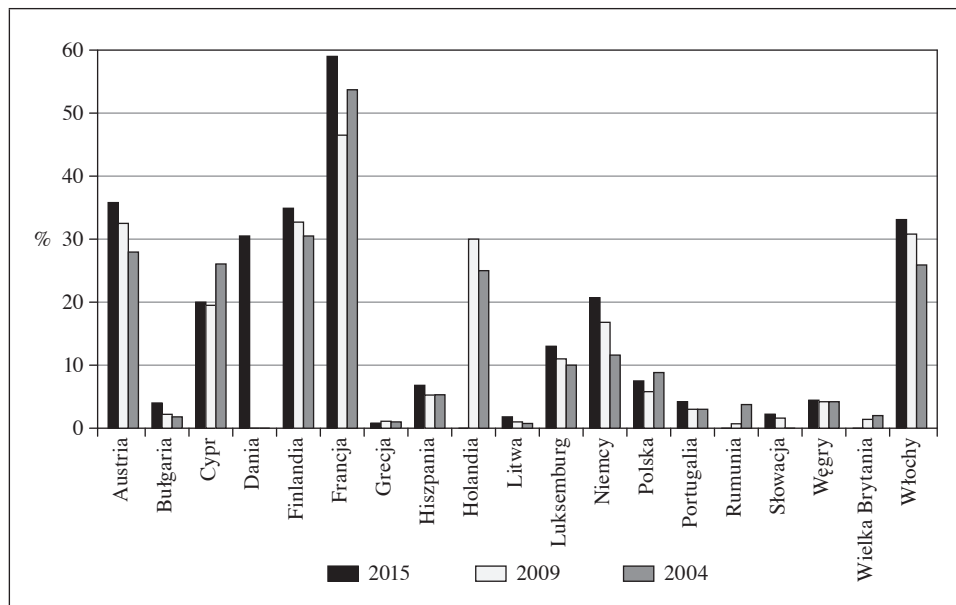
Modele zostały wyestymowane z wykorzystaniem uogólnionej metody momentów w wersji GMM-SYS. Wśród zalet tej metody należy wskazać brak założeń o ścisłej egzogeniczności regresorów, dzięki czemu można uwzględnić opóźnione wartości zmiennej zależnej, co nie jest możliwe w przypadku statycznych modeli panelowych (z efektami ustalonymi oraz z efektami losowymi indywidualnymi) (Kozłowski 2015, s. 2015). Estymator GMM-SYS daje w podobnych przypadkach bardziej wiarygodne i precyzyjne wyniki (Baltagi 2013).

W celach diagnostycznych wykorzystano test Sargana dla metody dwukrokowej oraz testy autokorelacji Arellano-Bonda dla pierwszych różnic:  $AR(1)$  oraz

---

<sup>2</sup> W bazie Bankscope dostępne są dane jedynie ok. 30% banków spółdzielczych działających w Unii Europejskiej, co należy uwzględnić przy ostatecznej interpretacji wyników. W szczególności brakuje danych dla banków działających w Polsce, co utrudnia prowadzenie analiz porównawczych.

$AR(2)$ , których wyniki pozwoliły na przeprowadzenie prawidłowego wnioskowania statystycznego.



Rys. 1. Siła rynkowa banków spółdzielczych (mierzona udziałem w portfelu kredytów sektora bankowego udzielonych sektorowi niefinansowemu) w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 2004, 2009 i 2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EACB (<http://www.eacb.coop/en/cooperative-banks/key-figures.html>, data dostępu: 22.02.2017).

Ostateczny kształt estymowanych dynamicznych modeli regresji dany jest równaniem:

$$STAB_{it} = a_0 + a_1 \cdot STAB_{it-1} + a_2 \cdot ZM.MAKRO_{it} + a_2 \cdot ZM.MIKRO_{it} + ZM.REGUL_{it} + v_{it},$$

gdzie:

$STAB$  – jedna z miar stabilności finansowej wykorzystana w badaniach,

$ZM.MAKRO_{it}$  – wektor wartości zmiennych makroekonomicznych kraju i sektora, wpływających na stabilność banku spółdzielczego w okresie  $t$ ,

$ZM.MIKRO_{it}$  – wektor zmiennych kontrolnych charakteryzujących specyfikę działania konkretnego banku spółdzielczego,

$ZM.REGUL_{it}$  – wektor zmiennych opisujących intensywność regulacji w sektorach bankowych poszczególnych krajów,

$v_{it}$  – czynnik losowy dla banku  $i$  w okresie  $t$ .

Zmienne do modelu zostały dobrane na podstawie analiz literatury przedmiotu, wywiadów pogłębionych oraz metod statystycznych. Charakterystykę zmiennych wykorzystanych w badaniach przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Charakterystyka zmiennych wykorzystanych w badaniach panelowych stabilności banków spółdzielczych w krajach Unii Europejskiej w latach 2006–2015

Zmienna	Opis	Źródło danych
Zmienne objaśniane ( <i>STAB</i> )		
<i>TCR</i>	Łączny współczynnik kapitałowy ( <i>total capital ratio</i> ) – miara stabilności oparta na wypłacalności banku w szerokim ujęciu	Bankscope
<i>T1R</i>	Współczynnik kapitału wysokiej jakości ( <i>tier 1 ratio</i> ) – miara stabilności oparta na wypłacalności banku w wąskim ujęciu	
<i>Z-score</i>	Miara odległości od bankructwa – miara stabilności oparta na poziomie dźwigni i stabilności wyników działania banku	Obliczenia własne na podstawie danych z Bankscope
<i>MLP score</i>	<i>Multi level performance score</i> – miara stabilności oparta na pięciu wskaźnikach bezpieczeństwa i rentowności, autorska koncepcja E. Miklaszewskiej i K. Kila (2016)	
Zmienne objaśniające – charakterystyki makroekonomiczne		
<i>KR_PKB</i>	Relacja kredytów dla sektora niefinansowego do PKB – miara rozwoju rynku bankowego w poszczególnych krajach	Bank Światowy ( <a href="http://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.DOMS.GD.ZS">http://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.DOMS.GD.ZS</a> , data dostępu: 15.02.2017)
<i>CPI</i>	Zharmonizowany indeks cen konsumenckich ( <i>HICP</i> ) – miara inflacji stosowana w krajach UE	Eurostat ( <a href="http://ec.europa.eu/eurostat/web/hicp/data/database">http://ec.europa.eu/eurostat/web/hicp/data/database</a> , data dostępu: 17.02.2017)
<i>HHI</i>	<i>Herfindahl-Hirschman index</i> – miara koncentracji sektora bankowego	EBC ( <i>consolidated banking data</i> )
<i>PKB</i>	Dynamika PKB w ujęciu średniorocznym w kraju – miara tempa wzrostu gospodarczego	Eurostat ( <a href="http://ec.europa.eu/eurostat/web/gdp/data/database">http://ec.europa.eu/eurostat/web/gdp/data/database</a> , data dostępu: 17.02.2017)
<i>SP</i>	Jednomiesięczna stopa procentowa rynku międzybankowego – miara kosztu finansowania rynku międzybankowego	Eurostat ( <a href="http://ec.europa.eu/eurostat/web/gdp/data/database">http://ec.europa.eu/eurostat/web/gdp/data/database</a> , data dostępu: 17.02.2017)

cd. tabeli 2

Zmienna	Opis	Źródło danych
Zmienne objaśniające – charakterystyki mikroekonomiczne		
<i>L_AK</i>	Logarytm wartości aktywów banku – miara wielkości banku	Obliczenia własne na podstawie danych z Bankscope
<i>NIM</i>	Marża odsetkowa netto – miara efektywności działania banku	Bankscope
<i>ROE</i>	Przeciętna stopa zwrotu z kapitałów własnych – miara rentowności	
<i>C_I</i>	Relacja kosztów do przychodów – miara efektywności kosztowej	
<i>AP_DK</i>	Relacja aktywów płynnych do depozytów krótkoterminowych – miara płynności banku	
<i>NPL</i>	Udział kredytów z utratą wartości w portfelu kredytowym banku – miara ryzyka kredytowego banku	
<i>K_A</i>	Udział kredytów w aktywach – miara poziomu zaangażowania kredytowego banku	Obliczenia własne na podstawie danych z Bankscope
<i>WO_WNO</i>	Relacja wyniku odsetkowego netto do wyniku nieodsetkowego – charakterystyka modelu biznesowego banku	
<i>DEP_WZ</i>	Dynamika wzrostu depozytów – miara zagrożenia paniką bankową (tzw. run na bank)	
Zmienne objaśniające – charakterystyki regulacji		
<i>RESTR_REG</i>	Indeks restrykcyjności regulacji skonstruowany na podstawie badań ankietowych Banku Światowego <i>Bank Regulation and Supervision Survey</i> (BRSS)	K. Sum (2015, s. 207–236)
<i>REG_GLOB</i>	Indeks globalnych zmian regulacyjnych – roczna liczba zmian obliczona na podstawie danych kwartalnych	<i>Banking Compliance Index – Regulatory Changes</i> ( <a href="https://cdn2.hubspot.net/hubfs/40143/BCI_Report_Q1_2017_.pdf?t=1495061834808">https://cdn2.hubspot.net/hubfs/40143/BCI_Report_Q1_2017_.pdf?t=1495061834808</a> , data dostępu: 17.02.2017)

Źródło: opracowanie własne.

Analizowane banki różnią się istotnie pod względem wielkości, modelu działalności oraz rentowności i stabilności.

Do analizy regulacji sektora bankowego wykorzystano m.in. wyniki badań ankietowych BRSS przeprowadzonych przez Bank Światowy w ramach czterech

edycji – w latach 2001, 2003, 2007 oraz 2012. Badania zawierają blisko 300 pytań i dostarczają informacji na temat regulacji i nadzoru bankowego w 143 krajach świata. Badania z 2012 r. obejmują okres 2008–2010, a zatem pozwalają porównać stan regulacji i nadzoru bankowego w okresie przedkryzysowym i pokryzysowym w dużej grupie krajów (Čihák i in. 2012). Analizy przeprowadzone przez Bank Światowy charakteryzują się wysokim poziomem staranności wykonania. Ankiety zostały wysłane do najwyższych rangą przedstawicieli w głównej agencji regulacyjnej w każdym kraju. W każdym przypadku, gdy w uzupełnionych przez nadzorców kwestionariuszach ankietowych pojawiały się sprzeczne lub mylące odpowiedzi na pytania, autorzy sprawdzali podwójnie informacje zarówno przez kontakty z organami regulacyjnymi w danym kraju, jak i odnosząc się do innych źródeł (Kara 2016).

Na podstawie serii testów statystycznych wyników badań ankietowych BRSS przeprowadzonych przez Bank Światowy w 2012 r. potwierdzono znaczące różnice w kilku aspektach regulacji i nadzoru pomiędzy krajami, w których wystąpił silny kryzys sektora bankowego w latach 2007–2009, a krajami, w których nie obserwowano zjawisk kryzysowych w sektorze bankowym. Po pierwsze, kraje dotknięte kryzysem sektora bankowego posiadały mniej rygorystyczne definicje kapitału regulacyjnego i niższe rzeczywiste wskaźniki kapitałowe. Po drugie, banki w krajach, gdzie wystąpił kryzys, objęte były mniejszą liczbą ograniczeń w obszarze działalności okołobankowej (ubezpieczenia, inwestycje w nieruchomości). Po trzecie, przepisy dotyczące procedur w zakresie ekspozycji kredytowych z utratą wartości były w tej grupie krajów mniej rygorystyczne. W krajach dotkniętych kryzysem obserwowano ponadto słabsze bodźce dla rynkowego monitorowania ryzyka banków (Čihák i in. 2012).

Na podstawie wyników przedstawionych przez K. Sum (2016, s. 1–40) skonstruowano zagregowany indeks restrykcyjności regulacji. Autorka przypisała punktację do poszczególnych obszarów analiz regulacyjno-nadzorczych zgodnie z metodologią zastosowaną w pracy (Barth, Caprio i Levine 2004, s. 205–248) – wyższe oceny przyporządkowane zostały bardziej rygorystycznym regulacjom w poszczególnych krajach UE. Większość odpowiedzi o charakterze tak / nie uwzględnionych w tych analizach dotyczyło pytań o istnienie określonych przepisów prawnych. Odpowiedziom przypisywano 0 pkt w przypadku liberalnych regulacji i 1 pkt w przypadku surowych przepisów. W przypadku pytań o zakres regulacji (z możliwością wyboru jednej lub kilku opcji ze zbioru alternatyw) przyjęto punktację z przedziału 1–4 pkt, gdzie wyższe wartości wskazują na większą restrykcyjność regulacji. Ocenę regulacji oparto na analizie głównych składowych, a ostateczne wyniki oparte są na pierwszym głównym składniku każdej grupy.

Poziom restrykcyjności regulacji dla sektorów bankowych obliczony na podstawie badań Banku Światowego z 2012 r. w poszczególnych krajach został

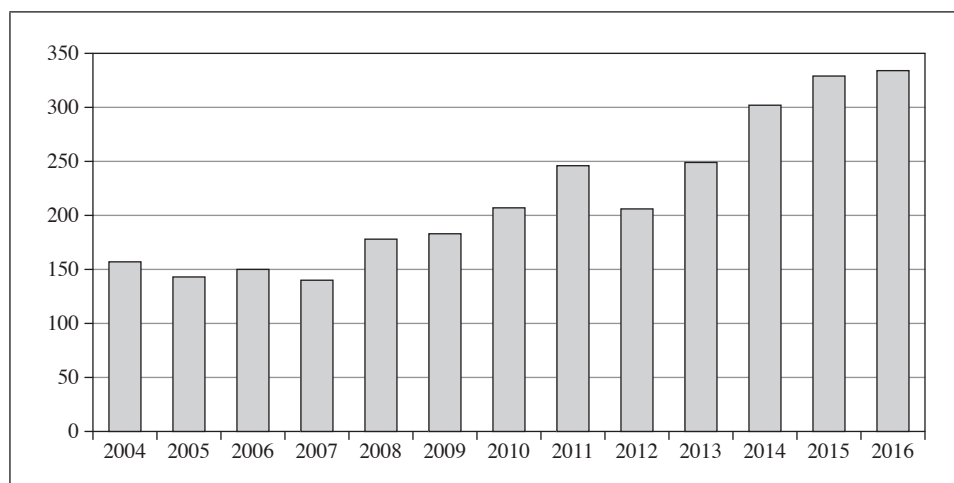
Tabela 3. Ocena restrykcyjności regulacji sektora bankowego w krajach Unii Europejskiej w latach 2012 i 2008

Kraj	Kategorie oceny (2012 r.)										Ocena łączna (średnia) 2012 r.	Ocena łączna (średnia) 2008 r.
	regulacje licencyjne	adekwatność kapitałowa	wymagania w zakresie audytu	wymagania w zakresie płynności	wymagania w zakresie działalności	klasyfikacja aktywów	gwarancja depozytów	regulacje dla banków zagrożonych upadłością	nadzór			
Austria	0,13	-0,21	-0,68	-0,38	0,9	-0,06	-0,22	0,02	.	-0,06	0,39	
Belgia	0,4	-0,06	-0,25	0,28	0,44	.	-0,2	0,34	-1,12	-0,02	0,23	
Bułgaria	-0,03	2,49	-0,58	0,54	-0,12	-0,14	0,09	0,38	0,39	0,34	-0,16	
Cypr	0,39	-0,28	0,77	-0,03	0,64	-0,36	0,03	0,54	-0,43	0,14	1,67	
Dania	-1,42	-0,13	-0,03	-0,44	0,32	.	-0,47	0,54	-0,21	-0,23	0,18	
Estonia	0,12	1,52	-0,23	-0,94	-2,29	-0,04	-0,4	0,28	.	-0,25	0,00	
Finlandia	-0,77	-0,16	-0,22	-0,53	-0,3	-0,04	-0,54	-0,65	0,38	-0,31	-0,04	
Francja	0,31	-0,18	0,71	0,44	-0,1	-0,07	0,61	0,68	.	0,30	0,65	
Niemcy	-2,9	-0,14	-2,22	0,12	0,37	0,8	0,77	0,26	.	-0,37	-0,61	
Grecja	0,27	-0,3	0,19	-0,56	0,8	0,02	0,13	0,53	-0,31	0,09	0,13	
Węgry	0,38	-0,1	-0,47	0,33	0,22	0,06	-0,42	0,6	0,17	0,09	0,10	
Irlandia	0,23	-0,31	-0,9	-0,15	0,16	.	0,58	-0,54	-0,57	-0,19	-1,01	
Włochy	0,25	-0,27	0,61	0,69	-0,47	-0,13	.	0,29	0,3	0,16	0,18	
Litwa	0,53	-0,09	0,39	0,39	0,37	-0,09	-0,25	0,06	-0,06	0,14	-1,08	
Łotwa	-0,07	-0,22	-0,12	-0,69	-0,68	0	0,76	0,72	0,86	0,06	0,13	
Holandia	0,28	-0,15	-0,05	0,03	-0,23	0	-0,4	0,43	-1,23	-0,15	0,08	
Polska	0	-0,32	2,07	0,06	-0,08	0,03	0,32	0,07	-0,67	0,16	0,15	
Portugalia	0,31	-0,42	0,39	0,18	-0,47	-0,1	0,21	0,41	0,53	0,12	0,00	
Rumunia	0,42	-0,1	-0,23	0,47	0,54	0,26	-0,51	0,6	0,48	0,21	-0,25	
Słowacja	0,14	-0,29	1,09	0,35	0,17	.	-0,35	0,46	0,49	0,26	0,32	
Słowenia	0,51	-0,32	-0,22	-0,27	0,01	-0,01	0,19	0,79	0,36	0,12	-0,19	
Hiszpania	0,41	-0,19	-0,43	-0,13	-0,36	-0,05	0,11	-0,38	0,49	-0,06	0,00	
Wielka Brytania	-0,14	-0,25	-0,74	-0,07	0,57	.	.	-7,02	.	-1,28	-1,24	

Źródło: (Sum 2015, s. 207-236).

przedstawiony w tabeli 3. Wykazano istotne zróżnicowanie intensywności regulacji w badanych krajach. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej w większości przypadków wskazuje się na silną restrykcyjność wymogów regulacyjnych (Sum 2015, s. 207–236).

