

Rachunkowość

Dylematy praktyki gospodarczej

pod redakcją
Sławomira Sojaka

WYDAWNICTWO NAUKOWE
UNIWERSYTETU MIKOŁAJA KOPERNIKA

Ekon

Rachunkowość

Dylematy praktyki gospodarczej

1050187

Rachunkowość

Dylematy praktyki gospodarczej

pod redakcją
Sławomira Sojaka

WYDAWNICTWO NAUKOWE
UNIWERSYTETU MIKOŁAJA KOPERNIKA

Toruń 2012

Recenzenci
Danuta Dziawgo
Lech Dziawgo
Bożena Kołosowska

Projekt okładki
Monika Pest

Na podstawie: © Stocksnapper – Fotolia.com

Korekta
Elżbieta Kossarzecka

© Copyright by Wydawnictwo Naukowe
Uniwersytetu Mikołaja Kopernika
Toruń 2012

ISBN 978-83-231-2855-7
ISBN 978-83-231-2911-0

M40429

WYDAWNICTWO NAUKOWE
UNIWERSYTETU MIKOŁAJA KOPERNIKA

Redakcja: ul. Gagarina 5, 87-100 Toruń
tel. +48 56 611 42 95, fax +48 56 611 47 05
e-mail: wydawnictwoumk@umk.pl
Dystrybucja: ul. Reja 25, 87-100 Toruń
Tel./fax +48 56 611 42 38, e-mail: books@umk.pl

www.wydawnictwoumk.pl

Druk: Wydawnictwo Naukowe UMK
ul. Gagarina 5, 87-100 Toruń

BIBLIOTEKA UNIWERSYTECKA w Toruniu

E. 5611/12

Spis treści

Wstęp 11

Michał Ambroziak
Przyczyny nieskutecznego audytu zewnętrznego. Studia przypadków europejskich: Parmalat Finanziaria, Royal Ahold, Amrep 13

Agnieszka Astapczyk
Zrównoważona karta wyników jako źródło informacji w procesowym zarządzaniu jakością 27

Aleksandra Banaszkiewicz, Ewa Makowska
Wykorzystanie informacji z systemu rachunkowości do tworzenia raportów CSR na przykładzie firmy PKN Orlen 43

Melania Bąk
Etyka a rachunkowość, czyli dylematy współczesnego przedsiębiorstwa 63

Bogusława Bek-Gaik
Prezentacja informacji o dokonaniach spółki w sprawozdaniu finansowym – podejście standardowe czy indywidualne? 85

Leszek Borowiec, Jan Kata
Model wartości użyteczności publicznej jako metoda pomiaru dokonań przedsiębiorstw komunalnych 103

Renata Burchart
Metody wyceny kontraktów długoterminowych jako instrument kształtujący wynik finansowy firmy budowlanej 119

Jolanta Chluska
Wpływ zmiany przepisów prawnych na obraz samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej w sprawozdaniu finansowym 131

Małgorzata Cygańska
Kierunki zmian rachunku kosztów w polskich szpitalach 145

Hanna Czaja-Cieszyńska
Koncepcja dostosowania rachunkowości małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce do międzynarodowych standardów rachunkowości 159

Przemysław Czajor
Propozycja zmian MSR 1 – nowy format prezentacji sprawozdania finansowego 171

Joanna Habelmann
Zastosowanie rachunkowości zarządczej w podmiotach zarządzających portami morskimi 185

Magdalena Janowicz
Prawne połączenia spółek giełdowych w 2010 roku w ich sprawozdaniach finansowych – wyniki badań 203

Jacek Jaworski
Preferencje menedżerów polskich małych przedsiębiorstw do inwestowania w rozwój systemów ewidencyjno-rachunkowych. Wyniki badań 221

Krzysztof Jonas
Nowe elementy sprawozdawczości zakładów ubezpieczeń w świetle *Solvency II* 235

Jacek Kalinowski
Dywersyfikacja przychodów i jej wpływ na zarządzanie kosztami w europejskich uczelniach wyższych 247

Małgorzata Kamieniecka
Ujęcie i prezentacja punktów lojalnościowych w sprawozdaniu finansowym według przepisów ustawy o rachunkowości i standardów międzynarodowych 269

Mariusz Karwowski
Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej z perspektywy USA 291

Joanna Kogut
Reforma rynku usług audytorskich – propozycje zmian dyrektyw regulujących zawód biegłego rewidenta 305

Robert Kowalak
Controlling operacyjny jako system wspierania planowania krótkoterminowego w zakładach mięsnych 319

Anna Kuzior
Zarządzanie zyskami bilansowymi przez wycenę wybranych elementów kapitału obrotowego 337

Dorota Anna Mikulska
Podstawowe zasady etyki zawodowej biegłych rewidentów 353

Bartłomiej Nita
Zintegrowane podejście do raportowania segmentowego w ocenie działalności przedsiębiorstwa 367

Wojciech A. Nowak
Zasady rachunkowości a interpretacja przepisów prawa. Przypadek wyboru kursów walut w trybie sądowym 381

Agnieszka Nóżka
Model zasobowego rachunku kosztów według koncepcji ABC dla instytutów badawczych 409

Ryszard Orliński
Wykorzystanie standardów kosztowych usług medycznych do rozliczeń z NFZ 425

Katarzyna Piotrowska
Działalność innowacyjna – etyka biznesu a etyka rachunkowości .. 439

Ewa Radawiecka
Różnice w interpretacji prawa wieczystego użytkowania gruntu według prawa bilansowego, podatkowego i standardów międzynarodowych 453

Marzena Remlein
Cash pooling – efektywny instrument zarządzania finansami grupy kapitałowej 465

Małgorzata Rówińska
International factoring a device hedging against currency risk? ... 481

Bożena Rudnicka
Ewidencja i prezentacja kosztów jednostek budżetowych 495

Manuela Skoczek-Spychała
Znaczenie audytu wewnętrznego w aspekcie planowania badania sprawozdań finansowych 515

Wanda Skoczylas
Kierunki i metody analizy finansowej w zarządzaniu instytucją kultury 525

Piotr Szczypa, Konrad Kochański
Rachunkowość a logistyka 543

Aleksandra Szewieczek, Dorota Adamek-Hyska
Metodyka ujmowania rozliczeń z tytułu podatku od towarów i usług w systemie rachunkowości jednostki gospodarczej 557

Maciej Tokarski, Tomasz Konieczka
Działalność inwestycyjna wsparta dotacjami unijnymi a pozycja finansowa przedsiębiorstwa 579

Halina Waniak-Michalak
Użyteczność sprawozdań finansowych organizacji filantropijnych dla oceny dokonań tych organizacji 605

Joanna Wielgórska-Leszczyńska
Informowanie o kontynuowaniu działalności 621

Marzena Wrona
Wycena produktów gotowych i produkcji niezakończonej na koniec roku obrotowego według prawa bilansowego oraz prawa podatkowego 639

Beata Zaleska
Sprawozdanie finansowe podstawą ustalenia wskaźnika zadłużenia szpitala działającego w formie samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej 653

Ewelina Zarzycka, Zuzanna Firkowska-Jakobsze
Integracja systemów rachunkowości zarządczej przedsiębiorstw w warunkach fuzji i przejęć 663

Paweł Zieniuk
Rachunkowe i podatkowe aspekty wolontariatu w organizacjach pożytku publicznego 677

Tomasz Zimnicki
Geneza i rozwój organizacji tworzących standardy sprawozdawczości finansowej w ujęciu międzynarodowym 691

Beata Zyznarska-Dworczak
Cele badania sprawozdania finansowego w obliczu zmian warunków prawno-gospodarczych 709

Wstęp

Autorami zawartych w tej książce opracowań są pracownicy naukowi katedr rachunkowości kilkunastu polskich uczelni. Mimo znacznej objętości przedstawiona tematyka stanowi fragment problemów badawczych, jakie absorbują środowisko naukowe na początku XXI wieku. Jest to jednak fragment ważny.

Książka stanowi zbiór podstawowych problemów dotyczących rachunkowości finansowej, zarządczej i podatkowej, spółek stosujących regulacje ustawy o rachunkowości, KSR, MSR i MSSF, dużych oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Przedmiotem badań autorów są, między innymi, przedsiębiorstwa produkcyjne i budowlane, handlowe i usługowe, porty morskie i jednostki służby zdrowia, uczelnie wyższe i organizacje filantropijne oraz instytucje kultury.

Analizowana tematyka dotyczy problemów i wyborów szczególnie ważnych w praktyce, a dotyczących między innymi użyteczności nowych propozycji zmian w sprawozdawczości finansowej, dylematów etycznych księgowych i audytorów. Czytający tę książkę znajdzie w niej szerokie spektrum skomplikowanych problemów dotyczących pomiaru i wyceny podstawowych wielkości ekonomicznych, którymi rachunkowość się zajmuje na co dzień w różnych sytuacjach. Dylematy te są efektem gwałtownych zmian życia gospodarczego, na które rachunkowość musi szybko reagować.

Ostateczny kształt tej monografii jest kompromisem trzech grup osób: autorów, recenzentów i redaktora. Autorom dziękuję za nadesłane teksty, recenzentom – za wnikliwe uwagi i sugestie, których większość uwzględniłem przy redakcji tego tomu.

Sławomir Sojak

Michał Ambroziak*

Przyczyny nieskutecznego audytu zewnętrznego. Studia przypadków europejskich: Parmalat Finanziaria, Royal Ahold, Amrep

Wprowadzenie

Niniejszy artykuł poświęcony jest studiom wybranych przypadków nieskutecznego audytu zewnętrznego. W pracy zostały poddane analizie autentyczne przypadki dotyczące szeroko pojętego udziału audytu zewnętrznego w fałszowaniu sprawozdań finansowych. Celem owej analizy było ustalenie przyczyn niskiej jakości audytu zewnętrznego, tj. zidentyfikowanie czynników istotnie ograniczających skuteczność audytu. Analizowane przypadki zostały zaczerpnięte z praktyki gospodarczej krajów europejskich.

Studia wyselekcjonowanych przypadków zostały przeprowadzone na podstawie zarówno dokumentów pierwotnych (np. raportów opracowanych przez stosowne instytucje, orzeczeń sądowych, komunikatów stosownych władz), jak i opracowań o charakterze wtórnym (np. artykułów naukowych, artykułów prasowych, publikacji książkowych).

Ze względu na ograniczenia edytorskie, analizie poddano jedynie trzy przypadki, których wybór (dokonany przez autora artykułu) ma charakter całkowicie uznaniowy. Wśród nich znalazły się zatem: z rynku włoskiego –

* Dr Michał Ambroziak, Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów i Rachunkowości, adiunkt, mambroziak@mail.wz.uw.edu.pl.

Parmalat Finanziaria, z rynku holenderskiego – Royal Ahold, a z rynku francuskiego – Amrep[1].

1. Przypadek Parmalat Finanziaria / Hodgson Landau Brands, Grant Thornton oraz Deloitte and Touche

Przypadek Parmalat Finanziaria stanowi przejaw wyjątkowej nieskuteczności audytorów zewnętrznych, którzy przez 15 lat (do 2003 r.) nie byli w stanie wykryć manipulacji księgowych, jakich dopuszczało się kierownictwo Parmalatu. Autorzy badający problem skandali korporacyjnych uznali przypadek Parmalatu za jeden z największych zawinionych upadków przedsiębiorstw w Europie początku XXI wieku, przypisując mu miano „europejskiego Enronu" bądź też „włoskiego Enronu". Do głównych przyczyn nieskutecznego audytu zewnętrznego należy tu zaliczyć (Sapelli, 2004, s. 78–111; Melis, 2005a, s. 478–488; Melis, 2005b, s. 108–119; Cardia, 2004; AAER, 2003):

1. Niezachowanie przez audytorów niezależności, brak regularnej rotacji audytorów, brak właściwej komunikacji pomiędzy audytorami. Od 1998 roku we Włoszech obowiązuje prawo (zwane reformą Draghiego) nakazujące zmianę głównego audytora co najmniej raz na 9 lat – wykorzystując luki istniejące w owych przepisach, Parmalat i jego audytorzy działali w sposób, który istotnie osłabiał niezależność audytorów, a w konsekwencji znacznie zmniejszał skuteczność audytu w wykrywaniu błędów i nadużyć. W przypadku Parmalatu obowiązek rotacji audytorów nie był w pełni przestrzegany. Po pierwsze, dwaj kluczowi audytorzy (Penca i Bianchi, pierwszy będący od 1990 roku prezesem włoskiego oddziału Grant Thornton, drugi zaś będący od tego samego roku partnerem owego oddziału), którzy w imieniu Grant Thornton od 1990 roku uczestniczyli w badaniu Parmalatu,

[1] Niniejsze opracowanie jest jednym z czterech artykułów M. Ambroziaka o tej tematyce. W swych pozostałych publikacjach autor poddał analizie łącznie pięć przypadków amerykańskich (Enron, WorldCom, Xerox, McKesson & Robbins, Lincoln Savings and Loan – LSL) oraz cztery przypadki europejskie (Bank of Credit and Commerce International – BCCI, Marionnaud, Paretti i Fiorini, Barings Bank).

uprzednio (do 1989 r.) pracowali w Hodgson Landau Brands, tj. podmiocie, który do 1989 roku badał sprawozdania finansowe Parmalatu. Po drugie, kiedy w 1999 roku Parmalat musiał zmienić audytora (gdyż minęło 9 lat współpracy z Grant Thornton), mimo wyboru na głównego audytora Deloitte and Touche, postanowiono wykorzystać lukę prawną i pozostawić Grant Thornton jako audytora dodatkowego (wspomagającego). *De facto*, Grant Thornton (na czele ze swoimi dwoma wspomnianymi wyżej kluczowymi audytorami) pełnił rolę podwykonawcy Deloitte and Touche – zajmował się bowiem audytem jednostek zależnych Parmalatu, ze szczególnym uwzględnieniem Bonlat Financing Corporation. Bonlat zasługuje na szczególną uwagę, gdyż to właśnie ta spółka odegrała główną rolę w nadużyciach Parmalatu. Najważniejszym składnikiem aktywów wykazywanym przez zarejestrowaną na Kajmanach spółkę Bonlat były środki pieniężne utrzymywane na rachunku w Bank of America – aktywa te były jednak w rzeczywistości fikcyjne. Paradoksalnie, Deloitte and Touche, mimo że pełnił funkcję głównego audytora Parmalatu, nigdy nie wziął na siebie pełnej odpowiedzialności za skonsolidowane sprawozdania finansowe całej grupy, co argumentowano faktem, że wydawane przez Deloitte and Touche opinie, w części odnoszącej się do jednostek powiązanych z Parmalatem, bazują w całości na raportach sporządzanych przez innych audytorów, a konkretnie Grant Thornton. Należy podkreślić, że z roku na rok udział aktywów i przychodów jednostek powiązanych w całkowitej wartości aktywów i przychodów grupy kapitałowej (na której czele stał Parmalat) stawał się coraz bardziej istotny – przykładowo, w 1999 roku (kiedy Deloitte and Touche przejmował funkcję głównego audytora Parmalatu) aktywa jednostek powiązanych stanowiły 22% aktywów całej grupy (w przypadku przychodów udział ten wynosił 16%), natomiast w 2002 roku wartość aktywów jednostek powiązanych wzrosła do 49% wartości aktywów grupy (w przypadku przychodów również zanotowano wzrost owego udziału – do 30%). Innymi słowy, w 2002 roku niemal połowa (w ujęciu wartościowym) aktywów wykazywanych w skonsolidowanym sprawozdaniu finanso-

wym Parmalatu nie była zweryfikowana przez głównego audytora, tj. Deloitte and Touche. Mimo istniejącej sytuacji Deloitte and Touche nigdy nie zgłaszał wątpliwości co do wiarygodności informacji prezentowanych w sprawozdaniach finansowych Parmalatu. Dopiero na 2 miesiące przed ujawnieniem fałszerstw Parmalatu, w raporcie z przeglądu sprawozdania za pierwsze półrocze 2003 roku, audytor oświadczył, że nie jest w stanie potwierdzić wartości pewnej inwestycji utrzymywanej przez badaną jednostkę (inwestycji w Epicurum Fund). Cardia (przewodniczący CONSOB – *Commissione Nazionale per le Società e la Borsa*, tj. organu regulującego i nadzorującego włoski rynek kapitałowy) twierdzi, że zmiana postawy Deloitte and Touche w 2003 roku była wynikiem presji, jaką na audytorze wywarła CONSOB.

2. Niezachowanie przez audytorów zawodowego sceptycyzmu. W swoich artykułach Melis utrzymuje, że gdyby audytorzy Grant Thornton postępowali zgodnie z obowiązującymi standardami rewizji finansowej i zachowali zawodowy sceptycyzm, manipulacje, których dopuszczono się w Parmalacie, zostałyby wykryte. Melis zarzuca audytorom brak poprawnej weryfikacji istnienia rachunku Bonlatu w Bank of America. Audytorzy przyznali, że zamiast bezpośrednio skontaktować się z bankiem w celu potwierdzenia informacji o rachunku i jego saldzie, skorzystali z wewnętrznego systemu poczty elektronicznej badanej jednostki, a odpowiedź z banku otrzymali za pośrednictwem dyrektora finansowego Parmalatu. Przedstawiciele Bank of America utrzymują, że do banku nie wpłynęło żadne zapytanie audytorów w sprawie rzekomego rachunku Bonlatu – z kolei audytorzy Grant Thornton otrzymali potwierdzenie, którego forma nie budziła ich zastrzeżeń. Konfrontując powyższe fakty, badający sprawę Parmalatu uznali, że otrzymane przez audytorów potwierdzenie (rzekomo pochodzące z Bank of America) zostało sfabrykowane przez kierownictwo Parmalatu.
3. Nieetyczne (nieuczciwe) postępowanie audytorów. Z zeznań złożonych przed prokuraturą przez Tonnę (byłego dyrektora finansowego Parmalatu) wynika, że autorami pomysłu utworzenia Bonlat

Financing Corporation byli audytorzy Grant Thornton. Według Tonny utworzenie Bonlatu miało pomóc w ukryciu przed nowymi audytorami (Deloitte and Touche) kłopotów finansowych, w jakich znalazła się grupa Parmalat. Bez względu na to, czy przytoczone tu zeznania Tonny są prawdziwe, czy też nie, prokuratorzy badający aferę Parmalatu uznali audytorów Grant Thornton za „zamieszanych" w sprawę Bonlatu.

2. Przypadek Royal Ahold oraz U.S. Foodservice / Deloitte and Touche oraz KPMG

Gdy na południu Europy (we Włoszech) głośno było o manipulacjach i upadku Parmalatu, w tym samym czasie (w 2003 r.) na północy kontynentu, a konkretnie w Holandii wybuchł skandal, w którym główną rolę odegrał gigant z branży handlu artykułami spożywczymi, a mianowicie firma Royal Ahold[3]. Kierownictwu tej spółki przez co najmniej 4 lata (od 1999 r.) udawało się ukrywać przed audytorami istotne manipulacje księgowe. Do głównych przyczyn nieskutecznego audytu zewnętrznego należy tu zaliczyć (Knapp, Knapp, 2007, s. 641–660; De Jong i in., 2007, s. 328–375; Plender, 2004; Walker, 2006):

1. Niezachowanie przez audytorów należytej ostrożności i staranności. Deloitte był audytorem Ahold od 1973 roku, należało więc domniemywać, że przez trzydzieści lat zdążył dobrze poznać badaną jednostkę – specyfikę jej działalności i branży, jak również jej strukturę, procedury kontroli wewnętrznej i zasady (politykę) rachunkowości. Nadużycia, mimo że istniejące co najmniej od 1999 roku, wykryto dopiero w 2003 roku. Manipulacje Ahold polegały na: nieprawidłowym włączaniu do wyniku skonsolidowanego wyników osiąganych przez utrzymywane za granicą przedsięwzięcia typu *joint ventures*, nieprawidłowym ujmowaniu kosztów przejęć ponoszonych przy

[3] Interesujący może być fakt, że część autorów badających problem fałszowania sprawozdań finansowych, podobnie jak miało to miejsce w odniesieniu do Parmalatu, nazywa przypadek Royal Ahold „europejskim Enronem".

BIBLIOTEKA UNIWERSYTECKA w Toruniu

okazji nabywania jednostek zagranicznych. Niektórzy obserwatorzy, przyznając, że struktura Ahold była złożona i podatna na manipulacje finansowe (zwraca się szczególną uwagę na trudności polegające na corocznym planowaniu i koordynowaniu *de facto* kilkunastu niezależnych badań jednostek luźno powiązanych organizacyjnie z Royal Ahold), zarzucają jednocześnie audytorom Deloitte, że nadużycia powinni byli wykryć znacznie wcześniej. Argumentem przemawiającym za tym jest wynik dochodzenia przeprowadzonego przez PricewaterhouseCoopers (po tym, jak w wyniku wykrycia nadużyć, firma Deloitte zrezygnowała ze świadczenia usług audytu na rzecz Ahold) – jednym z głównych wniosków końcowych dochodzenia było stwierdzenie, że amerykańskie oddziały Ahold charakteryzują się istotnymi brakami w systemie kontroli wewnętrznej. Według PricewaterhouseCoopers, 275 z 470 wykrytych przypadków nieprawidłowości w rachunkowości Ahold mogło wynikać z braku jakichkolwiek bądź istnienia wadliwych procedur kontroli wewnętrznej.

2. Brak bliskich powiązań korporacyjnych pomiędzy poszczególnymi oddziałami Deloitte and Touche. Plender zwraca uwagę na fakt, że tego typu firmy audytorskie działają na zasadzie zbliżonej do franczyzy – zezwalają więc swoim oddziałom na korzystanie z powszechnie rozpoznawalnej marki, ewentualnie dostarczają wystandaryzowanych narzędzi pracy (standardowych procedur badania), ale nie zapewniają wystarczających środków kontroli jakości usług świadczonych przez poszczególne oddziały. W praktyce, Deloitte and Touche, podobnie jak inne duże firmy audytorskie, jest jedynie zbiorem luźno powiązanych ze sobą organizacji.
3. Nieetyczne (nieuczciwe) postępowanie audytorów. Audytorzy KPMG, badający w latach 1996–1999 sprawozdania finansowe U.S. Foodservice (tj. spółki, która została przejęta przez Ahold w 2000 r.), zacierali ślady świadczące o wykrytych nadużyciach, których dopuszczało się kierownictwo badanej jednostki. Podczas prowadzonego w 1999 roku badania, audytorzy wykryli, że U.S. Foodservice wykazuje w księgach rachunkowych fikcyjne rabaty przyznawane przez dostawców. Kiedy SEC (*Securities and Exchange Commission*,

amerykańska Komisja Papierów Wartościowych i Giełd), w ramach prowadzonego dochodzenia, wystąpiła do KPMG o przekazanie dokumentacji z badania sprawozdania finansowego U.S. Foodservice, audytorzy usunęli z owej dokumentacji informacje o wykrytych nadużyciach. Ponadto, audytorzy nie poinformowali o wykrytych nieprawidłowościach rady dyrektorów U.S. Foodservice (a konkretnie komitetu audytu). Po przejęciu U.S. Foodservice przez Ahold nowym audytorem został Deloitte, który wykrył nieprawidłowości dotyczące ewidencji rabatów już na etapie przeprowadzanego w 2000 roku *due diligence*, jednak zasięg owych nadużyć został wykryty przez Deloitte dopiero w 2003 roku (zidentyfikowano trzy stosowane przez kierownictwo U.S. Foodservice techniki manipulowania wartością rabatów przyznawanych przez dostawców: zawyżanie wartości faktycznie otrzymanych rabatów, zbyt wczesne uznawanie faktycznie otrzymanych rabatów oraz wykazywanie całkowicie fikcyjnych rabatów – owe fikcyjne rabaty nie były jednak wprowadzane do ksiąg rachunkowych w ciągu roku obrotowego, ale były traktowane jako korekty wprowadzane do samego sprawozdania finansowego, tj. po zamknięciu ksiąg rachunkowych).

4. Niezachowanie przez audytorów zawodowego sceptycyzmu. Audytorzy KMPG, pozyskując dowody badania (badając sprawozdania finansowe U.S. Foodservice), w wielu kwestiach ograniczali się do pozyskania wyjaśnień (zapewnień) kierownictwa badanej jednostki. Podczas badania sprawozdania za 1999 rok audytorzy ignorowali liczne sygnały ostrzegawcze i wykazali się wyjątkową nieskutecznością w pozyskiwaniu dowodów, na podstawie których wydali opinię. Według SEC, audytorzy ci, w wyniku popełnionych rażących zaniedbań, przyczynili się do zatajenia nadużyć U.S. Foodservice. Przedstawiciel SEC postawę audytorów KPMG skomentował w sposób następujący: „audytorzy ci mieli w rękach dowody, których odpowiednie wykorzystanie mogło doprowadzić do przerwania oszustw [jakich dopuszczało się kierownictwo U.S. Foodservice – przyp. autora]. Zamiast tego, z powodu niezachowania zawodowego sceptycyzmu, zezwolili na dalsze oszustwa".

3. Przypadek Amrep / Ch. i L.*

Skandale korporacyjne z negatywnym udziałem audytorów nie ominęły też Francji. Jednym z ciekawszych jest przypadek grupy Amper z początku lat 80. ubiegłego wieku. Do głównych przyczyn nieskutecznego audytu zewnętrznego należy tu zaliczyć (BM-COB, 1984a; BM-COB, 1984b; BM-COB, 1987; 17° Rapport, 1984, s. 24–28, 55–61):

1. Niezachowanie przez audytorów należytej ostrożności i staranności, brak właściwej komunikacji pomiędzy audytorami. Audytorzy Amrep (jednostki dominującej, nieprowadzącej żadnej działalności produkcyjnej, usługowej ani handlowej, a zajmującej się jedynie zarządzaniem holdingiem około 40 spółek specjalizujących się w konstruowaniu i montażu urządzeń przeznaczonych dla branży petrochemicznej) byli odpowiedzialni za badanie sprawozdań skonsolidowanych całej grupy, podczas gdy badaniem sprawozdań poszczególnych jednostek zależnych zajmowały się inne firmy audytorskie. COB (*Commission des Opérations de Bourse*, francuska komisja nadzoru giełdowego, aktualnie *Autorité des Marchés Financiers*) zarzuciła audytorom Amrep, że wydając opinie na temat sprawozdań skonsolidowanych, nie zapoznali się dokładnie z sytuacją finansową poszczególnych jednostek wchodzących w skład grupy. Co więcej, audytorzy ci nie komunikowali się z audytorami jednostek zależnych w celu uzgodnienia jednolitych metod badania, czy też w celu wyjaśnienia pojawiających się wątpliwości. Wykazując się brakiem staranności, audytorzy Amrep pochopnie wydali pozytywne opinie na temat sprawozdań skonsolidowanych za lata 1981–1982. Problem polegał na tym, że rok obrotowy Amrep kończył się na 4 miesiące przed zakończeniem roku obrotowego głównej jednostki zależnej – U.I.E. (Union Industrielle et d'Entreprise). W konsekwencji audyto-

* Autor artykułu celowo podał jedynie pierwsze litery nazwisk dwóch audytorów, którym zarzucano nienależyte wykonanie obowiązków podczas badania sprawozdań finansowych grupy Amper – ze względu na fakt, że ostatecznie sąd oddalił zarzuty, autor postanowił nie ujawniać nazwisk owych audytorów.

rzy Amrep wydawali opinie na temat sprawozdań skonsolidowanych sporządzanych na podstawie wstępnych sprawozdań U.I.E., a wręcz na projektach owych sprawozdań. Ostatecznie, opinie audytora Amrep okazały się niewłaściwe, gdyż: (a) w 1981 roku wstępne sprawozdanie finansowe U.I.E. zostało, na polecenie audytora tej spółki, istotnie zmodyfikowane, natomiast (b) w 1982 roku audytor U.I.E. wydał opinię z zastrzeżeniem. Mimo to ani w 1981 roku, ani w 1982 roku audytor Amrep nie zweryfikował wydanej wcześniej opinii. W 1983 roku, kiedy Amrep przygotowywał emisję obligacji zamiennych na akcje, audytor zaniedbał swoje obowiązki w zakresie weryfikacji poprawności stosowanych przez spółkę procedur konsolidacyjnych – Amrep sporządził śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe na dzień 30 czerwca 1983 roku (w celu zaprezentowania swojej aktualnej sytuacji finansowej potencjalnym nabywcom obligacji) – w wyniku zaniedbania ze strony audytora Amrep przedstawił fałszywe informacje finansowe (w rzeczywistości sporządzone sprawozdanie przedstawiało skumulowane wartości bilansowe i skumulowane wyniki wszystkich spółek wchodzących w skład grupy – innymi słowy: Amrep pominął obowiązkowe korekty i wyłączenia konsolidacyjne wynikające m.in. z transakcji wewnątrzgrupowych). W efekcie opisanych powyżej zaniedbań audytor przyczynił się do zatajenia przez Amrep informacji o znacznych stratach generowanych przez projekt realizowany przez U.I.E. w Brazylii (w związku z umową z Petrobras).

2. Nieetyczne (nieuczciwe) postępowanie audytorów. Według COB audytorzy wprowadzali w błąd użytkowników sprawozdań finansowych. Po pierwsze, mimo opisanych powyżej zaniedbań, audytorzy Amrep fałszywie zaświadczali, że badając sprawozdania skonsolidowane, działali zgodnie z obowiązującymi zasadami rewizji finansowej, które to zasady przewidują m.in. bliską współpracę pomiędzy audytorem jednostki dominującej a audytorami jednostek zależnych. Po drugie, audytorzy Amrep nie ujawniali w swoich opiniach (dotyczących sprawozdań skonsolidowanych za lata 1981–1982) informacji o korektach i zastrzeżeniach odnoszących się do sprawozdań U.I.E., mimo że

sprawozdania te istotnie wpływały na ostateczny kształt sprawozdań całej grupy. Po trzecie, audytorzy fałszywie zaświadczyli, że zweryfikowali zastosowane przez Amrep w 1983 roku (przy okazji emisji obligacji) procedury konsolidacyjne.

3. Brak właściwej komunikacji na linii audytor–klient (badana jednostka). COB doszła do wniosku, że jedną z przyczyn braku staranności ze strony audytorów Amrep było niewłaściwe funkcjonowanie organów nadzorujących badanej spółki, a konkretnie brak komunikacji na linii rada administracyjna (francuski odpowiednik amerykańskiej rady dyrektorów)–audytor zewnętrzny. COB jest przekonana, że gdyby w ramach rady administracyjnej Amrep działał komitet audytu, który nadzorowałby pracę zewnętrznych audytorów, audytorzy ci byliby zmuszeni wykazać się większą starannością prowadzonych badań. Ponadto, komitet audytu stanowiłby dla członków rady administracyjnej i audytorów swoiste forum dyskusyjne, w ramach którego mogłoby dochodzić do wymiany poglądów na tematy istotne z punktu widzenia sytuacji finansowej spółki – przykładowo, członków rady administracyjnej Amrep nurtował problem niektórych realizowanych przez spółkę projektów budowlanych, które uważali za wysoce ryzykowne, jednakże nie dysponowali oni wystarczającymi środkami, aby wyegzekwować od audytorów bliższe zapoznanie się z owymi projektami.

Podsumowanie

Analizując przyczyny nieskutecznego audytu zewnętrznego zidentyfikowane na podstawie omówionych w artykule przypadków, można dojść do wniosku, że część z nich ma charakter uniwersalny, tj. są wspólne dla kilku różnych przypadków. Do powtarzających się (przynajmniej w dwóch przypadkach) przyczyn „porażek" audytorów należy zaliczyć:

- niezachowanie przez audytorów należytej ostrożności i staranności, brak zawodowego sceptycyzmu,
- nieetyczne (nieuczciwe) postępowanie audytorów,
- brak właściwej komunikacji pomiędzy audytorami.

Przedstawione powyżej wnioski są zbieżne z wynikami badania, które w amerykańskich warunkach przeprowadziła SEC, poddając analizie 119 przypadków, w których audyt zewnętrzny – jako mechanizm zabezpieczający przed manipulacjami finansowymi – okazywał się zawodny. Z badań tych wynika na przykład, że: w 30 przypadkach audytorzy nie zachowali zawodowego sceptycyzmu, z kolei w 6 przypadkach niska skuteczność wynikała z braku właściwej komunikacji pomiędzy audytorami (SEC Report, 2002, s. 38).

Literatura

17° Rapport de la Commission des Opérations de Bourse (Rapport au Président de la République) (1984), Commission des Opérations de Bourse, Paris.

Accounting and Auditing Enforcement Release (AAER) No. 1936 (2003), U.S. Securities and Exchange Commission, Washington (DC), December 30.

Bulletin Mensuel de la Commission des Opérations de Bourse (BM-COB), No. 169 (1984a), Commission des Opérations de Bourse, Paris, Avril.

Bulletin Mensuel de la Commission des Opérations de Bourse (BM-COB), No. 170 (1984b), Commission des Opérations de Bourse, Paris, Mai.

Bulletin Mensuel de la Commission des Opérations de Bourse (BM-COB), No. 207 (1987), Commission des Opérations de Bourse, Paris, Octobre.

Cardia L. (2004), *I rapporti tra il sistema delle imprese, i mercati finanziari e la tutela del risparmio*, Commissione Nazionale per le Società e la Borsa.

De Jong A., DeJong D.V., Mertens G., Roosenboom P. (2007), *Investor relations, reputational bonding, and corporate governance: The case of Royal Ahold*, „Journal of Accounting and Public Policy", vol. 26, Issue 3, May / June.

Knapp M.C., Knapp C.A. (2007), *Europe's Enron: Royal Ahold, N.V.*, „Issues in Accounting Education", vol. 22, no. 4, November.

Melis A. (2005a), *Corporate Governance Failures: to what extent is Parmalat a particularly Italian Case?*, „Corporate Governance: An International Review", vol. 13, no. 4, July.

Melis A. (2005b), *Critical issues on the enforcement of the "true and fair view" accounting principle. Learning from Parmalat*, „Corporate Ownership & Control", vol. 2, Issue 2, Winter.

Plender J. (2004), *Problems at Ahold, Parmalat, and now Adecco raise new questions about how global accounting firms work with multinationals*, „Financial Times", January 22.

Report Pursuant to Section 704 of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 (SEC Report) (2002), U.S. Securities and Exchange Commission, Washington (DC).

Sapelli G. (2004), *Giochi proibiti. Enron e Parmalat, capitalismi a confronto*, Paravia Bruno Mondadori Editori, Milano.

Źródła internetowe

Walker A.K. (2006), *SEC faults KPMG audits*, „The Baltimore Sun", February 17, http://articles.baltimoresun.com/2006-02-17/business/0602170274_1_food-service-kpmg-accountants, dostęp: 22.02.2012.

Streszczenie

Niniejszy artykuł poświęcony jest studiom wybranych przypadków nieskutecznego audytu zewnętrznego. W pracy zostały poddane analizie autentyczne przypadki dotyczące szeroko pojętego udziału audytu zewnętrznego w fałszowaniu sprawozdań finansowych. Celem owej analizy było ustalenie przyczyn niskiej jakości audytu zewnętrznego, tj. zidentyfikowanie czynników istotnie ograniczających skuteczność audytu. Analizowane przypadki zostały zaczerpnięte z praktyki gospodarczej krajów europejskich. Studia wyselekcjonowanych przypadków zostały przeprowadzone na podstawie zarówno dokumentów pierwotnych (np. raportów opracowanych przez stosowne instytucje, orzeczeń sądowych, komunikatów stosownych władz), jak i opracowań o charakterze wtórnym (np. artykułów naukowych, artykułów prasowych, publikacji książkowych). Analizie zostały poddane trzy przypadki: Parmalat Finanziaria, Royal Ahold oraz Amrep. Studia owych przypadków pozwoliły stwierdzić, że istnieją pewne uniwersalne (powtarzające się) przyczyny nieskutecznego audytu zewnętrznego.

Słowa klucze: audyt, audytor, fałszowanie, Parmalat, Ahold, Amrep.

Reasons of audit failures. European case studies: Parmalat Finanziara, Royal Ahold, Amrep

Summary

This article discusses the case studies of audit failures – the real cases were those where the external audit was involved in falsifying financial statements. The purpose of this analysis was to determine the reasons for the low quality of audit, i.e. identifying the factors that significantly lower audit effectiveness. The analyzed cases, widely discussed in the international mass media, especially at the beginning of the present century, were selected from the economic practices of the European countries. The study of the selected cases was conducted on the basis of the original documents (e.g. reports issued by relevant institutions, judicial decisions, statements of the relevant authorities), as well as secondary studies (e.g. scientific papers, press articles, books). The analysis shows that there are some universal reasons of audit failures.

Keywords: audit, auditor, fraud, Parmalat, Ahold, Amrep.

Agnieszka Astapczyk*

Zrównoważona karta wyników jako źródło informacji w procesowym zarządzaniu jakością

Wprowadzenie

Zapewnienie bytu przedsiębiorstwa i kontynuacji jego działalności wymaga stosowania strategii rozwoju z wyznaczeniem celów oraz określeniem sposobów ich osiągania (Jaworska, 2008, s. 88). W obecnych czasach podstawowy cel działalności gospodarczej ukierunkowany jest najczęściej na wzrost wartości przedsiębiorstwa (Micherda i in., 2010, s. 11).

Jednocześnie należy zauważyć, że istotnym elementem strategicznego zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem dążącym do kreowania wartości dodatniej jest proces zarządzania jakością. Zarządzanie jakością to skoordynowane działania dotyczące kierowania organizacją i jej nadzorowania w odniesieniu do jakości (Szołtysek, 2005, s. 20).

Przełożenie celów strategicznych organizacji na działania operacyjne powoduje, że wdrażają one coraz bardziej wyrafinowane narzędzia i koncepcje zarządzania (Urbaniak, 2006, s. 27). Jednocześnie w celu minimalizacji niepewności oraz poprawy efektywności podejmowanych decyzji, także w zakresie zarządzania jakością, niezbędne jest określenie i zaspokajanie pojawiających się potrzeb informacyjnych dotyczących kształtowania wzrostu jednostki (Jaworska, 2008, s. 93–94).

* Mgr Agnieszka Astapczyk, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Walczu, Instytut Ekonomiczny, wykładowca, agnieszka@astapczyk.pl.

Jednym z głównych warunków sukcesu przedsiębiorstwa są zatem informacje, dostarczane we właściwym czasie, w potrzebnych przekrojach i odpowiednich parametrach. Współcześnie informacje są strategicznym czynnikiem powodzenia jednostki gospodarczej, często istotniejszym niż kapitał i praca. Przyczyniają się one do wzrostu przedsiębiorstwa oraz przesądzają o racjonalności i efektywności jego gospodarowania. Informacje są specyficznym zasobem o niematerialnym charakterze (Jaworska, 2008, s. 101). Należy podkreślić, że aby dostarczane informacje mogły być przydatne i użyteczne, a tym samym być podstawą do podejmowania decyzji, muszą spełniać określone wymogi jakościowe (Gos i in., 2010, s. 19).

W każdym przedsiębiorstwie powinien zatem funkcjonować system informacji, pozwalający na odwzorowanie rzeczywistości oraz jej prognozowanie. Powinien on odznaczać się elastycznością, dzięki czemu może dostosowywać się do potrzeb zarządzania (Jaworska, 2008, s. 102).

Zharmonizowaniu zadań strategicznych i operacyjnych służy zrównoważona karta wyników. Jest to narzędzie umożliwiające podejmowanie bieżących decyzji zgodnych z wytyczoną strategią oraz dostarczanie informacji skłaniających do zweryfikowania, a nawet zmiany strategii, uwzględniając zachowanie otoczenia (Kubalańca, Skomudek, 2005, s. 28).

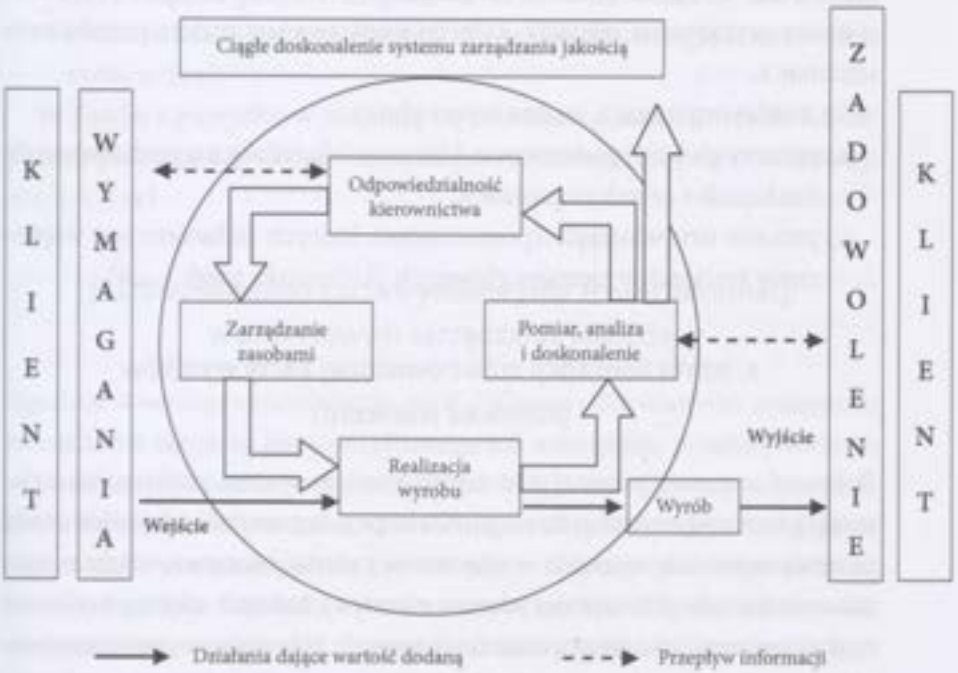
Celem artykułu jest ukazanie zrównoważonej karty wyników jako źródła informacji w procesowym zarządzaniu jakością w przedsiębiorstwie, w odniesieniu do czterech aspektów jego funkcjonowania, to jest perspektywy wewnętrznej, klienta, finansowej oraz uczenia się i wzrostu.

1. Istota procesowego zarządzania jakością

Procesowe zarządzanie jakością definiuje się jako identyfikację procesów, określenie ich zależności i kolejności, ustalenie kryteriów oraz metod zapewnienia i oceny skuteczności, regularne monitorowanie, mierzenie i analizowanie oraz wprowadzanie niezbędnych działań korygujących celem osiągnięcia zaplanowanych wyników oraz doskonalenia (Wawak, 2011, s. 76).

Proces najczęściej jest określany jako logiczny ciąg następujących po sobie lub równoległych czynności, prowadzący do spełnienia oczekiwań

klienta, zarówno wewnętrznego, jak i zewnętrznego, poprzez dostarczenie mu wyrobu, usługi, dokumentacji zgodnych z jego oczekiwaniami. Każdy proces musi więc być wyposażony w zestaw wymagań, które warunkują jego prawidłowy przebieg. Należą tu wymagania norm, przepisów prawnych, klienta (Skrzypek, 2002, s. 146). Każdy proces ma charakter zdarzenia przyczynowo-skutkowego, w którym można wyróżnić elementy stanowiące przyczynę tego procesu, czyli wszystkie czynniki determinujące jego przebieg, określane jako wejście oraz elementy będące wynikiem procesu, stanowiące wyjście (Miller, 2011, s. 34). Proces można określić także jako sekwencję kroków, które powiększają wartość wytworzonych dóbr na wyjściu w stosunku do nakładów poniesionych na wejściu (Skrzypek, 2002, s. 146). Często wyjście z jednego procesu może także stanowić wejście do kolejnego.



Schemat 1. Model systemu zarządzania jakością, którego podstawą jest proces

Źródło: Wawak (2011, s. 81).

Jako elementy wejścia do procesu można traktować uczestniczących w nim pracowników, dokumentację, na podstawie której jest on realizowany (procedury, instrukcje, wymagania prawne, specyfikacje klienta), wszystkie użyte do jego przebiegu materiały i urządzenia oraz środowisko, w jakim ten proces przebiega (warunki pozwalające na zapewnienie jego przebiegu i osiągnięcia pożądanych parametrów wyrobu). W wyniku procesów powstają tak zwane elementy wyjściowe, które stanowią określonego rodzaju produkt, przykładowo: produkty materialne (materiały do produkcji, półprodukty, wyroby gotowe), usługi (magazynowanie, transport, przeprowadzanie badań i kontroli, naprawa urządzeń, zaksięgowanie operacji, obsługa klienta), dokumenty (dokumentacja techniczna, zapisy z procesów produkcyjnych, zapisy w dziale księgowości). Elementami wyjścia procesów są zatem konkretne rezultaty: produkty materialne, usługi, informacje, dokumenty (Urbaniak, 2006, s. 27). Model systemu zarządzania jakością, którego podstawą jest proces przedstawia schemat 1.

W każdej organizacji można wyodrębnić:

1) procesy główne (podstawowe, kluczowe) decydujące o podstawowych funkcjach i celach organizacji,
2) procesy uzupełniające (pomocnicze), których zadaniem jest wspieranie realizacji procesów głównych (Urbaniak, 2006, s. 28).

2. Istota koncepcji zrównoważonej karty wyników (*balanced scorecard*)

Balanced scorecard powstał jako zrównoważony system pomiaru umożliwiający kontrolę realizacji strategii. Koncepcja ta powstała jako odpowiedź na zmieniające się warunki w otoczeniu przedsiębiorstwa, kiedy o jego sukcesie zaczęły głównie decydować elementy, których efektywności nie można zmierzyć za pomocą miar finansowych. Finansowy system pomiaru efektywności okazał się zatem niewydajny z punktu widzenia realizacji strategii (Warowny, 2011, s. 532).

Współcześnie *balanced scorecard* jest definiowane jako narzędzie rachunkowości zarządczej, które umożliwia zarządzającym przedsiębior-

stwem efektywną realizację procesu przełożenia i wdrażania strategii (Warowny, 2011, s. 533).

Istotą zrównoważonej karty wyników jest to, że ujmuje ona i przekłada strategię i wizję biznesu na cele i mierniki pogrupowane w czterech odmiennych perspektywach:

1) finansowej, która odpowiada na pytanie, jak przedsiębiorstwo powinno być postrzegane przez jego właścicieli, aby uznano, że odniosło sukces finansowy;
2) klienta, określającej jak klienci powinni postrzegać firmę, aby zrealizowała ona swoją wizję;
3) wewnętrznej, definiującej działania, które muszą być podjęte, aby zadowolić klientów i właścicieli;
4) wzrostu i rozwoju, określającej aktywa niematerialne, które w znacznym stopniu przyczyniają się do kreowania wartości dla klienta i właściciela, a w konsekwencji do realizacji strategii (Garkowska, 2006, s. 301).

W każdej z perspektyw znajdują się cele strategiczne i mierniki ich realizacji połączone ze sobą w związki przyczynowo-skutkowe (Warowny, 2011, s. 534).

3. Zrównoważona karta wyników jako źródło informacji w procesowym zarządzaniu jakością

Zgodnie z wymaganiami norm serii ISO 9001 stawianymi systemom zarządzania jakością, dla prawidłowego ich wdrożenia, przedsiębiorstwo musi zidentyfikować procesy, określić ich kolejność oraz wzajemne zależności. Każdy proces powinien mieć formalnie określone cele, a zarządzanie procesami wymaga ustalenia, czy i w jakim stopniu cel danego procesu został osiągnięty. Stąd każdy proces ujęty w systemie jakości należy stale monitorować, a także dokonywać pomiarów wielkości wywierających wpływ na ich efekt, aby potwierdzić ich zdolność do osiągania zaplanowanych wyników (Wawak, 2011, s. 82–89). Można stwierdzić, że istotą monitorowania procesów jest szeroko rozumiana prewencja oraz aktywne wpływanie na jego przebieg, by był on prawidłowy i prowadził do wyzna-

czonego celu. Aby skutecznie nadzorować oraz prowadzić monitorowanie procesów, należy zapewnić wiarygodne źródła informacji, z których czerpie się o nich wiedzę (Lesiów, 2005, s. 120).

Narzędziem przydatnym do budowy skutecznego systemu pomiaru i monitorowania procesów w zarządzaniu jakością może być zrównoważona karta wyników jako narzędzie zmierzające do poprawy efektywności wykorzystania informacji, rozwoju kompetencji pracowników czy bardziej efektywnego wykorzystania zasobów (Urbaniak, 2006, s. 27).

Źródłem informacji w procesowym zarządzaniu jakością mogą być trzy rodzaje mierników:

1) procesów – dotyczą czynności i sposobów ich wykonywania;
2) produktów – obejmują wyroby oraz pozostałe produkty działalności przedsiębiorstwa, takie jak: rachunki i faktury, raporty, usługi posprzedażowe i serwisowe;
3) rezultatów – odnoszą się do wyników, jakie przedsiębiorstwo i jego kooperanci mogą uzyskać dzięki produktom wytworzonym w procesach.

Należy podkreślić, że w dobrze skonstruowanej karcie wyników używa się wszystkich wymienionych rodzajów mierników. Pozwala to na wgląd zarówno w dotychczasową działalność firmy, jak i na diagnozowanie i eliminację problemów, które mogą powstać w przyszłości (Ćwiklicki, Muliński, 2005, s. 14–15).

W celu przedstawienia zrównoważonej karty wyników jako źródła informacji w procesowym zarządzaniu jakością ukazano ją w perspektywie czterech obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa, to jest: procesów wewnętrznych, klienta, uczenia się i rozwoju oraz finansowym.

Należy podkreślić, że z punktu widzenia monitorowania procesów, najważniejsze dla przedsiębiorstwa są mierniki zawarte w perspektywie procesów wewnętrznych i klienta w powiązaniu z procesami ciągłego rozwoju. W pierwszej z wymienionych perspektyw uzyskuje się informacje o stopniu zgodności wyrobów i procesów z wymaganiami klienta, w drugiej zwraca się uwagę na zadowolenie klienta, w trzeciej zaś na pracowników będących wykonawcami procesów wewnętrznych i gwarantami ich poprawności (Ćwiklicki, Muliński, 2005, s. 15).

Celem perspektywy procesów wewnętrznych jest odpowiedź na pytanie, jakie działania powinny być zainicjowane, aby spełnić oczekiwania klientów i właścicieli. W związku z tym koncentracja na procesach wewnętrznych firmy jest niezbędna, aby określić drogi dojścia do celu i sposoby realizacji strategii (Garkowska, 2006, s. 334).

Perspektywa procesów wewnętrznych obejmuje całokształt procesów biznesowych ukierunkowanych na klienta, nie ograniczając się tylko do produkcji, sprzedaży i dystrybucji produktów. Nieustanne monitorowanie procesów pozwala na bieżące kontrolowanie ich przebiegu i stopnia zgodności z wymaganiami systemu zarządzania, takimi jak jakość, czas trwania i planowane koszty. Zestaw mierników skonstruowanych na potrzeby tej perspektywy musi informować, które procesy i w jaki sposób powinny być monitorowane i doskonalone. Przykładowe mierniki procesów wewnętrznych zestawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Przykładowe mierniki perspektywy procesów wewnętrznych

Zakres monitorowania	Mierniki
Jakość	• liczba wadliwych części na milion sztuk, • liczba dobrych wyrobów w stosunku do ogólnej liczby wyprodukowanych, • straty, • liczba zwrotów, • poziom rabatów z tytułu niższej jakości, • wydajność
Czas trwania	• opóźnienia we wdrażaniu nowych produktów, • czas opracowania nowej generacji produktów, • terminowość dostaw, • wskaźnik efektywnego wykorzystania czasu produkcyjnego
Koszt	• koszty napraw gwarancyjnych, • koszty zapewnienia jakości, • koszty niedotrzymania jakości, • poziom kosztów jednostkowych, • poziom marż pokrycia kosztów

Źródło: Ćwiklicki, Muliński, 2005, s. 15.

Klient zajmuje czołowe miejsce w strategii większości przedsiębiorstw. Orientacja na klienta wydaje się w dzisiejszym otoczeniu gospodarczym

koniecznością, a nie wyborem. Dawniej przedsiębiorstwa koncentrowały się na własnych możliwościach, kładąc nacisk na cechy produktu i innowacje technologiczne. Jednak firmy, które nie rozumiały potrzeb swoich klientów, ostatecznie przegrywały z konkurencją, która oferowała produkty i usługi lepiej dostosowane do preferencji nabywców. Obecnie przedsiębiorstwa koncentrują się na klientach i dlatego planowanie perspektywy klienta powinno odgrywać krytyczną rolę (Garkowska, 2006, s. 324).

W perspektywie klienta uzyskuje się informacje o klientach i segmentach rynku, w których firma zamierza konkurować poprzez określenie celów i mierników związanych z tymi klientami i segmentami. Szczególnie istotnym elementem projektowania w tym zakresie jest jednoznaczne zdefiniowanie klientów i segmentów rynku, dla których przedsiębiorstwo zamierza dostarczać swoje wyroby i usługi, zarówno obecnie, jak i w przyszłości. Przedsiębiorstwa nie są bowiem w stanie spełnić oczekiwań wszystkich klientów i dlatego muszą dokonać wyborów.

Cele i mierniki w perspektywie klienta można podzielić na dwie kategorie: mierniki ogólne i mierniki szczegółowe.

Wyróżnia się pięć mierników ogólnych, które tworzą łańcuch przyczynowo-skutkowy i zawierają informacje o udziale w rynku, utrzymaniu klientów, zdobywaniu klientów, satysfakcji klientów i ich rentowności. Miary te mają charakter wynikowy dla działań podejmowanych w ramach realizacji celów szczegółowych, a jednocześnie pokazują, czy działania podejmowane przez przedsiębiorstwo prowadzą do realizacji celów finansowych.

Głównym zadaniem mierników szczegółowych jest pomiar wartości dostarczanej klientom przedsiębiorstwa. Wyróżniamy trzy podstawowe atrybuty, według których można skategoryzować mierniki. Są to: atrybuty produktu, relacje z klientami oraz wizerunek i reputacja.

Atrybuty produktu obejmują jego cenę, cechy użytkowe oraz jakość. Relacje z klientami informują o sposobie współpracy z klientem w procesie negocjacji handlowych, realizacji zamówienia, dostawy produktu lub towaru oraz obsługi posprzedażowej. Sposób realizacji tych parametrów może dotyczyć takich aspektów, jak: czas obsługi, jakość obsługi, umie-

jętności rozpatrywania potrzeb klienta. Wizerunek i reputacja dotyczą niematerialnych aspektów współpracy z klientem, takich jak image czy reputacja (Warowny, 2011, s. 539–540). Przykładowe mierniki perspektywy klienta zawiera tabela 2.

Tabela 2. Przykładowe mierniki perspektywy klienta

Zakres monitorowania	Mierniki
Funkcjonalność	• sposób obsługi produktu, • efekt zastosowania produktu, • charakterystyka produktu
Czas	• terminowość dostaw, • czas realizacji zamówienia
Jakość	• zgodność ze specyfikacją techniczną, • niezawodność produktu, • trwałość produktu, • estetyka wykonania produktu, • wizerunek marki
Cena	• cena zakupu produktu, • przewidywana rentowność z produktu, • koszt utrzymania produktu, • koszt obsługi produktu
Relacje z klientem	• profesjonalizm, • doskonałość, • elastyczność, • zdolność szybkiego reagowania na problemy zgłaszane przez klientów, • ciągła poprawa i podtrzymywanie relacji z klientem

Źródło: Ćwiklicki, Muliński, 2005, s. 16.

Perspektywa uczenia się i wzrostu ma za zadanie zaprezentować, w jaki sposób niematerialne zasoby organizacji przekładają się na realizację strategii w pozostałych trzech perspektywach. Perspektywa ta odzwierciedla cele i mierniki trzech głównych obszarów zasobów niematerialnych biorących udział w zarządzaniu jakością: ludzkich, informacyjnych oraz organizacyjnych. Główne rodzaje zasobów niematerialnych ujmowanych w *balanced scorecard* obejmują:

1) w zakresie zasobów ludzkich: strategiczne kompetencje, takie jak: umiejętności, talent oraz wiedzę niezbędną do realizacji strategii,

2) o zakresie zasobów informacyjnych: systemy informacyjne oraz infrastrukturę wspierającą realizację strategii,
3) w zakresie kapitału organizacyjnego: kulturę organizacji, przywództwo, przypisanie celów strategicznych na różnych poziomach organizacji oraz pracę zespołową.

System mierników w perspektywie uczenia się i rozwoju odzwierciedla zarówno pomiar samych zasobów niematerialnych (satysfakcję pracowników, umiejętności personelu, dostęp do baz danych), jak również przełożenie zasobów niematerialnych na realizację celów strategicznych (liczba pracowników mająca odpowiednie kwalifikacje do realizacji danego projektu, liczba wdrożonych wymaganych systemów informatycznych, procent pracowników rozumiejących najważniejsze wartości wyznawane przez przedsiębiorstwo, takie jak: misja, wizja, cele strategiczne) (Warowny, 2011, s. 544–545).

Z uwagi na czysto jakościowy charakter wskaźników perspektywy rozwoju trudno jest je jednoznacznie zdefiniować. Dotyczy to na przykład: zasobów wiedzy, klimatu i kultury organizacyjnej. Dlatego też stosuje się mierniki zastępcze, takie jak: stopień realizacji działań projakościowych, stopień wykorzystania systemów zarządzania wiedzą, ilość ustalonych wzorców wewnętrznych lub zaadaptowanych najlepszych praktyk (Ćwiklicki, Muliński, 2005, s. 16–17). Zestawienie przykładowych miar mogących znaleźć zastosowanie w monitorowaniu systemu zarządzania jakością w perspektywie uczenia się i rozwoju zawiera tabela 3.

Tabela 3. Przykładowe mierniki dla perspektywy rozwoju i uczenia się

Obszar monitorowania	Mierniki
Klimat i kultura organizacyjna	• poziom zbieżności celów indywidualnych z celami organizacji, • poziom motywacji i satysfakcji pracowników, • poziom decentralizacji zarządzania, • odsetek przyjętych do realizacji inicjatyw pracowniczych
Umiejętności i kompetencje	• wydajność pracy, • wykorzystanie efektywnego czasu pracy pracowników,

Tabela 3. Przykładowe mierniki... (cd.)

Obszar monitorowania	Mierniki
Umiejętności i kompetencje	• poziom wykształcenia, • średni staż pracy pracowników, • liczba szkoleń
Zasoby wiedzy i najlepsze praktyki	• procedury dzielenia się wiedzą, • liczba opatentowanych rozwiązań stosowanych przez firmę, • odsetek projektów, które przyniosły oczekiwane korzyści, • znajomość przedsięwzięć strategicznych przez pracowników
Technologie i systemy	• liczba stanowisk komputerowych na pracownika, • kompleksowość systemu informacyjnego, • wskaźnik dostępności danych strategicznych, • wykorzystanie baz danych

Źródło: Ćwiklicki, Muliński, 2005, s. 16–17.

Finansowe aspekty działania przedsiębiorstwa znajdują się na końcu łańcucha związków przyczynowo-skutkowych łączących poszczególne perspektywy w *balanced scorecard*. Cele w perspektywie finansowej stanowią rezultat działania przedsiębiorstwa zgodnego z zasadami ciągłego doskonalenia (Ćwiklicki, Muliński, 2005, s. 15) i w sposób zagregowany pokazują, czy realizowane są oczekiwania właścicieli przedsiębiorstwa co do pożądanej stopy zwrotu.

Cele i mierniki finansowe pełnią dwie zasadnicze funkcje:

1) informują, w postaci zagregowanych miar finansowych o ostatecznym efekcie finansowym działalności przedsiębiorstwa,
2) stanowią cele dla pozostałych perspektyw zrównoważonej karty wyników, co oznacza, że determinują finansowy rodzaj strategii, jaką będzie realizowała firma.

Wyróżnia się dwa główne mechanizmy realizacji strategii finansowych: maksymalizacja przychodów i produktywność. Przy czym należy podkreślić, że zakres stosowania każdego z tych dwóch mechanizmów zależy w znacznym stopniu od fazy rozwoju danej organizacji (Warowny, 2011, s. 536). Przykładowe mierniki w perspektywie finansowej zawiera tabela 4.

Tabela 4. Przykładowe mierniki dla perspektywy finansowej

Fazy życia	Cele strategiczne		
	Redukcja kosztów	Wykorzystanie aktywów	Wzrost
Wzrost	• koszty w relacji do liczby zatrudnionych	• nakłady inwestycyjne, • nakłady na badania i rozwój	• udział przychodów z nowych produktów
Utrzymanie	• koszty w porównaniu do konkurencji, • poziom kosztów jakości, • stopa redukcji kosztów niedotrzymania jakości	• cykl konwersji gotówki, • obrotowość zapasów, należności	• rentowność klientów i produktów, • udział w rynku, • procentowy wzrost sprzedaży
Dojrzałość	• koszt jednostkowy produktu, • wskaźnik odchyleń kosztów od budżetu	• okres zwrotu z kapitału, • procent faktur płaconych terminowo	• odsetek nierentownych klientów, • rentowność nowych klientów

Źródło: opracowanie własne na podstawie, Garkowska, 2006, s. 323.

Podsumowanie

Koncepcja zrównoważonej kary wyników może być traktowana jako nowoczesny, kompleksowy i zrównoważony system pomiaru działalności przedsiębiorstwa. Jednak w literaturze podkreśla się, że zrównoważona karta wyników może zostać wykorzystana również w innych obszarach zarządzania przedsiębiorstwem i zwraca się uwagę na pięć fundamentalnych funkcji, które ten system może pełnić. *Balanced scorecard* jest więc:

1) narzędziem wdrażania strategii,
2) systemem zarządzania strategicznego,
3) stylem myślenia o istocie własnego biznesu,
4) narzędziem komunikacji,
5) systemem monitorowania tworzenia wartości (Garkowska, 2006, s. 300).

Zrównoważona karta wyników jest zbieżna z założeniami norm serii ISO, ponieważ podkreśla procesowe podejście do zarządzania. Może być zatem skutecznym narzędziem monitorowania procesów związanych

z zarządzaniem jakością, dążącym do realizacji strategii, stanowiąc źródło informacji w czterech podstawowych aspektach działalności przedsiębiorstwa, to znaczy: procesów wewnętrznych, klienta, uczenia się i wzrostu oraz finansowym.

Balanced scorecard pozwala monitorować działalność biznesową firmy nie tylko w tradycyjnym obszarze krótkoterminowych celów finansowych, ale porusza także długookresowe cele niefinansowe. Dzięki niej zarządzający przedsiębiorstwem mogą uzyskać informacje dotyczące stopnia realizacji obecnych i docelowych oczekiwań klientów, realizacji procesów, które przyczyniają się do tworzenia wartości dla klienta, a także czy pracownicy, systemy i procedury przyjęte w organizacji przyczynią się do realizacji sukcesu w przyszłości (Warowny, 2011, s. 536).

Literatura

Ćwiklicki M., Muliński K. (2005), *Adaptacja zrównoważonej karty wyników do monitorowania i pomiaru procesów*, „Problemy Jakości", nr 9.

Garkowska K. (2006), *Zrównoważona karta wyników jako element Systemu Informacji Planistycznej* [w:] *Rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów w systemie informacyjnym przedsiębiorstwa*, pod red. A. Karmańskiej, Difin, Warszawa.

Gos W., Hońko S., Szczypa P. (2010), *ABC sprawozdań finansowych. Jak je czytać, interpretować i analizować*, CeDeWu, Warszawa.

Jaworska E. (2008), *Kształtowanie zrównoważonego wzrostu przedsiębiorstwa*, [w:] *Strategiczna rachunkowość zarządcza*, pod red. E. Nowaka, PWE, Warszawa.

Kubalańca L., Skomudek W. (2005), *Udział Zrównoważonej Karty Wyników w zarządzaniu przedsiębiorstwem przez jakość*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza", nr 5.

Lesiów T. (2005), *Normy serii ISO jako podstawa budowy systemu zarządzania jakością w przedsiębiorstwie* [w:] *Zarządzanie jakością. Część 1. Systemy jakości w organizacji*, pod red. W. Ładońskiego i K. Szołtysek, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.

Micherda B., Górka Ł., Szulc M. (2010), *Zarządcza interpretacja sprawozdania finansowego*, Difin, Warszawa.

Miller P. (2011), *Systemowe zarządzanie jakością. Koncepcja systemu, ocena systemu, wspomaganie decyzji*, Difin, Warszawa.

Skrzypek E. (2002), *Jakość i efektywność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.

Szołtysek K. (2005), *Wprowadzenie do zagadnień jakości* [w:] *Zarządzanie jakością. Część 1. Systemy jakości w organizacji*, pod red. W. Ładońskiego i K. Szołtysek, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.

Urbaniak M. (2006), *Przesłanki wdrażania systemów zarządzania*, „Problemy Jakości", nr 6.

Warowny P. (2010), *Balanced scorecard* [w:] *Controlling kosztów i rachunkowość zarządcza*, pod red. G. K. Świderskiej, Difin, Warszawa.

Wawak S. (2011), *Zarządzanie jakością. Podstawy, systemy i narzędzia*, Helion, Gliwice.

Streszczenie

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie zrównoważonej karty wyników jako źródła informacji w procesowym zarządzaniu jakością w przedsiębiorstwie.

W treści przedstawiono *balanced scorecard* jako narzędzie monitorowania działań służących zarządzaniu jakością. Stwierdzono, że zrównoważona karta wyników służy zharmonizowaniu zadań strategicznych i operacyjnych w przedsiębiorstwie i tym samym może być skutecznym narzędziem umożliwiającym podejmowanie bieżących decyzji oraz źródłem informacji w procesie zarządzania jakością wpisanego w strategię przedsiębiorstwa.

Słowa klucze: zarządzanie jakością, procesowe zarządzanie jakością, zrównoważona karta wyników.

Balanced scorecard as a source of information in a process approach to quality management

Summary

The article aims at introducing balanced scorecard as a source of information in a process approach to quality management in a company.

The content presents balanced scorecard as a monitoring tool for quality management actions. The balanced scorecard is claimed to be useful in standardizing strategic and operational tasks in a company and thus it can be an

effective tool for daily decision making and a source of information in a process of quality management enrolled in a company's strategy.

Keywords: quality management, process approach in quality management, balanced scorecard.

Aleksandra Banaszkiewicz*, Ewa Makowska**

Wykorzystanie informacji z systemu rachunkowości do tworzenia raportów CSR na przykładzie firmy PKN Orlen

Wprowadzenie

Prowadzenie działalności gospodarczej we współczesnym świecie łączy się coraz częściej z włączeniem do niej aktywności społecznej czy też ekologicznej. Konsekwencją tego stanu rzeczy jest fakt, że od właścicieli i menedżerów firmy wymaga się dostarczania informacji w zakresie odpowiedzialności za sprawy społeczne. Odpowiedzi wymagają między innymi następujące przykładowe pytania: czy wytwarzany sprzęt elektryczny zapewnia efektywne zużycie energii elektrycznej?, w jakim stopniu produkty zawierają elementy ulegające biodegradacji?, w jaki sposób w przedsiębiorstwie są traktowane różne grupy etniczne? lub: jakie jest zaangażowanie firmy w rozwój społeczności lokalnych? Lukę informacyjną w tym względzie wypełniają raporty CSR (Corporate Social Responsibility).

Artykuł przybliża pojęcie społecznej odpowiedzialności biznesu. Przedstawia definicję i zadania rachunkowości odpowiedzialności społecznej,

* Dr Aleksandra Banaszkiewicz, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Katedra Rachunkowości, adiunkt, aleksandra.banaszkiewicz@umk.pl.

** Dr Ewa Makowska, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Katedra Rachunkowości, adiunkt, ewa.makowska@umk.pl.

prezentuje ideę raportu społecznej odpowiedzialności biznesu, zarówno od strony teoretycznej, jak i na wybranym przykładzie. Za przykładowe sprawozdanie, na podstawie którego dokonano analizy przydatności informacji generowanych przez system księgowości w raportowaniu społecznej odpowiedzialności posłużył nagrodzony w 2011 roku raport CSR firmy PKN Orlen. Dokument ten został sporządzony na bazie danych z 2010 roku. Jest to już siódmy tego rodzaju raport opracowany przez to przedsiębiorstwo i trzeci sporządzony zgodnie z wytycznymi GRI G3.1 na poziomie B. Poziom mówi czytelnikom o stopniu zaawansowania spółki w zakresie liczby ujawnianych wskaźników, jak również o możliwościach rozszerzania raportowania w kolejnych latach. Stanowi także miarę stopnia zastosowania Wytycznych GRI G3.1 oraz Ramowych Zasad Raportowania GRI.

1. Pojęcie społecznej odpowiedzialności biznesu

Przedsiębiorstwo funkcjonuje w pewnym otoczeniu społecznym i gospodarczym. Przy czym społeczeństwo nie jest po prostu „środowiskiem" życia przedsiębiorstwa. Każde przedsiębiorstwo, bez względu na jego formę organizacyjno-prawną i strukturę własności, jest podmiotem społeczeństwa i ma do spełnienia w nim jakąś konkretną funkcję (Drucker, 2009, s. 555). Może ono istnieć tak długo, jak długo w społeczeństwie i w gospodarce istnieje przekonanie o tym, że wykonuje ono określoną, konieczną, pożyteczną i wydajną pracę. Z tego punktu widzenia bardzo ważnym zadaniem stojącym przed kadrą zarządzającą jest określenie, a nawet próba przewidzenia wpływu, jaki może wywierać przedsiębiorstwo na społeczeństwo (Drucker, 2008, s. 85). Stwierdzenie, że przedsiębiorstwo funkcjonuje w szerszym kontekście socjologicznym, jako członek społeczeństwa, a nie jego autonomiczna i niezależna część stanowi główne założenie współczesnej idei społecznej odpowiedzialności biznesu, której początki sięgają lat 50. XX wieku (Paliwoda-Matiolańska, 2009, s. 38).

Społeczna odpowiedzialność biznesu (ang. *Corporate Social Responsibility* – CSR) opiera się na stwierdzeniu, że przedsiębiorstwa nie ponoszą tylko odpowiedzialności prawnej i ekonomicznej w związku z prowadzoną

działalnością, ale są także zobowiązane do podejmowania takich działań, które będą przyczyniać się do ochrony i podnoszenia standardów społecznych (Nakonieczna, 2008, s. 9).

Ataki na przemysł jako źródło degradacji środowiska były dla wielu firm bardzo kosztowne. Także wydarzenia ostatnich lat, takie jak bankructwo Enronu i WorldComu, debata nad „kreatywną rachunkowością" spowodowały, że dyskusja nad znaczeniem i formą społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw jest szczególnie istotna i niezwykle aktualna. Zdarzenia te jednocześnie uświadomiły przedsiębiorcom, że o biznesie trzeba myśleć przez pryzmat jego oddziaływania i jego odpowiedzialności (Drucker, 2008, s. 65).

Zagadnienie społecznej odpowiedzialności biznesu zawiera w sobie spojrzenie z punktu widzenia nauk ekonomicznych, filozofii – zwłaszcza etyki – oraz nauk społecznych. Światowa Rada Biznesu ds. Zrównoważonego Rozwoju (*World Business Council for Sustainable Development*) traktuje społeczną odpowiedzialność biznesu jako etyczne zachowanie wobec społeczeństwa polegające na stałym angażowaniu biznesu, aby postępować etycznie i przyczyniać się do ekonomicznego rozwoju z równoczesnym ulepszaniem życia pracowników i ich rodzin, jak również lokalnej społeczności i całego społeczeństwa (Word Business, 2000, s. 6).

Obok etycznego wymiaru w koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu pojawia się także spojrzenie ekonomiczne. Chociaż działania społecznie odpowiedzialne najczęściej nie muszą być bezpośrednio związane z podstawową działalnością przedsiębiorstwa i nie przekładają się bezpośrednio na wyniki ekonomiczne, społeczna odpowiedzialność traktowana jest jako element przemyślanej strategii działania przedsiębiorstwa, zinstytucjonalizowany i zracjonalizowany, który może stać się nowym źródłem przewagi konkurencyjnej, głównie na rynkach międzynarodowych.

Corporate Social Responsibility ma być sposobem na usprawnienie zarządzania firmą, pomóc jej „otworzyć się" na nowe szanse, ma być systemem, którego zadaniem będzie odpowiedzialne zarządzanie relacjami z interesariuszami, monitorowanie ryzyka biznesowego, społecznego i ekologicznego (Kuraszko, 2010, s. 9). Dlatego społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa często jest definiowana jako efektywny proces zarządzania

podmiotem gospodarczym, który poprzez odpowiadanie na możliwe do zidentyfikowania oczekiwania interesariuszy przyczynia się do wzrostu jego konkurencyjności, zapewniając mu stabilność i trwały rozwój, jednocześnie kształtuje korzystne warunki dla rozwoju ekonomicznego i społecznego, tworząc zarówno wartość społeczną, jak i ekonomiczną (Paliwoda-Matiolańska, 2009, s. 77).

Zgodnie z inną koncepcją pojęcie społecznej odpowiedzialności koncentruje się na charakterze relacji biznesu i społeczeństwa. W tym podejściu społeczna odpowiedzialność biznesu traktowana jest jako zjawisko naturalne, będące konsekwencją istniejących silnych powiązań między przedsiębiorstwem a społeczeństwem (Nakonieczna, 2008, s. 20–21). Przedsiębiorstwa, jako organizacje otwarte, muszą uwzględniać interakcje z otoczeniem, które na zasadzie sprzężenia zwrotnego wpływają na ich funkcjonowanie, a społeczna odpowiedzialność jest naturalnym efektem występowania tych współzależności (Budzyński, 2005, s. 15–17).

Należy przy tym podkreślić, że idea społecznej odpowiedzialności biznesu nie wiąże się z potępianiem interesów ekonomicznych. Wręcz przeciwnie, stawia ona pytanie o miejsce zysku w kontekście produktywności i odpowiedzialności społecznej, a także o to, jak przedsiębiorstwa – będące złożonymi społecznościami – mogą najlepiej służyć społeczeństwu (Paliwoda-Matiolańska, 2009, s. 41).

W koncepcji odpowiedzialnego biznesu podkreślane są najczęściej takie elementy, jak (Kuraszko, 2010, s. 83):

1) uwzględnianie w prowadzeniu podstawowej działalności biznesowej wartości etycznych,
2) uczciwe wypełnianie zobowiązań wobec szeroko rozumianych interesariuszy,
3) stosowanie przejrzystych praktyk biznesowych opartych na szacunku dla pracowników i społeczności,
4) osiąganie długotrwałego zysku przy jednoczesnym rozsądnym budowaniu i wzmacnianiu relacji ze wszystkimi interesariuszami,
5) wykorzystywanie dialogu z interesariuszmi do usprawniania strategii rozwoju przedsiębiorstwa,

6) budowanie strategii przewagi konkurencyjnej na rynku, która oparta jest na zapewnieniu trwałej wartości, zarówno dla udziałowców, jak i dla innych interesariuszy.

Społeczna odpowiedzialność biznesu związana jest nierozerwalnie z koncepcją zrównoważonego rozwoju (ang. *sustainable development*), definiowanego w literaturze przedmiotu jako „taki przebieg rozwoju gospodarczego, który nie narusza w sposób istotny i nieodwracalny środowiska życia człowieka, godząc prawa przyrody i prawa ekonomii" (Kozłowski, 1994, s. 57). Kierowanie się aspektami zrównoważonego rozwoju w działalności gospodarczej staje się podstawą odpowiedzialności w nowoczesnym biznesie. W tym kontekście realizacja idei zrównoważonego rozwoju to poszukiwanie takich rozwiązań dla działalności gospodarczej, które są społecznie odpowiedzialne, ekologicznie przyjazne i jednocześnie wartościowe z ekonomicznego punktu widzenia.

Pionierami społecznej odpowiedzialności biznesu były firmy duże, ponadnarodowe, które o swoim wizerunku musiały myśleć w kategoriach światowych. Z czasem pojęcie społecznej odpowiedzialności upowszechniło się, zyskując poparcie autorytetów naukowych i rządów wielu krajów. Także wśród polskich przedsiębiorstw można zaobserwować rosnące zainteresowanie zagadnieniami z tego obszaru. Coraz częściej organizacje podejmują działania zmierzające do tego, aby dbałość o interesy ekonomiczne była powiązana z dbałością o przestrzeganie etycznych zasad odpowiedzialności względem społeczeństwa i środowiska naturalnego (Żemigała, 2007, s. 10–11).

Jeden z problemów związanych z koncepcją społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw związany był z kwestią jej realizacji w praktyce. Podchodzono do niej sceptycznie, ponieważ nie zawierała ona konkretnych wytycznych dotyczących rozmiarów angażowania się przedsiębiorstwa w sprawy społeczne czy też innych warunków, po spełnieniu których firmę będzie można uznać za społecznie odpowiedzialną.

Przedstawiciele świata biznesu bardzo często podejmują różnego typu aktywności polegające na współpracy firm i organizacji pozarządowych, które są realizowane poprzez: wolentariat pracowniczy, pomoc rzeczową lub wsparcie finansowe. Często motywacja w angażowanie się w ten rodzaj

współpracy jest sprowadzana do stwierdzenia: „trzeba dzielić się z innymi" lub „należy tak postępować". Nie można jednak działań o charakterze filantropijnym czy też charytatywnym mylić ze społecznie odpowiedzialnym biznesem. Aby społeczna odpowiedzialność biznesu stała się efektywna, musi być integralną częścią przedsiębiorstwa. Jeśli będzie traktowana jako „ciało obce" w organizacji, nie przyniesie pozytywnych efektów ani otoczeniu, w którym funkcjonuje, ani samemu przedsiębiorcy (Nakonieczna, 2008, s. 87).

Firmy bardzo często nie dokonują rzeczywistej oceny wpływu społecznego tego rodzaju inicjatyw, koncentrując się głównie na wydatkowanych sumach pieniężnych. Komunikacja na ten temat sprowadza się do informacji związanych z działaniem na rzecz społeczeństwa. Brak jest natomiast informacji na temat wzajemnych relacji, na przykład tego, co takie zaangażowanie daje firmie w sensie biznesowym.

2. Rachunkowość odpowiedzialności społecznej

Współczesna rachunkowość definiowana jako system informacyjno-kontrolny i odgrywająca istotną rolę w systemie informacyjnym zarządzania podlega ciągłej ewolucji przejawiającej się między innymi rozszerzaniem się jej zakresu przedmiotowego, zarówno w skali makro-, jak i mikroekonomicznej. Jednym z symptomów rozwoju rachunkowości jest jej zaangażowanie w ideę społecznej odpowiedzialności biznesu. Pomiędzy rachunkowością przedsiębiorstwa a wspomnianą wyżej ideą zachodzi ścisły związek przejawiający się w dwóch aspektach: po pierwsze, w kontekście jakości informacji zamieszczanych w dokumentach sprawozdawczości finansowej, a po drugie, w odniesieniu do ich zakresu (Krasodomska, 2010, s. 25). Jak pisze Marta Stępień (Stępień, 2007, s. 355): „Rola rachunkowości w realizacji społecznej odpowiedzialności wynika z istoty tego systemu informacyjno-kontrolnego, który wskazuje nie tylko możliwości pomiaru wartościowego i ilościowego czynników kształtujących elementy odpowiedzialności, ale także stanowi instrument jej realizacji, czyli pozwala rozliczyć jednostkę gospodarczą z odpowiedzialności społecznej na podstawie odpowiednio skonstruowanego sprawozdania (raportu). Na

tej podstawie możliwe jest wyciągnięcie konsekwencji prawnych i społecznych, a także rynkowych, wobec podmiotów odpowiedzialnych za niewłaściwe prowadzenie działalności". W ramach rachunkowości doszło więc do wyodrębnienia się tak zwanej rachunkowości społecznej odpowiedzialności, która stanowi konglomerat pewnych elementów i zadań rachunkowości zarządczej oraz finansowej (Pogodzińska-Mizdrak, 2010, s. 179). Rachunkowość ta spełnia podwójną rolę, to znaczy działa zarówno na rzecz przedsiębiorstwa, jak i społeczeństwa (Gierusz, Martyniuk, 2009, s. 125).

Rachunkowość odpowiedzialności społecznej można zdefiniować jako: „pomiar i publikowanie informacji o wpływie, jaki działalność przedsiębiorstwa ma na społeczeństwo jako całość. Informacje takie mogą być wykorzystywane przez zarządy zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz przedsiębiorstwa i jako takie zyskują szerszy zasięg niż te, które są przygotowywane i przekazywane w sposób tradycyjny" (Gabrusewicz, 2010, s. 57). Innymi słowy jest to „rachunkowość uwzględniająca obciążenia i korzyści dla społeczeństwa wynikające z działalności konkretnego podmiotu gospodarującego przedstawione w formie wartościowej lub opisowej. Wskazuje miejsca powstawania tych obciążeń i korzyści" (Gabrusewicz, 2010, s. 60). Dodatkowo, rachunkowość społecznej odpowiedzialności ma wpływ na oszczędne wykorzystywanie zasobów naturalnych oraz na zachowania etyczne z tego względu, że stanowi udokumentowaną podstawę rachunku odpowiedzialności za efektywność i społeczno-ekonomiczną racjonalność gospodarowania. Wspomniany wcześniej rachunek odpowiedzialności rozciąga się nie tylko na efektywność, ale i na jakość oraz skuteczność zarządzania strategicznego i operacyjnego. Obejmuje przy tym nie tylko działania przeszłe i bieżące, ale i te, których realizacja nastąpi w przyszłości (Burzym, 2008, s. 83).

Rachunkowość odpowiedzialności społecznej ma na celu, między innymi, udzielenie odpowiedzi na następujące pytania (Gabrusewicz, 2010, s. 57):

- jaka jest wartość działań korporacji w zakresie „odpowiedzialności społecznej", takich jak pomoc dla przedsiębiorstw należących do przedstawicieli mniejszości etnicznych, „mniejszościowa" działalność

gospodarcza, program regeneracji surowców, oszczędności energii itd.?
- skoro odpowiedzialność za sprawy społeczne ujawnia się w kosztach, a nie w przychodach, w jaki sposób ostateczne wyniki finansowe firmy „odpowiedzialnej społecznie" okazują się tak dobre jak jej „nieodpowiedzialnego społecznie" konkurenta?
- jak firma może opowiadać publicznie historie o swym wkładzie na rzecz społeczeństwa?
- czy przestrzeganie przepisów dotyczących kontroli zanieczyszczeń środowiska nie będzie kosztowało społeczeństwa więcej, niż przyniesie oszczędności, jeśli niektóre dobrze prosperujące przedsiębiorstwa produkcyjne zostaną wyparte z rynku?

Informacje zbierane dla celów społecznych mogą być wykorzystane do następujących zadań (Gabrusewicz, 2010, s. 58):
- okresowe, nieformalne przeglądy działań związanych z odpowiedzialnością za sprawy społeczne na specjalnie organizowanych spotkaniach kierownictwa,
- przygotowanie szacunku kosztów wspierania programów i działań społecznych,
- analiza społecznego oddziaływania kosztów związanych z działalnością społecznie niepożądaną (powodowanie skutków szkodliwych dla środowiska).

Efektem finalnym rachunkowości odpowiedzialności społecznej jest raport CSR (Krasodomska, 2010, s. 29). W realiach współczesnej gospodarki analizy finansowe i raporty ilościowo-wartościowe okazują się niewystarczającym źródłem informacji, bo zawężonym wyłącznie do danych na temat sytuacji finansowej określonego podmiotu gospodarczego. Społeczeństwo oczekuje również sprawozdań dotyczących działalności przedsiębiorstwa w kontekście jego związków z szeroko rozumianym otoczeniem. Przy czym sprawozdania tego rodzaju powinna charakteryzować zrozumiała forma i jasne reguły ich sporządzania. Dostrzega się również konieczność merytorycznej integralności tego typu raportów z raportami finansowymi (Pogodzińska-Mizdrak, 2010, s. 181).

3. Geneza raportu CSR

Raport CSR, czyli raport społeczny lub inaczej raport zrównoważonego rozwoju dostarcza informacji na temat zarządzania organizacją w takich aspektach jej funkcjonowania jak odpowiedzialność społeczna, etyka oraz ekologia. Kierowany jest do różnych grup interesariuszy, czyli na przykład pracowników, klientów, akcjonariuszy lub dostawców. Prezentowane w nim dane powinny dotyczyć sprecyzowanego okresu sprawozdawczego, co pozwala na porównywanie wyników w kolejnych okresach działania firmy. Raport tego typu powinien również zawierać oświadczenia dotyczące polityki, celów i strategii danej organizacji (Raporty społeczne 2008...). Niewątpliwą zaletą raportu społecznego jest fakt, że dostarcza szerszych informacji na temat działalności firmy niż raport finansowy, co z kolei umożliwia dokładniejszą ocenę działalności jednostki. Na świecie raport CSR znany jest pod takimi terminami, jak: CSR reporting, ESG reporting (environmental, social and governance) lub najczęściej jako *sustainability reporting* (Anam, Raport społeczny CSR...).