Zmienną przybliżającą intensywność globalnych zmian regulacyjnych, wykorzystaną w modelu w dalszej części pracy, jest także miara oparta na przeciętnej rocznej liczbie zmian, które muszą implementować banki. W latach 2004–2007 liczba zmian regulacyjnych w obszarze bankowości była relatywnie stabilna i wynosiła ok. 150. Od 2008 r. obserwowano trwały, silny trend wzrostowy (z wyjątkiem 2012 r.) w zakresie wdrażanych przez banki zmian regulacyjnych, co doprowadziło do podwojenia liczby implementowanych przez instytucje kredytowe regulacji (rys. 2).



Rys. 2. Wartość indeksu globalnych zmian regulacyjnych w obszarze bankowości w latach 2004–2016

Źródło: [https://cdn2.hubspot.net/hubfs/40143/BCI\\_Report\\_Q1\\_2017\\_.pdf?t=1495061834808](https://cdn2.hubspot.net/hubfs/40143/BCI_Report_Q1_2017_.pdf?t=1495061834808) (data dostępu: 9.06.2017).

## 4. Wyniki badań

Wyniki badań determinant stabilności banków spółdzielczych w Unii Europejskiej przedstawiono w tabeli 4 (dla *TCR* i *T1R*) oraz w tabeli 5 (dla *Z-score* i *MLP Score*). We wszystkich analizowanych modelach charakterystyki dotyczące regulacji sektora bankowego okazały się istotnymi czynnikami kształtującymi stabilność banków spółdzielczych w Unii Europejskiej, przy czym kierunek



i siła wpływu były zróżnicowane. W przypadku ocen stabilności opartych na miernikach adekwatności kapitałowej wzrost liczby regulacji warunkował wzrost wartości wskaźników *TCR* i *T1R* dla całej grupy badawczej, w szczególności w krajach o znaczącym udziale banków spółdzielczych w sektorze bankowym.

Tabela 4. Wyniki badań panelowych determinant banków spółdzielczych w Unii Europejskiej – zmienne objaśniane *TCR* oraz *T1R*

Zmienna	<i>TCR</i>			<i>T1R</i>		
	ogółem	grupa 1	grupa 2	ogółem	grupa 1	grupa 2
<i>STAB</i> (-1)	0,754*** (0,08)	0,758*** (0,094)	0,632*** (0,198)	0,761*** (0,132)	0,735*** (0,132)	0,690*** (0,203)
<i>Const</i>	10,044*** (3,542)	9,921** (4,137)	0,032 (0,321)	9,788* (5,623)	11,169* (5,717)	0,368 (0,406)
<i>PKB</i>	0,021 (0,017)	0,020 (0,018)	0,127 (0,149)	0,011 (0,016)	0,011 (0,017)	-0,266* (0,155)
<i>CPI</i>	-0,236*** (0,052)	-0,24*** (0,054)	-0,192 (0,194)	-0,318*** (0,045)	-0,309*** (0,046)	-0,269 (0,192)
<i>SP</i>	-0,015 (0,074)	0,003 (0,077)	-0,315 (0,302)	0,061 (0,065)	0,057 (0,065)	0,556* (0,299)
<i>HHI</i>	1,944 (2,254)	1,647 (2,22)	-82,547 (130,917)	4,147 (3,908)	4,966 (3,94)	183,867 (130,545)
<i>KR_PKB</i>	0,004 (0,004)	0,004 (0,004)	0,017 (0,031)	0,004 (0,004)	0,003 (0,004)	0,000 (0,03)
<i>L_AK</i>	-0,249** (0,097)	-0,237** (0,112)	-1,259 (1,794)	-0,289* (0,171)	-0,322* (0,173)	-3,027* (1,548)
<i>NIM</i>	0,069 (0,153)	0,033 (0,161)	-0,031 (0,482)	0,079 (0,218)	0,099 (0,209)	-0,849* (0,461)
<i>ROE</i>	0,044*** (0,011)	0,045*** (0,011)	0,087** (0,037)	0,044*** (0,014)	0,040*** (0,014)	0,153*** (0,038)
<i>C_I</i>	-0,01* (0,006)	-0,009 (0,006)	-0,024 (0,017)	-0,015** (0,007)	-0,015** (0,007)	-0,009 (0,017)
<i>AP_DK</i>	-0,001 (0,006)	-0,004 (0,006)	0,013 (0,012)	-0,006 (0,006)	-0,009 (0,006)	0,014 (0,009)
<i>NPL</i>	-0,015 (0,015)	-0,015 (0,015)	-0,112* (0,059)	-0,026 (0,018)	-0,031 (0,02)	0,008 (0,05)
<i>K_A</i>	-0,050*** (0,014)	-0,051*** (0,017)	-0,079** (0,039)	-0,053** (0,023)	-0,058** (0,023)	-0,031 (0,036)
<i>WO_WNO</i>	0,000 (0,000)	0,000 (0,000)	-0,001** (0,000)	0,000 (0,001)	0,000 (0,001)	-0,002*** (0,001)
<i>DEP_WZ</i>	0,004* (0,002)	0,004* (0,002)	0,004 (0,004)	0,002 (0,002)	0,002 (0,002)	0,009*** (0,004)

cd. tabeli 4

Zmienna	TCR			T1R		
	ogółem	grupa 1	grupa 2	ogółem	grupa 1	grupa 2
<i>RESTR_REG</i>	0,337 (0,408)	0,252 (0,43)	4,298** (2,064)	1,887 (1,472)	2,285 (1,454)	48,510** (23,715)
<i>REG_GLOB</i>	0,005*** (0,001)	0,004*** (0,001)	0,008 (0,006)	0,008*** (0,001)	0,009*** (0,001)	0,006 (0,006)
<i>Test AR(1)</i>	-4,919***	-4,554***	-1,969**	-3,472***	-3,373***	-1,574
<i>Test AR(2)</i>	-0,928	-0,905	-0,996	-0,997	-0,999	-0,613
Statystyka Hansena <i>p-value</i>	0,235	0,319	0,271	0,426	0,411	0,438
Statystyka Walda	339,130***	311,520***	220,431***	278,580***	222,000***	590,290***
Liczba obserwacji	4954	4522	301	4253	3931	216

Uwaga: \*\*\* istotność na poziomie 1%, \*\* istotność na poziomie 5%, \* istotność na poziomie 10%.  
W nawiasach podano wartości błędów standardowych.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5. Wyniki badania panelowego determinant banków spółdzielczych w Unii Europejskiej – zmienna objaśniana *Z-score* oraz *MLPS*

Zmienna	<i>Z-score</i>			<i>MLP Score</i>		
	ogółem	grupa 1	grupa 2	ogółem	grupa 1	grupa 2
<i>STAB (-1)</i>	1,099*** (0,006)	1,101*** (0,006)	0,711*** (0,047)	0,524*** (0,028)	0,523*** (0,029)	0,525*** (0,150)
<i>const</i>	-2,679 (2,618)	-2,466 (2,72)	2,542*** (0,96)	-9,989*** (2,399)	-10,003*** (2,429)	0,953 (0,731)
<i>PKB</i>	0,133** (0,053)	0,108** (0,055)	-0,098 (0,477)	0,199*** (0,052)	0,213*** (0,053)	0,355 (0,596)
<i>CPI</i>	-0,061 (0,219)	-0,053 (0,229)	-1,199** (0,543)	0,007 (0,122)	0,009 (0,124)	-0,888** (0,414)
<i>SP</i>	-0,438 (0,422)	-0,451 (0,445)	1,008 (0,741)	0,507*** (0,149)	0,521*** (0,151)	0,519*** (0,134)
<i>HHI</i>	-8,537 (5,86)	-6,048 (5,752)	-15,903 (380,369)	9,578 (7,203)	9,826 (7,146)	-349,618 (433,298)
<i>KR_PKB</i>	0,007 (0,027)	0,002 (0,029)	-0,016 (0,084)	-0,047*** (0,011)	-0,045*** (0,011)	-0,043 (0,098)
<i>L_AK</i>	0,169 (0,162)	0,125 (0,171)	-4,067 (4,547)	0,917*** (0,117)	0,896*** (0,12)	-7,290* (3,962)

cd. tabeli 5

Zmienna	Z-score			MLP Score		
	ogółem	grupa 1	grupa 2	ogółem	grupa 1	grupa 2
<i>NIM</i>	0,872 (0,607)	0,973 (0,636)	2,796 (1,989)	2,081*** (0,242)	2,014*** (0,249)	6,671*** (1,614)
<i>ROE</i>	0,083** (0,036)	0,080** (0,036)	0,253*** (0,060)	×	×	×
<i>C_I</i>	-0,023 (0,018)	-0,024 (0,019)	0,001 (0,073)	×	×	×
<i>AP_DK</i>	-0,018 (0,013)	-0,019 (0,014)	0,070** (0,032)	-0,068*** (0,010)	-0,066*** (0,010)	-0,120*** (0,046)
<i>NPL</i>	0,148*** (0,029)	0,152*** (0,03)	0,130 (0,166)	×	×	×
<i>K_A</i>	-0,001 (0,019)	0,000 (0,021)	0,414*** (0,147)	×	×	×
<i>WO_WNO</i>	0,000 (0,000)	0,000 (0,000)	-0,001 (0,001)	0,000 (0,000)	0,000 (0,000)	-0,003** (0,001)
<i>DEP_WZ</i>	0,008* (0,004)	0,009** (0,004)	0,000 (0,012)	0,003 (0,005)	0,003 (0,005)	0,024 (0,016)
<i>RESTR_REG</i>	-3,570*** (1,107)	-3,243*** (1,158)	65,911*** (11,537)	-2,387*** (0,733)	-2,386*** (0,761)	-149,164 (107,789)
<i>REG_GLOB</i>	-0,026*** (0,005)	-0,023*** (0,006)	-0,025 (0,02)	-0,002 (0,003)	-0,002 (0,003)	-0,024 (0,018)
Test AR(1)	0,945	0,931	-1,597	-15,100***	-14,876***	-3,014***
Test AR(2)	-5,154***	-5,174***	-0,196	-0,594	-0,596	-0,487
Statystyka Hansena <i>p-value</i>	0,000	0,000	0,000	0,189	0,206	0,195
Statystyka Walda	186,450***	159,440***	951,302***	256,140***	235,470***	301,623***
Liczba obserwacji	5450	4976	332	4264	3957	201

Uwaga: \*\*\* istotność na poziomie 1%, \*\* istotność na poziomie 5%, \* istotność na poziomie 10%.  
W nawiasach podano wartości błędów standardowych.

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku banków działających w krajach z nieznaczną rolą bankowości spółdzielczej istotną determinantą stabilności finansowej okazała się restrykcyjność regulacji sieci bezpieczeństwa finansowego kraju. Zależność ta ma charakter dodatni, a wartość współczynnika kierunkowego zmiennej jest wysoka. W krajach o wyższych wymogach regulacyjnych (w obszarze regulacji licencyjnych, audytu, płynności, działalności bankowej, klasyfikacji aktywów, gwarancji depozytów,

zagrożenia upadłością, adekwatności kapitałowej i nadzoru) banki spółdzielcze charakteryzowały się zatem lepszą oceną stabilności mierzonej współczynnikami wypłacalności.

Odmienne wnioski dotyczą oceny stabilności z wykorzystaniem indeksu *MLPS*. W analizowanej próbie banków wykazano istotny negatywny wpływ intensywności regulacji bankowych w kraju na stabilność banków spółdzielczych, w szczególności w krajach o większym znaczeniu bankowości spółdzielczej. Wykorzystanie miernika opartego na szerszej definicji stabilności finansowej wskazuje zatem, że długookresowe zwiększanie restrykcyjności regulacji przez podmioty sieci bezpieczeństwa finansowego pomimo zwiększania bazy kapitałowej banków doprowadza do pogorszenia wielokryterialnej stabilności finansowej.

W modelu ze zmienną objaśnianą *Z-score* wartość testu autokorelacji Arellano-Bonda dla pierwszych różnic *AR(1)* okazała się dodatnia i nieistotna statystycznie, co uniemożliwia przeprowadzenie prawidłowego wnioskowania statystycznego (model ten nie będzie poddawany interpretacji w dalszej części pracy).

Wśród czynników makroekonomicznych wpływających dodatnio na stabilność banków spółdzielczych potwierdzono istotność dynamiki PKB kraju dla banków spółdzielczych ogółem w przypadku wskaźników *MLPS*. Ujemny wpływ wskaźnika inflacji *HICP* na wartości *TCR* i *T1R* potwierdzono dla grupy wszystkich banków oraz dla banków z grupy 1, natomiast dla banków z grupy 2 taki kierunek wpływu został potwierdzony w przypadku wskaźnika *MLPS*. Dodatnia zależność między poziomem rynkowych stóp procentowych a stabilnością banków spółdzielczych (wskaźnik *MLPS*) została potwierdzona w przypadku banków spółdzielczych działających we wszystkich sektorach bankowych, co potwierdza wskazywaną w literaturze znaczącą wrażliwość banków spółdzielczych na funkcjonowanie w warunkach historycznie niskich stóp procentowych.

Warte uwagi są także wnioski dotyczące wpływu rozmiarów sektora bankowego kraju na stabilność banków spółdzielczych. W przypadku *MLPS* zależność ma charakter ujemny (mocno rozbudowane sektory bankowe charakteryzują się gorszą oceną stabilności mierzoną tym indeksem).

Wśród czynników mikroekonomicznych (charakterystyk banków spółdzielczych) szczególną uwagę zwrócić należy na kwestię zależności między wielkością banku a jego stabilnością finansową. Wyniki nie pozwoliły na jednoznaczną ocenę tego oddziaływania. W przypadku miar stabilności opartych na adekwatności kapitałowej potwierdzono ujemny wpływ wielkości banku na wartości wskaźników *TCR* oraz *T1R* dla całej próby. W przypadku oparcia oceny stabilności finansowej banku na wskaźniku *MLPS* zależność miała odwrotny kierunek (z wyjątkiem sektorów o niewielkim udziale bankowości spółdzielczej). Wyniki te z jednej strony mogą utwierdzić regulatorów w przekonaniu, że duże banki spółdzielcze opierają swoją działalność na kapitałach regulacyjnych o niższej wartości

i aktywach oraz zobowiązaniach pozabilansowych o wyższym poziomie ryzyka, z drugiej strony przy ocenie długookresowej stabilności opartej też na miarach rentowności pojawiające się korzyści skali powodują mniejszą zmienność osiągniętych wyników finansowych, zapewniając w długim okresie źródła powiększania kapitałów własnych.

Istotne znaczenie dla poziomu wskaźników *TCR* oraz *T1R* miały ponadto w całej grupie badawczej m.in. rentowność banku (mierzona *ROE*) – dodatni kierunek zależności, oraz efektywność kosztowa (*C/I*) – oddziałująca negatywnie. Wyniki te dowodzą, że uzyskiwanie wyższej rentowności nie musi odbywać się kosztem pogarszania jakości kapitałów, ale przeciwnie – lepsze wyniki finansowe stanowią istotne narzędzie tworzenia kapitału własnego (co w przypadku banków spółdzielczych jest szczególnie wyraźne z uwagi na mniejsze oczekiwania w zakresie wypłaty dywidend).

Wykazano ponadto ujemny istotny statystycznie wpływ udziału kredytów dla sektora niefinansowego w aktywach na wartość *TCR* i *T1R* banków spółdzielczych. Jedną z przyczyn mogą być często zdecydowanie wyższe wagi ryzyka kredytowego dla tego typu ekspozycji w stosunku do innych kategorii aktywów. Potwierdzone zostają tym samym obawy nadzorców, że nowe pokryzysowe regulacje nadzorcze w zakresie adekwatności kapitałowej mogą zniechęcać banki do kredytowania sektora niefinansowego.

W przypadku wskaźnika *MLPS* potwierdzono ponadto istotny ujemny wpływ poziomu płynności banku (mierzonego relacją aktywów płynnych do depozytów krótkoterminowych) na wartość wskaźników *TCR* i *T1R*. Kosztem wzrostu poziomu płynności może być zmniejszenie dochodów wynikające m.in. z utraty korzyści w postaci wyższych odsetek.

## 5. Wnioski

Przeprowadzone badania dotyczące wpływu restrykcyjności regulacji nadzorczych na stabilność finansową banków spółdzielczych w krajach UE stanowią ważne źródło informacji dla podmiotów sieci bezpieczeństwa finansowego w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Charakterystyki dotyczące regulacji sektora bankowego okazały się istotnymi czynnikami kształtującymi stabilność banków spółdzielczych w Unii Europejskiej, przy czym kierunek i siła wpływu były zróżnicowane w zależności od wyboru zmiennej charakteryzującej stabilność finansową. W przypadku ocen stabilności opartych na miernikach adekwatności kapitałowej wzrost liczby regulacji warunkował wzrost wartości wskaźników *TCR* i *T1R* dla całej grupy badawczej, w szczególności w krajach o znaczącym udziale banków spółdzielczych w sektorze bankowym.

Odmienne wnioski dotyczą oceny stabilności z wykorzystaniem indeksu *MLPS*. W analizowanej próbie banków wykazano istotny negatywny wpływ intensywności regulacji bankowych w kraju na stabilność banków spółdzielczych, w szczególności w krajach o większym znaczeniu bankowości spółdzielczej. Wykorzystanie miernika opartego na szerszej definicji stabilności finansowej wskazuje zatem, że długookresowe zwiększanie restrykcyjności regulacji przez podmioty sieci bezpieczeństwa finansowego pomimo zwiększania bazy kapitałowej banków doprowadza do pogorszenia wielokryterialnej oceny stabilności finansowej.

## Literatura

- Alińska A. (2012), *Rola i pozycja sieci bezpieczeństwa finansowego w utrzymaniu stabilności systemu finansowego* (w:) *Polityka monetarna i fiskalna a stabilność sektora finansowego*, red. A. Alińska, CeDeWu, Warszawa.
- Baltagi B.H. (2013), *Econometric Analysis of Panel Data*, Wiley, Chichester.
- Barth J.R., Caprio J.G., Levine R. (2004), *Bank Regulation and Supervision: What Works Best?*, „Journal of Financial Intermediation”, vol. 13, nr 2., <https://doi.org/10.1016/j.jfi.2003.06.002>.
- Cooperative Banks, Credit Unions and the Financial Crisis* (2009), Prepared for the United Nations Expert Group Meeting on Cooperatives, World Council of Credit Unions, April 28–30, New York.
- Čihák M., Demirgüç-Kunt A., Martínez Pería M.S., Mohseni-Cheraghloou A. (2012), *Bank Regulation and Supervision around the World*, „Policy Research Working Paper”, nr 6286.
- Dam K. (2010), *The Subprime Crisis and Financial Regulation: International and Comparative Perspectives*, „Chicago Journal of International Law”, vol. 10, nr 2, <https://doi.org/10.2139/ssrn.1579048>.
- Dańska-Borsiak B. (2011), *Dynamiczne modele panelowe w badaniach ekonomicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Diaconu I.R., Oanea D.C. (2015), *Determinants of Bank's Stability. Evidence from Credit-Coop*, „Procedia Economics and Finance”, vol. 32, [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)01422-7](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)01422-7).
- Ferri G. (2012), *Credit Cooperatives: Challenges and Opportunities in the New Global Scenario*, „European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises Working Paper”, nr 31.
- Fiordelisi F., Mare D.S. (2014), *Competition and Financial Stability in European Cooperative Banks*, „Journal of International Money and Finance”, vol. 45, <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2014.02.008>.
- Gradoń W. (2014), *Metody oceny stabilności systemu bankowego w Polsce*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 186.
- Hesse H., Čihák M. (2007), *Cooperative Banks and Financial Stability*, „IMF Working Paper”, WP/07/02.

- Kara G.I. (2016), *Bank Capital Regulations around the World: What Explains the Differences?*, Finance and Economics Discussion Series 2016-057, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington, <https://doi.org/10.17016/feds.2016.057>.
- Kasiewicz S., Kurkliński L. (2014), *Zasada proporcjonalności w świetle wyników badania ankietowego banków* (w:) *Rynek finansowy jako mechanizm alokacji zasobów w gospodarce*, red. J. Czekaj, E. Miklaszewska, W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Kozak S. (2010), *Stabilność i dochodowość banków spółdzielczych w Polsce w czasie kryzysu rynków finansowych*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing”, nr 4.
- Kozłowski Ł. (2015), *Wpływ konkurencji ze strony spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych na stabilność banków spółdzielczych: analiza rynków lokalnych*, „Bezpieczny Bank”, nr 4(61).
- Książopouloski R. (2013), *Zmiany w zarządzaniu działalnością detaliczną banków w Polsce w warunkach kryzysu finansowego*, CeDeWu, Warszawa.
- Maciejewski K. (2014), *Tsunami nad gospodarką*, „Miesięcznik Finansowy Bank”, nr 7–8(257).
- Masiukiewicz P., Morawska S. (2015), *Regulacje rynku finansowego. Aspekty prakseologiczne*, „Zarządzanie i Finanse”, nr 3(1).
- Merrouche O., Nier E. (2010), *What Caused the Global Financial Crisis? Evidence on the Drivers of Financial Imbalances 1999–2007*, „IMF Working Paper”, WP/10/265.
- Miklaszewska E. (2011a), *The Consequences of Post-crisis Regulatory Architecture for the Banks in Central Eastern Europe*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 201.
- Miklaszewska E. (2011b), *Model biznesowy i wielkość banku a jego bezpieczeństwo – analiza empiryczna*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 124.
- Miklaszewska E., Kil K. (2016), *The Impact of 2007–2009 Crisis on the Assessment of Bank Performance: The Evidence from CEE-11 Countries*, „Transformations in Business and Economics”, vol. 15, nr 2A(38A).
- Nowacka A., Szewczyk-Jarocka M. (2015), *Lokalny charakter działalności banków spółdzielczych*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 250.
- Rogowski W., Mesjasz C. (2012), *Definicje stabilności finansowej* (w:) *Nadzór korporacyjny a stabilność sektora finansowego*, red. P. Urbanek, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Sum K. (2015), *Banking Regulation and Bank Performance in the EU – What Should Be the Scope of the Regulatory Reform?*, „Bank i Kredyt”, nr 46(3).
- Sum K. (2016), *Banking Regulation and Bank Lending in the EU. Opportunities and Threats*, Springer International Publishing, Basel.
- Szambelańczyk J. (2010), *Stabilność systemu bankowego a paradygmat bankowości*, „Finanse”, nr 1(2).



## **The Impact of Restrictiveness of Supervisory Regulations on the Stability of Cooperative Banks in the EU**

(Abstract)

The aim of the study presented in this paper was to identify the determinants of the financial stability of cooperative banks in the European Union in the years 2008–2015. It emphasizes the impact of restrictive regulatory actions on the financial stability of cooperative banks in EU countries. The article reviews the determinants of cooperative bank stability and presents the results of in-depth interviews regarding factors influencing that stability, recognized by bank management or from a safety net point of view. A panel survey, which encompassed 1753 cooperative banks in the EU, has shown that higher capital adequacy ratios of co-operative banks are observed in countries with higher levels of regulatory rigor. On the other hand, the *MLPS* index confirmed that inflated regulation has a negative effect on the stability of cooperative banks. The use of a broader definition of financial stability suggests that increased restrictiveness of bank regulation implemented by the safety net worsens the multi-criteria financial stability assessment of cooperative banks, despite the increase in the banks' capital base.

**Keywords:** cooperative banks, financial stability, bank regulation, EU countries.



| *Radosław Ślusarczyk*

# | Polityka bilansu banku centralnego a kurs walutowy

## Streszczenie

Kryzys finansowy zapoczątkowany na amerykańskim rynku nieruchomości spowodował wprowadzenie istotnych zmian w polityce pieniężnej, a jedna z najważniejszych z nich dotyczy polityki bilansu banku centralnego, w której dużą rolę odgrywa kwestia kursu walutowego. W artykule przedstawiono klasyfikację polityki bilansu banku centralnego z uwzględnieniem znaczenia, jakie w jej poszczególnych formach jest przypisywane kursowi walutowemu. Dokonano przeglądu literatury przedmiotu, w której analizowano wagę przypisywaną kursowi walutowemu w prowadzeniu polityki pieniężnej opartej na kształtowaniu wielkości oraz struktury bilansu. Poruszono również kwestie dotyczące kanałów transmisji polityki bilansu na kurs walutowy.

**Słowa kluczowe:** polityka bilansu banku centralnego, kurs walutowy, kryzys finansowy, dewaluacja.

**Klasyfikacja JEL:** O24, E58, E52.

## 1. Wprowadzenie

Pęknięcie bańki spekulacyjnej na amerykańskim rynku nieruchomości w 2007 r. zapoczątkowało kryzys finansowy, który objął całą światową gospodarkę. Jego skalę obrazuje odnotowany w 2009 r. spadek globalnego PKB, pierwszy od czasów II wojny światowej, wynoszący według danych Banku Światowego ok. 1,7%. Władze monetarne stanęły przed wyzwaniami porównywalnymi

jedynie z sytuacją związaną z wystąpieniem wielkiego kryzysu lat 30. XX w. oraz okresem wzmożonych procesów inflacyjnych lat 70.

W celu ograniczenia negatywnych społeczno-gospodarczych skutków kryzysu w znacznej części banków centralnych na świecie w ramach prowadzonej polityki pieniężnej zdecydowano się na zastosowanie niekonwencjonalnych środków, obawiano się bowiem, że standardowe działania będą niewystarczające. L.B. Smaghi (2009), członek zarządu Europejskiego Banku Centralnego, podczas wykładu w International Center for Monetary and Banking Studies w Genewie 28 kwietnia 2009 r. zauważył, że w tych nietypowych czasach konwencjonalne instrumenty polityki pieniężnej mogą okazać się niedostateczne do osiągnięcia celów stawianych przed bankami centralnymi. Na rozszerzenie zakresu stosowanych narzędzi polityki pieniężnej zdecydowały się m.in.: System Rezerwy Federalnej USA, Bank Anglii, EBC, Bank Japonii, Sveriges Riksbank (Szwecja) oraz Bank Danii.

Do najczęściej podejmowanych działań mających charakter niestandardowy zalicza się: zasilanie w płynność w trybie przetargu kwotowego z pełnym przydziałem, poszerzenie listy aktywów kwalifikowanych jako zabezpieczenie, zasilanie w płynność na dłuższy okres, zasilanie w płynność w walutach obcych oraz bezwarunkowy skup określonych papierów dłużnych. Za niekonwencjonalną politykę pieniężną można również uznać zapowiedź utrzymywania stopy procentowej na poziomie bliskim zera przez dłuższy czas (*forward guidance*) oraz obniżenie stopy procentowej do wartości bliskiej zeru (*zero lower bound*) (Rzońca 2014, s. 17). Ekonomisci zajmujący się analizowaniem wykorzystywania niekonwencjonalnych instrumentów polityki pieniężnej stosują różne klasyfikacje tych narzędzi. C. Borio oraz P. Disyatat (2009), analizując narzędzia polityki pieniężnej banków centralnych, także te niekonwencjonalne, wyróżnili dwa rodzaje prowadzonej polityki: politykę stopy procentowej oraz politykę bilansu banku centralnego.

Celem artykułu jest przedstawienie zagadnień dotyczących wpływu polityki bilansu banku centralnego na kształtowanie się kursu walutowego, dokonano więc przeglądu literatury przedmiotu z zakresu teoretycznych podstaw zależności występujących między strukturą bilansu banku centralnego a kursem walutowym. Analizę teoretyczną uzupełniono opisem studiów przypadku wybranych działań banków centralnych, związanych z omawianym problemem, istotnych w kontekście współczesnej polityki pieniężnej. W tej części badania wykorzystano dane statystyczne pochodzące z raportów banków centralnych. Poddano także analizie kwestię wykorzystywania pozycji bilansowych banku centralnego w celu kształtowania kursu walutowego w ramach polityki kursu walutowego prowadzonej przed kryzysem. Przedstawiono również zmiany dotyczące sum bilansowych wybranych banków centralnych będące rezultatem ich działań antykryzysowych. Dokonano ponadto przeglądu teorii ekonomicznych próbujących wyjaśnić zależności występujące pomiędzy wielkością bilansu banku centralnego a kształtowaniem się

kursu walutowego, aby określić, w jakim stopniu taka polityka władz monetarnych może wpływać na kształtowanie się poziomu oraz zmienności kursu walutowego.

## 2. Polityka bilansu banku centralnego

Dokonując systematyzacji działań, jakie banki centralne podejmowały przed kryzysem finansowym lat 2007–2009 oraz w jego wyniku, C. Borio oraz P. Disyatat wyróżnili dwa rodzaje polityki władz monetarnych: politykę stopy procentowej (*interest rate policy*) oraz politykę bilansu banku centralnego (*balance sheet policy*). Polityka stopy procentowej była powszechnie stosowana przez banki centralne przed kryzysem i jest uważana za konwencjonalną. Polega na ogłaszaniu przez władze monetarne pożądanego poziomu stopy procentowej, a następnie wykorzystywaniu operacji zarządzających płynnością w celu osiągnięcia zakładanych wartości. Polityka bilansu banku centralnego polega natomiast „na aktywnym wykorzystywaniu pozycji bilansu banku centralnego w celu bezpośredniego oddziaływania na ceny rynkowe oraz długookresową stopę procentową” (Borio i Disyatat 2009, s. 2). Jest ona prowadzona przez banki centralne w okresach kryzysowych, gdy wpływanie na długookresową stopę procentową poprzez kształtowanie początku krzywej dochodowości jest nieskuteczne. Właśnie dlatego liczba banków centralnych stosujących tę formę polityki znacznie wzrosła.

Ze względu na wpływ na strukturę bilansu sektora prywatnego oraz docelowy segment rynku można wyróżnić cztery podstawowe formy polityki bilansu (Borio i Disyatat 2009, s. 6–8). Pierwszą z nich jest polityka kursu walutowego (*exchange rate policy*). Polega ona na interweniowaniu przez bank centralny na rynku walutowym przez sprzedaż lub skup walut obcych za walutę krajową albo poprzez sprzedaż bądź zakup papierów wartościowych denominowanych w walutach obcych<sup>1</sup>. Zwykle celem tych interwencji jest utrzymanie kursu waluty krajowej na poziomie, do którego zobowiązały się władze monetarne.