Temat raportowania społecznego został podjęty po raz pierwszy w latach 60. i 70. ubiegłego wieku i to zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Europie. Przyczyną jego podjęcia była rosnąca świadomość w zakresie tego, że obowiązkiem jednostki gospodarczej powinno być dostarczanie informacji o prowadzonej przez nią działalności społecznej. Dynamiczny rozwój tej koncepcji przypada na lata 90. ubiegłego wieku, a w szczególności po „Szczycie Ziemi" w Rio de Janeiro w 1992 roku. Jako jeden z pierwszych, bo w 1995 roku powstał raport firmy Body Shop International, w którym to firma przedstawiła środowiskowe aspekty działalności w zakresie ochrony zwierząt i kwestii społecznych (Thompson, Piccola, Raport społeczny – reklama, czy pożyteczne narzędzie...). Na świecie najnowszym trendem jest tak zwane raportowanie zintegrowane, na które mają składać się zarówno raporty finansowe, jak i raporty społeczne. Coraz bardziej staje się popularna ocena wyników przedsiębiorstwa według tak zwanego „potrójnego ostatecznego wyniku". Zgodnie z tym podejściem ocena firmy jest dokonywana w trzech aspektach (Adamczyk, 2009, s. 140):

- ekonomiczno-finansowym (dotyczy interesów właścicieli i wierzycieli),
- wkładu w jakość środowiska (poszanowanie zasobów, ochrona środowiska, tworzenie infrastruktury dla społeczności lokalnej),
- postaw społecznych i etycznych (wkład przedsiębiorstwa dla dobra społeczeństwa).

W chwili obecnej trwają prace mające na celu stworzenie międzynarodowych zintegrowanych zasad raportowania (Anam, Raport społeczny CSR...).

4. Korzyści wynikające z publikowania raportu CSR

Z informacji przedstawionych przez *CR Reporting Awards 08, Global Winners & Reporting Trends*, March 2009 wynika, że 2/3 firm z listy Global FT 500 publikuje raport CSR. Ponadto, od roku 1992 obserwuje się ciągły wzrost liczby raportów i tak w 2008 roku opublikowano i zarejestrowano w *Corporate Register* (bazie raportów) 3100 sprawozdań tego typu. Biorąc pod uwagę sektor, w jakim działa firma, z tego samego źródła można uzyskać informację, że raporty CSR są przygotowywane głównie przez firmy z sektora usług finansowych i ubezpieczeniowych. W czołówce znajdują się również firmy paliwowo-gazowe, firmy handlowe, elektroniczne, komputerowe oraz samochodowe.

Pojawia się tutaj kluczowe pytanie: jakie korzyści może osiągnąć przedsiębiorstwo sporządzające raport społeczny?

W pierwszej kolejności warto tutaj zwrócić uwagę na jego funkcję zarządczą. Raport społeczny może zostać wykorzystany jako jedno z narzędzi budowania przewagi konkurencyjnej. Sporządzanie raportów społecznych powoduje, że dana organizacja gospodarcza łatwiej dostrzega rynkowe trendy i kierunki ich zmian związane na przykład z wyzwaniami środowiskowymi czy społecznymi. Ułatwia również identyfikację szans i zagrożeń wynikających ze zmieniających się warunków otoczenia. Innymi słowy, proces raportowania dostarcza jednostce danych zarówno z otoczenia zewnętrznego, jak i z wnętrza organizacji i to często z obszarów, w których w przyszłości mogą pojawić się zdarzenia mające negatywny wpływ na

działanie całego przedsiębiorstwa (Greszta, Raportowanie społeczne: niedoceniany...). Podsumowując, raport społeczny ma za zadanie wypełnienie luki informacyjnej, a to z kolei daje możliwość wszystkim interesariuszom podejmowania właściwych decyzji ekonomicznych. Raport społeczny może wypełnić braki w zakresie danych na przykład w takich kategoriach, jak wiedza na temat: ryzyka pozafinansowego, łańcucha dostaw, opinii i potrzeb pracowników, preferencji i potrzeb klientów, wpływu zmian klimatycznych na przedsiębiorstwo.

Po drugie, raport społeczny jest kluczowym narzędziem komunikacji przedsiębiorstwa z jego otoczeniem. Raport tego typu zawiera bowiem plan działania firmy w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu i umożliwia dialog pomiędzy przedsiębiorstwem a jego interesariuszami. Z jednej strony firma dostarcza interesariuszom informacji na temat jej strategii działania, a z drugiej zbiera informacje zwrotne od interesariuszy, co pozwala na ich analizę pod kątem ich oczekiwań i oceny dotychczasowego działania przedsiębiorstwa. Tym samym raport społeczny staje się integralną częścią procesu zarządzania CSR (Greszta, Raportowanie społeczne: niedoceniany...).

Z kolei w badaniach przeprowadzonych w Polsce w 2010 roku przez KPMG wśród menedżerów uzyskano następujące odpowiedzi na pytanie: dlaczego warto sporządzać raporty społeczne? Poniżej zaprezentowano najczęstsze odpowiedzi (Anam, Praktyka raportowania społecznego...):

- takie raportowanie jest naszym standardem korporacyjnym,
- chcemy podzielić się naszymi dobrymi praktykami,
- jest to dla nas naturalny krok w procesie dialogu z interesariuszami,
- jest to rezultat naszej nowo przyjętej strategii.

5. Etapy opracowywania raportu CSR

W procesie opracowania raportu społecznego można wyróżnić pięć etapów: zdefiniowanie celów raportu, zaplanowanie prac, opracowanie dokumentu, dystrybucja, zebranie oraz analiza informacji zwrotnej. Zdefiniowanie celu raportu zależy w głównej mierze od tego, która grupa

interesariuszy będzie jego odbiorcą. Przy budowie raportu należy wziąć pod uwagę określone standardy i wytyczne, według których będzie on tworzony. Przed przystąpieniem do jego budowy warto również dokonać oceny słabych i mocnych stron raportów konkurencyjnych. Na etapie drugim określa się osobę odpowiedzialną za przeprowadzenie procesu przygotowania raportu, dane, na podstawie których on powstanie, a także proces jego zewnętrznej weryfikacji. Opracowanie dokumentu sprowadza się do nadania odpowiedniej struktury dla opisywanych i przedstawianych informacji. Najczęściej główne tematy podejmowane w raporcie dotyczą: zaangażowania społecznego, pracowników, środowiska naturalnego oraz relacji z klientami. Tym samym pokrywają trzy główne obszary działalności firmy, czyli obszar ekonomiczny, społeczny oraz środowiskowy. Na etapie dystrybucji określa się sposób opublikowania sprawozdania. Z kolei na ostatnim etapie należy odpowiedzieć na dwa pytania: po pierwsze, w jaki sposób będą zebrane informacje zwrotne dotyczące raportu? I po drugie, w jaki sposób wykorzystać informacje zwrotne do poprawy procesu raportowania w przyszłości? (Greszta, Raportowanie społeczne: niedoceniany...)

6. Global Reporting Initiative

W celu tworzenia jednolitych wytycznych i międzynarodowych standardów raportowania wykorzystywanych w sprawozdawczości z zakresu sfer: ekonomicznej, środowiskowej i społecznej, została utworzona organizacja pozarządowa składająca się z interesariuszy o nazwie *Global Reporting Initiative* (Kamela-Sowińska, 2009, s. 220). Opracowała ona tak zwane wytyczne GRI, na które składają się ogólne zasady, zgodnie z którymi należy przeprowadzić proces budowy dokumentu, wskazówki w zakresie struktury raportu oraz wskaźniki służące do oceny działalności przedsiębiorstwa. Wskaźniki te opisują trzy wymiary działalności firmy: wymiar ekonomiczny, społeczny i środowiskowy (Nakonieczna, 2008, s. 118–119).

Wytyczne GRI zostały opublikowane w marcu 1999 roku (Normy i standardy społecznej...). W latach 1999–2000 wytyczne te zostały próbnie

wprowadzone w 21 przedsiębiorstwach. Wyniki przeprowadzonego badania zostały następnie poddane analizie i komentarzom ze strony świata akademickiego, organizacji pozarządowych, konsultantów i badaczy oraz przez samych przedstawicieli przedsiębiorstw. W roku 2002 został opublikowany standard wytycznych „G2", a po kolejnych czterech latach testowania standard wytycznych „G3". Polskie tłumaczenie wytycznych dostępne jest w internecie od 2009 roku (Praktyka raportowania społecznego...).

Liczba firm stosujących wytyczne GRI systematycznie rośnie, największy przyrost miał miejsce w 2008 roku (Global Reporting Initiative...). W 2009 roku raporty tworzone na bazie wytycznych GRI stanowiły blisko 30% wszystkich raportów (CR Reporting Awards 08...).

7. Raportowanie społeczne w Polsce

Polska należy do krajów, w których sprawozdawczość w zakresie społecznej odpowiedzialności jest zjawiskiem stosunkowo nowym. Firmy, które sporządzają tego typu raport są najczęściej przedstawicielami trzech branż: spożywczej, finansowej oraz paliwowo-gazowej. Najczęściej przedsiębiorstwa, które raz sporządziły raport CSR, kontynuują to działanie, ale z roku na rok pojawiają się także przedsiębiorstwa, które po raz pierwszy podejmują to wyzwanie (Anam, Praktyka raportowania społecznego...).

Mimo małej skali raportowania większość polskich raportów obejmuje zarówno obszar ekonomiczny, społeczny, jak i środowiskowy. Dlatego można je zaliczyć do raportów dotyczących zrównoważonego rozwoju.

Główne tematy podejmowane w raportach dotyczą: zaangażowania społecznego, pracowników, środowiska naturalnego oraz relacji z klientami.

W 2011 roku na portalu CSRinfo.org został uruchomiony polski Rejestr Raportów. Jego celem jest usprawnienie komunikacji pomiędzy firmami a interesariuszami, którzy poszukują informacji na temat wyników i wpływu ekonomicznego, społecznego i środowiskowego firm. Każdy może zgłosić raport i przeglądać Rejestr (Anam, Praktyka raportowania społecznego...).

Sprawozdawczość społecznej odpowiedzialności biznesu staje się standardem globalnym, implementowanym również na lokalnych rynkach

i w łańcuchach dostaw. Dlatego polskie firmy nie unikną tego trendu. Wraz z dojrzewaniem polskiego rynku CSR możemy oczekiwać lepszego zrozumienia dla samego procesu raportowania i rozwoju praktyki raportowania.

8. Raport CSR firmy PKN Orlen 2010

Raport CSR firmy PKN Orlen opisuje najważniejsze wydarzenia mające miejsce w spółce i składa się z pięciu części zatytułowanych odpowiednio: „Rynek", „Społeczeństwo", „Bezpieczeństwo", „Środowisko i miejsce pracy". Prezentując informacje, dąży się, po pierwsze, do ich porównywalności w kolejnych latach, a po drugie, do ich przekazania w sposób innowacyjny i ciekawy z punktu widzenia czytelnika.

Pierwsza część opracowania została poświęcona kontaktom firmy z szeroko rozumianym rynkiem. Ponieważ akcje PKN Orlen notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych oraz w formie Globalnych Kwitów Depozytowych na Londyńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, firma systematycznie stara się podnosić standardy komunikacji z rynkiem kapitałowym. Starania te koncentrują się na dostarczaniu wyczerpujących informacji kierowanych do akcjonariuszy i inwestorów. Jak mówi dyrektor Biura Relacji Inwestorskich, Dariusz Głębosz (Raport odpowiedzialnego...): „Bardzo istotnym elementem w naszej komunikacji z rynkiem kapitałowym jest ciągłe monitorowanie potrzeb informacyjnych akcjonariuszy i inwestorów, bowiem zdajemy sobie sprawę, że to od nich w dużej mierze zależy wycena rynkowa naszego Koncernu. Prawidłowość kierunku naszych starań została potwierdzona w bieżącym roku przez przyznanie nam kolejnej nagrody prestiżowego, międzynarodowego miesięcznika »IR Magazine« za najlepsze relacje inwestorskie w Polsce oraz ponowne zakwalifikowanie Spółki do składu RESPECT Index". Zebranie tych danych byłoby niemożliwe bez sprawnie funkcjonującego systemu rachunkowości.

Kolejna część opracowania zatytułowana „Społeczeństwo" odnosi się do relacji firmy PKN Orlen z otoczeniem. Prezentowane są tutaj dane dotyczące zaangażowania się jednostki w działalność dobroczynną, sport,

kulturę. Warto zauważyć, że przedsiębiorstwo nie podaje konkretnych wielkości finansowych (które z całą pewnością są ewidencjonowane w systemie księgowości). Takie postępowanie wydaje się uzasadnione i wynika z postawy altruistycznej – na pierwszym miejscu zostały postawione wartości etyczne, a informacje na temat samych kosztów zostały przemilczane.

W części trzeciej analizowanego raportu, dotyczącej bezpieczeństwa, firma nie prezentuje żadnych danych finansowych, chociaż nie ulega wątpliwości, że podejmuje wiele działań w celu podniesienia przede wszystkim bezpieczeństwa produktów i pracowników. Z opracowania wynika także, że nakłady finansowe są również przeznaczane na różnego typu akcje edukacyjne jak na przykład upowszechnianie idei bezpieczeństwa na drogach.

W czwartej części raportu zaprezentowany został wpływ działalności firmy na środowisko i klimat. Z uwagi na branżę, w jakiej funkcjonuje PKN Orlen, jest to obszar o znaczeniu priorytetowym. Wpływ na środowisko naturalne jest rozważany w następujących przekrojach: woda i gospodarka ściekowa, odpady i emisje gazów cieplarnianych. Na potrzeby raportu zostały wykorzystane informacje dotyczące wydatków i kosztów inwestycji na ochronę środowiska. W związku z powyższym w dokumencie zaprezentowano między innymi wielkość opłat za korzystanie ze środowiska w Zakładzie Produkcyjnym w Płocku. Dane przedstawiono zarówno tabelarycznie, jak i na wykresie. Analiza danych pozwala zauważyć wzrost tego typu opłat w prezentowanym okresie, to znaczy od 2008 do 2010 roku. Wzrost opłat firma wyjaśnia zmianą jakości paliwa, wynikającą ze wzrostu średniej zawartości siarki w oleju i gazie opałowym, włączeniem do eksploatacji nowej jednostki produkcyjnej (drugiej wytwórni wodoru) oraz wzrostem spalonego paliwa, ze względu na warunki pogodowe w okresie zimowym. Rozdział ten prezentuje także dane dotyczące kosztów zużycia energii elektrycznej w 2010 roku przez PKN Orlen. Pod kątem środowiska naturalnego zostały również przedstawione wybrane informacje dotyczące niektórych produktów rafineryjnych. Czytelnik może zatem dowiedzieć się, jaka jest wielkość, struktura i dynamika produkcji wybranych produktów rafineryjnych.

Ostatnia część raportu opisuje firmę jako miejsce pracy. Dział księgowości dostarcza w tym miejscu między innymi informacji na temat struktury

zatrudniania pod kątem wieku, płci oraz fluktuacji pracowników. Podane zostały również dane na temat możliwości podnoszenia kwalifikacji zawodowych. W 2010 roku przeszkolono ponad 8800 pracowników PKN ORLEN. Liczba ta wynika z faktu, że niektórzy pracownicy uczestniczyli w kilku szkoleniach w ciągu roku. Średnia liczba godzin szkoleniowych przypadająca na jednego zatrudnionego w danej kategorii wynosi:

- 28,03 godziny na stanowiskach menedżerskich,
- 27,84 godziny na pozostałych stanowiskach.

Z raportu wynika także, że przedsiębiorstwo nie zostawia bez pomocy swoich pracowników w sytuacjach kryzysowych. Na odpowiednim wykresie została przedstawiona liczba osób objętych programem pomocowym w 2010 roku.

Wnioski

Wybrane informacje z działu księgowości z lat 2008–2010 zostały zaprezentowane przede wszystkim we wstępie raportu. Pochodzą one z odpowiednich dokumentów sprawozdawczości finansowej i dotyczą takich kwestii, jak: wartość przychodów ze sprzedaży, wielkość zysku netto, wartość aktywów trwałych, obrotowych, zobowiązań krótko- i długoterminowych, kapitałów własnych (w tym kapitału zakładowego, liczby akcji, wartości księgowej 1 akcji). Wśród informacji umieszczonych w tej części opracowania znalazły się także i te opisujące wysokość kosztów produkcji związanych z ochroną środowiska. Koszty te dotyczą opłat z tytułu korzystania ze środowiska (koszt opłat za przydział uprawnień do emisji dwutlenku węgla, koszt poboru wody i odprowadzania ścieków) oraz nakładów inwestycyjnych ponoszonych na jego ochronę. Dział księgowości dostarczył również w tym miejscu wybranych informacji dotyczących pracowników firmy, takich jak: zatrudnienie na dzień 31 grudnia kolejnych, analizowanych lat, liczby wypadków przy pracy oraz absencji chorobowych z tytułu wypadków przy pracy. Powodem umieszczenia tych informacji jest dostarczenie odbiorcy, w sposób uproszczony, kluczowych danych na temat sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstwa.

Podsumowanie

Bez wątpienia raport CSR we współczesnej gospodarce obok mediów, stron korporacyjnych oraz organizacji społecznych nabiera coraz większego znaczenia jako jedno z podstawowych narzędzi komunikacji firmy z szeroko pojętym gronem interesariuszy, czyli między innymi z inwestorami, analitykami, klientami, pracownikami, dostawcami czy też społecznością lokalną. Ma on uniwersalny charakter, a jego celem jest dostarczanie informacji na temat społecznej odpowiedzialności biznesu.

Przedstawienie działalności danej organizacji w skondensowanej i zrozumiałej formie, a przy tym wiarygodnie i rzetelnie stanowi wyzwanie dla rachunkowości i osób opracowujących raporty dotyczące społecznej odpowiedzialności biznesu. W tym miejscu z pomocą przychodzą standardy raportowania opracowane przez *Global Reporting Initiative*, w których zawarte są zasady raportowania, jak i uniwersalne wskaźniki. Podstawową formą prezentacji raportu CSR w Polsce jest papierowa publikacja oraz w pliku pdf. Stosunkowo rzadko tworzone są dedykowane strony internetowe lub wykorzystywane inne kanały komunikacji (Anam, Raport CSR jako narzędzie...).

Literatura

Adamczyk J. (2009), *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.

Budzyński W. (2005), *Public Relations. Zarządzanie reputacją firmy*, Poltext, Warszawa.

Burzym E. (2008), *Społeczna funkcja rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości", t. 45 (101), SKwP, Warszawa.

Corporate Social Responsibility: Making Good Business Sense (2000), World Business Council for Sustainable Development.

CR Reporting Awards 08, Global Winners & Reporting Trends, March 2009.

Drucker P. F. (2008), *Myśli przewodnie*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa.

Drucker P. F. (2009), *Praktyka zarządzania*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa.

Gabrusewicz T. (2010), *Rachunkowość odpowiedzialności społecznej w kształtowaniu zasad nadzoru korporacyjnego*, C.H. Beck, Warszawa.

Gierusz B., Martyniuk T. (2009), *Rola rachunkowości w świetle społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa (CSR)* [w:] *Problemy współczesnej rachunkowości*, pod red. pracowników Katedry Rachunkowości SGH, SGH, Warszawa.

Global Reporting Initiative – Year in Review, 2008/2009.

Kamela-Sowińska A. (2009), *Sprawozdawczość społeczna. Czy to jeszcze rachunkowość?* [w:] *Problemy współczesnej rachunkowości*, pod red. pracowników Katedry Rachunkowości SGH, SGH, Warszawa.

Kozłowski S. (1994), *Droga do ekorozwoju*, PWN, Warszawa.

Krasodomska J. (2010), *Rachunkowość a idea społecznej odpowiedzialności w dobie kryzysu ekonomicznego* [w:] *Rachunkowość wobec kryzysu gospodarczego*, pod red. B. Micherdy, Difin, Warszawa.

Kuraszko I. (2010), *Nowa komunikacja społeczna wyzwaniem odpowiedzialnego biznesu*, Difin, Warszawa.

Nakonieczna J. (2008), *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw międzynarodowych*, Difin, Warszawa.

Paliwoda-Matiolańska A. (2009), *Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, C.H. Beck, Warszawa.

Pogodzińska-Mizdrak E. (2010), *Koncepcje społecznie odpowiedzialnego gospodarowania i inwestowania szansą rozwoju rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości", t. 56 (112), SKwP, Warszawa.

Stępień M. (2007), *Społeczna odpowiedzialność jednostek gospodarczych przedmiotem rewizji finansowej* [w:] *Sprawozdawczość i rewizja finansowa wobec kryzysu ekonomicznego*, pod red. B. Micherdy i M. Stępień, UEK w Krakowie, SKwP o/ Kraków.

Żemigała M., (2007), *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Źródła internetowe

Anam L., Praktyka raportowania społecznego w Polsce, http://www.csrinfo.org/pl/wiadomosci/artykuly/3186-praktyka-raportowania-spolecznego-w-polsce-, dostęp: 19.09.2011.

Anam L., Raport CSR jako narzędzie komunikacji, http://www.csrinfo.org/pl/rejestr-raportow/o-raportowaniu/3153-raport-csr-jako-narzedzie-komunikacji-, dostęp: 19.09.2011.

Anam L., Raport społeczny (CSR) – podstawowe informacje, http://www.csrinfo.org/pl/rejestr-raportow/o-raportowaniu/3151-raport-csr-podstawowe-informacje, dostęp: 19.09.2011.

Greszta M., Raportowanie społeczne: niedoceniany element zarządzania CSR, http://www.raportyspoleczne.pl/text.php?menu_id=36, dostęp: 19.09.2011.

Normy i standardy społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR), http://spolecznieodpowiedzialni.pl/files/file/vs6y70yawb8g8tthdifwzajn4jlxof.pdf, dostęp: 19.09.2011.

Raport odpowiedzialnego biznesu PKN Orlen 2010, http://www.orlen.pl/PL/OdpowiedzialnyBiznes/Raporty/RaportyCSR/Documents/ORLEN_Raport_odpowiedzialnego_biznesu_2010.pdf, dostęp: 19.03.2012.

Raporty Społeczne 2008 – PricewaterhouseCoopers, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, CSR Consulting, http://www.kp.pl/pol/files/odpowiedzialnosc/Raporty_Spoleczne_Broszura_2008.pdf, dostęp: 19.09.2011.

Thompson M., Piccola I., Raport społeczny – reklama czy pożyteczne narzędzie?, http://www.raportyspoleczne.pl/text.php?menu_id=34, dostęp: 19.09.2011.

Streszczenie

Społeczna odpowiedzialność biznesu opiera się na stwierdzeniu, że przedsiębiorstwa nie ponoszą tylko odpowiedzialności prawnej i ekonomicznej w związku z prowadzoną działalnością, ale są także zobowiązane do podejmowania takich działań, które będą przyczyniać się do ochrony środowiska i podnoszenia standardów społecznych. Z drugiej strony, społeczna odpowiedzialność biznesu traktowana jest jako element przemyślanej strategii działania przedsiębiorstwa, który może stać się nowym źródłem przewagi konkurencyjnej. Współczesna rachunkowość podlega ciągłej ewolucji. Jednym z przejawów rozwoju rachunkowości jest jej zaangażowanie w ideę społecznej odpowiedzialności biznesu. Efektem rachunkowości odpowiedzialności społecznej jest raport CSR, dostarczający informacji na temat zarządzania organizacją, w takich aspektach jej funkcjonowania, jak: odpowiedzialność społeczna, etyka oraz ekologia. Polska należy do krajów, w których sprawozdawczość w zakresie społecznej odpowiedzialności jest zjawiskiem stosunkowo nowym, jednak coraz więcej firm opracowuje raporty tego typu. W artykule, jako przykład, posłużyło sprawozdanie sporządzone przez PKN Orlen.

Słowa klucze: społeczna odpowiedzialność biznesu, rachunkowość społecznej odpowiedzialności, raporty CSR.

Social Responsibility Accounting in creating of CSR reporting

Summary

Corporate Social Responsibility is based on the notion, that in connection with its economic activity companies are not only responsible legally and financially, but are also obligated to take such actions that will contribute to environmental protection and raising social standards. On the other hand, Corporate Social Responsibility is treated as an element of deliberate strategy of the company, which can become a new source of competitive advantage. Contemporary accounting is continuously evolving. One of the symptoms of the development of accounting is its commitment to the idea of Corporate Social Responsibility. The final result of Social Responsibility Accounting is a CSR report. It provides information on the organization's management in such aspects of its functioning as social responsibility, ethics and ecology. Poland is a country in which CSR reporting is a relatively new phenomenon, but more and more companies prepare reports of this type. In the article, the report compiled by PKN Orlen served as an example.

Keywords: Corporate Social Responsibility, Social Responsibility Accounting, CSR reporting.

Melania Bąk*

Etyka a rachunkowość, czyli dylematy współczesnego przedsiębiorstwa

Wprowadzenie

Zachowania i postawy o charakterze etycznym dotyczą różnych sfer życia człowieka, również prowadzonej działalności gospodarczej i rachunkowości. Poszukiwanie wzajemnej zależność między etyką a rachunkowością jest szczególnie istotne w dobie gospodarki rynkowej, postępującej globalizacji, standaryzacji regulacji prawnych oraz kryzysu finansowego. W takich sytuacjach trzeba zastanowić się nad moralnością zachowań, jakością i rzetelnością informacji oraz podejmowanymi decyzjami.

Obserwacja praktycznych działań przedsiębiorstwa pozwala sformułować wniosek, że normy etyczne są spychane na dalszy plan, zwłaszcza wtedy, gdy chodzi o osiągnięcie zamierzonych celów i sukcesu finansowego. Często uznaje się je jako niewygodne ograniczenie, niemające wpływu na wynik finansowy, przepływy pieniężne itp. Ale czy tak jest na prawdę? Czy zachowania etyczne nie wpływają na wielkości finansowe oraz zasoby przedsiębiorstwa i jego pozycję na rynku?

Analiza wzajemnych zachowań międzyludzkich wewnątrz przedsiębiorstwa, relacji przedsiębiorstwa z jego otoczeniem oraz analiza wpływu zachowań osób uczestniczących w procesie funkcjonowania rachunkowości

* Dr Melania Bąk, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Katedra Finansów i Rachunkowości, adiunkt, melania.bak@ue.wroc.pl.

na kształtowanie zasobów materialnych i niematerialnych[1] przedsiębiorstwa pod wpływem podejmowanych decyzji pozwala sformułować wnioski na temat przestrzegania zasad etycznych w przedsiębiorstwie.

Celem artykułu jest wskazanie wzajemnej zależności między etyką a rachunkowością przedsiębiorstwa i wynikające z tego faktu dylematy w zachowaniach osób odpowiedzialnych za funkcjonowanie rachunkowości.

1. Istota etyki w rachunkowości

Etyka jest to zespół norm i ocen moralnych charakterystycznych dla danej zbiorowości, grupy lub środowiska. Etyka zajmuje się objaśnieniem i ustaleniem m.in. takich kategorii, jak odpowiedzialność, powinność oraz ustalaniem zasad i norm moralnego postępowania[2]. Etyka powinna nie tylko wskazywać zasady moralne, ale również powinna pomagać w dokonywaniu słusznych wyborów i lansowaniu dobrych zachowań (zob. Cieślak, 2011, s. 172).

Etyka odnosi się zarówno do działalności gospodarczej przedsiębiorstwa jak i do zarządzania nim. W związku z tym analizując sens istnienia etyki w rachunkowości, warto zwrócić uwagę na charakterystyczne założenia dla etyki gospodarczej i etyki zarządzania.

---

[1] Zasoby współczesnego przedsiębiorstwa mają charakter zarówno materialny, jak i niematerialny (zob. Bąk, 2009, s. 203–204). Wzajemnie uzupełniają się, wpływają na funkcjonowanie przedsiębiorstwa i jego wartość oraz pozycję na rynku. Zasoby materialne dominują w przedsiębiorstwie tradycyjnym, są identyfikowalne, mają postać rzeczową i finansową, podlegają wycenie bilansowej, są ujawniane w rachunkowości, pozwalają ustalić wartość bilansową przedsiębiorstwa, zapewniają ciągłość procesów finansowych i produkcyjnych, można je kontrolować. Natomiast zasoby niematerialne dominują w przedsiębiorstwach opartych na informacji i wiedzy nie są w pełni identyfikowalne, nie mają fizycznej postaci, nie podlegają wycenie bilansowej i ujawnianiu w rachunkowości (z wyjątkiem wartości niematerialnych i prawnych), zapewniają osiągnięcie przewagi konkurencyjnej, pozwalają ustalić wartość rynkową przedsiębiorstwa, stanowią pogłębiającą się lukę między wartością rynkową a wartością bilansową przedsiębiorstwa, nie zawsze można je kontrolować.

[2] Socjologia – wykłady, www.socjologia.pl.tl/wyk, dostęp: 28.02.2012.

Etyka gospodarcza[3] dotyczy trzech poziomów, tj. systemu, firmy i osoby (Klimczak, 1999, s. 38). Przedmiotem etyki systemu jest system gospodarki rynkowej, a etyki firmy są zjawiska powstające w wyniku relacji firmy z podmiotami wewnętrznymi i zewnętrznymi otoczenia firmy. Natomiast na poziomie osoby przedmiotem zainteresowania etyki są działania poszczególnych uczestników rynku.

Poszukując związków między etyką gospodarczą a rachunkowością można wskazać wspólne płaszczyzny odnoszące się do ich przedmiotu zainteresowania (zob. tab. 1). Rachunkowość również działa w obrębie pewnego systemu, konkretnego przedsiębiorstwa i osób uczestniczących w funkcjonowaniu rachunkowości.

Tabela 1. Wspólne płaszczyzny etyki gospodarczej i rachunkowości

Etyka gospodarcza	Wspólne zainteresowania	Rachunkowość
Etyka systemu	opracowany zestaw standardów i uregulowań prawnych, mechanizmy funkcjonowania gospodarki rynkowej	w skali makro
Etyka firmy	działania wewnętrzne i zewnętrzne firmy, polityka rachunkowości w firmie	w skali mikro
Etyka osoby	zachowania poszczególnych osób i podejmowane przez nich decyzje	osoby odpowiedzialne za prowadzenie rachunkowości

Źródło: opracowanie własne.

Etyka w działalności gospodarczej jest to zespół norm rzetelnego i odpowiedzialnego postępowania przedsiębiorstwa (przedsiębiorców) we wzajemnych relacjach z klientami, kontrahentami, pracownikami, wspólnikami oraz organami publicznymi. Rachunkowość również bierze udział w tych relacjach, których efektem są powstałe zasoby materialne (np. rozrachunki, materiały, sprzedaż wyrobów) ujawniane w rachunkowości lub zasoby niematerialne (np. reputacja firmy) nieujawniane w rachunkowości.

[3] Zwaną również etyką życia gospodarczego, etyką w działalności gospodarczej lub etyką biznesu.

Głównym celem etyki w biznesie jest rozwiązywanie problemów etycznych powstałych w wyniku działania przedsiębiorstwa. Etyka biznesu zaliczana jest do tzw. etyk specjalnych. Oznacza to, że jest refleksją nad wyodrębnioną sferą zjawisk moralnych specyficznych dla regulacji stosunków międzyludzkich obecnych w działalności gospodarczej człowieka[4].

Rachunkowość jest bardzo ściśle związana z procesem zarządzania w przedsiębiorstwie, dlatego warto poddać obserwacji określenie etyka zarządzania i jej przedmiot zainteresowania (*Wielka encyklopedia PWN*, 2002, s. 397). Etyka zarządzania dotyczy norm zachowania menedżerów i obejmuje trzy podstawowe relacje: firma–pracownik, pracownik–firma oraz firma–inne podmioty. Tabela 2 zestawia przykłady nieetycznych zachowań w wyróżnionych relacjach etyki zarządzania.

Tabela 2. Przykłady nieetycznych zachowań w relacjach etyki zarządzania

Wzajemne relacje	Zachowania nieetyczne
Firma–pracownik	Czy menedżerowie przestrzegają ogólnie przyjętych norm etycznych w stosunku do pracowników? Np. za nieetyczne uznawane są zachowania: zatrudnianie członków rodziny, zwalnianie pracownika z powodu jego światopoglądu, ujawnianie wysokości zarobków, rozpowszechnianie informacji o chorobie pracownika
Pracownik–firma	Czy pracownicy przestrzegają ogólnie przyjętych norm etycznych w stosunku do firmy? Np. zachowanie tajemnicy służbowej w sprawach wymagających poufności, uczciwość w rozliczaniu wydatków
Firma–inne podmioty	Czy menedżerowie/pracownicy przestrzegają ogólnie przyjętych norm etycznych w stosunku do innych jednostek z otoczenia zewnętrznego firmy? Np. przestrzeganie norm jakościowych wytwarzanych wyrobów, czy wyrób jest opatrzony pełną informacją na temat jego cech (składniki, termin przydatności, sposób użycia), stosowanie praktyk nieuczciwej konkurencji (zaniżanie cen, nieuczciwa reklama sugerująca gorszą jakość wyrobów konkurencji), przekonywanie związków zawodowych o konieczności obniżenia płac z powodu złej kondycji finansowej firmy (w rzeczywistości jest dobra)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Wielka encyklopedia PWN*, 2002, s. 397.

[4] A. Butrynowski, *Elementy etyki niezależnej w etyce biznesu*, http://filozofia.ps.pl, dostęp: 22.02.2012 r.

Rachunkowość, jako szczególny system informacyjny o zasobach i wynikach przedsiębiorstwa, charakteryzują podobne relacje jak te wyszczególnione w etyce gospodarczej i etyce zarządzania. Podsumowując, etyka w rachunkowości dotyczy stosowania etycznych norm i zasad w funkcjonowaniu systemu rachunkowości przedsiębiorstwa, który opiera się na makroekonomicznych regulacjach oraz relacjach przedsiębiorstwa z jego otoczeniem zewnętrznym i wewnętrznym. Szczególną rolę w etyce rachunkowości odgrywają pracownicy różnych szczebli struktury organizacyjnej, których zachowania w imieniu przedsiębiorstwa i indywidualnej osoby/pracownika są istotne w osiągnięciu etycznych wzorców. Dlatego na każdym poziomie etyki w przedsiębiorstwie ważna jest etyka indywidualnej osoby, na którą składają się cztery elementy (Cieślak, 2011, s. 192). Muszą one być wszystkie obecne w procesie podejmowania decyzji, jeśli działanie ma być etyczne. Gdy pracownik napotyka na problemy, to, po pierwsze, powinien zidentyfikować problem etyczny. Po drugie, ważna jest ocena dostępnych norm i zasad, która umożliwia opracowanie priorytetów etycznych. Po trzecie, wskazana jest indywidualna umiejętność rozumowania i oceny etycznej. Po czwarte, wymagana jest odwaga etyczna, aby wprowadzić decyzje w życie. Tak więc etyka w rachunkowości koncentruje się na zachowaniach osób zajmujących się rachunkowością, ich cechach i podejmowanych przez nich decyzjach finansowo-rachunkowych.

2. Etyka zawodowa w rachunkowości

Różnorodność grup zawodowych funkcjonujących na rynku pracy, ich zadań i oczekiwań oraz świadomość społecznej odpowiedzialności, budowanie zaufania do konkretnej profesji i bezpieczeństwa biznesu mają wpływ na pojawienie się etyki zawodowej. Etyka zawodowa określa zasady i normy postępowania środowiska zawodowego z uwzględnieniem szczególnych wartości. Pozwala sformułować wzór osobowy dla danego zawodu, wyróżniając ważne cnoty (cechy) oraz wady i zalety charakteru.

Obecnie można zaobserwować wzrost zainteresowania etyką zawodową w związku z postępującą specyfikacją ról społecznych. Do głównych przesłanek, które wpłynęły na rozwój etyki zawodowej, należy zaliczyć

m.in. (Kogut, 2011, s. 395–396): pogłębiający się społeczny podział pracy i powstawanie nowych zawodów oraz zwiększenie się liczby zawodów mających bezpośredni wpływ na losy jednostek i społeczeństwa, powołanych do ochrony wartości społecznych.

Zjawisko etyki zawodowej w rachunkowości jest konsekwencją ujawnianych od czasu do czasu oszustw księgowych i nagannych praktyk w rachunkowości oraz braku etycznych zachowań osób zajmujących się rachunkowością. W odpowiedzi na trwającą dyskusję na temat sposobów zapobiegania nieetycznym zachowaniom w rachunkowości wydano kodeksy etyki w rachunkowości[5]. Samo opracowanie tych kodeksów skłania do refleksji osoby zajmujące się rachunkowością nad charakterem ich działań (czy są etyczne) i podnosi rangę etyki w rachunkowości, czyniąc z niej istotny obszar zainteresowań w toku prowadzonej działalności gospodarczej.

Według kodeksów etyki zawodowej zawód księgowego powinna cechować przede wszystkim wiarygodność, profesjonalizm, wysoka jakość świadczonych usług oraz zachowanie tajemnicy zawodowej. Stosowanie kodeksu wiąże się z przekonaniem, że etyka jest nieodzownym elementem prawidłowego wykonywania zawodu w dziedzinie rachunkowości oraz stworzeniem wizerunku zawodu jako zawodu zaufania publicznego, co pozwoli zachować wysoki status społeczny osób zajmujących się rachunkowością (Karmańska, 2009, s. 76).

Kodeks etyki odnosi się do osób zajmujących się rachunkowością[6] finansową, zarządczą i podatkową. Punktem odniesienia dla nich powinny

[5] Kodeksy: Kodeks Etyki Zawodowej Księgowych IFAC, wydany przez Międzynarodową Federację Księgowych w celu popularyzacji w środowisku zawodowym rachunkowców na całym świecie; Kodeks Zawodowej Etyki w Rachunkowości opracowany przez Komisję Zasad Etyki i Profesjonalizmu Zawodu Księgowego Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, który rozpowszechniono w 2007 roku; Kodeks Etyki Zawodowej Biegłych Rewidentów, wydany przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów.

[6] Osoba zajmująca się rachunkowością to osoba fizyczna wykonująca czynności księgowe, czynności wspomagające zarządzanie, rozliczenia podatkowe i inne rozliczenia publicznoprawne w jednostce oraz każda inna osoba powiązana z rachunkowością poprzez naukę, dydaktykę lub inne formy działalności zawodowej (Kodeks Zawodowej Etyki w Rachunkowości, 2007, s. 14–15).

być przede wszystkim kompetencje i profesjonalizm, które można osiągnąć dzięki przestrzeganiu prawa bilansowego/ podatkowego. W związku z tym można sformułować wiosek, że zasady etyki w rachunkowości będą mogły być spełnione, jeśli będą przestrzegane zasady rachunkowości. Działania niezgodne z obowiązującymi regulacjami prawnymi i teoretycznymi regułami, wykraczające poza ramy stosowanej polityki rachunkowości są nieetyczne.

Aby rachunkowość miała charakter etyczny, musi być oparta na pewnych zasadach wyartykułowanych w kodeksie, które muszą być przestrzegane przez osoby zajmujące się rachunkowością. Kodeks wyróżnia następujące zasady[7]: kompetencji zawodowych, wysokiej jakości pracy, niezależności zawodowej, odpowiedzialności za przygotowane i prezentowane informacje z zakresu rachunkowości, właściwego postępowania w relacjach z osobami i jednostkami powiązanymi z nią zawodowo, właściwego postępowania w przypadkach sporu i sprzeczności interesów, właściwego postępowania w szczególnych sytuacjach jednostki prowadzącej rachunkowość, zachowania tajemnicy zawodowej i właściwego oferowania usług z dziedziny rachunkowości. Wszelkie odstępstwa od wymienionych zasad są traktowane jako działania nieetyczne.

Z etyką zawodową w rachunkowości ściśle związana jest etyka cnót osób zajmujących się rachunkowością. Etyka cnót wskazuje, jak ważne jest nabywanie odpowiednich cnót (cech), aby sprostać wymogom danej profesji. Cnoty należy interpretować jako zalety charakteru, postawę lub siłę moralną wyrażającą się w dążeniu do doskonałości i w przestrzeganiu zasad (*Encyklopedia PWN*). Za cnoty uważa się więc te cechy charakteru człowieka, które są wykorzystywane w sensie moralnym i pozytywnym. Osoba zajmująca się rachunkowością wykonuje swój zawód nie tylko jako specjalista, ale także jako człowiek. Trudno jest oddzielić cechy charakterystyczne dla fachowca od cech przypisywanych człowiekowi, dlatego nie należy lekceważyć cech charakteru osób zajmujących się rachunkowością.

[7] Szerzej na ten temat w Kodeksie Zawodowej Etyki w Rachunkowości.

Tabela 3 prezentuje katalog cnót osób zajmujących się rachunkowością. Cnoty moralne, uszlachetniające i estetyczne stanowią cechy charakteru bazujące na wrodzonej dobroci jednostki. Natomiast cnoty przypisane jednostce i grupie pozwalają im na podejmowanie dobrych decyzji w rachunkowości w ich ocenie (Jaworska, 2011, s. 380).

Tabela 3. Charakterystyczne cnoty osób zajmujących się rachunkowością

Rodzaje cnót	Cnoty specyficzne dla osób zajmujących się rachunkowością
Cnoty podstawowe dla etyki	– odwaga, umiar, sprawiedliwość, rozwaga
Cnoty według *Kodeksu Zawodowej Etyki w Rachunkowości*	– uczciwość, wiarygodność, obiektywizm, uprzejmość, szacunek, odpowiedzialność społeczna
Cnoty moralne	– obowiązkowe: uczciwość, prawdomówność, szczerość, rzetelność, wiarygodność, obiektywizm, niezależność, lojalność, niezawodność, prawość, zasadniczość – fundamentalne: życzliwość, altruizm, bezinteresowność, wrażliwość, dbanie o interes publiczny, opanowanie nad własnymi korzyściami, odpowiedzialność społeczna
Cnoty uszlachetniające	– formalne: uprzejmość, grzeczność, przyzwoitość – wynikające z temperamentu: życzliwość, łagodność, wesołość, opanowanie, rozwaga – mediacyjne: rozsądek, tolerancja, taktowność, bezstronność
Cnoty estetyczne	– dostojne: godność, duma zawodowa, honor, spokój, dojrzałość, hojność
Jednostka	– wytrwałość, odwaga, czujność, pomysłowość, zaradność, pracowitość, zdyscyplinowanie, stałość w przekonaniach
Grupa	– współdziałanie, służba radą

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Jaworska, 2011, s. 380–381; *Kodeks Zawodowej Etyki w Rachunkowości*, 2007.

Przedstawione cnoty nawzajem uzupełniają się, współtworząc wzorzec idealnej osoby zajmującej się rachunkowością, czyli takiej, która wykonuje zawód zgodnie z przyjętymi normami w kodeksie etyki oraz tradycjami, zasadami i regułami prawa z dziedziny rachunkowości. Konkludując, trzeba

mieć na uwadze fakt, że oczekiwania wobec osób zajmujących się rachunkowością są duże, ponieważ osoby te są zobowiązane do wykonywania zarówno czynności księgowych, jak i czynności wspomagających zarządzanie, rozliczeń podatkowych i innych rozliczeń publicznoprawnych.

Należy podkreślić, że osoby zajmujące się rachunkowością tworzą zróżnicowaną grupę (np. główny księgowy, menedżer wyższego szczebla, menedżer niższego szczebla, informatycy administrujący bazami księgowymi, dziennikarze zajmujący się tematyką rachunkowości, wykładowcy, pozostali pracownicy), nie są to tylko księgowi. Każdy w tej grupie ma określone obowiązki i zadania do spełnienia, których realizacja często związana jest z przestrzeganiem norm etycznych. Ponadto osoby zajmujące się rachunkowością podejmują decyzje w formie praw wyboru w ramach polityki rachunkowości przedsiębiorstwa i współtworzą jego pozycję rynkową, wchodząc w bezpośrednie lub/i pośrednie relacje z zasobami niematerialnymi (np. budowanie reputacji i wizerunku firmy).

3. Polityka rachunkowości a zachowania etyczne

Polityka rachunkowości to celowe działania zarządu/kierownictwa jednostki gospodarczej ukierunkowane na prowadzenie rachunkowości zgodnie z obowiązującymi zasadami, wymogami i potrzebami. Wybór określonej opcji polityki rachunkowości jest prawem wyboru jednostki gospodarczej, zagwarantowanym przepisami prawa oraz zwyczajowo. Aby umiejętnie korzystać z tego prawa, jednostki gospodarcze muszą określić cel swojej działalności oraz uświadomić sobie wpływ instrumentów polityki rachunkowości na realizację tego celu.

Na politykę rachunkowości można spojrzeć z punktu widzenia[8] określonego zbioru zasad rachunkowości oraz możliwości prawa wyboru pewnych rozwiązań zgodnych z tymi zasadami. Możliwość zastosowania prawa

[8] Zasady rachunkowości to m.in. koncepcja wiernego i rzetelnego obrazu, zasada ostrożności, zasada współmierności, zasada memoriałowa. Możliwość prawa wyboru może dotyczyć np. zasad wyceny aktywów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego, zasad sporządzania sprawozdań finansowych.

wyboru pobudza jednostki gospodarcze do świadomego podejmowania decyzji finansowych, które zależą od sformułowanych celów operacyjnych i strategicznych oraz charakteru działalności.

Polityka rachunkowości jest kojarzona z dwoma pojęciami: „kreatywnością" i „oszustwami", które pomimo odmiennego znaczenia są niesłusznie używane zamiennie (zob. Karmańska, 2009, s. 52–54). Kreatywność powinna kojarzyć się z twórczym działaniem o pozytywnym zabarwieniu, natomiast oszustwa jako działania negatywne wymagają stanowczego potępienia. Jednak głównie za pośrednictwem mediów została rozpowszechniona opinia o tym, że rachunkowość kreatywna to oszustwa rachunkowe. Oczywiście nie można zgodzić się z tym poglądem, ponieważ rachunkowość kreatywna i polityka rachunkowości mieszczą się w ramach obowiązujących regulacji prawnych z zakresu rachunkowości, więc tym samym rachunkowość kreatywna nie może funkcjonować na bazie oszustw i manipulacji. Jak słusznie zauważa Kazimierz Sawicki (2003, s. 237) „rachunkowość kreatywną, we właściwym zrozumieniu, podobnie jak politykę bilansową, stosują wszystkie zarządy przedsiębiorstw, które chcą tak przedstawić dane sprawozdania finansowego, aby tworzyły najkorzystniejszy dla nich wizerunek firmy, nie naruszając obowiązujących przepisów prawa i zasad etyki. W tym sensie rachunkowość kreatywna była, jest i będzie stosowana w praktyce".

Polityka rachunkowości często sprowadza się do szukania tzw. *złotego środka*, czyli rozwiązania pomiędzy dwiema skrajnymi tendencjami – pozytywną i negatywną (zob. Cebrowska, 2005, s. 227). Zarząd/kierownictwo przedsiębiorstwa musi być świadome konsekwencji wybranego charakteru polityki rachunkowości. Na przykład, jeśli preferowany będzie negatywny obraz firmy, wówczas udziałowcy mogą tracić zaufanie do kompetencji zarządu, a klienci mogą obawiać się niższej jakości sprzedawanych produktów. Natomiast w przypadku stworzenia zbyt pozytywnego obrazy firmy udziałowcy będą żądać podziału zysku, pracownicy będą oczekiwać wyższych wynagrodzeń, a klienci będą ufać w nieprzerwaną realizację umów i niższe ceny. Preferowany kierunek polityki rachunkowości w przedsię-

biorstwie może sprzyjać działaniom etycznym lub nieetycznym, a efektem stosowania działań nieetycznych są oszustwa[9] i naganne praktyki[10].

Analiza praktycznych przykładów dotyczących nieetycznych zachowań w zakresie rachunkowości pozwala wnioskować, że fałszowanie sprawozdań finansowych jest jedną z patologii gospodarki rynkowej, która w dobie postępującej globalizacji nie zna granic (zob. Wąsowski, 2010, s. 8). Sprzyjają temu zjawisku rozbudowane grupy kapitałowe i przeprowadzane transakcje wewnątrz grup kapitałowych pomiędzy spółkami, które nie mają dla grupy istotnego znaczenia biznesowego.

Polityka rachunkowości w przedsiębiorstwie wyznacza ramy funkcjonowania rachunkowości w sposób prawidłowy. Można więc stwierdzić, że każde działanie wbrew przyjętej polityce rachunkowości ma charakter nieetyczny. Jednak trzeba mieć również świadomość niedoskonałości polityki rachunkowości, które mogą być wykorzystywane w postaci działań nieetycznych, aby osiągnąć zamierzony cel. Zachowania nieetyczne mogą mieć różny charakter. Mogą to być działania zamierzone, celowe i/lub działania nieświadome, wynikające z braku wiedzy na dany temat.

Polityka rachunkowości w sposób bezpośredni wpływa na zasoby materialne/wynik finansowy, poprzez ich wycenę, kształtowanie wartości/ilości i struktury. W celu podkreślenia wagi znaczenia, co jest zachowaniem etycznym w rachunkowości, wyodrębniono na zasadzie przeciwieństwa

---

[9] Oszustwa księgowe to celowe działania, które prowadzą do ukształtowania pożądanego wizerunku przedsiębiorstwa dla interesariuszy zewnętrznych (głównie inwestorów i kredytodawców), w szczególności dotyczą manipulowania, nadużywania, fałszowania i zawłaszczania. Natomiast błędy najczęściej są interpretowane jako niezamierzone pomyłki, złe obliczenia i mylne zastosowanie zasad. Jednak trzeba mieć na względzie fakt, że nie do końca można odróżniać błędy od oszustw. Na przykład błędy mogą powstać w efekcie niskich kwalifikacji i niewiedzy pracownika, który zataił te informacje w chwili przyjęcia do pracy, czyli dopuścił się oszustwa.

[10] Wśród nagannych praktyk stosowanych w rachunkowości można wyróżnić przykłady zaobserwowane w amerykańskim środowisku (Karmańska, 2009, s. 60–61): sztuczne zwiększanie płynności, unikanie płacenia podatków, ukrywanie długów, sztuczne „nadmuchiwanie" przychodów, nieprawidłowości przy wynagradzaniu zarządu, nieprawidłowe księgowanie wydatków, zawyżanie aktywów. W Polsce najczęściej naganne praktyki dotyczą zmniejszenia podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym.

działania nieetyczne, które są zaprzeczeniem norm etycznych w rachunkowości. Tabela 4 prezentuje przykłady działań nieetycznych w stosunku do wybranych zasobów materialnych/wyniku finansowego.

Tabela 4. Działania nieetyczne w stosunku do zasobów materialnych/wyniku finansowego

Wybrane zasoby materialne/ wynik finansowy	Działania nieetyczne – przykłady
Aktywa trwałe	Zawyżone lub zaniżone kryterium wartościowe uznające składnik za aktywa trwałe. Uznanie składników majątkowych za środek trwały według kryteriów prawa podatkowego. Stosowanie podatkowych stawek amortyzacyjnych. Stosowanie niewłaściwej metody amortyzacyjnej. Złe kwalifikowanie wydatków – ulepszenie czy remont. Nieprzeprowadzanie aktualizacji wartości składników aktywów trwałych z tytułu utraty ich wartości
Rzeczowe aktywa obrotowe	Niewłaściwie dobrane metody wyceny. Źle ustalane wartości wstępne i bilansowe składników zapasów. Nieprawidłowe rozliczanie kosztów zakupu. Niepoprawne ustalanie jednostkowego kosztu wytworzenia produktu, jednostkowej marży zarezerwowanej dla towaru. Brak odpisów aktualizujących zapasy niepełnowartościowe. Źle prowadzona ewidencja analityczna. Nieprawidłowo przeprowadzona inwentaryzacja
Aktywa pieniężne	Błędy w wycenie bilansowej środków pieniężnych wyrażonych w walutach obcych. Braki środków pieniężnych w kasie i zabezpieczeń przed kradzieżą. Nieprawidłowości w ewidencji czeków i weksli. Wystawianie czeków bez pokrycia
Należności	Wystawianie fałszywych dokumentów sprzedaży, która nigdy może nie wystąpić. Brak odpisów aktualizujących należności przeterminowane, umorzone i nieściągalne
Zobowiązania	Błędy w wycenie bilansowej zobowiązań wyrażonych w walutach obcych. Brak aktualizacji wartości zobowiązań
Kapitały własne	Nieprawidłowe tworzenie i wykorzystywane kapitałów (funduszy) własnych. Brak korekt kapitału z aktualizacji wyceny np. w przypadku sprzedaży/likwidacji środka trwałego podlegającego aktualizacji wyceny
Rezerwy	Tworzenie rezerw cichych (niebilansowych), które powstają, gdy aktywa i przychody są wyceniane poniżej

Tabela 4. Działania nieetyczne... (cd.)

Wybrane zasoby materialne/ wynik finansowy	Działania nieetyczne – przykłady
Rezerwy	ich wartości a pasywa i koszty są zawyżane – cel kreowanie gorszego obrazu firmy. Nieprawidłowe ustalanie wartości rezerw na świadczenia pracownicze, nietworzenie rezerw na przyszłe koszty, rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego, nierozwiązywanie rezerw zbędnych, nieuzasadnionych.
Kredyty bankowe	Kreowanie pozytywnej sytuacji finansowej w celu uzyskania zdolności kredytowej. Problemy ze spłatą kredytu podczas oszukiwania interesariuszy o dobrej kondycji finansowej
Koszty	Zaniżanie kosztów poprzez przerzucanie wydatków do innego okresu. Celowe wydłużanie okresów amortyzacji. Błędy w klasyfikowaniu kosztów. Nieprawidłowe ustalenie wartości kosztów finansowych i kosztów pozostałej działalności operacyjnej
Przychody	Zawyżanie przychodów poprzez wystawianie dokumentów sprzedaży, zanim towar wyjdzie z magazynu lub zostanie wyprodukowany. Błędy w klasyfikowaniu przychodów. Nieprawidłowo ustalone wartości przychodów z tytułu rodzajów działalności, np. przychodów z pozostałej działalności operacyjnej
Wynik finansowy	„Nadmuchiwanie" zysków lub sprzedaży pomiędzy jednostkami powiązanymi. Ukrywanie strat poprzez przerzucanie ich do utworzonej w tym celu nieskonsolidowanej spółki zależnej. Nieracjonalny podział zysku i pokrycia strat

Źródło: opracowanie własne.

Najczęściej przedstawione w tabeli 4 działania nieetyczne mają charakter oszustw, nieprawidłowości i manipulowania wielkościami poszczególnych składników.

Podsumowując wątek dotyczący wzajemnej zależności między polityką rachunkowości a zachowaniami etycznymi, należałoby odpowiedzieć na pytanie: czy podejmowane decyzje w obrębie polityki rachunkowości w przedsiębiorstwie są etyczne? Polityka rachunkowości daje przedsiębiorstwom pewne prawa wyboru, które są zachętą do kreowania zasobów

materialnych/wyniku finansowego, ale z drugiej strony są one możliwe do zastosowania, jeśli są zgodnie z obowiązującym prawem bilansowym. Zakładając zatem, że przyjęta polityka rachunkowości w przedsiębiorstwie jest zgodna z przepisami prawa i zasadami etyki, wszelkie podejmowane decyzje zgodne z nią mają charakter etyczny. Ponadto warto podkreślić, że pozytywna kreatywność w rachunkowości nie wypacza etycznych zasad, jeśli zachowania osób zajmujących się rachunkowością i podejmowane decyzje nie są oparte na oszustwach i manipulacjach.

4. Zasoby niematerialne nieujawniane w rachunkowości a zachowania etyczne

W dobie wzmożonej konkurencyjności i globalizacji istotne stały się dla przedsiębiorstwa zasoby niematerialne[11] nieujawniane w rachunkowości, które coraz częściej decydują o pozycji przedsiębiorstwa, jego sile i rynkowej wartości. Dlatego współczesne przedsiębiorstwa w szczególności dbają o wypracowanie mocnej marki, dobrych relacji z klientami, silnej reputacji, pozytywnego wizerunku oraz pozyskania kreatywnych pracowników. Zasoby te funkcjonują w warunkach konkurencji, wzajemnie uzupełniając się. Na przykład relacje z klientami zależą od marki produktu i uprzejmości pracowników. Ponadto zasoby niematerialne wpływają w sposób bezpośredni lub/i pośredni na zasoby materialne i *vice versa*.

Na zmiany zasobów niematerialnych mają wpływ zarówno czynniki makroekonomiczne, jak i mikroekonomiczne (zob. Bąk, 2011, s. 25–31)[12]

[11] Spośród wielu składników zasobów niematerialnych wybrano grupę najbardziej reprezentatywną, dla której wyróżniono przykłady działań nieetycznych, mających na nie wpływ. W artykule zasoby niematerialne są interpretowane w najszerszym znaczeniu, bez wyodrębniania ich postaci w formie aktywów niematerialnych i ich kapitału intelektualnego.

[12] Do czynników makroekonomicznych można m.in. zaliczyć: przyrost dochodu narodowego, wzrost konsumpcji, politykę pieniężno-kredytową państwa, system podatkowy państwa i politykę podatkową, regulacje prawne. Do czynników mikroekonomicznych można zaliczyć m.in.: preferencje i gusta konsumentów, kształtowanie cen a wielkość produkcji i kosztów, marketing – mix (4P), funkcjonowanie rynku pracy – popyt i podaż na pracowników, podejmowane decyzje przez konsumentów.

oraz działania o charakterze etycznym/nieetycznym. Obserwacja jednostek gospodarczych na rynku pozwala stwierdzić, że podejmowane działania nieetyczne dają zamierzony efekt, ale tylko w krótkim okresie. W dalszej perspektywie nieetyczne zachowania szkodzą, przyczyniając się do spektakularnych upadków, bankructw przedsiębiorstw i negatywnych ocen środowiska i opinii publicznej.

W związku z tym, że mechanizmy wolnego rynku w znacznym stopniu kształtują zasoby niematerialne, warto w tym miejscu odnieść się do zasad uczciwej konkurencji między jednostkami gospodarczymi. Nieprzestrzeganie tych zasad jest odbierane jako działania nieetyczne. Oto kilka przykładów (Klimczak, 1999, s. 101–102): naruszenie praw własności firmy w odniesieniu do wynalazków, znaków towarowych, nazw handlowych; działania narażające konkurentów na utratę dobrej opinii wśród klientów; działania wprowadzające klientów w błąd co do tożsamości przedsiębiorstwa/produktu; działania wprowadzające klientów w błąd co do składu produktu, jego jakości i ryzyka używania; przekazywanie, ujawnianie lub wykorzystywanie informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa w celu zaszkodzenia przedsiębiorstwu konkurencyjnemu; utrudnianie dostępu do rynku.

Tabela 5 zestawia przykłady działań nieetycznych, które wpływają na kształtowanie wybranych składników zasobów niematerialnych nieujawnianych w rachunkowości. Działania te wynikają zarówno z oszustw księgowych, jak i przebiegu procesów zachodzących w przedsiębiorstwie oraz reakcji zarządu/menedżerów na działania otoczenia zewnętrznego (w tym rynku).

Tabela 5. Działania nieetyczne a wybrane zasoby niematerialne nieujawniane w rachunkowości

Wybrane zasoby niematerialne nieujawniane w rachunkowości	Działania nieetyczne – przykłady
Marka	Produkcja wyrobów o niższej jakości, sprzedaż towarów niezgodnych z oczekiwaniami klientów, ujawnianie fałszywych

Tabela 5. Działania nieetyczne... (cd.)

Wybrane zasoby niematerialne nieujawniane w rachunkowości	Działania nieetyczne – przykłady
Marka	danych w sprawozdaniach finansowych, zawyżanie zysków przypisywanych marce, agresywna reklama marki w celu zniechęcenia do konkurencji, zaniżanie kosztów reklamy
Relacje z klientami	Nadmierna zażyłość w kontaktach z klientami, brak zainteresowania potrzebami klientów, brak uprzejmości, reklama produktów z ukrytymi wadami, zatrzymanie klientów wbrew ich woli za pomocą specjalnej oferty, lekceważenie stałych klientów
Kultura organizacyjna	Słaby system kontroli finansowo-księgowej, nieodpowiednia organizacja pracy, brak zachowania zasad bezpieczeństwa w miejscu pracy, niewłaściwie opracowany obieg dokumentów, niemożliwy swobodny przepływ informacji w firmie między różnymi działami/ jednostkami, zachwiane procedury komunikowania, zaniżanie wydatków administracyjnych
Innowacyjność	Brak zachowania zasad bezpieczeństwa przy wdrażaniu nowych technologii, brak innowacyjności wpływający na obniżenie jakości pracy pracowników, zaniżanie nakładów na badania i rozwój
Reputacja	Presja zarządu/kierownictwa na lepsze wyniki finansowe, fałszowanie sprawozdań finansowych, zaniżanie cen w celu wyeliminowania konkurencji, nieuregulowane zaległe zobowiązania, niespłacone przeterminowane kredyty bankowe, niewłaściwe relacje z otoczeniem zewnętrznym
Wizerunek	Reklama firmy wypaczająca jej dotychczasowy dorobek, niewłaściwe zachowania menedżerów zniechęcające do inwestowania
Pracownicy	Naciski zarządu, możliwość zarobienia dużych pieniędzy, brak bezpośredniej odpowiedzialności za podjęte działania, obawy utraty pracy, ukrywanie własnych błędów, usprawiedliwianie własnych błędów niejednoznacznością przepisów prawa, brak wzorców etycznych, zrzucanie winy na zarząd, głównego księgowego i audytorów, którzy są odpowiedzialni za działania nieetyczne podczas konstruowania sprawozdań finansowych, błędy w rekrutacji, nieaktualizowana wiedza pracowników, zbyt duży zakres obowiązków, presja rodziny na awans i podwyżkę, zły system motywacji, niewłaściwe postępowanie przełożonych, brak bieżącej kontroli

Źródło: opracowanie własne.

Działania nieetyczne kształtujące zasoby niematerialne nieujawniane w rachunkowości wpływają również na zasoby materialne/wynik finansowy (np. marka produktu wpływa na ponoszone koszty, wielkość produkcji, przychody ze sprzedaży, płynność finansową). Dlatego eliminowanie zachowań nieetycznych jest ważne i stanowi istotny problem współczesnych przedsiębiorstw, które wciąż myślą o skutecznym działaniu w kontekście określonych celów, pomijając aspekty etyczne.

Jednym z ważniejszych składników zasobów niematerialnych nieujawnianych w rachunkowości przedsiębiorstwa jest pracownik, jego wiedza, umiejętności i doświadczenie, ponieważ każde stanowisko pracy wymaga pewnych predyspozycji, odpowiedzialności i zaangażowania. Z obserwacji pracowników można wywnioskować, że nie są oni pozbawieni dylematów etycznych, czy ulegać presji przełożonych i wykonywać czynności, na które składają się oszustwa, czy też nie? Jednak w obawie przed utratą pracy lub chęcią przypodobania się zarządzającym dopuszczają się nieetycznych zachowań, które usprawiedliwiają przerzucaniem winy na innych lub na osiągnięcie celu przedsiębiorstwa.

Konkludując, należy jednoznacznie stwierdzić, że świadomość stosowania zasad etycznych w rachunkowości i w toku prowadzonej działalności jest jednym z zasobów niematerialnych nieujawnianych w rachunkowości, który ma wpływ na kształtowanie zasobów materialnych i pozostałych zasobów niematerialnych. Najczęściej przedsiębiorstwa nie zdają sobie sprawy z tego, że podejmowanie decyzji z zachowaniem norm etycznych jest ich atutem i dobrem, które w przyszłości przynosi korzyści ekonomiczno-finansowe.

Podsumowanie

Gdy w otaczającej rzeczywistości gospodarczej zaczynają pojawiać się oszustwa księgowe, naganne praktyki w zakresie rachunkowości, spektakularne bankructwa przedsiębiorstw, wtedy trzeba zastanowić się nad jakością informacji pochodzącej z rachunkowości i przyzwoitością osób zajmujących się rachunkowością. Aby rachunkowość dalej była „rzetelnym i prawdomównym" systemem informacji o przedsiębiorstwie, muszą wzbogacić

go zasady etyczne, które dotyczą nie tylko rachunkowości jako dyscypliny, ale również osób zajmujących się rachunkowością. Zainteresowania etyką w rachunkowości doprowadziły do opracowania kodeksów etyki, których stosowanie świadczy o tym, że etyka jest nierozłącznym elementem prawidłowego wykonywania zawodu przez osoby zajmujące się rachunkowością. Etyka w rachunkowości wspomaga podejmowanie moralnych decyzji w ramach polityki rachunkowości, głównie opartych na prawie wyboru, bez stosowania oszustw i manipulowania zasobami i wynikami przedsiębiorstwa. Pojawienie się etyki w rachunkowości można interpretować jako uczynienie z niej istotnego obszaru zainteresowań w toku prowadzonej działalności gospodarczej. Dlatego warto eliminować działania nieetyczne, kształtujące zarówno zasoby materialne, jak i zasoby niematerialne, które ostatecznie wpływają negatywnie na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. W dużej mierze od przestrzegania zasad etycznych w rachunkowości coraz częściej zależy „być albo nie być przedsiębiorstwa".

Literatura

Bąk M. (2009), *Wartości materialne i wartości niematerialne w systemie rachunkowości współczesnego przedsiębiorstwa* [w:] *Zasoby i procesy w rachunkowości jednostek gospodarczych*, pod red. T. Kiziukiewicz, Difin, Warszawa, s. 201–211.

Bąk M. (2011), *Ekonomiczne czynniki otoczenia przedsiębiorstwa a składniki majątku niewidzialnego* [w:] *Rachunkowość w teorii i praktyce*, pod red. T. Kiziukiewicz, „Zeszyty Naukowe", nr 668, Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia, nr 41, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 23–33.

Cebrowska T. (2005), *Polityka bilansowa* [w:] *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, pod red. T. Cebrowskiej, PWN, Warszawa, s. 223–232.

Cieślak M. (2011), *Podejście etyczne w rachunkowości a jakość sprawozdań finansowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

Jaworska E. (2011), *Etyka cnót w etyce rachunkowości*, [w:] *Kluczowe problemy teorii i praktyki rachunkowości*, pod red. B. Gierusza, P. Lecha, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego", t. 2, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 377–385.

Karmańska A. (2009), *Wartość ekonomiczna w systemie informacyjnym rachunkowości finansowej*, Difin, Warszawa.

Klimczak B. (1999), *Etyka gospodarcza*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.

Kodeks Zawodowej Etyki w Rachunkowości (2007), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Zarząd Główny w Warszawie, Warszawa.

Kogut J. (2011), *Znaczenie etyki w kształtowaniu się moralności środowiska księgowych w Polsce*, [w:] *Kluczowe problemy teorii i praktyki rachunkowości*, pod red. B. Gierusza, P. Lecha, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego", t. 2, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 395–406.

Sawicki K. (2003), *Problem odpowiedzialności za rachunkowość jednostek gospodarczych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości", t. 13 (69), SKwP, Warszawa, s. 234–246.

Wąsowski W. (2010), *Kreatywna rachunkowość. Fałszowanie sprawozdań finansowych*, Difin, Warszawa.

Wielka encyklopedia PWN (2002), t. 8, PWN, Warszawa.

Źródła internetowe

Butrynowski A., *Elementy etyki niezależnej w etyce biznesu*, http://filozofia.ps.pl, dostęp: 22.02.2012.

Encyklopedia PWN, http://encyklopedia.pwn.pl, dostęp: 24.02.2012.

Socjologia – wykłady, www.socjologia.pl.tl/wyk, dostęp: 28.02.2012.

Streszczenie

W chwili ujawniania opinii publicznej informacji na temat negatywnych praktyk, oszust finansowych, spektakularnych upadków przedsiębiorstw i fałszowania sprawozdań finansowych osoby odpowiedzialne za prowadzenie rachunkowości w danym przedsiębiorstwie powinny w sposób stanowczy odpowiedzieć na pytanie: działać etycznie czy nieetycznie, aby osiągnąć zamierzony cel, czyli sukces finansowy? Wyodrębnienie etyki zawodowej w rachunkowości pozwoliło na określenie norm postępowania dla osób zajmujących się rachunkowością. W tym celu powstał honorowy *Kodeks Zawodowej Etyki w Rachunkowości*, którego przestrzeganie jest traktowane na równi z przekonaniem o istotności etyki w rachunkowości. Etyka w rachunkowości dotyczy wymiaru w skali makroekonomicznej (system), mikroekonomicznej (przedsiębiorstwo) i osoby (pracownicy różnych

szczebli). Pozwala wyznaczać charakter relacji: przedsiębiorstwo–pracownicy, przedsiębiorstwo–otoczenie zewnętrzne. Działania etyczne obejmują zasoby materialne i strukturę wyniku finansowego, które są kształtowane przez decyzje podejmowane w ramach przyjętej polityki rachunkowości przedsiębiorstwa. Aby zachować wymiar etyczny w rachunkowości, należy zwrócić szczególną uwagę na działania nieetyczne w celu ich wyeliminowania (np. błędy w wycenie aktywów i pasywów, rejestracja pozornych transakcji). Działania etyczne i nieetyczne wpływają również na zasoby niematerialne nieujawniane w rachunkowości, których powstanie i zmiany formułują głównie zasady konkurencji i siły rynku oraz cele przedsiębiorstwa. Ponieważ w sposób decydujący wpływają one na wartość rynkową przedsiębiorstwa i jego pozycję na rynku, więc tym bardziej należy je kształtować zgodnie z zasadami etycznymi.

Słowa klucze: etyka w rachunkowości, działania nieetyczne, zasoby materialne i niematerialne.

Ethics vs. accounting – dilemmas of the modern enterprise

Summary

While disclosing, for public opinion, the information regarding negative practices, financial frauds, spectacular bankruptcies of enterprises and falsifying financial statements the individuals responsible for conducting accounting settlements in a given enterprise should provide a firm answer to the question: to act ethically or unethically in order to obtain the set objective, i.e. financial success? Distinguishing professional ethics in accounting allowed for defining standards of conduct for persons responsible for accounting settlements. For this reason the honorary *Code of Professional Ethics in Accounting* was prepared following which is regarded as equal to the belief of significance of ethics as such in accounting. Ethics in accounting refers to macroeconomic dimension (system), microeconomic dimension (enterprise) and personal dimension (employees at different levels). It allows for defining the nature of such relations as: enterprise–employees, enterprise–outside environment. Ethical actions cover material principles and the structure of financial result, which are influenced by decisions undertaken within the framework of the accepted accounting policy in an enterprise. In order to preserve the ethical dimension in accounting particular attention should be paid to unethical activities in order to eliminate them (e.g. mistakes in assets and

liabilities valuation, presentation of virtual transactions). Ethical and unethical activities also influence intangible assets undisclosed in accounting, the formation and changes of which define major competition rules and market forces as well as enterprise goals. Since they have a decisive influence on an enterprise market value and its market position, the more they should be established in accordance with ethical principles.

Keywords: ethics in accounting, unethical activities, material and immaterial resources.

Bogusława Bek-Gaik*

Prezentacja informacji o dokonaniach spółki w sprawozdaniu finansowym – podejście standardowe czy indywidualne?

Wprowadzenie

W ostatnich kilkunastu latach rachunkowość koncentrowała się na pomiarze dokonań, próbując znaleźć odpowiedź na pytania, jaki powinien być efekt ich pomiaru oraz w jaki sposób zaprezentować go w sprawozdaniu finansowym. Niewątpliwie podstawowym sprawozdaniem finansowym informującym o łącznej kwocie osiągniętego przez jednostkę wyniku finansowego jest rachunek zysków i strat, który informuje w sposób syntetyczny o finansowych rezultatach działalności gospodarczej. W sprawozdaniu tym zaprezentowana jest również szczegółowa informacja o czynnikach kształtujących wynik jednostki, czyli przychodach i kosztach.

Treść rachunku wyników oraz forma jego prezentacji na przestrzeni lat zmieniała się, a zmiany te miały na celu dostosowanie się do wymogów informacyjnych użytkowników sprawozdań finansowych. Dokonania jednostki były przedmiotem szczególnego zainteresowania Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB – *International Accounting*

* Dr inż. Bogusława Bek-Gaik, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Rachunkowości Finansowej, starszy wykładowca, bekgaikb@uek.krakow.pl, Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii, Finansów i Zarządzania Środowiskiem, adiunkt, bbek@zarz.agh.edu.pl.

Standards Board), która od 1 stycznia 2009 roku wprowadziła koncepcję wyniku całościowego. Wynik całościowy jest aktualnie prezentowany w nowym sprawozdaniu finansowym – sprawozdaniu z całkowitych dochodów. Sprawozdanie to zawiera informacje o rozpoznanych zmianach w aktywach netto jednostki w okresie sprawozdawczym, które są skutkiem transakcji innych niż wkłady i wypłaty na rzecz właścicieli.

Według Międzynarodowego Standardu Rachunkowości 1 Prezentacja sprawozdań finansowych (2011) całkowite dochody ogółem – „to zmiana w kapitale własnym, która nastąpiła w ciągu okresu na skutek transakcji oraz innych zdarzeń, inna niż zmiany wynikające z transakcji dokonywanych z właścicielami występującymi w charakterze udziałowców".

Zysk lub strata (ang. *profit or loss*) to różnica między całkowitymi przychodami a całkowitymi kosztami z wyjątkiem elementów pozostałego wyniku całkowitego.

Podejście do struktury sprawozdania z całkowitych dochodów w MSR 1 jest bardzo elastyczne. Standard nie określa bowiem formatu tego sprawozdania, a jedynie podaje minimum pozycji, które należy w nim ujawnić. Elementy, które nie są obligatoryjne, należy ujawnić w informacjach dodatkowych.

W związku z powyższym powstaje pytanie: jakie podejście do sporządzania sprawozdania z całkowitych dochodów wypracowała polska praktyka gospodarcza? W tym celu przeanalizowano sprawozdania finansowe spółek giełdowych z WIG20 za lata 2009 i 2010. W szczególności dokonano analizy:

- formy prezentacji sprawozdania z całkowitych dochodów,
- ujawnień w zakresie przychodów i kosztów w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Poszukiwano odpowiedzi na pytanie, w jakim zakresie spółki wykorzystały elastyczność MSR 1, przygotowując sprawozdanie z całkowitych dochodów.

1. Ogólne wymagania dotyczące struktury sprawozdania z całkowitych dochodów według MSR 1

Sprawozdanie z całościowego wyniku (sprawozdanie z całkowitych dochodów) jest niewątpliwie nowym elementem w modelu sprawozdawczości finansowej[1]. Całościowy wynik finansowy (całkowity dochód) obejmuje wynik finansowy okresu (zysk lub stratę okresu/netto) oraz zyski i straty nieodnoszone bezpośrednio na wynik finansowy okresu, lecz wykazywane w kapitale własnym (np. kapitale z aktualizacji wyceny).

Jednostka zgodnie z zaleceniami MSR 1 może wybrać jedną z dwóch form prezentacji sprawozdania z całościowego wyniku finansowego. Pierwszy dopuszczalny sposób prezentacji przewiduje zastąpienie dotychczasowego rachunku zysków i strat sprawozdaniem uwzględniającym obok pozycji dotychczas wykazywanych w rachunku zysków i strat również pozostałe składniki całościowego wyniku finansowego, czyli inne całkowite dochody.

Drugi wariant to możliwość zaprezentowania oddzielnego rachunku zysków i strat, a następnie przedstawienie przez jednostkę sprawozdania z całościowego wyniku finansowego (sprawozdanie z całkowitego dochodu) rozpoczynającego się od zysku bądź straty okresu/netto. W takim przypadku sprawozdanie z całościowego wyniku finansowego prezentowane jest odrębnie, bezpośrednio po tradycyjnym dotychczasowym rachunku zysków i strat.

Podstawowym elementem sprawozdania z całkowitych dochodów są przychody i koszty i to właśnie sposób ich prezentacji wpływa na użyteczność informacyjną tego sprawozdania. MSR 1 nie określa wzoru sprawozdania z całkowitych dochodów – podaje jedynie minimalny zakres jego pozycji. Są to:

1. Przychody.
2. Zyski i straty wynikające z zaprzestania ujmowania aktywów finansowych wycenianych w zamortyzowanym koszcie.

[1] Inne określenie sprawozdania z całościowego wyniku to sprawozdanie z wyniku całościowego, sprawozdanie z zysków całościowych (ang. *comprehensive income*).

3. Koszty finansowe.
4. Udział w wyniku jednostek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięć ujmowanych metodą praw własności.
5. Wszelkie zyski lub straty wynikające z różnicy między poprzednią wartością bilansową a wartością godziwą składnika aktywów finansowych na dzień jego przeklasyfikowania (zdefiniowany w MSSF 9), jeżeli składnik aktywów podlega przeklasyfikowaniu, którego skutkiem jest jego wycena w wartości godziwej.
6. Obciążenia z tytułu podatków.
7. Jedna kwota obejmująca sumę:
   a) wyniku po opodatkowaniu na działalności zaniechanej, oraz
   b) wyniku po opodatkowaniu ujętego w momencie przeszacowania aktywów lub grupy (grup) przeznaczonych do zbycia, stanowiącą działalność zaniechaną, do wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży lub wyniku osiągniętego wskutek zbycia takich aktywów lub grupy (grup).
8. Wynik.
9. Każdy składnik pozostałych całkowitych dochodów pogrupowanych według rodzaju (z wyłączeniem kwot z punktu (h)).
10. Udział w pozostałych całkowitych dochodach jednostek stowarzyszonych zyskach i wspólnych przedsięwzięć ujmowanych metodą praw własności.
11. Suma całkowitych dochodów (*Międzynarodowe Standardy*, 2011, MSR 1, par. 82).

MSR 1 wymaga również ujawnienia podziału zysku lub pokrycia straty, a szczegółowo należy pokazać:

1. Wynik za dany okres, który można przypisać do:
   - udziałów niedających kontroli oraz
   - udziałów jednostki dominującej.
2. Sumę całkowitych dochodów za dany okres, którą można przypisać do:
   - udziałów niedających kontroli oraz
   - udziałów jednostki dominującej (*Międzynarodowe Standardy*, 2011, MSR 1, par. 83).

W przypadku, w którym zachodzi konieczność objaśnienia elementów wpływających na efektywność finansową jednostki (czyli poszczególnych rodzajów przychodów i poszczególnych rodzajów kosztów) prezentuje ona w sprawozdaniu z całkowitych dochodów dodatkowe pozycje, grupy pozycji i sumy cząstkowe oraz zmienia opis i kolejność tych pozycji – dokonując wyboru takich pozycji, powinna uwzględnić istotność oraz rodzaj i funkcję poszczególnych pozycji przychodów i kosztów[3].

W przypadku, gdy pozycje przychodów i kosztów są istotne, jednostka może je ujawnić w sprawozdaniu z całkowitych dochodów lub w informacjach dodatkowych – ujawnia osobno ich rodzaj i kwotę. W MSR 1 wymienione są okoliczności, które mogą wpłynąć na oddzielne ujawnianie pozycji przychodów i kosztów. Są to:

1. Odpisy aktualizujące wartość zapasów do wartości netto możliwej do uzyskania lub wartość rzeczowych aktywów trwałych do wartości odzyskiwalnej, jak również odwrócenia takich odpisów.
2. Restrukturyzacja działalności jednostki oraz odwrócenie rezerw na koszty restrukturyzacji.
3. Zbycie składników rzeczowych aktywów trwałych.
4. Zbycie inwestycji.
5. Działalność zaniechana.
6. Rozliczenia z tytułu spraw sądowych.
7. Inne przypadki odwrócenia rezerw (*Międzynarodowe Standardy*, 2011, MSR 1, par. 98).

Jednostka może zaprezentować koszty w układzie porównawczym (rodzajowym) bądź w układzie kalkulacyjnym (funkcjonalnym), w zależności od tego, która forma prezentacji dostarcza informacji, które są wiarygodne i bardziej przydatne (*Międzynarodowe Standardy*, 2011, MSR 1, par. 99) – (por. tabela 1). W przypadku zastosowania układu rodzajowego do prezentacji kosztów MSR 1 wymienia następujące propozycje: amortyzację, koszty zakupów materiałów, koszty transportu, świadczenia pracownicze i koszty reklamy.

[3] W sprawozdaniu z całkowitych dochodów według MSR 1 jednostka nie prezentuje żadnych pozycji przychodów i kosztów jako pozycji nadzwyczajnych.

Przy zastosowaniu drugiego sposobu prezentacji – w układzie funkcjonalnym (kalkulacyjnym) jednostka ujawnia co najmniej koszt własny sprzedaży, a resztę kosztów klasyfikuje zgodnie z ich funkcją (np. koszty sprzedaży czy ogólnego zarządu). MSR 1 nakłada obowiązek ujawniania dodatkowych informacji o kosztach w układzie porównawczym (rodzajowym), w tym kwoty kosztów amortyzacji i kosztów świadczeń pracowniczych w informacjach dodatkowych.

Tabela 1. Metody prezentacji kosztów w sprawozdaniu z całkowitych dochodów według MSR 1

Wariant porównawczy		Wariant kalkulacyjny	
Przychody	X	Przychody	X
Pozostałe dochody	X	Koszt własny sprzedaży	(X)
Zmiana stanu zapasów wyrobów gotowych i produkcji w toku	X	Zysk brutto na sprzedaży	X
Zużycie surowców i materiałów	X	Pozostałe dochody	X
Świadczenia pracownicze	X	Koszty sprzedaży	(X)
Amortyzacja	X	Koszty ogólnego zarządu	(X)
Pozostałe koszty	X	Pozostałe koszty	(X)
Koszty ogółem	(X)		
Wynik przed opodatkowaniem	X	Wynik przed opodatkowaniem	X

Źródło: *Międzynarodowe Standardy*, 2011, MSR 1, par. 102–103.

W sprawozdaniu z całkowitych dochodów prezentowane są również pozostałe składniki całościowego wyniku finansowego, czyli inne całkowite dochody, obejmujące pozycje przychodów i kosztów (w tym korekty wynikające z przeklasyfikowania), które nie zostały ujęte jako zyski lub straty zgodnie z tym, jak tego wymagają lub na co zezwalają inne MSSF-y – są to w szczególności:

1. Zmiany w nadwyżce z przeszacowania środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych (zgodnie z MSR 16 *Rzeczowe aktywa trwałe* oraz MSR 38 *Wartości niematerialne*).

2. Zyski i straty aktuarialne z tytułu programu określonych świadczeń ujmowanych zgodnie MSR 19 *Świadczenia pracownicze*.
3. Zyski i straty wynikające z przeliczenia pozycji sprawozdania finansowego jednostki działającej za granicą (zobacz MSR 21 *Efekty zmian kursów walut*).
4. Zyski i straty z inwestycji w instrumenty kapitałowe wyceniane w wartości godziwej przez pozostałe całkowite dochody (zgodnie z par. 5.7.5 MSSF 9 *Instrumenty finansowe*).
5. Efektywną część zysków lub strat instrumentów zabezpieczających w ramach zabezpieczania przepływów pieniężnych (zobacz MSR 39 *Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena*).
6. W przypadku określonych zobowiązań, dla których wybrano metodę wyceny przez wynik, zmianę wartości godziwej, którą można przypisać do zmian ryzyka kredytowego zobowiązania (zob. par. 5.7.7 MSSF 9) (*Międzynarodowe Standardy*, 2011, MSR 1, par. 7).

Odmiennie standard reguluje kwestie związane z ujawnianiem kwot podatku dochodowego od innych całkowitych dochodów. Jednostka ma obowiązek ujawnić kwotę podatku dochodowego odnoszącego się do każdego składnika innych całkowitych dochodów w sprawozdaniu z całkowitych dochodów lub w informacjach dodatkowych. Taka dowolność oznacza, że jednostka może prezentować pozycje innych całkowitych dochodów:

1) pomniejszone o odnośne skutki podatkowe lub
2) przed ujęciem odnośnych skutków podatkowych, z wykazaniem łącznej kwoty podatku dochodowego odnoszącej się do tych składników.

W pierwszym przypadku przychody i koszty ujawniane są w wartości netto, a zatem w sprawozdaniu nie jest ujawniana odrębna kwota podatku. W drugim przypadku przychody i koszty wykazane są w wartości brutto (tj. bez skutku podatkowego), a podatek dochodowy w jednej kwocie jest ujawniony oddzielnie.

Międzynarodowy Standard Rachunkowości 1 nakłada również obowiązek ujawniania korekt wynikających z przeklasyfikowania, które odnoszą się do składników innych całkowitych dochodów.

Reasumując, w MSR 1 nie określono szczegółowych zasad prezentowania przychodów i kosztów w sprawozdaniu z całkowitych dochodów, zatem jednostka może ograniczyć się do ujawniania minimum pozycji, a wszystkie dodatkowe pozycje przedstawić w informacji dodatkowej.