Drugą formą, jaką przyjmuje polityka bilansu, jest quasi-zarządzanie długiem publicznym (*quasi-debt management policy*) – jest to skupowanie przez bank centralny papierów dłużnych sektora publicznego (najczęściej obligacji rządowych) od sektora prywatnego, w literaturze przedmiotu określane również mianem luzowania ilościowego (*quantitative easing*), czego skutkiem jest zmiana struktury aktywów sektora prywatnego.

---

<sup>1</sup> J. Frankel (2014) sugerował, że działania polegające na przeprowadzeniu operacji kupna i sprzedaży papierów wartościowych denominowanych w walutach obcych powinny być zostać podjęte przez EBC w 2014 r. Na takie rozwiązanie zdecydował się Szwajcarski Bank Narodowy (Borio i Disyatat 2009, s. 17).

Kolejnym sposobem aktywnego kształtowania bilansu banku centralnego jest prowadzenie polityki kredytowej (*credit policy*), co polega na podejmowaniu przez bank centralny prób zmiany warunków na rynku kredytów dla sektora prywatnego. W ramach polityki kredytowej podejmowane są następujące działania (Borio i Disyatat 2009, s. 6–8):

- zwiększenie zakresu akceptowanych zabezpieczeń kredytów oferowanych przez bank centralny,
- wydłużenie okresu kredytowania,
- rozszerzenie listy partnerów w programach kredytowych,
- skupowanie papierów wartościowych emitowanych przez sektor prywatny.

Ostatnia forma polityki bilansu banku centralnego, prowadzona kiedyś przez Bank Japonii (zob. Kimura i Small 2004), polega na ustanowieniu celu dotyczącego poziomu rezerw banków komercyjnych w banku centralnym, przy czym nie jest ważna struktura aktywów banku centralnego. Taki rodzaj działań jest określany mianem polityki rezerw bankowych.

### 3. Polityka kursu walutowego

Rozważania na temat polityki bilansu banku centralnego w kontekście kursu walutowego należy rozpocząć od zagadnień dotyczących właśnie polityki kursu walutowego. Po pierwsze, ze względu na to, że jest ona często stosowana, a po drugie, dlatego że w przeciwieństwie do innych rodzajów polityki bilansu bezpośrednio oddziałuje na rynek walutowy, kształtując kurs walutowy.

Analizując realizowanie przez banki centralne polityki kursu walutowego, R. Moreno (2005) wyróżnił trzy główne grupy celów interwencji walutowych o charakterze makroekonomicznym: 1) kontrolowanie inflacji oraz utrzymanie równowagi wewnętrznej, 2) utrzymanie równowagi zewnętrznej, wzrostu gospodarczego oraz efektywnej alokacji zasobów, 3) utrzymanie stabilności finansowej (zapobieganie kryzysom). Ich osiągnięciu ma służyć wyznaczenie celów szczegółowych, do których zalicza się:

- utrzymanie określonego kursu walutowego,
- zmniejszenie zmienności kursu walutowego (osiągane poprzez: symetryczne ograniczanie jego zmienności, zapobieganie nadmiernym ruchom, zapobieganie zbyt szybkim zmianom, utrzymywanie płynności na rynku walutowym),
- budowanie rezerw walutowych.

Nie oznacza to, że bank centralny nie może realizować kilku celów jednocześnie. Należy zauważyć, że w wypadku prawie 80% banków centralnych krajów rozwijających się powodem interwencji była chęć zmniejszenia presji spekulacyjnej (Mohanty 2013, s. 6).

W kontekście polityki bilansu istotna jest również druga grupa celów interwencji walutowych, a w szczególności utrzymanie zaniżonego kursu waluty krajowej w ramach strategii uzależnienia wzrostu gospodarczego od eksportu. A. Brunet oraz J.P. Guichard (2011, s. 94–107) zauważyli, że jest to strategia merkantylistyczna, prowadząca do sytuacji, w której występują „kraje wierzyciele” i „kraje dłużnicy”. Według B. Bernankego (2005) dokonywanie przez niektóre państwa interwencji walutowych mających na celu powstrzymanie aprecjacji waluty krajowej w związku ze wspomnianą strategią było jedną z przyczyn tzw. globalnej nadwyżki oszczędności (*global saving glut*). W opinii byłego prezesa Systemu Rezerwy Federalnej USA „nawis oszczędności” tłumaczy również wystąpienie zjawiska określanego jako *conundrum*<sup>2</sup> (Bernanke 2015). Niektórzy ekonomiści twierdzą, że był on także przyczyną kryzysu finansowego lat 2007–2009 (zob. Twardosz 2013), choć według C. Boria i P. Disyataty (2011) wątpliwe jest, aby nadwyżka oszczędności była głównym czynnikiem, który doprowadził do kryzysu.

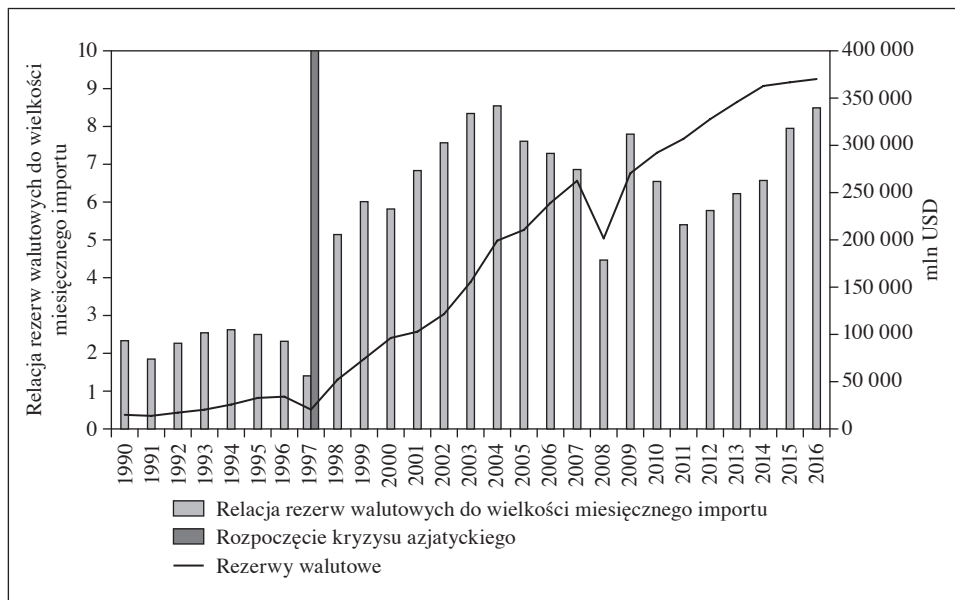
Należy zauważyć, że jedną z przyczyn, dla których w wielu państwach rozwijających się zdecydowano się na akumulację rezerw walutowych (dokonując interwencji walutowych), był kryzys azjatycki z 1997 r. (zob. rys. 1). W jego rezultacie część państw Azji Południowo-Wschodniej musiała prosić instytucje międzynarodowe o pomoc finansową. Wyższy poziom rezerw walutowych ma więc stanowić dla nich bufor bezpieczeństwa (Bernanke 2005). Warto podkreślić, że w latach 2001–2007 rezerwy walutowe na świecie zwiększyły się ponad trzykrotnie i osiągnęły wartość 6,3 biliona USD (Borio, Gabriele i Heath 2008, s. 15). W sierpniu 2014 r. uzyskały one rekordowy poziom 12,03 biliona USD, czyli przekroczyły wartość 20% kapitalizacji światowych giełd w tamtym okresie (Xie i Wong 2015).

W ramach dążenia do osiągnięcia zakładanych celów na rynku walutowym bank centralny może decydować się na różnego rodzaju interwencje. Na rys. 2 została przedstawiona ich klasyfikacja, przy czym wiersz drugi zawiera najczęściej uwzględniane kryteria podziału. Władze monetarne dokonują zwykle sterylizacji interwencji walutowych z wykorzystaniem odpowiednich operacji otwartego rynku. Mogą mieć one formę emisji papierów dłużnych banku centralnego (jak w wypadku Banku Korei) lub operacji typu repo i reverse repo (warunkowych) – takie rozwiązanie zostało zastosowane przez Bank Tajlandii, choć emituje on także bony pieniężne.

---

<sup>2</sup> Określenie *conundrum* (łamiągówka) dotyczy sytuacji, która miała miejsce w połowie ostatniego dziesięciolecia, kiedy pomimo podwyżek stóp procentowych wprowadzonych przez System Rezerwy Federalnej USA długoterminowe stopy procentowe na rynku amerykańskim nie uległy wzrostowi. Zostało ono użyte po raz pierwszy przez wieloletniego prezesa Systemu Rezerwy Federalnej USA A. Greenspana.





Rys. 1. Rezerwy walutowe Korei Południowej

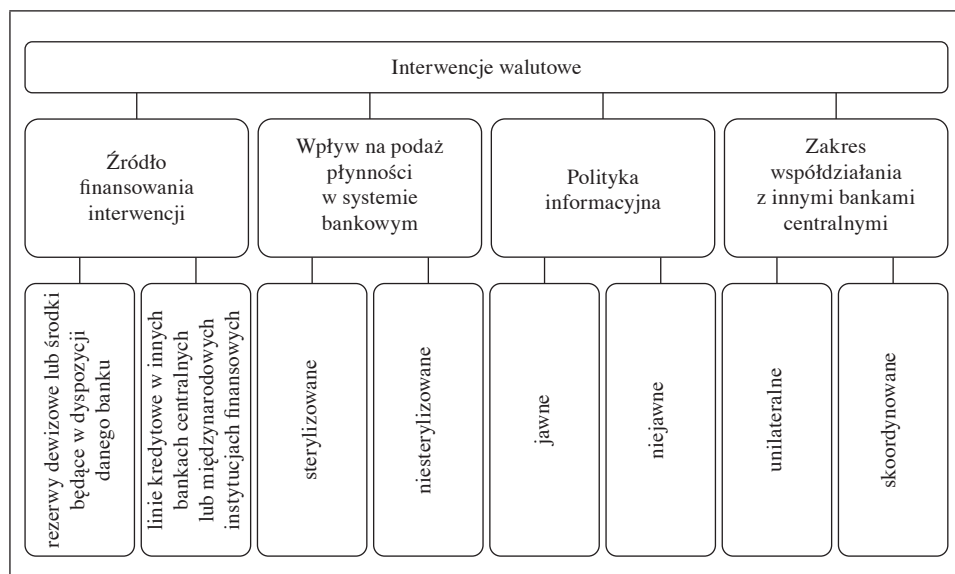
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego, <https://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD?view=chart> (data dostępu: 30.08.2017).

Z analizy działań podejmowanych przez banki centralne od upadku systemu z Bretton Woods wynika, że różne formy interwencji walutowych były dość często przeprowadzane. Jedne z najistotniejszych dla międzynarodowego systemu finansowego wiązały się z wdrożeniem porozumienia zawartego w hotelu Plaza w Nowym Jorku z 1985 r. (Plaza Accord lub Plaza Agreement). Zostało ono zawarte pomiędzy władzami amerykańskimi i władzami innych państw grupy G5. Działania te podjęto, ponieważ w ciągu pięciu lat poprzedzających rok podpisania porozumienia dolar umocnił się o 44% w stosunku do innych głównych walut, a w gospodarce USA wystąpił problem bliźniaczego deficytu (Frankel 2015, s. 1). W ciągu dwóch lat od zawarcia porozumienia wartość dolara spadła o 40%. Działania wynikające z Plaza Accord stanowią przykład interwencji skoordynowanej.

Innym przykładem skoordynowanej interwencji walutowej były działania banków centralnych związane z silną deprecjacją euro w 2000 r. W analizowanym okresie wartość 1 euro była znacznie niższa od 1 dolara. W 2011 r. główne banki centralne na świecie wspólnie z Bankiem Japonii podjęły natomiast interwencję na rynku jena w celu ograniczenia jego aprecjacji, która wystąpiła po trzęsieniu ziemi i tsunami.

Opisane przykłady nie oznaczają, że banki centralne nie decydują się na unilateralne ingerencje na rynku waluty krajowej. W ostatnich latach działania

takie podjął kilkakrotnie Narodowy Bank Polski. 9 kwietnia 2010 r. miała miejsce pierwsza interwencja walutowa NBP od momentu pełnego upłynnienia kursu w kwietniu 2000 r. (*Polityka pieniężna 2011*, s. 138). Miało to zapobiec nadmiernej aprecjacji złotego.



Rys. 2. Rodzaje interwencji walutowych banków centralnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Karwowski 2011, s. 133–137).

W ostatnich latach aktywny na rynku waluty krajowej był również Szwajcarski Bank Narodowy. Począwszy od 2009 r., jego działania ukierunkowane są na ograniczenie skali aprecjacji franka szwajcarskiego. W ich rezultacie poziom relacji bilansu banku centralnego do PKB Szwajcarii przekroczył w 2016 r. 100%. Co więcej, 93% aktywów tego banku stanowią inwestycje w waluty obce, będące bezpośrednim rezultatem interwencji walutowych (109th Annual Report 2016, s. 78).

Ekonomiści nie są zgodni w kwestii skuteczności działań podejmowanych w ramach prowadzenia polityki kursu walutowego<sup>3</sup>. Większość z nich zgadza się jednak z tym, że niesterylizowane interwencje walutowe banku centralnego oddziałują na poziom kursu walutowego (Blanchard, Adler i de Carvalho Filho 2015, s. 3). Wynika to z występowania kanału monetarnego. W wypadku inter-

<sup>3</sup> Przegląd wyników badań dotyczących skuteczności wpływu interwencji walutowych na kształtowanie się kursu walutowego zawarto w publikacji (Sarno i Taylor 2001, s. 839–868).

wencji sterylizowanych w literaturze przedmiotu opisywane są dwa kanały: portfelowy oraz sygnalizujący (sygnalny) (Sarno i Taylor 2001, s. 3)<sup>4</sup>.

Na podstawie analizy działalności banków centralnych J. Frankel (2015, s. 7) opracował listę okoliczności, których wystąpienie znacznie zwiększa prawdopodobieństwo powodzenia interwencji walutowej. Wśród nich można znaleźć następujące wskazówki:

- bank centralny nie powinien bronić kursu, który nie ma uzasadnienia makroekonomicznego,
- ważnym elementem interwencji jest zaskoczenie,
- działania interwencyjne powinny być przeprowadzane wspólnie przez kilka banków centralnych,
- informacje o interwencji powinny być podawane do publicznej wiadomości.

W dyskusji na temat skuteczności interwencji walutowych istotnych argumentów dostarczają także wyniki badań opublikowane w pracy (Blanchard, Adler i de Carvalho Filho 2015, s. 3). Autorzy potwierdzili, że kraje rozwijające się doświadczające znacznego napływu kapitału poprzez stosowanie interwencji walutowych były w stanie ograniczyć aprecjację waluty krajowej<sup>5</sup>.

Z interwencjami walutowymi związany jest problem polityki zubożania sąsiada oraz kwestia tzw. wojen walutowych, dlatego w 2013 r. państwa grupy G7 (Kanada, Francja, Niemcy, Włochy, Japonia, Wielka Brytania oraz USA) zdecydowały, że będą wstrzymywać się od interwencji walutowych (*Statement...* 2013). Zadeklarowano ponadto, że zmiany dokonywane w zakresie polityki monetarnej i fiskalnej będą miały na celu wyłącznie realizację polityki wewnętrznej, a nie wpływanie na kurs walutowy. Takie sformułowanie tej deklaracji wynika z wpływu pozostałych form polityki bilansu banku centralnego na kurs walutowy.