Analiza postanowień MSR 1 w odniesieniu do sprawozdania z całkowitych dochodów wyraźnie wskazuje, że jednostki mogą wybrać różne rozwiązania, co niewątpliwie może prowadzić do braku porównywalności sprawozdania z całkowitych dochodów.

Można zatem postawić pytanie: jaką formę prezentacji sprawozdania z całkowitych dochodów wybrały polskie spółki giełdowe należące do WIG20?

2. Zasady prezentacji informacji w rachunku wyników – doświadczenia praktyki polskich spółek

Dla potrzeb niniejszego artykułu przeanalizowano informacje publikowane w sprawozdaniu finansowym spółek wchodzących w skład indeksu WIG 20 z roku 2009 i 2010. Spółki, których sprawozdanie z całkowitych dochodów podlegało analizie to: Agora, Asseco, Bioton, Cersanit, CEZ, Cyfrowy Polsat, GTC, KGHM, Lotos, PBG, PGNiG, PKN Orlen, Polimex MS.

Uznano, że lata 2009[1] i 2010 pozwolą zorientować się, czy i w jaki sposób spółki wykorzystały elastyczność MSR 1 w sporządzaniu sprawozdania z całkowitych dochodów.

Przeprowadzone badanie zostało podzielone na dwa etapy:

1. W etapie I przeanalizowano sprawozdania z całkowitych dochodów spółek w celu określenia formy prezentacji wyniku całościowego oraz jego wewnętrznej struktury;
2. W etapie II przeanalizowano sposoby prezentacji przychodów i kosztów w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

[1] Obowiązek sporządzania sprawozdania z całkowitych dochodów wprowadzono od 1 stycznia 2009 r.

Z przeprowadzonego badania widać, że prawie wszystkie spółki w badanych latach przyjęły formę tradycyjną – odrębnie sporządziły rachunek zysków i strat oraz sprawozdanie z całkowitych dochodów (por. tabela 2).

Tabela 2. Forma sprawozdania z całkowitych dochodów za rok 2009 i 2010

Lp.	Nazwa spółki	Jedno sprawozdanie		Dwa sprawozdania	
		rok 2009	rok 2010	rok 2009	rok 2010
1	Agora			X	X
2	ASSECO			X	X
3	Bioton			X	X
4	Cersanit			X	X
5	CEZ			X	X
6	Cyfrowy Polsat			X	X
7	GTC			X	X
8	KGHM	X	X		
9	LOTOS	X	X		
10	PBG			X	X
11	PGiNG			X	X
12	PKN Orlen	X	X		
13	Polimex MS			X	X
Udział %		23,08%	23,08%	76,92%	76,92%

Źródło: opracowanie własne.

W kolejnej części badania dokonano analizy pozycji przychodów i kosztów w sprawozdaniu z całkowitych dochodów przez badane spółki (por. tabela 3).

Tabela 3. Przychody (kategorie przychodów) prezentowane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów

Pozycje	Rok 2009	Rok 2010
Przychody ze sprzedaży/przychody operacyjne	76,92%	76,92%
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów/ Przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów	30,77%	30,77%

Tabela 3. Przychody (kategorie przychodów)... (cd.)

Pozycje	Rok 2009	Rok 2010
Przychody ze sprzedaży produktów/ Sprzedaż produktów	23,08%	23,08%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów/Sprzedaż towarów i materiałów	23,08%	23,08%
Przychody ze sprzedaży usług	15,38%	15,38%
Przychody i koszty z transakcji instrumentami pochodnymi energii elektrycznej, węgla i gazu, netto	7,69%	7,69%
Przychody razem	7,69%	7,69%
Pozostałe przychody operacyjne	84,62%	76,92%
Zysk/strata ze sprzedaży udziałów w spółkach zależnych i stowarzyszonych	7,69%	-
Odpis ujemnej wartości firmy i utrata wartości firmy, netto	7,69%	-
Zysk z aktualizacji wyceny nieruchomości inwestycyjnych	7,69%	-
Pozostałe zyski (straty) z inwestycji	7,69%	7,69%
Pozostałe przychody	-	7,69%
Udział w zysku jednostki stowarzyszonej	-	7,69%
Przychody finansowe/Przychody z tytułu odsetek/Odsetki otrzymane	92,31%	92,31%
Pozostałe koszty i przychody finansowe, netto	7,69%	7,69%
Przychody/ (koszty) finansowe netto	23,08%	15,38%

Źródło: opracowanie własne.

Struktura sprawozdania z całkowitych dochodów była bardzo zróżnicowana – zarówno w odniesieniu do liczby pozycji, jak i ich nazwy.

Prawie wszystkie spółki w ramach podstawowych przychodów zaprezentowały następujące pozycje – przychody ze sprzedaży (76,92%), przychody ze sprzedaży produktów (23,08%), przychody ze sprzedaży towarów i materiałów (23,08%), przychody ze sprzedaży usług – 2 spółki (PBG, Polimex MS), przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów (30,77%). Kolejną, najczęściej wyodrębnianą pozycją były pozostałe przychody operacyjne – udział tej pozycji w 2009 roku wynosił 84,62%,

w 2010 roku – 76,92%. Na trzecim miejscu należy wymienić przychody finansowe, których udział w roku 2009 i 2010 był równy 92,31% – (por. tabela 3). Niektóre spółki w rachunku zysków i strat ujawniły przychody branżowe, np. przychody z transakcji instrumentami pochodnymi energii elektrycznej, węgla i gazu, netto, przychody ze sprzedaży energii elektrycznej, przychody ze sprzedaży ciepła – (CEZ).

W dalszej kolejności analizie poddano pozycje kosztów zaprezentowane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów (por. tabela 5). Praktycznie wszystkie analizowane spółki ujmowały koszty w wariancie kalkulacyjnym, tylko dwie spółki (CEZ, PGNiG) wybrały do prezentacji kosztów wariant rodzajowy (por. tabela 4).

Tabela 4. Warianty prezentacji kosztów w sprawozdaniu z całkowitych dochodów

Lp.	Nazwa spółki	Wariant kalkulacyjny		Wariant porównawczy	
		rok 2009	rok 2010	rok 2009	rok 2010
1	Agora	X	X		
2	ASSECO	X	X		
3	Bioton	X	X		
4	Cersanit	X	X		
5	CEZ			X	X
6	Cyfrowy Polsat	X	X		
7	GTC	X	X		
8	KGHM	X	X		
9	LOTOS	X	X		
10	PBG	X	X		
11	PGiNG			X	X
12	PKN Orlen	X	X		
13	Polimex MS	X	X		
Udział %		84,62%	84,62%	15,38%	15,38%

Źródło: opracowanie własne.

W ramach kosztów pozycją najczęściej wykazywaną w rachunku wyników była pozycja pozostałych kosztów operacyjnych, jej udział wynosił

w roku 2009 – 92,31%, a w roku 2010 – 76,92% oraz koszty finansowe (udział w roku 2009 – 76,92%, w roku 2010 – 92,31%). Kolejną znaczącą pozycją był koszt własny sprzedaży (61,54%) oraz koszt sprzedanych produktów, towarów, usług i materiałów (38,46%).

W niektórych spółkach prezentowano takie pozycje, jak: koszty restrukturyzacji, szczegółowe rodzaje kosztów i przychodów finansowych – np. odsetki kosztowe od zobowiązań finansowych (szczegółowe tytuły odsetek), odsetki od rezerw jądrowych oraz innych rezerw (szczegółowe tytuły odsetek) – (por. tabela 5).

Tabela 5. Koszty (kategorie kosztów) prezentowane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów

Pozycje	Rok 2009	Rok 2010
Koszt własny sprzedaży/koszty operacyjne	61,54%	61,54%
Koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów/Koszt sprzedanych usług, produktów, towarów i materiałów	38,46%	38,46%
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów/ Koszt sprzedanych produktów	23,08%	23,08%
Koszt sprzedanych usług	7,69%	7,69%
Koszt sprzedanych towarów i materiałów/ Wartość sprzedanych towarów i materiałów	23,08%	23,08%
Koszty zużycia paliwa	7,69%	7,69%
Koszty zakupu energii i usług z nim związanych	7,69%	7,69%
Remonty i konserwacje	7,69%	7,69%
Materiały	7,69%	7,69%
Uprawnienia emisyjne	7,69%	7,69%
Zużycie surowców i materiałów	7,69%	–
Świadczenia pracownicze/Koszty osobowe	15,38%	7,69%
Amortyzacja/Odpisy amortyzacyjne	15,38%	15,38%
Usługi obce	7,69%	15,38%
Koszt wytworzenia świadczeń na własne potrzeby	7,69%	7,69%
Koszty przestojów i niewykorzystanych mocy produkcyjnych	–	7,69%
Koszty razem	7,69%	7,69%

Tabela 5. Koszty... (cd.)

Pozycje	Rok 2009	Rok 2010
Pozostałe koszty operacyjne	92,31%	76,92%
Pozostałe koszty operacyjne, netto	7,69%	7,69%
Pozostałe koszty	–	7,69%
Koszty operacyjne razem	7,69%	7,69%
Odpis z tytułu trwałej utraty wartości firmy/utrata wartości firmy	7,69%	7,69%
Pozostałe zyski (straty) z inwestycji	7,69%	–
Utrata wartości projektów mieszkaniowych	–	7,69%
Koszty finansowe	76,92%	92,31%
Koszty finansowe, netto	7,69%	–
Zysk/(strata) z tytułu różnic kursowych, netto/ Różnice kursowe	15,38%	15,38%
Odsetki kosztowe od zobowiązań finansowych (szczegółowe tytuły odsetek)	7,69%	7,69%
Odsetki od rezerw jądrowych oraz innych rezerw (szczegółowe tytuły odsetek)	7,69%	7,69%
Strata ze sprzedaży udziałów w spółkach zależnych i stowarzyszonych oraz wspólnych przedsiębiorstwach	–	7,69%
Pozostałe koszty i przychody finansowe, netto	7,69%	–
Przychody/ (koszty) finansowe netto	30,77%	15,38%

Źródło: opracowanie własne.

Jeśli chodzi o prezentację wyników w sprawozdaniu z całkowitych dochodów to praktycznie wszystkie spółki zaprezentowały (por. tabela 6):

- zysk/strata brutto ze sprzedaży – 61,54%,
- zysk/strata z działalności operacyjnej/Zysk operacyjny – 61,54%,
- zysk/Strata brutto/Zysk/(strata) przed opodatkowaniem– 100%,
- zysk/strata netto/Zysk netto za okres sprawozdawczy/Zysk (strata) za rok/Zysk netto z działalności kontynuowanej – 100%.

Tabela 6. Kategorie wyników prezentowane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów

Pozycje	Rok 2009	Rok 2010
Zysk brutto z działalności operacyjnej/Zysk z działalności operacyjnej	15,38%	15,38%
Zysk na sprzedaży	7,69%	7,69%
Zysk/strata brutto ze sprzedaży	61,54%	64,54%
Zysk przed opodatkowaniem oraz pozostałymi kosztami i przychodami	7,69%	7,69%
Zysk z działalności kontynuowanej	7,69%	7,69%
Zysk netto ze sprzedaży	7,69%	7,69%
Zysk/strata z działalności operacyjnej/Zysk operacyjny	61,54%	61,54%
Zysk (strata) z działalności kontynuowanej przed opodatkowaniem i uwzględnieniem przychodów/ (kosztów) finansowych	7,69%	7,69%
Zysk/Strata brutto/ Zysk/(strata) przed opodatkowaniem/	100,00%	
Zysk/Strata brutto /Zysk/(strata) przed opodatkowaniem/ Zysk przed opodatkowaniem i udziałem w wynikach jednostek stowarzyszonych		100,00%
Zysk/strata netto/Zysk netto za okres sprawozdawczy/Zysk (strata) za rok/Zysk netto z działalności kontynuowanej	100,00%	100,00%

Źródło: opracowanie własne.

Inną prezentowaną pozycją w sprawozdaniu z całkowitych dochodów były składniki pozostałych całkowitych dochodów (Walińska, Bek-Gaik, 2011, s. 325–334). Prawie wszystkie spółki zaprezentowały różnice kursowe z przeliczenia jednostek zależnych (w 2009 roku – 84,62%, w 2010 roku – 76,92%). Kolejną najczęściej wyodrębnianą pozycją był podatek odroczony w odniesieniu do pozostałych dochodów całkowitych (w 2009 roku – 61,54%, w 2010 roku – 69,23%) oraz przychody/koszty z tytułu zabezpieczeń przepływów pieniężnych (69,23%), na czwartym miejscu należy

wymienić zysk/stratę netto z tytułu aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży (w 2009 roku – 30,77%, w 2010 roku – 46,15%) – (por. tabela 7).

Tabela 7. Pozycje innych całkowitych dochodów

Lp.	Pozycje	Rok 2009	Rok 2010
1	Zysk /strata netto z tytułu wyceny aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży	30,77%	46,15%
2	Zabezpieczenia przepływów pieniężnych	69,23%	69,23%
3	Koszty za rok obrotowy rozpoznane bezpośrednio w kapitale własnym po uwzględnieniu podatku odroczonego	7,69%	7,69%
4	Różnice kursowe przeliczenia jednostek zależnych	84,62%	76,92%
5	Zmiana wartości godziwej papierów wartościowych dostępnych do sprzedaży ujęta w kapitale własnym	7,69%	7,69%
6	Udział w zmianach kapitałów własnych jednostek stowarzyszonych oraz wspólnych przedsiębiorstw (pozycje szczególne)	7,69%	7,69%
7	Podatek odroczony w odniesieniu do pozostałych dochodów całkowitych	61,54%	69,23%
8	Pozostałe całkowite dochody	30,77%	30,77%
9	Przeszacowanie aktywów jednostek stowarzyszonych	7,69%	7,69%
10	Wycena instrumentów finansowych	7,69%	7,69%

Źródło: opracowanie własne.

Międzynarodowy Standard Rachunkowości 1 wymaga również ujawnienia podziału zysku lub pokrycia straty, co zostało zaprezentowane we wszystkich spółkach.

Reasumując, przeprowadzona analiza pozwala na sformułowanie następujących wniosków. W wyniku badań przeprowadzonych w etapie I stwierdzono, że większość spółek wybrała wariant prezentowania dwóch sprawozdań: osobno tradycyjnego rachunku zysków i strat i sprawozdania z innych całkowitych dochodów (76,92%). Tylko 23,08% spółek prezentowało jedno sprawozdanie z całkowitych dochodów.

Spółki zaprezentowały różne pozycje przychodów i kosztów. Biorąc pod uwagę wyniki analizy struktury sprawozdania z całkowitych dochodów,

można stwierdzić, że praktyka polska przyjęła następujący standard prezentacji jego pozycji – niezależnie od wybranej formy tego sprawozdania:

1. Przychody:
   - przychody ze sprzedaży/przychody operacyjne,
   - przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów/przychody ze sprzedaży usług, produktów, towarów i materiałów,
   - pozostałe przychody operacyjne,
   - przychody finansowe.
2. Koszty:
   - koszt własny sprzedaży/koszty operacyjne,
   - koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów/koszt sprzedanych usług, produktów, towarów i materiałów,
   - pozostałe koszty operacyjne,
   - koszty finansowe.
3. Wyniki:
   - zysk/strata brutto ze sprzedaży,
   - zysk/strata z działalności operacyjnej/zysk operacyjny,
   - zysk/strata brutto/zysk/(strata) przed opodatkowaniem,
   - zysk/strata netto/zysk netto za okres sprawozdawczy/zysk (strata) za rok/zysk netto z działalności kontynuowanej.

Biorąc pod uwagę powyższe, należy stwierdzić, że spółki zastosowały minimalne podejście do prezentacji przychodów i kosztów w sprawozdaniu z całkowitych dochodów, a pozostałe pozycje wymagane przez MSR 1 ujawniły w notach do sprawozdania z całkowitych dochodów.

Podsumowanie

Analiza rozwiązań praktycznych wykorzystanych przez spółki notowane w WIG20 w latach 2009–2010 odnośnie do formy prezentacji sprawozdania z całkowitych dochodów wskazuje, iż wykorzystały one możliwość elastycznego kształtowania jego struktury. W zasadzie nie można określić standardowej formy, można natomiast zbudować wzór tego sprawozdania, obejmujący minimalną liczbę prezentowanych w nim pozycji. Oznacza to, że w praktyce mamy do czynienia z indywidualnym podejściem do

zasad prezentacji informacji w sprawozdaniu z całkowitych dochodów, co, zdaniem autorki, ma zarówno wady, jak i zalety. Niewątpliwą wadą jest brak możliwości porównywania poszczególnych kategorii sprawozdań między spółkami – analiza porównawcza jest pracochłonna i wymaga poszukiwania danych w wielu notach. Zaletą jest natomiast możliwość odzwierciedlenia w sprawozdaniu specyfiki działalności spółki, głównie operacyjnej, gdyż w sprawozdaniu (a nie w notach) zostały zaprezentowane pozycje szczegółowe związane z branżą, w której funkcjonuje spółka.

W artykule zaprezentowano wnioski i problemy rozpoznane jedynie na podstawie przeglądu (analizy) sprawozdania z całkowitych dochodów wybranych spółek giełdowych z WIG20 – analiza pozostałych spółek giełdowych jest przedmiotem dalszych badań autorki. Przeprowadzone badanie potwierdziło, że sprawozdanie z całkowitych dochodów nie jest w pełni przejrzyste i nie daje pełnej informacji na temat określonych zagadnień.

Reasumując, wprowadzenie przez MSR 1 sprawozdania z całkowitych dochodów jest wynikiem trwającej ewolucji modelu sprawozdawczości finansowej. Zasadniczy cel tego sprawozdania, czyli wyraźnie oddzielony wynik ekonomiczny od innych całkowitych dochodów ma ułatwić ocenę rzeczywistych dokonań jednostki i zwiększyć przejrzystość informacji nt. dokonań jednostki. Dyskusja nad ostatecznym kształtem tego sprawozdania i zasadnością jego wprowadzenia nadal trwa[4].

Literatura

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (2011), IFRS Foundation, SKwP, Warszawa.

„Na Gorąco" (2011), Biuletyn PwC, 16 czerwca.

Walińska E., Bek-Gaik B. (2011), *Sprawozdanie z całkowitych dochodów w praktyce polskich spółek giełdowych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości", t. 62 (118), SKwP, Warszawa.

[4] MSR 1 zmienia się w zakresie prezentacji pozycji pozostałych całkowitych dochodów. Zmiana ma wejść w życie od 1 lipca 2012 rok (por. „Na Gorąco", 2011, s. 1–2).

Streszczenie

Sprawozdanie z całościowego wyniku (sprawozdanie z całkowitych dochodów) jest nowym elementem w modelu sprawozdawczości finansowej. Obowiązek jego sporządzania wprowadziła Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB) od 1 stycznia 2009 roku. Analiza postanowień MSR 1 w odniesieniu do sprawozdania z całkowitych dochodów wyraźnie wskazuje, że jednostki mogą wybrać różne rozwiązania, co niewątpliwie może prowadzić do braku porównywalności sprawozdania z całkowitych dochodów.

Zasadniczym celem niniejszego artykułu jest zbadanie, jaką formę prezentacji sprawozdania z całkowitych dochodów wybrały polskie spółki giełdowe należące do WIG 20.

Słowa klucze: sprawozdawczość finansowa, sprawozdanie z całkowitych dochodów, przychody, koszty.

Presentation of information aboutthe company'sachievementsin the financial statements-the standardized approachor individual?

Summary

Statement of comprehensive income is a new element of the model of financial reporting. The International Accounting Standards Board (IASB) introduced the obligation of preparing the statement of comprehensive income as of 1 January 2009. The company's choose different solutions for the preparation of the statement of comprehensive income, can lead to lack of comparability of that statement.

The primary objective of this article is to investigate what form of presentation of comprehensive income opted for Polish companies belonging to the WIG20.

Keywords: financial reporting, statement of comprehensive income, revenues, costs.

Leszek Borowiec*, Jan Kata**

Model wartości użyteczności publicznej jako metoda pomiaru dokonań przedsiębiorstw komunalnych

Wprowadzenie

Po zmianie ustrojowej i gospodarczej w Polsce na początku lat 90. XX wieku organizację usług komunalnych powierzono samorządom lokalnym. Działalność komunalna może być realizowana w różnych formach organizacyjno-prawnych. Po akcesji Polski do Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku gospodarka komunalna stanęła przed ogromną szansą rozwoju. Środki finansowe pochodzące z dotacji unijnych umożliwiły jednostkom samorządu terytorialnego finansowanie nowych inwestycji. Pomimo dużej różnorodności form organizacyjnych i prawnych oraz dużym nakładom inwestycyjnym, formułowana jest teza, że jednostki gospodarki komunalnej działają w sposób nieefektywny.

Sytuację pogarsza brak odpowiednich narzędzi kontroli jednostek komunalnych przez gminę. Stosowane dotychczas metody pomiaru opierają się na zaczerpnięciu metod z sektora prywatnego w ramach koncepcji *new public management*. Metody te nie uwzględniają specyfiki sektora publicznego, a co z tym idzie, nie mogą być obiektywnym narzędziem pomiaru efektywności przedsiębiorstw komunalnych. Istnieje potrzeba

* Dr Leszek Borowiec, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Katedra Rachunkowości, adiunkt, e-mail: leszekborowiec@wp.pl.

** Mgr Jan Kata, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Katedra Rachunkowości, asystent, e-mail: jankata@o2.pl.

stworzenia koncepcji z założenia adresowanej do sektora publicznego. Celem opracowania jest przedstawienie modelu wartości użyteczności publicznej dla przedsiębiorstwa funkcjonującego w sektorze publicznym. Tezą artykułu jest stwierdzenie, że model wartości użyteczności publicznej może być skutecznym narzędziem pomiaru i przyczyni się do poprawy efektywności przedsiębiorstw świadczących techniczne usługi publiczne w Polsce.

1. Istota modelu wartości użyteczności publicznej

Model wartości użyteczności publicznej (PSV – *Public Service Value*) z założenia adresowany do jednostek sektora publicznego, został opracowany na początku XXI wieku przez Institute for Public Service Value firmy doradczej Accenture[1]. Pierwszą jednostką sektora publicznego, która wdrożyła tę metodę była administracja podatkowa stanu Arizona w USA. Model PSV jest systemem zarządzania wartością, który pozwala na powiązanie celów strategicznych z działalnością operacyjną jednostki oraz syntetyczną miarą jej dokonań. Został zaprojektowany w taki sposób, by uzupełnić tradycyjne narzędzia pomiaru wyniku, takie jak wskaźnik produktu, rezultatu i odziaływania (Strąk, 2009, s. 285). Można dostrzec duże podobieństwo głównych założeń tego modelu do metody pomiaru ekonomicznej wartości dodanej (*Economic Value Added*).

W opisywanym modelu miernikiem wartości jest relacja miar skuteczności (dotyczy zarówno rezultatów bezpośrednich, jak i oddziaływania rozumianego jako rezultaty średnio- i długoterminowe) do miary efektywności kosztowej. Model wartości użyteczności publicznej (PSV) jest próbą przezwyciężenia trudności z jednoznacznym połączeniem osiąganych wyników z ponoszonymi nakładami. Jest również kompleksowym podejściem do zarządzania organizacją sektora publicznego, nastawioną na stałe dostarczanie rezultatów oczekiwanych społecznie przy jak najniższych kosztach.

---

[1] *The Accenture Public Sector Value Model*, http://www.issa.int/pdf/cracow04/2Annex-Younger.pdf, dostęp: 15.02.2012.

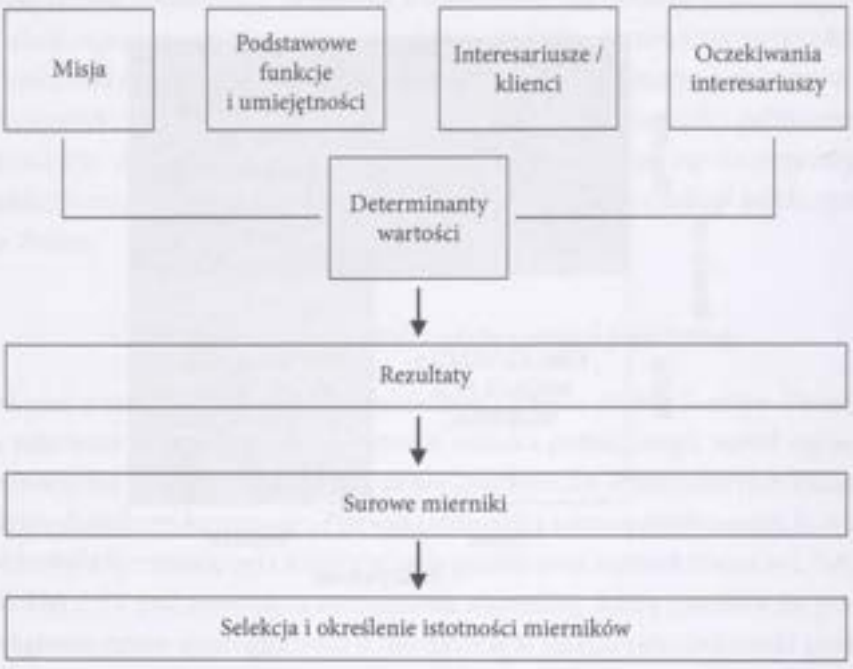


Rysunek 1. Macierz wartości użyteczności publicznej

Źródło: Cole, Partson, 2006, s. 107 za: Strąk, 2009, s. 285.

Rysunek 1 przedstawia macierz wartości użyteczności publicznej. Według modelu PSV w kreowaniu wartości dla społeczeństwa należy w umiejętny sposób równoważyć dążenie do osiągania jak najlepszych rezultatów (skuteczność) i minimalizacji ponoszonych wydatków (efektywność kosztowa).

Na rysunku 2 przedstawiono logiczne powiązania poszczególnych elementów modelu wartości użyteczności publicznej. Osiąganie planowanych rezultatów organizacji powinno być definiowane przez analizę: misji, podstawowych funkcji i umiejętności oraz identyfikacji interesariuszy i klientów, a także ich oczekiwań w stosunku do świadczonych usług i wyników organizacji.



Rysunek 2. Elementy modelu PSV

Źródło: Cole, Partson, 2006, s. 67 za: Strąk, 2009, s. 286.

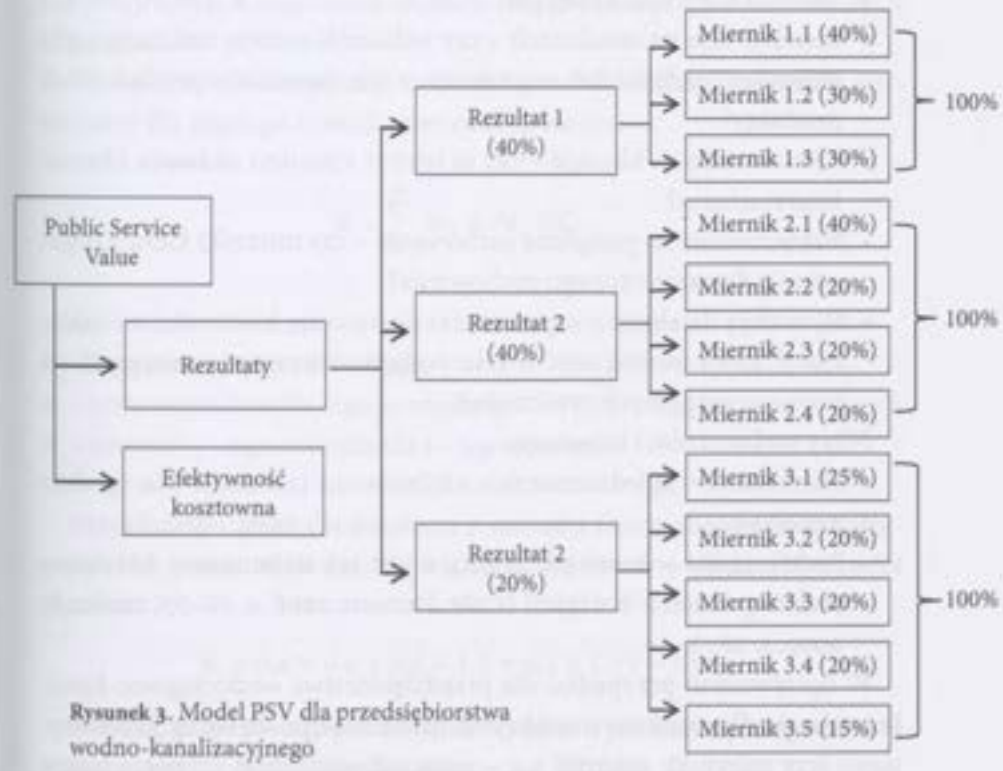
Jakość procesu identyfikacji rezultatów należy kontrolować. Wykorzystuje się do tego cztery tzw. filtry modelu wartości użyteczności publicznej:

- Skupienie się na realizacji misji – czy rezultaty są podporządkowane misji i wizji organizacji?
- Ukierunkowanie na działanie – czy realizacja rezultatów prowadzi do mierzalnych usprawnień? Czy jasno zdefiniowano odpowiedzialność i czy uczyniono pracowników odpowiedzialnymi za dążenie do stałej poprawy osiąganych rezultatów? Czy pracownicy rozumieją, jak ich działanie wpływa na osiągane rezultaty?
- Wszechstronność – czy rezultaty obejmują wszystkie istotne funkcje i cele strategiczne organizacji?

- Tworzenie wartości interesariuszy – czy realizacja założonych rezultatów przyczynia się do wykreowania wartości dla interesariuszy? (Cole, Partson, 2006, s. 69 za: Strąk, 2009, s. 286–287).

2. Model wartości użyteczności publicznej dla przedsiębiorstwa komunalnego

Model wartości użyteczności publicznej przedstawiony na rysunku 3 może być z powodzeniem stosowany w sektorze komunalnym. Model przedstawiono na przykładzie przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjnego. Zdefiniowano trzy rezultaty: maksymalizacja dostępu do usługi (rezultat 1), minimalizacja negatywnego wpływu na środowisko (rezultat 2), maksymalizacja współpracy z klientem (rezultat 3).



Rysunek 3. Model PSV dla przedsiębiorstwa wodno-kanalizacyjnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Cole, Partson, 2006, s. 78 za: Strąk, 2009, s. 288.

Po zdefiniowaniu rezultatów następuje określenie istotności dla każdego z nich z punktu widzenia kreowania wartości dla klientów oraz realizacji misji i celów przedsiębiorstwa. Istotność poszczególnych rezultatów może zmieniać się w czasie i odzwierciedlać aktualną politykę organizacji. W opisywanym przypadku określono istotność: rezultat 1 – 40%, rezultat 2 – 30%, rezultat 3 – 30%.

Kolejnym etapem jest zdefiniowanie dla każdego z rezultatów odpowiednich mierników i określenie ich wagi. Wagi wskazują na istotność mierników z punktu widzenia realizacji określonego rezultatu oraz pozwalają na budowę zagregowanego miernika rezultatu. Dopuszcza się stosowanie mierników, które były wykorzystywane do tej pory. Zalecanym rozwiązaniem jest jednak zebranie puli potencjalnych mierników, a następnie ich selekcja za pomocą filtrów celu oraz wykonalności.

W ramach filtra celu następuje:

- Koncentracja na rezultatach – czy wskaźniki mierzą realizację „celu głównego" zadania lub organizacji, a nie czynników produkcji lub produkty?
- Koncentracja na kliencie – czy są istotne z punktu widzenia klienta/interesariuszy?
- Nakierowanie na pożądane zachowania – czy mierniki kierują organizację do zamierzonego zachowania?
- Stymulują działanie – czy mierniki dostarczają kierownictwu informacji, którą można użyć w celu podjęcia decyzji pozwalających na poprawę osiąganych rezultatów?

Filtry wykonalności oznaczają:

- Mierzalność – są jednoznacznie zdefiniowane i można je wiarygodnie zmierzyć.
- Praktyczność – koszt ich pomiaru jest jak najmniejszy (właściwa realizacja koszty/ korzyści) (Cole, Partson, 2006, s. 76–77, za: Strąk, 2009, s. 287).

W opisywanym przypadku dla przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjnego, dla rezultatu 1 (maksymalizacja dostępu do usługi) zdefiniowano trzy mierniki: miernik 1.1 – cena usługi/dochód rozporządzalny (waga – 40%), miernik 1.2 – wielkość obsługiwanej populacji/ogół po-

pulacji w gminie (waga – 30%), miernik 1.3 – zapotrzebowanie na wodę/ wydajność systemu dostarczania wody (waga – 30%).

Następnym etapem jest dokonanie normalizacji mierników według wzoru:

$$M_{ij}(N) = \frac{M_{ij}}{\overline{M_{ij}}},$$

gdzie:

$M_{ij}(N)$ – znormalizowana wartość j– tego miernika i – tego rezultatu,

M_{ij} – wartość surowa tego j – tego miernika i – tego rezultatu,

$\overline{M_{ij}}$ – wartość przeciętna dla j – tego miernika i – tego rezultatu.

Wartość przeciętną wyznacza się jako średnią arytmetyczną, jaką miernik przyjmował w ciągu kilku okresów (lat) lub jaką przyjmował w innych organizacjach.

Po dokonaniu normalizacji mierników należy obliczyć wskaźnik syntetyczny dla każdego z rezultatów według wzoru:

$$R_i = \sum_{j=1}^{m} w_{ij} \times M_{ij}(N),$$

gdzie:

R_{ij} – syntetyczny wskaźnik rezultatu,

m – liczba mierników dla danego rezultatu,

w_{ij} – istotność j – tego miernika dla i – tego rezultatu.

Przykładowo, jeżeli dla rezultatu 1 wartości znormalizowane są następujące: $M_{11} = 0{,}9$; $M_{12} = 1{,}2$; $M_{13} = 1{,}15$, to syntetyczny wskaźnik wartości wynosi:

$$R_1 = 0{,}4 \times 0{,}9 + 0{,}3 \times 1{,}2 + 0{,}3 \times 1{,}15 = 1{,}065.$$

Wartość zagregowanego miernika wyniku wyznacza się na podstawie syntetycznych wskaźników rezultatu:

$$W = \sum_{i=1}^{n} k_i \times R_i,$$

gdzie:

W – zagregowany miernik wyniku,

k_i – istotność i – tego rezultatu dla osiąganych wyników,

n – liczba zdefiniowanych rezultatów.

Jeżeli w analizowanym przykładzie syntetyczne wskaźniki rezultatu wynoszą: $R_1 = 1{,}065$; $R_2 = 0{,}960$; $R_3 = 1{,}1$, to zagregowany miernik wyniku wynosi:

$$W = 0{,}4 \times 1{,}065 + 0{,}4 \times 0{,}988 + 0{,}2 \times 1{,}1 = 1{,}03.$$

Kolejnym etapem jest obliczenie miernika efektywności kosztowej. Jest on relacją poniesionych kosztów do wielkości produkcji. Po obliczeniu miernika efektywności kosztowej należy dokonać jego normalizacji według wzoru:

$$E_K(N) = \frac{E_K}{\overline{E_K}},$$

gdzie:

E_K – miernik efektywności kosztowej,

$E_K(N)$ – znormalizowany miernik efektywności kosztowej,

$\overline{E_K}$ – średnia wartość miernika efektywności kosztowej

Przykładowo: dla przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjnego miernik efektywności kosztowej wynosi 12,18 złotych (koszty działania przedsiębiorstwa/liczba metrów sześciennych dostarczonej wody i odebranych ścieków), a znormalizowana wartość miernika: 0,97.

Ostatnim etapem jest wyznaczenie wartości PSV

$$PSV = \frac{W}{E_K(N)},$$

gdzie:

$E_K(N)$ – znormalizowany miernik efektywności kosztowej,

PSV – wartość użyteczności publicznej,

W – zagregowany miernik wyniku.

Dla analizowanego przykładu wartość PSV wynosi:

$$PSV = \frac{W}{E_K(N)} = \frac{1{,}03}{0{,}97} = 1{,}062.$$

Wartość PSV należy analizować w czasie i przestrzeni. Wzrost wartości PSV jest równoznaczna z wykreowaniem nowej wartości dla klienta/interesariusza. Zmniejszenie wartości oznacza, że przedsiębiorstwo dostarczyło mniejszą wartość klientom/interesariuszom w porównaniu z rokiem poprzednim.

Chcąc wykorzystać model wartości użyteczności publicznej w zarządzaniu przedsiębiorstwem komunalnym, należy opracować macierz wartości PSV, która dzieli się na cztery obszary:

- obszar pierwszy – „erozja wartości" – niska efektywność i skuteczność,
- obszar drugi – „skupienie się na efektywności – wysoka efektywność przy niskiej skuteczności,
- obszar trzeci – „skupienie się na skuteczności" – wysoka skuteczność przy niskiej efektywności,
- obszar czwarty – „kreacja wartości" – wysoka skuteczność i efektywność (Strąk, 2009, s. 291).

Budowa macierzy wartości PSV wymaga wyskalowania mierników. W tym celu od wartości mierników odejmuje się 1, przy czym 1 oznacza przeciętny poziom efektywności i skuteczności. Tabela 1 zawiera przykładowe

wartości mierników dla przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjnego wraz z ich odpowiednim wyskalowaniem.

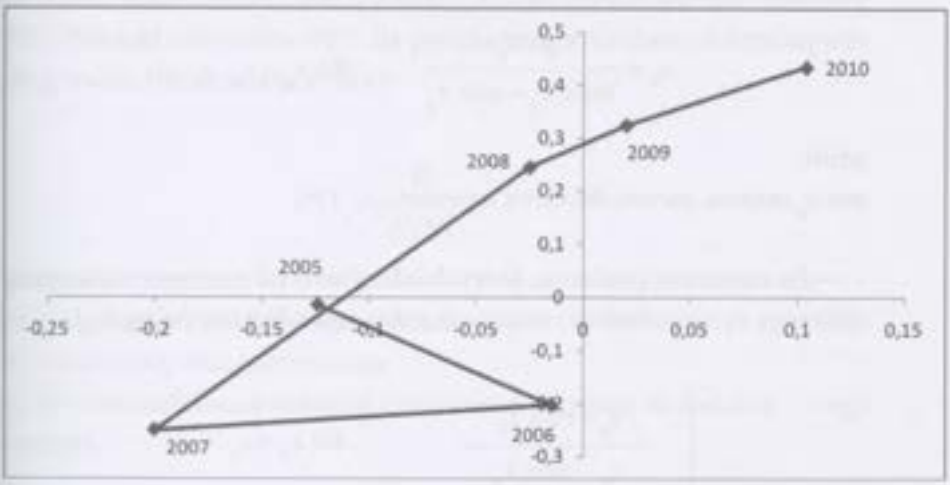
Tabela 1. Przykładowe wartości zagregowanego miernika wyniku i znormalizowanego miernika efektywności kosztowej dla przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjnego oraz ich odpowiednie wyskalowanie

Komponenty macierzy PSV	2005	2006	2007	2008	2009	2011
Zagregowany miernik wyniku W (skuteczność)	0,986	0,798	0,75	1,245	1,324	1,434
W 1	-0,014	-0,202	-0,25	0,245	0,324	0,434
Znormalizowany miernik efektywności kosztowej EK(N) (efektywność)	0,876	0,985	0,8	0,975	1,02	1,104
EK(N) 1	-0,124	-0,015	-0,2	-0,025	0,02	0,104

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Cole, Partson, 2006, s. 162 za: Strąk, 2009, s. 291.

Rysunek 4 przedstawia macierz wartości PSV dla przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjnego. W latach 2005–2007 przedsiębiorstwo znajdowało się w obszarze pierwszym („erozja wartości"). Następnie w roku 2008 organizacja poprawiła swoją skuteczność i efektywność, przechodząc do obszaru trzeciego („skupienie się na skuteczności"). W latach 2009–2010 w wyniku dalszej poprawy skuteczności i efektywności przedsiębiorstwo znalazło się w obszarze czwartym („kreacja wartości").

Opisywany model wartości użyteczności publicznej, ze względu na przyjętą metodykę normalizacji zmiennych, nie gwarantuje, że wzrost wartości PSV jest wynikiem poprawy efektywności lub skuteczności. Konsekwencją przyjętej metodyki jest możliwość wzrostu wartości PSV przy spadku skuteczności lub efektywności, co nie jest równoznaczne z wykreowaniem wartości dla klientów/interesariuszy. Wartość PSV może być zawyżana przez niskie wartości średniej arytmetycznej w skali czasu lub przestrzeni.



Rysunek 4. Macierz wartości PSV dla przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Cole, Partson, 2009, s. 287.

Celem uniknięcia powyższego problemu proponuje się zastąpienie wartości średniej arytmetycznej wartością pożądaną (docelową). Wartość pożądana powinna być tożsama ze standardem docelowym jakości usług komunalnych. Do uzyskania jednolitej dziedziny wartości zmiennych zaleca się stosowanie normalizacji zmiennych metodą unitaryzacji zerowej MUZ według formuły (Kukuła, 2000, s. 182–185):

– dla stymulant (zmienne, których wysokie wartości są pożądane):

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}},$$

gdzie:

$\max x_j$ oznacza wartość docelową zmiennej x_j,

– dla destymulant (zmienne, których wysokie wartości są niepożądane):

wartości mierników dla przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjnego wraz z ich odpowiednim wyskalowaniem.

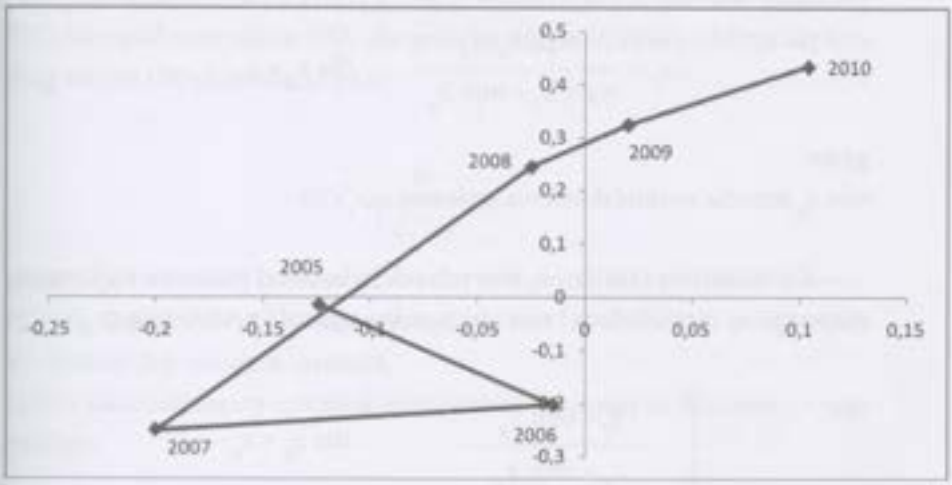
Tabela 1. Przykładowe wartości zagregowanego miernika wyniku i znormalizowanego miernika efektywności kosztowej dla przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjnego oraz ich odpowiednie wyskalowanie

Komponenty macierzy PSV	2005	2006	2007	2008	2009	2011
Zagregowany miernik wyniku W (skuteczność)	0,986	0,798	0,75	1,245	1,324	1,434
W 1	-0,014	-0,202	-0,25	0,245	0,324	0,434
Znormalizowany miernik efektywności kosztowej EK(N) (efektywność)	0,876	0,985	0,8	0,975	1,02	1,104
EK(N) 1	-0,124	-0,015	-0,2	-0,025	0,02	0,104

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Cole, Partson, 2006, s. 162 za: Strąk, 2009, s. 291.

Rysunek 4 przedstawia macierz wartości PSV dla przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjnego. W latach 2005–2007 przedsiębiorstwo znajdowało się w obszarze pierwszym („erozja wartości"). Następnie w roku 2008 organizacja poprawiła swoją skuteczność i efektywność, przechodząc do obszaru trzeciego („skupienie się na skuteczności"). W latach 2009–2010 w wyniku dalszej poprawy skuteczności i efektywności przedsiębiorstwo znalazło się w obszarze czwartym („kreacja wartości").

Opisywany model wartości użyteczności publicznej, ze względu na przyjętą metodykę normalizacji zmiennych, nie gwarantuje, że wzrost wartości PSV jest wynikiem poprawy efektywności lub skuteczności. Konsekwencją przyjętej metodyki jest możliwość wzrostu wartości PSV przy spadku skuteczności lub efektywności, co nie jest równoznaczne z wykreowaniem wartości dla klientów/interesariuszy. Wartość PSV może być zawyżana przez niskie wartości średniej arytmetycznej w skali czasu lub przestrzeni.



Rysunek 4. Macierz wartości PSV dla przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Cole, Partson, 2009, s. 287.

Celem uniknięcia powyższego problemu proponuje się zastąpienie wartości średniej arytmetycznej wartością pożądaną (docelową). Wartość pożądana powinna być tożsama ze standardem docelowym jakości usług komunalnych. Do uzyskania jednolitej dziedziny wartości zmiennych zaleca się stosowanie normalizacji zmiennych metodą unitaryzacji zerowej MUZ według formuły (Kukuła, 2000, s. 182–185):

– dla stymulant (zmienne, których wysokie wartości są pożądane):

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}},$$

gdzie:

$\max x_{ij}$ oznacza wartość docelową zmiennej x_j,

– dla destymulant (zmienne, których wysokie wartości są niepożądane):

$$z_{ij} = \frac{\max_i x_{ij} - x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}} \qquad \text{dla } x_{ij} = c_{oj},$$

gdzie:
$\min_i x_{ij}$ oznacza wartość docelową zmiennej x_j,

– dla nominant (zmienne, których odchylenia od poziomu najkorzystniejszego są niepożądane) mających jedną wartość nominalną (c_{oj}):

$$z_{ij} = \begin{cases} \dfrac{x_j - \min_i x_{ij}}{c_{oj} - \min_i x_{ij}} & \text{dla } x_{ij} < c_{oj} \\ \dfrac{x_j - \min_i x_{ij}}{c_{oj} - \max_i x_{ij}} & \text{dla } x_{ij} > c_{oj}, \end{cases}$$

– dla nominat mających przedział wartości nominalnych [c_{1j}, c_{2j}]:

$$z_{ij} = \begin{cases} \dfrac{x_j - \min_i x_{ij}}{c_{oj} - \min_i x_{ij}} & \text{dla } x_{ij} < c_{1j} \\ & \text{dla } x_{ij} \in \langle c_{1j}, c_{2j} \rangle \\ \dfrac{x_j - \min_i x_{ij}}{c_{oj} - \max_i x_{ij}} & \text{dla } x_{ij} > c_{2j}. \end{cases}$$

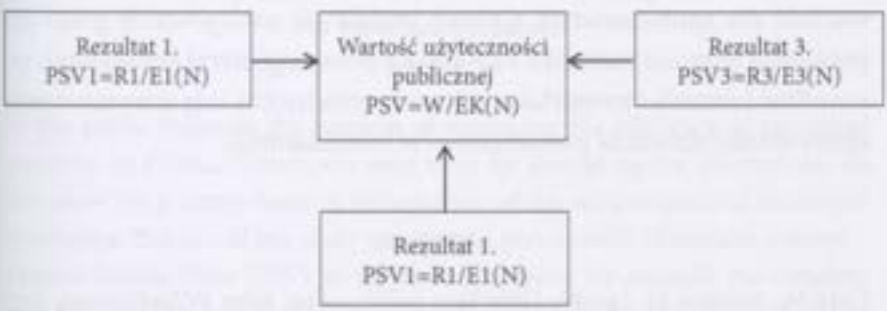
Model użyteczności publicznej skupia się w większym stopniu na pomiarze skuteczności niż efektywności. Wykorzystuje się w nim kilka mierników rezultatu przy jednym mierniku efektywności kosztowej. Celowe wydaje się pogłębienie analizy relacji produkty (usługi)–nakłady, czyli zastąpienie jednego syntetycznego miernika efektywności kosztowej na mierniki efektywności kosztowej definiowane dla każdego z rezultatów. Pozwoli to na tworzenie i analizę macierzy PSV na poziomie każdego z rezultatów

(wpływu skuteczności i efektywności) kształtujących wartość końcową PSV. Wartość mierników PSV dla pojedynczego rezultatu oblicza się według wzoru (Strąk, 2009, s. 294):

$$PSV_i = \frac{R_i}{E_i(N)},$$

gdzie:
PSV_i – wskaźnik PSV dla i – tego rezultatu,
R_i – syntetyczny wskaźnik rezultatu,
$E_i(N)$ – znormalizowany wskaźnik efektywności kosztowej na poziomie i – tego rezultatu.

Znormalizowany wskaźnik efektywności kosztowej na poziomie poszczególnego rezultatu powinien być wyznaczany w zależności od zadania jako relacja: wydatków do produktów (np. wydatki na rozbudowę sieci wodociągowej/liczba metrów wybudowanego wodociągu) albo wydatków do obsłużonych klientów (np. koszty działalności/ liczba obsłużonych klientów).



Rysunek 5. Zmodyfikowany model wartości użyteczności publicznej (PSV)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Strąk, 2009, s. 294.

Na rysunku 5 przedstawiono zmodyfikowany model wartości użyteczności publicznej ze zdefiniowanymi trzema rezultatami. Model zmodyfiko-

wany pozwala na analizę wyników na poziomie poszczególnych rezultatów, które dostarczają informacji, czy działalność organizacji przyczynia się do kreowania, czy też do erozji wartości.

Podsumowanie

W opracowaniu poruszono problem pomiaru efektywności gospodarki komunalnej w Polsce. Stosowane powszechnie narzędzia pomiaru efektywności nie pozwalają na kompleksowe zobrazowanie dokonań przedsiębiorstw komunalnych. Celem niniejszego opracowania była próba prezentacji nowoczesnej koncepcji – wartości użyteczności publicznej (PSV) dla sektora komunalnego na przykładzie przedsiębiorstwa wodno-kanalizacyjnego.

Wdrożenie modelu wartości użyteczności publicznej w gospodarce komunalnej może posłużyć jako kompleksowe narzędzie pomiaru dokonań zarówno w czasie, jak i w przestrzeni. Zmodyfikowany model PSV umożliwia porównywanie wartości miernika PSV oraz składowych rezultatów, które ją kreują. Zastosowanie w modelu PSV wartości (standardów) docelowych w miejsce średnich arytmetycznych wartości mierników w rzeczywisty sposób odzwierciedli, czy jednostka tworzy, czy niszczy wartość dla społeczeństwa. Celowe wydaje się zobligowanie gmin do publikacji wartości miernika PSV wraz z poszczególnymi rezultatami, co umożliwi kontrolę obywatelską, która odgrywa istotną rolę w wymuszaniu efektywności działania przedsiębiorstw komunalnych.

Literatura

Cole M., Partson G. (2006), *Unlocking public value*, John Wiley&Soons, Inc. Hoboken, New Jersey.

Kukuła K. (2000), *Metoda unitaryzacji zerowej*, PWN, Warszawa.

Strąk T. (2009), *Zarządzanie wartością w sektorz publicznym, Model Public Service Value*, [w:] *Nowe zarządzanie publiczne – skuteczność i efektywność. Budżet zadaniowy w Polsce*, pod red. T. Lubińskiej, Difin, Warszawa.

Źródła internetowe

The Accenture Public Sector Value Model, http://www.issa.int/pdf/cracow04/2Annex-Younger.pdf., dostęp: 15.02.2012.

Streszczenie

W artykule poruszono problem pomiaru efektywności gospodarki komunalnej w Polsce. Stosowane powszechnie narzędzia pomiaru efektywności nie pozwalają na kompleksowe zobrazowanie dokonań przedsiębiorstw komunalnych. Celem niniejszego opracowania jest próba prezentacji nowoczesnej koncepcji – wartości użyteczności publicznej (PSV) dla sektora komunalnego na przykładzie przedsiębiorstwa wodno-kanalizacyjnego. Tezą artykułu jest stwierdzenie, że model wartości użyteczności publicznej może być skutecznym narzędziem pomiaru, które przyczyni się do poprawy efektywności przedsiębiorstw świadczących techniczne usługi publiczne w Polsce.

Słowa klucze: efektywność, przedsiębiorstwo komunalne, sektor publiczny, model wartości użyteczności publicznej (PSV)

Value model of public service as a method of measuring achievement of municipal companies

Summary

In the article discusses the problem of measuring the efficiency of municipal economy in Poland. Commonly used tools for measuring the effectiveness do not allow for a comprehensive presentation of the achievements of municipal companies. The aim of this study is to test the presentation of modern concept – Present Service Value (PSV) for the municipal sector for example, the company water-wastewater treatment. Thesis of the article is that the value model of public service can be an effective tool of measurement, which will contribute to improving the efficiency of companies providing technical services to the public in Poland.

Keywords: efficiency, municipal company, public sector, Public Service Value.

Renata Burchart*

Metody wyceny kontraktów długoterminowych jako instrument kształtujący wynik finansowy firmy budowlanej

Wprowadzenie

Przedsiębiorstwa prowadzące działalność budowlaną często borykają się z problemami odpowiedniego rozpoznania przychodów zarówno od strony bilansowej, jak i podatkowej. W wypadku długotrwałych umów na dostarczenie usług, których realizacja rozkłada się na więcej niż jeden okres obrachunkowy, odpowiednia alokacja przychodów i kosztów z nimi związanych stanowi źródło wielu trudności, a nieodpowiednie ich zaklasyfikowanie powoduje przekłamania zarówno w wyniku finansowym, jak i podatkowym spółki.

Kwestia kontraktów długoterminowych została uregulowana w znowelizowanej Ustawie o rachunkowości w art. 34 a-d oraz w Krajowym Standardzie Rachunkowości nr 3 „Niezakończone usługi budowlane" (KSR 3). Uregulowania w aspekcie kontraktów długoterminowych zawarte w polskim prawie bilansowym wzorowane są na Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 11 „Umowy o usługę budowlaną" (MSR 11). Jednostka w przypadku spraw nieuregulowanych przepisami ustawy może stosować KSR, a jeśli brak takiego, to może sięgnąć po uregulowania MSR. W sytuacji

* Dr Renata Burchart, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Katedra Rachunkowości, adiunkt, rena@uwm.edu.pl.

gdy pojęcie nie zostało zdefiniowane przez wymienione przepisy, oceny dokonuje sam podmiot, kierując się przyjętymi zasadami rachunkowości.

1. Metodyka badań

Na wybór tematu badań wpłynął fakt, że rynek budowlany w Polsce dynamicznie się rozwija i coraz więcej firm staje przed problemem wyboru metody wyceny kontraktów długoterminowych dla potrzeb ustalania wyniku finansowego.

Podmiotem badań było przedsiębiorstwo „X"[1] realizujące kontrakty budowlane na terenie województwa warmińsko-mazurskiego. Przedsiębiorstwo to jest jednym z większych w branży budowlanej działającej na Warmii i Mazurach. Zatrudnia prawie sto osób. Firma w ramach działalności „developerskiej" specjalizuje się w budowie i sprzedaży domów, mieszkań oraz lokali użytkowych.

Głównym celem badań była analiza wpływu metod wyceny kontraktów długoterminowych na wynik finansowy przedsiębiorstwa „X". Analizie poddano trzy metody wyceny kontraktów długoterminowych: metodę stopnia zaawansowania od strony wsadu, metodę stopnia zaawansowania od strony efektów oraz metodę zysku zerowego.

Przedmiotem badań była realizowana przez badaną firmę usługa budowlana, której okres realizacji zaplanowano na okres od 01.10.2010 r. do 31.12.2011 r. Wpływ stosowanych metod wyceny kontraktów budowlanych na wynik finansowy przeanalizowano na dzień 31.12.2010 r.

W publikacji postawiono następującą hipotezę badawczą:

„Wykorzystywane przez firmy budowlane metody wyceny kontraktów długoterminowych stanowią istotny instrument wpływający na ich wynik finansowy."

W badaniach wykorzystano metody:

- dokumentacyjną (analiza rachunku zysków i strat oraz kosztorysu kontraktu długoterminowego udostępnionego przez badaną firmę),

[1] Dyrekcja firmy nie wyraziła zgody na ujawnienie jej nazwy.

– monograficzną (przeanalizowanie wpływu badanego kontraktu długoterminowego na wynik finansowy firmy).

2. Metody wyceny kontraktów długoterminowych

Regulacje zawarte w polskim prawie bilansowym oraz w MSR 11 prezentują trzy podstawowe metody wyznaczania wyniku finansowego z kontraktu długoterminowego: metoda wystawianych faktur, metoda stopnia zaawansowania, metoda zysku zerowego (metoda zakończonej umowy) (Sobańska i in. 2006).

Metoda wystawiania faktur ujmuje koszty i przychody w kwotach wynikających z otrzymanych i wysłanych faktur. Sprowadza się więc ona do fakturowania prac mogących stanowić zamknięty fragment lub ogół wykonanych prac w danym okresie. Podstawowe wady tej metody to:

1. Ignorowanie zasad współmierności i ostrożności w wycenie, przez co obmiar prac jest nieprawidłowy i zarazem wynik finansowy jest zniekształcony.
2. W przypadku wielu podwykonawców trudno jest rzetelnie określić wartość kosztów danego okresu.
3. Fakturowanie każdego etapu prac indywidualnie zniekształca rentowność poszczególnych etapów kontraktu.

Metoda ta pomimo swoich wad zbieżna jest z ujmowaniem kontraktów długoterminowych w aspekcie podatkowym.

Inną metodą pomiaru wyniku finansowego z kontraktów długoterminowych jest **metoda stopnia zaawansowania prac**, która ujmuje przychody i koszty proporcjonalnie do stanu realizacji umowy na dzień bilansowy. Zgodnie z Ustawą o rachunkowości stopień zaawansowania usługi mierzy się różnymi metodami[1]:

1. Udziałem kosztów poniesionych od dnia zawarcia umowy do dnia ustalenia przychodu, w całkowitych kosztach wykonania usługi (jest to metoda podstawowa).

[1] Ustawa o rachunkowości, art. 34a, ust. 2.

2. Liczbą przepracowanych godzin bezpośrednich przy wykonaniu usługi.
3. Na podstawie obmiaru wykonanych prac.
4. Innymi metodami, jeżeli tylko odzwierciedlają one w sposób wiarygodny stopień zaawansowania prac.

W praktyce wykorzystuje się dwie metody pomiaru stopnia realizacji kontraktu długoterminowego: **metodę od strony wsadu** oraz **metodę od strony efektów.**

W przypadku pomiaru od strony wsadu stopień zaawansowania realizacji kontraktu mierzy się za pomocą wielkości charakteryzujących „wsad" – poniesionych kosztów wytworzenia, zużytych materiałów czy też zużytych roboczogodzin. Porównuje się je z roboczogodzinami, kosztami i materiałami niezbędnymi do wykonania całej umowy.

W przypadku ustalania stopnia zaawansowania usługi „od strony efektów" koszty osiągnięcia przychodu stanowią wielkość wtórną (pochodną) dostosowaną przy uwzględnieniu przewidywanej rentowności umowy do wielkości przychodu. Postępuje się więc odwrotnie niż w przypadku pomiaru „od strony wsadu" (Gierusz, 2006).

Większość regulacji dopuszcza stosowanie metody stopnia zaawansowania dopiero po spełnieniu określonych warunków. Według MSR 11 podstawowym wymogiem jest możliwość wiarygodnego szacunku wyniku kontraktu. Ustawa o rachunkowości ogranicza się do wymogu wiarygodnego pomiaru zakresu wykonanych robót.

Jeśli jednostka zdecyduje się na ustalanie stopnia zaawansowania robót, to musi zapisać w dokumentacji opisującej przyjęte zasady (politykę) rachunkowości, jaką metodę będzie wykorzystywać.

W przypadku gdy udział przychodów z niezakończonych usług budowlanych objętych długotrwałymi umowami na dzień bilansowy nie jest istotny w odniesieniu do całości przychodów operacyjnych okresu sprawozdawczego, jednostka może odstąpić od takiej wyceny. Pisemną decyzję w tej sprawie powinien podjąć kierownik jednostki. Poziom istotności jednostka powinna określić i zapisać w swojej dokumentacji opisującej przyjęte zasady rachunkowości.

Kolejną metodą ustalania wyniku finansowego z kontraktu długoterminowego jest **metoda zysku zerowego**, która pozwala na ograniczenie wykazanych przychodów do wysokości poniesionych kosztów. Ma ona szczególne zastosowanie w sytuacjach, gdy niemożliwe jest wykorzystanie metody stopnia zaawansowania prac. Przychody uznaje się w tej metodzie tylko do wysokości poniesionych kosztów możliwych do zafakturowania w przyszłości. Ewentualny zysk ujawnia się w całości dopiero po zakończeniu prac. Ostrożność w wycenie przy zastosowaniu tej metody jest zasadą najsilniej przestrzeganą, dlatego też mniejsze znaczenie ma tu zasada memoriału i współmierności. Metoda ta najczęściej stosowana jest w odniesieniu do umów o dużym stopniu ryzyka poniesienia strat lub niewypłacalności (Gierusz, 2006).

3. Kontrakty długoterminowe w ujęciu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości oraz polskiego prawa bilansowego i podatkowego

Pojęcie kontraktów długoterminowych nie zostało jednoznacznie określone ani w polskim prawie bilansowym, ani też w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości. Istnieje kilka warunków, jakie umowa musi spełniać, aby mogła być zaliczona do grupy kontraktów długoterminowych. Okres jej realizacji musi być dłuższy od jednego okresu sprawozdawczego. Dla kontraktów stosowanych w polskim prawie bilansowym przyjmuje się okres dłuższy niż sześć miesięcy. Kolejną cechą tego typu umów jest trudność w oszacowaniu ceny kontraktu, co ma bezpośredni związek z tym, że warunki w niej pierwotnie zawarte mogą ulec zmianie w trakcie realizacji. Przedmiotem umowy są przeważnie usługi o charakterze niepowtarzalnym, podejmowane na indywidualne zamówienie. Przykładem takich kontraktów są: usługi budowlane, usługi projektowe, produkcja programów komputerowych czy usługi w zakresie szkolnictwa. W przypadku usług długoterminowych nie ma przychodów udokumentowanych fakturami sprzedaży. Wyjątek stanowi sprzedaż etapów prac. Tymczasem określenie przychodów i kosztów z wykonania usługi niezakończonej jest niezbędne do ustalenia bilansu zamknięcia. W dalszej kolejności oblicza się wynik

finansowy oraz podatek dochodowy odroczony. W związku z tym przychody ustala się szacunkowo – zgodnie z zasadą współmierności kosztów i przychodów (Turzyński, 2001).

Krajowy Standard Rachunkowości 3 i Międzynarodowy Standard Rachunkowości 11 wyróżniają kontrakty długoterminowe w cenach stałych oraz w cenach koszt plus. **Kontrakt w cenach stałych** to umowa, za której wykonanie przysługuje ryczałtowe wynagrodzenie lub stawka za ustaloną jednostkę. Charakteryzuje ją nieokreślony koszt wytworzenia usługi. W kontraktach koszt plus wynagrodzenie za usługę określone jest jako zwrot kosztów powiększonych o stałą opłatę lub procentowy narzut.

Według Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych art. 12, ust. 3 (updop) przychodami podatkowymi będą zarówno przychody należne, jak i otrzymane, wynikające z faktycznie wykonanych prac, niezależnie od przyjętej w sprawozdawczości bilansowej metody oceny stopnia zaawansowania.

Koszty przewyższające rzeczywiste koszty wykonania usługi budowlanej nie będą stanowiły kosztów uzyskania przychodu w rachunku podatkowym, ponieważ według art. 15 ust. 4 updop za koszty uzyskania przychodów uznawane są jedynie koszty bezpośrednio związane z uzyskaniem przychodu podatkowego.

W celu jasnej i przejrzystej prezentacji skutków realizacji niezakończonych umów budowlanych KSR 3 wprowadził zmiany we wzorze sprawozdania finansowego. Jeżeli przychody szacowane według zasad KSR 3 są większe od należności zafakturowanych lub koszty szacowane według zasad KSR 3 są mniejsze od kosztów rzeczywiście poniesionych, to różnica prezentowana jest w bilansie jako „Aktywa z tytułu niezakończonych umów budowlanych". Jeżeli natomiast przychody szacowane według zasad KSR 3 są mniejsze od należności zafakturowanych lub koszty szacowane według KSR 3 są większe od kosztów rzeczywiście poniesionych, to różnica prezentowana jest w bilansie jako „Rozliczenia międzyokresowe niezakończonych umów budowlanych".

W Rachunku Zysków i Strat KSR 3 nie wprowadził żadnych zmian, podkreślając jednocześnie, że wykazywane tu przychody i koszty z szacowania usług długoterminowych ustalane są w wartościach szacowanych.

Miejscem służącym do przekazania odbiorcom sprawozdania finansowego precyzyjnych reguł dotyczących szczególnych zasad ustalania przychodów i kosztów z niezakończonych usług budowlanych jest Informacja Dodatkowa. Niestety brakuje właściwych wzorców zakresu ujawnień, które poprzez standaryzację przyczyniłyby się do przejrzystości i większej porównywalności sprawozdań finansowych. Efektem tego jest duża różnorodność zakresu zapisów w Informacji Dodatkowej objaśniających zasady wyceny kontraktów długoterminowych niezakończonych na dzień bilansowy. KSR 3 zaleca prezentację w Informacji Dodatkowej wartości łącznej dla wszystkich realizowanych przez firmę umów budowlanych, jedynie z podziałem na „Umowy niezakończone" oraz „Umowy niezakończone, których przychody zostały ustalone metodą zysku zerowego". Prezentowanie danych finansowych o realizowanych umowach o usługi budowlane w sposób łączny może być niewystarczający dla odbiorców sprawozdania finansowego (Kalinowski, 2006).

Szczegółowe informacje o strukturze przychodów są istotne, na przykład dla właścicieli, aby nie przeznaczyli całości zysku zrealizowanego na kontraktach długoterminowych, na dywidendy w przypadku, gdy wynika on tylko z oszacowania, a nie wiąże się z wpływami pieniężnymi, ponieważ może to zagrozić płynności finansowej i wypłacalności tych podmiotów gospodarczych.

4. Wyniki badań

Firma budowlana „X" prowadziła realizację kontraktu, którego wykonanie obejmowało budowę jedenastu domków jednorodzinnych w zabudowie wolnostojącej i szeregowej w Olsztynie, o wartości 560 747,66 zł netto, za każdy. Powierzchnia użytkowa realizowanych budynków mieści się w granicach od 120 m² do 220 m². Powierzchnie działek, na której prowadzone są budowy, mieszczą się w granicach od 218 m² do 478 m². Domy przekazywane są odbiorcom w stanie surowym zamkniętym, z doprowadzeniem wody, kanalizacji sanitarnej, prądu i gazu do wnętrza budynku lub w stanie „developerskim", czyli z dodatkowym wykonaniem tynków, posadzek, ścianek działowych oraz rozprowadzeniem instalacji wewnętrznych.

Umowa realizowana była od października 2010 roku z okresem wykonania do końca 2011 roku. Wpływ stosowanych metod wyceny kontraktów budowlanych na wynik finansowy przeanalizowano na dzień 31.12.2010 r. Planowana rentowność tej inwestycji została oszacowana na poziomie 27,74%. Łączny planowany przychód z analizowanej umowy był na poziomie 6 168 224,26 zł. Planowany całkowity koszt wytworzenia kształtował się na poziomie 4 457 158,85 zł. Rzeczywiste koszty wytworzenia na dzień 31.12.2010 r. wyniosły 289 432,26 zł.

W celu ustalenia przychodów i kosztów najpierw wyznaczono stopień zaawansowania prac na dzień 31.12.2010 roku. Obliczeń tych dokonano według zasady kosztowej, czyli według pomiaru od strony wsadu, korzystając z następującego wzoru:

$$Wz = (Kp \times 100\%) : Kc,$$

gdzie:

Wz – wskaźnik zaawansowania usługi budowlanej wyrażonej w procentach,
Kp – koszt rzeczywisty robót budowlanych,
Kc – koszt całkowity usługi,
Wz = (289 432,26 zł × 100%) : 4 457 158,85 zł,
Wz = 6,49%.

Dokonując pomiaru stopnia zaawansowania prac od strony efektów, skorzystano ze wzoru:

$$Wz = (Kp \times 100\%) : PC,$$

gdzie:

Wz – wskaźnik zaawansowania usługi budowlanej wyrażonej w procentach,
Kp – koszt rzeczywisty robót budowlanych,
Pc – przychód całkowity w cenach sprzedaży netto określony w umowie o usługę budowlaną,
Wz = (289 432,26 zł × 100%) : 6 168 224,26 zł,
Wz = 4,69%.

W tabeli 1 zaprezentowano przychody, koszty oraz uzyskane wyniki finansowe osiągnięte w trakcie realizacji analizowanej umowy budowlanej na dzień 31.12.2010 roku, w zależności od wykorzystanej metody ich wyceny.

Tabela 1. Wynik finansowy osiągnięty przez firmę budowlaną „X" na dzień 31.12.2010 r. w zależności od wykorzystanej metody wyceny kontraktów długoterminowych w zł

Wyszczególnienie	Metoda stopnia zaawansowania od strony wsadu	Metoda stopnia zaawansowania od strony efektów	Metoda zysku zerowego
Przychody	400 317,75	289 289,72	289 432,26
Koszty	289 432,26	209 040,75	289 432,26
Wynik finansowy	110 885,49	80 248,97	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie wewnętrznych materiałów Przedsiębiorstwa „X".

Firma osiągnęła najwyższy przychód z realizacji analizowanej umowy przy wykorzystaniu metody pomiaru robót od strony wsadu. Poziom przychodów ustalony przy wykorzystaniu dwóch pozostałych metod jest na zbliżonym poziomie. Biorąc pod uwagę koszty, przy zastosowaniu metody stopnia zaawansowania od strony wsadu i metody zysku zerowego, ich poziom jest taki sam. Metoda pomiaru od strony efektów pozwala na wykazanie kosztów na znacznie niższym poziomie.

Porównanie wyników finansowych Przedsiębiorstwa „X" wykazanych na 31.12.2010 roku, ustalonych według analizowanych metod, jednoznacznie wskazuje, że przy wykorzystaniu metody od strony wsadu wynik finansowy jest znacznie wyższy od wyniku finansowego ustalonego metodą od strony efektów. Różnica ta wynosi 30 636,52 zł, co stanowi aż prawie 28%. Przy wykorzystaniu metody zysku zerowego przychody uznaje się tylko do wysokości poniesionych kosztów możliwych do zafakturowania. Ewentualny zysk ujawnia się w całości dopiero po zakończeniu prac, dlatego też metoda ta nie będzie miała wpływu na kształtowanie wyniku finansowego firmy.

Przeprowadzona symulacja pokazuje, że w zależności od doboru metody wyceny kontraktów długoterminowych przedsiębiorstwo może wpływać na poziom wyniku finansowego. Warto zaznaczyć, że wykazywanie wyższego wyniku finansowego wskazuje na lepszą kondycję finansową firmy, co może zachęcić inwestorów do inwestowania, może służyć do kreowania pozytywnego wizerunku firmy. Z drugiej jednak strony brak właściwych wzorców dotyczących szczegółowych informacji na temat wyceny umów długoterminowych w sprawozdaniach finansowych może być źródłem nieprawidłowych informacji dla odbiorców tych sprawozdań. Należy pamiętać, że oszacowane przychody nie mogą być traktowane jak przychody zrealizowane.

Podsumowanie

Przepisy pozwalają firmom na decydowanie o tym, którą z metod wyceny kontraktów długoterminowych zastosują w swojej firmie. Mają one do wyboru: metodę wyceny od strony wsadu, metodę wyceny od strony efektów oraz metodę zysku zerowego.

Przeprowadzone wyliczenia jednoznacznie wykazały, że dobór metody wyceny kontraktów długoterminowych przez firmę stanowi istotny instrument kształtujący wynik finansowy firmy. W zależności od wyboru metody wyceny wykazany zysk w trakcie realizacji umowy budowlanej może się znacznie różnić. W analizowanej firmie budowlanej różnica ta wyniosła prawie 28%. W zależności od celu firmy wykazanie wyższego wyniku finansowego wpływa na podwyższenie pozytywnego wizerunku firmy, jednocześnie może stanowić zagrożenie dotyczące nieprawidłowego odczytania pochodzenia przychodów. Wynika to z faktu braku ujednoliconych wzorców prezentowania w Informacjach Dodatkowych przejrzystych informacji dotyczących ustalania kosztów i przychodów z niezakończonych umów długoterminowych.

Złożona tematyka kontraktów długoterminowych rodzi szereg problemów w zakresie ich prawidłowego i wiarygodnego rozliczania. Szczegółowe uregulowania zawarte zarówno w MSR 11 oraz w polskim prawie bilansowym w dość dużym stopniu pozwalają na rzetelne i jasne przed-

stawienie sytuacji finansowej i majątkowej podmiotu, pozwalają też na kształtowanie wyniku finansowego poprzez wybór metody szacowania umów budowlanych.

Literatura

Gierusz J. (2006), *Koszty i przychody w świetle nadrzędnych zasad rachunkowości (pojęcia, klasyfikacja, zakres ujawnień)*, ODDK, Gdańsk.

Kalinowski J. (2006), *Kompendium wiedzy o KSR nr 3 Niezakończone usługi budowlane – analizy, komentarze, przykłady*, Difin, Warszawa.

Krajowy Standard Rachunkowości nr 3 „Niezakończone usługi budowlane", DzU z 2009 r. Nr 16, poz. 88.

Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (2004), International Accounting Standards Committe Foundation, Londyn.

Rachunkowość w przedsiębiorstwie budowlanym. Kontrakty, planowanie, kontrola, pod red. I. Sobańskiej, (2006), Difin, Warszawa.

Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z 15 lutego 1992, DzU z 2000 r. Nr 54, poz. 654 z póź. zm.

Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku, DzU z 2002 r. Nr 76, poz. 694 z póź. zm.

Turzyński M. (2001), *Nowe regulacje prawne*, ABC, Warszawa.

Streszczenie

Głównym celem badań była analiza wpływu metod wyceny kontraktów długoterminowych na wynik finansowy firmy budowlanej. Analizie poddano trzy metody wyceny kontraktów długoterminowych: metodę stopnia zaawansowania od strony wsadu, metodę stopnia zaawansowania od strony efektów oraz metodę zysku zerowego. Przeprowadzone wyliczenia potwierdziły, że dobór metody wyceny kontraktów długoterminowych stanowi istotny instrument kształtujący wynik finansowy firmy. W zależności od wyboru metody wyceny wykazany zysk w trakcie realizacji umowy budowlanej może się znacznie różnić, nawet o 28%. Wykazanie wyższego wyniku finansowego może wpływać na kształtowanie wizerunku firmy, jednocześnie może stanowić zagrożenie dotyczące nieprawidłowego odczytania pochodzenia przychodów.

Słowa klucze: metody wyceny kontraktów długoterminowych, metoda stopnia zaawansowania od strony wsadu, metoda stopnia zaawansowania od strony efektów, metoda zysku zerowego.

Methods of pricing of period contracts as instrument forming result financial of building firm

Summary

Main purpose of research was analysis of influence of method of pricing of period contract on financial result of building firm. Three methods of pricing of period contracts subject analysis: method of degree of advancing from part contribution, method of degree of advancing from part of effect, and method of zero increment. Carry enumeration have confirmed, that selection of method of pricing of period contract presents important instrument forming result financial firm. Depending on choice of method of pricing, exerted (show) increment can differ in the course of realization of construction agreement considerably, about 28% even. Exerting of superior financial result can effect forming of picture of firm, threat can present simultaneously concerning incorrect reading origin income.

Keywords: methods of pricing of period contracts, method of degree of advancing from part contribution, method of degree of advancing from part of effect, method of zero increment.

Jolanta Chluska*

Wpływ zmiany przepisów prawnych na obraz samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej w sprawozdaniu finansowym

Wprowadzenie

Samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej (spzoz) są podmiotami gospodarującymi, prowadzącymi rachunkowość na podstawie ustawy o rachunkowości z uwzględnieniem przepisów szczegółowych dotyczących ich formy organizacyjno-prawnej oraz działalności leczniczej. Każdy podmiot, prowadząc rachunkowość, musi uwzględniać w polityce rachunkowości zmieniające się przepisy prawa. Odbiorca sprawozdania finansowego traktując je jako źródło informacji na potrzeby podejmowania decyzji, oczekuje, że obraz jednostki na podstawie danych sprawozdawczych będzie spełniał zasadę prawdziwego i wiernego obrazu, w tym zasady szczegółowe – zasadę ciągłości i porównywalności. Celem artykułu jest identyfikacja wpływu zmian przepisów prawa na politykę rachunkowości a w efekcie na obraz spzoz w sprawozdaniu finansowym. Jako metody badawcze w artykule przyjęto analizę przepisów prawa i literatury przedmiotu oraz studium przypadku.

* Dr hab. Jolanta Chluska, Politechnika Częstochowska, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów, Bankowości i Rachunkowości Zarządczej, prof nadzw., j.chluska@wp.pl.

1. Spzoz jako podmiot rachunkowości

Na rynku usług leczniczych spzoz funkcjonują jako samodzielne jednostki od 1991 roku, kiedy to uchwalono ustawę o zakładach opieki zdrowotnej. Dopiero jednak powstanie kas chorych, czyli zmiana płatnika oraz system kontraktowania świadczeń zdrowotnych w latach 1997–1999 zaowocowało powstaniem samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej jako podmiotów nie tylko samodzielnych, ale i samofinansujących się. Ta forma organizacyjno-prawna jest dziś podstawową formą osoby prawnej w opiece zdrowotnej w Polsce. Od początku swego funkcjonowania spzoz borykały się z niespójnymi regulacjami prawnymi i orzecznictwem sądów w spornych kwestiach (przykładowo: czy działalność spzoz to działalność gospodarcza?). Zasadniczy wpływ na tworzoną w zakładach politykę rachunkowości ma Ustawa o rachunkowości i Ustawa o zakładach opieki zdrowotnej – obecnie ustawa z dnia 15.04.2011 roku o działalności leczniczej. Politykę rachunkowości spzoz ustala kierownik jednostki i opisuje w dokumentacji przyjętych zasad rachunkowości. W przypadku zmian zakładowej polityki rachunkowości, zgodnie z art. 8 ustawy o rachunkowości, należy w informacji dodatkowej określić wpływ tych zmian na sprawozdania finansowe wymagane innymi przepisami prawa, jeżeli zostały one sporządzone za okres, w którym powyższe rozwiązania uległy zmianie. Ponadto, w sprawozdaniu finansowym zakładu za rok obrotowy, w którym zmiany te nastąpiły, należy:

a) podać przyczyny zmian,
b) określić liczbowy ich wpływ na wartość wyniku finansowego,
c) zapewnić porównywalność danych obecnego i poprzedniego roku obrotowego.

Samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej w okresie ostatnich lat realizowały szereg procesów sanacyjnych wynikających z decyzji kierownictwa zakładu lub z ustawy z dnia 15 kwietnia 2005 roku o pomocy publicznej i restrukturyzacji publicznych zakładów opieki zdrowotnej. Odbiorcami informacji sprawozdawczych, zainteresowanymi kondycją finansową i majątkową spzoz są m.in. jednostki samorządu terytorialnego jako organy założycielskie oraz decydenci szczebla centralnego planujący

i przeprowadzający zmiany systemowe sektora zdrowia. Oceniając spzoz z perspektywy kilku lat, należy mieć na uwadze fakt, że zmieniające się środowisko funkcjonowania podmiotu, w tym przepisy prawa, mogą w znacznym stopniu wpływać na aktywa, pasywa, koszty i przychody zakładu. Do najważniejszych obszarów polityki rachunkowości które odzwierciedlały zmiany przepisów prawnych funkcjonowania spzoz należą:

1) środki trwałe,
2) fundusze,
3) wynik finansowy,
4) wyniki lat ubiegłych,
5) pozostałe koszty i przychody operacyjne, zyski i straty nadzwyczajne.

Analiza trendów rozwojowych zakładu zakłócona jest nie tylko przez zmieniające się otoczenie prawne, ale także problemy ze stosowaniem przepisów prawnych w praktyce.

2. Zmiany polityki rachunkowości a procesy decyzyjne w spzoz

Środki trwałe w zakładach opieki zdrowotnej obejmują budynki, budowle, urządzenia i sprzęt medyczny oraz inne składniki majątkowe o okresie użytkowania dłuższym niż rok, kompletne, zdatne do użytku i przeznaczone na potrzeby jednostki. Zakłady opieki zdrowotnej w chwili przekształceń w jednostki samodzielne i samofinansujące się przejmowały majątek na podstawie uchwały organów założycielskich. Uchwały regulowały przenoszenie praw własności w różny sposób. Jedne stanowiły o wyposażaniu spzoz w mienie ruchome, inne, że przydziela się jednostkom nieruchomości, kolejne zaś nadawały obie grupy mienia. W praktyce zakłady wykorzystywały w działalności zarówno mienie ruchome, jak i nieruchome, choć w bilansie, szczególnie nieruchomości, wykazywano lub nie, a wyjaśnienia i komentarze prawa bilansowego w tym zakresie nie były jednoznaczne. Spowodowane to było przede wszystkim niejednoznacznością definicji środków trwałych w prawie bilansowym. Definicje środków trwałych w kolejnych wersjach ustawy o rachunkowości zawiera tabela 1.

Tabela 1. Definicje środków trwałych w świetle prawa bilansowego

Ustawa o rachunkowości w brzmieniu w okresie 1994–2001	Ustawa o rachunkowości w brzmieniu w okresie 2002–nadal
Środki trwałe – to stanowiące własność lub współwłasność jednostki nieruchomości (grunty, budynki, w tym także będące odrębną własnością lokale, budowle i inwestycje w obcych obiektach), maszyny, urządzenia, środki transportu oraz inne kompletne i zdatne do użytku w momencie przyjęcia do używania przedmioty, a także inwentarz żywy o przewidywanym okresie używania dłuższym niż rok, przeznaczone na własne potrzeby jednostki lub do oddania w używanie na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub innej umowy o podobnym charakterze. Do środków trwałych jednostki zalicza się również obce środki trwałe, używane przez nią na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub innej umowy o podobnym charakterze, jeżeli z innych przepisów wynika prawo dokonywania od nich odpisów amortyzacyjnych (umorzeniowych) przez korzystającą z nich jednostkę	Środki trwałe – to rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, kompletne, zdatne do użytku i przeznaczone na potrzeby jednostki. Zalicza się do nich w szczególności: a) nieruchomości – w tym grunty, prawo użytkowania wieczystego gruntu, budowle i budynki, a także będące odrębną własnością lokale, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego oraz spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego, b) maszyny, urządzenia, środki transportu i inne rzeczy, c) ulepszenia w obcych środkach trwałych, d) inwentarz żywy. Środki trwałe oddane do używania na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub leasingu zalicza się do aktywów trwałych jednej ze stron umowy, zgodnie z warunkami określonymi w ust. 4

Źródło: Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (DzU z 1994 Nr 121, poz. 591 z późn. zm.).

Wiele problemów z kwalifikacją składników majątkowych do środków trwałych wzbudzały w okresie 1994–2001 przepisy pozwalające zaliczyć do środków trwałych obce środki trwałe, używane przez jednostki na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub innej umowy o podobnym charakterze, których prawo amortyzacji przez użytkujące je jednostki wynikało z innych przepisów (zwłaszcza w przypadku zmian tych przepisów). Pozytywnie należy więc ocenić fakt, że według ustawy o rachunkowości od 2002 roku, o kwalifikowaniu do aktywów bilansu decydują przepisy prawa bilansowego. Zmianie uległa też wartość amortyzacji środków trwałych zakładów

na skutek wprowadzenia znaczących kwot aktywów trwałych do bilansu zakładów. Porównując bilanse spzoz za opisany okres, można odczytać różne wartości środków trwałych zakładu spowodowane dostosowaniem polityki rachunkowości spzoz do zmienionego prawa bilansowego.

Niezakłócone funkcjonowanie spzoz i jego rozwój zapewnia fundusz własny. Pełni on rolę:

1) założycielską – wkład kapitałowy stanowi podstawę funkcjonowania jednostki,
2) finansową – kapitał własny jest bezzwrotnym, bezterminowym, źródłem finansowania majątku,
3) gwarancyjną – jest potencjalnym źródłem pokrycia strat,
4) wyrównawczą – daje możliwość bieżącego kompensowania strat,
5) pomiarową – jest podstawą do podziału wygospodarowanego zysku,
6) reprezentacyjną – poziom, struktura i udział kapitału własnego w sumie bilansowej są świadectwem stabilności finansowej firmy (Waśniewski, 1997, s. 292).

Podmioty gospodarcze prezentują swoje fundusze w układzie przewidzianym w przepisach prawa bilansowego. W skład funduszu własnego spzoz wchodzi:

a) fundusz założycielski,
b) fundusz zakładu,
c) fundusz z aktualizacji wyceny,
d) zysk/strata lat ubiegłych,
e) zysk/strata netto.

Fundusz założycielski zakładu stanowi wartość wydzielonej samodzielnemu publicznemu zakładowi opieki zdrowotnej części mienia Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego. Fundusz zakładu jest funduszem samofinansowania i stanowi wartość majątku samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej po odliczeniu funduszu założycielskiego. Jak podkreśla Wiktor Gabrusewicz (2011, s. 641), fundusze samofinansowania są istotnym źródłem rozwoju jednostki, stanowią ubezpieczenie jednostki na skutek niekorzystnych uwarunkowań zewnętrznych.

Charakterystykę zmian funduszu założycielskiego i funduszu zakładu wynikającą z ustawy o zakładach opieki zdrowotnej i ustawy o działalności leczniczej prezentuje tabela 2.

Tabela 2. Zmiany zasad tworzenia funduszu założycielskiego i funduszu zakładu spzoz

Ustawa o zakładach opieki zdrowotnej w okresie 1998–2006	Ustawa o zakładach opieki zdrowotnej w okresie 2007–2011	Ustawa o działalności leczniczej od 2011 r.
Art. 57. Fundusz założycielski samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej zwiększają, przekazane z budżetu państwa, dotacje na inwestycje i zakup wysoko specjalistycznego sprzętu i aparatury, dotacje z budżetów jednostek samorządu terytorialnego na cele rozwojowe zakładu oraz dary mające charakter majątku trwałego lub przeznaczone na cele rozwojowe	**Art. 57.** Fundusz założycielski samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej zwiększają, przekazane z budżetu państwa, dotacje na remonty, inwestycje, w tym zakup aparatury i sprzętu medycznego, dotacje z budżetów jednostek samorządu terytorialnego na cele rozwojowe zakładu oraz dary mające charakter aktywów trwałych lub przeznaczone na cele rozwojowe	Brak uregulowania
Art. 58. 1. Fundusz zakładu samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej zwiększa się o: 1) zyski bilansowe, 2) amortyzację majątku trwałego, 3) dotacje budżetowe, 4) kwoty zwiększenia wartości majątku trwałego, będącego skutkiem ustawowego przeszacowania tego majątku, 5) środki z innych źródeł. 2. Fundusz zakładu samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej zmniejsza się o:	**Art. 58.** 1. Fundusz zakładu samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej zwiększa się o: 1) zysk netto, 2) kwoty zwiększenia wartości aktywów trwałych, będącego skutkiem ustawowego przeszacowania tych aktywów. 2. Fundusz zakładu samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej zmniejsza się o: 1) stratę netto, 2) kwoty zmniejszenia wartości aktywów trwałych, będącego	**Art. 57.** 1. Fundusz zakładu samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej zwiększa się o: 1) zysk netto, 2) kwoty zwiększenia wartości aktywów trwałych, będącego skutkiem ustawowego przeszacowania tych aktywów, 3) kwoty środków pieniężnych przekazane na pokrycie ujemnego wyniku finansowego,

Tabela 2. Zmiany zasad... (cd.)

Ustawa o zakładach opieki zdrowotnej w okresie 1998–2006	Ustawa o zakładach opieki zdrowotnej w okresie 2007–2011	Ustawa o działalności leczniczej od 2011 r.
1) straty bilansowe, 2) umorzenie majątku trwałego, 3) kwoty zmniejszenia wartości majątku trwałego, będącego skutkiem ustawowego przeszacowania tego majątku	skutkiem ustawowego przeszacowania tych aktywów	o którym mowa w art. 59 ust. 2. 2. Fundusz zakładu samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej zmniejsza się o: 1) stratę netto, 2) kwoty zmniejszenia wartości aktywów trwałych, będącego skutkiem ustawowego przeszacowania tych aktywów

Źródło: Ustawa z dnia 30 sierpnia 1991 r. o zakładach opieki zdrowotnej (DzU Nr 91, poz. 408 z późn. zm.), Ustawa z dnia 15.04.2011 r. o działalności leczniczej (DzU. z 2011 r. Nr 112, poz. 654 z późn. zm.).

Fundusz z aktualizacji wyceny odzwierciedla zdarzenia gospodarcze dotyczące aktualizacji wartości środków trwałych. Ostatnie urzędowe przeszacowanie środków trwałych nastąpiło w 1995 roku. W tym okresie art. 58 ustawy o zakładach opieki zdrowotnej nie zawierał jeszcze sugestii rozliczania z funduszem zakładu kwot zwiększenia i zmniejszenia wartości majątku trwałego, stąd zakłady opieki zdrowotnej tworzyły, celem rozliczenia przeszacowania, fundusz z aktualizacji wyceny.

Zasadnicze zmiany definicji funduszy spzoz, skutkujące istotnymi zmianami polityki rachunkowości w tym obszarze zachodziły od 2007 roku oraz w roku 2011. W 2006 roku opublikowano dwie znaczące nowelizacje ustawy o zakładach opieki zdrowotnej nawiązujące do kształtowania się funduszy szpitala.

Porównując tytuły zwiększeń i zmniejszeń funduszu założycielskiego i funduszu zakładu przed i po nowelizacji ustawy o zoz w 2006 roku (wejście w życie od 2007 r.), daje się zauważyć zmiana filozofii finansowania

szpitali. Zasadniczym, odmiennym podejściem było zwiększenie funduszu założycielskiego o dotacje na remonty oraz zakup aparatury i sprzętu medycznego nie tylko, jak w poprzednim stanie prawnym, o charakterze wysoko specjalistycznym. W praktyce rachunkowości szpitali tego okresu dotacje na remonty odnoszone były na fundusz zakładu.

Podkreślenia wymaga również fakt, że nowelizacja ustawy o zoz z dnia 14 maja 2004 roku uściśliła zakres przekazywanych zakładom opieki zdrowotnej dotacji, wprowadzając pozycje remontów i inwestycji, w tym zakup aparatury i sprzętu medycznego. W czasie działalności szpitali jako spzoz, mimo braku umocowania prawnego, dotacje takie były im udzielane przez organy założycielskie.

Z dosłownego brzmienia znowelizowanej w 2007 roku ustawy o zakładach opieki zdrowotnej, z jej art. 57 i 58 wynikało, że na fundusz założycielski powinny być odnoszone jedynie dotacje na remonty z budżetu państwa. Powszechne w praktyce dotacje na remonty i bieżące utrzymanie bazy materialnej otrzymywane od jednostek samorządu terytorialnego stanowiły przychód szpitala. Zmiany przepisów prawa w zakresie zmian funduszy spzoz spowodowały, że wynik finansowy szpitala uległ podwyższeniu kosztem funduszu zakładu. Przesunięcie dotacji z funduszu zakładu do wyniku finansowego podwyższyło ten wynik i poprawiło wartość wskaźników analitycznych opartych na wyniku finansowym.

Z dniem 1 stycznia 2010 roku środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej nie stanowią dotacji w myśl ustawy o finansach publicznych (uofp). Wydatki z budżetu środków europejskich realizowane są w formie tzw. płatności (uofp, art. 184–186). Środki przeznaczone na współfinansowanie (krajowe) realizacji programów finansowanych z udziałem środków europejskich przekazywane są w formie dotacji celowych. Z tego względu jedynie środki przekazywane w formie dotacji celowych mogły w tym okresie zostać zakwalifikowane jako zwiększające fundusz założycielski (Ewidencja księgowa środków unijnych spzoz, (2011)). Przed zmianą przepisów ustawy o finansach publicznych środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej na realizację programów, projektów i zadań, w tym również środki przeznaczone na ich współfinansowanie przekazywane były jednostkom sektora finansów publicznych w formie dotacji. W myśl

nowych rozwiązań prawnych, od 2010 r., część środków otrzymana na finansowanie projektów z EFRR powinna być ujęta jako rozliczenia międzyokresowe przychodów, natomiast część dofinansowania stanowiącą wartość środków krajowych należało odnieść na fundusz założycielski, jeśli spełniała warunki art. 57 ustawy o zoz.

Publikacja ustawy o działalności leczniczej w 2011 roku zmieniająca przepisy prawa w zakresie funduszy spzoz rozwiązała problem rozliczania dotacji w zakładach jako zwiększenia funduszy własnych. Uchylenie zapisu dotyczącego zmian funduszu założycielskiego spzoz przybliżyło rozwiązania rachunkowości zakładów opieki zdrowotnej i innych jednostek dotyczące ujmowania dofinansowania do aktywów trwałych. Zastosowanie znajdzie tu art. 41 ustawy o rachunkowości, sugerujący ujmowanie w księgach rachunkowych i sprawozdawczości obcych źródeł finansowania środków trwałych w korespondencji z rozliczeniami międzyokresowymi przychodów z równoczesnym stopniowym rozliczaniem tych kwot, proporcjonalnie do amortyzacji, na pozostałe przychody operacyjne. Powstaje jednocześnie dylemat, jeśli środki z Unii Europejskiej nie stanowią dotacji, to gdzie wykazać szczegółowo kwoty z rozliczenia rozliczeń międzyokresowych przychodów w rachunku zysków i strat – czy w pozycji „Dotacje", czy w pozycji „Inne". W porównaniu do poprzednich przepisów, nowe rozwiązanie wpłynie na podwyższenie wyniku finansowego spzoz.

Odbiorca sprawozdania finansowego spzoz, porównując sprawozdania finansowe spzoz w okresie ostatnich trzech lat, powinien wziąć pod uwagę sposoby rozliczeń dotacji i innych zewnętrznych źródeł finansowania środków trwałych:

a) do 2010 roku dotacje (w tym środki z Unii Europejskiej) – rozliczano z funduszem założycielskim (bez wykazywania w rachunku zysków i strat),
b) w okresie 2010–2011 dotacje rozliczano z funduszem założycielskim, środki z Unii Europejskiej rozliczano z rozliczeniami międzyokresowymi przychodów (częściowo ujmowano w rachunku zysków i strat w pozostałych przychodach operacyjnych),
c) od 2011 roku dotacje i środki z Unii Europejskiej rozliczane są jako rozliczenia międzyokresowe przychodów z równoczesnym wykaza-

niem w rachunku zysków i stratw pozostałych przychodach operacyjnych.

Jak pokazują powyższe przykłady, zmieniona zakładowa polityka rachunkowości spzoz skutkowała zmianą obrazu jednostki w sprawozdawczości. Szczególnie daje się to zaobserwować w bilansie w zakresie aktywów trwałych oraz w pasywach w funduszu własnym oraz w rachunku zysków i strat w obszarze przychodów.

Od 2005 roku spzoz realizowały postanowienia Ustawy z dnia 15 kwietnia 2005 roku o pomocy publicznej i restrukturyzacji publicznych zakładów opieki zdrowotnej. Zostały nią objęte publiczne zakłady opieki zdrowotnej prowadzone w formie samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej oraz jednostki badawczo-rozwojowe, które zatrudniały na dzień 1 stycznia 2001 roku powyżej 50 osób. Restrukturyzacji podlegały zobowiązania zakładów powstałe w latach 1999–2004, takie jak:

a) zobowiązania publicznoprawne,
b) zobowiązania cywilnoprawne,
c) roszczenia pracownicze wynikające z ustawy o negocjacyjnym systemie kształtowania przyrostu przeciętnych wynagrodzeń (zwanej powszechnie ustawą „203").

Ustawa przewidywała umorzenie zobowiązań, obejmujących kwotę główną oraz odsetki, z tytułu podatków wobec budżetu państwa, składek ubezpieczeń społecznych (za wyjątkiem składek na ubezpieczenie emerytalne) obciążających zakład, składek na Fundusz Pracy, opłaty PFRON, opłat za korzystanie ze środowiska i innych tytułów przewidzianych przepisami ustawy. Rozrachunki z tytułu składek na ubezpieczenie emerytalne, składek na ubezpieczenie społeczne w części płaconej przez ubezpieczonego oraz składek na ubezpieczenie zdrowotne (wraz z odsetkami za zwłokę) podlegały rozłożeniu na raty. W zakresie rozrachunków cywilnoprawnych zawierane były ugody restrukturyzacyjne z wierzycielami. Zastanawiano się, jak wykazać skutki restrukturyzacji w sprawozdaniu finansowym? W niektórych komentarzach sugerowano, że poprawne jest zaliczanie skutków restrukturyzacji finansowej do strat i zysków nadzwyczajnych, a więc postrzeganie ich jako efektu zdarzeń trudnych do przewidzenia, następujących poza działalnością operacyjną

jednostki i niezwiązanych z ogólnym ryzykiem prowadzenia działalności i wykazanie zgodnie z art. 50 ust. 1 ustawy w wyodrębnionej w rachunku zysków i strat pozycji „Straty i zyski nadzwyczajne z restrukturyzacji finansowej" (Żyznowski, 2005, s. 2.). Takie ujęcie, choć nietypowe, gwarantowało odbiorcom sprawozdania finansowego informacje o źródłach pochodzenia kosztów lub przychodów w znacznej części istotnie zmieniające wynik finansowy. Jako przykład skali wpływu skutków restrukturyzacji na wynik finansowy zakładu może służyć rachunek zysków i strat wybranego spzoz przedstawiony w tabeli 3.

Tabela 3. Wybrane dane rachunku zysków i strat szpitala X i Y za rok 2007, 2009

Pozycja rachunku zysków i strat	Szpital X 2007 r.	Szpital Y 2009 r.
L. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (I+J-K)	-10 776 158,87	-9 506 345,22
M. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (M.I.-M.II.)	10 361 120,70	6 419 391,44
I. Zyski nadzwyczajne	10 581 048,04	6 688 529,72
II. Straty nadzwyczajne	489 927,34	269 138,28
N. Zysk (strata) brutto (L+/-M)	-415 038,17	-3 086 953,78
O. Podatek dochodowy	–	–
P. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	–	–
R. Zysk (strata) netto (N-O-P)	-415 038,17	-3 086 953,78

Źródło: „Monitor Polski" B.

Ze względu na brak szczegółowego opisu w pozycji zysków i strat nadzwyczajnych ujęcia skutków restrukturyzacji odbiorca sprawozdania finansowego może się jedynie domyślać, z jakiego powodu tak bardzo poprawił się wynik finansowy netto zakładu w porównaniu do wyniku z działalności gospodarczej.

Podsumowanie

Zaprezentowane przykłady zmian przepisów prawnych wpływały na kształt zakładowej polityki rachunkowości zoz a równocześnie na spełnienie przez nie zasady porównywalności danych finansowych w sprawozdawczości.

Edward Nowak (2011, s. 332) definiuje porównywalność danych jako „zespół warunków, które powinny być spełnione w celu zapewnienia poprawności wniosków wyciąganych z analizy danych dotyczących kosztów, przychodów i wyników porównywanych w czasie (najczęściej w kolejnych jednostkach czasu ustalonego przedziału), w przestrzeni (między różnymi jednostkami gospodarczymi) lub w stosunku do wzorców (norm, standardów, planów)". Wyróżnia on porównywalność metodologiczną, czasową, podmiotową, przedmiotową i cenową. Jak przekonali się decydenci systemu opieki zdrowotnej, porównywalność informacji wynikających z rachunkowości oraz ze sprawozdań finansowych spzoz jest bardzo utrudniona nie tylko przez specyfikę działalności zakładów, ale także ze względu na zmienność otoczenia jednostek, w tym otoczenia prawnego.

Literatura

Gabrusewicz W. (red.) (2011), *Rachunkowość finansowa dla profesjonalistów*, SKwP, Warszawa.

Nowak E. (2011), *Rachunkowość. Kurs podstawowy*, PWE, Warszawa.

Ustawa z dnia 14 lipca 2006 r. o zmianie ustawy o zakładach opieki zdrowotnej oraz niektórych innych ustaw, DzU Nr 143, poz. 1032.

Ustawa z dnia 14 maja 2004 r. o zmianie ustawy o zakładach opieki zdrowotnej, DzU z 2006 r. Nr 75, poz. 518.

Ustawa z dnia 15 kwietnia 2005 r. o pomocy publicznej i restrukturyzacji publicznych zakładów opieki zdrowotnej, DzU Nr 78, poz. 684.

Ustawa z dnia 16 grudnia 1994 r. o negocjacyjnym systemie kształtowania przyrostu przeciętnych wynagrodzeń u przedsiębiorców oraz o zmianie niektórych ustaw, DzU z 1995 r. Nr 1, poz. 2 z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, DzU z 2009 r. Nr 152, poz. 1223 z późn. zm.

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, DzU z 2009 r. Nr 157, poz. 1240 z późn. zm.

Ustawa z dnia 30 sierpnia 1991 r. o zakładach opieki zdrowotnej, DzU Nr 91, poz. 408 z późn. zm.

Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej, DzU z 2011 r. Nr 112, poz. 654 z późn. zm.

Waśniewski T. (1997), *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, FRR w Polsce, Warszawa.

Żyznowski T. (2005), *Ujęcie skutków restrukturyzacji finansowej i pomocy publicznej dla SP ZOZ w księgach rachunkowych*, „Rachunkowość", nr 7.

Źródła internetowe

Ewidencja księgowa środków unijnych spzoz (2011), http://www.zdrowie.gov.pl/index.php?aktual_pois, dostęp: 18.02.2011.

Streszczenie

W okresie kilkunastu lat funkcjonowania samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej (spzoz) wielokrotnie zmieniały się przepisy w zakresie prawa bilansowego oraz ustawy o zakładach opieki zdrowotnej, co miało bezpośredni wpływ na politykę rachunkowości spzoz. Odbiorcy informacji płynących z rachunkowości zakładów oczekują informacji rzetelnych i prawidłowych, pozwalających porównać określone wartości aktywów, pasywów, kosztów, przychodów w czasie. Artykuł podsumowuje wpływ zmiany przepisów prawa na obraz spzoz w ich sprawozdaniach finansowych.

Słowa klucze: spzoz, sprawozdanie finansowe, polityka rachunkowości.

The influence of the legal changes on the image of spzoz in a financial statement
Summary

During the last few years of functioning of public healthcare units (spzoz), the legal articles concerning the balance sheet and the act of the healthcare units changed many times. It influenced directly the accounting policy of the spzoz. The receivers of information coming from the units' accounting expect reliable and correct information which enable them to compare values of the assets, liabilities, costs and revenues at the time. The article sums up the influence of the legal changes on the image of spzoz in their financial statements.

Keywords: independent public health care units, financial statement of spzoz.

RACHUNKOWOŚĆ
DYLEMATY PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
POD RED. SŁAWOMIRA SOJAKA, TORUŃ 2012

Małgorzata Cygańska*

Kierunki zmian rachunku kosztów w polskich szpitalach**

Wprowadzenie

System opieki zdrowotnej w Polsce stoi przed wyzwaniem zabezpieczenia odpowiedniej dostępności i jakości usług zdrowotnych społeczeństwa w obliczu ograniczonych zasobów ekonomicznych. Racjonalne ich wykorzystanie stanowi coraz większe znaczenie również w przypadku podmiotów leczniczych. W ostatnim czasie istotnie wzrosło zainteresowanie nie tylko na temat przekształceń własnościowych, związanych z restrukturyzacją zakładów opieki zdrowotnej, ale również na temat nowych technik zarządzania. Liczne bariery sprawnego funkcjonowania zakładów opieki zdrowotnej, a przede wszystkim warunki zawierania kontraktów z Narodowym Funduszem Zdrowia przyczyniają się do trudnej sytuacji ekonomicznej zakładów opieki zdrowotnej. Jednym ze sposobów poprawy kondycji finansowej szpitali jest bieżące monitorowanie poziomu ponoszonych przez nie kosztów. Sprzyja temu odpowiedni rachunek kosztów, rzetelnie i szczegółowo informujący o miejscu i strukturze ponoszonych nakładów na funkcjonowanie jednostki. Głównym celem niniejszego opracowania

* Dr Małgorzata Cygańska, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Rachunkowości, adiunkt, m.cyganska@uwm.edu.pl.

** Niniejsza publikacja jest wynikiem badań finansowanych ze środków na naukę w latach 2009–2012 jako projekt badawczy.

jest przedstawienie obowiązujących regulacji prawnych rachunku kosztów w szpitalach oraz wskazanie na główne kierunki zmian w tym zakresie.

Rachunek kosztów jest podstawowym narzędziem generującym informacje kosztowe. Jako podsystem systemu informacyjnego rachunkowości jest on bardzo ważnym elementem rachunkowości finansowej, ponieważ umożliwia uzyskanie poprawnych informacji niezbędnych do sporządzania sprawozdań finansowych. Do tych wielkości zaliczane są przede wszystkim:

- koszt wytworzenia świadczonych usług
- koszt sprzedaży i ogólnego zarządu
- wartość czynnych i biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów.

Rozwiązania przyjęte w rachunku kosztów powinny zatem zabezpieczać sporządzenie rachunku zysków i strat, umożliwić kalkulację kosztu jednostkowego świadczeń zdrowotnych, ale również zabezpieczyć potrzeby jednostki w zakresie informacji kosztowych dotyczących poszczególnych rodzajów i odmian prowadzonej działalności medycznej, jak również innych obiektów kosztowych.

1. Obowiązujące regulacje prawne w zakresie rachunku kosztów w szpitalu

Rachunek kosztów został wdrożony w polskich szpitalach publicznych po raz pierwszy w 1993 roku[1]. Był prowadzony poza systemem rachunkowości. Jego koncepcja nie została wówczas w pełni zdefiniowana. Uwagę skupiono przede wszystkim na analitycznej ewidencji kosztów według miejsc powstawania, co było punktem wyjścia do ustalania średnich kosztów różnych działań jednostki.

Obecnie aktami prawnymi opisującymi rachunkowość publicznych zakładów opieki zdrowotnej są przede wszystkim Ustawa o rachunkowości oraz Rozporządzenie MZiOS w sprawie szczególnych zasad rachunku kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej. Ustawa o rachun-

[1] Na podstawie Zarządzenia MZiOS w sprawie szczegółowych zasad ewidencji dochodów i kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej. M.P. 1992.19.143.

kowości nie odnosi się wprost do rachunku kosztów, ale zasady ewidencji i rozliczania kosztów działalności operacyjnej zakładów opieki zdrowotnej (ZOZ) powinny stanowić integralną część zakładowego planu kont. Znacznie dokładniej wymogi dotyczące prowadzenia rachunku kosztów w zakładach opieki zdrowotnej sprecyzowano w Rozporządzeniu MZiOS z dnia 22 grudnia 1998 roku w sprawie szczególnych zasad rachunku kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej. Wymieniono w nim minimalny zakres kosztów, jaki powinien być wyodrębniony, częściowo ze względu na wymogi rachunkowości finansowej, głównie jednak rachunkowości zarządczej. Zobligowało to jednostki do prowadzenia rodzajowego i podmiotowo-przedmiotowego układów kosztów, będących podstawą kalkulacji kosztu usług na bazie rachunku kosztów pełnych (Hass-Symotiuk, 2004a; Hass-Symotiuk, 2004b).

Wspomniane wyżej rozporządzenie definiowało minimalne wymagania, zarówno wobec ujęcia rodzajowego kosztów, jak i ich ewidencji w układzie podmiotowo-przedmiotowym. Koszty te powinny być wyodrębnione częściowo ze względu na wymogi rachunkowości finansowej, głównie jednak rachunkowości zarządczej, która stale rozszerza swój zakres w zakładach opieki zdrowotnej. W tabeli 1 przedstawiono minimalny stopień szczegółowości kosztów w układzie rodzajowym, wymagany ww. Rozporządzeniem.

Tabela 1. Klasyfikacja kosztów według rodzaju

Koszty rodzajowe – syntetyka	Koszty rodzajowe – analityka
Amortyzacja	–
Zużycie materiałów	leki
	żywność
	sprzęt jednorazowego użytku
	odczynniki chemiczne i materiały diagnostyczne
	paliwa
Zużycie energii	energia elektryczna
	energia cieplna

Tabela 1. Klasyfikacja kosztów... (cd.)

Koszty rodzajowe – syntetyka	Koszty rodzajowe – analityka
Usługi obce	remontowe
	medyczne obce
	transportowe
	pozostałe usługi
Podatki i opłaty	–
Wynagrodzenia	wynagrodzenia ze stos. pracy
	wynagrodzenia z umów zlecenia i o dzieło
Świadczenia na rzecz pracowników	składki z tyt. ubezp. społecznych
	składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne, FP, FGŚP
	odpisy na Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych
Pozostałe koszty rodzajowe	podróże służbowe
	ubezpieczenia OC i majątkowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rozporządzenia Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej w sprawie szczególnych zasad rachunku kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej.

Wspomniane wcześniej regulacje prawne obok układu rodzajowego kosztów wprowadziły również tzw. układ podmiotowy. Podmiotowa klasyfikacja kosztów zastąpiła wcześniejszy podział wewnątrzpublicznych zakładów opieki zdrowotnej na ośrodki usługowe i zadaniowe (Kowalewski, 2003). Za miejsce powstawania kosztów nowe przepisy uznały wyodrębnione w strukturze organizacyjnej podmiotu jedną lub kilka komórek organizacyjnych. Nowe regulacje obligowały do wyodrębnienia trzech grup miejsc powstawania kosztów:

- ośrodki działalności podstawowej, związane z realizacją świadczeń zdrowotnych, obejmujące: oddziały, poradnie, pracownie diagnostyczne, sale operacyjne;
- ośrodki działalności pomocniczej, świadczące usługi na rzecz ośrodków działalności podstawowej, do których zaliczono: dział żywienia, pralnię, dział techniczny, transport, aptekę;
- ośrodek ogólnego zarządu.

Szczegółowy i prawidłowy podział jednostek organizacyjnych szpitala na ośrodki kosztów działalności podstawowej, pomocniczej i ogólnego zarządu stworzył większe możliwości w zakresie kalkulowania kosztów jednorodnych procedur medycznych[2] przy założeniu, że:

- koszty działalności podstawowej grupowane są w przekroju ośrodków zadaniowych i uwzględniają bezpośrednie koszty realizowanych przez nie usług,
- koszty działalności pomocniczej doliczane są do ośrodków zadaniowych przy wykorzystaniu precyzyjnie dobranych kluczy rozliczeniowych.

Z punktu widzenia dokładności uzyskiwanych z rachunku kosztów zakładów opieki zdrowotnej informacji istotne znaczenie miał stopień szczegółowości stosowanego układu podmiotowo-przedmiotowego. Im dokładniejszy podział na ośrodki kosztów, zwłaszcza działalności podstawowej, tym większa możliwość otrzymania dokładnych informacji o kosztach poszczególnych rodzajów działalności medycznej.

Obok układu rodzajowego i podmiotowego ewidencji kosztów rozporządzenie uwzględnia również układ przedmiotowy ewidencji kosztów polegający na gromadzeniu informacji o nakładach na leczenie w poszczególnych ośrodkach zadaniowych, z podziałem na koszty:

- leków,
- procedur medycznych,
- pobytu pacjenta na oddziale (Grubecki, 2003).

Leki oraz pobyt pacjenta na oddziale[3] są kosztami bezpośrednimi oddziału. Koszty wykonywanych procedur medycznych poza oddziałem zaliczane są natomiast do grupy kosztów pośrednich, doliczanych do

---

[2] Rozumiane jako elementarne świadczenie zdrowotne, które może być nośnikiem kosztów w ośrodku je wykonującym, a równocześnie jest świadczeniem powtarzalnym i możliwym do samodzielnego wyodrębnienia (Stylo, 1999, s. 4).

[3] Do kosztów pobytu pacjenta na oddziale zalicza się przede wszystkim: płace personelu medycznego oddziału; koszty amortyzacji urządzeń medycznych, sprzętów i budynku; koszty naprawy i konserwacji aparatury medycznej oddziału; koszt prania pościeli, wyżywienia.

kosztów oddziału za pomocą bardziej lub mniej szczegółowych kluczy rozliczeniowych.

W celu uzyskania bardziej precyzyjnych informacji dotyczących procesu leczenia w Rozporządzeniu z 1998 roku zaproponowano pomiar rzeczywistych kosztów wykonania poszczególnych procedur medycznych, co było dużym wyzwaniem zarówno dla dyrekcji szpitali, jak i komórek księgowości. Nowa metodologia ustalania kosztów rzeczywistych wymagała zidentyfikowania wszystkich procedur medycznych wykonywanych na poszczególnych oddziałach, a następnie ustalenia rzeczywistego kosztu wykonania każdej z nich, uwzględniając koszty:

- bezpośrednie, obejmujące wynagrodzenia wraz z obciążeniami oraz materiały zużywane w trakcie wykonywania poszczególnych czynności;
- pośrednie, obciążające wprost ośrodek wykonujący daną procedurę oraz koszty doliczane do tego miejsca powstawania.

Podstawą dla przyjętej metodologii ustalania kosztów jednostkowych procedur medycznych była zmodyfikowana dla potrzeb tego rachunku kalkulacja podziałowa ze współczynnikami. Założono sprowadzenie różnych procedur medycznych do wspólnego mianownika poprzez przeliczenie ich za pomocą współczynników, na jednorodne, umowne przedmioty kalkulacji. Stosując tego typu kalkulację, należało ustalić właściwe jednostki przeliczeniowe, pozwalające na możliwie prawidłowy podział kosztów między procedury medyczne, będące nośnikami kosztów. Zastosowane współczynniki powinny wyrażać udział poszczególnych procedur w kosztach ośrodka realizującego dane świadczenie. Zostały one dobrane na podstawie bezpośrednich kosztów postulowanych. Proces ustalenia faktycznego zużycia materiałów oraz czasu pracy poszczególnych pracowników potrzebny do wykonania procedury został określony mianem ankietyzacji (Gajek, 1999). Złożyły się na nią następujące etapy:

1) identyfikacja procedur medycznych realizowanych w poszczególnych ośrodkach kosztów,
2) ilościowa ewidencja wykonanych procedur medycznych,
3) opracowanie indeksu materiałów, leków i pracowników,
4) wybór ankieterów i respondentów oraz ich szkolenie,

5) wypełnianie przygotowanych wcześniej ankiet dotyczących zużycia materiałów bezpośrednich i kosztów osobowych,
6) sprawdzanie poprawności wypełnionych ankiet[4].

Te szpitale, które podołały wyzwaniu, jakim niewątpliwie było przeprowadzenie ankietyzacji, stworzyły u siebie podstawy do ustalania kosztów leczenia pacjentów na poziomie znacznie mniej uśrednionym, aniżeli pozostałe jednostki[5]. Umożliwiło to częściową racjonalizację zarządzania i sprawniejsze gospodarowanie zasobami. Personel medyczny, uzyskując informacje o rzeczywistych kosztach procedur, stał się tymczasem inspiratorem wprowadzenia wielu oszczędnościowych zmian w postaci:

- wykonywania pewnych zabiegów ambulatoryjnie, zamiast w oddziale,
- wyboru tańszych, równie skutecznych technik leczenia,
- eliminacji technik przestarzałych, nieskutecznych i nieuzasadnionych (Marcinkowska i in., 2000).

Podmioty, które nie podjęły się obliczenia rzeczywistych kosztów procedur medycznych, posługiwały się miernikiem przeciętnego kosztu realizacji, którego poziom ustalany był w drodze kalkulacji podziałowej prostej lub doliczeniowej. Tym samym w tych szpitalach koszt leczenia pacjenta pozostał bardzo uśredniony.

Przedmiotem zainteresowania rachunku kosztów w szpitalach, w obecnym kształcie, jest obiekt (przedmiot) kosztów – czyli pacjent. Do kalkulacji kosztu leczenia pacjenta wykorzystywane są określone nośniki kosztów. Rozporządzenie określa, że w ośrodkach kosztów działalności podstawowej będących oddziałami szpitalnymi, nośnikami kosztów jest osobodzień opieki oraz pacjent z przypisanymi na jego rzecz lekami i procedurami

[4] Ankietyzacja była bardzo czasochłonnym oraz dosyć kosztownym procesem. Z tego względu nie wszystkie szpitale zdecydowały się na jej przeprowadzenie. Te jednostki, które jej nie wdrożyły, ustalały średni koszt wykonania procedur medycznych na podstawie ksiąg rachunkowych.

[5] Z badań przeprowadzonych w 2002 wynika, że blisko 37% szpitali nie liczy kosztów jednostkowych procedur medycznych, jedynie 3,5% badanych jednostek (14 podmiotów) dokonuje kalkulacji kosztów jednostkowych procedur medycznych zgodnie z wymogami Rozporządzenia MZiOS z 1998 r. por. Sobczak i in., 2000.

medycznymi. W pozostałych ośrodkach kosztów działalności podstawowej nośnikami kosztów są procedury medyczne, natomiast w ośrodkach kosztów działalności pomocniczej są nimi usługi świadczone przez te ośrodki.

Wymienione nośniki kosztów w ośrodkach kosztów działalności podstawowej mogą mieć charakter nośników przejściowych lub finalnych. Do przejściowych nośników kosztów zaliczono:

1. Osobodzień hospitalizacji na konkretnym oddziale – liczony jako przeciętny koszt pobytu pacjenta na oddziale (na poziomie kosztów bezpośrednich i pośrednich ośrodka kosztów) z wyłączeniem kosztów leków i procedur medycznych. Do ustalenia tego kosztu wykorzystuje się kalkulację podziałową prostą. Należy podkreślić, że jest możliwe i uzasadnione rozbicie kosztu osobodnia na dwa elementy składowe: pobyt hotelowy i osobodzień leczenia na oddziale. Daje to możliwość monitorowania tych kosztów i porównania między oddziałami, a w razie potrzeby uzyskanie informacji kosztowych o udzielaniu świadczeń zdrowotnych w ponadstandardowych warunkach, lub wycenić koszt pobytu na oddziale matki z dzieckiem.
2. Procedurę medyczną rozumianą jako elementarne świadczenie medyczne wykonywane na rzecz pacjenta poza oddziałem szpitalnym lub na oddziale, lecz w ramach działalności innego niż oddział szpitalny ośrodka kosztów działalności podstawowej. Rozporządzenie nie definiuje procedury medycznej, mówi tylko, że jest to nośnik kosztów, w każdym ośrodku działalności podstawowej, niebędącym oddziałem szpitalnym. Ponadto dla każdego ośrodka powinno być sporządzone ilościowe zestawienie zasobów zużywanych podczas typowego jej wykonania z podziałem na zużyte materiały i czas pracy bezpośredniej personelu biorącego udział w wytwarzaniu tej procedury.

Rozporządzenie określiło jednostki kalkulacyjne, które mają być podstawą rozliczenia kosztów ośrodka na wykonane procedury medyczne jako złotówki normatywnego jednostkowego kosztu bezpośredniego oraz wskazało, że koszty powinny być tu rozliczane za pomocą kalkulacji podziałowej ze współczynnikami.

Pacjent w procedurze kalkulacyjnej traktowany jest jako finalny nośnik kosztów. Na koszt leczenia pacjenta składają się koszty leczenia na oddziałach szpitalnych (liczba osobodni × koszt jednego osobodnia), koszty wykonanych procedur medycznych poza oddziałem i koszty leków. Leki ewidencjonowane i rozliczane mogą być zgodnie z rozporządzeniem na dwa sposoby:

1. Indywidualnie przypisywane do pacjenta. Jest to podejście bardzo pracochłonne i nie zawsze uzasadnione ze względu na małą wartość jednostkową leków.
2. Podział na każdym oddziale leków na leki istotne kosztowo (przypisywane indywidualnie do każdego pacjenta) i nieistotne kosztowo ujmowane w koszcie pobytu (koszcie osobodnia).

Podobnie jak w przypadku leków dzieje się w zakresie procedur medycznych. Tu również można wyodrębnić dwa podejścia do przypisywania kosztów procedur medycznych do pacjenta:

1. Indywidualnie na pacjenta, do czego niezbędne jest ujmowania liczby wykonań procedur medycznych w systemie informatycznym szpitala.
2. Wstępne przypisanie kosztów procedur do oddziału, a następnie ujęcie ich w koszcie osobodnia.

2. Kierunki zamian rachunku kosztów w szpitalach

Obowiązujące rozwiązania w zakresie rozliczania kosztów mają istotne ograniczenia. Najważniejszym z nich jest niedostosowanie zasad rozliczania kosztów do systemu finansowania świadczeń zdrowotnych. W połowie 2008 roku wprowadzono w całej Polsce nowy system finansowania usług medycznych, polegający na wycenie refundacji leczenia pacjentów nie tylko na podstawie postawionych w trakcie hospitalizacji rozpoznań, ale także wykonanych procedur medycznych (zabiegów). Stosowany przez większość szpitali sposób kalkulacji kosztów nie był i wciąż nie jest dostosowany do wynikających z tej zmiany potrzeb – dostarcza danych zbyt ogólnych, przez co charakteryzuje się małą przydatnością w procesie zarządzania. Stosowany obecnie rachunek kosztów nie pozwala na poznanie

przyczyn powstawania kosztów, jak również nie dostarcza informacji do zarządzania zasobami. Ponadto obowiązujące rozporządzenie MZiOS w sprawie szczególnych zasad rachunku kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej jest aktem wykonawczym do nieobowiązującej już ustawy z dnia 30 sierpnia 1991 roku o zakładach opieki zdrowotnej, która została zastąpiona ustawą o działalności leczniczej. Akty wykonawcze wydane do Ustawy o ZOZ pozostają w mocy do czasu wydania nowych rozporządzeń, przy czym wprowadzenie nowych aktów wykonawczych powinno nastąpić w okresie nie dłuższym niż 12 miesięcy od dnia wejścia w życie nowej ustawy. W związku z powyższym obecnie trwają prace nad opracowaniem nowego rozporządzenia dotyczącego rachunku kosztów u świadczeniodawców, którymi kieruje prof. Gertruda Świderska. Wśród ważniejszych zmian w systemie rachunku kosztów postuluje się m.in. (Świderska i in., 2010):

1. Wyodrębnienie spośród kosztów szpitala zasobów zaangażowanych, w podziale na zasoby wykorzystane i niewykorzystane, przy uwzględnieniu ich teoretycznej i praktycznej dostępności.
2. Kategoryzację kosztów rodzajowych, wyodrębniając koszty produktów leczniczych, wyrobów medycznych i innych materiałów jednorazowych, wyrobów medycznych i innych materiałów wielorazowych, środków trwałych, zasobów ludzkich, pomieszczeń, usług zewnętrznych na rzecz pacjenta, usług z innych ośrodków kosztów.
3. Kalkulowanie kosztów gotowości ośrodka do udzielania świadczeń zdrowotnych.

Nowe zasady rozliczania kosztów powinny pozwolić na prawidłową kalkulację kosztów usług medycznych dającą możliwość świadomego ustalania cen lub prowadzenia negocjacji z płatnikami; analizowanie obiektów kosztów wchodzących w skład nierentownych pacjentów w celu najefektywniejszego ograniczenia strat w przyszłości przy leczeniu podobnych schorzeń; odejście od typowego liczenia rentowności oddziałów na rzecz liczenia rentowności pacjentów lub ich grup w celu uzyskania skutecznego zarządzania rentownością szpitala[6].

[6] Zob. http://www.nzzoz.mz.gov.pl/projekt_info/analizaKorzysci, dostęp: 28.02.2012 r.

Podsumowanie

Obowiązujący system rachunku kosztów w szpitalach wymaga istotnych zmian. W obecnym kształcie nie jest on dostoswany do systemu finansowania świadczeń zdrowotnych, a co za tym idzie, nie jest przydatny w zarządzaniu podmiotami leczniczymi. W warunkach ograniczonych zasobów ekonomicznych kadra kierownicza szpitali potrzebuje takiego systemu rachunku kosztów, który w sposób szczegółowy, ale i wielowymiarowy pozwoli na wygenerowanie informacji o działalności szpitala niezbędnych do podejmowania właściwych decyzji zarządczych przez kadrę kierowniczą szpitali. Ewolucja przepisów prawnych podąża w kierunku uszczegółowienia zarówno stopnia ewidencji kosztów, jak i samych procedur kalkulacyjnych kosztów.

Literatura

Gajek F. (1999), *Nowy rachunek kosztów w opiece zdrowotnej*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa, s. 48–78.

Grubecki T. (2003), *Ścieżka wdrożenia rachunku kosztów leczenia szpitalnego według jednostek chorobowych ICD 10*, „Antidotum", nr 1, s. 12–15.

Hass-Symotiuk M. (2004a), *Sprawozdawczy rachunek kosztów zakładu opieki zdrowotnej*, „Rachunkowość w Jednostkach Ochrony Zdrowia", nr 4 (10), s. 21–27.

Hass-Symotiuk M. (2004b), *Systematyka kosztów zakładu opieki zdrowotnej na potrzeby budżetowania*, „Rachunkowość w Jednostkach Ochrony Zdrowia", nr 2 (8), s. 21–25.

Hentze J., Kehres E. (2001), *Rachunek kosztów i świadczeń w szpitalach, praktyczne wprowadzenie*, Zachodnie Centrum Organizacji, Zielona Góra.

Kowalewski M. (2003), *Ośrodki odpowiedzialności jako narzędzie restrukturyzacji publicznych zakładów opieki zdrowotnej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości", t. 16 (72), s. 32–34.

Marcinkowska B. i in. (2000), *Rachunek kosztów leczenia szpitalnego w Miejskim Szpitalu Zespolonym w Olsztynie*, Uniwersytet Szczeciński, Materiały/Konferencje, nr 57.

Rozporządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej z dnia 22 grudnia 1998 r. w sprawie szczególnych zasad rachunku kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej, DzU z 1998 r. Nr 164, poz. 1194.

Sobańska I. (red.) (2003), *Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza*, C. H. Beck, Warszawa.

Sobczak A. i in. (2000), *Organizacja i finansowanie szpitali w warunkach systemu powszechnych ubezpieczeń zdrowotnych*, „Zdrowie Publiczne", Suplement, 2.

Stylo W. (1999), *Ile kosztuje wykonanie poszczególnych świadczeń zakładach opieki zdrowotnej*, „Zdrowie i Zarządzanie", nr 2.

Świderska G. i in. (2010), Podsumowanie warsztatów poświęconych wypracowaniu szczegółowej metody rachunku kosztów w zakładach opieki zdrowotnej, Warszawa – materiały niepublikowane.

Ustawa o działalności leczniczej z dnia 15 kwietnia 2011 r., DzU z 2011 r. Nr 112, poz. 654.

Zarządzenia MZiOS w sprawie szczegółowych zasad ewidencji dochodów i kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej, MP z 1992 r. Nr 19, poz. 143.

Źródła internetowe

http://www.nzzoz.mz.gov.pl/projekt_info/analizaKorzysci, dostęp: 28.02.2012.

Streszczenie

W 2008 roku został wprowadzony nowy system finansowania świadczeń zdrowotnych. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie obowiązujących regulacji prawnych w zakresie rachunku kosztów w szpitalach oraz wskazanie na główne kierunki zmian w tym zakresie. Przeprowadzona analiza wykazała, że rachunek kosztów w polskich szpitalach opiera się na rachunku kosztów pełnych i nie zmienił się od 1998 roku. Obecnie trwają prace nad opracowaniem nowego systemu, który w większym zakresie będzie dostosowany do potrzeb kadry kierowniczej szpitali i obowiązującego systemu finansowania świadczeń zdrowotnych.

Słowa klucze: rachunek kosztów, szpital, ewolucja.

Trends in calculating costs of health services in Polish hospitals

Summary

On the first of July 2008 a new reimbursement system, based on Diagnosis Related Groups, became mandatory for all the hospitals in Poland. The objective of the paper is to provide a description and analysis of the changes of micro-costing process under reimbursement schemes in Polish hospitals. The main findings are that the hospitals cost calculations are mostly based on a full costing approach and has not radically change since 1999. The new regulations have been prepared to adjust the new cost accounting system to the needs of the managers of the hospitals and reimbursement system.

Keywords: cost accounting, hospital, evolution.

Hanna Czaja-Cieszyńska*

Koncepcja dostosowania rachunkowości małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce do międzynarodowych standardów rachunkowości**

Wprowadzenie

Obserwując tempo rozwoju społeczno-gospodarczego, należy stwierdzić, że przeobrażenia rachunkowości małych i średnich przedsiębiorstw w kierunku rozbudowy o rozwiązania międzynarodowe powoli staje się faktem. Opublikowany 9 lipca 2009 roku Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw[1] (IFRS for SMEs, 2009) zyskuje coraz większą popularność. Potwierdzają to najnowsze dane Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości z których wynika, że według stanu na miesiąc grudzień 2011 roku aż 74 państwa zaimplementowały lub podjęły decyzję o wdrożeniu MSSF dla MSP w ciągu najbliższych trzech lat (Pacter, 2011, s. 11). Za przykład mogą posłużyć między innymi takie kraje, jak: Ghana, Jamajka, Dominikana, w których stosowanie omawianego standardu jest obligatoryjne, oraz Szwajcaria, Argentyna, Brazylia, USA czy Kanada, gdzie MSSF dla

* Dr Hanna Czaja-Cieszyńska, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Katedra Rachunkowości i Controllingu, asystent, hanna.czaja@wzieu.pl.

** Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2010–2012 jako projekt badawczy nr N N113 337438.

[1] W skrócie: MSSF dla MSP.

MSP jest możliwy do zastosowania. W tym kontekście, mając na uwadze możliwość upowszechnienia wspomnianego standardu w Unii Europejskiej, podjęto próbę opracowania możliwych scenariuszy wdrożenia MSSF dla MSP w Polsce.

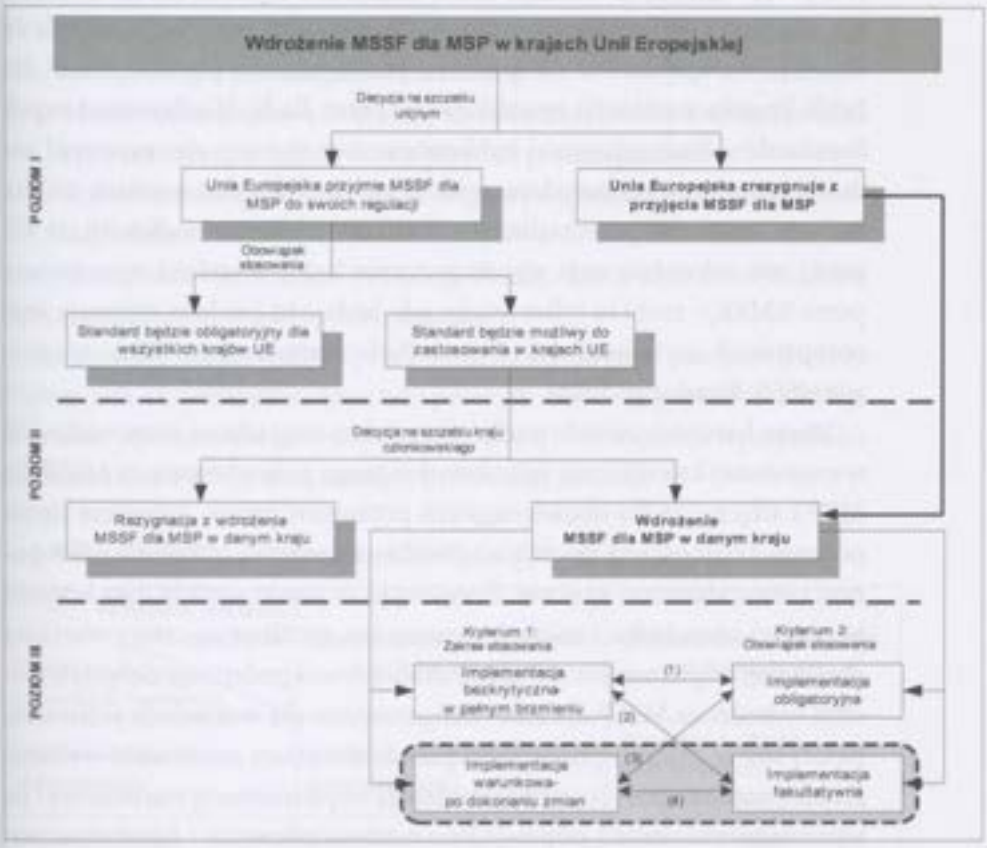
Celem niniejszego artykułu jest zatem przedstawienie możliwych wariantów przyszłości, ocena prawdopodobieństwa ich wystąpienia oraz zaproponowanie takiego sposobu implementacji MSSF dla MSP, który uwzględniałby potrzeby i możliwości polskich przedsiębiorców. Do wnioskowania na temat alternatywnych wizji upowszechnienia MSSF dla MSP w Polsce wykorzystano metodę scenariuszową.

1. MSSF dla MSP w porządku prawnym Unii Europejskiej

Jednym z uwarunkowań egzogenicznych leżących u podstaw koncepcji dostosowania polskiej rachunkowości małych i średnich przedsiębiorstw do regulacji międzynarodowych jest członkostwo Polski w Unii Europejskiej. Przynależność do UE odgrywa kluczową rolę w dalszych rozważaniach na temat MSSF dla MSP. W rękach Komisji Europejskiej oraz rządów poszczególnych państw pozostaje bowiem decyzja, czy i na jakich zasadach zastosować omawiany standard. Graficzną ilustrację omówionego procesu decyzyjnego przedstawia schemat 1.

Na podstawie wniosku do dyrektywy w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek z 2011 roku (Wniosek..., s. 8) wiadomo, że w chwili obecnej obowiązkowe przyjęcie MSSF dla MSP do unijnego porządku prawnego zostało przez Komisję Europejską odrzucone, mimo że zdania zainteresowanych stron, zwłaszcza organów władz publicznych, były w tej kwestii mocno podzielone. Uzasadniając taką drogę postępowania, stwierdzono, że wprowadzenie omawianego standardu nie służyłoby uproszczeniu i zmniejszeniu obciążeń administracyjnych małych i średnich przedsiębiorstw. Wątpliwości budziła także krótka tradycja MSSF dla MSP i brak doświadczeń w zakresie jego stosowania. Warto również nadmienić, że w treści standardu dopatrzono się również

pewnych rozbieżności w stosunku do prawa unijnego[1], których istnienie wyklucza jednoznaczne i pełne przyjęcie MSSF dla MSP.



Schemat 1. Algorytm drzewa decyzyjnego procesu wdrożenia MSSF dla MSP w krajach UE

Źródło: opracowanie własne.

[1] Różnice dotyczą zasadniczo dwóch zdarzeń: sposobu ujmowania należnych, lecz niewpłaconych wkładów na poczet kapitału podstawowego oraz okresów amortyzacji wartości firmy, której spodziewany okres ekonomicznej użyteczności nie może zostać wiarygodnie oszacowany.

Należy podkreślić, że ostateczna decyzja Unii Europejskiej nie była zaskoczeniem, jej poglądy na temat omawianego standardu były bowiem jasne jeszcze przed zakończeniem przedsięwzięcia przez RMSR. Dla przypomnienia, w 2008 roku Europejski Komisarz ds. Rynku Wewnętrznego i Usług Wewnętrznych Charlie McCreevy oświadczył, że Komisja Europejska nie ma podstaw prawnych, aby poprzeć MSSF dla MSP. Projekt standardu opublikowany przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości był bowiem zbyt złożony, aby zapewnić zadowalające ramy sprawozdawczości finansowej dla europejskich mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Ponadto wyraźnie podkreślił, iż KE nigdy nie zobowiązywała się, że przyjmie każdy standard opracowany przez RMSR – zrobi to tylko wtedy, gdy będzie to leżało w interesie jego europejskich użytkowników (Debata Parlamentu Europejskiego w sprawieMSSF, Strasburg, 2008).

Warto bardzo wyraźnie podkreślić, że bez względu na stanowisko UE w omawianej kwestii kraje członkowskie mogą przyjąć regulacje MSSF dla MSP i włączyć je do obowiązujących przepisów prawa. Wówczas ciężar odpowiedzialności za decyzję o sposobie wdrożenia MSSF dla MSP ponosi ustawodawstwo krajowe. Przyjmując za punkt wyjścia dwa kryteria w postaci obowiązku i zakresu stosowania, możliwe są cztery warianty decyzyjne. W pierwszym wariancie ustawodawca podejmuje decyzję o pełnym wdrożeniu MSSF dla MSP obligatoryjnie dla wszystkich jednostek, natomiast w drugim pozostawia przedsiębiorcom możliwość wyboru. Z kolei warianty trzeci i czwarty zakładają implementację warunkową (po wprowadzeniu zmian) odpowiednio o obowiązkowym i fakultatywnym charakterze. Ponieważ na tym etapie rozważań jednoznaczne wskazanie pożądanego z perspektywy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw wariantu decyzyjnego jest niezmiernie trudne, właściwe wydaje się przyjęcie alternatywnych wizji przyszłości. Do wnioskowania na temat zakresu i obowiązku implementacji MSSF dla MSP w Polsce została wykorzystana metoda scenariuszowa.

2. Scenariusze wdrożenia MSSF dla MSP w Polsce

Na podstawie dwóch kryteriów: zakresu i obowiązku stosowania opracowano cztery scenariusze wdrożenia MSSF dla MSP w Polsce:

1. Scenariusz sukcesu (wariant optymistyczny) zakładający najbardziej korzystne dla przedsiębiorstwa zmiany.
2. Scenariusz zagrożenia (wariant pesymistyczny), który tworzą zjawiska i procesy mające negatywny wpływ na przedsiębiorstwo.
3. Scenariusz niespodziankowy, którego wystąpienie jest najmniej prawdopodobne.
4. Scenariusz najbardziej prawdopodobny, który charakteryzuje się największym prawdopodobieństwem.

Prezentację opracowanych przez autorkę scenariuszy zawiera tabela 1. Należy jednak podkreślić, że są one pewnym obrazem przyszłości i mają charakter jakościowy, a prawdopodobieństwo ich wystąpienia w przyszłości oszacowano na podstawie wiedzy i przekonań autorki.

Tabela 1. Scenariusze implementacji MSSF dla MSP w Polsce

Kryterium 1: Zakres stosowania / Kryterium 2: Obowiązek stosowania	**Implementacja bezkrytyczna- w pełnym brzmieniu**	**Implementacja warunkowa- po dokonaniu zmian**
Implementacja obligatoryjna	scenariusz zagrożenia (pesymistyczny)	scenariusz najmniej prawdopodobny (niespodziankowy)
Implementacja Fakultatywna	scenariusz najbardziej prawdopodobny	scenariusz sukcesu (optymistyczny)

Źródło: opracowanie własne.

Zakładając najbardziej prawdopodobny scenariusz, należy spodziewać się, że w średniej perspektywie czasowej Polska zdecyduje się przyjąć standard, pozostawiając przedsiębiorcom swobodę wyboru co do jego zastosowania. W praktyce będzie to oznaczało martwy przepis, ponieważ zarówno z przeprowadzonych przez autorkę badań empirycznych, jak

i licznych opinii ekspertów[3] wynika, że polskie małe i średnie przedsiębiorstwa, choć widzą potrzebę międzynarodowej standaryzacji rachunkowości, nie są zainteresowane jej uskutecznianiem. Również scenariusz zagrożenia zakłada pełną implementację MSSF dla MSP. Należy jednak podkreślić, że w tym wariancie jego stosowanie byłoby obligatoryjne, to znaczy nowe rozwiązania zastąpiłyby obowiązujące regulacje krajowe. Mimo iż ujednolicenie rachunkowości niesie za sobą ogromne korzyści dla całego międzynarodowego środowiska biznesowego, treści analizowanego standardu nie przystają do polskiej rzeczywistości gospodarczej i wykraczają poza możliwości adaptacyjne polskich przedsiębiorstw, dlatego ten scenariusz ma charakter pesymistyczny. Z pewnością w długim okresie rozwiązanie to wydaje się pożądane, natomiast w bliższym horyzoncie czasowym przeprowadzenie takich działań stanowiłoby duży problem aplikacyjny i skutkowało pogorszeniem jakości sprawozdań finansowych.

Wydaje się więc, że potencjalne korzyści wynikające z bezkrytycznej implementacji analizowanego standardu są zbyt małe w stosunku do ewentualnego ryzyka jego wdrożenia. Dlatego kolejne dwa scenariusze bazują na założeniu, że rozwiązań opracowanych przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości nie powinno przyjmować się w pełnym brzmieniu. Z praktycznego punktu widzenia sprowadza się to do stworzenia nowych rozwiązań co do zasady zbieżnych z założeniami MSSF dla MSP, jednak zdecydowanie bardziej osadzonych w polskich realiach gospodarczych. Oczywiście opracowany dokument mógłby być obligatoryjny lub stanowić opcję wyboru. Mając jednak na uwadze potrzeby oraz specyfikę polskich mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, spośród tych dwóch alternatyw jako scenariusz sukcesu (wariant optymistyczny) rekomenduje się fakultatywne stosowanie. Takie rozwiązanie, z jednej strony, pozwoliłoby na generowanie bogatego zestawu informacji bez zbędnego

[3] Małą użyteczność MSSF dla MSP potwierdza między innymi prof. Aldona Kamela-Sowińska, która jako ekspert przeprowadziła weryfikację jego przydatności w pięciu spółkach w Polsce. Skutki we wszystkich pięciu przypadkach były jednakowe, a mianowicie standard nie jest potrzebny tej grupie przedsiębiorstw (A. Pokojska, „Gazeta Prawna" z dnia 14.08.2008).

obciążania tych przedsiębiorstw, których aspiracje nie sięgają poza lokalne rynki. Natomiast z drugiej strony, jednolitość stosowanych zasad zwiększyłaby porównywalność przedsiębiorstw na skalę międzynarodową, co zapewniłoby polskiemu przedsiębiorstwu należną mu pozycję nie tylko w europejskiej, ale także w światowej gospodarce.

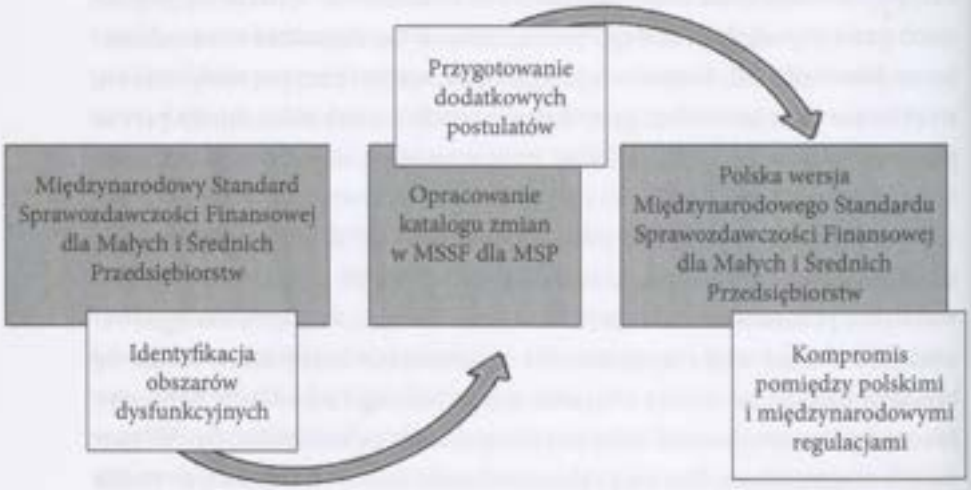
Również ostatni scenariusz zakłada warunkową (po dokonaniu niezbędnych zmian) implementację MSSF dla MSP w Polsce, jednak w tym wariancie jego stosowanie byłoby obligatoryjne. Ponieważ opracowanie krajowych rozwiązań o obowiązkowym charakterze wydaje się jednak mało prawdopodobne, dlatego ten scenariusz ma charakter niespodziankowy. Niechęć służb finansowo-księgowych, sceptycyzm przedsiębiorców, a także złe doświadczenia grup kapitałowych z 2005 roku, kiedy po raz pierwszy wdrażano pełne MSR w Polsce, to tylko niektóre ograniczenia takiego rozwiązania.

Decydując się na formułę implementacji MSSF dla MSP, każde państwo powinno indywidualnie rozważyć właściwe jej obszary ryzyka oraz wnikliwie przeanalizować ewentualne konsekwencje rozpatrywanego rozwiązania. Mimo wielu uproszczeń i ograniczenia liczby stron może się bowiem okazać, że treść i objętość analizowanego standardu będą wykraczać poza możliwości adaptacyjne polskich przedsiębiorstw. W tym świetle niezbędne wydaje się przeprowadzenie szeroko zakrojonych analiz i porównań umożliwiających dokonanie wieloaspektowej oceny MSSF dla MSP. Dopiero indywidualne i właściwe dla specyfiki danego kraju zmiany w omawianym standardzie mogą rozstrzygnąć o zasadności zastosowania nowych rozwiązań w praktyce gospodarczej.

3. Koncepcja dostosowania MSSF dla MSP do potrzeb i możliwości małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Wizja upowszechnienia Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Polsce budzi wiele obaw i wątpliwości. Obecne regulacje z zakresu rachunkowości stosowane przez polski sektor MSP znacznie różnią się od unormowań zalecanych przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. W tym świe-

tle, zgodnie ze scenariuszem sukcesu, niezbędne wydaje się podjęcie prac mających na celu opracowanie nowych przystających do specyfiki polskich małych i średnich przedsiębiorstw rozwiązań. Ponieważ RMSR zabrania ingerencji prawa krajowego w zakres treści i wymogów określonych w standardzie, będzie to wymagało opracowania jego polskiego odpowiednika, który w efekcie doprowadzi do stworzenia i przyjęcia w Polsce jakościowo nowej wersji MSSF dla MSP.



Schemat 2. Schemat ideowy koncepcji dostosowania MSSF dla MSP do potrzeb i możliwości małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Źródło: opracowanie własne.

Mając na uwadze pewne specyficzne cechy małych i średnich przedsiębiorstw oraz uwarunkowania ich funkcjonowania, do opracowania koncepcji dostosowania polskiej sprawozdawczości finansowej do rozwiązań międzynarodowych przyjęto następujące założenia:

1. Istnieje potrzeba zapewnienia porównywalności informacji sprawozdawczej małych i średnich przedsiębiorstw na skalę międzynarodową,

co wymaga ujednolicenia zasad rachunkowości oraz przestrzegania ogólnie przyjętych norm.

2. Istnieje konieczność uwzględnienia (zachowania) zasady przewagi korzyści nad kosztami przyjęcia danego rozwiązania, co wymaga modyfikacji MSSF dla MSP poprzez stworzenie własnych rozwiązań krajowych, uwzględniających specyfikę i uwarunkowania polskich przedsiębiorstw.
3. Nowe rozwiązania powinny uwzględniać zalecenia Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości oraz główne założenia zawarte w MSSF dla MSP, a także gwarantować uproszczenia w tych obszarach, które są nadmiernie rozbudowane, oraz rozwinięcie tych, które uwzględniają zidentyfikowane potrzeby użytkowników sprawozdań finansowych.

Schemat ideowy proponowanej koncepcji dostosowania MSSF dla MSP do potrzeb i możliwości małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce przedstawia schemat 2.

Proponowana koncepcja dostosowania MSSF dla MSP do potrzeb i możliwości małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce jest swoistym kompromisem pomiędzy polskimi i międzynarodowymi regulacjami. Docelowo proces ten powinien doprowadzić do stworzenia kompleksowo zintegrowanego systemu rachunkowości, który dałby początek istnienia stabilnej, przystosowanej do polskich uwarunkowań platformie przepisów dla małych i średnich przedsiębiorstw. Nie ulega wątpliwości, że proces wdrożenia nowych regulacji jako podstawy systemu rachunkowości będzie skomplikowany, a jego skutki wielopłaszczyznowe. Obok efektów wymiernych, do których zalicza się wpływ na sumę bilansową, poszczególne pozycje bilansowe, wynik finansowy i przepływy pieniężne, wśród potencjalnych efektów wynikających z zastosowania postulowanych rozwiązań należy wymienić między innymi:

1. Ograniczenie trudności aplikacyjnych poprzez stworzenie własnych rozwiązań krajowych uwzględniających specyfikę i uwarunkowania polskich przedsiębiorstw.
2. Wzrost użyteczności decyzyjnej sprawozdań finansowych, spełniający oczekiwania artykułowane przez różne grupy użytkowników.

3. Poprawę relacji z instytucjami finansowymi, tym samym szerszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania przy jednoczesnym zmniejszeniu kosztu pozyskiwanego kapitału.
4. Zwiększenie przejrzystości i porównywalności sprawozdań finansowych na skalę międzynarodową, co podniesie wiarygodność przedsiębiorstwa i jego prestiż.
5. Możliwość zaistnienia na europejskich, a nawet światowych rynkach, a także zmniejszenie ryzyka inwestowania (w tym fuzji i przejęć).

Podsumowanie

Mimo że stosowanie MSSF dla MSP w Polsce będzie prawnie możliwe dopiero po wprowadzeniu odpowiednich zmian ustawowych, zainteresowanie nim wyrażane na obecnym etapie wskazuje, że międzynarodowe regulacje dla MSP prędzej czy później zostaną wdrożone przez ustawodawców w wielu krajach. Ważne jest jednak, aby regulacje te były tworzone z myślą o potrzebach, jakie definiują wobec nich główni użytkownicy. Dzięki temu rachunkowość nie będzie postrzegana jako instrument ucisku, ograniczający możliwości rozwojowe MSP, lecz przeciwnie, będzie użytecznym narzędziem wspierającym proces podejmowania decyzji finansowych.

Podsumowując, należy stwierdzić, że przeprowadzone rozważania nad zasadnością wprowadzenia MSSF dla MSP w Polsce nie wyczerpują z pewnością tematu dyskusji. Celem autorki było jedynie wskazanie na złożoność i wielowymiarowość tej problematyki oraz wskazanie jej istotności z punktu widzenia funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw. Należy jednak mieć nadzieję, że niniejsza publikacja stanie się podstawą do dalszych analiz i badań, a przedstawione w niej propozycje przyczynkiem do pogłębionych prac nad koncepcją międzynarodowej standaryzacji rachunkowości małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Uzyskanie kompleksowych informacji wymaga bowiem odejścia od traktowania rachunkowości mikro i małych przedsiębiorstw jako zamkniętego systemu, a polega na dążeniu do jego integracji z przepisami międzynarodowymi (Kiziukiewicz, 1984, s. 40).

Literatura

Debata Parlamentu Europejskiego w sprawie: Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej i zarządzanie przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (2008), kwiecień, Strasburg.

International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (2009), IASB, July, London.

Kiziukiewicz T. (1984), *Problemy dostosowania rachunkowości do informacyjnych wymagań zarządzania*, „Prace Naukowe Politechniki Szczecińskiej", nr 261, „Prace Katedry Rachunkowości", nr 2, Szczecin.

Pacter P. (2011), *The IFRS for SME's. A resource for accounting educators, Santiago*, IASB, 5 December, http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/E4EFA02C-ABC6-40D5-A76A-0C341E2F49DF/0/1112SMEChileEducators.pdf, dostęp: 15.02.2012.

Pokojska A. (2008), *Rachunkowość w Unii należy koniecznie uporządkować*, „Gazeta Prawna" z dnia 14.08.2008.

Wniosek Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek (Tekst mający znaczenie dla EOG) {SEK(2011) 1289} {SEK(2011) 1290} Bruksela, dnia XXX KOM (2011) 684/3, 2011/0308 (COD).

Streszczenie

Postępujący proces globalizacji oraz internacjonalizacja działalności przedsiębiorstw, w tym także małych i średnich wywarły ogromną presję na system rachunkowości. Jako efekt długiej i wytężonej pracy w lipcu 2009 roku Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości opublikowała Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Ponieważ wizja jego upowszechnienia w Polsce budzi wiele obaw i wątpliwości, celem niniejszego artykułu jest ukazanie możliwych scenariuszy wdrożenia MSSF dla MSP w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem takiego sposobu implementacji, który uwzględniałby potrzeby i możliwości polskich przedsiębiorców. Takie rozwiązanie, z jednej strony, poprawiłoby porównywalność przedsiębiorstw na skalę międzynarodową, przy jednoczesnym zwiększeniu ogólnego zaufania do rachunkowości małych i średnich przedsiębiorstw. Z drugiej natomiast strony,

przedsiębiorstwa stosujące nowe regulacje zapewniłyby sobie szerszy dostęp do kapitału zarówno krajowego, jak i zagranicznego.

Słowa klucze: rachunkowość międzynarodowa, MSSF dla MSP, metoda scenariuszowa.

The conception of adjusting accounting of small and medium-sized enterprises in Poland to International Accounting Standards

Summary

The intensified flow of capital, technology, goods, services and human capital between countries caused the need to standardize financial reporting also for small and medium-sized enterprises. In 2009 International Accounting Standard Board (IASB) published the International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities as a result of long and complicated research. Because the idea of applying IFRS for SMEs in Poland raises deep concerns and doubts, the study shows potential schedules of implementation of IFRS for SME's in Poland, with a special emphasis on such a way of implementation, which takes into consideration the needs and possibilities of Polish small and medium-sized enterprises. The suggested solutioncan be beneficial for the whole business environment. First of all, it will provide improved comparability for users of accounts while enhancing the overall confidence in the accounts of SMEs. What is more, enterprises which will apply new regulations probably will extendthe access to both domestic and foreign capital.

Keywords: international accounting, IFRS for SME's, scenario analysis.

Przemysław Czajor*

Propozycja zmian MSR 1 – nowy format prezentacji sprawozdania finansowego

Wprowadzenie

Sprawozdanie finansowe stanowi podstawowy środek komunikowania informacji przez jednostki gospodarcze. Bardzo istotny jest zatem zarówno zakres i rodzaj informacji ujawnianych w sprawozdaniu finansowym, jak również forma ich prezentacji. W ten sposób jest realizowana bowiem jedna z podstawowych funkcji rachunkowości jako systemu informacyjnego[1]. Zagadnienie to jest regulowane na arenie międzynarodowej przez MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych".

* Dr Przemysław Czajor, Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, adiunkt, pczajor@uni.lodz.pl.

[1] W literaturze z zakresu rachunkowości wyróżnia się zazwyczaj następujące funkcje rachunkowości: informacyjną, która polega na dostarczaniu informacji do podejmowania decyzji gospodarczych; rozliczeniową (określaną również jako funkcja powiernicza – ang. *stewardship*), która pozwala na rozliczenie się z właścicielami kapitału oraz organami podatkowymi; atestacyjną, która potwierdza sytuację finansową przedsiębiorstwa. Porównaj: Walińska, 2002, s. 11. Z kolei Teresa Kiziukiewicz (2011, s. 15) uznaje funkcję informacyjną za podstawową funkcję rachunkowości, która umożliwia pełnienie przez rachunkowość funkcji szczegółowych: sprawozdawczej, dowodowej, optymalizacyjnej, kontrolnej i analitycznej.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie propozycji IASB[2] (opublikowanej najpierw w 2008 r., a następnie po poprawkach w 2010 r.), dotyczącej zmiany sposobu prezentacji sprawozdania finansowego. Dla realizacji tego celu przedstawiono przesłanki zmiany wskazanego standardu w kontekście konwergencji regulacji IASB i FASB[3]. Następnie zostały zaprezentowane główne założenia propozycji nowego MSR 1.

Należy podkreślić, że zagadnienia dotyczące zmiany formy prezentacji sprawozdania finansowego stanowią przedmiot badań i zainteresowań wielu autorów. Przykład stanowią prace Ewy Walińskiej (2009) w odniesieniu do zmiany sposobu prezentacji bilansu[4] oraz Jerzego Gierusza (2007, 2010a), który zaproponował nowy format rachunku zysków i strat[5].

W artykule tym zastosowano krytyczną analizę dokumentacji źródłowej, jaką stanowią opublikowane przez IASB propozycje zmian MSR 1. Wnioski, które zostały zaprezentowane w końcowej części artykułu, należy postrzegać jako wyłącznie subiektywną ocenę autora, dokonaną na podstawie przeprowadzonych badań archiwalnych. Sposób prezentacji zagadnienia oraz dostępność materiałów źródłowych powinny natomiast stanowić przyczynek do szerszej dyskusji nad istotnym zagadnieniem, jakim jest sposób i forma prezentacji sprawozdania finansowego.

1. MSR 1 (z 2007 r.)

Aktualnie obowiązujący MSR 1 został opublikowany w 2007 roku, po wcześniejszym wydaniu wersji próbnej (ang. *Exposure* Draft) w marcu

[2] IASB (International Accoounting Standards Board – Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości).

[3] FASB (US FASB – United States Financial Accounting Standards Board – Rada Standardów Rachunkowości Finansowej Stanów Zjednoczonych).

[4] Należy podkreślić, że Walińska (2009) nie tylko poddała analizie model sprawozdawczy IASB/FASB z 2008 r., ale także zaproponowała własny, wielopoziomowy model prezentacji bilansu.

[5] Tematyka prezentacji rachunku zysków i strat stanowi szczególny przedmiot zainteresowań Gierusza, którego wiele publikacji jest poświęconych zarówno autorskim propozycjom (Gierusz, 2007, 2010a), jak również analizie rozwiązań proponowanych przez IASB/FASB (Gierusz, 2009, 2010b).

2006 roku. Jego publikacja stanowiła zakończenie pierwszej fazy wspólnego projektu IASB i FASB, dotyczącego prezentacji sprawozdań finansowych. Projekt ten został zapoczątkowany 22 kwietnia 2004 roku[6]. Obie Rady zadecydowały wówczas, że będą wspólnie pracować nad stworzeniem standardu, który obejmie zagadnienia dotyczące kompletnego sprawozdania finansowego. Projekt ten miał obejmować trzy fazy, z czego pierwsza (zakończona opublikowaniem zmienionego MSR 1 w 2007 r.) odniosła się głównie do IASB. Druga faza projektu (rozpatrywana z kolei łącznie z fazą pierwszą z perspektywy FASB) dotyczy fundamentalnych zagadnień w zakresie prezentacji informacji w sprawozdaniu finansowym (zastąpienia MSR 1 oraz MSR 7).

Trzecia faza (według początkowych ustaleń) ma dotyczyć zagadnień związanych z prezentacją śródrocznej sprawozdawczości finansowej w amerykańskich regulacjach rachunkowości[7].

W czerwcu 2009 roku zdecydowano o wyłączeniu z głównego projektu prac dotyczących prezentacji pozostałych dochodów całkowitych. IASB i FASB uznały, że umożliwi to szybsze opracowanie wytycznych dotyczących sposobu wykazywania dochodów całkowitych w sprawozdaniu. Po dwóch kolejnych latach – w czerwcu 2011 roku – opublikowano poprawkę do MSR 1 „Prezentacja składników pozostałych dochodów całkowitych"[8]. Należy podkreślić, że właśnie próby zagregowanego ujawniania informacji o kapitale podstawowym stanowiły jeden z podstawowych powodów zmian MSR 1 w 2007 roku.

Dopiero w tej wersji MSR 1 postanowiono bowiem, że w ramach prezentacji zmian w kapitale własnym jednostki należy wyodrębnić zmiany, które wynikają z transakcji z właścicielami. Zgodnie z tym założeniem

---

[6] Początkowo projekt ten nosił nazwę „Performace Reporting Porject", która dopiero w marcu 2006 r. została zmieniona na „Financial Statement Presentation Project".

[7] IASB rozważa ewentualną możliwość wprowadzenia, w ramach tej fazy prac, zmian do obowiązującego MSR 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa".

[8] Zagadnienia związane z prezentacją dochodów całkowitych stanowią również jak dotąd jedyny „wymierny" efekt opisywanych prac z perspektywy sprawozdawczości w USA. W grudniu 2011 r. FASB opublikowała bowiem aktualizację SFAS 130 Accounting Standards Update, Comprehensive Income (Topic 220): Presentation of Comprehensive Income.

wprowadzono nowy składnik sprawozdania finansowego – sprawozdanie z całkowitych dochodów. Składnik ten nie jest natomiast zupełnie nowym elementem sprawozdania finansowego. Zastąpił bowiem dotychczasowy rachunek zysków i strat, uzupełniając informacje ujawniane w nim zgodnie ze wcześniejszymi wersjami MSR 1 o tzw. przychody i koszty kapitałowe.

Uwzględniając „przyzwyczajenie" wielu jednostek do tradycyjnej postaci rachunku zysków i strat, IASB zezwoliła na dwa warianty prezentacji nowego sprawozdania:

1) pojedyncze sprawozdanie z całkowitych dochodów lub
2) dwa sprawozdania przedstawiające:
   - składniki zysków i strat (jednostkowy rachunek zysków i strat) oraz
   - składniki pozostałych dochodów całkowitych (sprawozdanie z całkowitych dochodów)[9].

Jednocześnie MSR 1 (z 2007 r.) pozwolił jednostkom na wybór miejsca prezentacji informacji o kwocie podatku dochodowego dotyczącego poszczególnych składników pozostałych dochodów całkowitych (w sprawozdaniu z dochodów całkowitych lub w informacji dodatkowej).

Zmiana dotycząca „nowego" składnika sprawozdania finansowego spowodowała, że MSR 1 (2007 r.) zakazał prezentacji składników dochodów całkowitych w sprawozdaniu ze zmian w kapitale własnym. W tym sprawozdaniu, zgodnie z aktualnie obowiązującą wersją standardu, mogą podlegać prezentacji wyłącznie kwoty wynikające z transakcji z właścicielami (kapitału).

Zmieniony w 2007 roku MSR 1 wydawał się stanowić fundamentalną zmianę w odniesieniu do prezentacji sprawozdania finansowego. Wynikało to jednak nie tyle ze względu na zakres zmian formy, czy sposobu prezentacji, ale z uwagi na zmianę nazw poszczególnych składników sprawozdania. Szczególnie „rzucające się w oczy" było zastąpienie nazwy

[9] W tym wariancie prezentacji jednostka powinna w sprawozdaniu z całkowitych dochodów wykazać zysk lub stratę (ustaloną w rachunku zysków i strat) jako pierwszą pozycję.

„bilans" – „sprawozdaniem z sytuacji finansowej"[10]. Pomimo wielu głosów sprzeciwu wskazujących na fakt, że dotychczas stosowana terminologia ma długą tradycję i jest powszechnie rozumiana, IASB zdecydował się na zmianę nazw składowych części sprawozdania finansowego. Rada uznała bowiem, że zmienione nazwy znacznie lepiej odzwierciedlają funkcje poszczególnych składników sprawozdania. Jednocześnie zdecydowano, że jednostki będą mogły nadal stosować dotychczasową terminologię.

Niemniej jednak, poza wprowadzeniem sprawozdania z dochodów całkowitych, forma prezentacji sprawozdania finansowego nie uległa istotnym zmianom. Zmiana MSR 1 w 2007 roku umożliwiła jedynie wzrost konwergencji rozwiązań IASB z rozwiązaniami obowiązującymi według amerykańskiego standardu SFAS 130. Dlatego grupa robocza IASB/FASB kontynuowała nadal swoje prace, których celem było opracowanie takiej formy prezentacji sprawozdania, która doprowadziłaby do znaczącego wzrostu jego użyteczności.

2. Propozycja nowego modelu sprawozdawczego IASB/FASB

2.1. Dokument dyskusyjny (z 2008 r.)

Publikacja zmienionego MSR 1 w 2007 roku stanowiła, jak wskazano wcześniej, pierwszy etap wspólnego projektu IASB/FASB, którego celem było opracowanie nowego modelu sprawozdawczego. W rezultacie dalszych prac 16 października 2008 roku opublikowano dokument dyskusyjny, w którym wskazano podstawowe zmiany, jakie zaproponowano w odniesieniu do prezentacji sprawozdań finansowych. Zgodnie z obowiązującymi

[10] Należy zaakcentować, że zmiany terminologii anglojęzycznej niekoniecznie mogą być trafnie odzwierciedlone w języku polskim. Przykład stanowi zmiana nazwy rachunku przepływów pieniężnych (określanego początkowo w polskiej ustawie o rachunkowości mianem „sprawozdania z przepływu środków pieniężnych", a obecnie – „rachunek przepływów pieniężnych"). W świetle rozwiązań MSR/MSSF ten element sprawozdania finansowego był określany terminem „cash flow statement", natomiast po zmianie MSR 1 w 2007 r. – „statement of cash flow". Pomimo zmiany terminologii IASB postanowiła pozostawić dotychczasową nazwę MSR 7 – czyli „Cash flow statement".

wówczas ustaleniami wskazano, że celami sprawozdania finansowego powinno być (*Preliminary Views*, 2008):

- zapewnienie spójnego finansowego obrazu działalności jednostki,
- zapewnienie informacji zdezagregowanych w sposób, który jest użyteczny z punktu widzenia prognozowania przyszłych przepływów pieniężnych oraz
- pomoc użytkownikom sprawozdania w ocenie płynności i elastyczności finansowej jednostki.

W celu zapewnienia spójności zaproponowano, aby jednostki klasyfikowały przychody, koszty oraz przepływy środków pieniężnych do takich samych sekcji i kategorii poszczególnych składników sprawozdania finansowego, do jakich zaklasyfikowano powiązane z nimi aktywa i zobowiązania[11]. W ramach wspomnianych sekcji wyróżniono:

- działalność gospodarczą (biznesową) z dalszym podziałem na działalność operacyjną oraz inwestycyjną,
- działalność finansową (finansowanie) z dalszym podziałem na część dotyczącą aktywów i zobowiązań,
- podatek dochodowy oraz
- działalność zaniechaną.

Dodatkowo w sprawozdaniu z całkowitych dochodów[12] wyróżniono pozostałe dochody całkowite, natomiast w sprawozdania z sytuacji finansowej oraz sprawozdaniu z przepływów pieniężnych – sekcję dotyczącą kapitału własnego. Jednocześnie uznano, że klasyfikacja powinna być uzależniona od osądu jednostki i opierać się na tzw. zarządczym podejściu (ang. *management approach*).

Struktura sprawozdania finansowego według propozycji z 2008 roku została przedstawiona na rysunku 1.

[11] Przykładowo: jeżeli jednostka klasyfikuje zapasy w kategorii „działalność operacyjna" w sprawozdaniu z sytuacji finansowej, wówczas zmiany stanu zapasów powinny być odzwierciedlone w ramach działalności operacyjnej w sprawozdaniu z całkowitych dochodów, a dotyczące tych zapasów przepływy pieniężne (np. spłata zobowiązań wobec dostawców) – w części dotyczącej działalności operacyjnej w ramach sprawozdania z przepływów pieniężnych (Snapshot, 2008, s. 4).

[12] W propozycji z 2008 r. wyeliminowano możliwość prezentacji całkowitych dochodów w podziale na zyski i straty oraz pozostałe dochody całkowite.

Sprawozdanie z sytuacji finansowej	Sprawozdanie z całkowitych dochodów	Sprawozdanie z przepływów pieniężnych
Sekcja gospodarcza (biznesowa)	Sekcja gospodarcza (biznesowa)	Sekcja gospodarcza (biznesowa)
Aktywa i zobowiązania operacyjne Aktywa i zobowiązania inwestycyjne	Przychody i koszty operacyjne Przychody i koszty inwestycyjne	Operacyjne przepływy pieniężne Inwestycyjne przepływy pieniężne
Sekcja finansowania*	Sekcja finansowania	Sekcja finansowania
Aktywa finansujące** Zobowiązania finansujące	Przychody związane z aktywami finansującymi Koszty związane ze zobowiązaniami finansującymi	Przepływy pieniężne związane z aktywami finansującymi Przepływy pieniężne związane z zobowiązaniami finansującymi
Sekcja podatku dochodowego	Sekcja podatku dochodowego (z tytułu kontynuowanej działalności gospodarczej i finansowej)	Sekcja podatku dochodowego
Sekcja działalności zaniechanej	Sekcja działalności zaniechanej (po opodatkowaniu)	Sekcja działalności zaniechanej
	Pozostałe dochody całkowite (po opdatkowaniu)	
Sekcja kapitału własnego		Sekcja kapitału własnego

* W projekcie IASB/FASB w sekcji finansowania (Financing) zostały wyróżnione dwie kategorie, które dla potrzeb niniejszego artykułu zostały przetłumaczone jako aktywa finansujące (*financing assets*) oraz zobowiązania finansujące (*financing liabilities*). Pełniejsze tłumaczenie, w pełni oddające istotę tych kategorii przedstawiła E. Walińska (2009, s. 144), określając je jako „aktywa z tytułu finansowania działalności gospodarczej" oraz „zobowiązania z tytułu finansowania działalności gospodarczej".

** Do tej kategorii aktywów, określonej w „Discussion Paper" (2008, s. 46) również jako tzw. *tresury assets*, należałoby zaliczać te składniki aktywów, które jednostka utrzymuje w celu generowania na nich korzyści z tytułu wzrostu ich wartości lub odsetek. W tej kategorii powinny zatem być ujmowane przede wszystkim aktywa finansowe.

Rysunek 1. Struktura sprawozdania finansowego według projektu IASB/FASB z 2008 r.