#### **4. Niekonwencjonalna polityka bilansu banku centralnego a kształtowanie się kursu walutowego**

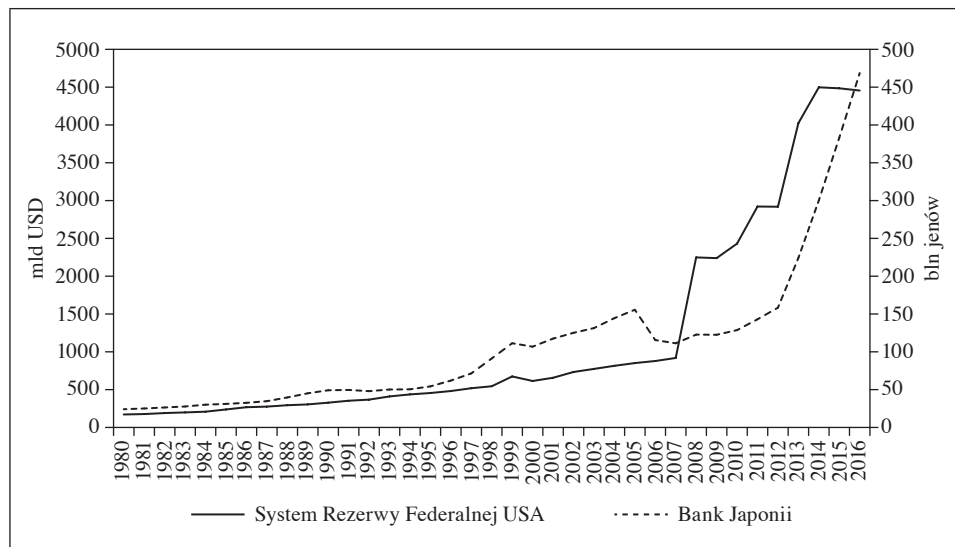
W rezultacie działań antykryzysowych znacznie wzrosły sumy bilansowe oraz zmieniła się struktura bilansów banków centralnych. Na rys. 3 przedstawiono zmiany wielkości sumy bilansowej banku centralnego, spowodowane działaniami antykryzysowymi w USA oraz Japonii. Z analizy danych wynika, że w wypadku obu banków dochodziło do dynamicznych zmian. Przykład EBC potwierdza

---

<sup>4</sup> W literaturze przedmiotu wskazuje się także na możliwość wystąpienia kanałów: *noise trading* oraz mikrostruktury rynku (zob. *Polityka pieniężna* 2011, s. 138).

<sup>5</sup> Niektóre państwa rozwijające się zaczęły stosować interwencje walutowe mające ograniczyć deprecjację waluty krajowej, np. Chińska Republika Ludowa (zob. Wildau 2017).

z kolei, że prowadzenie tego rodzaju polityki istotnie wpływa na strukturę bilansu banku (rys. 4 i 5).

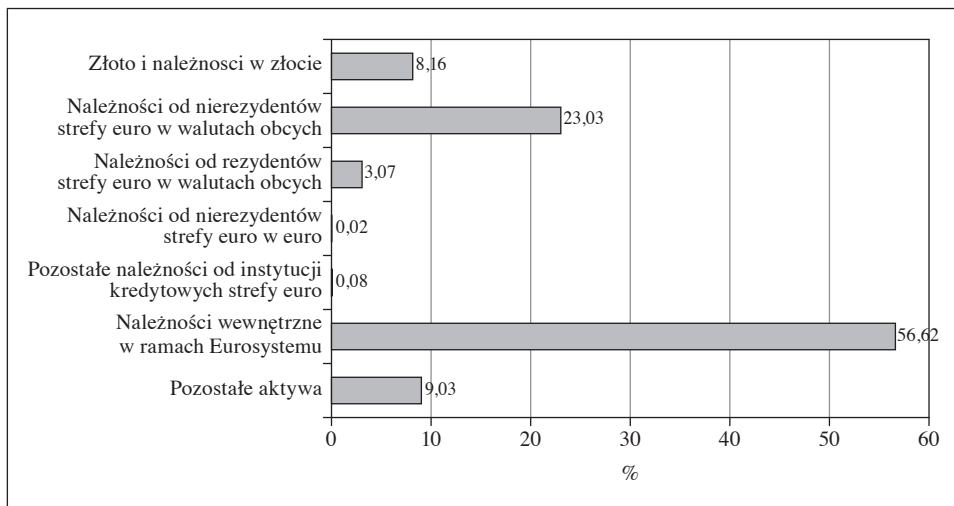


Rys. 3. Bilans Systemu Rezerwy Federalnej USA oraz Banku Japonii w latach 1980–2016

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych opublikowanych na stronach: <https://fred.stlouisfed.org/series/JPNASSETS>, <https://fred.stlouisfed.org/series/WALCL> (data dostępu: 30.08.2017).

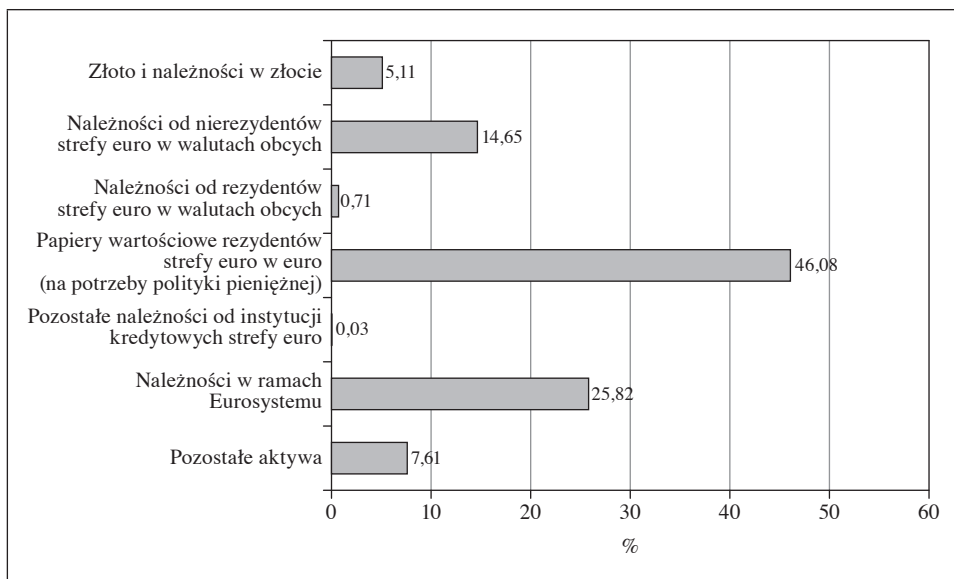
W celu ograniczenia skutków kryzysu finansowego System Rezerwy Federalnej USA, EBC, Bank Japonii oraz Bank Anglii<sup>6</sup> wykorzystywały różnorodne programy, narzędzia dostarczania płynności. Z analizy podjętych działań wynika, że często prowadzono politykę bilansową. Przykładami quasi-zarządzania długiem publicznym są programy: Large Scale Asset Purchases (Systemu Rezerwy Federalnej USA) oraz Expanded Asset Purchase Programme (EBC). Polityka kredytowa została z kolei ujęta w działaniach takich jak: Quantitative and Qualitative Monetary Easing (QQE) with Yield Curve Control (Bank Japonii) oraz Asset Purchase Facility (Bank Anglii). Spośród niekonwencjonalnych działań w zakresie prowadzenia polityki bilansu w tym okresie najrzadziej odwoływano się do polityki rezerw bankowych. Ich oczekiwany poziom ustanowił Bank Anglii (Borio i Disyatat 2009, s. 17).

<sup>6</sup> Wyboru wymienionych banków centralnych dokonano ze względu na zakres wykorzystania przez nie niekonwencjonalnych instrumentów oraz znaczenie tych instytucji na międzynarodowych rynkach finansowych.



Rys. 4. Kompozycja bilansu EBC w 2007 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu rocznego z 2007 r., Europejski Bank Centralny, s. 228, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2007pl.pdf?290e600f9cea7b425d57dc4cac-8425d4> (data dostępu: 30.08.2017).



Rys. 5. Kompozycja bilansu EBC w 2016 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu rocznego z 2016 r., Europejski Bank Centralny, s. 142, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2016pl.pdf?939e65cd47643e9a18694ee7b-78fe088> (data dostępu: 30.08.2017).

W dyskusji dotyczącej roli kursu walutowego w niekonwencjonalnej polityce bilansu istotne są trzy kwestie: jaką rolę przypisywano kursowi walutowemu podczas antykryzysowych działań w ramach polityki bilansu, jakie kanały oddziaływania polityki bilansu na kurs walutowy są rozpatrywane w teorii oraz jakie efekty mogą przynieść takie działania.

M. Krawczyk (2013, s. 481) wśród zalecanych przez niektórych ekonomistów rozwiązań mających na celu wydostanie się z pułapki płynności wymienia m.in. dewaluację krajowej waluty. Do badaczy uznających takie działania za słuszne należą: B. Bernanke, A.H. Meltzer, B.T. McCallum, L.E.O. Svensson, A. Orphanides oraz V. Wieland (zob. Svensson 2003, s. 12). Deprecjacja waluty krajowej pobudza gospodarkę poprzez zwiększenie eksportu oraz wzmocnienie sektorów konkurujących z importem (Svensson 2003, s. 12). Zmiany kursu walutowego są ponadto odnotowywane każdego dnia (Rzońca 2014, s. 274), a wskaźniki zmiany poziomu cen są publikowane znacznie rzadziej, kurs walutowy może więc mieć znacznie większy wpływ na kształtowanie oczekiwań inflacyjnych niż miary inflacji. W opinii L.E.O. Svenssona (2003, s. 13) bieżący kurs walutowy jest natychmiastowym sygnałem tego, czy zastosowane instrumenty pozwolą wydostać się z pułapki płynności.

W kontekście wydarzeń związanych z kryzysem najważniejsze jest jednak stanowisko byłego prezesa Systemu Rezerwy Federalnej USA B. Bernankego, a więc osoby, która kierowała największym bankiem centralnym na świecie w latach 2006–2014. E.S. Harris (2009, s. 166) zwrócił uwagę na to, że agresywne osłabianie dolara w celu podniesienia cen towarów importowanych stanowiło jeden z podstawowych elementów planu przeciwdziałania deflacji, który został ogłoszony przez B. Bernankego kilka lat przed nadejściem kryzysu. Wnioski takie B. Bernanke wyciągnął na podstawie analizy sytuacji panującej podczas wielkiego kryzysu lat 30. Według niego najskuteczniejszym antykryzysowym (antydeflacyjnym) działaniem F.D. Roosevelta oprócz zmian w systemie bankowym była właśnie dewaluacja dolara (Bernanke 2000, s. 25). Wspólnie z H. Jamesem przeprowadził badania związku pomiędzy porzucaniem standardu złota przez poszczególne państwa w latach 30. XX w. a siłą deflacji i recesji, których one doświadczyły (Bernanke i James 1991, s. 13). Stwierdził, że im dłuższy jest okres powstrzymania dewaluacji, tym recesja jest mocniej odczuwana.

Obniżanie wartości waluty krajowej ma zatem być narzędziem przeciwdziałania deflacji oraz kryzysowi. Jednym z środków wykorzystywanych do kształtowania kursu walutowego jest prowadzenie niekonwencjonalnej polityki bilansu – takiej, w wypadku której nie uwzględnia się polityki kursu walutowego. Jej znaczenie dla osiągnięcia tego celu rośnie w sytuacji, gdy wartość stóp procentowych jest zbliżona do zera. W opinii L.E.O. Svenssona (2000, s. 6) zależność ta świadczy o tym, że skuteczność deprecjacji waluty krajowej z wykorzystaniem

interwencji walutowych (rozwiązania zalecanego przez B.T. McCalluma) jest wątpliwa.

W teorii ekonomii opisuje się kilka kanałów transmisji polityki bilansu, które są rozpatrywane w kontekście wpływu niekonwencjonalnej polityki bilansu banku centralnego na poziom kursu walutowego. W wykładzie na temat polityki pieniężnej w Japonii w latach 90. A.H. Meltzer (2001, s. 20) podkreślał, że kurs walutowy reaguje na zmiany w podaży pieniądza. Rekomendował on rozwiązanie polegające na zwiększeniu bazy monetarnej, co skutkowałoby deprecjacją jena. Jest to przykład monetarnego kanału oddziaływania na kurs walutowy<sup>7</sup>.

Ze względu na specyfikę pułapki płynności, rozważając możliwe kanały transmisji polityki bilansu, ekonomiści zwracają uwagę na kanał portfelowy – bank centralny, nabywając aktywa finansowe, zmienia ich podaż netto i wpływa tym samym na ich cenę. Jak zauważyli C. Borio oraz P. Disyatat (2009, s. 21), jest on najważniejszym kanałem opisywanym w literaturze dotyczącej kształtowania się kursu walutowego. A. Orphanides i V. Wieland (1999, s. 4) uznali efekt portfelowy za decydujący o wpływie zmiany bazy monetarnej na kurs walutowy. Zakłada się, że kurs zmienia się pod wpływem względnej zmiany w podaży pieniądza w kraju i za granicą. W rezultacie może dojść do utrzymywania się sytuacji, w której kurs walutowy kształtuje się niezgodnie z teorią niezabezpieczonego parytetu stóp procentowych.

Kolejnym kanałem oddziaływania polityki bilansu jest kanał sygnalizacyjny (*signaling channel*). Zgodnie z opisem tego kanału zawartym w publikacji M.D. Bauera oraz G.D. Rudebuscha (2013) komunikaty dotyczące stosowania ekspansywnej polityki bilansowej wpływają na obniżenie oczekiwanej przez podmioty gospodarcze przyszłej stopy procentowej, wydłużony zostaje oczekiwany okres ekspansji monetarnej. Dzieje się tak dlatego, że komunikat taki niesie z sobą informację na temat oceny bieżącej oraz przyszłej sytuacji gospodarczej banku centralnego, podmioty gospodarcze dostosowują więc swoje oczekiwania do uzyskanej w ten sposób informacji.

Znaczenie kanału sygnałowego wzrasta, jeżeli weźmie się pod uwagę zjawisko *carry trade* – jest to krótkoterminowa transakcja polegająca na „zaciągnięciu pożyczki w walucie nisko oprocentowanej i zakupie waluty wyżej oprocentowanej” (*Polityka pieniężna* 2011, s. 177–178). Największe ryzyko w wypadku takiej strategii jest związane z możliwością nagłej deprecjacji wyżej oprocentowanej waluty (*crash risk*). W sytuacji, gdy poprzez ekspansywną politykę bilansu do podmiotów gospodarczych (w tym inwestorów) wysyłane są sygnały dotyczące przyszłej polityki banków centralnych, ryzyko to ulega znacznemu zmniejszeniu. Strategia *carry trade* staje się więc bardziej atrakcyjna dla inwestorów. Wpływa to

<sup>7</sup> Niektórzy ekonomiści są zdania, że rezultatem wystąpienia zjawiska pułapki płynności może być niesprawność kanału monetarnego (zob. Svensson 2000, s. 5).



niewątpliwie na zwiększenie presji deprecjacyjnej w odniesieniu do waluty kraju stosującego politykę bilansu.

W ostatnich latach w teorii kanałów transmisji polityki pieniężnej coraz większe znaczenie przypisuje się także kanałowi podejmowania ryzyka (Diamond i Rajan 2009). Polityka banku centralnego wpływa bezpośrednio i pośrednio na poziom podejmowanego przez banki (instytucje finansowe) ryzyka. Można wyróżnić trzy przyczyny takiej zależności (Demchuk i in. 2011, s. 11–12):

1. Polityka banku centralnego wpływa na sposób wyceny ryzyka przez instytucje finansowe.

2. Na rynku działają instytucje finansowe, które ustalają sztywne nominalne stopy zwrotu. Ekspansywna polityka pieniężna zmniejsza rentowność aktywów uważanych za wolne od ryzyka. Inwestorzy wybierają więc aktywa wiążące się z większym ryzykiem, ale pozwalające osiągnąć wyższe stopy zwrotu.

3. Większa przewidywalność banku centralnego w zakresie prowadzonej polityki zmniejsza niepewność na rynku, instytucje finansowe są więc bardziej skłonne do podejmowania innego rodzaju ryzyka. Zależność ta wynika z założenia, że dany podmiot charakteryzuje się stałym poziomem akceptacji ryzyka, a więc redukcja ryzyka związanego z polityką pieniężną skutkuje podjęciem większego ryzyka w innym obszarze.