Źródło: Snapshot, 2008, s. 4.

Zaproponowane rozwiązanie powinno, zdaniem autorów projektu, doprowadzić do przejrzystego rozdzielenia działalności jednostki związanej z finansowaniem (sposobem, w jaki jednostka pozyskuje kapitał) od działalności biznesowej (sposobu, w jaki jednostka wykorzystuje kapitał do tworzenia wartości). Dodatkowo, klasyfikując pozycje przychodów i kosztów do poszczególnych kategorii, jednostka powinna dokonać rozróżnienia również ze względu na ich rodzaj oraz funkcje.

2.2. Roboczy projekt standardu (2010 r.)

Proponowane zmiany stanowiły źródło wielu dyskusji (otrzymano 227 uwag). Dodatkowo, w trakcie półrocznego okresu zgłaszania uwag i komentarzy, 30 jednostek uczestniczyło w badaniu polegającym na przekształceniu sprawozdań finansowych za okres dwóch lat przy wykorzystaniu zasad i wytycznych wskazanych w rozważanym dokumencie dyskusyjnym. W rezultacie, po roku prac nad modelem prezentacji sprawozdania finansowego zaproponowanym w 2008 roku, w lipcu 2010 roku został opracowany tzw. roboczy projekt standardu dotyczącego prezentacji sprawozdania finansowego (Staff Draft, 2010). Na podstawie projektu ma być opublikowany projekt nowego standardu. Aktualnie prace zostały wstrzymane do czasu uzgodnienia agendy dalszych prac IASB (co powinno nastąpić w 2012 r.).

W opublikowanej w lipcu 2010 roku propozycji nowego MSR 1 utrzymano główne założenia opublikowane dwa lata wcześniej w ramach dokumentu dyskusyjnego. Podstawowymi zasadami przy prezentacji sprawozdania finansowego pozostały zasada spójności oraz zasada dezagregacji. Rozszerzono natomiast zakres sekcji i kategorii wykorzystywanych w poszczególnych składnikach sprawozdania finansowego. Aktualnie proponowana struktura sprawozdania finansowego została zilustrowana na rysunku 2.

W propozycji z 2010 roku zachowano ogólną koncepcję prezentacji sprawozdania finansowego z uwzględnieniem wyodrębnionych sekcji. Postanowiono jednak sprecyzować zasady klasyfikacji do sekcji, kategorii i podkategorii, gdyż „podejście zarządcze" zaproponowane w 2008 roku

było często błędnie rozumiane przez komentujących dokument dyskusyjny. Z tego samego powodu zrezygnowano z wykorzystania określenia „podejście zarządcze"[13].

Sprawozdanie z sytuacji finansowej	Sprawozdanie z całkowitych dochodów	Sprawozdanie z przepływów pieniężnych
Sekcja gospodarcza (biznesowa)	Sekcja gospodarcza (biznesowa)	Sekcja gospodarcza (biznesowa)
Kategoria działalności operacyjnej	Kategoria działalności operacyjnej	Kategoria działalności operacyjnej
Finansowanie operacyjne	Finansowanie operacyjne	
Kategoria działalności inwestycyjnej	Kategoria działalności inwestycyjnej	Kategoria działalności inwestycyjnej
Sekcja finansowania	Sekcja finansowania	Sekcja finansowania
Kategoria długu (zobowiązań)	Kategoria długu (zobowiązań)	
Kategoria kapitału własnego		
	Sekcja transakcji wielokategorialnych	Sekcja transakcji wielokategorialnych
Sekcja podatku dochodowego	Sekcja podatku dochodowego	Sekcja podatku dochodowego
Sekcja działalności zaniechanej	Sekcja działalności zaniechanej (po opodatkowaniu)	Sekcja działalności zaniechanej
	Pozostałe dochody całkowite (po opdatkowaniu)	

Rysunek 2. Struktura sprawozdania finansowego według projektu IASB/FASB z 2010 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Introduction to Staff Draft* (2010, s. 5).

W ramach sekcji gospodarczej (biznesowej) wyróżniono dwie dodatkowe kategorie: działalności operacyjnej oraz działalności inwestycyjnej.

[13] Zobacz szerzej: Staff Draft: Basis for Conclusions (2010, par. BC84).

Dodatkowo w sprawozdaniu z pozycji finansowej oraz sprawozdaniu z całkowitych dochodów w kategorii dotyczącej działalności operacyjnej została wyodrębniona podkategoria dotycząca finansowania operacyjnego. Sekcja gospodarcza (biznesowa) powinna bowiem uwzględniać te pozycje aktywów i zobowiązań, które wynikają z bieżącej działalności jednostki, w tym z działań generujących przychody. Jeżeli jednostka ma więcej niż jeden tzw. segment sprawozdawczy (zgodnie z definicją obowiązującą według MSSF 8 „Segmenty operacyjne"), wówczas klasyfikacja poszczególnych pozycji do sekcji, kategorii oraz podkategorii powinna być przeprowadzana w sposób, który odzwierciedla funkcję tej pozycji w jej segmencie sprawozdawczym.

W ramach działalności operacyjnej została wyróżniona podkategoria finansowania operacyjnego. W tej części sprawozdania z sytuacji finansowej jednostki powinny prezentować zobowiązania, które mogą być traktowane (lub postrzegane) jako alternatywne źródła finansowania (chociaż nie wynikają z transakcji zawieranych w celu pozyskania środków do finansowania działalności). *Staff Draft* (2010) wskazuje następujące przykładowe pozycje, które mogą być zaklasyfikowane do podkategorii finansowania operacyjnego: zobowiązania leasingowe, zobowiązania z tytułu wycofania z eksploatacji, zobowiązania z tytułu świadczeń po okresie zatrudnienia itp.

Z kolei w ramach sekcji finansowania wyodrębniono łącznie dwie kategorie – finansowania długiem (kapitałem obcym) oraz finansowania kapitałem własnym. Jednocześnie zrezygnowano z proponowanego wcześniej prezentowania w sprawozdaniu finansowym odrębnej sekcji dotyczącej kapitału własnego. W sekcji finansowej jednostki powinny zatem prezentować te pozycje, które wynikają z działań podejmowanych w celu pozyskania (lub spłaty) środków do finansowania działalności. Z uwagi na możliwość wykorzystania różnych źródeł finansowania w tej sekcji wyodrębniono dwie kategorie odpowiadające obcym oraz własnym źródłom finansowania. Taka forma prezentacji powinna zapewnić przejrzystą informację o strukturze kapitałowej jednostki oraz o działaniach podejmowanych w związku z finansowaniem działalności.

W odniesieniu do sprawozdania z przepływów pieniężnych nie zdecydowano się na wyodrębnianie poszczególnych kategorii w ramach sekcji finansowania. Sprawozdanie to powinno być sporządzane według metody bezpośredniej w odniesieniu do wszystkich sekcji i kategorii. Jednostki będą także nadal zobowiązane do przeprowadzania uzgodnienia zysku operacyjnego z przepływami środków pieniężnych z działalności operacyjnej.

W propozycji z 2010 roku zaproponowano natomiast dodatkową sekcję zarówno dla sprawozdania z przepływów pieniężnych, jak i dla sprawozdania z całkowitych dochodów – tzw. sekcję transakcji wielokategorialnych (ang. *Multi-category section*). W sekcji tej, w świetle propozycji IASB, powinny być ujmowane skutki pojedynczych transakcji nabywania jednostek (połączeń gospodarczych) bądź zbycia określonej części działalności (z wyłączeniem transakcji zbycia działalności zaniechanej). W wyniku połączeń gospodarczych jednostka może bowiem ująć składniki aktywów i zobowiązań, które zostaną zaprezentowane w więcej niż jednej sekcji sprawozdania z sytuacji finansowej. Dlatego w sprawozdaniu z całkowitych dochodów oraz w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych transakcje takie powinny zostać zaprezentowane w odrębnej sekcji.

Podsumowanie

Oceniając propozycję zmiany MSR 1, należy zwrócić uwagę na użyteczność informacji dostarczanej przez sprawozdanie finansowe.

Zmieniony format prezentacji oznacza, w opinii IASB/FASB, że poszczególne składniki sprawozdania finansowego będą przedstawiać informacje w układzie ułatwiającym użytkownikom sprawozdania zrozumienie sytuacji finansowej jednostki. Ponadto, wzajemne zależności pomiędzy poszczególnymi pozycjami prezentowanymi w różnych składnikach sprawozdania powinny być znacznie łatwiejsze do identyfikacji.

Stosowane dotychczas zasady dotyczące klasyfikowania poszczególnych pozycji aktywów i zobowiązań w sprawozdaniu z sytuacji finansowej zostaną częściowo zachowane. Nadrzędnym kryterium klasyfikacyjnym jest, zgodnie z rozważaną propozycją, związek z określonymi rodzajami działal-

ności jednostki bądź funkcjami, jakie spełniają dane składniki aktywów lub zobowiązań. Niemniej jednak, w ramach poszczególnych sekcji, kategorii czy podkategorii jednostka powinna prezentować aktywa i zobowiązania albo według kryterium płynności, albo z uwzględnieniem dodatkowego podziału na składniki długoterminowe i krótkoterminowe.

Sprawozdanie finansowe sporządzone zgodnie z proponowaną klasyfikacją poszczególnych pozycji według funkcji, jakie pełnią w danej jednostce, powinno zapewnić spójny, a zarazem przejrzysty obraz sytuacji finansowej jednostki oraz jej dokonań. Użytkownicy takiego sprawozdania powinni być w stanie lepiej niż obecnie ocenić skutki transakcji zawieranych przez jednostki w poszczególnych obszarach ich działalności. Informacje zamieszczane w sprawozdaniu będą bowiem pełniejsze, a forma ich prezentacji bardziej zrozumiała.

Literatura

Amendments to IAS 1: Presentation of Items of Other Comprehensive Income (2011), IASB.

Gierusz J. (2007), *Propozycja zmian w układzie i treści rachunku zysków i strat* [w:] *Rachunkowość wczoraj, dziś, jutro*, pr. zb., SKwP, Warszawa, s. 367–381.

Gierusz J. (2009), *Sprawozdanie finansowe według projektu IASB i FASB a wyzwania współczesnej rachunkowości* [w:] *Zintegrowany system pomiarów dokonań w rachunkowości*, pod red. H. Buk, A. M. Kostur, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice, s. 115–124.

Gierusz J. (2010a), *Koszty i przychody w świetle nadrzędnych zasad rachunkowości – pojęcia, klasyfikacja, zakres ujawnień*, ODDK, Gdańsk.

Gierusz J. (2010b), *Pomiar i prezentacja wyniku finansowego w świetle projektu sprawozdania finansowego IASB/FASB* [w:] *Zagrożenia w działalności gospodarczej a prawo bilansowe*, pod red. E. Mączyńskiej, Z. Messnera, SKwP, PTE, Warszawa, s. 19–32.

Introduction to Staff Draft of Exposure Draft IFRS X Financial Statement Presentation (2010), IASB.

Kiziukiewicz T. (red.) (2001), *Rachunkowość, zasady prowadzenia po nowelizacji ustawy o rachunkowości. Część I*, Ekspert, Wrocław.

Preliminary Views on Financial Statement Presentation (2008), „Discussion Paper", IASB.

Snapshot: Preliminary Views on Financial Statement Presentation (2008), „Discussion Paper", IASB.

Staff Draft of Exposure Draft IFRS X Financial Statement Presentation (2010), IASB.

Staff Draft: Basis for Conclusions on the exposure draft Financial Statement Presentation (2010), IASB.

Statement of Financial Accounting Standards No. 130: Reporting of Comprehensive Income (1997), FASB.

Walińska E. (2009), *Bilans jako fundament sprawozdawczości finansowej w kontekście zmian współczesnej rachunkowości*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009.

Walińska E. (red.) (2002), *Zasady wyceny i ustalania wyniku finansowego zgodnie ze znowelizowaną ustawą o rachunkowości*, CCAE, Łódź.

Streszczenie

W artykule przedstawiono podstawowe założenia projektu IASB/FASB w zakresie opracowania nowego modelu sprawozdawczego. Pierwszym etapem tych prac była publikacja zmienionego MSR 1 w 2007 roku. Kolejne propozycje zostały opublikowane w 2008 roku, a następnie, po uwzględnieniu otrzymanych uwag, w 2010 roku. W artykule zilustrowano zaproponowane rozwiązania, które w znaczący sposób zmieniają dotychczasową strukturę poszczególnych składników sprawozdania finansowego w celu spójnej prezentacji sytuacji finansowej i wyników działalności jednostek.

Słowa klucze: MSR 1, model sprawozdawczy IASB/FASB, sprawozdanie finansowe, prezentacja informacji.

The proposal of amendments of IAS 1 – a new form of financial statement presentation

Summary

This paper outlines the assumptions of new Financial Statement Presentation Project held jointly by IASB and FASB. The first phase of the project ended in publication of amended IAS 1 in 2007. Then, two new proposals were issued,

firstly in 2008, then in 2010. New reporting model (as of 2008 and as of 2010), proposed by IASB and FASB, has been also presented in the article.

This article outlines the evolution of the scope and form of financial statement presentation in the light of IAS 1. There has been conducted an analysis of each version of IAS 1 (together with other documents issued by IASB) since 1997. The changes of IAS 1 in 1997, 2003 and 2007 are considered to be "milestones" and have been highlighted in the article. These proposals seem to alter the structure of components of financial statement significantly.

Keywords: IAS 1, IASB/FASB reporting model, financial statement, presentation.

Joanna Habelman*

Zastosowanie rachunkowości zarządczej w podmiotach zarządzających portami morskimi

Wprowadzenie

Dostosowanie przedsiębiorstw do warunków, które dyktuje współczesna gospodarka, wymaga stosowania rozwiązań zapewniających ich trwały i ciągły rozwój. Do planowania zasobów, zwiększenia kompetencji wyróżniających wśród konkurencji i kształtowania pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa niezbędna jest wiedza o przyszłych warunkach ich funkcjonowania. Dlatego tak ważny jest proces pozyskiwania informacji oraz ciągły rozwój organizacji i jej pracowników. Zakres i szybkość generowania informacji determinują proces podejmowania decyzji o obecnym i przyszłym rozwoju przedsiębiorstwa.

Systemem wspierającym menedżerów w procesie zarządzania przedsiębiorstwem jest rachunkowość zarządcza, która realizuje procesy identyfikacji, pomiaru, grupowania, analizy, interpretowania i komunikowania informacji wykorzystywanych przez zarządzających do planowania, kontroli i oceny działań w przedsiębiorstwie oraz do zapewnienia właściwej odpowiedzialności za jej zasoby.

* Mgr Joanna Habelman, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania – Instytut Rachunkowości, Zarząd Morskich Portów Szczecin i Świnoujście SA, J.Habelman@port.szczecin.pl.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zakresu stosowania instrumentów rachunkowości zarządczej w podmiotach zarządzających polskimi portami morskimi.

1. Charakterystyka badanych podmiotów i metodyka badań

Transformacja gospodarcza, jaka zachodziła w Polsce na przełomie lat 80. i 90. XX wieku objęła swoim zakresem wszystkie sektory gospodarki narodowej. Nie ominęła również sektora gospodarki morskiej, w tym portów morskich. Jednocześnie zmieniły się warunki funkcjonowania polskich portów morskich, które zaczęły podlegać wielu różnym mechanizmom. Podstawowym systemem regulującym działalność portów morskich stał się mechanizm rynkowy oraz przepisy prawa krajowego i międzynarodowego.

Polskie porty morskie na mocy Ustawy o portach i przystaniach morskich[1] zostały zobligowane do wyodrębnienia sfery zarządczej od sfery działalności eksploatacyjnej, a zarządzanie portami morskimi powierzono podmiotom zarządzającym, czyli Zarządom Morskich Portów.

Współczesny Zarząd Morskich Portów to przedsiębiorstwo o charakterze użyteczności publicznej, a zakres jego działalności gospodarczej jest ściśle określony w Ustawie i obejmuje:

- zarządzanie nieruchomościami i infrastrukturą portową,
- prognozowanie, programowanie i planowanie rozwoju portów,
- budowę, rozbudowę, utrzymanie i modernizację infrastruktury portowej,
- pozyskiwanie nieruchomości na potrzeby rozwoju portów,
- świadczenie usług związanych z korzystaniem z infrastruktury portowej,
- zapewnienie dostępu do portowych urządzeń odbiorczych odpadów ze statków w celu przekazania ich do odzysku lub unieszkodliwienia.

[1] Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 roku o portach i przystaniach morskich, DzU z 1997 r. Nr 9, poz. 44 z późn. zm.

Podmiot zarządzający ma zapewnić pozyskiwanie przychodów z następujących tytułów:

- opłat z tytułu użytkowania, najmu, dzierżawy lub innej umowy, na mocy której podmiot zarządzający oddaje w odpłatne korzystanie grunty oraz obiekty, urządzenia i instalacje portowe,
- opłat portowych,
- przychodów z usług świadczonych przez podmiot zarządzający,
- wpływy z innych tytułów,

a uzyskane przychody z działalności przeznacza na:

- budowę, rozbudowę, utrzymanie i modernizację infrastruktury portowej,
- realizację innych zadań wynikających z przedmiotu jego działalności,
- pokrycie jego bieżących kosztów utrzymania[2].

Zadania Zarządów Morskich Portów polegają na zarządzaniu infrastrukturą portową i tworzeniu jak najlepszych warunków dla uczestników obrotu portowego.

Powołanie podmiotów zarządzających portami morskimi zdeterminowały zapotrzebowanie kadry zarządzającej na pozyskiwanie dokładniejszych informacji służących podejmowanym decyzjom. Wiąże się to z pozyskaniem informacji nie tylko objaśniających aktualną sytuację przedsiębiorstwa i jego otoczenia, ale również informacji odnoszącej się do przyszłości i rozwoju portów morskich. Głównym celem badania było zweryfikowanie stosowanych rozwiązań rachunkowości zarządczej wykorzystywanych w procesie zarządzania portami morskimi. Badaniem objęto trzy podmioty zarządzające głównymi portami morskimi o podstawowym znaczeniu dla gospodarki narodowej[3]: Szczecin-Świnoujście, Gdańsk i Gdynia. Badania przeprowadzono w okresie od grudnia 2010 roku do marca 2011 roku.

W celu zweryfikowania wiedzy na temat stosowanej rachunkowości zarządczej wybrano grupę 45 osób, w każdej badanej jednostce po 15 osób.

---

[2] Art. 9 Ustawy o portach i przystaniach morskich.

[3] Główne porty polskie według Ustawy o portach i przystaniach morskich są to porty uznane za podstawowe dla gospodarki narodowej.

Dobór próby badawczej uzależniony był od stopnia zaangażowania w proces podejmowania decyzji na poziomie strategicznym i operacyjnym. Badanie zostało przeprowadzone w dwóch etapach.

W etapie pierwszym przeprowadzono wywiad z zarządem, dyrektorami operacyjnymi i kierownikami ekonomicznych komórek organizacyjnych i dotyczył stosowanych rozwiązań z rachunkowości zarządczej. W wywiadzie udział wzięło 23 respondentów z trzech badanych podmiotów.

Tematykę podzielono na trzy zagadnienia:

- informacje o stanie rachunkowości zarządczej,
- informacje o stosowanych metodach rachunkowości zarządczej,
- informacje o stosowanych rozwiązaniach dotyczących rachunku kosztów.

W drugim etapie ta sama grupa respondentów wypełniała ankietę dotyczącą znajomości strategicznej karty wyników i możliwości jej implementacji w badanych jednostkach. W wyniku odpowiedzi uzyskano 36 wypełnionych ankiet.

Badane podmioty gospodarcze charakteryzują się jednorodnością, takim samym rodzajem działalności, formą prawną, stosunkami własnościowymi oraz podobną liczbą zatrudnionych pracowników. Wartość ta oscyluje w granicach od 259 do 327 pracowników. Zarządy Morskich Portów zalicza się zatem do przedsiębiorstw dużych[4]. W celu zdiagnozowania stanu rachunkowości zarządczej w poszczególnych podmiotach zarządzających portami morskimi dokonano analizy stosowanych rozwiązań, komórkach generujących informacje zarządcze.

2. Instrumenty rachunkowości zarządczej w badanych portach (wyniki badań)

Z przeprowadzonych badań wynika, że jednostki wykorzystują informacje pochodzące z rachunkowości zarządczej. Poziom ich stosowania jest w poszczególnych portach podobny. W Zarządach Morskich Portów nie ma

[4] Kryterium określenia wielkości przedsiębiorstwa według prawa o działalności gospodarczej oraz według art. 64 Ustawy o rachunkowości dla sprawozdawczości finansowej.

wyodrębnionej komórki organizacyjnej tworzącej rachunkowość zarządczą, lecz stanowią one element określonego działu. Wykaz komórek, które generują informacje rachunkowości zarządczej, przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Wykaz komórek organizacyjnych odpowiedzialnych za prowadzenie rachunkowości zarządczej

Lp.	Nazwa podmiotu	Nazwa komórki organizacyjnej	Liczba pracowników zaangażowanych w generowanie informacji zarządczej	Liczba zatrudnionych pracowników*
1	Zarząd Morskich Portów – X	Dział Kontrolingu i Analiz Ekonomicznych	7	288
2	Zarząd Morskiego Portu – Y	Dział Planowania i Analiz Zespół ds. kontrolingu	12 3	259
3	Zarząd Morskiego Portu – Z	Dział Nadzoru Właścicielskiego i Analiz Finansowych Sekcja analiz finansowych	4	327

* Dane na dzień 31 marca 2011 r.

Źródło: opracowanie własne.

Decydenci określali w skali od 1 do 5 (1 – najważniejsze, 2 – bardzo ważne, 3 – średnio ważne, 4 – mało ważne, 5 – nieważne) czynniki determinujące stosowanie rachunkowości zarządczej w badanych przedsiębiorstwach, które przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Czynniki determinujące stosowanie rachunkowości zarządczej według rangi ważności dla decydentów

Wyszczególnienie	Zarząd Morskich Portów – X	Zarząd Morskiego Portu – Y	Zarząd Morskiego Portu – Z
Dynamiczne otoczenie	2,67	3,33	2,80
Potrzeby decyzyjne	1,17	2,33	1,80

Tabela 2. Czynniki determinujące... (cd.)

Wyszczególnienie	Zarząd Morskich Portów – X	Zarząd Morskiego Portu – Y	Zarząd Morskiego Portu – Z
Rosnąca konkurencja	1,25	1,33	1,40
Strategia rozwoju portu	2,08	2,67	2,80
Sterowanie kosztami	2,50	2,67	3,60
Wdrażanie norm ISO	2,50	4,67	4,80
Wymagania informacyjne właścicieli	2,08	3,00	2,00
Zmiany w prawie	4,17	4,67	5,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Analizując przedstawione informacje, można stwierdzić, że menedżerowie zdają sobie sprawę z rangi ważności informacji pochodzących z rachunkowości zarządczej. Wyodrębnienie komórki rachunkowości zarządczej nie jest możliwe pomimo posiadania wykwalifikowanych pracowników. Z badanych portów morskich tylko jeden podmiot deklaruje utworzenie samodzielnej komórki rachunkowości zarządczej w najbliższym okresie. Aktualnie informacje te są generowane przez Dział Planowania i Analiz Finansowych za pomocą specjalnego programu rachunkowości zarządczej. Natomiast w drugim przedsiębiorstwie funkcja rachunkowości zarządczej przypisana jest do Działu Kontrolingu i Analiz Ekonomicznych, gdzie informacje uzyskuje się dzięki zastosowaniu specjalnego programu komputerowego *Business Intelligence*.

W przypadku pojawienia się w badanych jednostkach szczególnych problemów decyzyjnych dokonywana jest pogłębiona analiza konkretnego zagadnienia, które w bieżącej pracy nie podlega systematycznej obserwacji.

Rozważając zastosowanie rachunkowości zarządczej w badanych przedsiębiorstwach, nie sposób ominąć istotnego elementu, który towarzyszy procesowi zarządzania i przynosi menedżerom najwięcej trudności, czyli zarządzania kosztami.

Pojęcie zarządzania kosztami definiowane jest jako „proces ustawicznego usprawniania, który wymaga opracowania i zastosowania odpowiedniej polityki zarządu i procedur postępowania oraz zbudowania systemu dopływu informacji opartych na istotnych kosztach" (Jarugowa i in., 1997, s. 22–23). Inne podejście do zarządzania kosztami prezentują Robert S. Kaplan i Robin Cooper, którzy definiują zarządzanie kosztami jako „system, który łączy pomiar i kalkulację kosztów ze sterowaniem efektywnością procesów gospodarczych w przedsiębiorstwie" (Cooper, Kaplan, 1988 za: Nowak, 2006, s. 16). Interesujące podejście do procesu zarządzania kosztami przedstawia Irena Sobańska, określając „zarządzanie kosztami jako działania sterujące i relacje przyczynowo-skutkowe, które służą wczesnemu antycypującemu wpływowi na strukturę kosztów przedsiębiorstwa oraz prowadzą do obniżenia poziomu kosztów działalności operacyjnej" (Sobańska, 1998, s. 78).

Zarządzanie kosztami ma na celu redukcję kosztów działalności przedsiębiorstwa i dotyczy decyzji, które podejmowane są przez menedżerów na podstawie informacji płynących nie tylko z systemu rachunkowości. Zatem zarządzanie kosztami powinno zmierzać do sterowania całym procesem powstawania kosztów w przedsiębiorstwie.

System informacyjny przedsiębiorstwa uzależniony jest od potrzeb decyzyjnych zgłaszanych przez menedżerów. Decydujące znaczenie dla zakresu dostarczanych informacji ma stosowany model rachunku kosztów. Stosowany w procesie zarządzania rachunek kosztów powinien dostarczać informacji umożliwiających:

- poznanie przyczyn powstawania kosztów,
- dokonanie pomiaru rentowności produktów/usług i klientów,
- sprawne zarządzanie posiadanym majątkiem,
- planowanie i kontrolę kosztów.

W podmiotach zarządzających portami morskimi stosowany rachunek kosztów jest częścią składową systemu rachunkowości i przetwarza informacje służące do: ustalania wyników finansowych, ustalania kosztów świadczonych usług, ustalania cen sprzedaży usług, oceny efektywności gospodarowania oraz podejmowania decyzji ekonomicznych.

Prowadzenie rachunkowości zarządczej i generowanie informacji na potrzeby zarządzania jest regularne, ale odbywa się z pewnymi ograniczeniami. Problemy dotyczą wyodrębnienia informacji dotyczącej kosztów przedsiębiorstwa, ponieważ istnieją trudności z opisaniem i przyporządkowaniem niektórych nośników kosztów. Ponadto istnieje wysoki udział kosztów pośrednich w kosztach całkowitych przedsiębiorstwa, które rozliczane są za pomocą umownych kluczy rozliczeniowych, co powoduje zniekształcenie ostatecznego wyniku.

W badanych jednostkach kadra kierownicza wykorzystuje informacje dostarczone przez systemy rachunku kosztów. Jednakże są to modele rachunku kosztów opracowane na potrzeby minionego, mniej dynamicznego okresu, kiedy nie było tak dużej konkurencji, a tempo, jakość i wydajność działań nie decydowały o sukcesie w tak wysokim stopniu jak obecnie.

W przedsiębiorstwach tych wykorzystuje się tradycyjne systemy rachunku kosztów jako podstawowy mechanizm dostarczania informacji zwrotnej. Stosowany system rachunku kosztów pełnych opiera się na kosztach rzeczywistych w trybie *ex post*. Rachunek ten jest stosowany we wszystkich badanych jednostkach z uwagi na wykorzystanie w systemie rachunkowości sprawozdawczej.

Grupowanie informacji kosztowych odbywa się w dwóch przekrojach:

- w układzie rodzajowym „na kontach zespołu »4«",
- w układzie podmiotowym, według którego koszty rozdzielane są na miejsca ich powstawania „zespół »5«".

Tego typu podejście jest zupełnie nieaktualne w dzisiejszym dynamicznym otoczeniu, w którym liczy się istotność, użyteczność, szybkość, zorientowanie na przyszłość oraz elastyczny cykl raportowania. Główne wady, które decydują o jego ograniczonej przydatności w uzyskiwaniu informacji niezbędnej do podejmowania decyzji przez kierownictwo jednostki, to:

- zniekształca wyceny tych samych usług w zależności od stopnia wykorzystania zasobów,
- nie odzwierciedla rzeczywistych procesów kosztowych i związków przyczynowo-skutkowych między procesem usługowym a kosztami,
- ma ograniczone zastosowanie w planowaniu.

- zniekształca wynik na poszczególnych działalnościach przedsiębiorstwa poprzez stosowanie kluczy rozliczeniowych dla kosztów pośrednich.

Wszystkie informacje płynące ze stosowanego w Zarządach Morskich Portów rachunku kosztów są niewystarczające do skutecznego zarządzania kosztami. Żadna z badanych jednostek nie stosuje nowoczesnych odmian rachunków kosztów pochodzących z rachunkowości zarządczej. Proces zarządzania kosztami polega głównie na dążeniu do redukcji ich poziomu, ale bez stosowania wyznaczonej strategii kosztowej.

W badanych jednostkach proces zarządzania kosztami odbywa się za pomocą instrumentów controllingu operacyjnego, głównie poprzez budżety kosztów, w mniejszym stopniu z wykorzystaniem controllingu strategicznego. Nie oznacza to, że operacyjne zarządzanie kosztami jest mniej ważne, ale biorąc pod uwagę długookresowy rozwój portów morskich, w procesie zarządzania należy wykorzystać w większym stopniu elementy strategicznego zarządzania kosztami. Elementy controllingu operacyjnego i strategicznego wykorzystywane w zarządzaniu kosztami, stosowane aktualnie w badanych portach morskich, przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Elementy controllingu operacyjnego i strategicznego w procesie zarządzania w portach morskich

Lp.	Nazwa podmiotu	Elementy controllingu operacyjnego	Elementy controllingu strategicznego
1	Zarząd Morskiego Portu – X	budżetowanie planowanie operacyjne ośrodki odpowiedzialności	metody analizy pozycji strategicznej planowanie strategiczne orientacja na cele przedsiębiorstwa orientacja na klienta*
2	Zarząd Morskiego Portu – Y		metody analizy pozycji strategicznej planowanie strategiczne
3	Zarząd Morskiego Portu – Z		metody analizy pozycji strategicznej planowanie strategiczne

* Przyjęcie klienta za punkt wyjścia w podejmowanych działaniach i decyzjach związane jest z wdrożonym w Spółce Zintegrowanym System Zarządzania na podstawie norm ISO 9001:2008 i 14001:2004.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Można zatem stwierdzić, że dla właściwego zarządzania portem morskim konieczne są nowe systemy informacji kosztowej. Systemy te mogą całkowicie zastąpić lub uzupełnić tradycyjny system rachunku kosztów, który aktualnie jest wykorzystywany głównie do sprawozdawczości finansowej. W celu zastosowania koncepcji strategicznego zarządzania kosztami postuluje się wdrożenie dodatkowych systemów rachunku kosztów zorientowanych na strategię jednostek.

Na podobnym poziomie kształtuje się znajomość przez menedżerów nowoczesnych instrumentów rachunkowości zarządczej, do których zalicza się między innymi strategiczną kartę wyników. W celu zweryfikowania wiedzy przeprowadzono w Zarządach Morskich Portów badanie ankietowe wśród członków zarządu, dyrektorów i kierowników średniego szczebla (II etap). Badaną grupę i uzyskane odpowiedzi przedstawia tabela 4.

Tabela 4. Udzielone odpowiedzi z podziałem na poziomy zarządzania

Lp.	Nazwa badanej jednostki	Liczba osób wysłanych ankiet	Liczba otrzymanych odpowiedzi	Zarząd	Dyrektorzy operacyjni	Kierownicy
1	Zarząd Morskiego Portu – X	15	15	3	4	8
2	Zarząd Morskiego Portu – Y	15	10	2	2	6
3	Zarząd Morskiego Portu – Z	15	11	2	3	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie wysłanych ankiet.

Z grupy ankietowanych odpowiedzi udzieliło 36 respondentów. Biorąc pod uwagę wielkość odpowiedzi, można uznać je za miarodajne, ponieważ kształtują się na poziomie 80%.

Dostrzegając potrzeby w zakresie zarządzania portem morskim, decydenci deklarują chęć zaznajomienia się z istotą strategicznej karty wyników. Poziom znajomości i argumenty przemawiające na korzyść strategicznej karty wyników jako instrumentu rachunkowości zarządczej prezentuje tabela 5.

Tabela 5. Strategiczna karta wyników jako instrument wspomagający zarządzanie portem morskim

Lp.	Wyszczególnienie	Dobrze	Średnio	Słabo	Nie znam
1	Znajomość strategicznej karty wyników	28%	26%	32%	14%
Źródło wiedzy na temat strategicznej karty wyników					
1	Na szkoleniu	2,78%			
2	Z internetu	8,33%			
3	W trakcie nauki na studiach	69,44%			
4	W trakcie pracy przy tworzeniu strategii	8,33%			
5	Brak odpowiedzi	11,12%			
Czynniki przemawiające za implementacją strategicznej karty wyników w portach morskich*					
1	Poprawa wyników ekonomicznych	39%			
2	Zwiększenie konkurencyjności portów morskich	16%			
3	Usprawnienie realizacji strategii	3%			
4	Usprawnienie przepływu informacji	23%			
5	Efektywniejsze wykorzystanie zasobów	2%			
6	Usprawnienie działań	17%			
7	Usprawnienia planowania	10%			

* Odpowiedzi nie sumują się, gdyż było to pytanie wielokrotnego wyboru

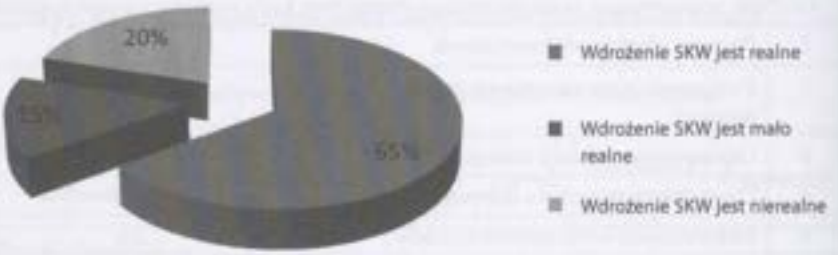
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

W badanych jednostkach około 50% ankietowanych deklaruje chęć poznania istoty strategicznej karty wyników, natomiast 28% respondentów wykazuje dobrą znajomość tego instrumentu. Jako źródło znajomości respondenci wskazywali najczęściej naukę w trakcie studiów. Wśród respondentów jest 7% grupa, która wskazuje na brak zainteresowania strategiczną kartą wyników. Niechęć do tego instrumentu rachunkowości zarządczej wynika najczęściej z obawy przed nowatorskimi i nieznanymi rozwiązaniami oraz dodatkowym nakładem pracy.

Ponadto za czynnik determinujący zaznajomienie się z istotą strategicznej karty wyników w portach morskich aż 39% respondentów uważało po-

prawę wyników ekonomicznych oraz usprawnienie przepływu informacji. Natomiast tylko 3% ankietowanych chętnie poznałoby istotę strategicznej karty wyników, gdyby usprawniała proces realizacji strategii. Odpowiedzi te świadczą o małej znajomości istoty strategicznej karty wyników, co potwierdziło się w przeprowadzonych badaniach.

W celu zdiagnozowania poziomu akceptowalności implementacji strategicznej karty wyników w podmiotach zarządzających portami morskimi na zadane pytanie, czy jest możliwe wdrożenie strategicznej karty wyników w badanych jednostkach, zdecydowana większość respondentów odpowiedziała, że tak. Rozkład odpowiedzi respondentów prezentuje wykres 1.

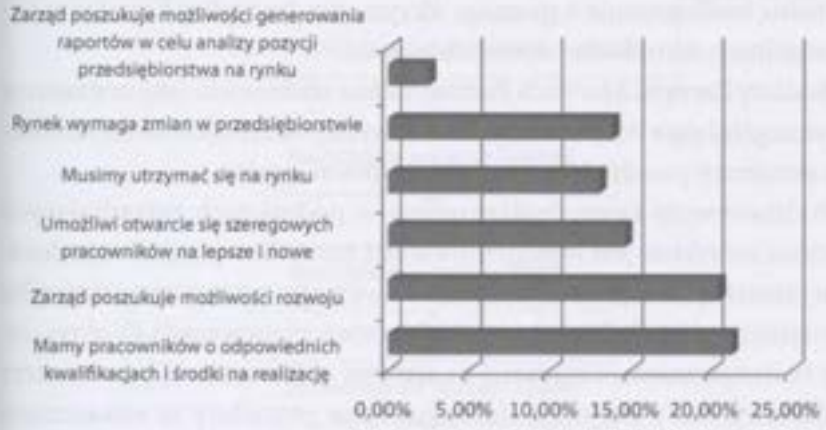


Wykres 1. Poziom akceptowalności implementacji strategicznej karty wyników w podmiotach zarządzających portami morskimi

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

W wyniku odpowiedzi 65% respondentów uważa, że strategiczna karta wyników mogłaby być w badanych jednostkach wdrożona. Natomiast 20% respondentów uważa, że wdrożenie instrumentu jest nierealne, ponieważ przedsiębiorstwo działa bez zarzutu i nie są potrzebne żadne zmiany. Najczęściej wskazywanym argumentem przemawiającym za implementacją karty w badanych jednostkach był wykwalifikowany personel, który mógłby być efektywnie wykorzystany w procesie wdrożenia i funkcjonowania karty. Ponadto 20% ankietowanych odpowiedziało, że kadra zarządzająca poszukuje możliwości rozwoju. Argumenty przemawiające

za wdrożeniem strategicznej karty wyników w badanych podmiotach przedstawia wykres 2.



Wykres 2. Argumenty przemawiające za wdrożeniem strategicznej karty wyników

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Za najpopularniejszą metodę rachunkowości zarządczej w badanych jednostkach uważa się budżetowanie.

Celem budżetowania jest określenie zamierzeń przedsiębiorstwa zawartych w planach z jednoczesnym uwzględnieniem warunków i możliwości danego przedsiębiorstwa.

Budżetowanie w przedsiębiorstwie obejmuje:

- ustalenie celów na podstawie planowania strategicznego, prognoz rozwoju otoczenia i analizy odchyleń od budżetów poprzedniego okresu,
- opracowanie budżetów wstępnych,
- kontrolę budżetów pod względem formalnym, ewentualną korektę i ponowne planowanie,
- zatwierdzenie budżetów do realizacji,
- wykonanie, kontrolę i analizę odchyleń (Czubakowska, 2004, s. 76).

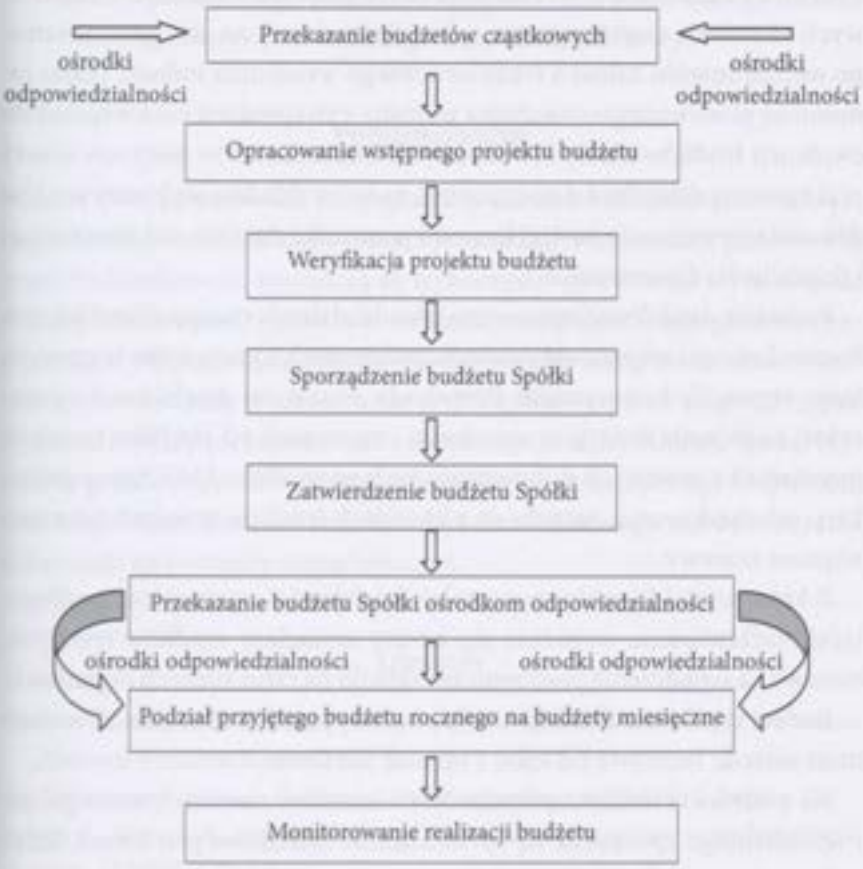
Proces budżetowania określa zasady planowania, wykorzystania środków finansowych i ich kontroli. Budżetowanie jest podstawowym narzędziem usprawniającym gospodarowanie majątkiem przedsiębiorstwa. Ponadto, budżetowanie wspomaga utrzymanie dyscypliny kosztów w poszczególnych ośrodkach odpowiedzialności.

Budżety Zarządu Morskich Portów można zdefiniować jako zestawienie wyszczególniające ilość środków finansowych potrzebnych do zrealizowania zamierzeń przedsiębiorstwa w określonym czasie.

Podstawowym celem budżetowania w podmiotach zarządzających portami morskimi jest dyscyplinowanie i kontrola wydatkowania środków pieniężnych. Opracowanie budżetu wymaga zestawienia w mierniku pieniężnym różnych działań przedsiębiorstwa, planowanych na okres objęty budżetowaniem. Czynności budżetowe realizowane są przez system budżetowy, który obejmuje sformalizowane procedury ze wskazaniem osób odpowiedzialnych. Tylko jeden badany podmiot ma formalnie spisaną i zatwierdzoną przez najwyższe kierownictwo procedurę „Tworzenia i kontroli budżetu". Efektem zastosowania procedury budżetowej jest stworzenie całościowego budżetu dla Spółki, według ściśle określonej ścieżki postępowania. W badanych jednostkach budżety opracowuje się metodą oddolną, w której udział biorą wszyscy kierownicy komórek organizacyjnych Spółki.

Budżet jest sformułowany na okres jednego roku z podziałem na miesiące oraz prognozą na lata następne. Proces budżetowania w podmiocie zarządzającym portem morskim przedstawia rysunek 1.

Budżet Zarządu Morskich Portów składa się z budżetu operacyjnego dotyczącego danego roku kalendarzowego oraz prognozy na lata następne rozumianej jako budżet wieloletni. Konstrukcja budżetu oparta jest na wskaźnikach makroekonomicznych, takich jak: średnioroczny wskaźnik inflacji zgodny z projektem ustawy budżetowej, kurs euro według średniej prognozy, obciążenia z tytułu podatków oraz wielkości przeładunków w tysiącach ton. Prognozę obrotów ładunkowych sporządza się na podstawie założeń armatorów i spedytorów. Liczba zawinięć i tonaż GT statków oraz wielkość przeładunków ma bezpośredni wpływ na wysokość przychodów osiąganych przez przedsiębiorstwo.



Rysunek 1. Proces budżetowania w Zarządzie Morskich Portów X

Źródło: opracowanie własne.

Budżet roczny i wieloletni przedsiębiorstwa składa się z budżetu przychodów, który obejmuje przychody ze sprzedaży usług w podziale na: przychody z tytułu czynszu dzierżawnego, przychody z tytułu korzystania z infrastruktury portowej, przychody z opłat terminalowych, przychody z tytułu odbioru odpadów ze statków, pozostałe przychody ze sprzedaży usług, przychody z pozostałej działalności operacyjnej oraz przychody finansowe. Drugim elementem budżetu operacyjnego jest budżet kosz-

tów, który opracowany jest na podstawie projektów budżetów cząstkowych komórek merytorycznie odpowiedzialnych za ich generowanie, po uwzględnieniu założeń średniorocznego wskaźnika inflacji, planu remontów, planowanego wskaźnika wzrostu wynagrodzeń oraz włączeń do ewidencji środków trwałych z inwestycji. Budżet kosztów obejmuje koszty podstawowej działalności operacyjnej, na które składają się koszty w układzie rodzajowym oraz budżet kosztów pozostałej działalności operacyjnej i działalności finansowej.

Pozostała działalność operacyjna jako działalność mająca charakter częściowo losowy i nieprzewidywalny w prognozach ujmuje tylko te pozycje, które wystąpiły historycznie. Przychody pozostałej działalności operacyjnej to głównie dotacje w wysokości amortyzacji od środków trwałych powstałych z inwestycji dofinansowanych ze środków Unii Europejskiej, kary, odszkodowania, przychody z likwidacji środków trwałych oraz rozwiązane rezerwy.

Z kolei wśród kosztów pozostałej działalności operacyjnej podlegającej budżetowaniu wyróżnia się: koszty sprzedaży środków trwałych, rezerwy na świadczenia pracownicze i składki na rzecz różnych organizacji.

Budżet w zakresie działalności finansowej przychodów i kosztów obejmuje odsetki bankowe od lokat i różnice kursowe.

Na podstawie budżetu przychodów i kosztów, zarówno rocznego, jak i wieloletniego sporządza się sprawozdanie finansowe pro forma, które informuje o możliwej sytuacji finansowej jednostki, o spodziewanych wpływach i wydatkach towarzyszących realizacji budżetu operacyjnego. Na sprawozdanie finansowe pro forma składa się:

- prognozowany rachunek wyników, który zawiera przychody i koszty wyrażone w wartościach netto,
- prognozowany bilans, skonstruowany na podstawie wielkości bazowych z okresu poprzedzającego okres planowany oraz przewidywanych zmian w kategoriach bilansowych w okresie planowanym,
- prognozowany rachunek przepływów pieniężnych, który przedstawia spodziewane wpływy środków pieniężnych w budżetowanym okresie oraz kierunki ich wykorzystania. Prognozowany rachunek przepływów pieniężnych sporządza się na podstawie danych uzyska-

nych z planowanego rachunku wyników oraz planowanego bilansu i bilansu roku poprzedzającego dany rok budżetowy.

Podsumowanie

Podsumowując stosowane rozwiązania w zakresie rachunkowości zarządczej w badanych jednostkach, można stwierdzić, że informacje generowane przez rachunkowość zarządczą są wykorzystywane w większym stopniu w zarządzaniu operacyjnym, a w znacznie mniejszym w zarządzaniu strategicznym. Pomimo iż menedżerowie dostrzegają zalety stosowania nowoczesnych rozwiązań, w zarządzaniu przedsiębiorstwem stosują tradycyjne, wybrane metody rachunkowości zarządczej, takie jak budżetowanie. Wynika to przede wszystkim z faktu, że w podmiotach zarządzających portami morskimi ważniejsza jest realizacja prawa bilansowego niż dostarczanie informacji na potrzeby zarządzających.

Literatura

Cooper R., Kaplan R.S.,(1998) *Measure Cost Right: Make the Right Decisions*, „Harvard Business Review", IX–X.

Czubakowska K. (2004), *Budżetowanie w controllingu*, ODiDK, Gdańsk.

Jaruga A., Nowak A., Szychta A. (1997), *Zarządzanie kosztami w praktyce światowej*, ODiDK, Gdańsk.

Nowak E. (2006), *Geneza i istota strategicznego zarządzania kosztami* [w:] *Strategiczne zarządzanie kosztami*, pod red. E. Nowaka, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

Sobańska I. (1998), *Rachunek kosztów celu (target costing) w strategicznym zarządzaniu kosztami*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce", t. 45.

Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 roku o portach i przystaniach morskich, DzU z 1997 r. Nr 9, poz. 44 z późn. zm.

Streszczenie

W artykule przedstawiono zastosowanie instrumentów rachunkowości zarządczej w podmiotach zarządzających polskimi portami morskimi. Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że najbardziej rozpowszechnioną metodą jest budżetowanie rozumiane jako proces obejmujący całokształt działań służących realizacji celów jednostek z jednoczesną dyscypliną i kontrolą wydatkowania środków pieniężnych.

Słowa klucze: rachunkowość zarządcza, porty morskie.

The use of management accountancy by bodies managing seaports

Summary

The article presents the level of use of management accountancy tools by bodies managing polish seaports. On the basis of the conducted research it has been identified that the most common method is budgeting, understood as the process incorporating the entirety of operations providing realisation of the objectives of individual's with simultaneous discipline and control of funds expenditure.

Keywords: management accounting, seaports.

Magdalena Janowicz*

Prawne połączenia spółek giełdowych w 2010 roku w ich sprawozdaniach finansowych – wyniki badań

Wprowadzenie

Od spółek publicznych, bez względu na to, jakie przepisy rachunkowości wykorzystują, oczekuje się wysokiej jakości sprawozdań finansowych zawierających informacje przydatne różnym grupom użytkowników. Wśród informacji tych znajdują się również dane o zdarzeniach niewystępujących regularnie, ale mających istotny wpływ na jednostki gospodarcze.

Ze względu na dostępność sprawozdań spółek giełdowych stanowią one doskonały i dość często wykorzystywany materiał badawczy. Niemniej, brak jest artykułów koncentrujących się na informacjach o połączeniach spółek, które spółki giełdowe ujawniają w swoich sprawozdaniach.

Celem artykułu jest zaprezentowanie wyników badań empirycznych, dotyczących prezentacji w sprawozdaniach finansowych spółek giełdowych informacji o prawnych połączeniach spółek[1] przeprowadzonych w 2010 roku. Badaniem objęto 16 sprawozdań finansowych, zawierających dane dotyczące połączeń, w których co najmniej jedną ze stron była spółka giełdowa. Sporządzony na potrzeby niniejszego badania kwestionariusz

* Mgr Magdalena Janowicz, Uniwersytet Szczeciński, Instytut Rachunkowości, asystent, magi@wneiz.pl.

[1] Przez to pojęcie autorka rozumie jedynie prawne połączenia jednostek gospodarczych, które w dalszej części artykułu będą określane również jako „połączenia".

koncentrował się wybranych informacjach o połączeniach zaprezentowanych przez spółki giełdowe w ich sprawozdaniach.

1. Zakres badania

Pierwsza faza badania polegała na wyodrębnieniu potencjalnych obiektów badawczych. W tym celu wykorzystano plany połączeń opublikowane przez spółki giełdowe w latach 2009–2010 w ramach raportów bieżących[1].

Drugi etap badania polegał na weryfikacji danych zebranych w etapie pierwszym. W jej wyniku odrzucono plany połączeń, które nie doszły do skutku lub zostały przeprowadzone w 2009 albo 2011 roku.

Pozwoliło to na wyodrębnienie finalnej grupy badawczej, obejmującej wszystkie połączenia spółek giełdowych przeprowadzone w 2010 roku.

Uznając, że wielkość łączących się spółek, ich siedziby oraz forma prawna nie będą miały wpływu na zakres informacji ujawnianych w sprawozdaniach finansowych, przygotowany na potrzeby badania kwestionariusz badawczy koncentrował się na:

- branży, w której działała jednostka sporządzająca sprawozdanie,
- przepisach prawa bilansowego, według których sprawozdanie finansowe zostało sporządzone,
- zakresie ujawnień na temat połączenia, rozpatrywanym w związku przepisami wykorzystanymi do sporządzenia sprawozdania finansowego.

Wyniki przeprowadzonych badań zostaną przedstawione w następującej kolejności:

- charakterystyka grupy badawczej,
- ocena wypełnienia obowiązku sprawozdawczego dotyczącego połączeń przez spółki giełdowe sporządzające sprawozdania według:

[1] Obowiązek ten wynika z przepisów Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, § 19 ust. 2 pkt 1.

- ustawy o rachunkowości (uor),
- Międzynarodowych Standardów Rachunkowości Finansowej (MSSF)[3].

2. Ogólna charakterystyka grupy badawczej

Łącznie badaniem objęto 16 sprawozdań finansowych za 2010 rok. Zawierają one dane dotyczące 20 połączeń, w których co najmniej jedną ze stron była spółka giełdowa. Strukturę sektorową przebadanych jednostek przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Sektor gospodarki, w którym działają badane podmioty

Sektor gospodarki	Liczba jednostek	Udział procentowy
Budownictwo	3	18,75%
Deweloperstwo	1	6,25%
Energetyka	2	12,50%
Finanse inne	1	6,25%
Handel	3	18,75%
Informatyka	2	12,50%
Przemysł chemiczny	1	6,25%
Przemysł spożywczy	3	18,75%
RAZEM	16	100,00%

Źródło: opracowanie własne.

Większość przebadanych sprawozdań (13 sprawozdań stanowiących 81,25% próby badawczej) sporządzona została zgodnie z MSSF. 18,75% sprawozdań zostało sporządzonych zgodnie z uor.

W 75% przebadanych sprawozdaniach rozliczono tylko jedno połączenie, a 25% sprawozdań zawiera informacje dotyczące 2 połączeń

[3] Przez to pojęcie autorka rozumie również Międzynarodowe Standardy Rachunkowości. Warto zaznaczyć, że w 2010 roku spółki giełdowe po raz pierwszy zastosowały zmieniony MSSF 3.

(schemat 1)[4]. Wśród sprawozdań sporządzonych według uor, jedno sprawozdanie (6,25% próby badawczej) zawierało dane dotyczące 2 połączeń, w przypadku zaś sprawozdań sporządzonych według MSSF – 3 sprawozdania (18,75% próby badawczej).



Schemat 1. Połączenia spółek rozliczonych w poszczególnych sprawozdaniach finansowych

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie połączenia w badanej próbie zostały przeprowadzone w trybie połączenia przez przejęcie (por. Kodeks spółek handlowych (Ksh), 492 § 1 pkt 1).

3. Informacje o połączeniach spółek zaprezentowane w sprawozdaniach sporządzonych zgodnie z ustawą o rachunkowości

W badanej próbie 18,75% sprawozdań finansowych (3 sprawozdania) zostało sporządzonych zgodnie z ustawą o rachunkowości. Wśród cech charakterystycznych zaprezentowanych w nich 4 połączeń spółek można wymienić:

[4] Liczbę połączeń określono na podstawie danych zawartych w sprawozdaniu finansowym jednostki. W jednym połączeniu uczestniczyć mogły więcej niż dwie spółki.

- brak połączeń wieloetapowych,
- brak połączeń odwrotnych,
- wszystkie połączenia były połączeniami jednostek pod wspólną kontrolą[5],
- wszystkie połączenia rozliczono metodą łączenia udziałów.

Ponadto trzy połączenia zostały dokonane bez podwyższenia kapitału podstawowego.

Zakres ujawnień wymaganych w polskim prawie bilansowym nie jest szeroki i może się różnić w zależności od rodzaju działalności prowadzonej przez dany podmiot[6]. Co więcej, jest on określony nie tylko w uor, lecz także w przepisach regulujących szczególne zasady rachunkowości niektórych podmiotów jak na przykład banków czy zakładów ubezpieczeń. Uwzględniając zakres działalności przebadanych podmiotów, do oceny stopnia wypełnienia obowiązku sprawozdawczego zastosowanie będzie mieć ustawa o rachunkowości. Zgodnie z nią informacje dotyczące połączenia ujęte są w dwóch częściach (uor, załącznik 1):

- informacje ogólne – zawarte we wprowadzeniu do sprawozdania i obejmujące zapis, że sprawozdanie sporządzono za okres, w którym nastąpiło połączenie oraz wskazanie księgowej metody rozliczenia połączenia,
- informacje szczegółowe – ujęte w dodatkowych informacjach i objaśnieniach i obejmujące dane umożliwiające ocenę wpływu połączenia jednostek gospodarczych na sprawozdanie finansowe w ramach poszczególnych metod księgowego rozliczenia, na przykład: wartość przejętych godziwych aktywów netto, wartość firmy i zasady jej amortyzacji dla metody nabycia czy też przychody i koszty, zyski i straty połączonych spółek do dnia połączenia albo zmiany w kapitałach własnych połączonych spółek do dnia połączenia dla metody łączenia udziałów.

---

[5] Połączenie, w którym łączące się podmioty znajdują się pod kontrolą tej samej/tych samych stron zarówno przed, jak i po połączeniu. MSSF 3 (§ B1) zaznacza, że kontrola nie może być tymczasowa.

[6] Na przykład inne ujawnienia w tym zakresie będą wymagane od banków, a inne od zakładów ubezpieczeń.

Informacje z przebadanych sprawozdań przedstawia tabela 2.

Z prezentowanych danych wynika, że nie wszystkie spółki giełdowe ujawniają w swoich sprawozdaniach finansowych informacje wymagane przez uor. Każda ze spółek wskazała, że sprawozdanie sporządzono za okres, w którym nastąpiło połączenie, ale jedna z jednostek nie ujęła we wstępie do sprawozdania informacji na temat księgowej metody rozliczenia połączenia, ujawniając tę informację dopiero w dodatkowych objaśnieniach.

Każda z badanych jednostek wskazała firmę jednostki, która została wykreślona z rejestru w wyniku połączenia, jednak jedna ze spółek (6,25% próby badawczej) nie przedstawiła w informacji dodatkowej opisu jej działalności.

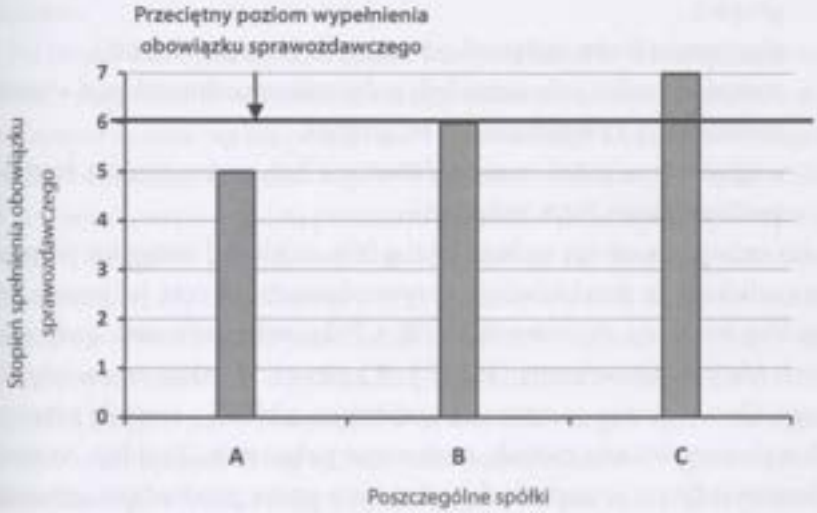
Tabela 2. Zakres informacji ujawnianych przez spółki sporządzające sprawozdania zgodnie z ustawą o rachunkowości

Informacje ujawnione w sprawozdaniu	% próby badawczej
Wstęp do sprawozdania:	
– wskazanie, że sprawozdanie sporządzono po połączeniu spółek	18,75%
– księgowa metoda rozliczenia połączenia	12,50%
Dodatkowe informacje i objaśnienia:	
– firma jednostki wykreślonej z rejestru w wyniku połączenia	18,75%
– opis przedmiotu działalności wykreślonej jednostki	12,50%
– informacje dotyczące akcji wyemitowanych w celu połączenia	18,75%
– przychody i koszty, zyski i straty połączonych spółek od początku roku do dnia połączenia	18,75%
– zmiany w kapitałach własnych połączonych spółek od początku roku do dnia połączenia	12,50%

Źródło: opracowanie własne.

Zapis o ujawnieniu informacji dotyczących akcji wyemitowanych w celu połączenia traktowany był liberalnie i warunek ten uznawano za spełniony, jeśli jednostka zaznaczyła w sprawozdaniu, że łączyła się ze spółką zależną, w której posiadała 100% udziałów.

Uzyskane informacje pozwoliły na ocenę wypełnienia obowiązku sprawozdawczego przez przebadane spółki (schemat 2). Łączna liczba ujawnień w ramach każdej metody obejmuje 7 punktów.



Schemat 2. Stopień wypełnienia obowiązku sprawozdawczego wymaganego przez uor

Źródło: opracowanie własne.

Mimo niewielkiego zakresu ujawnień wymaganych przez uor, obowiązek sprawozdawczy został wypełniony w całości tylko przez jedną spółkę (6,25% próby badawczej). Przeciętny zakres ujawnienia informacji wymaganych przez uor wynosi w tym przypadku 6.

Warto zaznaczyć, że w każdym z przebadanych w tej grupie sprawozdań finansowych znajdował się zapis na temat wynikającej z Ksh formy przeprowadzenia połączenia, mimo że nie jest to informacja wymagana przez uor.

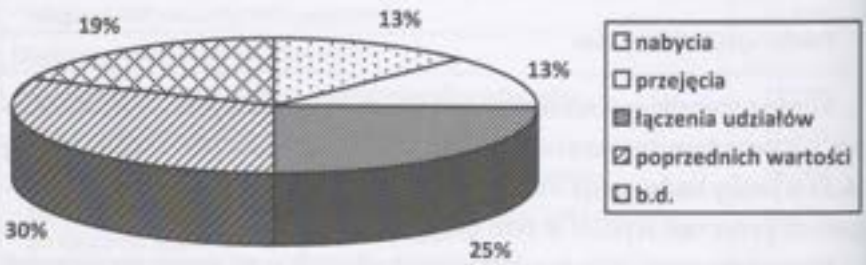
4. Informacje o połączeniach spółek prezentowane w sprawozdaniach sporządzonych zgodnie z MSSF

W badanej próbie 81,25% sprawozdań zostało sporządzonych przy wykorzystaniu MSSF. Łącznie rozliczono w nich 16 połączeń jednostek go-

spodarczych (10 sprawozdań z jednym połączeniem oraz 3 sprawozdania, w których rozliczono 2 połączenia). Połączenia te charakteryzują się następującymi cechami:

- nieznaczna liczba połączeń wieloetapowych (12,5% połączeń w tej grupie),
- nieznaczna liczba połączeń odwrotnych (6,25% połączeń),
- niemal wszystkie połączenia były połączeniami jednostek pod wspólną kontrolą (93,75% połączeń w tej grupie),
- większość połączeń została dokonana bez podwyższania kapitału podstawowego (75% połączeń).

Na szczególną uwagę zasługuje tutaj fakt, że niemal wszystkie połączenia rozliczone w przebadanych sprawozdaniach dotyczą jednostek pod wspólną kontrolą, do których MSSF 3 Połączenia jednostek gospodarczych nie ma zastosowania (MSSF 3, § 2 pkt c). W takiej sytuacji spółki mogą, ale nie muszą, zastosować wynikającą z MSSF 3 metodę przejęcia lub wykorzystać inną metodę rozliczenia połączenia. Znajduje to swoje odzwierciedlenie w metodach wybranych przez przebadane jednostki (schemat 3).



Schemat 3. Metody księgowego rozliczenia połączenia wskazane przez spółki sporządzające sprawozdania według MSSF

Źródło: opracowanie własne.

Do rozliczenia 2 z 16 przebadanych połączeń (łącznie 12,5% połączeń w tej grupie, w tym jedno przejęcie odwrotne) wykorzystano metodę przejęcia. Ponadto w kolejnych 12,5% połączeń wykorzystano metodę nabycia.

Zakres informacji przedstawionych w sprawozdaniach finansowych nie pozwala jednakże stwierdzić, czy wykorzystanie tej nazwy wynika jedynie z przyzwyczajenia, czy też była to metoda, którą faktycznie wykorzystano. Do rozliczenia 4 połączeń (25% połączeń) wykorzystano metodę łączenia udziałów.

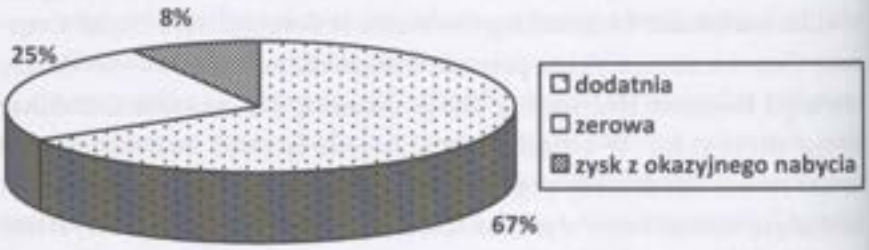
Na uwagę zasługuje wykorzystanie nieopisywanej w polskiej literaturze metody poprzednich wartości (inaczej metoda wartości księgowych, ang. *predecessor accounting* lub *predecessor value method*). Metoda ta występuje w kilku wariantach (Accounting For Business Combinations Under Common Control, 2011, s. 7) i na potrzeby rozliczenia połączenia wykorzystuje wartości księgowe (Navigating The Accounting For Business Combinations, 2011, s. 17). W związku z tym metodę łączenia udziałów można uznać za wariant metody poprzednich wartości, jednakże sposób, w jaki metodę tę zastosowano w przebadanych sprawozdaniach (wykorzystanie wartości księgowych wykazanych w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych łączących się spółek oraz przeniesienie do sprawozdania jednostkowego wartości firmy z konsolidacji), nie pozwala ująć tych metod w jednej grupie.

W przypadku 3 połączeń (18,75% przypadków) metoda rozliczenia połączenia prawnego nie została wskazana. Sposób prezentacji danych ujętych w sprawozdaniach finansowych pozwala przypuszczać, że w 2 połączeniach (12,5%) wykorzystano metodę nabycia lub przejęcia (w sprawozdaniu pojawia się wartość firmy), nie można jednak tego stwierdzić z całkowitą pewnością. Ponadto jedno sprawozdanie zawiera informacje na temat rozliczenia połączenia ekonomicznego, zaznaczając, że od tego momentu sprawozdanie zawierało dane wspólne połączonych jednostek. Analiza przedstawionych informacji pozwala domniemywać, że do rozliczenia połączenia prawego wykorzystano wariant metody poprzednich wartości. Niemniej, nie można tego stwierdzić z całkowitą pewnością.

Podsumowując, można dodać, że metoda przejęcia została wskazana w 12,5% wszystkich przebadanych sprawozdań finansowych, metoda nabycia również w 12,5%, metoda łączenia udziałów – w 18,75% sprawozdań, metoda poprzednich wartości – w 18,75%, a w przypadku 18,75%

sprawozdań niemożliwe było określenie metody, którą wykorzystano do rozliczenia połączenia prawnego.

W 8 połączeniach (67% wymienionych tutaj połączeń) wystąpiła dodatnia wartość firmy na dzień połączenia prawnego (schemat 4). W 3 połączeniach (25% połączeń) wartość firmy wyniosła zero. W jednym połączeniu wystąpił zysk z okazyjnego nabycia.



Schemat 4. Wartość firmy ujawniona na dzień połączenia prawnego w sprawozdaniach finansowych sporządzonych zgodnie z MSSF

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione na schemacie dane dotyczą wszystkich połączeń z wyłączeniem tych rozliczonych metodą łączenia udziałów. Wystąpienie wartości firmy w połączeniach rozliczonych metodą poprzednich wartości wynika ze sposobu, w jaki jednostki ją zastosowały. Wykorzystanie jako podstawy rozliczenia wartości ze sprawozdań skonsolidowanych spowodowało wykazanie w sprawozdaniu jednostkowym wartości firmy z konsolidacji.

Należy zaznaczyć, że w przypadku jednego z połączeń rozliczonych metodą łączenia udziałów spółka sporządzająca sprawozdanie finansowe wykazała w nim wartość firmy przeniesioną ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Ponadto jako wartości księgowe wykorzystała dane zaprezentowane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. W związku z tym właściwe wydaje się stwierdzenie, że mimo zadeklarowania wykorzystania metody łączenia udziałów w rzeczywistości wykorzystano metodę poprzednich wartości.

Zakres informacji o połączeniach, które powinny zostać ujawnione w sprawozdaniu finansowym jest szczegółowo regulowany przez MSSF 3, który wyróżnia w tym zakresie dwie grupy informacji umożliwiających ocenę (MSSF 3, § 59 oraz 61):

- charakteru i skutków finansowych połączenia przeprowadzonego w bieżącym okresie sprawozdawczym lub po zakończeniu tego okresu, ale przed zatwierdzeniem sprawozdania finansowego oraz
- skutków finansowych korekt ujętych w bieżącym okresie, a dotyczących połączeń przeprowadzonych w poprzednich okresach sprawozdawczych.

Zgodnie z MSSF 3 (§ B64) ujawnienia, oprócz informacji, takich jak: firma, opis jednostki przejmowanej, data przejęcia, wartość godziwa przekazanej płatności z podziałem na części czy wartość firmy również przyczyny połączenia.

Uwzględniając cel przeprowadzonych badań, autorka skupiła się jedynie na pierwszej grupie ujawnień, próbując odnieść informacje zawarte w analizowanych sprawozdaniach finansowych do prawnych połączeń jednostek gospodarczych, które zaszły w 2010 roku.

Biorąc pod uwagę zakres MSSF 3 i wyłączenie z niego połączeń jednostek pod wspólną kontrolą, należy przyjąć, że jednostki, które nie zdecydują się wykorzystać modelu wynikającego z MSSF 3, nie mają obowiązku przedstawiania wszystkich wymienionych w nim ujawnień. W związku z tym informacje przedstawione w przebadanych sprawozdaniach sporządzonych zgodnie z MSSF przedstawiono w dwóch grupach, uwzględniając połączenia rozliczone:

- metodą przejęcia oraz nabycia, sugerujące zastosowanie MSSF 3 (25% próby badawczej; tabela 3),
- metodą inną niż przejęcia lub nabycia lub w których zastosowana metoda nie została określona (56,25% próby badawczej; tabela 4).

Z informacji zaprezentowanych w tabeli 3 na uwagę zasługuje nieprzedstawienie przez część spółek informacji dotyczących wartości firmy przy opisie połączenia (choć część informacji można wyczytać, analizują tabelę zmian wartości niematerialnych i prawnych) oraz wartości godziwej przekazanej płatności.

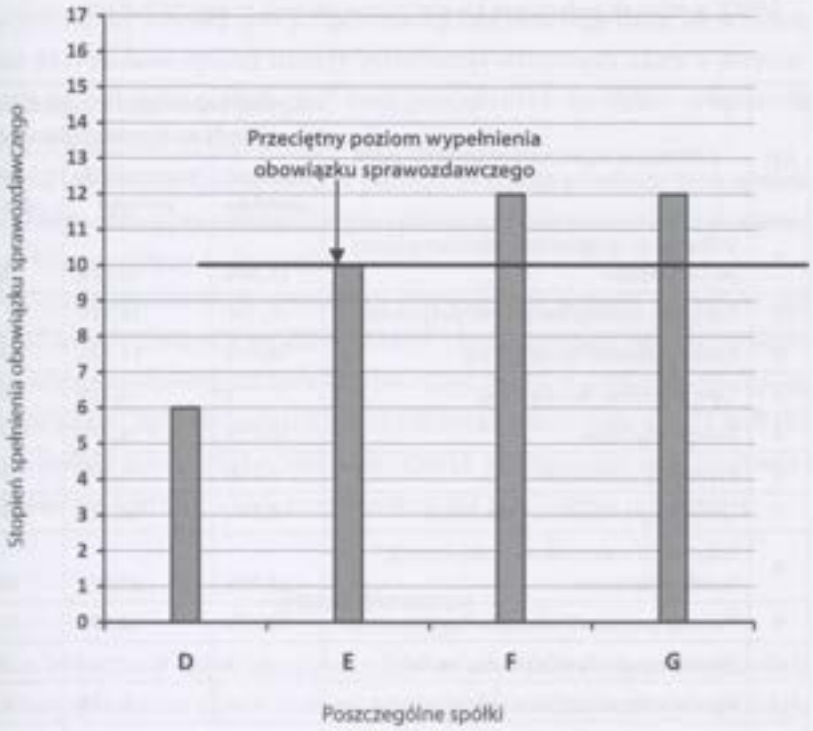
Tabela 3. Zakres informacji ujawnianych przez spółki, które rozliczyły połączenie w sposób wskazany w MSSF 3

Lp.	Informacje ujawnione w sprawozdaniu	% próby badawczej
1	Firma jednostek łączących się	25,00%
2	Opis jednostek łączących się	18,75%
3	Data przejęcia	25,00%
4	Przyczyny	18,75%
5	Opis przejęcia kontroli	18,75%
6	Informacje o akcjach wyemitowanych w celu połączenia	25,00%
7	Procent przejętych udziałów kapitałowych	25,00%
8	Łączna wartość godziwa przekazanej zapłaty	25,00%
9	Wartość godziwa przekazanej zapłaty – części	12,50%
10	Łączna wartość godziwa aktywów netto	18,75%
11	Wartość godziwa aktywów netto – grupami	12,50%
12	Kwota zysku z okazyjnego nabycia	6,25%
13	Pozycja w sprawozdaniu z całkowitych dochodów, w której ujęto zysk z okazyjnego nabycia	6,25%
14	Wartość firmy	12,50%
15	Zyski i straty jednostki przejętej od dnia połączenia	18,75%

Źródło: opracowanie własne.

Analiza zapisów § B64 MSSF pozwala na wyodrębnienie aż 22 punktów, które powinny zostać ujęte w sprawozdaniu finansowym[7], zakładając, że zachodzą okoliczności, które nakazują ich ujawnienie. Odliczając ujawnienia konieczne jedynie w szczególnych sytuacjach oraz zakładając, że w ramach jednego sprawozdania, ujmującego więcej niż jedno połączenie, nie wystąpiła jednocześnie wartość firmy i zysk z okazyjnego nabycia, liczba ujawnień wynosi 17. Pozwala to ocenić wypełnienie przeciętnego obowiązku sprawozdawczego przez przebadane jednostki na 10. Na uwagę zasługuje fakt, że żadna z jednostek nie ujawniła wszystkich informacji wymaganych przez MSSF (schemat 5).

[7] Uwzględniając rozbicie na dwie części punktów a, d, f oraz n z § B64.



Schemat 5. Stopień wypełnienia obowiązku sprawozdawczego wynikającego z MSSF przez spółki, które wykorzystały MSSF 3 do rozliczenia połączenia

Źródło: opracowanie własne.

Szczególne trudności budzi zarówno określenie, jak i ocena informacji, które powinny zostać zawarte w sprawozdaniu finansowym tych jednostek, które do rozliczenia połączeń nie wykorzystują MSSF 3. O ile w przypadku wykorzystania metody łączenia udziałów za podstawowy zakres ujawnień można przyjąć wymogi stawiane przez uor, rozszerzone o możliwe do zastosowania wymogi MSSF, o tyle trudno zastosować podobne podejście w przypadku metody poprzednich wartości. W takim przypadku zakres informacji ujawnianych w sprawozdaniu będzie zależał tylko i wyłącznie od spółki, która je sporządziła (tabela 4).

Tabela 4. Zakres informacji ujawnionych w sprawozdaniach sporządzonych według MSSF, w których połączenia nie rozliczono metodą przejęcia/nabycia

Lp.	Informacje ujawnione w sprawozdaniu	% próby badawczej z uwzględnieniem metody rozliczenia połączenia		
		łączenia udziałów	poprzednich wartości	brak danych
1	Wskazanie, że sprawozdanie sporządzono po połączeniu	18,75%	18,75%	18,75%
2	Księgowa metoda rozliczenia połączenia	18,75%	18,75%	x
3	Firma jednostek łączących się	18,75%	18,75%	18,75%
4	Opis jednostek łączących się	x	6,25%	6,25%
5	Dzień połączenia	18,75%	18,75%	18,75%
6	Przyczyny połączenia	6,25%	6,25%	6,25%
7	Opis przeprowadzenia połączenia	18,75%	18,75%	18,75%
8	Informacje o akcjach wyemitowanych w celu połączenia	18,75%	12,50%	18,75%
9	Procent przejętych udziałów kapitałowych	18,75%	12,50%	12,50%
10	Wartość godziwa przekazanej zapłaty	x	x	6,25%
11	Łączna wartość godziwa aktywów netto	x	6,25%	12,50%
12	Wartość godziwa aktywów netto grupami	x	6,25%	6,25%
13	Wartość brutto przejętych należności	x	6,25%	x
14	Wartość firmy	6,25%	12,50%	18,75%
15	Przypisanie wartości firmy do segmentu działalności	6,25%	x	x
16	Opis czynników, które wpłynęły na powstanie wartości firmy	x	6,25%	6,25%
17	Zyski i straty jednostki rozwiązanej do dnia połączenia	12,50%	6,25%	x
18	Zyski i straty jednostki rozwiązanej od dnia połączenia	6,25%	6,25%	x
19	Dane porównawcze	12,50%	12,50%	6,25%

Źródło: opracowanie własne.

Analiza danych przedstawionych w tabeli 4 pozwala zauważyć, że są informacje, które ujęte w tabeli jednostki uznają za istotne, na przykład

wskazanie, że sprawozdanie sporządzono po połączeniu, firmy jednostek łączących się czy zwięzły opis połączenia z podaniem jego dnia. Za w miarę istotne przebadane spółki uznały informacje dotyczące akcji wyemitowanych na potrzeby połączenia[8] oraz posiadanych na dzień połączenia udziałów w spółce wykreślonej z rejestru.

Wśród informacji nieistotnych z punktu widzenia przebadanych spółek wymienić można opis jednostki wykreślonej z rejestru w wyniku połączenia lub też przyczyny połączenia.

Brak ściśle określonych wymogów dotyczących zakresu ujawnień dla połączeń nierozliczanych zgodnie z MSSF 3 uniemożliwia określenie stopnia wypełnienia obowiązku sprawozdawczego dla tych połączeń. Nie da się jednakże ukryć, że w wypadku niektórych sprawozdań ujawnienia potraktowane zostały minimalistycznie, w skrajnych przypadkach uniemożliwiając określenie metody, którą zastosowano dla rozliczenia połączenia.

Podsumowanie

Analiza informacji zaprezentowanych w przebadanych sprawozdaniach finansowych, mimo że nie pozwala na wyciągnięcie bardziej ogólnych wniosków, pozwala na wyodrębnienie dwóch obszarów „krytycznych" w zakresie rachunkowości podmiotów łączących się.

Po pierwsze, znaczna część połączeń prawnych odbywa się w ramach jednostek znajdujących się pod wspólną kontrolą. Większość spółek giełdowych sporządza swoje sprawozdania zgodnie z MSSF, które nie regulują zagadnień związanych z takimi połączeniami, więc sytuacja ta tworzy „lukę prawną" w zakresie przepisów, które można by zastosować dla ich rozliczenia. Rozwiązaniem najbardziej logicznym i zgodnym z polskim prawem bilansowym byłoby wykorzystanie w tym zakresie przepisów ustawy o rachunkowości. Praktyka gospodarcza pokazuje jednak, że nie jest to rozwiązanie często stosowane. Stanowi to wskazówkę, że konieczne jest stworzenie przepisów, które jasno określałyby zasady rozliczania po-

[8] W kategorii tej autorka ujęła również występujące w sprawozdaniach stwierdzenia o niepodwyższeniu kapitału.

łączeń jednostek pod wspólną kontrolą, a także prezentowania informacji w sprawozdaniu finansowym. Zacytowany wcześniej dokument(Accounting For Business Combinations Under Common Control), wskazuje, że prace w tym zakresie są już prowadzone.

Drugi „obszar krytyczny" związany jest z ujawnieniami na temat połączeń prawnych, które spółki giełdowe pokazują w swoich sprawozdaniach. Niepokojący jest fakt, że spośród 16 przebadanych sprawozdań jedynie jedno spełniało wymogi w zakresie informacji, które powinny być ujawnione w sprawozdaniu finansowym. Co więcej, stopień wypełnienia obowiązków sprawozdawczych w tym zakresie przez spółki sporządzające sprawozdania według MSSF jest niższy niż w przypadku jednostek wykorzystujących polskie regulacje rachunkowości. Prawdopodobnie przyczyną takiej sytuacji jest znacznie szerszy zakres ujawnień wymaganych przez MSSF, niemniej jest to zjawisko niepokojące.

Podsumowując, należałoby dodać, że żadne z przeanalizowanych sprawozdań finansowych nie zostało negatywnie ocenione przez biegłego rewidenta, zgłoszone zaś zastrzeżenia, o ile wystąpiły, nie dotyczyły połączeń jednostek gospodarczych. W związku z tym pojawia się również pytanie, w jakim stopniu informacje dotyczące połączeń jednostek gospodarczych są badane przez biegłych.

Literatura

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 495/2009 z 03.06.2009 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008, przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 3, DzU UE L 149 z 12.06.2009.

Rozporządzenie ministra finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, DzU z 2009 r. Nr 33, poz. 259.

Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, DzU z 2000 r. Nr 94, poz. 1037.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, DzU z 2009 r. Nr 152, poz. 1223.

Źródła internetowe

Accounting For Business Combinations Under Common Control. Discussion Paper (2011), October 2011, http://www.efrag.org/files/bcucc/bcucc_DP.pdf, dostęp: 27.02.2012.

Navigating The Accounting For Business Combinations (2011), Applying IFRS 3 in Practice, http://www.grantthornton.com/staticfiles/GTCom/Grant%20Thornton%20Thinking/Resource%20centers/IFRS%20Resource%20Center/IFRS%20files/GTI%20IFRS%20Navigating%20Business%20Combinations%20%28Contact-Added%29.pdf, dostęp: 27.02.2012.

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie informacji o prawnych połączeniach spółek, które spółki giełdowe ujawniają w swoich sprawozdaniach giełdowych.

Wykorzystując badania empiryczne, autorka zebrała informacje na temat połączeń spółek giełdowych w 2010 roku. Zebrane dane pozwoliły na wysnucie następujących wniosków:

- uwzględniając częstość występowania połączeń pod wspólną kontrolą wśród spółek giełdowych stosujących MSSF, konieczne jest stworzenie przepisów regulujących te połączenia,
- znaczna większość przebadanych sprawozdań nie spełnia wymogów w zakresie informacji o połączeniach, które powinny być ujawniane w sprawozdaniach finansowych.

Słowa klucze: połączenia spółek, spółki giełdowe, sprawozdawczość finansowa.

Business combinations of public companies in 2010 in their financial statements
Summary

The aim of the article is to present information about mergers disclosed in financial statements of Polish public companies.

Using the empirical research, the Author gathered data about mergers of public companies in 2010. The collected data allowed to make the following conclusions:

- taking into consideration the frequency of business combinations under common control among Polish public companies using IFRS, it is necessary to create regulations regulating them,
- most of the analyzed financial statements do not meet the minimal requirements for disclosures of information about business combinations.

Keywords: business combinations, public companies, financial reporting.

RACHUNKOWOŚĆ
DYLEMATY PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
POD RED. SŁAWOMIRA SOJAKA, TORUŃ 2012

Jacek Jaworski*

Preferencje menedżerów polskich małych przedsiębiorstw do inwestowania w rozwój systemów ewidencyjno-rachunkowych. Wyniki badań

Wprowadzenie

Jedną z powszechnie wymienianych grup czynników ograniczających rozwój małych przedsiębiorstw są bariery informacyjne. Małe przedsiębiorstwa z uwagi na specyfikę swojego działania, skromne zasoby finansowe i możliwości organizacyjne mają utrudniony dostęp do szeroko pojętych informacji. Należą do nich również informacje o stanie, kondycji i wynikach finansowych przedsiębiorstwa generowane przez systemy informacyjne rachunkowości.

W polskim sektorze małych przedsiębiorstw funkcjonują cztery modele systemów ewidencyjno-rachunkowych (Jaworski, 2009, s. 23–40). Ich stosowanie regulowane jest ustawą o rachunkowości oraz prawem podatkowym. Każda z form ewidencyjnych gromadzi odmienny zakres danych, wyposażając menedżera w różne co do ilości i jakości informacje. Ta różnorodność w powiązaniu z brakiem wiedzy i doświadczenia menedżerów w wykorzystaniu systemowych form podaży informacji finansowych jest powodem występowania licznych luk informacyjnych skutkujących podejmowaniem decyzji w warunkach zwiększonego ryzyka (szerzej: Jaworski,

* Dr Jacek Jaworski, Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku, Katedra Rachunkowości, adiunkt, jjaworski@wsb.gda.pl.

Sopiński, 2010). To z kolei jest przyczyną poszukiwań przez przedsiębiorców rozwiązań niwelujących niedoinformowanie w tym zakresie.

Celem artykułu jest prezentacja wyników przeprowadzonego badania empirycznego, którego zadaniem było rozpoznanie preferencji menedżerów małych firm do inwestowania we wdrażanie i utrzymanie systemów ewidencyjno-rachunkowych adekwatnych do ich potrzeb informacyjnych. Na podstawie uzyskanych wyników ankiety podjęto próbę wyodrębnienia czynników mających wpływ na określone badaniem preferencje. W tym celu zdecydowano się zweryfikować hipotezę, że deklarowane preferencje inwestycyjne zależą od: wielkości firmy, aktualnie stosowanego systemu ewidencyjno-rachunkowego, rodzaju prowadzonej działalności, wykształcenia przedsiębiorcy i fazy cyklu życia, w jakiej znajduje się firma.

1. Metodyka badania

Diagnostykę inklinacji przedsiębiorców do inwestowania w rozwój systemów ewidencyjno-rachunkowych dokonano za pomocą badań ankietowych. Ankietę przeprowadziłem wśród 1008 menedżerów małych firm w Polsce metodą komputerowo wspomaganego wywiadu telefonicznego *CATI* (*Computer Assisted Telephone Interview*). Ankietowane przedsiębiorstwa zostały wylosowane na podstawie struktury populacji generalnej z zachowaniem warunku reprezentatywności próby. Strukturę badanych przedsiębiorstw względem wybranych kryteriów prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Struktura ankietowanych przedsiębiorstw według wybranych cech

Podział	Liczba	%	Podział	Liczba	%
Wielkość przedsiębiorstwa			**Płeć przedsiębiorcy**		
Małe	359	35,62	Kobieta	559	55,46
Mikro	649	64,38	Mężczyzna	449	44,54
Rodzaj działalności			**Wykształcenie przedsiębiorcy**		
Produkcyjna	77	7,6	Podstawowe lub zawodowe	27	2,68
Handlowa	207	20,54	Średnie	315	31,25
Usługowa	285	28,27	Wyższe ekonomiczne	240	23,81

Tabela 1. Struktura ankietowanych... (cd.)

Podział	Liczba	%	Podział	Liczba	%
Mieszana	439	43,55	Wyższe pozostałe	424	42,06
Okres działalności			**Wiek przedsiębiorcy**		
Do 3 lat	66	6,55	Do 35 lat	223	22,12
1–6 lat	89	8,83	36–50 lat	413	40,97
Pow. 6 lat	853	84,62	Pow. 50 lat	372	36,90
Forma opodatkowania			**Faza cyklu życia***		
Podatek CIT	289	28,67	Wejście na rynek	58	5,75
Podatek PIT	458	45,44	Faza wzrostu	145	14,38
Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	207	20,54	Faza stabilizacji	253	25,10
Karta podatkowa	37	3,68	Faza schyłkowa	422	41,87
Łączna liczba respondentów				**1008**	**100,00**

* Fazę cyklu życia określono na podstawie odpowiedzi na trzy pytania dotyczące kształtowania się przychodów, zysków i zapotrzebowania na inwestycje. Dynamiczny wzrost minimum dwóch z wymienionych kategorii kwalifikowano jako cechę fazy wejścia na rynek. W przypadku jednoczesnego niewielkiego wzrostu tychże kategorii przedsiębiorstwo było kwalifikowane do fazy wzrostu, a gdy nie ulegały one zmianie – do fazy stabilizacji. Malejący trend w kształtowaniu się dwóch z trzech kryteriów oznaczał fazę schyłkową.

Źródło: opracowanie własne.

Każdemu z ankietowanych zadano pytanie – jaką kwotę byłby Pan/Pani skłonny zainwestować we wdrożenie i utrzymanie systemu ewidencyjno-rachunkowego, zapewniającego dostęp do większości informacji finansowych, użytecznych w zarządzaniu przedsiębiorstwem? Respondenci odpowiadali, zakreślając jedną ze zdefiniowanych z góry odpowiedzi:

a) nie zainwestowalibyśmy żadnych pieniędzy,
b) do jednego tysiąca złotych rocznie,
c) do kilku tysięcy złotych rocznie,
d) kilkanaście tysięcy złotych rocznie i więcej,
e) nie potrafię określić żadnej kwoty.

Oprócz tego poproszono ankietowanych o kilka informacji na temat prowadzonego przedsiębiorstwa oraz ich cech osobistych. Zestawienie tychże

informacji zawiera tabela 2. Założono, że mogą one wpływać na zgłaszane preferencje dotyczące rozbudowy systemów informacyjnych.

Tabela 2. Cechy charakterystyczne przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy

Lp.	Cechy przedsiębiorstwa i jego działalności	Cechy osobiste przedsiębiorcy
1	System ewidencyjno-rachunkowy	wykształcenie
2	Liczba zatrudnionych pracowników (wielkość	wiek
3	przedsiębiorstwa)	płeć
4	Rodzaj działalności	
5	Okres prowadzonej działalności	
6	Faza cyklu życia	

Źródło: opracowanie własne.

Uogólniając wyniki badania, przeprowadzono analizę struktury zagregowanych odpowiedzi na zadane pytania ankietowe. Ten rodzaj analizy częściowo wykorzystano w prezentacji zależności występujących pomiędzy preferencjami menedżerów a założonymi w badaniu czynnikami je kształtującymi.

Analizę zależności pomiędzy wybranymi cechami przedsiębiorstwa oraz przedsiębiorcy a uzyskanymi odpowiedziami dokonano z wykorzystaniem testu niezależności zmiennych jakościowych χ^2. Hipoteza zerowa testu mówi, że badane zmienne są niezależne. W badaniu przyjęto, że zmienną objaśnianą są udzielane przez przedsiębiorców odpowiedzi na pytania ankietowe, a zmiennymi objaśniającymi założone cechy przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy.

Sprawdzianem testu jest empiryczna statystyka χ^2, zbudowana na podstawie różnic między faktyczną liczbą jednostek posiadających i-ty wariant zmiennej objaśniającej i j-ty wariant zmiennej objaśnianej (n_{ij}) a liczbą jednostek, jaka by wystąpiła, gdyby zmienne były całkowicie niezależne $\widehat{n_{ij}}$ (Balicki, Makać 2002, s. 251):

$$\widehat{n_{ij}} = n \times \left(\frac{n_i}{n} \times \frac{n_j}{n} \right)$$

Następnie wylicza się empiryczną wartość statystyki χ^2:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^{k} \sum_{j=1}^{l} \frac{(n_{ij} - \widehat{n_{ij}})^2}{\widehat{n_{ij}}}$$

Statystyka ta ma asymptotyczny rozkład chi-kwadrat z liczbą stopni swobody wyznaczoną liczbą możliwych wariantów zmiennych objaśnianej (k) i objaśniającej (l): $\upsilon = (k - 1) \times (l - 1)$. Wyższa empiryczna wartość statystyki χ^2 od granicznej wartości testu $\chi^2_{(\alpha, \upsilon)}$ odczytywanej z tablic statystycznych przy danym poziomie istotności α powoduje odrzucenie hipotezy zerowej na rzecz alternatywnej, mówiącej, że zmienne są zależne. Dla przeprowadzonego badania przyjęto $\alpha = 0{,}05$, co oznacza, że prawdopodobieństwo przyjęcia błędnej hipotezy wynosi 5% (Balicki, Makać, 2002, s. 252).

Siłę zdiagnozowanych zależności zmierzono, wykorzystując dwie standardowe miary związku stochastycznego, tj. współczynniki zbieżności T-Czuprowa i kontyngencji C-Pearsona (tabela 3).

Tabela 3. Współczynniki pomiaru siły korelacji zmiennych jakościowych

Współczynnik T-Czuprowa	Współczynnik C-Pearsona
$T = \sqrt{\frac{\chi^2}{n \times \sqrt{(k-1)\times(l-1)}}}$	$C = \sqrt{\frac{\chi^2}{\chi^2 + n}}$

Źródło: Makać, Urbanek-Krzysztofiak, 2007, s. 155.

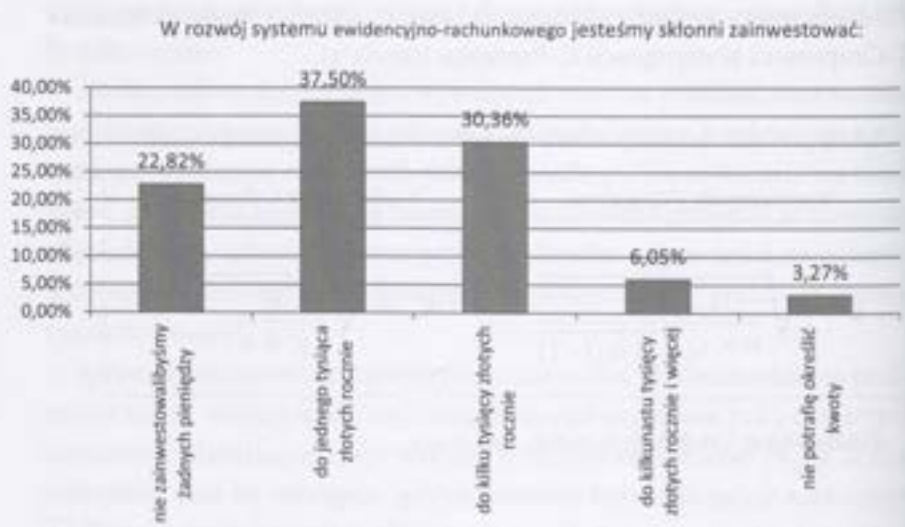
Oba wymienione w tabeli współczynniki mieszczą się w przedziale <0, 1>. Im wyższy ich poziom, tym korelacja jest silniejsza. Za Zygmuntą Barańską (1999) przyjęto, że:

1) dla wartości obu współczynników mniejszych niż 0,2 siła zależności zmiennych jest słaba,

2) zależność jest umiarkowanie silna, gdy wartości obu współczynniki mieszczą się w przedziale od 0,2 do 0,6,
3) w przypadku, gdy wartości współczynników są większe niż 0,6, zależność zmiennych należy ocenić jako silną.

2. Wyniki badania

Rysunek 1 prezentuje globalną strukturę uzyskanych odpowiedzi. Największy odsetek (37,50%) ankietowanych zadeklarował chęć zainwestowania w rozwój systemu ewidencyjno-rachunkowego kwotę do jednego tysiąca złotych rocznie. 30% ankietowanych wydałoby do kilku tysięcy złotych rocznie. Jedynie 6% przedsiębiorców zdecydowałoby ponieść koszty w kwotach kilkunastu tysięcy złotych i więcej. Prawie 23% menedżerów nie byłoby skłonnych do inwestowania jakichkolwiek kwot. 3,27% ankietowanych nie było w stanie określić swoich preferencji.



Rysunek 1. Deklaracje inwestycyjne menedżerów w ujęciu globalnym

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4 prezentuje wyniki obliczeń statystyk testu χ^2 oraz współczynników T-Czuprowa i C-Pearsona wykorzystanych w analizie czynników kształtujących preferencje menedżerów. Z danych wynika, że najsilniej zależą one od wielkości przedsiębiorstwa i stosowanego systemu ewidencyjnego. W mniejszym stopniu na odpowiedzi menedżerów wpływają ich cechy osobiste, tj. wykształcenie, wiek i płeć. Preferencje menedżerów nie zależą zaś od rodzaju i okresu działalności przedsiębiorstwa oraz fazy cyklu życia, w której znajduje się firma.

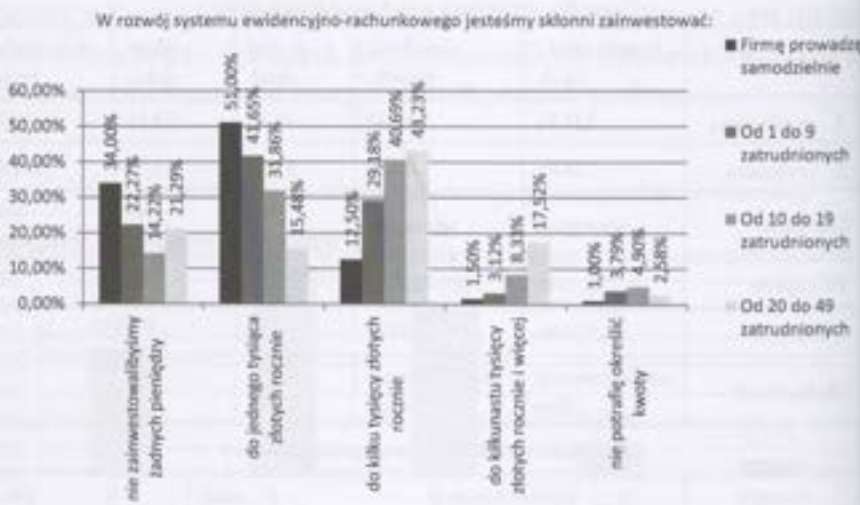
Tabela 4. Wyniki analizy czynników kształtujących skłonność menedżerów do inwestowania w rozwój systemów ewidencyjno-rachunkowych

Czynniki wynikające z cech przedsiębiorstwa					
czynnik	system ewid.-rach.	wielkość przeds.	rodzaj działł.	okres działł.	faza cyklu życia
χ^2 empiryczna	127,91	141,67	18,70	12,01	7,35
χ^2 krytyczna	21,03	21,03	21,03	21,03	21,03
Zależność	występuje	występuje	nie występuje	nie występuje	nie występuje
T-Czuprow	0,1930	0,2014	–	–	–
C-Pearson	0,3381	0,3510	–	–	–
Siła korelacji	umiarkowanie silna	umiarkowanie silna	–	–	–

Czynniki wynikające z cech przedsiębiorcy			
czynnik	wykształcenie	wiek	płeć
χ^2 empiryczna	52,32	38,49	12,63
χ^2 krytyczna	36,42	21,03	9,49
Zależność	występuje	występuje	występuje
T-Czuprow	0,1029	0,1050	0,0792
C-Pearson	0,2221	0,1918	0,1112
Siła korelacji	słaba	słaba	słaba

Źródło: opracowanie własne.

Na rysunku 2 zaprezentowano strukturę odpowiedzi przedsiębiorców według wielkości prowadzonego przedsiębiorstwa. Dane te wskazują, że największy odsetek firm, które nie zainwestowałyby żadnych pieniędzy w rozwój systemu informacyjnego, jest wśród przedsiębiorstw jednoosobowych (34%). Większość menedżerów tych przedsiębiorstw (51%) byłaby skłonna wydać do 1 tys. złotych rocznie. 12,5% z nich wydałoby do kilku tysięcy złotych, a tylko 1% kilkanaście tysięcy i więcej. Im większe przedsiębiorstwo, tym rośnie udział firm, które zainwestowałyby w rozwój rachunkowości większe kwoty. I tak aż 17,5% największych przedsiębiorstw przeznaczyłoby na ten cel kilkanaście tysięcy złotych rocznie, 43,2% do kilku tysięcy i tylko 15,4% do jednego tysiąca.

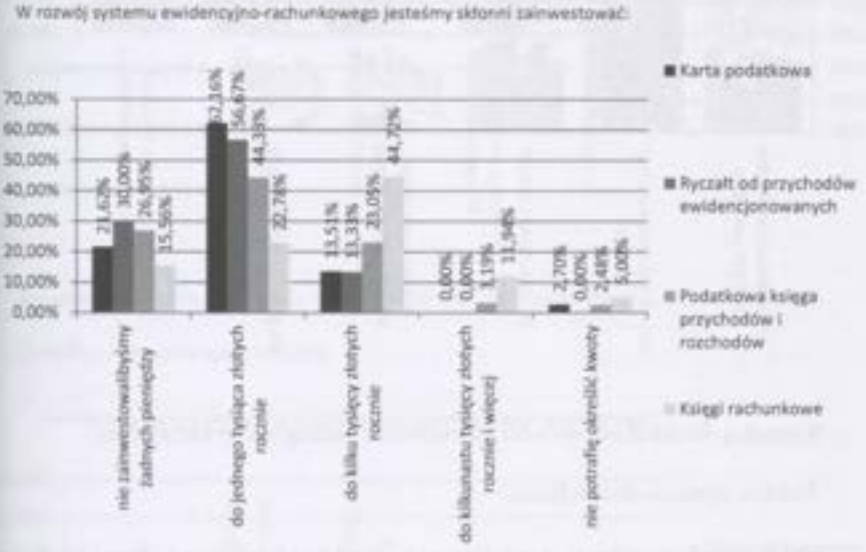


Rysunek 2. Rozkład odpowiedzi menedżerów według wielkości przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 3 przedstawia procentowy udział odpowiedzi ankietowanych według stosowanych systemów ewidencyjno-rachunkowych. Najmniej zainteresowani rozwojem systemu ewidencyjno-rachunkowego są przedsiębiorcy opodatkowani ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych (30%). Największe kwoty przeznaczyłyby przedsiębiorstwa prowadzące

księgi rachunkowe (12%). Blisko połowa tych firm (44,7%) wydałaby na ten cel do kilku tysięcy złotych rocznie. Porównywalny odsetek firm opodatkowanych ryczałtem zainwestowałby w swój system informacyjny do jednego tysiąca złotych rocznie. Te same kwoty byłoby skłonne wydać 57% przedsiębiorców prowadzących podatkową księgę przychodów i rozchodów oraz 62% firm opodatkowanych kartą podatkową.

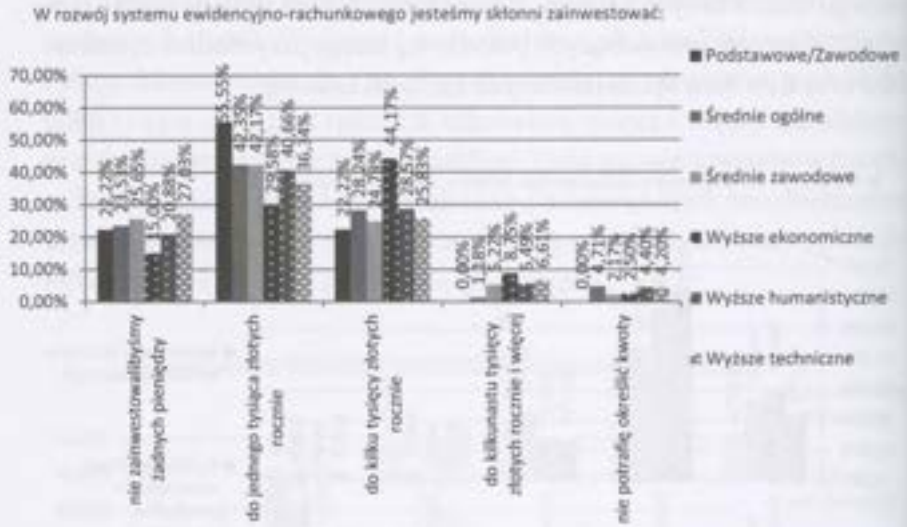


Rysunek 3. Rozkład odpowiedzi menedżerów według stosowanego systemu ewidencyjno rachunkowego

Źródło: opracowanie własne.

Rozkład odpowiedzi według wykształcenia przedsiębiorcy zilustrowany jest rysunkiem 4. Najchętniej w rozwój systemów ewidencyjno-rachunkowych inwestowaliby przedsiębiorcy w wykształceniem wyższym ekonomicznym. Niemal 53% z nich zdecydowałoby się wydać na ten cel kilka tysięcy złotych i więcej. Najmniejsze kwoty skłonni byliby wydawać przedsiębiorcy z wykształceniem podstawowym i zawodowym – 78% menedżerów nie zainwestowałoby więcej niż jeden tysiąc złotych rocznie. Dla

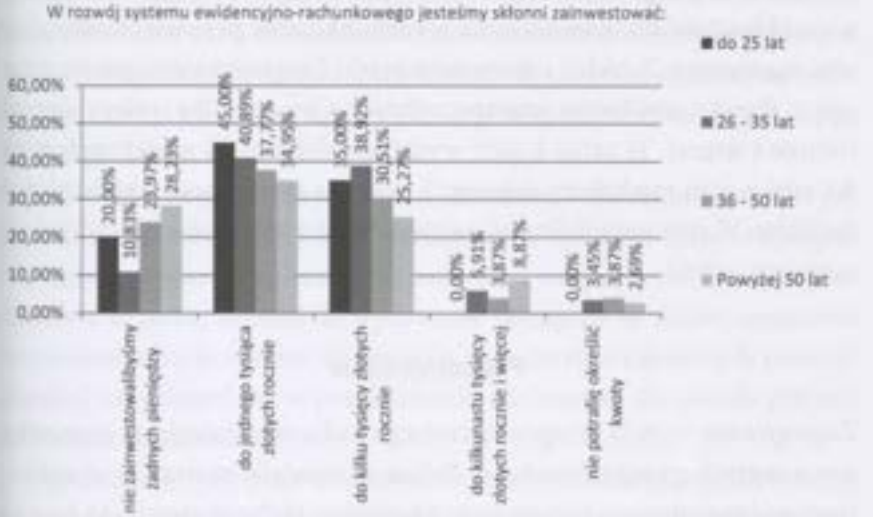
pozostałych rodzajów wykształcenia proporcje podziału wynoszą mniej więcej 60% (do 1 tysiąca) na 40% (kilka tysięcy i więcej).



Rysunek 4. Rozkład odpowiedzi menedżerów według ich wykształcenia

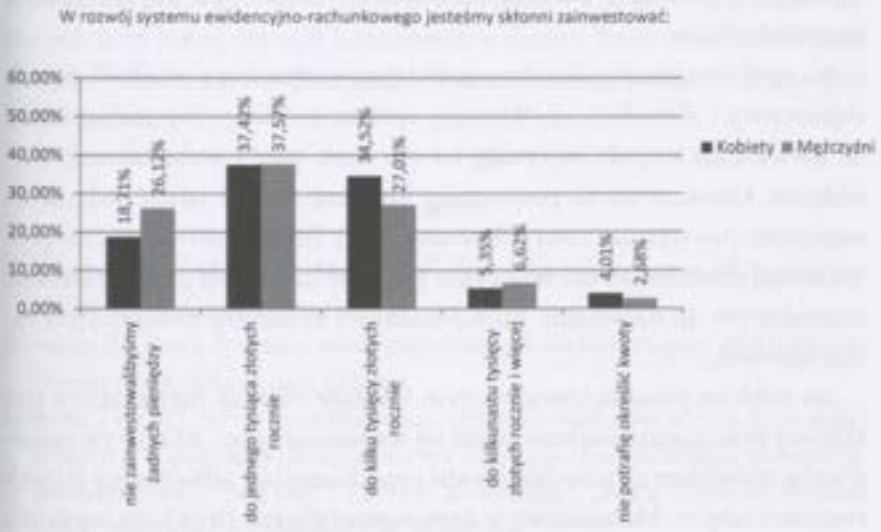
Źródło: opracowanie własne.

Kolejnym czynnikiem kształtującym badane preferencje przedsiębiorców jest ich wiek. Uzyskane odpowiedzi według tego kryterium przedstawia rysunek 5. Widoczny jest na nim trend, że im starszy przedsiębiorca, tym mniejsza skłonność do wydatkowania pieniędzy na rozwój systemów informacyjnych. 45% najmłodszych przedsiębiorców (do 25 lat) skłonne byłoby wydać na ten cel do jednego tysiąca złotych. W przypadku najstarszych menedżerów (powyżej 50 lat) kwotę tę wskazało jedynie 34,95%. Aż 28,23% z nich nie zainwestowałoby żadnych pieniędzy. Największy udział wśród menedżerów, którzy chcieliby zainwestować w system informacyjny od kilku do kilkunastu tysięcy złotych rocznie, mają przedsiębiorcy w średnim wieku (26–35 lat).



Rysunek 5. Rozkład odpowiedzi menedżerów według ich wieku

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 6. Rozkład odpowiedzi menedżerów według ich płci

Źródło: opracowanie własne.

Ostatnim zdiagnozowanym czynnikiem mającym wpływ na deklarowaną skłonność do inwestowania w rachunkowość przedsiębiorstwa jest płeć menedżera. Rozkład odpowiedzi kobiet i mężczyzn prezentuje rysunek 6. Prawie 40% kobiet przeznaczyłoby na ten cel kilka tysięcy złotych rocznie i więcej. Te same kwoty wydatkowałoby o 8% mniej mężczyzn. Aż 26% z nich nie byłoby skłonnych w ogóle inwestować jakichkolwiek środków. W tym przypadku udział odpowiedzi kobiet jest zdecydowanie mniejszy (o 8%).

Podsumowanie

Zagregowane wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że menedżerowie małych przedsiębiorstw w Polsce w niewielkim stopniu są zainteresowani rozwijaniem systemów ewidencyjno-rachunkowych. Aż 60,32% z nich nie przeznaczyłoby na ten cel żadnych środków, ewentualnie kwotę do jednego tysiąca złotych rocznie (22,82/37,50%). Kwoty, które gwarantowałyby faktyczny wzrost funkcjonalności użytkowanych systemów (kilka tysięcy rocznie i więcej), skłonne byłoby wydać jedynie 36,41% przedsiębiorców.

Na preferencje menedżerów najsilniejszy wpływ mają: wielkość przedsiębiorstwa i aktualnie użytkowany system ewidencyjno-rachunkowy. W niewielkim stopniu wpływają na nie wiek, płeć i wykształcenie menedżera. Oznacza to, że postawioną hipotezę można uznać jedynie za częściowo pozytywnie zweryfikowaną. Wiek firmy bowiem, rodzaj prowadzonej działalności ani faza cyklu życia nie mają wpływu na inklinacje menedżerów do rozwijania funkcjonalności systemów ewidencyjno-rachunkowych.

Im większe przedsiębiorstwo, tym większy odsetek menedżerów jest skłonny przeznaczać większe kwoty na wspomniany cel. Aż 60,75% menedżerów największych przedsiębiorstw przeznaczyłoby kilka tysięcy złotych rocznie i więcej. Menedżerowie firm najmniejszych (85%) nie wydaliby w tym samym czasie więcej niż jeden tysiąc złotych. Analogicznie do tego rozkładu kształtują się odpowiedzi menedżerów według stosowanego systemu ewidencyjno-rachunkowego. Firmy prowadzące księgi rachunkowe

(a więc największe) w dużym stopniu zainteresowane są rozwijaniem ich funkcjonalności (57% menedżerów zainwestowałoby kilka tysięcy złotych i więcej). Najmniej skłonni do inwestowania są zaś przedsiębiorcy opodatkowani kartą podatkową (84% z nich nie przeznaczyłoby na ten cel więcej niż tysiąc złotych rocznie).

Najbardziej świadomi użyteczności informacji w podejmowaniu decyzji okazali się przedsiębiorcy z wykształceniem wyższym ekonomicznym. Najmniej z wykształceniem podstawowym i zawodowym. Starsi menedżerowie są mniej skłonni do wydawania pieniędzy na rozwój systemów rachunkowych niż młodsi. W podziale na mężczyzn i kobiety te ostatnie chętniej inwestowałyby w pozyskiwanie adekwatnej do swoich potrzeb informacji finansowej.

Uzyskane wyniki potwierdzają powszechnie funkcjonującą opinię, że menedżerowie małych przedsiębiorstw nie odczuwają potrzeby pozyskiwania relewantnych informacji finansowych. W tych warunkach, przełamywanie barier informacyjnych rozwoju sektora MSP jest i będzie niewątpliwie utrudnione. Kolejnym badaniem należałoby objąć przyczyny tejże sytuacji, a więc odpowiedzieć na pytanie – dlaczego menedżerowie małych firm nie są skłonni inwestować w rozwój funkcjonalności stosowanych systemów informacyjnych? W konsekwencji próbować przyczyny te niwelować.

Literatura

Balicki A., Makać W. (2002), *Metody wnioskowania statystycznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Barańska Z. (1999), *Podstawy metod statystycznych dla psychologów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Jaworski J. (2009), *Formy opodatkowania i systemy ewidencyjne w cyklu życia małej firmy* [w:] *Współczesne przedsiębiorstwo. Zasobowe czynniki sukcesu w otoczeniu konkurencyjnym*, pod red. J. Frycy, J. Jaworskiego, „Prace Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku", t. 4, Warszawa.

Jaworski J., Sopiński P. (2010), *Luki informacyjne w zarządzaniu małym przedsiębiorstwem w świetle paradygmatu informacyjno-ekonomicznego rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości", t. 59 (115), SKwP, Warszawa.

Makać W., Urbanek-Krzysztofiak D. (2007), *Metody opisu statystycznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, DzU z 2000 r. Nr 14, poz. 176 z późn. zm.
Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, DzU z 2009 r. Nr 152, poz. 1223 z późn. zm.
Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, DzU z 1998 r. Nr 144, poz. 930 z późn. zm.

Streszczenie

Głównym celem artykułu jest rozpoznanie preferencji menedżerów małych przedsiębiorstw w Polsce do inwestowania w rozwój systemów rachunkowości oraz zdiagnozowanie i omówienie czynników wpływających na preferencje menedżerów w tym zakresie. Badanie zostało przeprowadzone metodą ankietową, którą opisano w pierwszej części artykułu. Druga jego część to omówienie wyników badań, wnioski i rekomendacje.

Słowa klucze: informacja, systemy informacyjne, małe przedsiębiorstwa.

Preferences of Polish small business managers to invest in accounting systems development. Research results

Summary

The main objectives of the paper is to recognize preferences of small business managers in Poland to invest in the development of accounting systems and to identify factors influencing diagnosed preferences of managers in this area. The study was conducted by the questionnaire method, which is described in the first section of the article. The second part consists of the discussion of research results, findings and conclusions.

Keywords: information, information system, small enterprises.

RACHUNKOWOŚĆ
DYLEMATY PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
POD RED. SŁAWOMIRA SOJAKA, TORUŃ 2012

Krzysztof Jonas*

Nowe elementy sprawozdawczości zakładów ubezpieczeń w świetle *Solvency II*

Wprowadzenie

Zmiany, jakie zachodzą na światowym rynku ubezpieczeń, rozwój globalizacji, tworzenie i wdrażanie standardów rachunkowości, a także szybko dokonujące się przemiany wewnątrz Unii Europejskiej spowodowały, że istniejące dotychczas rozwiązania w zakresie oceny wypłacalności zakładów ubezpieczeń, jak również sprawowania efektywnego nad nimi nadzoru przestały wystarczać. Konieczne stało się zatem przeprowadzenie reformy obowiązującego systemu, mającej na celu stworzenie systemu wypłacalności, uwzględniającego profil ryzyka, na jakie narażone są zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji w związku z prowadzoną przez nie działalnością. (www.knf.gov.pl *solvency II*) Prace nad ustanowieniem nowego systemu wypłacalności dla działalności ubezpieczeniowej (tzw. *Solvency II*, czyli Wypłacalność II) Komisja Europejska rozpoczęła w 2001 roku.

Pod koniec 2009 roku uchwalono i opublikowano Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, określającą podstawowe zasady nowego systemu regulacji działalności i nadzoru nad wypłacalnością ubezpieczycieli i reasekuratorów w Unii Europejskiej

* Dr Krzysztof Jonas, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Rachunkowości Finansowej, adiunkt, krzysztof.jonas@uek.krakow.pl.

(www.knf.gov.pl, *Solvency II*). Obecnie trwa etap opracowywania założeń nowelizacji dyrektywy, a także intensywne prace nad utworzeniem krajowych rozwiązań umożliwiających wdrożenie dyrektywy (www.knf.gov.pl stan prac).

Nadrzędnym celem nowego projektu jest zapewnienie odpowiedniej ochrony ubezpieczonym poprzez regulację i nadzór nad rynkiem ubezpieczeniowym i temu celowi podporządkowane są wszystkie pozostałe założenia.

Podstawowymi założeniami nowego systemu są m.in. (www.knf.gov.pl historia założenia projektu):

1. Posiadanie przez organy nadzoru odpowiednich narzędzi do kompleksowej oceny sytuacji zakładu ubezpieczeń pod względem wypłacalności („*overall solvency*") – wprowadzenie do systemu oceny, obok już istniejących instrumentów, jakościowych aspektów działalności np. zarządzanie, kontrolę wewnętrzną.
2. Zachęcanie i motywowanie zakładów ubezpieczeń do właściwego zarządzania ryzykami, na jakie są narażone.
3. Dwupoziomowa konstrukcja ilościowych wymogów kapitałowych – jako kapitał docelowy i kapitał minimalny – co pozwoli organom nadzoru na reakcję we właściwym czasie i podjęcie niezbędnych działań naprawczych.
4. Spójność rozwiązań w całym sektorze finansowym – oznacza, że nowy system powinien być, tam, gdzie to możliwe, zgodny z już istniejącymi rozwiązaniami w sektorze bankowym.
5. Ukierunkowanie na bardziej efektywny nadzór nad ubezpieczeniowymi grupami kapitałowymi i konglomeratami finansowymi.
6. Harmonizacja europejskich standardów nadzorczych, rachunkowych i sprawozdawczych.

Nowy system zwraca szczególną uwagę na występowanie ryzyk niemierzalnych i ich istotne znaczenie w prawidłowym funkcjonowaniu systemu zarządzania wewnętrznego, w tym również zarządzania ryzykiem. Projekt *Solvency II* wskazuje, że tego rodzaju ryzyka mogą również mieć znaczenie przy ocenie kondycji finansowej i wypłacalności zakładu ubezpieczeń. Dlatego też w ramach tego projektu przewidziano nowe

elementy sprawozdawczości na potrzeby organu nadzoru. Przewiduje się wprowadzenie jednolitych dla obszaru całej Unii Europejskiej formularzy sprawozdawczych, jak również jednolitych zasad publicznych ujawnień informacji o wypłacalności i kondycji finansowej zakładów ubezpieczeń i ubezpieczeniowych grup kapitałowych.

1. Nowe elementy sprawozdawczości zakładów ubezpieczeń

1.1. Sprawozdanie na temat wypłacalności i kondycji finansowej zakładu ubezpieczeń

Jednym z najważniejszych celów wprowadzenia nowej dyrektywy jest wprowadzenie ujednoliconych obowiązków informacyjnych i zagwarantowanie dyscypliny rynkowej. Dlatego też *Solvency II* wzorem rozwiązań stosowanych w sektorze bankowym przewiduje, że dla zagwarantowania przejrzystości zakłady ubezpieczeń powinny co najmniej raz w roku ujawniać publicznie podstawowe informacje na temat ich wypłacalności i kondycji finansowej. Udostępnienie tych informacji ma nastąpić w formie drukowanej lub elektronicznej. Dla zapewnienia jednolitości ujawnianej informacji mają one przybrać formę odrębnego sprawozdania – sprawozdanie z wypłacalności i kondycji finansowej (*Solvency and Financial Condition Report – SFCR*). Treść ujawniana w sprawozdaniu koncentruje się wokół trzech grup: danych o firmie, danych o ryzyku i zarządzaniu nim, a także danych o zdolności do spłaty zobowiązań. Szczegółową treść poszczególnych obszarów prezentuje poniższa tabela.

Tabela 1. Zakres informacji przewidziany w „Sprawozdaniu na temat wypłacalności i kondycji finansowej" zakładu ubezpieczeń

Kategorie informacji	Informacje przewidziane w „Sprawozdaniu na temat wypłacalności i kondycji finansowej"
Informacje podstawowe o firmie	Opis działalności i wyników zakładu (działalność podstawowa, informacje o zarządzie i nadzorze właścicielskim, wyniki finansowe)

Tabela 1. Zakres informacji... (cd.)

Kategorie informacji	Informacje przewidziane w „Sprawozdaniu na temat wypłacalności i kondycji finansowej"
Informacje o narażeniu na ryzyko i jego zarządzaniu	Opis systemu zarządzania i ocena jego adekwatności do profilu ryzyka zakładu (strategie i metody zarządzania ryzykiem). Opis – oddzielnie dla każdej kategorii ryzyka – ekspozycji na ryzyko, koncentracji ryzyka, ograniczania ryzyka i wrażliwości na ryzyko
Informacje o zdolności do spłaty zobowiązań w krótkim i długim terminie (wypłacalności)	Opis – oddzielnie dla aktywów, rezerw techniczno-ubezpieczeniowych i innych zobowiązań – podstaw i metod stosowanych do ich wyceny. Opis zarządzania kapitałem – m.in.: – struktura i kwota funduszy własnych oraz ich jakość*, – kwota minimalnego wymogu kapitałowego (MCR) i kapitałowego wymogu wypłacalności (SCR) wraz z ujawnieniem narzutów kapitałowych, – informacje o różnicach między modelem standardowym a modelem wewnętrznym, – kwotę każdej niezgodności z MCR lub z SCR

* Opis ten winien zawierać analizę wszelkich istotnych zmian w porównaniu z poprzednim okresem sprawozdawczym oraz wyjaśnienie wszelkich znacznych różnic w stosunku do wartości takich elementów w sprawozdaniach finansowych.

Źródło: Kurek, 2011, s. 164.

Sprawozdanie to w swoim zamyśle ma przyczynić się do lepszego zapoznania się z ważnymi aspektami działalności ubezpieczyciela. Jednocześnie dyrektywa dla zachowania konkurencji zezwala zakładom ubezpieczeń na nieujawnianie informacji w wypadkach (www.knf.gov.pl, *Solvency II*, art. 53):

- jeżeli takie ujawnienie dawałoby konkurentom znaczną nienależną korzyść,
- jeżeli istnieją zobowiązania względem ubezpieczających lub inne stosunki z kontrahentami zobowiązujące zakład do zachowania tajemnicy lub poufności.

Jednak możliwość nieujawniania informacji nie obejmuje podstawowych informacji na temat zarządzania kapitałem wraz z wyliczeniem MCR i SCR. Jeżeli organ nadzoru wyrazi zgodę na nieujawnianie informacji, zakłady ubezpieczeń mają obowiązek podać ten fakt w sprawozdaniu na temat wypłacalności i kondycji finansowej wraz ze wskazaniem powodów takiego nieujawniania.

Organ nadzoru ma możliwość zażądania od zakładów ubezpieczeń uzupełnienia informacji zawartych w sprawozdaniu w przypadku zaistnienia wszelkich istotnych zdarzeń mających wpływ na wagę informacji ujawnionych. Do takich zdarzeń należą sytuacje, gdy (www.knf.gov.pl, *Solvency II*, art. 54 ust. 1):

- stwierdzono niezgodność z minimalnym wymogiem kapitałowym, a organy nadzoru uważają, że zakład nie będzie w stanie przedłożyć realistycznego krótkoterminowego planu finansowego lub nie otrzymają informacji o takim planie w ciągu miesiąca od stwierdzenia takiej niezgodności,
- stwierdzono istotną niezgodność z kapitałowym wymogiem wypłacalności, a organy nadzoru nie otrzymają naprawczego w ciągu dwóch miesięcy od stwierdzenia takiej niezgodności.

W pierwszym przypadku organy nadzoru wymagają od zakładu natychmiastowego ujawnienia niezgodności wraz z wyjaśnieniem jej źródeł i konsekwencji, a także zastosowanych środków naprawczych. Jeżeli niezgodności nie udało się usunąć (nawet pomimo wdrożenia planu) w terminie trzech miesięcy fakt jej zaistnienia ujawnia się na koniec okresu z podaniem wszystkich zastosowanych i planowanych środków naprawczych.

W drugim przypadku postępowanie jest analogiczne, z tym że termin usunięcia istotnej niezgodności wynosi sześć miesięcy.

Ponadto dyrektywa daje możliwość zakładom ubezpieczeń dobrowolnego prezentowania wszelkich informacji lub wyjaśnień związanych z ich wypłacalnością i kondycją finansową, a nieobjętych obowiązkiem ujawniania.

Ostateczny wygląd sprawozdania nie został jeszcze ustalony, najprawdopodobniej każdy kraj we własnym zakresie będzie mógł zdecydować o kształcie sprawozdania przy zachowaniu wymaganej treści.

Sprawozdanie na temat wypłacalności i kondycji finansowej podlega zatwierdzeniu przez organ administrujący zakładem ubezpieczeń i podlega publikacji dopiero po uzyskaniu tego zatwierdzenia. Zgodnie z założeniami będzie sporządzane corocznie, począwszy od 1.11.2012 roku.

Wprowadzenie nowego sprawozdania ma przynieść korzyści w postaci poprawy bezpieczeństwa i stabilności całego sektora ubezpieczeniowego. Należy je postrzegać jednak zarówno z punktu widzenia zakładów ubezpieczeń, jak i klientów. Korzyści z ujawniania informacji przez zakłady ubezpieczeń mogą być wielowymiarowe (Kurek R., 2011, s. 168):

- łatwiej jest uzyskać dostęp do rynków kapitałowych – ujawnianie informacji ułatwia alokację kapitału i czyni ją bardziej efektywną dla klientów (ułatwia ocenę ryzyka i porównanie stóp zwrotu z kapitału),
- wzmacnia się kontrola sprawowana przez akcjonariuszy – szersza ich grupa może sprawować nadzór właścicielski, dzięki czemu staje się on efektywniejszy,
- umożliwia pozyskanie szerszej grupy klientów poprzez wzmocnienie zaufania do jednostki,
- możliwość uzyskania korzystniejszych warunków w transakcjach z dobrze poinformowanymi kontrahentami,
- wymusza prowadzenie działalności w sposób efektywny i ostrożny, bodźcem i motywatorem jest publicznie ujawniana informacja wykorzystywana przez klientów,
- możliwe jest wcześniejsze i skuteczniejsze zadziałanie dyscypliny rynkowej, co zapobiega pojawianiu się problemów w zakładach ubezpieczeń,
- wzmacnia się zaufanie organu nadzoru do ubezpieczycieli.

Obowiązek ujawniania informacji oddziałuje korzystnie również na potencjalnych i aktualnych klientów zakładów ubezpieczeń. Dzięki pozyskaniu szerokiego spektrum informacji mogą oni racjonalniej podejmować swoje decyzje, następuje redukcja niepewności.

Nie sposób również pominąć korzyści z wprowadzenia nowego sprawozdania dla samego organu nadzoru, który w ten sposób zyskuje nowe narzędzie pozwalające na wzmocnienie dyscypliny rynkowej i poprawiające bezpieczeństwo całego rynku ubezpieczeniowego.

1.2. Sprawozdanie dla organu nadzoru (*Report to Supervisors – RTS*)

Dyrektywa zakłada wymóg przekazywania organom nadzoru informacji niezbędnych do realizacji celów nadzoru. Obejmują one co najmniej informacje konieczne do przeprowadzenia w trakcie procesu nadzoru następujących czynności (www.knf.gov.pl, *Solvency II*, art. 35, ust. 1):

- oceny systemu zarządzania stosowanego przez zakłady, działalności prowadzonej przez zakłady, zasad wyceny stosowanych do celów określania wypłacalności, ryzyka związanego z działalnością zakładu, systemów zarządzania ryzykiem, a także ich struktury kapitałowej, potrzeb kapitałowych i zarządzania kapitałem,
- podjęcia wszelkich stosownych decyzji wynikających z wykonywania ich praw i obowiązków nadzorczych.

Wszystkie kraje członkowskie są zobligowane do stworzenia przepisów umożliwiających organowi nadzoru pozyskiwanie takich informacji. Ponadto niezbędne jest wyposażenie organów nadzoru w kompetencje umożliwiające określenie charakteru, zakresu i formatu tych informacji, a także czasu ich przekazania. Dyrektywa zakłada, że organ nadzoru może zażądać tych informacji:

- w uprzednio określonych okresach (rocznie, kwartalnie),
- w przypadku wystąpienia uprzednio określonych zdarzeń[1],
- podczas postępowań dotyczących zakładu ubezpieczeń.

Organ nadzoru powinien mieć prawo również pozyskać wszelkie informacje dotyczące umów zawartych przez pośredników lub umów zawartych z osobami trzecimi oraz żądania informacji od ekspertów zewnętrznych, takich jak biegli rewidenci i aktuariusze.

[1] Chodzi o zdarzenia, które mogą doprowadzić do znaczących zmian w profilu ryzyka zakładu ubezpieczeń, poziomie kapitałów, wymogach wypłacalności czy systemie zarządzania.

Wszystkie pozyskane informacje muszą być zgodne z następującymi zasadami (wwwknf.gov.pl, *Solvency II*, art. 35 ust. 4):

- muszą odzwierciedlać charakter, skalę i złożoność działalności danego zakładu, a w szczególności ryzyka właściwego dla jego działalności,
- muszą być dostępne, kompletne pod wszelkimi istotnymi względami, porównywalne i spójne na przestrzeni czasu,
- muszą być istotne, wiarygodne i zrozumiałe.

Dla zapewnienia możliwości przygotowania takich informacji zakłady ubezpieczeń mają obowiązek wprowadzenia odpowiednich systemów i struktur, a także pisemnego sporządzenia procedur zatwierdzonych przez organ administrujący jednostką, które by zapewniły ciągłą adekwatność przekazywanych danych.

Według założeń sprawozdanie dla organu nadzoru i sprawozdanie na temat wypłacalności i kondycji finansowej mają być oddzielnymi dokumentami o podobnej strukturze. Do zadań organu nadzoru będzie należała weryfikacja obu sprawozdań pod kątem zgodności i spójności przekazywanych informacji oraz czy informacje te nie wprowadzają w błąd odbiorców. Zgodnie ze stanowiskiem EIOPA[3] (www.knf.gov.pl prace prowadzone przez CEIOPS, CEIOPS-DOC-50/09) roczna sprawozdawczość ma być zrealizowana w 14 tygodni od zakończenia roku obrachunkowego (dla grup ubezpieczeniowych ten termin będzie wydłużony o dodatkowe 4 tygodnie). Natomiast sprawozdawczość kwartalna ma być zrealizowana w 4 tygodnie od końca kwartału.

2. Konsultacje w sprawie wprowadzenia nowych sprawozdań

Opracowane w dyrektywie sprawozdania były poddane szerokiej konsultacji publicznej. Zakłady ubezpieczeń, organizacje ich reprezentujące, organy nadzoru i inni uczestnicy rynku zgłaszali uwagi, spostrzeżenia co

[3] EIOPA dawniej CEIOPS – Comitee of European Insurance and Occupational Pension Supvisors – Komitet Europejskich Nadzorów Ubezpieczeniowych i Funduszy Emerytalnych – w styczniu 2011 CEIOPS został przekształcony w EIOPA – European Insurance and Occupational Pension Authority.

do treści dokumentów konsultacyjnych[3], co zostało uwzględnione w ostatecznej wersji porad CEIOPS dla Komisji Europejskiej z października 2009 roku (za: Kurek, 2011). Do nowych sprawozdań zgłoszono wiele uwag natury technicznej i formalnej, warto przytoczyć niektóre z nich pochodzące od reprezentantów zakładów ubezpieczeń, grup ubezpieczeniowych i aktuariuszy (Deloitte Central Europe, 2009).

Europejska Federacja Ubezpieczeń – CEA[4] – reprezentant zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji zauważa, że:

- wymagania sprawozdawcze są przesadnie uciążliwe i bardzo szczegółowe i stworzą bezzasadne obciążenie nie tylko zakładów i organów nadzoru (CEA proponuje zmniejszenie poziomu szczegółowości w raportach, a zwiększenie tego poziomu w przypadku kontroli w zakładzie),
- wymagany sposób raportowania nie zawsze odpowiada potrzebom docelowej grupy odbiorców (CEA proponuje zróżnicowanie raportów w zależności od potrzeb, a publiczne ujawnianie powinno być ograniczone do informacji ogólnych),
- powielanie tych samych informacji w różnych sprawozdaniach powinno być ograniczone do minimum (zarówno między SFCR a RTS, jak również między innymi sprawozdaniami a wspomnianymi),
- wymagane w raportach publicznych informacje są zbyt „wrażliwe" dla zakładów ubezpieczeń (zdaniem CEA powinny być ujawniane tylko w RTS, który kierowany jest do organu nadzoru, a nie w SFCR, który jest podawany do publicznej wiadomości).

CFO Forum – reprezentant grup ubezpieczeniowych, zauważa, że:

- propozycje raportowania publicznego i do organu nadzoru muszą zostać zrównoważone (zdaniem CFO SFCR powinien być raportem krótkim i dopasowanym do potrzeb użytkowników, przygotowany

[3] Kwestie sprawozdawczości znajdowały się w drugim zestawie projektów i dokument konsultacyjny oznaczony został jako CEIOPS-CP 58/09 Sprawozdawczość do nadzoru oraz publiczna (www.knf.gov.pl, prace prowadzone przez CEIOPS).

[4] Jej członkami są krajowe stowarzyszenia ubezpieczeniowe z 34 krajów europejskich – za www.cea.eu

w jednym języku i z możliwością wyselekcjonowania niezbędnych informacji,
- podstawa raportowania wyników działalności jest niejasna (zdaniem CFO powinny one bazować na istniejącej strukturze raportów),
- wymagania czasowe są zbyt restrykcyjne.

Groupe Consulatif – reprezentant stowarzyszenia aktuariuszy, zauważa, że:
- wymagania dotyczące informacji niezbędnych do RTS i SFCR są bardziej uciążliwe niż obecne (został podkreślony fakt powtarzania się informacji w ramach sprawozdań),
- należy prezentować jedynie główne wyniki – inaczej przejrzystość wyników będzie niemożliwa do osiągnięcia,
- tak szczegółowe wymagania nie są niezbędne dla celów nadzoru (co może prowadzić do zalania organu nadzoru ogromną ilością informacji – sugeruje się mniejszy zestaw informacji, który byłby szybko dostępny, a większy był dostępny tylko na żądanie organu nadzoru).

Przytoczone wyżej komentarze dają pewien istotny impuls do działania – pokazują, że upublicznianie informacji może mieć również negatywne oblicze i być postrzegane nie jako korzyść, lecz jako wada. Podstawową wadą, jaką wyżej wskazano, jest nadmierna szczegółowość informacji oraz jej powielanie, a także nadmierna „otwartość". Powstaje również pytanie o koszty przygotowania takiej informacji – koszty, które będą ponosić zakłady ubezpieczeń, a nie użytkownicy korzystający z tych informacji. Widać wyraźnie, iż istnieje potrzeba kooperacji w ramach całej branży ubezpieczeniowej, tak aby ostateczny kształt dyrektywy był satysfakcjonującym kompromisem dla wszystkich stron.

Podsumowanie

Wprowadzenie w życie systemu *Solvency II* ma na celu poprawę bezpieczeństwa i stabilności finansowej zakładów ubezpieczeń na rynku krajowym i Unii Europejskiej. Jednym z narzędzi oddziałującym mobilizująco na podmioty ma być wprowadzenie nowych sprawozdań: sprawozdania

na temat wypłacalności i kondycji finansowej (SFCR) oraz sprawozdania na rzecz organu nadzoru (RTS). Zamysł ich stworzenia jest niewątpliwie słuszny, jednakże w czasie szeroko prowadzonych konsultacji zgłoszono wiele uwag co do ich treści oraz zakresu informacji, jaki mają obejmować. Ponieważ ostateczny kształt sprawozdań nie jest jeszcze przesądzony, należy mieć nadzieję, że ustawodawcy wezmą pod uwagę głosy krytyczne, tak aby zwiększenie obowiązków sprawozdawczych zakładów ubezpieczeń zaowocowało rzeczywistą poprawą sytuacji na rynku ubezpieczeniowym, a nie było tylko dodatkowym obciążeniem dla służb odpowiedzialnych za sprawozdawczość.

Literatura

Kurek R. (2011), *Sprawozdanie na temat wypłacalności i kondycji finansowej zakładu ubezpieczeń – nowy element dyscypliny rynkowej w świetle Solvency II* [w:] *Studia ubezpieczeniowe, Zarządzanie ryzykiem i finansami*, ZN nr 182, pod red. J. Lisowskiego, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

Źródła internetowe

Deloitte Central Europe, 2009, *Solvency II poziom 2 – Akty wykonawcze. Druga fala zapytań CEIOPS* – raport zamieszczony na stronie www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/2009-12-02_PIU_final_Sent.pdf, dostęp: 27.02.2012.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (*Solvency II*) – DzUrz UE L.335/1 z 17 grudnia 2009 – dokument zamieszczony na stroniehttp://www.knf.gov.pl/o_nas/wspolpraca_miedzynarodowa/unia/regulacje_i_dokumenty_powiazane/ Poziom_1.html, dostęp: 27.02.2012.

http://www.knf.gov.pl/o_nas/wspolpraca_miedzynarodowa/unia/regulacje_i_dokumenty_powiazane/porady_CEIOPS.html, dostęp: 27.02.2012.

http://www.knf.gov.pl/Images/SII_stan_prac_1pol_2011_inf_dla_ZU_20110830_ostateczna_tcm75-27539.pdf, dostęp: 27.02.2012.

http://www.knf.gov.pl/o_nas/wspolpraca_miedzynarodowa/unia/regulacje_i_dokumenty_powiazane/ solvency_II.html, dostęp: 27.02.2012.
http://www.knf.gov.pl/o_nas/wspolpraca_miedzynarodowa/unia/regulacje_i_dokumenty_powiazane/historia_zalozenia_projektu.html, dostęp: 27.02.2012.

Streszczenie

Artykuł poświęcony jest problematyce nowych sprawozdań dla zakładów ubezpieczeń opracowywanych w ramach przygotowywanego projektu *Solvency II*. W artykule zostało omówione sprawozdanie na temat wypłacalności i kondycji finansowej oraz sprawozdanie na rzecz organu nadzoru. Zwrócono również uwagę na krytyczne głosy dotyczące tych sprawozdań, jakie pojawiły się w trakcie szeroko prowadzonych konsultacji publicznych.

Słowa klucze: sprawozdawczość, zakłady ubezpieczeń, solvency II, sprawozdanie z wypłacalności i kondycji finansowej, sprawozdanie dla organu nadzoru.

New elements of insurance companies' reports in light of *Solvency II* directive

Summary

The article focuses on the issues of the new reports for insurance undertakings being developed in the framework of the prepared draft Solvency II. The article discusses a solvency and financial conditionreport and a report to the supervisory authority. Also noted the critical votes on those reports which have appeared during the widely conducted public consultation.

Keywords: financial reporting, insurance company, solvency II, Solvency and Financial Condition Report, Report to Supervisor.

Jacek Kalinowski*

Dywersyfikacja przychodów i jej wpływ na zarządzanie kosztami w europejskich uczelniach wyższych

Wprowadzenie

Stabilność finansowa jest dziś jednym z głównych wyzwań dla uczelni wyższych[1] w Europie i dlatego stanowi wiodący temat dyskusji i prac organizacji Unii Europejskiej zajmujących się szkolnictwem wyższym. Początkiem tego procesu było podpisanie w 1988 roku w Bolonii tzw. Karty Bolońskiej[2]. Sygnatariuszami tego dokumentu było 388 rektorów europejskich uczelni wyższych zgromadzonych na obchodach 900-lecia najstarszego uniwersytetu europejskiego, w tym 12 rektorów uczelni polskich[3].

* Dr Jacek Kalinowski, Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, adiunkt, jacek.kalinowski@finansus.pl.

[1] W dalszej części artykułu zamiennie zostały użyte pojęcia „uczelnie wyższe" oraz „uniwersytety", ze względu na fakt, że w większości publikacji anglojęzycznych używa się zazwyczaj pojęcia universities, pod którym rozumie się również inne uczelnie wyższe niż tylko uniwersytety (politechniki, szkoły wyższe itd.).

[2] W oryginale nazwa tego dokumentu brzmi *„Magna Charta Universitatum"*.

[3] Byli to rektorzy następujących uczelni: Politechnika Białostocka, Politechnika Gdańska, Politechnika Świętokrzyska, Politechnika Warszawska, Politechnika Wrocławska, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Uniwersytet Jagielloński, Uniwersytet Łódzki, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Uniwersytet Śląski, Uniwersytet Warszawski.

Karta Bolońska, obok określenia roli uniwersytetu jako instytucji, wokół której koncentruje się życie społeczne oraz która ma za zadanie strzec akademickich wartości tolerancji, szacunku i otwartości, wprowadziła zasady standaryzacji systemu oceniania i promowania studentów oraz systemu kształcenia na podstawie studiów licencjackich i magisterskich. Efektem tych działań stał się wspólny obszar szkolnictwa wyższego, niezależny od podziałów politycznych, kulturowych i językowych. Ponadto, do wdrożenia zasad zawartych w Karcie Bolońskiej niezbędne stało się również zapewnienie odpowiednich środków, w tym również finansowych, dla zwiększenia konkurencyjności uniwersytetów europejskich w globalnej gospodarce. W celu efektywnego alokowania środków finansowych pochodzących z różnych źródeł (funduszy) instytucje Unii Europejskiej oraz rządy wielu krajów podjęły działania w kierunku opracowania i wdrożenia nowoczesnych metod rachunkowości zarządczej, a zwłaszcza rachunku kosztów, w szkołach wyższych. Procesy te, w różnych krajach europejskich, rozpoczęły się w poprzedniej dekadzie i trwają do dzisiaj.

Wśród wspomnianych działań, na poziomie organizacji Unii Europejskiej, na pierwszy plan wysuwają się projekty realizowane przez European University Association[4], a w szczególności projekt EUDIS (European Universities Diversifying Income Streams), który dotyczy rozwoju i zakresu stosowania zasad kalkulacji kosztów[5] w uniwersytetach europejskich oraz

[4] European University Association (w skrócie EUA) to organizacja, która reprezentuje i wspiera instytucje szkolnictwa wyższego z 47 krajów, dostarczając im unikalne forum do współpracy i wymiany wiedzy o najnowszych trendach w wyższej edukacji i badaniach naukowych. Członkami EUA są europejskie uczelnie wyższe oraz narodowe stowarzyszenia rektorów i innych organizacji związanych ze szkolnictwem wyższym. EUA odgrywa podstawową rolę w kształtowaniu europejskiej edukacji wyższej oraz badań naukowych. Organizacja ta powstała w wyniku połączenia Stowarzyszenia Uniwersytetów Europejskich (Association of European Universities) oraz Konfederacji Konferencji Rektorów Unii Europejskiej (Confederation of European Union Rectors' Conferences), które miało miejsce w Salamance w Hiszpanii 31 marca 2001 r. Więcej informacji na temat EUA, jej misji, wizji, aktualnych działań oraz organów założycielskich i zarządzających zob. w: http://www.eua.be/about/at-a-glance.aspx, dostęp: 11.03.2012.

[5] W publikacjach EUA określane jest to jako „full costing". Pojęcie to nie jest jednoznacznie zdefiniowane, jednak w rachunkowości zarządczej często jest utożsamiane z modelem tradycyjnego rachunku kosztów pełnych (opisanym w wielu źródłach, por. np.

sposobów poprawy ich zdolności do lepszej identyfikacji pełnych kosztów wszystkich prowadzonych przez siebie rodzajów działalności.

Utrzymanie właściwego stopnia dywersyfikacji przychodów uczelni wyższych jest kolejnym ważnym krokiem na drodze do celu, którym jest osiągnięcie przez uniwersytety stabilności finansowej.

Celem artykułu jest zaprezentowanie zmian w dywersyfikacji przychodów europejskich uczelni wyższych i jej wpływu na zarządzanie kosztami tych jednostek.

Dla potrzeb realizacji przedstawionego celu wykorzystano następujące metody badawcze:

1) analizę krytyczną literatury, przede wszystkim anglojęzycznej, dotyczącej metod i sposobów zarządzania uczelniami wyższymi w Europie,
2) analizę krytyczną literatury z zakresu rachunkowości zarządczej,
3) analizę wyników badań ankietowych dotyczących sposobów finansowania uczelni wyższych publikowanych w literaturze europejskiej,
4) analizę przypadków opisywanych w literaturze oraz prezentowanych w ramach projektu EUA „Full Costing"[6].

1. Europejskie systemy finansowania szkolnictwa wyższego

Europejskie systemy finansowania szkolnictwa wyższego są jednymi z najbardziej skomplikowanych programów finansowania dostępnych dla uni-

Sojak, 2003, s. 180–181) lub modelem rachunku kosztów wspólnych (por. Drury, 1996, s. 101–117). W literaturze anglojęzycznej z zakresu rachunkowości zarządczej pojęcie „full costing" jest często stosowane wraz z pojęciem absorbcji kosztów (ang. *absorption costing*) do opisu modelu ustalenia kosztów pełnych, które absorbują w sobie wszystkie rozliczone koszty pośrednie – por. np. Drury, 2004, s. 229–231 i s. 420–421; Horngren, Datar, Foster, 2003, s. 373–375 i s. 423–424; Oliver, 1987, s. 102–104; Horngren, Harrison, Bamber, 2005, s. 758 i s. 798–799.

Pomimo braku jednoznacznej definicji pojęcia „full costing" w publikacjach EUA, analiza tych źródeł wskazuje, że należy je rozumieć jako model rachunku kosztów pełnych z elementami rachunku kosztów działań (ABC).

[6] Najważniejsze informacje o tym projekcie zostały przedstawione w dalszej części artykułu, punkt 7.

wersytetów. Europejskie fundusze strukturalne oraz Program Ramowy na Rzecz Badań i Innowacji stanowią dwa główne źródła europejskich funduszy dla instytucji szkolnictwa wyższego. Ich cechy charakterystyczne są bardzo podobne. Różnorodność instrumentów i zasad z nimi związanych, rozbudowane procesy administracyjne i wymogi w zakresie odpowiedzialności sprawozdawczej, oraz systematyczne stosowanie współfinansowania zniechęca coraz większą liczbę uniwersytetów do udziału w tych programach. Jednakże, w kontekście rosnącej stagnacji, a w wielu krajach nawet redukcji finansowania krajowego, niewiele uniwersytetów może sobie pozwolić na lekceważenie takich systemów, nawet w sytuacji, gdy systemy rachunkowości uczelni nie są dostosowane do potrzeb sprawozdawczości tych programów.

W niektórych krajach władze publiczne mają rozwinięte mechanizmy wsparcia uczelni w procesie wnioskowania do europejskich programów finansowania, na przykład finansowanie przygotowawczej fazy projektu lub zapewnianie brakujących „części" finansowania. Jednakże w sytuacji, gdy takie programy nie są skoordynowane między państwami członkowskimi, mogą one przyczynić się do stworzenia nierównych warunków konkurencji dla uniwersytetów w całej Europie, przez co w niektórych krajach uczelnie będą cieszyły się bardziej kompleksowym wsparciem niż w innych. Uproszczenie przepisów i procedur, jak również przeniesienie nacisku w kierunku finansowania w pełnym wymiarze kosztów, to jedyne trwałe rozwiązanie w dłuższej perspektywie.

Zgodnie z wynikami badań przeprowadzonych przez EUA[7] częstotliwość wymagań w zakresie współfinansowania jest prawdopodobnie główną przeszkodą na drodze do różnicowania przychodów w instytucjach szkolnictwa wyższego. Tego rodzaju mechanizm, w którym fundator finansuje wyłącznie część danego działania, często prowadzi do sytuacji, w której uczelnia musi „wyłożyć" brakujące środki z własnego budżetu. Główni fundatorzy zarządzający środkami publicznymi coraz częściej stosują różne

[7] Najnowsze badania w tym obszarze zaprezentowane są w: Estarmann, Pruvot, 2011. Natomiast wcześniejsze można znaleźć m.in. w: European University Association, 2008.

odmiany współfinansowania – zjawisko to dotyczy również dodatkowych sponsorów. W wyniku takiej sytuacji koszty pośrednie, systematycznie niedofinansowane, stanowią rosnące obciążenie i wywierają coraz większą presję finansową na stabilność danej jednostki w długim okresie. Współfinansowanie stanowi zatem ryzyko związane z dywersyfikacją przychodów. Jednak rozwiązania dążące do tego, aby uzupełnić luki wynikające z takiego finansowania, stają się niezmiernie skomplikowane, zwłaszcza w wymiarze wysoce zintegrowanego środowiska międzynarodowego.

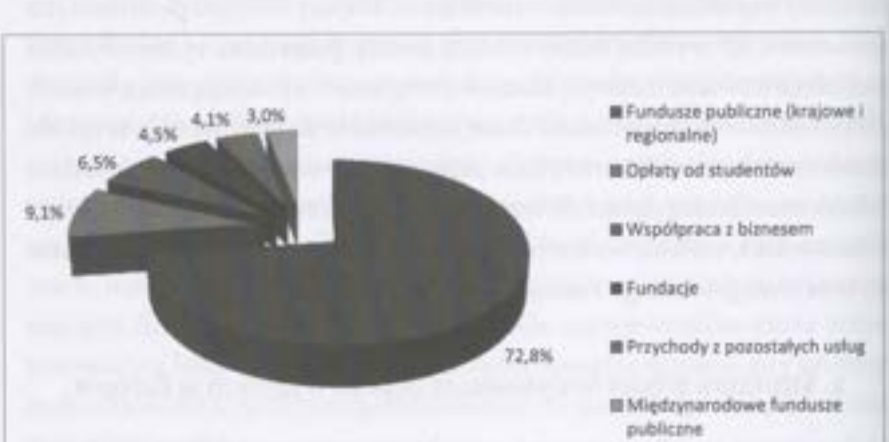
2. Struktura źródeł finansowania uczelni wyższych w Europie

Uniwersytety powinny przyjąć ustrukturyzowane podejście do zarządzania interesariuszami (odbiorcami informacji) poprzez dostosowanie swoich systemów sprawozdawczości i raportowania do potrzeb i wymagań głównych dostarczycieli finansowania. Podczas gdy dane na temat statystyk w zakresie edukacji są do pewnego stopnia dostępne na poziomie systemu UNESCO-OECD-Eurostat (UOE)[8], brak jest wciąż aktualnych informacji na poziomie instytucjonalnym dla całej Europy. Analiza taka została wykonana przez EUA w ramach projektu EUDIS, o którym pisano we wprowadzeniu. Na podstawie zebranych danych ilościowych, których głównym źródłem był kwestionariusz w formie online, autorzy porównali udział różnych typów finansowania europejskich uczelni wyższych w ich przychodach ogółem, co zaprezentowano na rysunku 1.

Bezpośrednie finansowanie z funduszy publicznych nadal jest najważniejszym źródłem finansowania dla wielu europejskich uczelni. Oczywiście wygląda to odmiennie w poszczególnych systemach szkolnictwa wyższego, ale przeważająca większość uczelni biorących udział w badaniu ankietowym bazowała na środkach finansowych pozyskanych bezpośrednio od swoich właściwych organów publicznych na poziomie regionalnym lub krajowym. Jest to w znacznej mierze zgodne z najnowszymi ustaleniami Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)[9]:

[8] Szerzej zob. w: http://stats.oecd.org, dostęp: 12.03.2012.

[9] Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (ang. Organization for Economic Co-operation and Development, OECD) – organizacja międzynarodowa o profilu ekono-



Rysunek 1. Struktura finasowania uczelni wyższych w Europie

Źródło: opracowanie własne na podstawie Estarmann, Pruvot, 2011, s. 27.

„W 2007 r. udział środków publicznych na poziomie edukacji wyższej stanowił średnio 69% w krajach OECD. Przeciętnie, wśród 17 krajów OECD, dla których dane dotyczące trendów są dostępne dla wszystkich lat odniesienia, udział środków publicznych na poziomie szkolnictwa wyższego zmniejszył się nieznacznie z 78% w 1995 r. do 76% w 2000 r. oraz do 71% w 2006 r. i 70% w roku 2007. Tendencja ta jest widoczna przede wszystkim w krajach pozaeuropejskich, gdzie czesne jest na ogół wyższe, a przedsiębiorstwa uczestniczą w finansowaniu uczelni znacznie bardziej aktywnie, przyznając instytucjom szkolnictwa wyższego różne dotacje". (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2010, s. 228; tłumaczenie własne).

micznym skupiająca 34 państwa. Utworzona na mocy Konwencji o Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju podpisanej przez 20 państw 14 grudnia 1960. Celem OECD jest wspieranie państw członkowskich w osiągnięciu jak najwyższego poziomu wzrostu gospodarczego i stopy życiowej obywateli.

3. Finansowanie uczelni wyższych ze środków publicznych

Struktura finansowania uczelni wyższych w Europie, zaprezentowana na rysunku 1, determinuje strukturę informacji, do których tworzenia zobligowane są te jednostki dla potrzeb swoich fundatorów. W przypadku środków publicznych uniwersytety w Europie najczęściej otrzymują je w ramach tzw. grantów blokowych, które pokrywają kilka kategorii wydatków (takich jak m.in. dydaktyka, działalność statutowa, bieżące koszty operacyjne i działania badawcze). W ramach takiego finansowania uniwersytety są odpowiedzialne głównie za wewnętrzny podział środków w zależności od potrzeb (chociaż mogą je również obowiązywać niewielkie ograniczenia). Z drugiej strony, niewielki odsetek badanych przez EUA uczelni otrzymywał bezpośrednie finansowanie ze środków publicznych w formie budżetu zadaniowego, w którym finansowanie jest wstępnie przyznane przez organ finansowania na poczet danych pozycji w zakresie kosztów lub działań. Granty blokowe mogą być obliczane w różny sposób i oparte są na danych historycznych, czynnikach wejściowych (liczba studentów, pracowników, metrów kwadratowych itd.) lub czynnikach wyjściowych (wskaźnik sukcesu, publikacje, kontrakty badawcze).

Przypadek 1. Obliczenia w zakresie środków publicznych przyznanych na francuskie uczelnie dokonane w ramach systemu „SYMPA"*

Od 2009 roku w obliczaniu środków otrzymanych z Ministerstwa Szkolnictwa Wyższego i Badań Naukowych są uwzględniane wskaźniki efektywności. Finansowanie związane z działalnością wciąż stanowi 80% dotacji (ta część jest związana z liczbą studentów zdających egzaminy oraz liczbą nauczycieli akademickich wykazujących działalność w zakresie publikacji). Pozostałe 20% przyznawane jest na podstawie wyników (5% na nauczanie, 15% na badania, głównie obliczane według wskaźników sukcesu studentów, ale również możliwości przyszłego zatrudnienia studentów). Oprócz wskaźników wydajności, niewielka część tego budżetu podlega negocja-

* Na podstawie Estarmann, Pruvot, 2011, s. 28.

cjom prowadzonym pomiędzy uczelnią a Ministerstwem, z uwzględnieniem zasobów zewnętrznych „przyciąganych" poprzez wykorzystanie badań, możliwości zatrudnienia po ukończeniu studiów doktoranckich, rekrutacji zewnętrznej i zarządzania nieruchomościami.

W kontekście kryzysu gospodarczego, który dotyka gospodarkę światową w ostatnich latach, rządy niektórych państw podjęły kroki zmierzające do redukcji ogólnego budżetu szkolnictwa wyższego, a następnie ponownie wprowadziły część zaoszczędzonych kwot w postaci różnych dotacji kierunkowych. Jednym z przykładów takiego postępowania jest Irlandia, gdzie cięciom budżetowym w sektorze szkolnictwa wyższego (spadek o 5,4% w 2009 r. i 9,4% w 2010) towarzyszyło dodatkowe finansowanie programów „przekwalifikowania się" dla bezrobotnych. W Wielkiej Brytanii natomiast przeznaczono specjalne fundusze na promowanie udziału w tzw. zajęciach „STEM" (nauka, technologia, inżynieria i matematyka). Jednocześnie całość grantów dla uniwersytetów została znacznie ograniczona. Inne istotne redukcje funduszy publicznych wystąpiły m.in. na: Litwie (66%), w Grecji (35%), we Włoszech (20%), w Holandii (10%)[10].

Ograniczenia finansowania uczelni wyższych w formie grantów blokowych (dotacji budżetowych) spowodowały wzrost znaczenia innych źródeł przychodów. Wśród nich jednym z najważniejszych jest finansowanie w formie projektów, czyli dotacja (grant) celowa na konkretne zadanie. W większości przypadków środki finansowe są przyznawane w konkursach organizowanych przez określone organy. Biorąc pod uwagę rosnący udział finansowania uzyskiwanego w konkursach w strukturze przychodów ogółem, uniwersytety odpowiadają na to nowe wyzwanie, inwestując we własne możliwości wspierania badań.

Inny trend (zidentyfikowany w wyniku analizy badań przeprowadzonych przez EUA), dotyczący charakteru otrzymywanego finansowania przez europejskie uczelnie wyższe, składa się z finansowania wspólnego.

---

[10] Dane na podstawie wyników badań prezentowanych podczas konferencji w ramach projektu „Full Costing" – Esterman, 2010; Esterman, 2011a; Esterman, 2011c; Igoe, 2011; Langston, 2011; Riddleston, 2011.

W tym przypadku część funduszy uniwersytet musi posiadać samodzielnie, natomiast drugą część (zazwyczaj większą) dofinansowuje główny fundator.

4. Przychody uzyskiwane od studentów

Przychody uzyskiwane od studentów – kolejne źródło finansowania uczelni wyższych – stanowią istotny element w strukturze przychodów uniwersytetów, z których uczelnie mogłyby finansować działania związane ze swoją misją w zakresie nauczania. Jeśli władze publiczne rzeczywiście mają zamiar odejść od finansowania na rzecz subsydiowania szkolnictwa wyższego, tj. pokrywania kosztów szkolnictwa wyższego wspólnie z innymi fundatorami, wówczas wkład finansowy uzyskiwany od studentów stanowi najbardziej dostępne bezpośrednie źródło funduszy. Jest to jednakże rozwiązanie, które zależy głównie od władz publicznych i szeroko pojętego społeczeństwa. Decyzja w tym zakresie jest ściśle związana z kształtowaniem się polityki fiskalnej poszczególnych krajów. Odzwierciedla to wybór społeczeństwa – czy należy finansować szkolnictwo wyższe za pośrednictwem podatków, składek przyszłych absolwentów lub pośrednich zachęt podatkowych. Fundusze napływające do uniwersytetu w formie opłat również często zawierają jakiś rodzaj dotacji publicznej (stypendia lub pożyczki preferencyjne). Projektowanie takich systemów znajduje się więc w dużej mierze, w większości przypadków, poza kompetencjami uniwersytetów.

Przypadek 2. Zniesienie czesnego w Irlandii*

Trinity College w Dublinie charakteryzuje się znaczącym stopniem dywersyfikacji, ale, według jego kierownictwa, wciąż jest zbyt zależny od finansowania z budżetu państwa przyznawanego corocznie. Wprowadzenie systemu „zwolnienie z opłat" dla studentów bez dyplomu zmniejszyło

* Na podstawie: Estarmann, Pruvot, 2011, s. 32 oraz wyników badań prezentowanych podczas konferencji w Dublinie w ramach projektu „Full Costing": O'Malley, 2012; Mathews, 2012.

elastyczność finansową jednostki i wywarło wpływ na jej niezależność finansową. Ogólnie rzecz biorąc, wskaźnik finansowania przez skarb państwa na jednego ucznia został zacznie obniżony w ciągu ostatnich kilku lat ze względu na realne zmniejszenie finansowania z budżetu państwa i wzrost wskaźników w obszarze wkładu studentów. Ustawiczna konieczność uzyskiwania wkładu studentów (na pokrycie czesnego) jest zatem bardzo ważnym elementem strategii dywersyfikacji tej uczelni.

5. Dodatkowe źródła finansowania uczelni wyższych

Dodatkowe źródła finansowania uczelni wyższych obejmują między innymi przychody z kontraktów podpisanych z sektorem prywatnym (głównie kontrakty badawcze, ale także umowy na prowadzenie działań związanych z edukacją), finansowanie filantropijne, przychody generowane z tytułu świadczenia usług (doradztwo, wynajem obiektów, biblioteki, muzea itd.), przychody uzyskiwane z działalności finansowej. Źródła te stanowią razem średnio prawie 20% całkowitej struktury przychodów uniwersytetów. Około połowa badanych przez EUA uczelni otrzymuje od 10 do 20% swoich dochodów z tych źródeł, co wyraźnie stawia takie finansowanie jako coś więcej niż tylko produkt uboczny głównych działań uczelni.

5.1. Przychody z kontraktów z sektorem prywatnym

Umowy z partnerami prywatnymi (zarówno w obrębie badań, jak i kształcenia) generują przeciętnie od 5% do 7% przychodów uczelni, a zatem stanowią największe źródło dodatkowego finansowania uczelni. Istnieją jednak ogromne różnice pomiędzy instytucjami – niektóre z nich wskazują, że źródło to generuje mniej niż 1% ich łącznych dochodów, a z drugiej strony inne uniwersytety podają, że w ich przypadku źródło to generuje aż 10 do 25% ich łącznych przychodów[11]. Ta ostatnia grupa (rozsiana po całej Europie) obejmuje kilka uczelni francuskich, holenderskich, słoweńskich,

[11] Por. Estarmann, Pruvot, 2011, s. 32–34.

niemieckich, które uzyskiwały ponad 10% ich całkowitego przychodu z umów z partnerami prywatnymi. W przypadku uczelni irlandzkich odsetek ten rośnie aż do 25%. Mimo że uczelnie technologiczne plasują się wysoko w tej grupie, nie stanowią w niej większości, co sugeruje, że uniwersytety mogą rozwijać relacje partnerskie z sektorem prywatnym z równym powodzeniem jak uczelnie techniczne.

5.2. Finansowanie filantropijne

Finansowanie filantropijne stanowi niewielki element struktury przychodów uniwersytetów europejskich. Zwykle wynosi on od 3 do 4% całkowitego przychodu uczelni, z wyjątkami pojawiającymi się w szczególności w Wielkiej Brytanii, gdzie niektóre uczelnie generują blisko 10% swojego budżetu ze źródeł filantropijnych[12]. Ciekawe jest również to, że nie tylko uniwersytety w Wielkiej Brytanii z takim powodzeniem korzystają z funduszy ze źródeł filantropijnych. W Szwecji, we Włoszech i we Francji niektóre uczelnie ujawniały przychody przekazywane przez filantropów i absolwentów na poziomie wyższym niż przeciętny.

Ogólnie rzecz biorąc, uniwersytety zazwyczaj nie potrafią podzielić przychodów ze źródeł filantropijnych na podkategorie. Na przykładzie tych, którym się to udało, okazało się, że przychody z fundacji i organizacji charytatywnych były najważniejszym elementem tego typu finansowania. Dotyczy to również dotacji uzyskiwanych w drodze konkursów przyznawanych przez podmioty takie jak Wellcome Trust w Wielkiej Brytanii. Innym ważnym źródłem przychodów pochodzących od filantropów jest sektor przedsiębiorstw, który wspiera szkolnictwo wyższe w szczególności poprzez darowizny, sponsoring budynków lub wyposażenia. Było to szczególnie istotne źródło w Hiszpanii. Uzyskiwanie funduszy od absolwentów i osób prywatnych pozostaje w dużej mierze słabo rozwinięte. Uniwersytety podkreślały brak kultury „dawania".

[12] Na podstawie wyników badań prezentowanych podczas konferencji w Birmingham ramach projektu „Full Costing" – Clark S. Bush A., 2011; Langston G., 2011; Riddleston M., 2011.

5.3. Przychody z działalności usługowej

Usługi przynoszące dodatkowe przychody to najczęściej zarządzanie i wynajem sal konferencyjnych, wyżywienie i zakwaterowanie (w tym w akademikach studenckich)[13], usługi doradcze, usługi edukacyjne oraz komercjalizacja wyników badań. Ponadto źródłem przychodów są również usługi w dziedzinie kultury (sale koncertowe, teatry, muzea, biblioteki itp.), jednak są one zazwyczaj przeznaczane na pokrycie kosztów bieżących instytucji je wykonujących, czyli zarabianie na ogół nie jest głównym celem prowadzenia tych działań.

Brytyjskie uniwersytety często wyróżniają się na tle pozostałych uczelni wyższych w Europie, jeśli weźmie się pod uwagę przychody generowane przez świadczenie usług. Dla niektórych instytucji procent przychodów uzyskiwanych z tych działań wynosi między 10% a 25% ich całkowitego przychodu. Tymczasem średni procent dla tego typu finansowania w całej strukturze przychodów uniwersytetów europejskich wynosi 4%[14]. Ten brytyjski ewenement można wyjaśnić tym, że instytucje przydzielające granty w Wielkiej Brytanii cieszą się stosunkowo wysokim stopniem autonomii finansowej. Uczelnie brytyjskie mają też dobre możliwości zakładania jednostek działających na zasadzie „for-profit". Mogą też być akcjonariuszami w takich podmiotach, co sprzyja rozwojowi usług. Częściowym wyjaśnieniem tego sukcesu może być również możliwość zatrudniania pracowników, którzy mają odpowiednie umiejętności, aby wspierać rozwój działalności biznesowej.

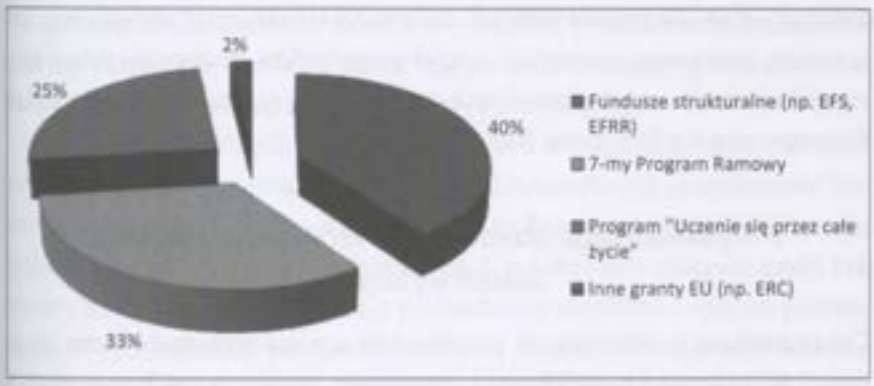
---

[13] Należy zauważyć, że przychody związane z prowadzeniem działalności usługowej pozostają niskie w systemach szkolnictwa wyższego, w których uniwersytety nie są odpowiedzialne za zakwaterowanie lub usługi gastronomiczne dla studentów w takich krajach jak Niemcy czy Francja. W tym drugim przypadku zadania te są wykonywane przez jedną z instytucji pod nadzorem Ministerstwa Szkolnictwa Wyższego i Badań Naukowych.

[14] Por. Estarmann, Pruvot, 2011, s. 34.

5.4. Międzynarodowe finansowanie ze środków publicznych

Międzynarodowe finansowanie ze środków publicznych zazwyczaj stanowi między 3 a 4% całkowitej struktury przychodów uczelni. Ta kategoria składa się niemal wyłącznie z funduszy europejskich. Rysunek 2 przedstawia przeciętną strukturę finansowania europejskiego.



Rysunek 2. Przeciętna struktura finasowania europejskiego uczelni wyższych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Estarmann, Pruvot, 2011, s. 36.

Fundusze strukturalne, w tym Europejski Fundusz Społeczny (EFS) i Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR), stanowią dwie piąte tego przychodu. Finansowanie z europejskich programów badawczych stanowi jedną trzecią, a program „Uczenie się przez całe życie" (ang. *Lifelong Learning Programme*) tylko około jednej czwartej całości. Są to jednak dość ogólne dane szacunkowe, które zostały uzyskane na podstawie badań EUA wśród bardzo różnorodnej próby badawczej. Wiele uczelni nie monitoruje swoich przychodów w sposób, który pozwoliłby im odróżnić inne proponowane kategorie. Ponadto, znaczna część uniwersytetów wciąż otrzymuje przychody z projektów rozpoczętych w ramach 6 Programu Ramowego Badań i Rozwoju, który oficjalnie dobiegł końca w 2006 roku.

Niektóre uczelnie, silnie zintegrowane w ramach Europejskiej Przestrzeni Badawczej (ang. European Research Area), plasują się wysoko pod względem uzyskiwania europejskich funduszy przeznaczonych na badania. Można wśród nich wymienić University of Coimbra, Uniwersytet w Lejdzie lub Szwajcarski Federalny Instytut Technologii w Lozannie[15]. Z drugiej strony, uniwersytety z krajów, które niedawno przystąpiły do Unii Europejskiej, korzystają z istotnych europejskich funduszy strukturalnych dystrybuowanych przez ich władze publiczne – krajowe lub regionalne (co stanowi od 5% do prawie 20% ich całkowitej struktury przychodów). Te uczelnie, które mają najwyższy udział przychodów pochodzących z europejskich funduszy strukturalnych, mają zwykle niższy niż średni udział finansowania z 7 Programu Ramowego.

6. Dywersyfikacja przychodów a zarządzanie kosztami uczelni wyższych

Coraz większe zróżnicowanie przychodów uczelni wyższych, które chcą dążyć do osiągnięcia stabilności finansowej, determinuje konieczność opracowania i wdrożenia narzędzi do strategicznego zarządzania kosztami. Po pierwsze, uniwersytety muszą być w stanie określić całkowite koszty wszystkich rodzajów prowadzonej działalności, a także ocenić, w jakim stopniu koszty te są pokryte przy wykorzystaniu źródła finansowania. Ponadto, muszą potrafić stwierdzić, czy utrzymywanie relacji z danym partnerem przynosi ich instytucjom zysk czy stratę. Uczelnie powinny zbierać tego typu informacje, jednocześnie nie podejmując pochopnych decyzji: dalsze prowadzenie danej działalności może być uzasadnione w przypadku pozyskania innych źródeł finansowania lub jeśli zwrot z inwestycji wydaje się realny w perspektywie długoterminowej. Informacje dostarczone przez systemy strategicznego zarządzania kosztami umożliwiają również

[15] Na podstawie wyników badań prezentowanych podczas konferencji w Coimbrze (2010) w ramach projektu „Full Costing": Aartsen, 2010; Cravo, 2010; Henggeler, 2010; Gomes, 2010.

uczelniom podjęcie odpowiednich kroków w zakresie pomiaru i poprawy wydajności wykonywanej działalności.