W kontekście oddziaływania polityki bilansu na poziom kursu walutowego kanał podejmowania ryzyka ma znaczenie w sytuacji, gdy kraj stosujący ekspansję monetarną jest rozwinięty (co wiąże się z relatywnie niższym poziomem ryzyka), a partnerem jest państwo rozwijające się (a więc poziom ryzyka jest relatywnie wyższy). Rezultatem jest większy popyt na aktywa denominowane w walucie kraju rozwijającego się. Dyskusja na temat tego kanału nabiera znaczenia również w związku z wynikami badań M. Hattoriego, A. Schrimpha oraz V. Sushki (2013), zgodnie z którymi skup aktywów przez System Rezerwy Federalnej USA oraz zapowiedzi takich działań istotnie wpłynęły na obniżenie poziomu postrzeganego ryzyka związanego z inwestowaniem na amerykańskim rynku finansowym.

Jeśli chodzi o efekty, jakie przynosi deprecjacja waluty krajowej w wyniku ekspansywnej polityki bilansowej, najbardziej ożywiona dyskusja dotyczy problemu polityki zubożania sąsiada (*beggar-thy-neighbour policy*). Według J. Robinson celowe obniżanie wartości waluty krajowej jest jednym z czterech sposobów prowadzenia tej polityki (Robinson 1979, cyt. za: Rzońca 2014, s. 275). „Zubożanie sąsiada” odbywa się na skutek poprawy konkurencyjności cenowej krajowego sektora eksportowego oraz konkurującego z importem, co prowadzi do osłabienia pozycji przedsiębiorstw i gospodarki innego kraju. W ten sposób recesja oraz deflacja są „eksportowane” poza kraj prowadzący tego rodzaju politykę.

Sytuację, w której państwa zaczynają podejmować działania mające na celu obniżanie wartości walut innych państw, określa się mianem wojny walutowej.

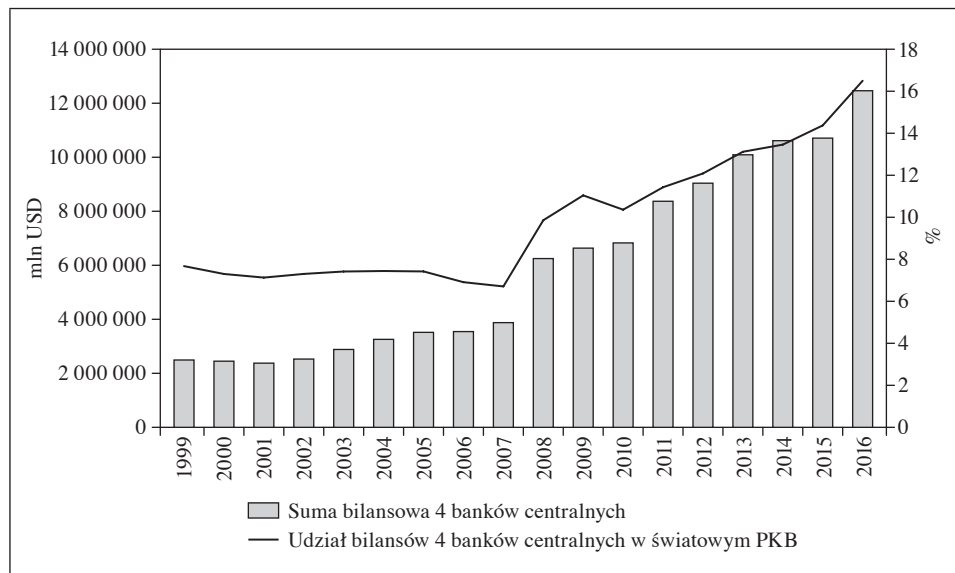
Według J. Rickardsa (2012, s. 61–93) w historii gospodarczej świata można wyróżnić trzy okresy prowadzenia przez państwa wojen walutowych. Pierwsza miała miejsce w latach 1921–1936, kolejna rozpoczęła się w 1967 r., a zakończyła w 1987 r. Za początkową datę rozpoczęcia trzeciej wojny walutowej przyjmuje się natomiast datę wypowiedzi brazylijskiego ministra finansów G. Mantegi (we wrześniu 2010 r. stwierdził on, że globalna wojna walutowa została rozpoczęta). W opinii J. Rickardsa (2012, s. 114) deklaracja ta została sformułowana, ponieważ w konsekwencji umocnienia się reala w stosunku do dolara w okresie zaledwie dwóch lat nastąpiło przejście od 15 mld USD nadwyżki handlowej Brazylii z USA (w 2009 r.) do deficytu wynoszącego 6 mld USD.

Według niektórych ekonomistów nie można jednak określać ekspansji monetarnej mającej swoje uzasadnienie w wewnętrznej sytuacji gospodarczej danego kraju mianem manipulowania walutą (Frankel 2015, s. 13). J. Frankel zwrócił uwagę na to, że w przeciwieństwie do sterylizowanych interwencji walutowych spadek wartości waluty krajowej wynikający z ekspansji monetarnej nie oddziałuje negatywnie na partnerów handlowych, ponieważ stymulowany przez politykę pieniężną, wzrost wydatków skutkuje zwiększeniem importu. Autor ten zauważa również, że państwa mogą zapobiegać aprecjacji waluty, stosując akomodacyjną politykę bilansu banku centralnego (w jej różnych formach). Takie rozwiązanie, w jego opinii, powinno skutkować globalną ekspansją monetarną, która jest konieczna w okresach kryzysów.

Wyniki badań opublikowane w pracy (Blanchard, Adler i de Carvalho Filho 2015) pozwoliły potwierdzić hipotezę o wysokiej skuteczności interwencji walutowych mających na celu ograniczenie presji aprecjacyjnej wynikającej z napływu kapitału zagranicznego. Skala płynności wygenerowanej przez największe banki centralne gospodarek rozwiniętych (rys. 6) jest jednak źródłem kolejnego problemu związanego z zarządzaniem historycznie dużymi rezerwami walutowymi powstałymi w wyniku tych transakcji.

Zwrócono już wcześniej w artykule uwagę na problem wpływu ekspansywnej polityki bilansu banku centralnego na poziom kursów walutowych krajów rozwijających się. W ostatnich latach okazało się, że może ona oddziaływać również na poziom zmienności, jaki występuje na rynku walutowym tych krajów. Wynika to w dużej mierze ze spekulacyjnego charakteru napływającego kapitału. Kraje te były szczególnie narażone na wystąpienie tego problemu w okresie od maja do września 2013 r. z uwagi na zapowiedzi ograniczenia skali ekspansji pieniężnej przez System Rezerwy Federalnej USA.

Zagadnienia dotyczące wpływu polityki bilansu EBC oraz Systemu Rezerwy Federalnej USA na zmienność występującą na rynkach krajów rozwijających się rozważali także A. Apostolou oraz J. Beirne (2017). Przeprowadzili oni badania na próbie obejmującej 13 krajów (w tym Polskę), z których wynika, że zmiany



Rys. 6. Bilanse banków centralnych (Systemu Rezerwy Federalnej USA, Banku Japonii, Banku Anglii oraz EBC) w relacji do globalnego PKB w latach 1999–2016

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych opublikowanych na stronach <https://fred.stlouisfed.org/series/JPNASSETS>, <https://fred.stlouisfed.org/series/WALCL>, <https://fred.stlouisfed.org/series/UKASSETS>, <https://fred.stlouisfed.org/series/ECBASSETS>, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (data dostępu: 30.08.2017).

w poziomie bilansu wpływają na zmienność bilateralnego kursu walutowego: im większe zmiany następują w bilansie, tym wyższa jest zmienność kursu walutowego. Co więcej, efekt *spillover* jest znacznie silniejszy w wypadku polityki bilansu prowadzonej przez System Rezerwy Federalnej USA. Autorzy nie udowodnili, że efekt ten wpłynął na zmienne gospodarki realnej badanych krajów rozwijających się. Nie oznacza to jednak, że zwiększona zmienność kursu walutowego nie będzie mieć negatywnego wpływu na wzrost gospodarczy w tych państwach<sup>8</sup>.

## 5. Podsumowanie

Polityka bilansu banku centralnego stanowiła podstawowe narzędzie do przeciwdziałania przez banki centralne skutkom kryzysu subprime. Jak wynika

<sup>8</sup> Na silną negatywną relację pomiędzy zmiennością kursu walutowego a wzrostem gospodarczym wskazał G. Schnabl (2007).

z przedstawionej w artykule analizy, kurs walutowy odgrywa w niej istotną rolę. Co więcej, nie ogranicza się ona wyłącznie do polityki kursu walutowego, lecz obejmuje również pozostałe formy polityki bilansu. Uzyskuje to potwierdzenie zarówno w pracach teoretycznych, jak i w działaniach banków centralnych prowadzonych w okresie wielkiej recesji. W literaturze przedmiotu kurs walutowy jest niejednokrotnie wymieniany jako narzędzie pozwalające uniknąć pułapki płynności. Prowadzenie przez bank centralny polityki bilansu pozwala więc w dużym stopniu wpływać na poziom kursu walutowego i dzięki temu osiągać inne cele o charakterze makroekonomicznym.

Z wykorzystaniem kursu walutowego w polityce bilansu wiążą się jednak pewne kontrowersyjne kwestie, takie jak: polityka zubożania sąsiada oraz wojny walutowe. Co więcej, z najnowszych badań wynika, że skupowanie aktywów przez bank centralny wpływa również na poziom zmienności kursu walutowego, a tym samym w wypadku niektórych państw może ograniczać wzrost gospodarczy. W kontekście tzw. strategii wyjścia znaczenie kursu walutowego w polityce bilansu z pewnością będzie przedmiotem dalszych badań.

## Literatura

- 109th Annual Report (2016), Swiss National Bank, [https://www.snb.ch/en/mmr/reference/annrep\\_2016\\_komplett/source/annrep\\_2016\\_komplett.en.pdf](https://www.snb.ch/en/mmr/reference/annrep_2016_komplett/source/annrep_2016_komplett.en.pdf) (data dostępu: 30.08.2017).
- Apostolou A., Beirne J. (2017), *Volatility Spillovers of Federal Reserve and ECB Balance Sheet Expansions to Emerging Market Economies*, ECB Working Paper Series No 2044, Frankfurt am Main.
- Bauer M.D., Rudebusch G. (2013), *The Signaling Channel for Federal Reserve Bond Purchases*, Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper Series 2011-21.
- Bernanke B. (2000), *Japanese Monetary Policy: A Case of Self-induced Paralysis?* Presentation at the ASSA meeting, January 9, Boston, [https://www.princeton.edu/~pkrugman/bernanke\\_paralysis.pdf](https://www.princeton.edu/~pkrugman/bernanke_paralysis.pdf) (data dostępu: 30.08.2017).
- Bernanke B. (2005), *The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit*, speech at the Homer Jones Lecture, April 14, St. Louis, Missouri, <https://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/200503102/> (data dostępu: 30.08.2017).
- Bernanke B. (2015), *Why Are Interest Rates So Low, part 3: The Global Savings Glut*, „Brookings”, April 1.
- Bernanke B., James H. (1991), *The Gold Standard, Deflation, and Financial Crisis in the Great Depression: An International Comparison* (w:) *Financial Markets and Financial Crises*, red. R.G. Hubbard, University of Chicago Press, Chicago.
- Blanchard O., Adler G., de Carvalho Filho I. (2015), *Can Foreign Exchange Intervention Stem Exchange Rate Pressures from Global Capital Flow Shocks?* NBER Working Paper No 21427, Cambridge, MA, <https://doi.org/10.3386/w21427>.
- Borio C., Disyatat P. (2009), *Unconventional Monetary Policies: An Appraisal*, BIS Working Papers No 292, Basel, <https://doi.org/10.2139/ssrn.1541243>.

- Borio C., Disyatat P. (2011), *Global Imbalances and the Financial Crisis: Link or no Link?* BIS Working Papers No 346, Basel, <https://doi.org/10.2139/ssrn.1859410>.
- Borio C., Gabriele G., Heath A. (2008), *FX Reserve Management: Trends and Challenges*, BIS Papers No 40, Basel.
- Brunet A., Guichard J.P. (2011), *Chiny światowym hegemonem? Imperializm ekonomiczny Państwa Środka*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa.
- Demchuk O., Łyziak T., Przystupa J., Sznajderska A., Wróbel E. (2011), *Mechanizm transmisji polityki pieniężnej w Polsce. Co wiemy w 2011 roku?*, Instytut Ekonomiczny–Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Diamond D., Rajan R. (2009), *Illiquidity and Interest Rate Policy*, NBER Working Paper Series No 15197, Cambridge, MA, <https://doi.org/10.3386/w15197>.
- Frankel J.A. (2014), *Why the ECB Should Buy American*, Project Syndicate. The World's Opinion Page, March 13, <https://www.project-syndicate.org/commentary/jeffrey-frankel-urges-the-ecb-to-buy-us-treasuries-to-expand-the-monetary-base?barrier=access-reg> (data dostępu: 30.08.2017).
- Frankel J.A. (2015), *The Plaza Accord, 30 Years Later*, NBER Working Paper Series No 21813, Cambridge, MA, <https://doi.org/10.3386/w21813>.
- Harris E.S. (2009), *Fed Bena Bernanke. Bank Rezerwy Federalnej po Greenspanie*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa.
- Hattori M., Schrimpf A., Sushko V. (2013), *The Response of Tail Risk Perceptions to Unconventional Monetary Policy*, BIS Working Papers No 425, Basel, <https://doi.org/10.2139/ssrn.2566769>.
- Karwowski J. (2011), *Interwencje na rynku walutowym (w): Polityka pieniężna*, red. A. Sławiński, C.H. Beck, Warszawa.
- Kimura T., Small D. (2004), *Quantitative Monetary Easing and Risk in Financial Asset Markets*, FEDS Working Paper No 2004-57, Washington, DC, <https://doi.org/10.2139/ssrn.633201>.
- Krawczyk M. (2013), *O polityce fiskalnej i pieniężnej w warunkach pułapki płynności*, „Ekonomista”, nr 4.
- Meltzer A.H. (2001), *Monetary Transmission at Low Inflation: Some Clues from Japan in the 1990s*, „Monetary and Economic Studies”, vol. 19(S1), February.
- Mohanty M.S. (2013), *Market Volatility and Foreign Exchange Intervention in EMEs: What Has Changed?* BIS Papers No 73: *Volatility and Foreign Exchange Intervention in EMEs: What Has Changed?*, Monetary and Economic Department, Basel.
- Moreno R. (2005), *Motives for Intervention*, BIS Papers No 24: *Foreign Exchange Market Intervention in Emerging Markets: Motives, Techniques and Implications*, Monetary and Economic Department, Basel, <https://doi.org/10.2139/ssrn.1188513>.
- Orphanides A., Wieland V. (1999), *Efficient Monetary Policy Design near Price Stability*, Board of Governors of the Federal Reserve System Working Paper, December, <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/1999/199967/199967pap.pdf> (data dostępu: 30.08.2017).
- Polityka pieniężna* (2011), red. A. Sławiński, C.H. Beck, Warszawa.
- Rickards J. (2012), *Wojny walutowe. Nadejście kolejnego globalnego kryzysu*, Onepress, Gliwice.
- Rzońca A. (2014), *Kryzys banków centralnych. Skutki stopy procentowej bliskiej zera*, C.H. Beck, Warszawa.

- Sarno L., Taylor M.P. (2001), *Official Intervention in the Foreign Exchange Market: Is It Effective and, If So, How Does It Work?*, „Journal of Economic Literature”, vol. 39, nr 3, <https://doi.org/10.1257/jel.39.3.839>.
- Schnabl G. (2007), *Exchange Rate Volatility and Growth in Small Open Economies at the EMU Periphery*, ECB Working Paper Series No 773, Frankfurt am Main, <https://doi.org/10.2139/ssrn.955250>.
- Smaghi L.B. (2009), *Conventional and Unconventional Monetary Policy*, keynote lecture at the International Center for Monetary and Banking Studies, April 28, Geneva, <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2009/html/sp090428.en.html> (data dostępu: 30.08.2017).
- Statement by the G7 Finance Ministers and Central Bank Governors* (2013), February 12, <https://www.gov.uk/government/news/statement-by-the-g7-finance-ministers-and-central-bank-governors> (data dostępu: 30.08.2017).
- Svensson L.E.O. (2000), *The Zero Bound in an Open Economy: A Foolproof Way of Escaping from a Liquidity Trap*, NBER Working Paper Series No 7957, Cambridge, MA, <https://doi.org/10.3386/w7957>.
- Svensson L.E.O. (2003), *Escaping from Liquidity Trap and Deflation: The Foolproof Way and Others*, NBER Working Paper Series No 10195, Cambridge, MA, <https://doi.org/10.3386/w10195>.
- Twardosz A. (2013), *The Influence of Global Imbalances on the Build-up of Current Financial Crisis*, „Argumenta Oeconomica Cracoviensia”, nr 9, <https://doi.org/10.15678/aoc.2013.0903>.
- Wildau G. (2017), *China Central Bank Intervention Pushes Renminbi to 6-month High*, „Financial Times”, June 1, <https://www.ft.com/content/b606023a-468c-11e7-8519-9f94ee97d996> (data dostępu: 30.08.2017).
- Xie Y., Wong A. (2015), *Once over \$12 Trillion, the World's Currency Reserves are Now Shrinking*, „Bloomberg”, 6 kwietnia, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2015-04-05/once-over-12-trillion-the-world-s-reserves-are-now-shrinking> (data dostępu: 30.08.2017).