Poprawa efektywności może być z kolei przyczyną uwolnienia zasobów, które mogą być przeniesione (realokacja) do inwestycji strategicznych. Średnia struktura kosztów uniwersytetu europejskiego składa się głównie z kosztów osobowych – zwykle od 60% do 90% – pozostawiając dość ograniczone pole manewru (biorąc pod uwagę stosunkowo małą autonomię większości uniwersytetów w zakresie zatrudnienia), jednak istnieje możliwość wzrostu efektywności, a w związku z tym uwolnienia zasobów. Co najważniejsze, każde działanie mające na celu redukcję kosztów musi brać pod uwagę jakość usług i standardy akademickie.

Identyfikacja pełnych kosztów wszystkich działań uczelni jest kluczowym narzędziem w realizacji strategii dywersyfikacji przychodów. Instytucje muszą być w stanie sprawdzić, czy finansowanie z dodatkowego źródła pokrywa koszty ich działalności, a także czy osiągają zyski lub straty, angażując się w działania prowadzone wspólnie z danym partnerem. W tym ostatnim przypadku może się okazać, że dalsze prowadzenie takiej współpracy jest zasadne, jeżeli można znaleźć dodatkowe finansowanie z innych źródeł lub jeśli można przewidzieć zwrot z inwestycji w perspektywie długoterminowej. Opracowanie systemu strategicznego zarządzania kosztami jest zatem niezbędnym narzędziem do zarządzania dywersyfikacją przychodów.

Problem ten poruszała pierwsza część badania EUA poświęconego stabilności finansowej uczelni[18]. Badanie to wykazało, że niektóre kraje lub uniwersytety wyprzedzają inne kraje/uczelnie w zakresie rozwoju systemów strategicznego zarządzania kosztami, w szczególności w zakresie kalkulacji kosztów pełnych prowadzonej działalności. W krajach takich jak Wielka Brytania i Holandia został wprowadzony jednolity (ale elastyczny) system w niemal wszystkich uczelniach. Natomiast w innych krajach żaden uniwersytet nie opracował takiego systemu (Słowenia, Chorwacja). Badanie EUA wykazało również, że wsparcie przez władze publiczne lub instytucje finansujące wprowadzenia systemów strategicznego zarządzania

[18] Szerzej zob. w: European University Association, 2008, s. 34–65.

kosztami jest niezbędne, jeśli w kolejnych latach ma zostać osiągnięty postęp w tym obszarze.

W wielu przypadkach nie doszło jednak na razie do zewnętrznego wsparcia rządowego i choć są kraje, w których nastąpił już znaczący postęp w kierunku opracowania i wdrożenia w uniwersytetach systemów strategicznego zarządzania kosztami, jest też wiele krajów, w których taka inicjatywa nie została podjęta, a znaczna liczba uniwersytetów nie jest w stanie określić pełnych kosztów swojej działalności.

Globalizacja i internacjonalizacja, które są konsekwencjami utrzymującej się ekspansji popytu na szkolnictwo wyższe na całym świecie, stanowią również czynniki napędzające dywersyfikację przychodów, w szczególności w odniesieniu do zwiększonej mobilności zarówno pracowników, jak i studentów w całej Europie i poza nią. Jednocześnie stwarza to nowe możliwości i poszerza pole konkurencji uniwersytetów, które potrzebują środków finansowych w celu podniesienia swojej atrakcyjności. Internacjonalizacja stanowi znaczący koszt dla uniwersytetów, zwłaszcza w dziedzinie badań, ale także stwarza nowe możliwości uzyskiwania przychodów. Podczas gdy w Europie uczelnie jedynie w kilku krajach tradycyjnie pobierały część swoich przychodów od studentów zagranicznych, coraz więcej uczelni postrzega ten sposób nie tylko jako drogę do podniesienia swojej reputacji i jakości świadczonych usług, ale także jako rosnące źródło finansowania. W ciągu ostatnich kilku lat można było to zaobserwować nie tylko w uniwersytetach w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Francji i Holandii. Uczelnie z innych krajów też szukały możliwości generowania przychodów z tytułu opłat ponoszonych przez studentów zagranicznych. Należy jednak zachować pewną ostrożność, biorąc pod uwagę, że nadmierna „wrażliwość" wobec niewielkiego grona krajów może zdestabilizować model finansowania w przypadku poważniejszych zmian. Umiędzynarodowienie edukacji zapewniło również możliwość ekspansji własnej działalności, np. poprzez wspieranie „transgranicznej" współpracy badawczej, która stała się jedną z ważniejszych form podnoszenia własnych dochodów w ostatnich latach. Europejskie programy ramowe w dziedzinie badań naukowych zapewniły silny bodziec w postaci dodatkowych środków przeznaczonych na zwiększenie wspólnych działań badawczych „bez granic".

7. Projekt EUA „Full Costing"

Projekt „Full Costing", którego rezultaty w dużej mierze przyczyniły się do realizacji celu artykułu, odbywał się w latach 2010–2012. Miał on za zadanie:

- zwiększenie świadomości o rachunku kosztów pełnych jako narzędziu do zarządzania strategicznego w uniwersytetach, by skutecznie wspomóc ich w wyborze działań, które podlegają zarządzaniu,
- podanie przykładów najlepszych praktyk, zachęcające do wzajemnej nauki i dzielenia się doświadczeniami w rozwoju rachunku kosztów pełnych,
- dostarczenie specjalistycznego wsparcia w rozwoju i wprowadzaniu rachunku kosztów pełnych w uniwersytetach europejskich, biorąc pod uwagę różnorodność sytuacji i doświadczeń,
- zachęcenie do wsparcia narodowego, by sprzyjać rozwojowi rachunku kosztów pełnych, pokazując pozytywną korelację między narodowym wsparciem a rozwojem tego narzędzia rachunkowości zarządczej,
- zachęcenie organów finansujących uniwersytety, by wziąć pod uwagę złożoność, różnorodność i brak elastyczności aktualnych regulacji w zakresie finansowania, które prowadzą do wątpliwości we wdrażaniu rachunku kosztów pełnych.

Projekt „Full Costing" realizowany był w formie dwóch rodzajów spotkań: study visit oraz country workshop, mających na celu wymianę doświadczeń uczestników w zakresie zarządzania kosztami w uczelniach wyższych. Autor referatu uczestniczył w obu rodzajach spotkań. Study visits to cztery spotkania w wybranych uczelniach europejskich, których uczestnikami są rektorzy, kanclerze, kwestorzy i inni przedstawiciele uniwersytetów europejskich należących do European University Association (EUA)[17]. Country Workshops to narodowe warsztaty organizo-

[17] Odbyły się cztery spotkania: w grudniu 2010 r. w University of Coimbra, w czerwcu 2011 r. w Technische Universität Dresden, a w październiku 2011 w University of Birmingham. Ostatnie spotkanie odbyło się w styczniu 2012 w University of Dublin.

wane dla przedstawicieli szkół wyższych (kanclerze, kwestorzy, rektorzy itd.) uczestniczących w projekcie z określonego kraju. Podczas tych spotkań odbywa się dyskusja o lokalnych problemach we wdrażaniu nowoczesnych metod zarządzania kosztami[18].

Podsumowanie

Dywersyfikacja przychodów uczelni wyższych w Europie, będąca konsekwencją wielu czynników o charakterze globalnym (wzrost konkurencyjności, internacjonalizacja studiów, kryzys gospodarczy itd.) stanowi dziś wyzwanie strategiczne dla tych jednostek. Aby mu sprostać, niezbędne jest wdrożenie metod strategicznego zarządzania kosztami, co wymaga w danym kraju wsparcia centralnych organów administracji rządowej, przejawiającego się w koordynacji i stymulacji działań dla potrzeb stworzenia jednolitego na poziomie narodowym systemu zarządzania kosztami w uczelniach wyższych. System ten powinien zapewnić między innymi kontrolę alokacji środków przekazywanych uczelniom przez różnych fundatorów.

Wprowadzanie zmian w zarządzaniu kosztami wymaga, tak samo jak w działalności komercyjnej, opracowania kompleksowego projektu takiego systemu odzwierciedlającego specyfikę danego uniwersytetu (różne typy działalności, różne fundusze, różne potrzeby informacyjne interesariuszy). Wdrożenie takiego systemu, oprócz zmian w jakości kalkulacji kosztów

[18] Odbyło się siedem spotkań tego typu:

1) CROATIA: University of Zagreb with partner institutions – 16 June 2010;

2) TURKEY: The Council of Higher Education of Turkey – 27 September 2010;

3) FRANCE: AMUE (Agency for Mutualisation of Universities and HE institutions) with CPU (Conference of University Presidents) – 14 January 2011;

4) BELGIUM: University of Gent with Fonds de la Recherche Scientifique (FNRS) – 4 February 2011;

5) AUSTRIA: University of Vienna with the Austrian Universities' Conference –28 February 2011;

6) POLAND: University of Warsaw and University Science Commission – 13 May 2011;

7) GERMANY: HRK (German Rectors' Conference) – 9 December 2011 in Berlin.

prowadzonej działalności, doprowadzi również, a może przede wszystkim, do powstania nowej kultury organizacyjnej w uniwersytetach, bez czego niemożliwe dziś staje się zarządzanie tymi jednostkami w warunkach globalnej konkurencji.

Literatura

Drury C. (1996), *Rachunek kosztów*, PWN, Warszawa.

Estarmann T., Pruvot E. B. (2011), *Financially Sustainable Universities II. European univeristies diversifying income streams*, EUA Publications, Brussels, Belgium.

European University Association (2008), *Financially sustainable universities: Towards full costing in European universities*, EUA Publications, Brussels, Belgium.

Horngren Ch.T., Harrison W.T., Bamber L.S. (2005), *Accounting. Sixth Edition*, Prentice Hall, New Jersey.

Horngren Ch.T., Datar S.M., Foster G. (2003), *Cost Accounting. A managerial Emphasis. Eleventh Edition*, Prentice Hall, New Jersey.

Oliver E.E. (1987), *Cost Accounting. A Practical Approach*, Prentice-Hall, New Jersey.

Organisation for Economic Co-operation and Development (2010), *Education at a Glance 2010 – OECD indicators*.

Sobańska I. (2006), *Rachunkowość zarządcza w uniwersytetach publicznych: z badań empirycznych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości", t. 31 (87), SKwP, Warszawa.

Sojak S. (2003), *Rachunkowość zarządcza*, TNOiK, Toruń.

Źródła internetowe

http://www.eua.be/about/at-a-glance.aspx, dostęp: 11.03.2012.

OECD Stat Extracts http://stats.oecd.org, dostęp: 12.03.2012.

The Official Bologna Process: http://www.ond.vlaanderen.be/hogeronderwijs/bologna, dostęp: 12.03.2012.

Prezentacje wygłaszane podczas konferencji w ramach projektu „Full Costing"

Clark S. Bush A. (2011), *Further development of Full Costing in Universities*, presentation during Study Visit to the University of Birmingham.

Esterman T. (2010), *Full costing and the financial sustainability of universities*, presentation during Study Visit to the University of Coimbra.

Estermann T. (2011a), *Overview of key issues: Full costing and the financial sustainability of universities*, presentation during Study Visit to the University of Dresden.

Estermann T. (2011b), *Implementation of full costing at TU Dresden*, presentation during Study Visit to the University of Dresden.

Estermann T. (2011c),*Overview of key issues: Full costing and the financial sustainability of universities*, presentation during Study Visit to the University of Birmingham.

Igoe S. (2011), *TRAC : Its use in Business Management and Decision Making*, presentation during Study Visit to the University of Birmingham.

Langston G. (2011), *Full Costing as a tool for the Strategic Management of Universities*, presentation during Study Visit to the University of Birmingham.

Mathews I. (2012), *Financial Sustainability & the Strategic Use of Full Costing Information*, presentation during Study Visit in Trinity College of the University of Dublin.

O'Malley M. (2012), *Universities Implementing Full Costing*, presentation during Study Visit in Trinity College of the University of Dublin.

Riddleston M. (2011), *Optimising Programme Efficiency - Course Costing*, presentation during Study Visit to the University of Birmingham.

Streszczenie

Stabilność finansowa jest dziś jednym z głównych wyzwań dla uczelni wyższych w Europie i dlatego stanowi wiodący temat dyskusji i prac organizacji Unii Europejskiej zajmujących się szkolnictwem wyższym. Jednym z podstawowych elementów służącym do zachowania wspomnianej stabilności jest dywersyfikacja struktury finansowania uczelni wyższych, będąca konsekwencją wielu czynników o charakterze globalnym (wzrost konkurencyjności, internacjonalizacja studiów, kryzys gospodarczy itd.).

Celem artykułu jest zaprezentowanie zmian w dywersyfikacji przychodów europejskich uczelni wyższych i jej wpływu na zarządzanie kosztami tych jednostek, w szczególności na potrzebę zastosowania narzędzi strategicznej rachunkowości zarządczej.

Dla potrzeb realizacji przedstawionego celu wykorzystano następujące metody badawcze:

1) analizę krytyczną literatury, przede wszystkim anglojęzycznej, dotyczącej badań i analizy sposobów zarządzania uczelniami wyższymi w Europie,
2) analizę krytyczną literatury z zakresu rachunkowości zarządczej,
3) analizę wyników badań ankietowych publikowanych w literaturze europejskiej,
4) analizę przypadków opisywanych w literaturze oraz prezentowanych w ramach projektu EUA „Full Costing".

Słowa klucze: dywersyfikacja przychodów w uniwersytetach, zarządzanie kosztami w uniwersytetach, koszty pełne, stabilność finansowa, rachunkowość zarządcza, proces boloński.

Diversification of income and its impact on cost management in European universities

Summary

Financial sunstability is today one of the main challenges for universities in Europe and, therefore, it is a major topic of discussion and work taken up by different organizations of the European Union dealing with higher education. One of the basic elements used to maintain the above-mentioned stability is diversification of the funding structure of universities that results from many factors of global character (increased competition, internationalization of studies, the economic crisis, etc.).

This article aims to present the changes in income diversification in the case of European higher education institutions and its impact on cost management of these entities, in particular on the need to apply the tools of strategic management accounting.

For the purposes of reaching the presented aim, the following research methods have been used:

1) critical analysis of literature, especially that available in English, devoted to research and analysis of the ways the higher education institutions in Europe are managed,
2) critical analysis of literature in the field of management accounting,
3) analysis of results of survey research initiatives published in European literature,
4) case studies reported in literature and presented as part of the EUA project "Full Costing".

Keywords: diversification of income in universities, cost management in universities, full costing, financial sunstability, management accounting, The Bologna Process.

RACHUNKOWOŚĆ
DYLEMATY PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
POD RED. SŁAWOMIRA SOJAKA, TORUŃ 2012

Małgorzata Kamieniecka*

Ujęcie i prezentacja punktów lojalnościowych w sprawozdaniu finansowym według przepisów ustawy o rachunkowości i standardów międzynarodowych

Wprowadzenie

Przyznawanie punktów lojalnościowych w ramach specjalnie konstruowanych całych programów lojalnościowych w ostatnich latach stało się niezwykle popularne. Mają one na celu nawiązanie oraz utrzymanie pożądanych relacji z klientami, po to aby w konsekwencji doprowadzić do utrzymania lub podniesienia wartości sprzedaży produktów. W warunkach ostrej konkurencji, gdzie produkty oferowane na rynku są mało zróżnicowane i są sprzedawane po podobnych cenach, programy lojalnościowe mogą stanowić kartę przetargową w zdobyciu klienta. Mogą także powstrzymać klienta przed odejściem do konkurencji. Ponadto, dzięki nowoczesnym technologiom pozwalają na pozyskiwanie informacji o klientach w celu dopasowywania oferty sprzedażowej do ich potrzeb.

Firmy stosujące wobec klientów programy lojalnościowe powinny odpowiednio ująć ich skutki w księgach rachunkowych i sprawozdaniu finansowym.

* Dr Małgorzata Kamieniecka, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Instytut Ekonomii i Finansów, Zakład Rachunkowości, adiunkt, malgorzata.kamieniecka@poczta.umcs.lublin.pl.

W niniejszym opracowaniu poddano analizie możliwe sposoby ujęcia punktów lojalnościowych w rachunkowości, z uwzględnieniem polskich i międzynarodowych regulacji prawa bilansowego, w tym przyjrzano się skutkom wydania interpretacji 13 Komitetu ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej „Programy lojalnościowe" (KIMSF 13).

1. Charakterystyka programów lojalnościowych

W programach lojalnościowych oferowane mogą być karty stałego klienta, upoważniające np. do rabatów, nagrody za lojalność (otrzymywane za zdobycie określonej liczby punktów zbieranych w postaci naklejek czy zapisów na kartach magnetycznych), centra obsługi klienta, bezpłatny serwis, czasopisma fachowe i inne.

Klienci dokonując zakupów, zbierają punkty, które następnie mogą wymieniać na nagrody. Punkty są przyznawane za każdą wydaną na zakupy w danej firmie złotówkę lub jej wielokrotność. Dodatkowo nagradzane mogą być: długotrwała współpraca (np. dodatkowe punkty po roku uczestnictwa w programie), specjalne wydarzenia z życia firmy (np. otwarcie nowego punktu sprzedaży, okrągła rocznica istnienia) lub z życia klienta (np. dzień urodzin czy imieniny), większe zakupy, terminowe regulowanie faktur czy jednorazowe lub czasowe promocje na wybrane artykuły.

Klient sam decyduje, kiedy dokona wymiany punktów i na jaką nagrodę się zdecyduje (może to być np. książka za 500 punktów lub odkurzacz za 50 000 punktów). Nagrody są odbierane bezpośrednio u sprzedawcy, wysyłane kurierem/pocztą lub realizacja nagrody polega na bezpłatnym otrzymaniu dodatkowych usług/produktów firmy (np. bezpłatne tankowanie, otrzymanie pakietu darmowych SMS-ów). Z tego punktu widzenia nagrody można podzielić, na takie, których klient ma prawo żądać od strony trzeciej lub takie, które są oferowane przez samą jednostkę.

Wdrożenie, a następne sprawne poprowadzenie programu lojalnościowego jest skomplikowane organizacyjnie i kosztowne, stąd tylko nieliczne, największe przedsiębiorstwa podejmują się tego zadania samodzielnie. Większość korzysta z usług specjalistycznych firm oferujących całościową

obsługę programu lojalnościowego: od zaprojektowania programu, obsługę graficzną i informatyczną, spedycję nagród, po rozliczenia podatkowe za wydane klientom nagrody[1].

Duża część firm, wykorzystujących jako narzędzie marketingowe programy lojalnościowe, tworzy wspólne programy partnerskie. Są one atrakcyjniejsze zarówno dla klientów, z uwagi na większy asortyment prezentów lojalnościowych, jak i dla firmy, gdyż budżet kampanii lojalnościowej może być wyższy przy niższych kosztach prowadzenia programu, które rozkładają się na partnerów.

Najbardziej znane programy lojalnościowe w Polsce oferują stacje benzynowe, supermarkety, operatorzy sieci komórkowych, linie lotnicze, banki, a do niedawna (do końca 2011 r.) apteki.

2. Księgowe ujęcie punktów lojalnościowych według przepisów ustawy o rachunkowości

Sporządzający sprawozdanie finansowe muszą odpowiedzieć na pytanie, czym są punkty lojalnościowe, jakie skutki wywołują i dopiero wówczas zdecydować o właściwym ich ujęciu w księgach rachunkowych. Czy wydane punkty lojalnościowe traktować jako koszty marketingu?, jako zwrot kosztów klientom?, czy może jako korektę przychodów ze sprzedaży za którą punkty zostały przydzielone?

Polska ustawa o rachunkowości (uor) nie zawiera szczegółowych rozwiązań w omawianej kwestii. Mimo że w sprawach nieuregulowanych ustawodawca wskazuje na możliwość zastosowania rozwiązań pozaustawowych, w tym KSR (Krajowych Standardów Rachunkowości) lub MSR/MSSF (Międzynarodowych Standardów Rachunkowości /Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej), to praktyka rachunkowości pokazuje, że jednostki nie zawsze chcą i potrafią z nich skorzystać, opracowując politykę rachunkowości w zakresie ujmowania punktów lojalno-

[1] Zobacz dla przykładu ofertę firmy Mervey – Programy lojalnościowe dla firm. http://programprofit.pl/ oprogramie/php, dostęp: 06.02.2012.

ściowych tylko na podstawie zapisów ustawowych[2]. Nadmienić należy, że przepisy uor w sposób bardzo ogólny regulują kwestie momentu ujęcia i wyceny przychodów w ogóle, a nie tylko tych specyficznych, omawianych w niniejszym opracowaniu.

Opracowując politykę ujmowania punktów lojalnościowych, kierownik jednostki powinien przede wszystkim brać pod uwagę nadrzędne zasady rachunkowości, w tym szczególnie do tego obszaru odnoszącą się zasadę ostrożności oraz zasadę współmierności. Przyznanie bowiem punktów lojalnościowych klientowi skutkuje powstaniem zobowiązania do wykonania przyszłych świadczeń wynikających z regulaminu programu lojalnościowego (ostrożność), a także wpływa na pomiar przychodów i kosztów transakcji sprzedaży objętej tym programem (współmierność).

W związku z powyższym w praktyce w polskich firmach wykształciły się dwa głównie podejścia do sposobów ujmowania przyznanych punktów lojalnościowych[3]:

1. Ujęcie zobowiązań z tytułu przyznanych punktów jako rezerw lub rozliczeń międzyokresowych biernych na poziomie przyszłych kosztów dostarczenia nagrody; przychody w tym wariancie uznawane są w całości w momencie sprzedaży (schemat 1);
2. Odroczenie części przychodów wynikających z punktów lojalnościowych (ujęcie ich jako rozliczeń międzyokresowych przychodów do momentu realizacji punktów); przychody bieżącego okresu pomniejszane są o część otrzymanej lub należnej zapłaty w zakresie, w jakim odnosi się ona do przyznanych punktów lojalnościowych (zmniejszenie w kwocie równej wartości godziwej nagrody) (schemat 2).

[2] Jeśli chodzi o KSR-y, to Krajowy Komitet Standardów Rachunkowości nie wydał do tej pory stosownego standardu czy stanowiska.

[3] Wybór między podejściami, to próba wyważenia, która z zasad nadrzędnych ma w tej sytuacji pierwszeństwo: ostrożność czy współmierność. Trzeci sposób, także stosowany w praktyce, to brak ujęcia skutków przyznania punktów lojalnościowych w danym okresie (bez tworzenia rezerw i bez rozliczania przychodów w czasie). Jest to jednak sposób naruszający nadrzędne zasady rachunkowości i nie powinien być stosowany.

Rozrachunki z odbiorcami		Przychody ze sprzedaży		VAT należny	
(1a+b)			(1a)		(1b)

Wyroby gotowe		Koszt własny sprzedanych produktów		Rozliczenia międzyokresowe bierne/ Rezerwy	
Sp X	(2) (4)	(2) (3)		(4)	(3)

Opis operacji:
(1a+b) kwota brutto rozrachunków z tytułu sprzedaży wyrobów objętych programem lojalnościowym,
(1a) kwota netto z tytułu sprzedaży (pełna kwota wynikająca z transakcji),
(1b) podatek od towarów i usług z tytułu sprzedaży,
(2) koszt wytworzenia sprzedanych wyrobów gotowych stanowiących zasadniczy przedmiot transakcji,
(3) ujęcie rezerwy (rozliczeń międzyokresowych biernych) w wartości szacowanego kosztu dostarczenia nagrody,
(4) koszt wytworzenia wyrobów gotowych przekazanych jako nagroda.

Schemat 1. Ujęcie punktów lojalnościowych jako rezerw (rozliczeń międzyokresowych biernych)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Ewidencja księgowa programów lojalnościowych*, http://ksiegowosc.infor.pl/rachunkowosc/ewidencja-ksiegowa/128135,0,Ewidencja-ksiegowa-programow-lojalnosciowych.html, dostęp: 06.02.2012 r.

Wybór metody ujęcia punktów lojalnościowych determinuje pomiar wyniku finansowego na transakcjach objętych programem lojalnościowym.

W przypadku wyboru sposobu pierwszego (tworzenie rezerwy w wysokości kosztów dostarczenia nagrody) cała marża jest przypisywana do zasadniczej transakcji sprzedaży i ujmowana od razu w okresie realizacji tej transakcji, co oznacza, że w momencie wykorzystania punktów nie zostanie ujęty ani zysk, ani strata na realizacji programu (ewentualne

różnice, które mogą pojawić się, będą wynikać ze zmiany struktury dostarczanych nagród lub z odchyleń między szacowanymi a rzeczywistymi kosztami dostarczonych nagród).

Rozrachunki z odbiorcami		Przychody ze sprzedaży		Rozliczenia międzyokresowe przychodów	
(1a+b+c)			(1a) (4)	(4)	(1c)

Wyroby gotowe		Koszt własny sprzedanych produktów		VAT należny	
Sp X	(2) (3)	(2) (3)			(1b)

Opis operacji:
(1a+b+c) kwota brutto rozrachunków z tytułu sprzedaży wyrobów objętych programem lojalnościowym,
(1a) bieżąca część przychodów ze sprzedaży,
(1b) podatek od towarów i usług z tytułu sprzedaży,
(1c) odroczona część przychodów ze sprzedaży,
(2) koszt wytworzenia sprzedanych wyrobów gotowych stanowiących zasadniczy przedmiot transakcji,
(3) koszt wytworzenia wyrobów gotowych przekazanych jako nagroda,
(4) ujęcie części odroczonej przychodów w przychodach bieżącego okresu w momencie wydania nagrody.

Schemat 2. Ujęcie punktów lojalnościowych poprzez odraczanie części przychodów

Źródło: opracowanie własne, na podstawie: *Ewidencja księgowa...*, http://ksiegowosc.infor.pl/rachunkowosc/ewidencja-ksiegowa/128135,0,Ewidencja-ksiegowa-programow-lojalnosciowych.html, dostęp: 06.02.2012.

Stosując sposób drugi (odroczenie przychodów) wynik jest alokowany między dwa okresy: okres, w którym zaszła zasadnicza transakcja i okres, w którym zrealizowano punkty lojalnościowe. Problemem, który się pojawia przy tym sposobie ujęcia, jest interpretacja pozycji bilansowej „Przychody przyszłych okresów". Na tę kwestię zwróciła uwagę Ewa Walińska

(2010, s. 192–193), podkreślając przede wszystkim niespójność ujęcia ich w grupie zobowiązań bilansu z definicjami podstawowych kategorii rachunkowości (aktywów, zobowiązań, przychodów i kosztów) oraz wynikający z takiego ujęcia wpływ na ocenę stopnia zadłużenia jednostki i inne wskaźniki analizy ekonomiczno-finansowej.

Z analizy sprawozdań finansowych przeprowadzonych przez autorkę (przejrzano wybrane sprawozdania firm notowanych na GPW w Warszawie zamieszczone na stronach internetowych) wynika, że chętniej stosowanym sposobem ujęcia punktów lojalnościowych było (do momentu wydania KIMSF 13) ujmowanie rezerw na nagrody. Może wynikać to z tradycji polskiej rachunkowości, którą zalicza się do modelu kontynentalnego, preferującego zasadę ostrożności.

3. Punkty lojalnościowe według MSR/MSSF i ich interpretacji

Do końca 2009 roku standardem, na który powoływano się w kwestii ujmowania punktów lojalnościowych, był MSR 18 Przychody[4]. Na jego podstawie możliwe było zastosowanie jednego z dwóch podejść alternatywnych:

1) opierające się na paragrafie 13 MSR 18, zgodnie z którym w przypadku transakcji tzw. wieloelementowych kryteria ujmowania powinno się stosować oddzielnie do każdego elementu i w związku z tym odraczać przychody dotyczące elementów transakcji, które mają zostać zrealizowane później (w standardzie podano przykład transakcji obejmującej sprzedaż produktu i jego późniejsze serwisowanie: jeśli istnieje możliwość wyodrębnienia ceny serwisowania, kwotę tę należy rozliczyć w czasie (odroczyć) i ująć w przychodach okresu, w którym nastąpi wykonanie usług serwisowych);

[4] Opracowanie oparte na oficjalnym tłumaczeniu MSR/MSSF zawartym w: Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) obejmujące Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR) oraz Interpretacje według stanu na dzień 01 stycznia 2007 r., t. 1, SKwP, Londyn 2007.

2) opierające się na paragrafie 19 MSR 18, w którym jest mowa o zastosowaniu zasady współmierności przychodów i kosztów i zgodnie z którym nie można ujmować przychodów, jeśli nie jest możliwa wiarygodna wycena kosztów; aby możliwe było ujęcie przychodów ze sprzedaży premiowej, zgodnie z tym paragrafem, należało utworzyć rezerwę na prognozowane przyszłe koszty realizacji punktów lojalnościowych.

Z uwagi na fakt, że jednostki stosowały obydwa podejścia, dające przecież różne wyniki (różne skutki w bilansie i przede wszystkim w rachunku zysków i strat), dla zapewnienia lepszej porównywalności sprawozdań finansowych Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (KIMSF/IFRIC) w 2007 roku wydał interpretację KIMSF 13 Programy lojalnościowe. Komitet wskazał, że obowiązywać powinna od okresów rocznych rozpoczynających się po 1 lipca 2008 roku. Jednak z uwagi na proces legislacyjny obowiązujący w Unii Europejskiej, do porządku prawnego krajów unijnych weszła ona od lat obrotowych rozpoczynających się po 31 grudnia 2008 roku (Rozporządzenie, 2008, art. 2).

International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC; polska nazwa używana w publikacjach, najczęściej w skrócie, to KIMSF – Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowych Sprawozdań Finansowych) przedstawił uzgodnione stanowisko, że właściwe jest zastosowanie paragrafu 13 MSR 18, tj. traktowanie punktów lojalnościowych jako odrębnego elementu transakcji sprzedaży, w której są przyznane, a wartość godziwa zapłaty otrzymanej lub należnej powinna być rozdzielona pomiędzy punkty lojalnościowe i sprzedaż zasadniczą. Jednostki, które do tej pory rozliczały punkty na podstawie paragrafu 19 MSR 18 (tworzyły rezerwy w ciężar kosztów) powinny zastosować interpretację jak zmianę zasad rachunkowości i zgodnie z MSR 8 rozliczyć ją retrospektywnie. Retrospektywne rozliczenie powinno też być zastosowane w tych jednostkach, które stosowały paragraf 13 (alokowały przychody), ale kwotę podlegającą odroczeniu wyceniały nie na poziomie korzyści przyznanych klientowi, a na poziomie kosztów wypełnienia zobowiązań przez jednostkę. (KIMSF 13, paragraf 11; *Księgowe ujęcie*, 2010, s. 9).

Interpretacja uściśla także kwestie:

1) wyceny kwoty przypisanej do punktów lojalnościowych,
2) momentu i kwoty ujęcia przychodu, które zależą od tego, czy jednostka sama dostarcza nagrody, czy dostarczane są one przez stronę trzecią.

Jeśli chodzi o wycenę kwoty przypisanej do punktów lojalnościowych (kwoty, która zostanie wyłączona z przychodów bieżącego okresu i będzie podlegała odroczeniu), to ustala się ją w odniesieniu do wartości godziwej punktów lojalnościowych[3], tj. do kwoty, za jaką punkty te mogłyby być sprzedane oddzielnie, a jeśli nie jest ona dostępna, to należy ją oszacować. Przy szacowaniu należy wybrać najlepszą w danych okolicznościach technikę wyceny.

International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) wskazuje, że szacunek można oprzeć na wartości godziwej nagród, jakie można za te punkty otrzymać, odpowiednio obniżając tę wartość z uwagi na fakt, że nie wszystkie punkty są przez klientów realizowane (wymaga uwzględnienia prawdopodobieństwa realizacji nagród). Przy wycenie należy wziąć pod uwagę wartość godziwą nagród, które byłyby zaoferowane klientom niezbierającym punktów lojalnościowych. Ponadto w przypadku, gdy klienci mogą wybierać nagrody z określonego zestawu nagród, to wartość godziwa punktów lojalnościowych powinna odzwierciedlać oczekiwaną częstotliwość wyboru każdej z nagród dostępnych w zestawie.

Inna, wskazana przez IFRIC technika wyceny może być zastosowana w przypadku, gdy nagrody dostarcza strona trzecia, a jednostka płaci jej za każdy z przyznanych punktów. Wówczas wartością godziwą punktów lojalnościowych może być kwota, jaka jest płacona stronie trzeciej, powiększona o odpowiednią marżę zysku.

Kierownicy jednostek prowadzących programy lojalnościowe muszą podjąć decyzję w sprawie wyboru metody alokacji kwot do punktów lojalnościowych i transakcji zasadniczej, gdyż interpretacja nie rozstrzyga tej kwestii. Możliwe są tu dwa warianty (*Księgowe ujęcie*, 2010, s. 4):

---

[3] Czyli podstawą wyceny punktów lojalnościowych nie może być ich koszt z punktu widzenia jednostki, por.: *Księgowe ujęcie*... (2010, s. 2).

1) do punktów lojalnościowych przypisywana jest kwota równa ich wartości godziwej (nie bierze się pod uwagę wartości godziwej transakcji zasadniczej),
2) alokacji do punktów lojalnościowych podlega ich relatywna wartość godziwa (brane są pod uwagę wartości godziwe pozostałych elementów transakcji).

Różnice między wariantami ilustruje poniższy przykład.

Przykład 1. Wycena punktów lojalnościowych w bezwzględnej i względnej wartości godziwej.

Sklep ze sprzętem AGD sprzedając odkurzacz za 700 zł (normalna cena odkurzacza poza tą promocją wynosi 650 zł) wydaje nabywcy punkty lojalnościowe, które ten może wymienić na suszarkę do włosów wartości 40 zł lub wykorzystać do zakupu golarki z upustem 50 zł (normalna cena golarki to 150 zł).
Kierownictwo jednostki szacuje, że 80% klientów wybierze suszarkę, a 20% golarkę.

1. WARIANT WYCENY W BEZWZGLĘDNEJ WARTOŚCI GODZIWEJ:
Szacunkowa wartość godziwa punktów lojalnościowych:
(80% × 40 zł) + [20% × (150 zł – 50 zł)]= 32+20 = 52 zł.
Przychód przypisany do sprzedaży odkurzacza:
700 zł – 52 zł = 648 zł.

2. WARIANT WYCENY WG WZGLĘDNEJ WARTOŚCI GODZIWEJ:
Wartość godziwa punktów lojalnościowych: 52 zł.
Wartość godziwa odkurzacza: 650 zł.
Łączna wartość godziwa sprzedaży: 52 zł + 650 zł = 702 zł.
Przychód przypisany do sprzedaży odkurzacza:
700 zł × (650 zł : 702 zł) = 648,15 zł.
Przychód alokowany, przypisany do punktów lojalnościowych:
700 zł × (52 zł : 702 zł) = 51,85 zł.

Źródło: opracowanie własne.

Moment ujęcia przychodu z tytułu zrealizowanych punktów lojalnościowych oraz jego wycena różnią się w zależności od tego, czy jednostka sama dostarcza nagrody, czy dokonuje tego strona trzecia. W tym drugim przypadku sposób rozliczenia zależy dodatkowo od tego, czy jednostka pobiera zapłatę przypisaną do punktów lojalnościowych na swój rachunek, czy w imieniu strony trzeciej jako jej przedstawiciel. Decyzja w tym zakresie należy do oceny dokonanej przez jednostkę. Generalnie, jeśli w chwili realizacji transakcji zasadniczej klient jednoznacznie zostaje poinformowany, że za realizację punktów odpowiada strona trzecia, prawdopodobnie firma działa jako agent. Jeśli natomiast według klienta jednostka ponosi odpowiedzialność za przekazanie nagród, prawdopodobnym jest, że pobiera ona zapłatę na własny rachunek. Moment ujęcia i zasady wyceny przychodów syntetycznie zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Moment i kwota ujęcia przychodów z tytułu realizacji punktów lojalnościowych

Lp.	Warunki dostarczenia nagród i zapłaty	Moment ujęcia przychodów	Kwota ujętych przychodów w okresie
1	Dostarczane przez jednostkę	Wymiana punktów przez klienta oraz dostarczenie nagrody przez jednostkę	Wartość godziwa punktów wymienionych do liczby punktów, której wymiany się oczekuje
2	Dostarczane przez stronę trzecią:		
a	Zapłata pobierana na rachunek jednostki	Spełnienie przez jednostkę zobowiązań do przekazania nagród	Kwota brutto zapłaty przypisanej do punktów (odpowiadająca ich wartości godziwej)
b	Zapłata pobierana tylko w imieniu strony trzeciej	Zobligowanie strony trzeciej do dostarczenia nagród i uprawnienie jej do otrzymania zapłaty za nagrody	Wartość netto zatrzymana na własny rachunek (różnica między zapłatą przypisaną do punktów a kwotą do zapłaty na rzecz strony trzeciej w zamian za dostarczenie nagród)

Źródło: opracowanie własne, na podstawie: KIMSF 13, paragraf 5–8.

Jeśli jednostka sama dostarcza nagrody, to ujmuje przychód w momencie wymiany punktów lojalnościowych i po przekazaniu nagród w kwocie wynikającej ze stosunku liczby punktów wymienionych do liczby punktów, dla których oczekuje się wymiany. Wszelkie zmiany wynikające ze zmian wartości szacunkowych ujmowane są prospektywnie. Sytuację ilustruje przykład 2.

Przykład 2. Wycena przychodów z tytułu punktów lojalnościowych w przypadku dostarczania nagród przez jednostkę wydającą punkty.

Sklep spożywczy, od początku 2011 r. wprowadził własny program lojalnościowy polegający na przyznawaniu klientom punktów po wydaniu jednorazowo na zakupy co najmniej 200 zł. Za każde 5 zł nadwyżki ponad tę kwotę sklep wydaje 1 punkt lojalnościowy, który klient może wymienić bezterminowo na towary sprzedawane w sklepie wg zależności: 1 punkt = 1 zł.

W pierwszym roku obowiązywania programu sklep wydał 1000 punktów lojalnościowych. Z tego tytułu z przychodów ze sprzedaży tego roku wyłączono kwotę 1000 zł.

ROK 2011:

Na koniec 2011 r. roku kierownictwo oszacowało, że klienci przez cały okres ważności promocji zrealizują 85% z przyznanej puli punktów, tj. 850 punktów.

Wartość godziwa 1 punktu = 1 zł × (1000/850) = 1,18 zł.

W ciągu 2011 r. dokonano wymiany 600 punktów.

Przychody z tytułu realizacji punktów ujęte w 2011 r. = 600 × 1,18 zł = 708 zł.

Kierownictwo podjęło decyzję o zaprzestaniu wydawania punktów lojalnościowych od 1.01.2012 r.

ROK 2012:

Na koniec 2012 r. kierownictwo zweryfikowało swoje szacunki co do liczby punktów, oczekując realizacji w sumie 900 punktów.

Wartość godziwa 1 punktu = 1 zł × (1000/900) = 1,11 zł.

W ciągu 2012 r. zrealizowano 250 punktów.

Przychody z tytułu realizacji 250 punktów ujęte w 2012 r.= 250 × 1,11 zł = 277,50 zł.

Różnice w wartości godziwej punktów, wynikające ze zmian wartości szacunkowych, dotyczące przychodów ujętych w 2011 r. = 600 pkt. × (1,18 zł – 1,11 zł) = 600 × 0,07 = 42 zł.

Kwota przychodów z tytułu realizacji punktów ujęta w 2012 r. = 277,50 zł – 42 zł = 235,50 zł.

INNY SPOSÓB WYLICZENIA:

Skumulowane przychody (za 2011 r. i 2012 r.) = (850 : 900) × 1000 = 944,44 zł.

Przychody z tytułu realizacji punktów lojalnościowych ujęte w 2012 r. = 944,44 zł – 708 zł = 236,44 zł.

Różnica 0,94 zł (235,50 – 236,44) wynika z przyjętych zaokrągleń.

ROK 2013:

Kierownictwo nadal oczekuje wymiany 900 punktów, więc wartość godziwa 1 pkt nie zmienia się (1,11 zł).

W ciągu 2013 r. zrealizowano 50 punktów.

Przychody z tytułu realizacji 50 punktów lojalnościowych ujęte w 2013 r. = 50 × 1,11 zł = 55,50 zł.

Skumulowana kwota przychodów: 708 zł + 235,50 zł + 55,50 zł = 1000 zł (1 zł różnicy wynika z zaokrągleń).

INNY SPOSÓB WYLICZENIA:

Skumulowane przychody (za lata 2011–2013) = (900 : 900) × 1000 = 1000 zł.

Przychody z tytułu realizacji punktów lojalnościowych ujęte w 2013 r. = 1000 zł – 944,44 zł = 55,56 zł.

Źródło: opracowanie własne, na podstawie: KIMSF 13, przykład 1.

Jeśli nagrody dostarcza strona trzecia, ale to jednostka pobiera zapłatę na swój rachunek, to ujmuje przychód w momencie spełnienia swoich zobowiązań co do przekazania nagród w wysokości kwoty brutto przypisanej do nagród, ujmując jednocześnie jako koszty kwoty należne stronie trzeciej (przykład 3, przypadek 1).

Jeśli natomiast nagrody dostarcza strona trzecia, a jednostka tylko pobiera zapłatę w jej imieniu, to przychód powinien zostać ujęty w momencie, gdy strona trzecia zostaje zobligowana do dostarczenia nagrody oraz uprawniona do otrzymania zapłaty za nią (może być to moment przyznania

punktów lojalnościowych)[6]. Przychód wycenia się w wysokości różnicy między zapłatą przypisaną do punktów lojalnościowych a kwotą należną stronie trzeciej za dostarczenie nagród, tj. w wartości netto (prowizji) zatrzymanej na własny rachunek jednostki (przykład 3, przypadek 2).

Przykład 3. Wycena przychodów z tytułu punktów lojalnościowych w przypadku dostarczania nagród przez stronę trzecią

Hotel uczestniczy w programie lojalnościowym, który organizowany jest przez linie lotnicze. Za każdą złotówkę wydaną w hotelu przyznawany jest 1 punkt podróżny (tzw. mila). Klienci mogą wymieniać mile na przelot liniami lotniczymi. Umowa hotelu z liniami lotniczymi stanowi, że ten zapłaci 4 zł za każde 1000 punktów (0,004 zł za 1 pkt).

W ciągu okresu hotel uzyskał przychody z tytułu sprzedaży swoich usług w wysokości 100 000 zł, przyznał więc 100 tys. mil (punktów). Hotel oszacował wartość godziwą 1 pkt na 1 grosz (0,01 zł), więc wartość godziwa mil przyznanych w okresie = 100 tys. zł × 0.01 zł = 1000 zł.

Przychód w hotelu z tytułu punktów lojalnościowych ujmowany jest w momencie sprzedaży usług hotelowych, gdyż po przyznaniu punktów (mil) hotel spełnił zobowiązania wobec klienta. Natomiast obowiązek realizacji mil ma linia lotnicza.

PRZYPADEK 1. HOTEL POBIERA ZAPŁATĘ NA SWÓJ RACHUNEK:

Hotel ujmie przychód w kwocie brutto 1000 zł, ujmując oddzielnie jako koszty kwotę zapłaconą lub należną liniom lotniczym 400 zł (100 tys. × 0,004 zł).

PRZYPADEK 2. HOTEL POBIERA ZAPŁATĘ W IMIENIU LINII LOTNICZYCH (JAKO ICH PRZEDSTAWICIEL/AGENT):

Hotel wycenia przychód w kwocie netto zatrzymanej na własny rachunek, tj. w wysokości 600 zł będącej różnicą między wartością godziwą przypisaną do punktów (1000 zł a kwotą przekazaną/należną liniom lotniczym (400 zł).

Źródło: opracowanie własne, na podstawie: KIMSF 13, przykład 2.

[6] Jeśli natomiast klient ma prawo żądać nagrody albo od strony trzeciej, albo od jednostki, to przychód w jednostce ujmowany jest w momencie, w którym klient zażąda nagrody od strony trzeciej.

Interpretacja nie nakazuje oddzielnego rozliczania punktów lojalnościowych z każdej transakcji, dlatego jednostki mogą agregować transakcje i rozliczać je wspólnie za poszczególne okresy rozliczeniowe (*Księgowe ujęcie*, 2010, s. 6).

Interpretacja KIMSF 13 odnosi się też do kwestii uregulowanych MSR 37 Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe, tzn. do możliwości pojawienia się przy realizacji programu lojalnościowego umów rodzących obciążenia, tj. umów, których nieuniknione koszty wykonania (tu koszty przekazania nagród) przewyższą możliwą zapłatę (kwotę odroczoną przypisaną do punktów lojalnościowych powiększoną o ewentualną przyszłą należną zapłatę w momencie wymiany punktów). W odniesieniu do takiej nadwyżki jednostka powinna ująć stosowną rezerwę. Sytuacja taka może zajść, gdy np. oczekiwane koszty dostarczenia nagród wzrosną na skutek wzrostu oczekiwań co do ilości punktów lojalnościowych, które mogą być przez klientów wymienione (KIMSF 13, paragraf 9).

4. Punkty lojalnościowe w sprawozdaniach wybranych firm

Na zakończenie zostaną przedstawione rozwiązania zastosowane przez trzy firmy z różnych branż: PKN Orlen SA i Grupę Handlową Emperia SA i TP SA, sporządzające sprawozdania na podstawie MSR/MSSF, ze szczególnym uwzględnieniem okresu przejścia na KIMSF 13 (w przypadku TP był to rok 2008, a w przypadku Orlenu i Emperii rok 2009).

Fragmenty zapisów z not do sprawozdań finansowych tych firm za okresy, w których nastąpiło zastosowanie po raz pierwszy KIMSF 13 zebrano w poniższej tabeli. W treści not podkreślono fragmenty dotyczące:

1) sposobu rozliczania punków lojalnościowych przed wprowadzeniem KIMSF 13,
2) wpływu zmiany prezentacji na sprawozdanie finansowe.

Tabela 2. Punkty lojalnościowe w sprawozdaniach wybranych firm

Lp.	Firma	Rok/ numer noty	Treść noty (fragmenty)
1	EMPERIA	2009/ 10.3.26	W wyniku zastosowania KIMSF 13 Grupa zmieniła zasady ujmowania przychodów z tytułu programów lojalnościowych dla klientów. [...] **W poprzednich okresach Grupa ujmowała przychody ze sprzedaży towarów w całości jako przychody, wykazując jednocześnie zobowiązanie z tytułu rezerwy na prognozowane koszty nagród.** Interpretacja KIMSF 13 wymaga natomiast, aby punkty lojalnościowe ujmować jako odrębny element transakcji i alokować pomiędzy należne klientowi upusty oraz sprzedaż towarów. Oznacza to, że część przychodów otrzymanych w związku z pierwotną transakcją sprzedaży należy przypisywać do punktów lojalnościowych i ujmować jako przychody przyszłych okresów do czasu wypełnienia przez jednostkę zobowiązania związanego z dostarczeniem nagród klientom. **Wpływ zmiany** prezentacji punktów lojalnościowych na sprawozdanie finansowe był następujący: **przychody ze sprzedaży towarów i materiałów oraz koszty sprzedaży za rok 2009 zostały pomniejszone o 1 152 tys. PLN za okres porównywalny byłaby to kwota 904 tys. PLN"**
2	ORLEN	2008/ 7.19	Program VITAY funkcjonuje na rynku polskim od 14 lutego 2001 roku. Klienci dokonując zakupów w ramach programu, otrzymują punkty VITAY, które następnie mogą wymienić na nagrody. Od czerwca 2006 roku **nagroda paliwowa** jest dostępna dla klientów **w formie udzielanego rabatu na zakup paliwa,** który nie jest bieżącym kosztem Programu VITAY, lecz **pomniejsza przychody ze sprzedaży paliw.** Na niezrealizowaną i zapisaną **na kontach klientów liczbę punktów tworzona jest rezerwa ujmowana w koszty okresu, w którym punkty zostały wydane.** Ze względu na zmianę formy wydawania nagrody paliwowej, **tworzone są odrębne rezerwy dla nagród paliwowych oraz dla nagród pozapaliwowych.** Rezerwy szacowane są na podstawie wskaźników udziału punktów, na które wydano nagrody paliwowe i pozapaliwowe, liczby punktów do realizacji w przyszłym okresie oraz bieżącego kosztu punktu w programie VITAY.

Tabela 2. Punkty lojalnościowe... (cd.)

Lp.	Firma	Rok/ numer noty	Treść noty (fragmenty)
		2009/2.2.3	W związku z interpretacją KIMSF 13 – Programy lojalnościowe w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupa na 31 grudnia 2008 roku **dokonała reklasyfikacji wartości programów lojalnościowych z rezerw krótkoterminowych oraz zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych do przychodów przyszłych okresów w łącznej kwocie 72 845 tysięcy złotych****. W opinii Zarządu powyższe zmiany zapewniają lepszą prezentację efektów prowadzonej działalności
3	TP	2008/ 3.1	Zarząd zdecydował o wcześniejszym zastosowaniu KIMSF 13 „Programy lojalnościowe" od 1 stycznia 2008 roku. Interpretacja ta zmienia zasady rachunkowości Grupy stosowane do 31 grudnia 2007 roku [...] przede wszystkim w zakresie momentu ujmowania przychodu. Zgodnie z poprzednią polityką **część otrzymanych lub należnych przychodów z transakcji sprzedaży, zaalokowanych do punktów przyznanych w ramach programu lojalnościowego** Grupy, **była odraczana do momentu, gdy punkty zostaną zamienione na nagrody.** Obecnie Grupa ujmuje przychód zaalokowany do punktów premiowych na podstawie liczby wykorzystanych punktów lojalnościowych na dany dzień w stosunku do przewidywanej łącznej liczby punktów lojalnościowych, które będą wykorzystane. **Zmiana zasad rachunkowości** została zastosowana **retrospektywnie i nie miała wpływu na wartość skonsolidowanych kapitałów własnych na dzień 1 stycznia 2007 roku i 31 grudnia 2007 roku ani na skonsolidowany zysk netto za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2007 roku**

* Spowodowało to istotne zwiększenie wartości pozycji Przychody przyszłych okresów (z 1 164 tys. zł do 2 068 tys. zł) i zmniejszenie przychodów ze sprzedaży towarów o niespełna 0,02%.

** Spowodowało to niemal dwukrotne zwiększenie wartości pozycji Przychody przyszłych okresów (z 76 676 tys. zł do 149 521 tys. zł) i zmniejszenie przychodów ze sprzedaży o ok. 0,01%.

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych firm, dostępnych na ich stronach internetowych, dostęp: 06.02.2012 r.

Podsumowanie

Właściwe ujęcie skutków przyznawania i realizacji punktów lojalnościowych w sprawozdaniu finansowym nie jest sprawą łatwą. Wynika to głównie z różnorodności prowadzonych programów lojalnościowych, a także z faktu, że jest to ten obszar rachunkowości, który wymaga podjęcia przez kierownictwo wielu decyzji bazujących na osądzie. Wydanie KIMSF 13 w znacznym stopniu ułatwiło jednostkom, coraz częściej prowadzącym tego typu programy, właściwą prezentację ich skutków i dokonanie przekształceń w sprawozdaniach. Przyniosło tak ważną w warunkach globalizacji poprawę porównywalności sprawozdań finansowych w omawianym obszarze.

International Financial Reporting Interpretations Committee wydając KIMSF 13 wyraźnie dał sygnał jednostkom, aby bliżej przyjrzały się transakcjom wieloskładnikowym, właściwe oceniły zawierane umowy, a następnie zidentyfikowały i oddzielnie wyceniły różne ich elementy. Najprostszym testem na to, czy mamy do czynienia z umową wieloskładnikową, jest zadanie sobie pytania: czy sprzedawana jest więcej niż jedna rzecz?[7] Komitet wyraźnie wskazał, że jednostki nie mogą po prostu tworzyć rezerwy na przyszłe koszty, jeśli obiecały nabywcom coś więcej oprócz tego, co sprzedały początkowo.

Zwolennicy konserwatyzmu w rachunkowości mogą mieć wątpliwości co do słuszności decyzji podjętej przez IFRIC. Ostrożność właściwa konserwatyzmowi nakazuje bowiem uwzględnienie w sprawozdaniu zobowiązań, które jednostka na siebie przejęła w związku z obietnicą realizacji przyznanych punktów lojalnościowych. Prezentacja odroczonych kwot w pozycji Przychody przyszłych okresów zaciemnia obraz zobowiązań. Rozwiązaniem w takiej sytuacji może być ujęcie wartości punktów lojalnościowych nie jako przychodów przyszłych okresów, ale jako rezerw. Sposób ten zilustrowano na schemacie 3.

---

[7] Ciekawa dyskusja na ten temat, patrz: *Rozmowy okrągłego stołu na temat przychodów*, 04.02.2008 r., PricewaterhouseCoopers. http://e-rachunkowosc.pl/artykul.php?view=1161, dostęp: 07.02.2012 r.

Rozrachunki z odbiorcami		Przychody ze sprzedaży		Rezerwy	
(1)		(2)	(1) (3)	(3)	(2)

Opis operacji:
(1) przychód ze sprzedaży dóbr i usług objętych programem lojalnościowym (VAT pominięto),
(2) wartość punktów lojalnościowych przyznanych w okresie,
(3) wykorzystanie rezerwy.

Schemat 3. Ujęcie punktów lojalnościowych – podejście ostrożnościowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Programy lojalnościowe – KIMSF 13*, „Zeszyty Metodyczne Rachunkowości", nr 17 z dn. 01.09.2010 r.

Można stwierdzić, że powyższy sposób ewidencji łączy w sobie „wodę i ogień": pozwala bowiem jednocześnie na wykazanie przyszłych obowiązków (rezerwy) oraz wyłącza z przychodów tę ich część, która dotyczy punktów lojalnościowych. Należy jednak wskazać na jego wady, którymi są:

1) niewłaściwa wycena rezerw jako przyszłych obowiązków (ujęcie w wartości godziwej punktów lojalnościowych zamiast w szacowanym koszcie wypełnienia obowiązku),
2) niewłaściwe wykorzystanie rezerwy – zgodnie z ich istotą powinny być wykorzystane na te koszty, na które zostały utworzone, a nie księgowane na dobro przychodów w momencie wymiany punktów lojalnościowych.

Jak widać, idealnych rozwiązań brak. Miejmy nadzieję, że prowadzone na świecie badania naukowe doprowadzą do takiego przedefiniowania pojęć podstawowych, które pozwoli na właściwe ujęcie i wykazanie w sprawozdaniu także tych specyficznych transakcji, jakimi jest sprzedaż powiązana z programami lojalnościowymi.

Literatura

Ewidencja księgowa programów lojalnościowych, http://ksiegowosc.infor.pl/rachunkowosc/ ewidencja-ksiegowa/128135,0,Ewidencja-ksiegowa-programow-lojalnosciowych.html, dostęp: 06.02.2012.

KIMSF 13 Programy lojalnościowe, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1262/2008 z dnia 16 grudnia 2008 r., DzUrz Unii Europejskiej, L 338/23 z 17.12.2008 r.

Księgowe ujęcie programów lojalnościowych, (2010), „Biuletyn MSSF", Deloitte.

MSR 18 Przychody, Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) obejmujące Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR) oraz Interpretacje według stanu na dzień 1 stycznia 2007 r., t. 1, SKwP, Londyn 2007.

Programy lojalnościowe – KIMSF 13, „Zeszyty Metodyczne Rachunkowości", nr 17 z dn. 01.09.2010 r.

Rozmowy okrągłego stołu na temat przychodów, 04.02.2008 r., PricewaterhouseCoopers. http://e-rachunkowosc.pl/artykul.php?view=1161, dostęp: 07.02.2012.

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1262/2008 z dnia 16 grudnia 2008 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008, przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Interpretacji 13 Komitetu ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (IFRIC), Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 338/23 z 17.12.2008 r.

Walińska E. (2010), *Przychody jako kategoria pomiaru dokonań jednostki – potrzeba nowych rozwiązań*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości", t. 54 (110), SKwP, Warszawa.

Streszczenie

W artykule poruszono kwestię właściwego ujęcia i wyceny wieloskładnikowych transakcji, jakimi jest sprzedaż wspomagana programami lojalnościowymi. Jest to coraz częściej wykorzystywane narzędzie marketingowego wspierania sprzedaży. Niestety właściwa prezentacja punktów lojalnościowych w sprawozdaniu finansowym nie jest łatwa. Z tego powodu IFRIC wydał w 2007 roku interpretację dotyczącą tego tematu. W artykule mówiono zasady księgowego ujęcia punktów lojalnościowych zarówno na podstawie przepisów Ustawy o rachunkowości, jak

i rozwiązań zaproponowanych przez IFRIC, starając się uwypuklić ich wady i zalety. Tekst wzbogacono przykładami opracowanymi przez autorkę.

Słowa klucze: punkty lojalnościowe, przychody, wycena.

Recognition and presentation of the customer loyalty programmes in the financial statements under the provisions ofpolish Accounting Act and international standards of accounting

Summary

The article deals with the proper recognition and measurement of multi-element transactions such as the sale assisted by loyalty programmes. It is increasingly used marketing tool to promote sales.Unfortunately, proper presentation of the award credits in the financial statements is not easy. For this reason, IFRIC issued in 2007, the interpretation on this topic. The article discusses the principle of accounting for loyalty points, both under the provisions of the polish Accounting Act and the solutions proposed by the IFRIC, trying to highlight their advantages and disadvantages. The text is enriched examples developed by the author.

Keywords: loyalty points, the revenues, valuation.

Mariusz Karwowski*

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej z perspektywy USA

Wprowadzenie

Pojęcie konwergencji w rachunkowości oznacza proces zmniejszania różnic między standardami rachunkowości obowiązującymi w różnych krajach. Ostatecznym jej celem jest opracowanie jednolitych zasad rachunkowości obowiązujących na całym świecie, co ma istotne znaczenie z punktu widzenia efektywnego funkcjonowania globalnego rynku kapitałowego. Dzięki nim zwiększa się porównywalność informacji finansowych, w tym wyników finansowych, prezentowanych w sprawozdaniach finansowych firm działających w różnych obszarach geograficznych. Istotne znaczenie w procesie konwergencji mają prace nad zbliżeniem MSSF przyjętych m.in. w Unii Europejskiej oraz US GAAP stosowanych w Stanach Zjednoczonych. Celem referatu jest zaprezentowanie ewolucji postrzegania MSSF w USA.

* Dr Mariusz Karwowski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Rachunkowości Menedżerskiej, adiunkt, mkarwo@sgh.waw.pl.

1. Znaczenie IASB i FASB w kreowaniu standardów stosowanych na globalnym rynku kapitałowym

Komitet Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASC) powstał w 1973 roku, zastępując zespół badawczy o nazwie *the Accountants International Study Group*, założony w 1967 roku przez Lorda Henriego Bensona (*About the Foundation*). Założycielami IASC byli przedstawiciele dziesięciu krajów: Australii, Francji, Holandii, Irlandii, Japonii, Kanady, Meksyku, Niemiec, Stanów Zjednoczonych Ameryki oraz Wielkiej Brytanii. W 2001 roku IASC został zastąpiony przez Radę Międzynarodowych Standarów Rachunkowości (IASB). W tym czasie organizacja składała się ze 153 członków pochodzących ze 112 krajów.

Celem IASC było formułowanie Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR) i promocja harmonizacji tych standardów wśród krajowych organów regulacyjnych i normalizacyjnych. Cele te były związane z pojęciem konwergencji. W ramach współpracy IASC z krajowymi organami regulacyjnymi i normalizacyjnymi możliwy był wpływ na proces tworzenia krajowych standardów. Prowadziło to do większej zgodności norm krajowych z MSR. Jednocześnie w momencie zanikania różnic między lokalnymi zasadami rachunkowości i MSR, MSR stawały się łatwiejsze do stosowania przez osoby przygotowujące sprawozdania finansowe oraz bardziej zrozumiałe dla użytkowników tych sprawozdań (van Oost, 2010, s. 8–9).

W 1989 roku IASC i Międzynarodowa Organizacja Komisji Papierów Wartościowych (IOSCO) podpisały porozumienie dotyczące ścisłej współpracy oraz zapewnienia i stymulowania Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Połączone wysiłki obu organizacji zaowocowały przedstawieniem poprawionych wersji MSR w 1998 roku.

W kwietniu 2001 roku Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB) opublikowała nowy wstęp do Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (sformułowany przez IASC w 1989 r.). Zawarto w nim najważniejsze cele IASB:

1. Rozwój jednego zestawu wysokiej jakości, zrozumiałych i akceptowanych na całym świecie standardów sprawozdawczości finansowej, opartych na jasno sformułowanych zasadach.
2. Promocja wiernego stosowania tych standardów.
3. Popieranie przyjmowania standardów MSSF i interpretacji wydanych na ich podstawie, poprzez konwergencję krajowych standardów rachunkowości i MSSF (*Preface to International*, p. 6).

Z kolei w Stanach Zjednoczonych Amerykańskie Stowarzyszenie Biegłych Księgowych (AAPA) zostało założone już w 1887 roku. W 1939 roku rząd USA wprowadził licencje na zawód księgowego, co zostało zaakceptowane przez Stowarzyszenie. W 1936 roku założono Komitet ds. Rachunkowości (CAP), który wydał 51 biuletynów „Accounting Research Bulletins". CAP został zastąpiony przez Accounting Principles Board (APB) w 1959 roku. Natomiast w 1973 roku APB został zastąpiony przez obecną Radę Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB).

Obecnie FASB odgrywa istotną rolę w kreowaniu krajowych standardów rachunkowości w USA. Misją FASB jest ustanawianie i poprawa standardów rachunkowości, co sprzyja rozwojowi sprawozdawczości finansowej oraz zapewnieniu użytecznych informacji wykorzystywanych przy podejmowaniu decyzji przez inwestorów oraz innych użytkowników sprawozdań finansowych.

2. Podstawowe przyczyny konwergencji MSSF i US GAAP

Konwergencja US GAAP z MSSF jest stosunkowo nowym zjawiskiem. Mimo że FASB i IASC, poprzednik IASB, były formowane w 1973 roku, przesłanki konwergencji pojawiły się dopiero na początku XXI wieku. Przyczyn tego opóźnienia można doszukiwać się w przeszłości obu organizacji.

Rada Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB) jest poprzednikiem innych amerykańskich organów normalizacyjnych, co oznacza, że opracowywanie standardów sprawozdawczości finansowej w Stanach Zjednoczonych miało miejsce na długo przed 1973 roku. Z kolei IASC, założony w 1973 roku, początkowo był dobrowolną organizacją, która

miała bardzo ograniczony budżet. Dodatkowo jej członkowie nie zostali zobowiązani do zakończenia zatrudnienia u swoich dotychczasowych pracodawców. Taki status IASC był szeroko krytykowany, szczególnie w Stanach Zjednoczonych. Podkreślano brak niezależności organizacji m.in. w zakresie finansowania oraz brak wystarczającego doświadczenia niezbędnego do stworzenia zestawu wysokiej jakości standardów porównywalnych z US GAAP.

Jednak w ciągu ostatnich 10 lat organizacja uzyskała bardziej stabilne wsparcie finansowe, natomiast MSSF zyskały ogromne zainteresowanie na arenie międzynarodowej – obecnie 120 krajów wymaga lub zezwala na stosowanie MSSF i liczba ta ma wzrosnąć do 150 w ciągu najbliższych kilku lat (Cohn, 2009). Oznacza to, że MSSF zaczęły być powszechnie uznawane za spójny zbiór standardów sprawozdawczości finansowej, z których wiele zostało opracowanych we współpracy z FASB.

Wraz ze zwiększeniem akceptacji MSSF nastąpił względny spadek międzynarodowego prestiżu US GAAP. US GAAP, określane jako standardy oparte na przepisach (ang. *rules-based standards*), są bardziej szczegółowe i zawierają więcej wytycznych branżowych niż MSSF. Taka sytuacja sprzyja stosowaniu tzw. inżynierii finansowej. Świadczą o tym skandale księgowe, które miały miejsce w Stanach Zjednoczonych. Bankructwa Enron i WorldCom doprowadziły do ogromnych strat finansowych i były kolejnym impulsem do stworzenia jednego zestawu wysokiej jakości globalnych standardów rachunkowości. Z kolei MSSF określane są jako standardy oparte na zasadach (ang. *principles-based standards*), ponieważ zawierają ogólne zasady rozliczania transakcji w ramach różnych branż, z ograniczoną liczbą konkretnych wskazówek i wyjątków od ogólnych zasad. Oznacza to większą jasność i przejrzystość. W przypadku braku konkretnych wskazówek wymaga się wykorzystania ogólnych zasad uznawania i wyceny, co może prowadzić do stosowania, zarówno podobnego, jak i znacząco różnego podejścia w stosunku do US GAAP. Powyższe podejście wynika prawdopodobnie z faktu, że MSSF zostały opracowane przez szeroki krąg osób, bez względu na specyfikę danego państwa lub obowiązujące w nim szczególne rozwiązania.

Założenia koncepcyjne US GAAP i MSSF różnią się pod względem podstawowych pojęć i aplikacji pojęć zawartych w założeniach w praktyce. Przykładami podstawowych różnic istniejących obecnie w ramach założeń koncepcyjnych są:

- Sposób zastosowania założeń koncepcyjnych – zgodnie z MSSF, założenia koncepcyjne są miarodajnym przewodnikiem, a pojęcia w nim zawarte są stosowane w sytuacji braku odpowiedniego standardu lub interpretacji mających bezpośrednie zastosowanie do transakcji, innego zdarzenia lub warunku (IAS 8, p. 11). Założenia koncepcyjne US GAAP nie zostały uwzględnione w tzw. *Accounting Standard Codification*, a tym samym nie są one źródłem miarodajnych wskazówek. Może to wpływać na ograniczenie porównywalności rozliczania transakcji pomiędzy US GAAP i MSSF, nawet jeśli pojęcia w nich zawarte są zbieżne.
- Definicja i uznawanie aktywów i pasywów – założenia koncepcyjne US GAAP definiują składnik aktywów lub zobowiązań w kontekście „prawdopodobnego" zdarzenia przyszłego (tzn. korzyści ekonomiczne danego składnika aktywów i wykorzystania korzyści ekonomicznych w związku ze spełnieniem zobowiązania), z zastosowaniem słowa „prawdopodobny" w ogólnym kontekście, odnosząc się do tego, co można zasadnie oczekiwać, na podstawie dostępnych dowodów (*FASB Concept*, p. 25, 35). MSSF nie zawiera pojęcia prawdopodobieństwa w definicji aktywów lub zobowiązań. Występuje ono jednak w warunkach uznania (np. ujmowanie składnika aktywów, jeżeli jest prawdopodobne, że jednostka osiągnie przyszłe korzyści ekonomiczne; ujmowanie zobowiązania, gdy jest prawdopodobne, że wykorzystanie składnika aktywów nastąpi w wyniku rozliczenia bieżącego obowiązku), choć określenie „prawdopodobny" nie jest zdefiniowane. MSSF ma dodatkowe kryterium uznania, zgodnie z którym musi istnieć możliwość wiarygodnej wyceny wartości aktywów lub zobowiązania (*Preface to International*, p. 4.8, 4.15). Różnice te mogą przyczynić się do różnic między obecnym MSSF i US GAAP.

Początek projektu konwergencji datuje się na wrzesień 2002 roku, kiedy IASB i FASB, w porozumieniu z innymi organami krajowymi i regionalnymi, zgodziły się na współpracę. Celem współpracy było osiągnięcie konwergencji, poprzez usuwanie różnic między MSSF i US GAAP. Priorytetem zarówno IASB, jak i FASB stało się wspólne opracowanie zestawu wysokiej jakości światowych standardów rachunkowości. W tym celu obie rady zobowiązały się w Memorandum of Understanding (MoU), znanym jako porozumienie z Norwalk, do dołożenia wszelkich starań, aby ich istniejące standardy sprawozdawczości finansowej jak najszybciej stały się w pełni kompatybilne. Zobowiązały się również koordynować ich przyszłe programy pracy, zapewniając, że raz osiągnięta kompatybilność będzie utrzymywana (Memorandum of Understanding, 2002).

Zaangażowanie obu rad zostało dodatkowo wzmocnione w 2006 roku, kiedy IASB i FASB opracowały zestaw konkretnych celów do osiągnięcia najpóźniej w 2008 roku, tzw. mapę drogową 2006–2008 (Roadmap, 2006).

Istotnym wydarzeniem było wyeliminowanie wymogu uzgadniania sprawozdań finansowych firm spoza USA zarejestrowanych w Stanach Zjednoczonych, pod warunkiem, że ich sprawozdania finansowe zostały sporządzone zgodnie z MSSF wydanymi przez IASB. Stało się to w 2007 roku i było wprowadzone przez US Securities and Exchange Commission (SEC). Natomiast w 2008 roku SEC opublikowała mapę drogową przyjęcia MSSF przez firmy krajowe. Zgodnie z harmonogramem krajowi emitenci, którzy spełniają określone wymagania mogliby przyjąć MSSF w 2010 roku. Obowiązkowe przyjęcie MSSF musiałoby nastąpić w latach 2014–2016 (Roadmap For, 2008).

We wrześniu 2008 roku obie rady wydały uaktualnienie do ustaleń, które określało szereg priorytetów sprzyjających zakończeniu do roku 2011 głównych wspólnych projektów. Dodatkowo podkreślono, że celem wspólnego projektu jest opracowanie wspólnych norm opartych na zasadach (Completing the February, 2008).

W listopadzie 2009 roku Grupa G20 wezwała organizacje ustanawiające standardy do podwojenia wysiłków na rzecz pełnej konwergencji globalnych standardów rachunkowości. W wyniku tego IASB i FASB

opublikowały raport opisujący postępy programu prac, w tym utrzymanie miesięcznych wspólnych posiedzeń i kwartalnych aktualizacji postępów w ramach projektu konwergencji (FASB and IASB, 2009).

W odpowiedzi na obawy niektórych zainteresowanych stron dotyczących projektów standardów przygotowywanych do publikacji w niedalekiej przyszłości IASB i FASB ogłosiły w czerwcu 2010 roku modyfikację strategii konwergencji. W strategii został zachowany docelowy termin wykonania projektów, które najpilniej wymagają realizacji (czerwiec 2011 r.). Dodatkowo zidentyfikowano te projekty, których późniejszy termin zakończenia byłby właściwy z uwagi na ich stosunkowo niższy priorytet lub dla których niezbędne jest przeprowadzenie dalszych badań i analiz.

3. Szanse przyjęcia MSSF do stosowania w USA

Rozwiązania w różnych krajach w zakresie włączania MSSF do wymogów krajowej sprawozdawczości spółek opierają się na dwóch podejściach:

- pełnym zastosowaniu MSSF wydanych przez IASB (bez konieczności ich przeglądu),
- wykorzystaniu MSSF po przejściu przez proces inkorporacji, co ostatecznie prowadzi do pełnego stosowania MSSF wydanych przez IASB lub pewnych lokalnych ich odmian (SEC, 2011c).

Zgodnie z pierwszym podejściem stosowanie w danym kraju MSSF zatwierdzonych przez IASB nie wymaga wcześniejszej zgody określonego miejscowego organu. Druga kategoria obejmuje kraje, w których MSSF przed stosowaniem muszą przejść przez proces krajowej lub międzynarodowej rejestracji. Najczęściej po przejściu przez ten proces MSSF pozostawały bez zmian. Jednak w przeszłości zdarzały się przypadki, kiedy w danym kraju wybrane standardy zatwierdzone wcześniej przez IASB nie były przyjmowane lub też proces ich przyjmowania wydłużał się.

Kraje mające własny proces inkorporacji ogólnie można podzielić na te, które zbliżają lokalne standardy do MSSF bez silnego zobowiązania do pełnego włączania rozwiązań MSSF („Convergence Approach") oraz te, które wykorzystują formę lokalnego systemu przyjmowania MSSF („Endorsement Approach").

W ramach podejścia „Convergence Approach" MSSF nie są bezpośrednio włączane do krajowych standardów rachunkowości. Oznacza to utrzymanie lokalnych standardów przy jednoczesnym dążeniu do zachowania zbieżności krajowych standardów z MSSF. Przykładem kraju korzystającego z tego podejścia są Chiny, w których krajowe standardy sprawozdawczości finansowej są zbliżone do MSSF. MSSF nie są jednak włączane do krajowych ram sprawozdawczości finansowej.

Wiele krajów przejmuje podejście „Endorsement Approach". Zgodnie z nim poszczególne MSSF włączane są do krajowych zbiorów standardów. Istnieją w związku z tym określone kryteria zatwierdzania, które mają na celu ochronę podmiotów w tych państwach. Stopień odstępstwa od MSSF wydanych przez IASB może różnić się w ramach tego podejścia. W niektórych przypadkach kraje przyjmują standardy w brzmieniu przyjętym przez IASB, inne decydują się na pewne odstępstwa. Pewnym problemem jest kwestia tłumaczenia MSSF wydanych przez IASB na rodzimy język. Brak bezpośrednich odpowiedników zwrotów stosowanych w MSSF w niektórych językach może prowadzić do rozumienia i stosowania przetłumaczonych wersji MSSF w inny sposób niż w przypadku stosowania MSSF wydanych przez IASB w oryginalnym języku. Z różnych powodów istnieją również przypadki wprowadzenia zmian lub uzupełnień do poszczególnych MSSF (np. w celu uwzględnienia potrzeb kraju lub branży lub włączenia wytycznych interpretacyjnych wcześniej wydanych przez właściwego regulatora). Jak wspomniano powyżej, znaczna liczba jurysdykcji stosuje podejście „Endorsement Approach", m.in. UE i Australia.

Innym możliwym rozwiązaniem włączenia standardów MSSF, rozważanym do zastosowania w USA, jest „Condorsement Approach". Takie podejście jest w istocie podejściem „Endorsement Approach", jednak w okresie przejściowym, założenia koncepcyjne powinny odzwierciedlać aspekty „Convergence Approach" związane z rozwiązywaniem istniejących różnic pomiędzy MSSF a US GAAP. Co ważne, w USA zostanie utrzymana organizacja ustanawiająca standardy, co ma ułatwić proces wprowadzania MSSF do US GAAP przez określony czas (np. pięć do siedmiu lat). Pod koniec tego okresu zgodność sprawozdania finansowego emitenta z US GAAP oznaczałaby zgodność z MSSF wydanymi przez IASB.

Securities and Exchange Commission (SEC) również od dawna promuje rozwój jednolitego zestawu wysokiej jakości standardów rachunkowości uznawanych na całym świecie. W 2010 roku SEC zaleciła pracownikom opracowanie planu prac dotyczących procesu konwergencji oraz zobowiązała się do podjęcia decyzji w 2011 roku odnośnie do włączenia MSSF do systemu sprawozdawczości finansowej emitentów z USA. W planie pracy określono m.in. następujące kluczowe problemy:

- sposób zastosowania MSSF w systemie raportowania USA,
- zachowanie niezależności przy opracowywaniu standardów, co pozwoli na osiągnięcie większych korzyści przez inwestorów,
- większe zrozumienie MSSF wśród inwestorów oraz ich edukacja w tym zakresie,
- określenie wpływu zmiany standardów rachunkowości na system regulacji USA,
- określenie wpływu zmiany standardów na emitentów, zarówno dużych, jak i małych, w tym zmian w ich systemach rachunkowości oraz *corporate governance* (**Spotlight on Work**).

Podczas realizacji planu prac zadaniem pracowników SEC było zebranie informacji za pomocą różnych metod, a następnie przygotowanie dwóch sprawozdań z postępu prac. Pierwsze sprawozdanie miało zostać sporządzone nie później niż w październiku 2010 roku, drugie tuż po zakończeniu prac (**Spotlight on Work**).

Następujące scenariusze SEC rozważał w zakresie przyjmowania MSSF na terenie USA:

- pełne przyjęcie MSSF w określonym terminie, bez mechanizmu zatwierdzania,
- pełne przyjęcie MSSF w ramach etapów trwających kilka lat,
- wprowadzenie opcji stosowania MSSF przez emitentów z USA.

Z dotychczasowych prac w ramach SEC wydaje się, że US GAAP będą zachowane. Jednocześnie FASB będzie wprowadzał MSSF do US GAAP w określonym przedziale czasu na podstawie ustalonych procedur zatwierdzania, z naciskiem na minimalizację kosztów przejścia, szczególnie dla mniejszych emitentów. Wymagałoby to zmiany sposobu, w jaki funkcjonuje obecnie FASB. Podobnie jak w innych krajach SEC i FASB będą miały

zapewnioną możliwość zmian lub uzupełniania MSSF w celu ochrony interesu publicznego oraz inwestorów. Taki sposób przyjmowania MSSF ma wiele kluczowych cech procesów włączania MSSF do krajowych ram sprawozdawczości finansowej przyjętych na świecie. Jednak wiele krajów podjęło decyzję o dostosowaniu istniejących standardów rachunkowości do MSSF przez „zastosowanie po raz pierwszy" MSSF, a następnie nowe lub zmienione MSSF były wprowadzane w ramach procedury zatwierdzenia. W USA prawdopodobnie zostanie wprowadzony okres przejściowy, podczas którego istniejące różnice pomiędzy MSSF i US GAAP byłyby eliminowane przez FASB w ramach ustanawiania standardów.

Podsumowanie

Włączenie MSSF do systemu prawnego Stanów Zjednoczonych przyczyni się do powstania jednolitego zestawu wysokiej jakości standardów rachunkowości uznawanych na całym świecie. Zastąpienie szczegółowych wytycznych oraz wskazówek branżowych zawartych w dotychczasowych US GAAP standardami MSSF charakteryzującymi się większym wykorzystaniem ogólnych definicji, określanych także jako standardy oparte na zasadach, będzie oznaczać konieczność położenia większego nacisku przez zarządy firm na interpretację zdarzeń oraz stosowanie osądu.

Dopuszczenie MSSF do stosowania w Stanach Zjednoczonych jest również konieczne z uwagi na coraz szersze stosowanie MSSF na świecie przy jednoczesnym ograniczaniu roli amerykańskich rynków kapitałowych. Taki kierunek popierają organizacje działające w Stanach Zjednoczonych m.in. FASB, *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) oraz *Financial Executive International* (FEI).

Literatura

Cheney G. (2008), *SEC proposes IFRS roadmap*, „Accounting Today", Sept 22-Oct. 5.

Cohn M. (2009), *Tweedie Warns of 2011 Deadline for IFRS Choice*, „Accounting Today", August 4.

Cohn M. (2011), *FASB Chair Seidman Favors 'Condorsement' Approach*, „Accounting Today", October 24.

Deloitte (2008), *IFRSs and US GAAP, A pocket comparison*, Deloitte Touche Tohmatsu.

Destination IFRS (2008), „Treasury and Risk", October.

Gornik-Tomaszewski S., Showerman S. (2010), *IFRS in the United States: Challenges and Opportunities*, „Review of Business", vol. 30, no. 2.

SEC (2011a), *Work Plan for the Consideration of Incorporating International Financial Reporting Standards into the Financial Reporting System for U.S. Issuers. A Comparison of U.S. GAAP and IFRS* (2011), A Securities and Exchange Commission Staff Paper, U.S. SEC.

SEC (2011b), *Work Plan for the Consideration of Incorporating International Financial Reporting Standards into the Financial Reporting System for U.S. Issuers. An Analysis of IFRS in Practice*, A Securities and Exchange Commission Staff Paper, U.S. SEC.

SEC (2011c), *Work Plan for the Consideration of Incorporating International Financial Reporting Standards into the Financial Reporting System for U.S. Issuers, Exploring a Possible Method of Incorporation*, A Securities and Exchange Commission Staff Paper, U.S. SEC.

Soderstrom N.S., Sun K.J. (2007), *IFRS Adoption and Accounting Quality: A Review*, „European Accounting Review", vol. 16, no. 4.

Street D.L., Linthicum C.L. (2007), *IFRS in the U.S.: It May Come Sooner Than You Think: A Commentary*, "Journal of International Accounting Research", vol. 6, no. 1.

Tyson T. (2011), *The Convergence of IFRS and U.S. GAAP. What Will the SEC's Next Step Be?*, „The CPA Journal", June.

Źródła internetowe

A Roadmap for Convergence between IFRSs and US GAAP—2006–2008 Memorandum of Understanding between the FASB and the IASB, 27 February 2006,http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/874B63FB-56DB-4B78-B7AF-49BBA18C98D9/0/MoU.pdf, dostęp: 26.10.2011.

About the Foundation, http://www.iasb.org/About+Us/About+the+Foundation/History.htm, dostęp: 14.09.2011.

Barth M.E., Landsman W.R., Lang M., Williams C. (2011), *Are IFRS-based and US GAAP-based Accounting Amounts Comparable?*, http://ssrn.com/abstract=1585404, dostęp: 14.09.2011.

Completing the February 2006 Memorandum of Understanding: A progress report and timetable for completion, September 2008, http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/C1DD5259-4011-4715-A807-1FD71858D37C/0/Memorandum_of_Understanding_progress_report_and_timetable.pdf, dostęp: 26.10.2011.

FASB and IASB Reaffirm Commitment to Memorandum of Understanding. A Joint Statement of the FASB and IASB, 5 November 2009, http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/0AE63429-BCF3-461A-8B5D-3948732CDDC2/0/JointCommunique_October2009FINAL4.pdf, dostęp: 26.10.2011.

FASB Concept Statement **6**, *Elements of Financial Statements*, http://www.fasb.org, dostęp: 24.03.2011.

IAS 8, *Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors*, http://www.iasb.org, dostęp: 22.03.2011.

Memorandum of Understanding, The Norwalk Agreement, 18 September 2002, http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/6F81606F-6182-4D27-A2C9-6A6DD5D10BA4/0/Norwalk_agreement.pdf, dostęp: 24.09.2011.

Preface to International Financial Reporting Standards, http://www.iasb.org, dostęp: 22.09.2011.

PWC (2010), *IFRS and US GAAP similarities and differences*, http://www.pwc.com/usifrs, dostęp: 15.09.2011.

PWC (2011), *IFRS in the US, Current situation and next steps*, http://www.pwc.com/usifrs, dostęp: 15.09.2011.

Roadmap For The Potential Use Of Financial Statements Prepared In Accordance With International Financial Reporting Standards By U.S. Issuers, November 2008, http://www.sec.gov/rules/proposed/2008/33-8982.pdf, dostęp: 25.02.2012.

Spotlight on Work Plan for Global Accounting Standards, *http://www.sec.gov/spotlight/globalaccountingstandards.shtml*, dostęp: 22.11.2011.

The SEC Delays its Decision on IFRS (2011), http://ifrsusa.wordpress.com.

van Oost H. (2010), *Stock market reaction to elimination of the reconciliation from IFRS to U.S. GAAP in the USA*, http://ssrn.com/abstract=1564312, dostęp: 14.09.2011.

Streszczenie

W referacie zaprezentowano postrzeganie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej w USA oraz zmianę podejścia do tych standardów. Dodatkowo przedstawiono etapy procesu konwergencji MSSF i US GAAP oraz różne możliwości włączenia MSSF do systemu prawnego Stanów Zjednoczonych.

Słowa klucze: MSSF, US GAAP, konwergencja.

International Reporting Financial Standards from the perspective of the U.S.
Summary

In this paper the author discusses perception of the International Financial Reporting Standards in the U.S. and change in approach to these standards. In addition, there are presented stages of the convergence process of IFRS and U.S. GAAP and different possibilities of incorporating IFRS into the U.S. legal system.

Keywords: IFRS, US GAAP, convergence.

RACHUNKOWOŚĆ
DYLEMATY PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
POD RED. SŁAWOMIRA SOJAKA, TORUŃ 2012

Joanna Kogut*

Reforma rynku usług audytorskich – propozycje zmian dyrektyw regulujących zawód biegłego rewidenta

Wprowadzenie

Prawo nakazuje biegłym rewidentom wyrażenie prawdziwej opinii na temat wiarygodności oraz rzetelności sprawozdań finansowych przedsiębiorstw. Kryzys finansowy ostatnich lat uwypuklił znaczne niedociągnięcia w europejskim systemie badania sprawozdań finansowych w szczególności w przypadku banków i pozostałych instytucji finansowych. W latach 2007–2009 niektóre duże instytucje finansowe otrzymywały od biegłych rewidentów sprawozdania z badania bez zastrzeżeń, mimo ujawnienia ogromnych strat w pozycjach bilansowych i pozabilansowych. Również w aktualnych sprawozdaniach z kontroli przeprowadzanych przez krajowe organy nadzoru krytykowano jakość badań.

Powszechnie wyrażane są także obawy dotyczące ewentualnych konfliktów interesów, jak również potencjalnego narastania ryzyka o charakterze systemowym w związku z faktem, iż rynek faktycznie zdominowany jest przez cztery firmy audytorskie (tzw. wielką czwórkę), tj. Deloitte, Ernst & Young, KPMG oraz PricewaterhouseCoopers[1].