## Central Bank Balance Sheet Policy and the Exchange Rate

(Abstract)

The financial crisis that began on the American real estate market has resulted in significant changes in monetary policy, one of the most important of which is policy governing central bank balance sheets, in which the exchange rate plays an important role. The article presents a classification of central bank balance sheet policy, considering the significance of the exchange rate in the various forms of this policy. The study includes an overview of the literature analysing the role attributed to the exchange rate in conducting monetary policy based on shaping the size and structure of the balance sheet. It also presents the issues of channels through which balance sheet policy comes over to affect the exchange rate.

**Keywords:** central bank balance sheet policy, exchange rate, financial crisis, currency devaluation.

| *Ksymena Rosiek*

# Rachunki fizycznych przepływów wody jako element europejskich rachunków ekonomicznych środowiska

## Streszczenie

Woda jest kluczowym zasobem zapewniającym życie na ziemi. Uznawana jest dzisiaj za wyczerpywalny zasób odnawialny, dlatego konieczne jest gospodarowanie tym zasobem oraz regulowanie zasad korzystania z niego dla konkurujących użytkowników. Do zapewnienia zrównoważonego korzystania z zasobów wodnych niezbędne są rozbudowane narzędzia statystyczne dostarczające informacji dotyczących relacji między gospodarką a środowiskiem w zakresie wody. Podstawową kwestią jest oparcie ich na jednolitych definicjach i nomenklaturze rachunków narodowych.

Artykuł ma charakter przeglądowy i dotyczy tematyki rachunków środowiskowo-gospodarczych, które nie są jeszcze objęte obowiązkowymi wytycznymi UE. Prace nad metodologią tworzenia tych rachunków trwają na gruncie międzynarodowym, w tym w instytucjach Unii Europejskiej. Można się spodziewać, że znajdą się one w kolejnych modułach obowiązkowych rachunków środowiskowo-gospodarczych.

**Słowa kluczowe:** rachunki wody, rachunki fizycznych przepływów wody, europejski system rachunków środowiska, rachunki środowiskowo-gospodarcze dla wody.

**Klasyfikacja JEL:** Q56.



## 1. Wprowadzenie

Zmiany klimatyczne oraz antropogeniczne prowadzą do rosnących problemów z zapewnieniem stabilności dostaw wody na potrzeby gospodarki narodowej, nawet w krajach wysoko rozwiniętych o odpowiedniej infrastrukturze gospodarki wodnej. Inwestycje związane zarówno z ochroną przeciwpowodziową, jak i zapewnieniem wody w okresach suszy są bardzo kosztowne, a ich podejmowanie powinno być ekonomicznie uzasadnione. W pierwszej kolejności należy wykorzystywać i wspierać naturalne procesy retencji, by następnie tam, gdzie to konieczne, sięgać po rozwiązania inżynieryjne. Konieczne jest bilansowanie zasobów wodnych w ramach zlewni oraz zarządzanie z uwzględnieniem potrzeb i priorytetów użytkowników wód w całej zlewni.

Pierwszym krokiem umożliwiającym takie działanie jest gromadzenie danych statystycznych dotyczących zasobów wodnych. Niestety okazuje się, że dane gromadzone współcześnie przez instytucje statystyczne i niektóre organizacje międzynarodowe nie są spójne, a podstawowe definicje różnią się pomiędzy krajami. Ponadto inne potrzeby informacyjne mają kraje ubogie w wodę i infrastrukturę wodną, a inne kraje wysoko rozwinięte (proporcjonalnie rachunki wody wprowadza dobrowolnie więcej krajów rozwijających się niż krajów rozwiniętych) (Rosiek 2015). Sytuacja komplikuje się, gdy konkurencja o ten ograniczony zasób przybiera formę międzypaństwowego konfliktu. Dotychczas wdrażanie rachunków było dobrowolne, ale wielu specjalistów spodziewa się, że będą one wskazane jako obowiązkowe w trzeciej turze rozbudowywania rachunków ekonomicznych środowiska w UE.

Zostały podjęte próby, aby oprócz istniejących statystyk środowiskowych stworzyć rachunki fizycznych przepływów wody powiązane z rachunkami narodowymi, co oznacza, że oparte są one na tej samej nomenklaturze. Dzięki temu możliwe będzie ujednoczenie sposobu gromadzenia i prezentowania danych, a jednocześnie podejmowanie bardziej skutecznych działań w celu zapewnienia wody na potrzeby gospodarki narodowej. Takie statystyki umożliwią również lepszą ochronę zasobów wodnych i ich utrzymanie w dobrym stanie w długim okresie.

Nowe statystyki mają lepiej odzwierciedlać czynniki wpływające na ilość i jakość wód, presję i skutki oddziaływania na zasoby wodne w czasie oraz mają być w większym stopniu powiązane z sektorami gospodarki.

Artykuł ma charakter przeglądowy i dotyczy tematyki rachunków ekonomicznych środowiska, które nie są objęte obowiązkowymi wytycznymi UE.

## 2. Europejskie i międzynarodowe wytyczne w zakresie rachunków wody

Obecnie istnieje kilka instytucji gromadzących dane dotyczące zasobów wodnych i ich wykorzystania: OECD z Eurostatem, UNSD (z UNEP i FAO), WHO i UNICEF. Gromadzą one dane niezbędne do monitorowania realizacji wyznaczonych celów, np. WHO skupia się na danych związanych z ulepszonymi źródłami wody i sanitariatami. Większość gromadzonych danych pochodzących z poszczególnych państw powinna być spójna z systemem rachunków ekonomicznych środowiska dla wody (*System of Environmental Economic Accounting for Water SEEA-Water*). Istnieje jednak potrzeba połączenia tych informacji z danymi związanymi z produkcją przemysłową i dotyczącymi innych działań gospodarki. Obecnie wymaga to dodatkowych opracowań tematycznych. Większość krajów gromadzi informacje statystyczne o środowisku, ale szczegółowe analizy wskazują na istotne różnice nawet w podstawowych definicjach. Zaznaczyć należy, że nie ma jednolitych wytycznych nawet co do tak podstawowych definicji jak definicja wody słodkiej (*freshwater*). Według wymagań amerykańskich jest to taka woda, która zawiera mniej niż 1000 ppm soli, a według australijskich – jedynie 500 ppm (*International Recommendations...* 2010, s. 15). Poszczególne instytucje doprecyzowują definicje na własne potrzeby.

Głównym zadaniem systemu rachunków ekonomicznych środowiska jest lepsze odwzorowanie relacji pomiędzy gospodarką a środowiskiem, przepływów ze środowiska do gospodarki w ramach gospodarki (z uwzględnieniem strat) oraz z gospodarki do środowiska (z uwzględnieniem kryteriów jakości). Powinien on również uwzględniać zasady zintegrowanego zarządzania zasobami wodnymi.

Aby lepiej zrozumieć zasadę działania tych rachunków, należy wyjaśnić, że są one skonstruowane w taki sposób, żeby opisywać w jednostkach fizycznych zasoby środowiska i zmiany w nich oraz alokację tych zasobów z uwzględnieniem różnych aktywności gospodarczych. Alokacje te są rejestrowane w tabelach podaży i wykorzystania (*physical supply and use tables* – PSUT), co właśnie definiuje rachunki przepływów fizycznych zasobów (Barbier i Markandya 2013, s. 83).

W ramach tych rachunków gromadzone i integrowane są informacje z różnych działów i dziedzin statystyki, dając spójny pakiet informacji, na podstawie których można tworzyć wskaźniki zrozumiałe dla interesariuszy. O ile same rachunki są przedmiotem zainteresowań specjalistów i naukowców, o tyle tworzone na ich podstawie indeksy mają być zrozumiałe dla polityków oraz społeczeństwa i ułatwiać opis zmian zachodzących w gospodarkach poszczególnych krajów, ich presji na środowisko oraz zmian pozytywnych. Rachunki ekonomiczne środowiska są rachunkami satelitarnymi wobec rachunków narodowych, a więc oparte są na ich nomenklaturze. Podstawową różnicą jest to, że każde oddziaływanie powinno

być powiązane z rezydentem, jest więc rejestrowane według miejsca rejestracji rezydenta, a nie faktycznego wystąpienia oddziaływania. Powstałe wskaźniki mogą dać odpowiedź na pytanie, jaki wpływ w skali świata mają poszczególne kraje, ale w niektórych przypadkach (zwłaszcza jeśli chodzi o emisję do powietrza) mogą się znacząco różnić od statystyki środowiskowej rejestrującej oddziaływanie według miejsca ich wystąpienia. W przypadku wody dane gromadzone są według zlewni, a nie podziału jednostek terytorialnych dla celów statystycznych (NUTS). Rachunki te mają umożliwiać nie tylko łączenie danych gospodarczych ze środowiskowymi, ale również szacowanie przyszłych trendów. Będą więc użytecznym narzędziem polityki gospodarczej.

Rachunki te są inicjatywą międzynarodową. Proces ich powstawania jest koordynowany przez UNDS (United Nations Statistics Division), ale ważny wkład w budowanie metodologii miały London Group on Environmental Accounting<sup>1</sup>, Eurostat i inne instytucje statystyczne. Pierwsze wytyczne zostały opublikowane w 2003 r., gdy powstała podgrupa ds. rachunków wody, ale prace trwały nadal, a wytyczne zostały ostatecznie opublikowane w 2012 r.<sup>2</sup> (*System...* 2012, s. 5). Należy jeszcze wspomnieć, że wytyczne te są zgodne z *International Recommendations for Water Statistics*<sup>3</sup> (2010), których celem było wzmocnienie krajowych systemów gromadzenia danych dotyczących wody.

Unia Europejska przez Eurostat i inne agencje, np. Europejską Agencję Środowiska (EEA), aktywnie uczestniczyła w kształtowaniu rachunków ekonomicznych środowiska. Pierwsze obowiązkowe wytyczne zostały opublikowane w 2011 r. (Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 691/2011...), a kolejne rozporządzenia wprowadzały po trzy kolejne moduły w latach 2013 i 2014 (Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 99/2013..., Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 538/2014...). Szacuje się, że właśnie rachunki wody staną się jednym z kolejnych obowiązkowych rachunków, gdyż zapisy o ich ważności znajdują się w siódmym unijnym planie działań na rzecz środowiska (Decyzja Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1386/2013/UE..., akap. 42) oraz w Europejskiej strategii rozwoju rachunków środowiskowych na lata 2014–2018 (*European Strategy...* 2014, s. 4), choć zapisano w tym dokumencie, że należy rozwijać dobrowolne gromadzenie danych w zakresie wody. Można się

---

<sup>1</sup> Jest to nieformalna grupa współpracujących systematycznie specjalistów, głównie z narodowych biur statystycznych oraz przedstawicieli organizacji pozarządowych. Powstała w 1993 r. Szerzej zob.: <https://unstats.un.org/unsd/envaccounting/londongroup> (data dostępu: 30.08.2017).

<sup>2</sup> Wcześniej publikowane były liczne tymczasowe wytyczne, raporty z pilotażowych badań, które były tematem dyskusji, w tym internetowych konsultacji.

<sup>3</sup> Różnica pomiędzy IRWS a SEEA-Water polega na tym, że te pierwsze nie obejmują wielu danych łączących aspekty społeczne i korzystania z wody oraz niektórych danych dotyczących jakości wody oraz praw własności (*International Recommendations...* 2010, ust 1.4–1.6)

jednak spodziewać, że jest to przygotowanie do wprowadzenia obowiązkowych rozwiązań w kolejnym okresie. Natomiast w Europejskim programie statystycznym jest zapis o konieczności rozwoju m.in. rachunków wody (Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 99/2013..., Aneks, cel 2.2.1). Aktualne wytyczne dotyczące rachunków fizycznych przepływów wody (*physical water flow accounts*) zostały opublikowane w 2014 r. (*Physical Water...* 2014).

Jak widać, rozwój rachunków ekonomicznych środowiska jest silnie zakorzeniony w wytycznych unijnych i międzynarodowych, co w istotny sposób wspiera ich rozwój. Ważne jest jednak, żeby z dobrowolnych modułów stawały się one obowiązkowymi, co będzie gwarantowało jakość, spójność i aktualność danych.

### 3. Rachunki fizycznych przepływów wody – struktura i wymagania

Woda jest zasobem, który jest niezbędny do podtrzymania życia na ziemi i wielu różnych interesariuszy konkuruje o dostęp do niej. W skali świata największymi „konkurentami” są przemysł wraz z energetyką oraz rolnictwo. Z perspektywy społecznej istotne są kwestie dostępu do wody pitnej dla ludności, a z perspektywy środowiska – utrzymanie i zabezpieczenie odpowiedniej ilości i jakości zasobów wodnych oraz ekosystemów. Statystyki wodne powinny więc kompleksowo odpowiadać na to zapotrzebowanie informacyjne, aby można było opisać i badać ważne zależności, zarówno jeśli chodzi o presję na zasoby, jak i kwestie społeczne. PWFAs są budowane na podstawie wspomnianych międzynarodowych standardów SEEA-Water oraz IRWS. Rachunki te mają umożliwić szczegółową rejestrację przepływów wody między środowiskiem a gospodarką (wkład natury – *natural inputs*), tego, co się dzieje w gospodarce (podaż i wykorzystanie zasobów przez przemysł i gospodarstwa domowe), oraz przepływów między gospodarką a środowiskiem (w tym *water residuals*), jak również ewidencjonowanie emisji do wód (*pollutants*), wszystko zgodnie z nomenklaturą rachunków narodowych (SNA i ESA). PWFAs rejestrują bowiem przepływy wody w powiązaniu z działalnością gospodarczą rezydentów (podmiotów gospodarki narodowej) w kategoriach produkcji, konsumpcji i akumulacji. Pomijane są natomiast przepływy w środowisku.

W praktyce PWFAs stanowi pięć tabel: dwie tabele podaży i wykorzystania dotyczące wody, dwie tabele podaży i wykorzystania dotyczące emisji (w jednostkach fizycznych) oraz jedna tabela podsumowująca i łącząca informacje, umożliwiająca generowanie kluczowych wskaźników dotyczących wody. Większość danych będzie mogła być pozyskana ze statystyki wodnej (OECD/Eurostat Joint Questionnaire on Inland Waters), ale ich układ pozwoli lepiej powiązać je z funkcjonowaniem gospodarki (*Physical Water...* 2014, s. 5–7).

We wszystkich rachunkach przepływów fizycznych tworzonych w ramach SEEA obowiązują te same ramy definicyjne (np. w ogólnogospodarczych rachunkach przepływów materialnych czy w rachunkach fizycznych przepływów energii). Podstawowe są trzy przepływy:

- wkład natury (*natural inputs*),
- produkty (*products*),
- odpady / pozostałości (*residuals*<sup>4</sup>).

Wkład natury jest definiowany jako zasób, który jest pobierany ze środowiska do wykorzystania w procesie produkcyjnym (woda, surowce) lub wykorzystywany wprost w produkcji (powietrze do spalania, surowce mineralne w glebie do produkcji roślinnej).

Produkty definiowane są jako produkty i usługi powstałe jako efekt procesu produkcji w gospodarce; zgodnie z zasadami SNA są one rejestrowane jako przepływy finansowe między podmiotami gospodarki narodowej. W przypadku rachunków przepływów fizycznych znajdują się tu jednak pewne przepływy wewnętrzne w podmiotach, nierejestrowane przez rynek w postaci transakcji. Ma to również znaczenie w przypadku szacowania konsumpcji w gospodarstwach domowych.

Odpady / pozostałości (*residuals*) to wprowadzane do środowiska ciała stałe, płyny, gazy, minerały i energia, które są emitowane przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe w procesie produkcji, konsumpcji lub akumulacji, ale mogą też przepływać w gospodarce. W tabelach pojawia się również kategoria odpadów z zasobów naturalnych (*natural resources residuals*). Jest to kategoria istotna sama w sobie, ale jej nazwa jest niejednoznaczna zarówno w języku polskim, jak i angielskim. Chodzi mianowicie o tę część zasobów, która została pozyskana ze środowiska, ale nie została wykorzystana w procesie produkcji i zazwyczaj wraca do środowiska od razu, ale sam fakt wydobycia wpływa na ten zasób (straty, niewykorzystane zasoby). W przypadku wody będą to np. wody kopalniane. W sytuacji gdy odpad z zasobów naturalnych zostanie sprzedany, musi być już jednak ujmowany jako wydobycie wykorzystane w produkcji.

Zaznaczyć również trzeba, że z faktu, że są to rachunki oparte na nomenklaturze rachunków narodowych, wynika kilka istotnych kwestii. Po pierwsze rejestrowane są przepływy wody związane z rezydentami, a nie z aktywnością podmiotów na terenie kraju. Oznacza to, że przepływy wody związane z zagraniczną działalnością rezydentów muszą być ujmowane w rachunkach, a z drugiej strony odejmuje się te przypisywane zagranicznym rezydentom. Dlatego również nie są ujmowane przepływy wewnętrzne w środowisku. W rachunkach przepływów fizycznych reje-

---

<sup>4</sup> Termin *residuals* jest różnie tłumaczony; czasami jako odpady lub zanieczyszczenia (literalnie: resztki), czasami wskazuje się jednak, że jest to ta część odpadów, która może i powinna być wykorzystana.

strowane są również wszystkie przepływy wewnętrzne, produkcja i wykorzystanie na własny użytek, podczas gdy w NSA tylko produkcja końcowa na własny użytek. W przypadku wody jest to istotne, bo mówimy tu np. o poborze wody gruntowej na własny użytek, jeżeli nie jest to działalność podstawowa. Takich szczegółowych różnic jest wiele i trudno je omówić w jednym artykule.

Podstawowy schemat jest oparty na dwóch typach tabel, tabeli podaży oraz tabeli wykorzystania, które mają taką samą strukturę. W wierszach ujęte są przepływy fizyczne (wkład, produkty, odpady), a w kolumnach źródła i kierunki wykorzystania wspomnianych przepływów przez przemysł i gospodarstwa domowe oraz akumulacja (jako zmiana ilości produktów i zapasów). Dodane są również kolumny: reszta świata (zagranica) – rejestrujące import i eksport, oraz środowisko – jako dostarczyciel i odbiorca zasobów. Tabela podaży rejestruje więc przepływy według kierunków pochodzenia, a tabela wykorzystania według kierunków przeznaczenia (docelowego wykorzystania). Każdy przepływ jest rejestrowany w obu tabelach.

Każda poszczególna komórka w tabeli jest efektem zsumowania danych z szczegółowych podtabel. Wszystkie gromadzone dane są zgodne z układami ISIC (*International Standard Industrial Classification of All Economic Activities*) i NACE (Statystyczna Klasyfikacja Działalności Gospodarczej we Wspólnocie Europejskiej). Układów tych jest pięć (wszystkie w jednostkach fizycznych) (*Physical Water...* 2014, s. 15):

- *Table A* – tabela podaży wody (*physical water supply table*),
- *Table B* – tabela wykorzystania wody (*physical water use table*),
- *Table C* – tabela podaży emisji do wody (*physical supply table for emissions to water*),
- *Table D* – tabela wykorzystania emisji do wody (*physical use table for emissions to water*),
- *Table E* – kluczowe wskaźniki (*key water indicators*).

Istotne jest również to, co jest uważane za produkty. Klasyfikuje się je według kategorii zgodnych z CPA (*Statistical Classification of Products by Activity in the European Economic Community*).

Wody pobierane ze środowiska klasyfikowane są według pochodzenia, a odprowadzane ścieki i wody odpadowe są rejestrowane według kryterium jakości.

Strukturę tabel podaży i wykorzystania dla rachunków wody prezentuje tabela 1.

Jak już wspomniano, głównym celem rozbudowy rachunków satelitarnych środowiskowo-gospodarczych (rachunki ekonomiczne środowiska – SEEA), w tym rachunków wody, jest możliwość generowania wskaźników użytecznych w monitorowaniu relacji między środowiskiem a gospodarką. Zestaw takich wskaźników zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 1. Struktura tabel podaży i wykorzystania dla rachunków wody

Tabela podaży						
Wyszczególnienie	Produkcja oraz generowanie odpadów ( <i>residuals</i> )		Akumulacja	Przepływy z reszty świata	Przepływy ze środowiska	Razem
	Produkcja oraz generowanie odpadów <sup>a</sup> przez przemysł według ISIC	Generowanie odpadów przez gospodarstwa domowe				
Zasoby na wejściu	-	-	-	-	A. Wkład ze środowiska (wraz z odpadami z zasobów naturalnych)	Całkowita podaż wkładów ze środowiska (TSNI)
Produkty	C. Produkty ( <i>output</i> ) wraz z poddanymi recyklingowi i ponownemu użyciu	-	-	D. Import produktów	-	Całkowita podaż produktów (TSP)
Odpady ( <i>residuals</i> )	II. Odpady generowane przez przemysł (wraz z odpadami z zasobów naturalnych) I2. Odpady generowane w procesie oczyszczania	J. Odpady generowane przez końcową konsumpcję gospodarstw domowych	K1. Odpady generowane przez uszkodzenia produkowanych dóbr (np. straty) K2. Emisje z kontrolowanych wysypisk śmieci	L. Odpady z zagranicy	M. Odpady ze środowiska	Całkowita podaż odpadów (TSR)
Całkowita podaż						



Tabela 2. Kluczowe wskaźniki dla wody

Kod	Nazwa wskaźnika i jednostka	
	w języku angielskim	w języku polskim
K.1	Water consumption (m <sup>3</sup> )	Konsumpcja wody (m <sup>3</sup> )
K.2	Water consumption per GVA (gross value added) (m <sup>3</sup> per currency unit)	Konsumpcja wody na wartość dodaną brutto (m <sup>3</sup> na jednostkę pieniężną)
K.3	Water consumption per production output (m <sup>3</sup> per currency unit)	Konsumpcja wody na wartość dodaną brutto (m <sup>3</sup> na jednostkę pieniężną)
K.4	Water use (m <sup>3</sup> )	Wykorzystanie wody (m <sup>3</sup> )
K.4.1	– of which: natural inputs (i.e. direct abstraction) (m <sup>3</sup> and/or %)	– w tym: wkład z natury (m <sup>3</sup> lub %)
K.4.1.1	– of which from surface and groundwater (m <sup>3</sup> and/or %)	– w tym: wody powierzchniowe i gruntowe (m <sup>3</sup> lub %)
K.5	Water use per GVA (gross value added) (m <sup>3</sup> per currency unit)	Wykorzystanie wody na wartość dodaną brutto (m <sup>3</sup> na jednostkę pieniężną)
K.6	Water use per production output (m <sup>3</sup> per currency unit)	Wykorzystanie wody na jednostkę produkcji (m <sup>3</sup> na jednostkę pieniężną)
K.7	Water consumption/water use	Konsumpcja wody/wykorzystanie wody
K.8	Losses in distribution/total water use	Straty w dystrybucji/całkowitego wykorzystania wody
K.9	Net Emissions (kg)	Emisje netto (kg)
K.10	Net Emissions per GVA (kg per currency unit)	Emisje netto na wartość dodaną brutto (kg na jednostkę pieniężną)
K.11	Net Emissions per Production Output (kg per currency unit)	Emisje netto na jednostkę produkcji (kg na jednostkę pieniężną)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Physical Water...* 2014, s. 29–30).

Dzięki gromadzeniu danych według zasad rachunków ekonomicznych środowiska możliwe jest połączenie danych o gospodarce oraz danych o oddziaływaniu procesów gospodarczych na środowisko i wygenerowanie użytecznych dla interesariuszy wskaźników informujących o tych relacjach. O ile same rachunki ekonomiczne środowiska pozostaną zapewne domeną naukowców i specjalistów z zakresu statystyki narodowej, to wskaźniki powstające dzięki gromadzonym danym będą miały szersze zastosowanie.

#### 4. Podsumowanie

Rachunki fizycznych przepływów wody mają dzięki oparciu ich na nomenklaturze rachunków narodowych łączyć dane o eksploatacji zasobów wodnych ze

cd. tabeli 1

Tabela wykorzystania									
Wyszczególnienie	Pośrednia konsumpcja produktów, wykorzystanie wkładu natury, gromadzenie odpadów ( <i>residuals</i> )		Konsumpcja końcowa <sup>b</sup>		Akumulacja		Przeptywy do reszty świata	Przeptywy do środowiska	Razem
	Przemysł według ISIC	Gospodarstwa domowe	Gospodarstwa domowe	Przemysł według ISIC	Przeptywy do reszty świata	Przeptywy do środowiska			
Zasoby na wejściu	B. Wydobycie, pobór zasobów naturalnych B1. Wydobycie dla celów produkcyjnych B2. Odpady z zasobów naturalnych	-	-	-	-	-	-	-	Całkowite wykorzystanie wkładów ze środowiska (TUNI)
Produkty	E. Konsumpcja pośrednia (wraz z poddanymi recyklingowi i ponownemu użyciu)	F. Konsumpcja końcowa gospodarstw domowych (wraz z poddanymi recyklingowi i ponownemu użyciu)	F. Konsumpcja końcowa gospodarstw domowych (wraz z poddanymi recyklingowi i ponownemu użyciu)	G. Kapitały brutto (wraz z środkami trwałymi i zapasami)	H. Eksport produktów	-	-	-	Całkowite wykorzystanie produktów (TUP)
Odpady ( <i>residuals</i> )	N. Zbiórka i zagospodarowanie odpadów (z wykluczeniem gromadzonych na kontrolowanych wysypiskach śmieci)	-	-	O. Odpady zgromadzone na kontrolowanych wysypiskach	P. Odpady deponowane za granicą	Q. Odpady deponowane w środowisku	Q. Odpady deponowane w środowisku	Q. Odpady deponowane w środowisku	Całkowite wykorzystanie odpadów
Całkowite wykorzystanie									

<sup>a</sup> Wraz z produkcją gospodarstw domowych na własny użytek. <sup>b</sup> W tabeli nie ma danych dla konsumpcji finalnej sektora rządowego w jednostkach fizycznych. Cała pośrednia produkcja, konsumpcja i akumulacja zasobów i odpadów dla tego sektora jest rejestrowana przez odpowiednie gałęzie przemysłu w kolumnie pierwszej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Physical Water...* 2014, s. 10–14).

środowiska i ich przepływach w gospodarce oraz presji wywieranej na środowisko. Dzięki temu można będzie tworzyć wskaźniki odnoszące wielkości wykorzystywanych zasobów do kategorii ekonomicznych. Rachunki ekonomiczne środowiska przewidują jednak dalszą ich rozbudowę. Stworzenie spójnych rachunków fizycznych przepływów zasobów (energii, wody i niektórych innych zasobów) jest bowiem pierwszym krokiem do tworzenia rachunków hybrydowych fizyczno-monetarnych. SEEA przewiduje takie rachunki jako kolejny moduł (*System...* 2012, s. 9–13). Problem stanowi oczywiście cena, która nie odpowiada wartości wykorzystywanych zasobów wodnych. Rozwój metod wyceny walorów środowiska i usług ekosystemów stanowić będzie o możliwości tworzenia takich rachunków. Uznać jednak należy, że nigdy nie będzie można w pełni odzwierciedlić w rachunkach ekonomicznych pełnej wartości dóbr i usług środowiskowych, choćby dlatego że zmienia się ona dynamicznie w czasie.

Niemniej jednak wydaje się, że praca wielu zespołów na całym świecie przynieść może wymierne korzyści w postaci lepszej bazy informacyjnej. Niepokojące jest natomiast to, że w publikowanych już danych i wskaźnikach (z tego czy wcześniejszych modułów) nie ma żadnego wyraźnego oznaczenia, że pochodzą one ze statystyki rachunków satelitarnych. Mniej doświadczony użytkownik znajdzie więc w bazach Eurostatu grupy wskaźników lub danych pochodzących ze statystyki środowiskowej i ze statystyki rachunków satelitarnych<sup>5</sup>. Będą się one od siebie różnić, a wyjaśnienie tych różnic nie będzie intuicyjne.

## Literatura

- Barbier E.B., Markandya A. (2013), *A New Blueprint for a Green Economy*, Routledge, New York.
- Decyzja Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1386/2013/UE z dnia 20 listopada 2013 r. w sprawie ogólnego unijnego programu działań w zakresie środowiska do 2020 r. „Dobra jakość życia z uwzględnieniem ograniczeń naszej planety”, Dz. Urz. UE L 354/171 z 28.12.2013.
- European Strategy for Environmental Accounts* (2014), ESSC 2014/21/24/EN, <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/1798247/6079569/ESSC-2014-21-EN-24-European-Strategy-env.pdf> (data dostępu: 16.02.2017).
- International Recommendations for Water Statistics* (2010), United Nations, <https://unstats.un.org/unsd/envaccounting/irws> (data dostępu: 26.10.2016).
- Physical Water Flow Accounts (PWFA). Manual ver. 2014* (2014), Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/dokuments/1798247/6664269/Manual+for+Physical+Water+Flow+Accounts+%28draft+version+18+Nov+2014%29.pdf> (data dostępu: 29.08.2017).

---

<sup>5</sup> Od początku 2018 r. rachunki emisji z rachunków ekonomicznych środowiska w Eurostacie są oznaczane dodatkowym symbolem SEEA, co nie zmienia faktu, że dla większości użytkowników tych serwisów statystycznych będzie to nadal mało czytelne.

- Rosiek K. (2015), *Rachunki gospodarczo-środowiskowe – przegląd międzynarodowy*, „Ekonomia i Środowisko”, nr 4(55).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 99/2013 z dnia 15 stycznia 2013 r. w sprawie Europejskiego programu statystycznego 2013–2017, Dz. Urz. L 39 z 9.02.2013.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 538/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 691/2011 w sprawie europejskich rachunków ekonomicznych środowiska, Dz. Urz. UE L 158 z 27.05.2014.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 691/2011 z dnia 6 lipca 2011 r. w sprawie europejskich rachunków ekonomicznych środowiska, Dz. Urz. UE. L 192 z 22.07.2011.
- System of Environmental-Economic Accounting for Water* (2012), United Nations, <https://unstats.un.org/unsd/envaccounting/seeaw/seeawaterwebversion.pdf> (data dostępu: 26.10.2016).

## **Physical Water Flow Accounts as a Part of European Environmental Economic Accounting**

(Abstract)

Water is a crucial resource that ensures life on the planet. It is defined as a replenishable but depletable resource, so it is necessary to manage it and define the rules and boundaries of its usage among competing users. To ensure sustainable water resource use, it is necessary to create sophisticated statistical tools that can provide information about the relations between economy and the environment. Basing them on coherent definitions and the national accounts nomenclature is of utmost importance.

This article concerns aspects of economic environmental accounting that are still not obligatory in the EU, though they are practiced, and intensively so, both in the EU and further afield. It can be expected that they will be included in the next obligatory modules of ESEA, which are to be introduced soon.

**Keywords:** water accounts, physical water flow accounts (PWFA), European System of Environmental Accounts (ESEA), System of Environmental and Economic Accounting for Water (SEEA-Water).

ISSN 1898-6447

UNIWERSYTET EKONOMICZNY W KRAKOWIE  
31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27  
WYDAWNICTWO  
[www.uek.krakow.pl](http://www.uek.krakow.pl)

Zamówienia na wydane prace przyjmuje  
Księgarnia Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie  
tel. 12 293-57-40, fax 12 293-50-11  
e-mail: [ksiegarnia@uek.krakow.pl](mailto:ksiegarnia@uek.krakow.pl)