* Dr Joanna Kogut, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Gospodarki Regionalnej i Turystyki, Katedra Finansów i Rachunkowości, adiunkt, j.kogut@wp.pl.

[1] Fakt ten potwierdza analiza przeprowadzona przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego w zakresie badania sprawozdań finansowych podmiotów nadzorowanych przez KNF za okres 2004–2009. Z analizy tej wynika, że podmioty nadzorowane w zakresie ba-

Sytuacja ta ma ulec zmianie dzięki przyjętym przez Komisję Europejską wnioskom legislacyjnym, które mają na celu zmiany dyrektyw regulujących zawód biegłego rewidenta i wzrost jakości rewizji finansowej.

Pierwszy wniosek dotyczy nowej dyrektywy zmieniającej dyrektywę 2006/43/WE w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych[2]. Natomiast drugi wniosek dotyczy rozporządzenia w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego (JIP), który będzie współistniał z nową, zmienioną dyrektywą.

Oba wnioski służą doprecyzowaniu roli biegłych rewidentów oraz wprowadzeniu bardziej surowych przepisów regulujących ich działalność, celem wzmocnienia ich niezależności oraz osiągnięcia większej konkurencji na wysoce obecnie skoncentrowanym rynku usług audytorskich. Komisja proponuje również stworzenie jednolitego rynku usług badań ustawowych, umożliwiającego biegłym rewidentom swobodne i bezproblemowe wykonywanie zawodu w całej Europie, po uzyskaniu zatwierdzenia w jednym tylko państwie członkowskim. Inne propozycje mają na celu wzmocnienie nadzoru nad biegłymi rewidentami w UE i bardziej skoordynowane podejście w tym zakresie.

W sumie wszystkie te zmiany mają polepszyć jakość badań ustawowych w UE i przywrócić zaufanie do zbadanych sprawozdań finansowych, w szczególności tych publikowanych przez banki, ubezpieczycieli oraz duże spółki giełdowe.

Celem artykułu jest więc przedstawienie głównych założeń przyjętych przez Komisję Europejską wniosków legislacyjnych dotyczących reformy rynku usług audytorskich.

---

dania sprawozdań finansowych korzystają z usług największych firm audytorskich, w tym w szczególności 3 firm: KPMG, Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers (w 2007 r. 68% podmiotów nadzorowanych zostało zbadanych przez te 3 firmy, w 2008 r. 65%, natomiast w 2009 r. 53%).

[2] DzUrz UE L157/87 z 09.06.2006.

1. Zmiany w dyrektywie w sprawie ustawowych badań rocznych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Od 1984 roku przepisy UE częściowo regulują ustawowe badania sprawozdań finansowych, gdy w drodze dyrektywy[3] dokonano harmonizacji procedur zatwierdzania biegłych rewidentów. Dyrektywa 2006/43/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 maja 2006 roku w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych, zmieniająca dyrektywy Rady 78/660/EWG[4] i 83/349/EWG[5] oraz uchylająca dyrektywę Rady 84/253/EWG – dalej zwana dyrektywą 2006/43/WE, została przyjęta w 2006 roku i znacząco poszerzyła zakres poprzedniej dyrektywy.

Obecny wniosek, dotyczący zmian w dyrektywie 2006/43/WE, zawiera zmiany przepisów dotyczących zatwierdzania i rejestracji biegłych rewidentów i firm audytorskich, obowiązujących zasad etyki zawodowej, tajemnicy zawodowej, niezależności i sprawozdawczości, jak również powiązanych przepisów dotyczących nadzoru, które mają w dalszym ciągu zastosowanie do badania sprawozdań finansowych jednostek niebędących jednostkami interesu publicznego.

Najważniejsze proponowane zmiany w dyrektywie 2006/43/WE dotyczą:

1. Powiązania między dyrektywą 2006/43/WE a rozporządzeniem w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań JIP.
2. Definicji „badania ustawowego" uwzględniającej nową dyrektywę w sprawie rachunkowości.

---

[3] Dyrektywa Rady 84/253/EWG z dnia 10 kwietnia 1984 r. w sprawie zatwierdzenia osób odpowiedzialnych za dokonywanie ustawowych kontroli dokumentów rachunkowych (DzUrz L 126 z 12.05.1984).

[4] Dyrektywa Rady 78/660/EWG z dnia 25 lipca 1978 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych niektórych rodzajów spółek (DzUrz L 222 z 14.08.1978).

[5] Dyrektywa Rady 83/349/EWG z dnia 13 czerwca 1983 r. w sprawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych (DzUrz L 193 z 18.07.1983).

3. Modyfikacji zasad własności.
4. Paszportu dla firm audytorskich.
5. Paszportu dla biegłych rewidentów oraz złagodzenia warunków zatwierdzania biegłego rewidenta w innym państwie członkowskim.
6. Wymogów wobec właściwych władz odnośnie do współpracy w zakresie wymogów dotyczących wykształcenia oraz testu umiejętności.
7. Standardów rewizji finansowej i sprawozdawczości z badania.
8. Nowych przepisów dotyczących właściwych władz.
9. Zakazu stosowania klauzul umownych wpływających na wybór biegłych rewidentów lub firm audytorskich.
10. Przepisów szczególnych dotyczących badania ustawowego małych i średnich jednostek.
11. Przepisów szczególnych dotyczących przekazania uprawnień oraz uprawnień wykonawczych, w następstwie wejścia w życie Traktatu z Lizbony.

Omówienie powyższych zmian zawiera tabela 1.

Tabela 1. Propozycje zmian dyrektywy 2006/43/WE w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Lp.	Proponowane zmiany	Charakterystyka zmiany przepisów
1	Powiązanie między dyrektywą 2006/43/WE a rozporządzeniem w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań JIP (art. 1)	• Zmieniona dyrektywa ma współistnieć z rozporządzeniem w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego; • Obecne przepisy zostałyby zintegrowane oraz w razie potrzeby odpowiednio zmienione we wniosku dotyczącym ww. rozporządzenia
2	Definicja „badania ustawowego" uwzględniająca nową dyrektywę w sprawie rachunkowości (art. 2)	• „Badanie ustawowe" oznacza badanie rocznych sprawozdań finansowych bądź skonsolidowanych sprawozdań finansowych w takim zakresie, w jakim: – wymaga tego prawo Unii; – wymaga tego prawo krajowe w odniesieniu do małych jednostek; – jest ono przeprowadzane dobrowolnie przez małe jednostki

Tabela 1. Propozycje zmian... (cd.)

Lp.	Proponowane zmiany	Charakterystyka zmiany przepisów
3	Modyfikacja zasad własności (art. 3 i art. 22 ust. 2)	• Państwom członkowskim zakazuje się wymagania, aby minimum kapitału lub praw głosu w firmie audytorskiej znajdowało się w posiadaniu biegłych rewidentów lub firm audytorskich; • Nowy art. 3 ust. 4 utrzymuje jednak istniejący wymóg, zgodnie z którym większość członków organu administracyjnego lub zarządzającego firmy audytorskiej stanowią firmy audytorskie lub biegli rewidenci
4	Paszport dla firm audytorskich (art. 3b, 15 i 17)	• Firmy audytorskie mogą przeprowadzać badania ustawowe w państwach członkowskich innych niż państwo członkowskie, w którym zostały one zatwierdzone, pod warunkiem, że kluczowy partner firmy audytorskiej kierujący badaniem został zatwierdzony jako biegły rewident w danym państwie członkowskim; • Przyjmujące państwo członkowskie może jednak zażądać jakiejś formy rejestracji firm audytorskich z innych państw członkowskich
5	Paszport dla biegłych rewidentów (art. 3a) oraz złagodzenie warunków zatwierdzania biegłego rewidenta w innym państwie członkowskim (art. 14)	• Artykuł 3a umożliwia biegłym rewidentom tymczasowe lub okazjonalne świadczenie transgranicznych usług w zakresie badania ustawowego; • Zmieniony art. 14 daje państwu członkowskiemu możliwość zaproponowania biegłemu rewidentowi zatwierdzonemu w innym państwie członkowskim wyboru między stażem adaptacyjnym a testem umiejętności, jeżeli dany biegły rewident chce na stałe prowadzić działalność gospodarczą w danym państwie członkowskim; • Celem testu powinna być ocena wiedzy biegłego rewidenta w zakresie przepisów ustawowych i wykonawczych danego państwa członkowskiego istotnych dla przeprowadzania badania ustawowego; • W okresie stażu adaptacyjnego biegły rewident mógłby przeprowadzać badania ustawowe w państwie członkowskim innym niż państwo, w którym został zatwierdzony, pod nadzorem

Tabela 1. Propozycje zmian... (c.d.)

Lp.	Proponowane zmiany	Charakterystyka zmiany przepisów
		lokalnego biegłego rewidenta; długość stażu adaptacyjnego wynosi trzy lata
6	Wymogi wobec właściwych władz odnośnie do współpracy w zakresie wymogów dotyczących wykształcenia oraz testu umiejętności (art. 6 i 14)	• Celem zapewnienia większej zbieżności kwalifikacji w zakresie wykształcenia biegłych rewidentów na szczeblu Unii właściwe władze krajowe odpowiedzialne za publiczny nadzór nad biegłymi rewidentami muszą współpracować; • Współpraca na szczeblu Unii jest również konieczna dla zharmonizowania wymogów dotyczących testu umiejętności dla biegłych rewidentów, co zwiększyłoby jego przewidywalność i przejrzystość
7	Standardy rewizji finansowej i sprawozdawczości z badania (art. 26)	• Państwa członkowskie muszą dopilnować, aby biegli rewidenci i firmy audytorskie prowadziły badania zgodnie z międzynarodowymi standardami rewizji finansowej
8	Nowe przepisy dotyczące właściwych władz (art. 32 i 32a)	• Właściwymi władzami odpowiedzialnymi za publiczny nadzór są władze publiczne odpowiedzialne również za zatwierdzanie (art. 3 i 32), rejestrację (art. 15) i zapewnianie jakości (art. 29); • Oznacza to, że nie należy pozostawiać możliwości przyjmowania przez organizację zawodową odpowiedzialności za zadania wymienione w art. 32, jednak władze odpowiedzialne za publiczny nadzór mogą przekazać innym władzom lub organom niektóre swoje zadania w zakresie zatwierdzania i rejestracji biegłych rewidentów i firm audytorskich (art. 32a)
9	Zakaz stosowania klauzul umownych wpływających na wybór biegłych rewidentów lub firm audytorskich (art. 37 ust. 3)	• Artykuł ten zakazuje stosowania klauzul, zgodnie z którymi strona trzecia sugeruje lub zaleca jednostce badanej wybór konkretnego biegłego rewidenta lub firmy audytorskiej bądź wymaga od badanej jednostki dokonania takiego wyboru
10	Przepisy szczególne dotyczące badania ustawowego małych i średnich jednostek (art. 43a i 43b)	• Przepisy zwalniają małe jednostki z wymogu poddawania sprawozdań finansowych badaniu przez biegłego rewidenta, choć państwa członkowskie mogą nadal tego wymagać;

Tabela 1. Propozycje zmian... (cd.)

Lp.	Proponowane zmiany	Charakterystyka zmiany przepisów
		• Wymóg ten będzie jednak nadal stosowany wobec średnich jednostek; jednak w tym przypadku zmieniona dyrektywa nakłada na państwa członkowskie wymóg dopilnowania, aby sposób stosowania standardów rewizji finansowej został dostosowany do wielkości i skali tych jednostek; • Ponadto małe jednostki poddające swoje sprawozdania finansowe badaniu, zgodnie z wymogami prawa krajowego lub dobrowolnie, powinny również korzystać z proporcjonalnego stosowania standardów
11	Przepisy szczególne dotyczące przekazania uprawnień oraz uprawnień wykonawczych, w następstwie wejścia w życie Traktatu z Lizbony *(art. 48a, 48b, 48c)*	• Nowe art. 48a, 48b i 48c określają sposoby wykonywania przez Komisję przekazanych uprawnień, przypadki, w których może dojść do cofnięcia przekazanych uprawnień przez ustawodawców oraz przypadki, w których Parlament Europejski i Rada mogą zgłosić sprzeciw wobec aktu delegowanego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Wniosek z 30.11.2011 dyrektywy (2011, s. 6–10).

Wniosek Komisji, dotyczący zmian w dyrektywie w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych, jest powiązany z wnioskiem dotyczącym rozporządzenia w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań jednostek interesu publicznego. Te dwa wnioski stanowią element trwającej reformy regulacyjnej w różnych dziedzinach sektora finansowego.

2. Propozycje dotyczące badań ustawowych jednostek interesu publicznego

Kryzys finansowy uwydatnił uchybienia w badaniach ustawowych, zwłaszcza w odniesieniu do jednostek interesu publicznego (JIP), które są podmiotami o dużym znaczeniu publicznym i w przypadku których charakter

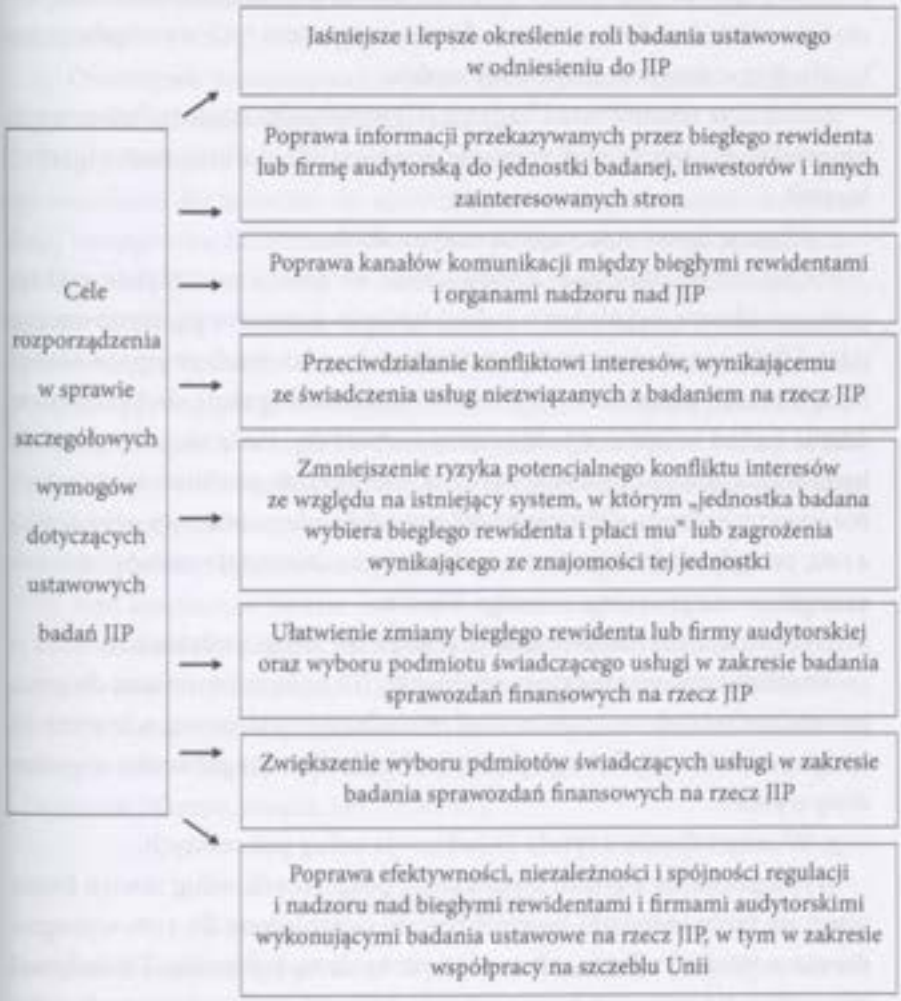
prowadzonej przez nie działalności bądź ich wielkość liczba pracowników lub status prawny powodują, że istnieje wiele zainteresowanych stron.

Ze względu na doniosłe znaczenie tych jednostek należy wzmocnić wiarygodność ich badanych sprawozdań finansowych. Szczególne przepisy dotyczące badań ustawowych jednostek interesu publicznego ustanowione w dyrektywie 2006/43/WE zostały zatem rozwinięte w ramach rozporządzenia w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań jednostek interesu publicznego. W konsekwencji przepisy dotyczące ustawowych badań jednostek interesu publicznego zawarte w dyrektywie 2006/43/WE usunięto z tej dyrektywy, a badania ustawowe jednostek interesu publicznego ma regulować niniejsze rozporządzenie. Podstawowe cele rozporządzenia w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań JIP zostały przedstawione na schemacie 1.

Sektor finansowy podlega ewolucji i w ramach prawa unijnego tworzone są nowe kategorie instytucji finansowych. Rośnie znaczenie nowych podmiotów i rodzajów działalności poza normalnym systemem bankowym oraz ich wpływ na stabilność finansową.

Ustawodawstwo unijne nakłada więc wymóg badania sprawozdań finansowych, zarówno rocznych, jak i skonsolidowanych, sporządzanych przez: instytucje kredytowe, zakłady ubezpieczeń, emitentów papierów wartościowych dopuszczonych do obrotu na rynku regulowanym, instytucje płatnicze, przedsiębiorstwa zbiorowego inwestowania w zbywalne papiery wartościowe (UCITS), instytucje pieniądza elektronicznego i alternatywne fundusze inwestycyjne przez co najmniej jedną osobę uprawnioną do przeprowadzania takiego badania zgodnie z prawem unijnym.

Badanie rocznych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych ma w zamierzeniu stanowić ustawowe zabezpieczenie dla inwestorów, kredytodawców i kontrahentów biznesowych, którzy mają udziały lub interes gospodarczy w tych jednsotkach. Tym samym biegli rewidenci i firmy audytorskie powinni być całkowicie niezależni przy przeprowadzaniu badania ustawowego takich jednostek, tak aby unikać jakichkolwiek konfliktów interesu. A odpowiednia organizacja wewnętrzna biegłych rewidentów i firm audytorskich powinna przyczynić się do przeciwdziałania ewentualnym zagrożeniom dla ich niezależności.



Schemat 1. Podstawowe cele rozporządzenia w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań JIP

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Wniosek z 30.11.2011 rozporządzenia (2011, s. 24).

Rozporządzenie ustanawia zatem wymogi w zakresie przeprowadzania ustawowych badań rocznych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych JIP, zasady organizacji biegłych rewidentów i firm audytorskich oraz ich

wyboru przez JIP służące ich niezależności oraz unikaniu konfliktu interesów, a także zasady nadzoru nad przestrzeganiem tych wymogów przez biegłych rewidentów i firmy audytorskie.

Zasadnicze zmiany zasad badania JIP, w stosunku do dotychczasowych przepisów zawartych w dyrektywie 2006/43/WE dotyczą następujących kwestii:

1. Obowiązkowa rotacja firm audytorskich.

Firmy audytorskie będą zobowiązane do rotacji po upływie maksymalnego okresu świadczenia usługi badania ustawowego, wynoszącego 6 lat. Okres ten może zostać przedłużony do 9 lat, jeżeli przeprowadzane będą badania połączone, tj. jeżeli jednostka zaangażuje do przeprowadzania badań więcej niż jedną firmę audytorską. Badania połączone nie będą więc obowiązkowe, ale wybrane rozwiązanie powinno sprzyjać ich rozpowszechnieniu. Obowiązywać ma także okres przerwy, wynoszący 4 lata, po upływie którego firma audytorska będzie mogła zostać ponownie zaangażowana przez tego samego klienta.

2. Obowiązek organizowania przetargu na usługi audytorskie.

Powołując nowego biegłego rewidenta, JIP będą zobowiązane do przeprowadzenia otwartej i przejrzystej procedury przetargowej, a komitet ds. audytu w badanej jednostce powinien być ściśle zaangażowany w procedurę wyboru.

3. Wynagrodzenie z tytułu świadczenia usług pokrewnych.

Wynagrodzenie z tytułu świadczenia pokrewnych usług rewizji finansowej na rzecz jednostki badanej zostało ograniczone do 10% wynagrodzenia z tytułu badania, płaconego przez daną jednostkę. Dodatkowo, gdy całkowite wynagrodzenie z tytułu badania oraz pokrewnych usług rewizji finansowej uzyskane przez biegłego rewidenta od JIP stanowi znaczący procent jego rocznego wynagrodzenia będzie trzeba stosować odpowiednie zabezpieczenia.

4. Usługi niezwiązane z badaniem sprawozdań finansowych.

Firmy audytorskie będzie obowiązywał zakaz świadczenia usług niezwiązanych z badaniem na rzecz klientów, których sprawozdania finansowe firmy te badają. Ponadto duże firmy audytorskie będą zobowiązane do rozdzielenia działalności związanej z badaniem sprawozdań finansowych

od pozostałej działalności, tak aby uniknąć wszelkiego ryzyka konfliktu interesów.

5. Obowiązek przygotowania przez biegłego rewidenta oddzielnego raportu dla członków komitetu ds. audytu

Biegły rewident będzie miał obowiązek przygotowania oddzielnego sprawozdania dla komitetu ds. audytu. Sprawozdanie to zawierałoby bardziej szczegółowe informacje dotyczące przeprowadzonego badania, sytuacji przedsiębiorstwa (np. w odniesieniu do kontynuacji działalności), a także ustalenia z badania w połączeniu z niezbędnymi wyjaśnieniami. Sprawozdanie dodatkowe przedstawiałoby także, wraz z uzasadnieniem, przeprowadzoną pracę rewizyjną. Sprawozdanie to byłoby składane do komitetu ds. audytu oraz do kierownictwa jednostki badanej, ale nie byłoby podawane do wiadomości publicznej. Na żądanie biegły rewident powinien jednak udostępnić to sprawozdanie właściwym organom.

6. Nadzór na poziomie europejskim nad branżą audytorską.

W tym kontekście istotne jest zapewnienie koordynacji i współpracy w zakresie nadzoru nad sieciami biegłych rewidentów i firm audytorskich, zarówno na poziomie unijnym, jak i międzynarodowym. W związku z tym Komisja Europejska zaproponowała, by koordynacja działań w zakresie nadzoru odbywała się w ramach Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (EUNGiPW).

Podsumowanie

Rzetelność badania sprawozdań finansowych to klucz do przywrócenia pewności i zaufania na rynku. Przyczynia się ona do ochrony inwestorów, zapewniając łatwo dostępne, opłacalne i wiarygodne informacje na temat sprawozdań finansowych spółek. Ponadto potencjalnie zmniejsza ona koszt kapitału dla badanych spółek, zapewniając większą przejrzystość i wiarygodność sprawozdań finansowych.

Obecnie obowiązująca dyrektywa 2006/43/WE określa warunki zatwierdzania i rejestracji osób prowadzących badania ustawowe, stosujące się do nich zasady niezależności, obiektywizmu i etyki zawodowej, jak również ramy publicznego nadzoru nad tymi osobami. Konieczna jest jednak

dalsza harmonizacja tych przepisów na szczeblu Unii, aby umożliwić większą przejrzystość i przewidywalność wymogów stosowanych do takich osób oraz wzmocnić ich niezależność i obiektywizm przy wykonywaniu powierzonych im zadań. Ponadto dla wzmocnienia ochrony inwestorów ważne jest wzmocnienie publicznego nadzoru nad biegłymi rewidentami i firmami audytorskimi poprzez poprawę niezależności publicznych organów nadzoru w Unii i nadanie im odpowiednich uprawnień.

Odpowiedzią na te oczekiwania jest przygotowanie przez Komisję Europejską wniosków legislacyjnych, które mają na celu zmiany dyrektyw regulujących zawód biegłego rewidenta.

Jednak zdaniem Krajowej Rady Biegłych Rewidentów (KRBR) zmiany przepisów regulujących działalność biegłych rewidentów, których celem ma być zwiększenie zaufania do instytucji audytu, mogą poprzez wprowadzenia kolejnych restrykcyjnych przepisów osiągnąć odwrotny skutek i obniżyć jakość audytu, nie dając przy tym wartości dodanej badanym podmiotom. Według KRBR zaproponowane rozwiązania będą miały minimalny wpływ na kluczową kwestię, którą Komisja Europejska chce poruszyć, czyli rolę audytu w zapobieganiu kryzysom finansowym.

Krajowa Rada Biegłych Rrewidentów popiera jednak te propozycje Komisji, które zwiększają możliwości wyboru audytorów i wpływają na poprawę jakości audytu, włączając w to propozycje tzw. paszportu europejskiego i wdrożenie Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej, które stworzą silniejszy europejski rynek usług audytorskich.

Obecnie Parlament Europejski i kraje członkowskie Unii mają teraz szansę na konstruktywną dyskusję na temat jakości i wagi audytu oraz niezwykle istotnej roli niezależnych komitetów audytu.

Literatura

Dyrektywa Rady 78/660/EWG z dnia 25 lipca 1978 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych niektórych rodzajów spółek, DzUrz L 222 z 14.08.1978.

Dyrektywa Rady 83/349/EWG z dnia 13 czerwca 1983 r. w sprawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych, DzUrz L 193 z 18.07.1983.

Dyrektywa Rady 84/253/EWGz dnia 10 kwietnia 1984 r. w sprawie zatwierdzenia osób odpowiedzialnych za dokonywanie ustawowych kontroli dokumentów rachunkowych, DzUrz L 126 z 12.05.1984.

Dyrektywa 2006/43/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 maja 2006 roku w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych, DzUrz UE L157/87 z 09.06.2006.

Pokojska A., (2012), *Unia chce zmienić rynek audytorski*, DzUrz „Dziennik Gazeta Prawna" nr 12 (3150).

Wniosek z 30.11.2011 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającej dyrektywę 2006/43/WE w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych (wersja polska: http://www.kibr.org.pl/pl/aktualnosci/780/, dostęp: 10.03.2012).

Wniosek z 30.11.2011 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego (wersja polska: http://www.kibr.org.pl/pl/aktualnosci/780/, dostęp: 10.03.2012).

Streszczenie

Kryzys ostatnich lat podważył zaufanie inwestorów do rzetelności badania sprawozdań finansowych. Niezbędne więc są zmiany, dzięki którym możliwe będzie przywrócenie zaufania do sprawozdań finansowych przedsiębiorstw. W związku z tym Komisja Europejska 30 listopada 2011 roku przyjęła wnioski legislacyjne, które mają na celu modyfikację dyrektyw regulujących zawód biegłego rewidenta. Zaproponowane zmiany mają zlikwidować słabości widoczne na unijnym rynku usług audytorskich, poprzez wyeliminowanie konfliktów interesów, zagwarantowanie niezależności i solidnego nadzoru oraz sprzyjanie większej konkurencji na rynku audytorskim.

Słowa klucze: badanie sprawozdań finansowych, biegły rewident, firma audytorska, jednostka interesu publicznego, standardy rewizji finansowej.

The reform of audit services market – proposals of amendments to directives regulating the profession of an auditor

Summary

The crisisexperienced in recent years undermined investors' trust for the reliability of financial statements audits. Therefore, it is indispensable to introduce changes resulting in regaining trust for financial statements prepared by enterprises. For this reason, on 30th November 2011, the European Commission accepted legislation proposals aimed at the modification of directives regulating the profession of an auditor. The suggested changes are expected to eliminate weaknesses visible at the European Union market of audit services by ruling out conflicts of interest, securing independence and firm supervision, as well as enhancing larger competition at the audit services market.

Keywords: audit, auditor, audit firms, public-interest entities, auditing standards.

RACHUNKOWOŚĆ
DYLEMATY PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
POD RED. SŁAWOMIRA SOJAKA, TORUŃ 2012

Robert Kowalak*

Controlling operacyjny jako system wspierania planowania krótkoterminowego w zakładach mięsnych

Wprowadzenie

Controlling operacyjny jest coraz częściej wdrażany w przedsiębiorstwach w związku z potrzebą usprawniania zarządzania operacyjnego. Menedżerowie starają się wykorzystać narzędzia, jakie oferuje controlling operacyjny, aby osiągnąć zamierzone cele krótkoterminowe. Wynika to z tego, że podejmując decyzje o charakterze strategicznym, konieczne jest uwzględnienie możliwości przedsiębiorstwa w postaci posiadanych zasobów rzeczowych, ludzkich oraz informacyjnych. Controlling operacyjny jako jeden z elementów controllingu zapewnia szybkie dostosowywanie się do zmian zachodzących w otoczeniu. Dzięki krótkoterminowemu planowaniu, analizie odchyleń pozwala na szybkie korekty celów związanych z koniecznością uwzględniania zachowań na rynku odbiorcy i dostawcy.

Celem artykułu jest zaprezentowanie możliwości zastosowania controllingu operacyjnego w zakładach mięsnych, wzorując się na empirycznym przypadku wdrożenia w jednym z przedsiębiorstw mających swoją siedzibę na Dolnym Śląsku. Rynek produktów spożywczych, mimo wzrostu, jest narażony na wiele niebezpieczeństw związanych ze zmianami sposobów żywienia, modą na zdrową żywność, ryzykiem zamknięcia rynków mię-

* Dr hab., Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Katedra Rachunku Kosztów i Rachunkowości Zarządczej, prof. nadzw., robert.kowalak@ue.wroc.pl.

dzynarodowych. Spożycie mięsa rośnie, co wyzwala konkurencyjność. System controllingu operacyjnego pozwala na efektywne korzystanie z zasobów zakładu mięsnego oraz elastyczne dostosowywanie się do zmian w otoczeniu przedsiębiorstwa. Zaprezentowane rozwiązanie zawiera wybrane narzędzia controllingu operacyjnego, które należy uznać za uniwersalne, a więc możliwe do wdrożenia w każdym zakładzie mięsnym bez względu na formę prawną oraz skalę prowadzonej działalności. Wynika to z tego, że na rynku dominują małe i średnie zakłady i do nich w większości są skierowane zaprezentowane rozwiązania. Mogą z nich skorzystać również duże przedsiębiorstwa, mające większe środki finansowe przeznaczone na wdrożenie systemów informatycznych wspierających controlling operacyjny.

1. Istota i zakres controllingu operacyjnego

Controlling operacyjny jest wyodrębniany w controllingu przedsiębiorstwa, stosując kryterium rodzajowe. Jest powiązany z zarządzaniem operacyjnym i taktycznym. Controlling operacyjny razem z controllingiem strategicznym muszą w przedsiębiorstwie tworzyć spójny system, co oznacza, że nie może być traktowany jako oddzielny podsystem, który mógłby realizować własne, niezależne zadania, niepowiązane z celami strategicznym organizacji. Hilmar J. Vollmuth stwierdza, że „controlling operacyjny obejmuje planowanie szczegółów, które muszą być podporządkowane planowaniu strategicznemu" (Vollmuth, 1996, s. 49). Podobnie stwierdza Ksenia Czubakowska, według której controlling operacyjny służy konkretyzacji i weryfikacji programów strategicznych opracowanych w ramach controllingu strategicznego (Czubakowska, 2007, s. 64).

Controlling operacyjny jest różnie definiowany w literaturze. Według Edwarda Nowaka „controlling operacyjny jest podsystemem wspomagającym bieżące zarządzanie przedsiębiorstwem przy uwzględnieniu aktualnych uwarunkowań działalności przedsiębiorstwa" (Nowak, 2003, s. 71). Ten sam autor stwierdza, że „w procesie controllingu operacyjnego przekształca się najważniejsze strategiczne plany przedsiębiorstwa w plany operacyjne" (Nowak, 2011, s. 23). W (Sierpińska, 2004, s. 19) controlling

operacyjny zdefiniowano jako system sterowania wynikami w krótkim okresie, który jest ukierunkowany na osiąganie bieżących celów w obszarze generowania zysków, korzystając w tym zakresie z czynników sukcesu określonych przez controlling strategiczny oraz z narzędzi sterowania przychodami, kosztami, wydatkami i nakładami na inwestycje.

Podstawowe cechy controllingu operacyjnego według Volkera H. Peemöllera prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Cechy controllingu operacyjnego według Volkera H.Peemöllera

Cecha controllingu operacyjnego	Opis
Szczebel zarządzania	Zarządzanie operacyjne i taktyczne
Cele controllingu	Zapewnienie rentowności, płynności i sprawności działania
Horyzont czasowy	Krótkookresowy i średniookresowy
Poziom planowania	Planowanie operacyjne i taktyczne, budżetowanie
Rodzaj kontroli	Kontrola wykonania budżetu
Rodzaj oddziaływań	Koordynacja i regulacja
Rozpatrywane relacje	Przychody-koszty Wpływy-wydatki
Wymiar informacji	Wielkości wymierne, ilościowe
Przedmiot zadań	Efektywne wykorzystanie zasobów
Stopień sformalizowania zadań	Działania bardziej sformalizowane
Specyfika działań	Działania rutynowe
Hasło przewodnie	„Robić rzeczy właściwie"

Źródło: Nowak, 2003, s.19.

Edward Nowak zwraca szczególną uwagę na trzy obszary, w sposób istotny charakteryzujące controlling operacyjny. Są to: plany, kontrola oraz informacje (Nowak, 2011, s. 25–28). Cechy te są zebrane w tabeli 2.

Charakterystyczne cechy controllingu operacyjnego według Janusza Nesteraka prezentuje tabela 3.

Tabela 2. Plany, kontrola oraz informacje w controllingu operacyjnym

Obszar	Cecha	Opis
Plany	Zakres planu	Pojedyncze zdarzenia lub działania
	Złożoność planu	Mała liczba zmiennych
	Cel planowania	Osiąganie założonych celów i wykonanie zadań
	Charakter czynności planistycznych	Bilansujący i odtwórczy
	Agregacja informacji	Mała
	Horyzont planowania	Krótki
Kontrola	Odniesienie do planowania	Planowanie operacyjne
	Orientacja czasowa	*Ex post*
	Punkt ciężkości	Kontrola rezultatów
	Rodzaj kontroli	Porównanie: powinno być – jest
	Częstotliwość kontroli	Kontrola okresowa
	Działanie na odchylenia	Usuwanie odchyleń
	Oddziaływanie na planowanie	Uzupełnianie planu (budżetu)
Informacje	Horyzont czasowy	Przeszłość
	Częstotliwość generowania	Regulacja okresowa
	Typy danych	Dane ustrukturalizowane
	Dokładność danych	Dane dokładne
	Szczegółowość danych	Dane szczegółowe
	Orientacja decyzji	Realizowane zadania
	Źródła danych	Wewnętrzne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Nowak, 2011, s. 25–28.

Tabela 3. Cechy controllingu operacyjnego według J. Nesteraka

Cecha controllingu operacyjnego	Opis
Cele	Sterowanie wynikiem ekonomicznym przedsiębiorstwa; Dbanie o rentowność, zysk, wyniki ekonomiczne
Orientacja	Wewnętrzne środowisko przedsiębiorstwa, regulacja wewnętrznym procesów przedsiębiorstwa
Charakter zadań	Uwzględnianie wielkości kwantytatywnych; cele i zadania wyrażone w wymiernych jednostkach; duża precyzja danych
Przedmiot zadań	Mierzenie oraz analiza takich wielkości, jak: przychody-nakłady, wpływy-wydatki, koszty-wydajność-zyskowność
Horyzont czasowy	Z reguły: krótkoterminowy – kwartał, rok, długookresowy – do trzech lat

Źródło: Jędralska, 2003, s. 61.

W podobny sposób do Nesteraka cechy controllingu operacyjnego charakteryzuje Czubakowska. Wprowadza ona jako dodatkową cechę metodę zarządzania. W controllingu operacyjnym uwzględnia ona zasadę delegowania uprawnień, zarządzanie przez wyniki oraz zarządzanie przez wyjątki (Czubakowska, 2007, s. 64).

Controlling operacyjny wykorzystuje zorientowaną na przeszłość rachunkowość do podejmowania krótkookresowych decyzji operacyjnych dotyczących bieżących decyzji (najczęściej w horyzoncie rocznym). Na podstawie danych z przeszłości oraz planów krótkoterminowych zorientowanych na sterowanie zyskiem operacyjnym w krótkim okresie przedsiębiorstwo może osiągnąć bieżące cele, które zostały podporządkowane celom strategicznym.

Osiągnięcie celów krótkoterminowych wymaga od przedsiębiorstwa zrealizowania kilku funkcji. Funkcja planowania, którą uznaje się za podstawową, przejawia się w opracowaniu planów krótkoterminowych dotyczących poszczególnych ośrodków odpowiedzialności, procesów, działań. Szczegółowość krótkoterminowych planów operacyjnych zależy od skali prowadzonej działalności oraz złożoności struktury organizacyjnej jednostki gospodarczej. Plany operacyjne mają charakter wykonawczy, co oznacza, że podlegają planom strategicznym ukierunkowanym na wyznaczanie kierunków rozwoju działalności. Plany operacyjne zawierają szczegółowe ilościowe i wartościowe ustalenia związane z wykorzystaniem posiadanych środków. Cele operacyjne składają się z celów szczegółowych oraz subcelów, w których określa się zadania dla poszczególnych ośrodków odpowiedzialności, zespołów pracowników lub pojedynczych pracowników. Plany operacyjne uwzględniają możliwości przedsiębiorstwa w realizacji krótkoterminowych planów sprzedaży, integrują poszczególne plany cząstkowe, odpowiadając za ich spójność. Za właściwe wykorzystanie zasobów i ich koordynację odpowiada funkcja organizacji. Dzięki niej przedsiębiorstwo dopasowuje strukturę sprzedaży, produkcji do swoich możliwości technicznych uwzględniających posiadane budynki, maszyny i urządzenia oraz pracowników. Inaczej będą podejmowane decyzje w przypadku, gdy przedsiębiorstwo w ramach realizowanych planów operacyjnych nie wykorzystuje w pełni mocy wytwórczych, a inaczej, gdy

zdolności wytwórcze będą mniejsze niż popyt na produkty jednostki. Osiąganie celów operacyjnych wymaga odpowiedniego motywowania pracowników. Właściwy system krótkoterminowego wynagradzania za osiąganie celów krótkoterminowych dla wielu przedsiębiorstw jest podstawą sukcesu. Dzięki sprawiedliwemu, jasnemu systemowi wynagradzania przedsiębiorstwo nie traci wartościowych pracowników, podnosi ich morale nawet wówczas, gdy sytuacja finansowa przedsiębiorstwa nie jest najlepsza. Pracownicy muszą widzieć perspektywy i odczuwać, że przedsiębiorstwo, nawet w kłopotach finansowych, działa na rzecz nie tylko swoją, ale również i swoich pracowników. Z wymienionymi funkcjami jest powiązana funkcja kontroli operacyjnej, która przyjmuje postać kontroli budżetowej. Polega zasadniczo na porównaniu planów krótkoterminowych z wykonaniem i analizie powstałych odchyleń. Analiza odchyleń powinna być regularna (np. co miesiąc), aby była skuteczna. Jest to szczególnie ważne wówczas, gdy menedżerowie przewidują istotne turbulencje na rynkach, które przekładają się na krótkoterminową sprzedaż. Ma to szczególne znaczenie wówczas, gdy plany sprzedaży są szacowane na podstawie zapotrzebowania rynkowego, a nie zawartych umów. Dzięki funkcji kontrolnej plany mogą być stale korygowane i aktualizowane według zmieniającej się rzeczywistości.

Z funkcjami controllingu operacyjnego są związane zadania. Można do nich zaliczyć (Sierpińska, Niedbała, 2003, s. 53):

- zapewnienie krótkookresowej płynności finansowej,
- zapewnienie rentowności,
- efektownego wykorzystania zasobów (aktywów obrotowych),
- tworzenie rezerw na przyszłość,
- zwiększenie wartości kapitału własnego.

Efektem stosowania controllingu operacyjnego powinny być właściwie przygotowane, dostosowane do potrzeb kadry zarządzającej, sprawozdania i raporty. Powinny one dotyczyć stopnia realizacji planów krótkoterminowych i wykorzystania zdolności wytwórczych przedsiębiorstwa. Dodatkowo powinny przedstawiać kondycję finansową przedsiębiorstwa uwzględniającą w szczególności płynność, rentowność oraz efektywność wykorzystania zasobów.

Controlling operacyjny obejmujący wymienione zadania wspiera koordynację systemów zarządzania w ujęciu (Sierpińska, 2004, s. 21):

- czasowym, w którym występuje koordynacja planów krótko- i średnioterminowych z planami długookresowymi,
- wertykalnym, w którym występuje koordynacja planów ośrodków odpowiedzialności z planami przedsiębiorstwa jako całości,
- horyzontalnym, w którym zachodzi standaryzacja wykorzystywanych instrumentów planowania, określenie szczegółowości planów,
- rzeczowym, w którym następuje uzgodnienie projektów i inwestycji z rutynowymi procesami wykonywanymi w przedsiębiorstwie.

W ramach controllingu operacyjnego wyróżnia się podział funkcjonalny zadań wykonywanych w poszczególnych obszarach działalności przedsiębiorstwa. Wyróżnia się trzy podstawowe typy controllingu:

- controlling zaopatrzenia,
- controlling produkcji,
- controlling sprzedaży.

Dodatkowo w controllingu operacyjnym można wyróżnić następujące, wspierające wymienione obszary odmiany controllingu:

- controlling logistyki,
- controlling badań i rozwoju,
- controlling środowiskowy,
- controlling finansowy.

Wymienione funkcje są ze sobą powiązane i pozwalają w pełni wykorzystać posiadane zasoby i osiągnąć zamierzone cele operacyjne.

2. Założenia wdrożenia controllingu operacyjnego w zakładach mięsnych

Zakłady mięsne prowadzą działalność w sektorze produkcji wyrobów spożywczych. Wymusza to dostosowanie systemu controllingu operacyjnego do zarządzania produktami szybko psującymi się. Czas wdrożenia controllingu operacyjnego w zakładzie mięsnym jest uzależniony od wielkości przedsiębiorstwa, liczby wytwarzanych asortymentów produkcji. Istotna jest też determinacja zarządu przy wdrażaniu controllingu operacyjnego.

Działania związane z wdrożeniem controlingu w zakładzie mięsnych zostały podzielone na siedem podstawowych etapów:

- szczegółowa analiza i ocena stanu obecnego,
- opracowanie koncepcji controllingu operacyjnego,
- omówienie przygotowanego projektu systemu controllingu i ustalenie szczegółów wdrożenia,
- wdrożenie zmian organizacyjnych i systemu controllingu operacyjnego,
- wdrożenie metodologii i oszacowanie jednostkowego kosztu wytworzenia,
- opracowanie koncepcji budżetowania,
- wdrożenie budżetowania kosztów i przychodów.

Podział ten jest determinowany koniecznością rozróżnienia działań obejmujących różne grupy pracowników uczestniczących w procesie wdrożenia. Proponowany okres wdrożenia controllingu operacyjnego z uwzględnieniem instalacji wspierającego go systemu informatycznego nie powinien trwać dłużej niż 2 lata[1] w przypadku średnich i dużych przedsiębiorstw. Dla małych zakładów mięsnych okres wdrożenia nie powinien być dłuższy niż jeden rok. Proponowane etapy i podetapy są zawarte w tabeli 4.

Tabela 4. Przykładowy harmonogram wdrożenia controllingu operacyjnego w zakładach mięsnych

Lp.	Zadanie
I	**Szczegółowa analiza i ocena stanu obecnego**
1	Przegląd i ocena posiadanych zasobów
2	Przegląd i ocena zachodzących procesów i mechanizmów zarządzania
3	Przegląd i ocena systemu rachunku kosztów i rachunkowości finansowej oraz zarządczej
4	Przegląd i ocena procesu planowania operacyjnego i strategicznego
5	Przegląd dokumentów, analiz i raportów, itp.

[1] Maksymalny przewidywany okres to 3 lata dla dużych przedsiębiorstw.

Tabela 4. Przykładowy harmonogram... (cd.)

Lp.	Zadanie
II	**Opracowanie koncepcji controllingu operacyjnego**
1	Projekt podziału na ośrodki odpowiedzialności za koszty i przychody
2	Określenie potrzeb informacyjnych dla kadry kierowniczej zakładu
3	Plan oceny działalności ośrodków odpowiedzialności
4	Plan rachunku kosztów na potrzeby zakładu
5	Projekt systemu informowania kierownictwa firmy (SIK)
III	**Omówienie przygotowanego projektu systemu controllingu i ustalenie szczegółów wdrożenia**
IV	**Wdrożenie zmian organizacyjnych dla systemu controllingu operacyjnego**
1	Wdrożenie struktury organizacyjnej i regulaminu organizacyjnego
2	Wydzielenie ośrodków odpowiedzialności za koszty i przychody
3	Wdrożenie systemu MPK
4	Wprowadzenie nowego planu kont w szczególności zespołów „4", „5" i „7"
5	Wprowadzenie i usprawnienie systemu księgowania kosztów
6	Wdrożenie nowego systemu informacji kierownictwa
V	**Opracowanie metodyki podziału kosztów i oszacowanie jednostkowego kosztu wytworzenia**
1	Opracowanie metodologii obliczania jednostkowego kosztu wytworzenia Opracowanie metodyki podziału kosztów na stałe i zmienne
2	Przeprowadzenie pomiarów i obliczeń według przyjętej metodyki
3	Wdrożenie rachunku kosztów pełnych
4	Wprowadzenie dolnych granic cen i polityki rabatowej oraz zmiana sposobu kalkulacji cen
VI	**Opracowanie koncepcji budżetowania przychodów i kosztów**
1	Projekt systemu planowania operacyjnego w zakładzie (dotyczy planowania sprzedaży i kosztów)
2	Projekt systemu budżetowania przychodów i kosztów
3	Ustalenie wymagań informatycznych potrzebnych do realizacji procesu
4	Projekt powiązania systemu motywującego z głównym celem budżetowania zakładu
VII	**Wdrożenie budżetowania przychodów i kosztów**
1	Wdrożenie systemu planowania operacyjnego w zakładzie (dotyczy planowania sprzedaży wyrobów mięsnych i kosztów)

Tabela 4. Przykładowy harmonogram... (cd.)

Lp.	Zadanie
2	Wdrożenie systemu budżetowania przychodów i kosztów
3	Wprowadzenie do systemu wynagrodzeń części premii uzależnionej od osiągniętych mierników związanych z systemem budżetowania

Źródło: opracowanie własne

Etap I nie powinien trwać dłużej niż około 3 miesiące. W tym terminie musi być wykonana rzetelna ocena stanu systemu informacyjnego i systemu informatycznego, które będą odpowiadały za skuteczność controllingu operacyjnego. W prace analityczne powinny być zaangażowane wszystkie osoby, które będą brały udział w controllingu operacyjnym. W małych zakładach mięsnych ten etap może trwać około miesiąca w zależności od możliwości czasowych zaangażowanych w prace analityczne pracowników.

Etap II ma duże znaczenie, gdyż w tej fazie wdrożenia dokonuje się tworzenia koncepcji, jaka będzie obowiązywać w zakładzie mięsnym. Nie powinien trwać również dłużej niż 3 miesiące. Opracowana koncepcja powinna uwzględniać możliwości finansowe nie tylko wdrożenia, ale również eksploatacji systemu controllingu operacyjnego.

Etap III może być ukończony na jednym spotkaniu zarządu przedsiębiorstwa lub w ciągu jednego tygodnia. W tym etapie są podjęte ostateczne decyzje co do ostatecznego kształtu controllingu operacyjnego w przedsiębiorstwie.

Etap IV jest związany z przekształceniem systemu informacyjnego i systemu informatycznego. Główne zmiany obejmują system rachunkowości, przepływ informacji między ośrodkami odpowiedzialności, zmiany w systemie informowania kierownictwa, przeszkolenie pracowników objętych systemem controllingu operacyjnego.

Etap V skupia się na szczegółowym opracowaniu systemu kalkulacji kosztów jednostkowych asortymentów produktów (mięsa i wędlin). System kalkulacji może bazować na rachunku kosztów pełnych, rachunku kosztów zmiennych lub jednym z rachunków zaliczanych do tzw. nowoczesnych

(np. rachunek kosztów działań, rachunek kosztów docelowych). Zazwyczaj, ze względu na specyfikę produkcji i możliwości finansowe przedsiębiorstw, stosuje się rachunek kosztów działań, wykorzystujący informacje z rachunku kosztów pełnych i rachunku kosztów zmiennych.

Etapy VI i VII skupiają się na najważniejszym instrumencie controllingu operacyjnego, czyli budżetowaniu. W przedstawionej koncepcji budżetowanie obejmuje przychody i koszty. Etap VI jest związany z opracowaniem koncepcji budżetowania, etap VII zaś obejmuje wdrożenie budżetowania w zakładzie mięsnym. Istotną rolę w procesie budżetowania odgrywa opracowanie budżetu głównego będącego „szkieletem", na bazie którego będą sporządzone budżety cząstkowe.

Jak wcześniej wspomniano, cały proces wdrożenia controllingu operacyjnego nie powinien trwać dłużej nić 3 lata. Dla mniejszych przedsiębiorstw okres ten może zamknąć się nawet w jednym roku kalendarzowym. W dużym stopniu zależy to od determinacji właścicieli zakładów mięsnych, zaangażowania pracowników oraz możliwości finansowych przedsiębiorstwa. Wdrożenie może być dokonane samodzielnie (co może być zalecane z powodów finansowych dla małych i średnich zakładów) lub korzystając z usług wyspecjalizowanych przedsiębiorstw konsultingowych (zalecane dla średnich i dużych zakładów, które wymagają wdrożenia controllingu ze zintegrowanymi systemami zarządzania).

3. Narzędzia controllingu operacyjnego w zakładach mięsnych

Do podstawowych narzędzi controllingu operacyjnego, które można wykorzystać w zakładach mięsnych, zalicza się[3]:

- analizę zakupu surowców,
- analizę sprzedaży produktów mięsnych i wędlin,
- budżetowanie kosztów i przychodów.

Proces zakupu surowców odgrywa bardzo istotną rolę, gdyż koszt surowca zawiera się przeciętnie w 60–85% kosztów całego produktu. Jest to

[3] W artykule pominięto m.in. analizę progu rentowności i analizę wskaźnikową dotyczącą okresów krótkoterminowych.

uzależnione od rodzaju prowadzonej działalności (np. ubój i rozbiór lub rozbiór i przetwórstwo). Plan zakupów surowców powinien uwzględniać rodzaj surowca, okres zakupu, dane osoby sporządzającej i zatwierdzającej plan oraz dane liczbowe dotyczące nabycia materiałów produkcyjnych. Należy również wskazać odbiorcę surowca.

Przykład planu zakupów dla zakładów mięsnych prezentuje tabela 5.

Tabela 5. Przykład planu zakupów zakładów mięsnych

Tytuł tabeli:		Plan zakupu materiałów				
Dodatkowy opis:		surowce do produkcji				
Rok:		2012				
Okres:		06				
Tydzień:		01				
Sporządził(a):		Jan Kowalski				
Zatwierdził(a):		Anna Malinowska				
Odbiorca:		Dział Zakupów				
Lp.	**Grupa materiałów bezpośrednich**	**Nazwa surowca**	**Jm**	**Ilość**	**Planowana cena zakupu**	**Wartość zakupu**
Ia	Mięso wieprzowe	półtusza KL E				
Ia	Mięso wieprzowe	szynka surowa bez kości, bez skóry, bez golonki				
Ia	Mięso wieprzowe	...				
Ia	RAZEM: Mięso wieprzowe					
Ib	Mięso wołowe	ćwierć wołowa				
Ib	Mięso wołowe	...				
Ib	**RAZEM: Mięso wołowe**					
Ic	Mięso z indyka	podudzie z indyka				
Ic	Mięso z indyka	...				
Ic	**RAZEM: Mięso z indyka**					
Id	Mięso z kurczaka	filet z kurczaka				
Id	Mięso z kurczaka	...				
Id	**RAZEM: Mięso z kurczaka**					
I	**RAZEM: Mięso surowe i mrożone**					

Źródło: opracowanie własne.

Plan zakupów zaprezentowany w tabeli 5 obejmuje klasyfikację materiałów bezpośrednich (surowca) według rodzaju mięsa ze wskazaniem nazwy surowca. W planie zakupów znajdują się informacje o planowanej ilości zakupu, cenę zakupu oraz, będącą iloczynem ilości i ceny, wartość zakupu. Na końcu tabeli 5 wartości są sumowane, uwzględniając rodzaj mięsa.

Przykładowy sposób analizy zakupu surowców (ABC) materiałów bezpośrednich prezentuje tabela 6.

Tabela 6. Analiza ABC materiałów bezpośrednich zakładu mięsnego

Grupa materiałów bezpośrednich	Klasa	Kategoria klasyfikacji	Liczba dostawców	Udział w liczbie dostawców wg grup materiałów
Mięso	Klasa A	75% obrotów	3	6%
	Klasa B	20% obrotów	10	21%
	Klasa C	5% obrotów	35	73%
Dodatki zewnętrzne	Klasa A	75% obrotów	9	9%
	Klasa B	20% obrotów	29	28%
	Klasa C	5% obrotów	67	64%
Dodatki wewnętrzne	Klasa A	75% obrotów	10	8%
	Klasa B	20% obrotów	46	35%
	Klasa C	5% obrotów	76	58%
Opakowania	Klasa A	75% obrotów	2	4%
	Klasa B	20% obrotów	15	27%
	Klasa C	5% obrotów	38	69%

Źródło: opracowanie własne.

Klasa A reprezentuje najważniejsze materiały bezpośrednie, klasa B obejmuje grupę materiałów bezpośrednich uzupełniających. Do klasy C zalicza się materiały bezpośrednie, które mogą być kupowane u dowolnego dostawcy. Strategicznymi dostawcami są dostawcy przypisani do klasy A.

Kolejnym ważnym instrumentem controllingu operacyjnego jest planowanie i analiza sprzedaży wyrobów gotowych zakładu mięsnego. Dobór asortymentu odgrywa istotną rolę w związku ze zmieniającymi się

m.in. gustami w zakresie spożycia mięsa i wędlin. Właściwa segmentacja asortymentów, ich indywidualna ocena (np. przez pomiar rentowności) pozwala na nie tylko zmaksymalizowanie wyniku finansowego, ale także na najefektywniejsze wykorzystanie zdolności wytwórczych.

Przykładowy sposób prezentacji planów krótkoterminowych sprzedaży wyrobów zakładu mięsnego prezentuje tabela 7.

Tabela 7. Plan sprzedaży wyrobów gotowych zakładu mięsnego

Indeks produkcyjny	Nazwa indeksu produkcyjnego	Jm.	Ilość w jednostkach produkcyjnych			
			M44	M45	M46	Razem:
KSL1	Kiełbasa śląska luz	kg				
KKSL	Kiełbasa krakowska sucha luz	kg				
PSL	Polędwica sopocka luz	kg				
MM5	Mięso mielone 500g/szt	szt				
....	...	...				

Źródło: opracowanie własne.

Ostatnim, bardzo ważnym, a jednocześnie uniwersalnym narzędziem controllingu operacyjnego jest budżetowanie przychodów i kosztów. Podstawą jest opracowanie prawidłowego budżetu wiodącego, w tym budżetu operacyjnego. Budżet operacyjny w zakładzie mięsnym powinien obejmować:

- budżet sprzedaży (w tym przychodów ze sprzedaży) bazujący na planie sprzedaży zaprezentowanym w tabeli 6,
- budżet kosztów materiałów bezpośrednich, który będzie wykorzystywał informacje z tabeli 4,
- budżet kosztów płac bezpośrednich,
- budżet kosztów pośrednich,
- budżet kosztów ogólnego zarządu,
- budżet kosztów sprzedaży.

Budżetowanie operacyjne powinno się kończyć obliczeniem planowanego wyniku finansowego operacyjnego. Najczęściej budżety kosztów przygotowuje się, bazując na układzie rodzajowym kosztów (mniejsze

zakłady mięsne) lub układzie kalkulacyjnym (większe zakłady mięsne). Dokonując podziału na ośrodki odpowiedzialności przykładowy budżet kosztów dla pionu produkcji prezentuje tabela 8.

Tabela 8. Budżet pionu produkcji zakładów mięsnych

Pion	Ośrodek odpowiedzialności	Kwota (zł)
Produkcja	Dział przyjęcia surowca	
	Dział rozbioru	
	Dział peklowni	
	Dział przetworów	
	Dział utrzymania ruchu	
	Dział pakowania	
	Dział spedycji	

Źródło: opracowanie własne.

Analiza wykonania budżetów może być przeprowadzona, stosując jedną ze znanych metod odchyleń. Dobrą propozycją może być analiza różnic cząstkowych, gdyż, jak wspomniano wcześniej, dominującą pozycją kosztów większości zakładów mięsnych są koszty surowca.

Dla potrzeb budżetowania niezbędne jest opracowanie instrukcji budżetowej zawierającej obieg dokumentów, zakres odpowiedzialności, kompetencji poszczególnych pracowników uczestniczących w procesie budżetowania. Pracownicy ci są obowiązani opisywać dokumenty zgodnie z procedurami zawartymi w instrukcji budżetowej.

Controller jest również zobowiązany przygotować okresowe raporty z wykonania budżetów. Treść raportu powinna być dostosowana do potrzeb kierowników poszczególnych szczebli zarządzania. Raporty te będą podstawą do omówienia z pracownikami przyczyn zaistniałych odchyleń.

Podsumowanie

Jak wykazano w artykule, w celu sprawnego zarządzania produkcją w zakładach mięsnych potrzebny jest controlling. Trudny rynek uzależniony nie tylko od możliwości finansowych konsumentów, ale również proble-

mów związanych z wejściem na rynki zewnętrzne, chorobami zwierząt (szczególnie chorobami mocno eksponowanymi w mediach) wymusza stałe dostosowywanie się do zmian. Dobór asortymentów produktów, prowadzenie badań nad nowymi recepturami wymaga stałej obserwacji rynku i elastyczne reagowanie w ramach posiadanych zasobów.

Pod wieloma względami system controllingu operacyjnego nie musi odbiegać od tradycyjnego schematu. Różnice mogą głównie wynikać z zastosowanych technologii, automatyzacji produkcji, sposobów dystrybucji. Różnice te najczęściej są powiązane ze skalą prowadzonej działalności. Controlling operacyjny w małych zakładach mięsnych (gdzie dominuje produkcja ręczna) będzie miał inną strukturę od tej, która powinna być wprowadzona w średnich i dużych organizacjach, w których duża część produkcji jest zautomatyzowana. Jedną z istotnych determinant wdrożenia controllingu operacyjnego w zakładzie mięsnym są posiadane środki finansowe przeznaczone na zakup systemu informatycznego (sprzęt komputerowy i oprogramowanie). Również środki finansowe będą istotną barierą wdrożenia w przypadku korzystania z usług zewnętrznej firmy konsultingowej.

Literatura

Czubakowska K. (red.) (2007), *Od auditingu do sponsoringu w rachunkowości*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Jędralska K. (2003), *Controlling w zarządzaniu przedsiębiorstwem międzynarodowym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice.

Nowak E. (red.) (2011), *Controlling w działalności przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Nowak E. (red.) (2003), *Controlling w przedsiębiorstwie. Koncepcje i instrumenty*, ODDK, Gdańsk.

Sierpińska M., Niedbała B. (2003), *Controlling operacyjny w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa.

Sierpińska M. (red.) (2004), *Controlling funkcyjny w przedsiębiorstwie*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

Vollmuth H.J. (1996), *Controlling. Planowanie, kontrola, kierowanie*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.

Streszczenie

Artykuł jest poświęcony controllingowi operacyjnemu. Zawarto w nim wytyczne dotyczące wdrożenia i wykorzystania controllingu operacyjnego w zakładzie mięsnym. Zaprezentowano podstawowe narzędzia controllingu operacyjnego, które mogą być wykorzystane w każdym, bez względu na skalę prowadzonej działalności oraz stopień wsparcia informatycznego, zakładzie mięsnym. Controlling operacyjny zaprezentowano jako system wspomagający planowanie krótkoterminowe, bez którego trudno obecnie, nawet małym zakładom mięsnym, konkurować zarówno na rynku krajowym, jak i rynkach międzynarodowych.

Słowa klucze: controlling operacyjny, zakład mięsny.

Operating controlling as the system of supporting the short-term planning in meat companies

Summary

This article presents the main definitions and objectives of operating controlling. There are directive lines to inculcating and using operating controlling at the meat company. The article also presents basic tools of operating controlling, which can be used in every meat companies, regardless of the scale of activity and the computer support. Operating controlling operating is presented as a system supporting the short-term planning of all, as well as little and big, meat companies.

Keywords: operating controlling, meat company.

RACHUNKOWOŚĆ
DYLEMATY PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
POD RED. SŁAWOMIRA SOJAKA, TORUŃ 2012

Anna Kuzior*

Zarządzanie zyskami bilansowymi przez wycenę wybranych elementów kapitału obrotowego

Wprowadzenie

Dane prezentowane w sprawozdaniu finansowym powinny w sposób wierny i rzetelny odzwierciedlać skutki wszystkich operacji gospodarczych, które wystąpiły w okresie sprawozdawczym, i w taki sam sposób opisywać sytuację majątkową i finansową podmiotu gospodarczego. Oznacza to, że informacje przekazywane odbiorcom zewnętrznym powinny być przygotowane w sposób obiektywny i bezstronny. Jednak interesy podmiotu lub osób nim zarządzających powodują, że jednostki usiłują oddziaływać, poprzez stosowanie różnych instrumentów i zabiegów, na zawartość i kształt danych zawartych w raporcie, w szczególności na wysokość wyniku finansowego. Działania o charakterze celowym, podejmowane przez zarząd dla osiągnięcia określonej zawartości informacyjnej sprawozdania finansowego, polegające na wykorzystaniu określonych metod księgowych lub ich zmianie, odraczaniu lub przyspieszaniu uznawania kosztów i przychodów lub używanie innych metod mających na celu wpływ na krótkoterminowe wyniki, określane są jako zarządzanie zyskami (Akers, Giacomino, Bellovaiy, 2007, s. 64). Zarządzanie zyskami prowadzone jest często dla pokazania stabilnych wyników finansowych,

* Dr Anna Kuzior, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Rachunkowości, adiunkt, anna.kuzior@ue.katowice.pl.

w miejsce informowania użytkowników o „lepszym" lub „gorszym" wyniku w stosunku do poprzednich okresów. Dla osiągnięcia pożądanych przez siebie rezultatów jednostki starają się wykorzystywać luki istniejące w standardach rachunkowości, które dają możliwości manipulowania określonymi kategoriami sprawozdawczymi (Soltani, 2009, s. 40). Problem ten może dotyczyć wyceny aktywów, zarówno trwałych, jak i obrotowych oraz zobowiązań, w szczególności rezerw. Jeśli na skutek celowych zabiegów następuje niedoszacowanie aktywów (i przychodów) lub/i zawyżenie zobowiązań (kosztów), takie zachowania tłumaczy się często konserwatywnym podejściem do stosowania zasad rachunkowości i regulacji zawartych w standardach rachunkowości (Jackson, Liu, 2010, s. 566). Jednak oprócz ostrożności, ściśle związanej z konserwatyzmem w rachunkowości, wycena bilansowa musi być prowadzona z zachowaniem zasady memoriałowej i współmierności. W celu uzyskania pożądanego wyniku finansowego jednostki gospodarcze podejmują próby, nie zawsze zgodnego z powyższymi zasadami, tworzenia tzw. cichych rezerw, które w momencie ich ujmowania zmniejszają wynik finansowy, dając tym samym możliwości jego poprawy w latach kolejnych, kiedy rezultaty finansowe są gorsze od oczekiwanych (pożądanych). Jednostki tworzą tzw. *cooke jar reserve(s)* poprzez odpowiednią dla siebie wycenę aktywów i zobowiązań zaliczanych do kapitału obrotowego.

Celem artykułu jest przedstawienie możliwości w zakresie zarządzania zyskami przez wykorzystanie narzędzi kształtowania wartości wybranych pozycji tworzących kapitał obrotowy, zgodnie z założeniami wynikającymi z MSSF.

Za najbardziej typowe narzędzia kształtowania zysków bilansowych, wykorzystujące elementy kapitału obrotowego przyjmuje się (Mc Kee, 2005, s. 14):

- wycenę należności związaną z kształtowaniem wysokości odpisów aktualizujących,
- szacowanie wartości zwrotów z tytułu sprzedaży,
- dokonywanie odpisów aktualizujących zapasy,
- szacowanie rezerw na naprawy gwarancyjne,
- szacowanie rezerw na świadczenia pracownicze,

- ustalanie procentu wykonania prac dla kontraktów długoterminowych.

W każdym z wymienionych przypadków koszty oraz przychody ujmowane przez podmiot wynikają z przyjętych założeń i szacunków i z tego powodu mogą być, w celu osiągnięcia założonych wyników, przesuwane pomiędzy okresami sprawozdawczymi. Tym sposobem tworzone są ciche rezerwy (Caster, Bergevin, 2004, s. 132). Wynikają one z:

- zasad przyjętych do wyceny aktywów (należności i zapasów),
- zasad szacowania rezerw dotyczących podstawowej działalności operacyjnej,
- zasad pomiaru przychodów wpływających w danym roku na wynik finansowy.

1. Kształtowanie zysków przez wycenę aktywów

1.1. Odpisy aktualizujące wartość należności

Celem zachowania definicji aktywów, stosownie do zasady ostrożności, na moment sporządzenia sprawozdania finansowego należności wyceniane są z uwzględnieniem odpisów ustalanych w związku z utratą ich wartości lub nieściągalnością (MSR 39 *Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena*, par. 9). Odpisy aktualizujące należności wątpliwe, zgodnie z par. 22 MSR 18 *Przychody*, ujmuje się w momencie, gdy pojawia się niepewność dotycząca ich wpływu do jednostki gospodarczej, co oznacza, że nie jest wymagane żadne oficjalne potwierdzenie nieściągalności. Wynika to z akceptowanej przez standardy rachunkowości zasady przewagi treści ekonomicznej zdarzenia nad jego formą prawną. Jednostka ma obowiązek, wynikający z zapisów par. 58 MSR 39, ocenić na każdy dzień bilansowy, czy istnieją obiektywne dowody utraty wartości należności (poniesienia z tego tytułu straty). Dowody poniesienia straty wynikać muszą z co najmniej jednego zdarzenia, które miało miejsce po wstępnym ujęciu należności (co oznacza, że nie ma możliwości ujęcia strat oczekiwanych w wyniku przyszłych zdarzeń, niezależnie od szacowanego prawdopodobieństwa ich zajścia). Jako obiektywne dowody utraty wartości przez należności należy przyjąć

uzyskane informacje, dotyczące następujących zdarzeń, prowadzących do powstania straty (MSR 39 par. 59):

- znaczące trudności finansowe dłużnika,
- niespłacenie przez dłużnika kwoty należności w ustalonym terminie lub zwłoka w zapłacie zarówno należności głównej, jak i odsetek,
- wysokie prawdopodobieństwo upadłości lub innej reorganizacji kontrahenta,
- zauważalne dane wskazujące na możliwy do zmierzenia spadek oszacowania przyszłych przypływów związanych z grupą aktywów finansowych od momentu ich początkowego ujęcia,
- negatywne zmiany w otoczeniu gospodarczym wpływające na niespłacenie należności.

Dokonywana w pierwszej kolejności ocena prawdopodobieństwa nieuzyskania korzyści ekonomicznych związanych z wpływem należności prowadzona jest na podstawie ogólnych kryteriów (warunków) wskazanych w Standardzie, ale w wielu wypadkach może być wynikiem subiektywnej oceny podmiotu gospodarczego, szczególnie co do wysokości tego prawdopodobieństwa.

Drugą kwestią wymagającą rozstrzygnięcia przez jednostkę jest metoda dokonywania odpisów aktualizujących należności. Standardy rachunkowości nie wskazują w tym zakresie żadnych rozwiązań, jednak praktyka wykształciła dwa podejścia – metodę odpisów indywidualnych i grupowych. Metoda indywidualna, polegająca na odrębnym analizowaniu prawdopodobieństwa otrzymania zapłaty od każdego konkretnego klienta (pracownika, instytucji itp.), możliwa jest do zastosowania w przypadku posiadania należności od stosunkowo niewielkiej liczby kontrahentów. Można ją stosować w dwóch wymiarach – prawnym i ekonomicznym (Pashang, 2010, s. 122). Aspekt prawny oznacza, że weryfikacja należności dokonuje się w momencie formalnego stwierdzenia ich nieściągalności (niewypłacalności dłużnika) i odbywa się bezpośrednio przez odpisanie należności, bez uprzedniego tworzenia odpisu. W tym przypadku jednostka nie dokonuje żadnych osądów i szacunków, nie ma więc możliwości wpływania, poprzez podjęte przez siebie decyzje, na wysokość wyniku finansowego. Stosowanie podłoża ekonomicznego oznacza, że jednostka

ocenia prawdopodobieństwo nieściągalności należności i w proporcji do niego dokonuje odpisu aktualizującego. Wysokość odpisu jest w tym wypadku pochodną dokonanych przez podmiot osądów.

W przypadku większej liczby kontrahentów, ze względu na konieczność terminowego przekazania informacji oraz zachowania kryterium „koszty – korzyści" odstępuje się od metody indywidualnej na rzecz dokonywania odpisów grupowych (globalnych), wykorzystujących dokonane przez podmiot szacunki na podstawie danych historycznych. Dokonując odpisów grupowych, stosuje się zwykle metodę procentu od sprzedaży lub wiekowania należności (Poniatowska, 2010, s. 387–388). W metodzie procentu od sprzedaży ustala się odpis aktualizujący jako iloczyn przychodów ze sprzedaży i przeciętnego, skalkulowanego przez jednostkę udziału złych długów w przychodach na przestrzeni kilku poprzednich lat. Metoda wiekowania należności wymaga w pierwszej kolejności podzielenia wierzytelności na odpowiednie ustalone grupy wiekowe określające stopień ich przeterminowania (zwykle w dniach). Następnie dla każdej grupy (czasu zwłoki) określane jest prawdopodobieństwa spłaty kwot, które nie zostały jeszcze uregulowane. Nieuregulowane na dzień bilansowy należności dzielone są zgodnie z ustalonymi przedziałami wiekowymi i w proporcji do oszacowanego prawdopodobieństwa ich spłaty ustalany jest odpis aktualizujący.

Zarówno wybór metody stosowanej do dokonywania odpisów grupowych, jak i ustalanie dla każdej z nich prawdopodobieństwa nieściągalności jest kwestią wyboru szacunków dokonywanych przez podmiot. Jest to szczególnie widoczne w przypadku stosowania metody wiekowania należności, gdzie jednostka decyduje o rozpiętości przedziałów i udziale złych długów. Przyjęte przez jednostkę rozwiązania mają bezpośredni wpływ na kwotę kosztów ujmowaną z tytułu wyceny bilansowej należności. Te zasady rzutują również na kwoty ujmowane w kolejnych latach, a związane albo z dalszą aktualizacją wyceny należności lub też z korektą odpisów dokonanych w nadmiernej wysokości (Jackson, Liu, 2010, s. 598).

1.2. Zasady dokonywania odpisów aktualizujących zapasy

Zgodnie z par. 9 MSR 2 *Zapas* w sprawozdaniu z sytuacji finansowej zapasy wycenia się w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub według wartości realizacji netto, w zależności od tego, która z kwot jest niższa. Jednostka ma obowiązek obniżyć wartość zapasów do wartości reprezentującej korzyści, które mogą być z nich osiągnięte na dzień bilansowy. Utrata wartości zapasów występuje więc, gdy wartość wyrażona ceną nabycia lub kosztem wytworzenia przewyższa kwotę korzyści możliwych do uzyskania na dzień bilansowy ze sprzedaży lub, w określonych przypadkach, wykorzystania zapasów. Taka sytuacja wystąpi, gdy:

- zapasy zostały uszkodzone,
- utraciły swoją przydatność,
- nastąpił spadek ich cen rynkowych,
- wzrosły szacowane koszty przygotowania ich do sprzedaży lub szacowane koszty niezbędne do doprowadzenia sprzedaży do skutku.

Dla dokonania odpisu aktualizującego wartość zapasów niezbędne jest więc w pierwszej kolejności ustalenie, czy wystąpiły okoliczności, które taką utratę mogą powodować. W niektórych sytuacjach już na tym etapie mogą pojawić się subiektywne osądy dokonywane przez podmiot, powodujące osiągnięcie pożądanej w danym momencie sytuacji. Jeżeli ocena dokonana przez podmiot wskazywać będzie na wystąpienie przesłanek utraty wartości, kolejnym krokiem jest ustalenie wartości realizacji netto. Jest to wielkość szacunkowa, ustalana na podstawie najbardziej wiarygodnych dowodów dostępnych w czasie sporządzania szacunków co do przewidywanej kwoty, możliwej do zrealizowania z tytułu sprzedaży zapasów. Szacunki te muszą uwzględniać wahania cen oraz kosztów odnoszących się bezpośrednio do zdarzeń mających miejsce po zakończeniu okresu w stopniu, w jakim zdarzenia te potwierdzają warunki istniejące na koniec okresu. Należy jednak zaznaczyć, że szacowanie wartości realizacji netto wymaga określenia przeznaczenia zapasów. W przypadku gdy zapasy będą wykorzystane do zrealizowania wiążących umów sprzedaży czy świadczenia usług, wartość ta opiera się na cenie wynikającej z umowy. W specyficzny sposób ustala się też wartość realizacji netto materiałów przeznaczonych

do wykorzystania w procesie produkcji (Kuzior, 2011, s. 335). Ich wartość nie jest odpisywana do kwoty niższej niż cena nabycia, jeśli oczekuje się, że wyroby gotowe, do produkcji których będą wykorzystane, zostaną sprzedane w wysokości ceny nabycia lub powyżej tej wartości. Jeżeli spadek cen materiałów wskazuje na to, że cena nabycia lub koszt zastąpienia wyrobów gotowych będą wyższe od wartości realizacji netto, wartość materiałów odpisuje się do poziomu wartości realizacji netto. Wtedy koszt odtworzenia materiałów powinien stanowić najlepszy dostępny sposób wyceny ich wartości realizacji netto. O zasadach tej wyceny decyduje ostatecznie jednostka gospodarcza. Na kolejne dni bilansowe jednostka dokonuje ponownego oszacowania wartości realizacji netto dla zapasów, które uprzednio podlegały aktualizacji wyceny. Jeżeli ustały okoliczności, które spowodowały wcześniejszy odpis aktualizujący, należy dokonać korekty tego odpisu tak, by nowa wartość bilansowa równała się cenie nabycia lub kosztowi wytworzenia lub zaktualizowanej wartości realizacji netto, w zależności od tego, która z tych dwóch kwot jest niższa.

Szacowanie wartości realizacji netto, zarówno w momencie pierwszej wyceny bilansowej zapasów, jak i na kolejny dzień bilansowy wymaga przyjęcia przez podmiot określonych założeń i szacunków, które mogą mieć często charakter uznaniowy, uzależniony od oczekiwań podmiotu co do wysokości rejestrowanych kosztów powstałych na skutek ujęcia odpisu aktualizującego lub przychodów związanych z jego odwróceniem.

2. Szacowanie rezerw związanych z działalnością podstawową

2.1. Szacowanie rezerw na naprawy gwarancyjne

Obowiązek szacowania rezerw na naprawy gwarancyjne związany jest z koniecznością zachowania zasady współmierności kosztów i przychodów – koszty ewentualnych napraw powinny wpływać na wynik finansowy w okresie, gdy jednostka realizuje przychody związane ze sprzedażą produktów objętych gwarancją. Rezerwy na naprawy gwarancyjne są tworzone, ponieważ na jednostce gospodarczej ciąży wynikający z przeszłych zdarzeń obecny obowiązek prawny lub zwyczajowy (MSR 37 *Rezerwy,*

zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe, par. 14). Rezerwy na naprawy gwarancyjne wycenia się w uzasadnionej, wiarygodnie oszacowanej wartości. Kwota rezerwy musi wynikać z rzetelnego, uwzględniającego racjonalne przesłanki, oszacowania środków zawierających korzyści ekonomiczne niezbędnych do wypełnienia obecnego obowiązku na dzień bilansowy. Najbardziej właściwym szacunkiem nakładów niezbędnych do wypełnienia obecnego obowiązku jest kwota, jaką – zgodnie z racjonalnymi przesłankami – jednostka zapłaciłaby w ramach wypełnienia obowiązku na dzień bilansowy. Szacunki wyniku oraz skutku finansowego są dokonywane na drodze osądu kierownictwa jednostki gospodarczej, wspomaganego dotychczasowymi doświadczeniami dotyczącymi podobnych transakcji. Ocenie podlegają w tym wypadku rozmiary ewentualnych przyszłych napraw gwarancyjnych oraz koszty ich przeprowadzenia. Wysokość tych rezerw ustala się z wykorzystaniem metody wartości oczekiwanej, ponieważ dotyczą one zbioru wielu pozycji, co powoduje konieczność uwzględnienia wszystkich możliwych wyników oraz odpowiadających im prawdopodobieństw (MSR 37, par. 39; Poniatowska, 2011, s. 316). W tym przypadku szacunki dokonywane przez podmiot gospodarczy dotyczą dwóch kwestii – prawdopodobieństwa wystąpienia usterek określonej kategorii oraz kosztów ich usunięcia. Od tych dwóch wielkości zależy wartość tworzonej rezerwy i tym samym kwota kosztów obciążająca w danym roku wynik finansowy.

2.2. Rezerwy na świadczenia pracownicze

Jednostki gospodarcze tworzą rezerwy w związku z obowiązkiem wykonania określonych świadczeń pracowniczych, głównie długoterminowych, czyli należnych w okresie dłuższym niż 12 miesięcy od zakończenia okresu, w którym pracownicy wykonali związaną z nimi pracę (MSR 19 *Świadczenia pracownicze*, par.7). Do świadczeń o charakterze długoterminowym należy zaliczyć (Świderska, Karwowski, 2009, s. 8–28):

- świadczenia po okresie zatrudnienia, takie jak emerytury i inne świadczenia emerytalne, ubezpieczenia na życie po okresie zatrudnienia oraz opieka medyczna po okresie zatrudnienia,

- inne długoterminowe świadczenia pracownicze, w tym urlopy z tytułu długiego stażu pracy, urlopy naukowe, nagrody jubileuszowe i inne świadczenia z tytułu długiego stażu pracy, długoterminowe renty inwalidzkie oraz, jeśli nie podlegają one w całości wypłacie w ciągu 12 miesięcy od zakończenia okresu, wypłaty z zysku, premie i odroczone wynagrodzenia,
- świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy, odnoszone niezwłocznie w ciężar kosztów, gdyż nie przynoszą podmiotowi korzyści w okresie późniejszym.

Programy świadczeń pracowniczych po okresie zatrudnienia dzielą się na:
- programy określonych składek i
- programy określonych świadczeń.

Zgodnie z założeniami programu określonych składek jednostka odprowadza do funduszu składki i do tego jest ograniczone zobowiązanie prawne lub zwyczajowo oczekiwane ciążące na podmiocie gospodarczym. W tym przypadku ryzyko aktuarialne oraz ryzyko inwestycyjne obciążają pracownika. W programach określonych składek zobowiązanie jednostki (i koszty powstające z tego tytułu) jest ustalane na podstawie kwot składek do wniesienia za dany rok. Nie występuje tu konieczność przyjmowania żadnych założeń aktuarialnych dla prawidłowego ustalenia kosztów okresu. Określone w MSR 19 zasady rachunkowości programów określonych składek (par. 43) powodują, że w zasadzie nie mogą być one narzędziem kształtowania zysków.

Stosując program określonych świadczeń, jednostka przejmuje na siebie obowiązek wypłacenia ustalonych świadczeń na rzecz aktualnie zatrudnionych i byłych pracowników. Z tego powodu ryzyko aktuarialne oraz ryzyko inwestycyjne obciążają zasadniczo jednostkę.

Rachunkowość programów określonych świadczeń (a więc ich wycena) jest zdecydowanie bardziej złożona, i również subiektywna, wymagane jest bowiem przyjęcie odpowiednich założeń aktuarialnych i wynikająca z tego tytułu możliwość wystąpienia określonych zysków lub strat aktuarialnych.

W celu ustalenia wartości bieżącej swoich zobowiązań z tytułu określonych świadczeń i co za tym idzie związanych z nimi kosztów bieżącego

zatrudnienia, jednostka gospodarcza stosuje metodę prognozowanych uprawnień jednostkowych (metodę świadczeń narosłych), w której przyjmuje się, że każdy okres wykonywanej pracy powoduje powstanie dodatkowej jednostki uprawnienia do świadczenia i każda jednostka uprawnienia do świadczenia wyliczana jest oddzielnie przed wejściem w skład ostatecznego zobowiązania. Przyporządkowanie kosztów do poszczególnych okresów zatrudnienia odbywa się zgodnie ze wzorem, który jednostka określa w programie świadczeń. Przyjmując dany sposób, jednostka wpływa na zasady, według których rozkłada w czasie koszty świadczeń pracowniczych.

Zobowiązania, które ciążą na jednostce po okresie zatrudnienia pracownika i których jednostka spodziewa się w przyszłych okresach sprawozdawczych, mogą być wiarygodnie ustalone dzięki zastosowaniu technik aktuarialnych. Wymagają one przyjęcia spójnych i bezstronnych założeń o charakterze demograficznym i finansowym.

Założenia demograficzne (MSR 19 par. 73) dotyczą przyszłych cech charakteryzujących aktualnie zatrudnionych i byłych pracowników, którzy są uprawnieni do świadczeń. Założenia demograficzne dotyczą:

- umieralności w trakcie i po okresie zatrudnienia,
- wskaźników rotacji pracowników, niezdolności do pracy i wcześniejszego przechodzenia na emeryturę,
- odsetek osób będących uczestnikami programu mających na utrzymaniu osoby, które uzyskają uprawnienia do świadczeń,
- wskaźników roszczeń w ramach programu opieki medycznej.

Założenia finansowe dotyczą takich zagadnień, jak:

- stopa dyskontowa,
- poziom przyszłego wynagrodzenia i przyszłych świadczeń, przyszłych kosztów leczenia, jeśli program dotyczy również świadczeń medycznych,
- przewidywana stopa zwrotu z aktywów programu.

Podobne założenia przyjmuje jednostka do wyceny innych długoterminowych świadczeń pracowniczych z tym, że na ich ostateczną wysokość wpływają:

- koszty bieżącego zatrudnienia, odpowiadające wzrostowi wartości bieżącej zobowiązań z tytułu określonych świadczeń wynikających z pracy wykonanej przez pracowników w bieżącym okresie,
- koszty odsetek reprezentujące wzrost, w ciągu danego okresu, wartości bieżącej zobowiązania z tytułu określonych świadczeń, które powstało na skutek tego, że termin świadczenia zbliżył się o jeden rok,
- zyski i straty aktuarialne, które powstają na skutek korekt przyjętych założeń aktuarialnych *ex post* (skutki różnic między poprzednimi założeniami a tym, co rzeczywiście wystąpiło w zakresie szacunków wskaźników rotacji, umieralności, wzrostu wynagrodzeń, zmian stopy dyskontowej).

Założenia aktuarialne, w szczególności finansowe, prowadzące do ustalenia kosztów z tytułu świadczeń pracowniczych po okresie zatrudnienia, mają charakter szacunkowy, wymagają od jednostki gospodarczej przyjęcia ustaleń związanych z przyrostem wynagrodzeń, zmianami świadczeń państwowych, inflacją, popytem i podażą na rynku pracy, zmianami kosztów usług medycznych. Dodatkowo na kształtowanie się tych kosztów ma wpływ przyjęta przez podmiot stopa dyskontowa, która powinna być ustalona na dzień bilansowy na podstawie występujących wtedy rynkowych stóp zwrotu z wysoko ocenianych obligacji przedsiębiorstw lub, jeśli takie dane nie są dostępne, na bazie rynkowych stóp zwrotu z obligacji państwowych. Mnogość przyjmowanych założeń niezbędnych do określenia kosztów związanych z przyszłymi wypłatami świadczeń po okresie zatrudnienia powoduje, że jednostki gospodarcze mogą podejmować próby oddziaływania na wysokość ujmowanych w poszczególnych okresach kosztów.

3. Wycena przychodów

3.1. Ustalenie stopnia wykonania usługi

Szczególne zasady stosuje się w rachunkowości w sytuacji, gdy jednostka wykonuje usługi w sposób ciągły, na przełomie lat obrotowych, w tym

Umowy o usługę budowlaną. Dla poprawnego ustalenia wyniku finansowego w momencie, gdy usługa nie została jeszcze zakończona, należy przyjąć odpowiednie zasady dotyczące ustalenia kwoty kosztów i przychodów wpływających na wynik bieżącego okresu.

Zgodnie z MSR 11 Umowy o usługę budowlaną, jeżeli można wiarygodnie oszacować wynik umowy o usługę budowlaną, przychody i koszty związane z umową ujmuje się jako przychody i koszty odpowiednio do stanu zaawansowania realizacji umowy na dzień bilansowy.

Stan zaawansowania realizacji umowy należy określić z wykorzystaniem metody, która pozwoli na uzyskanie wiarygodnych wyników. Można stosować, w zależności od charakteru umowy, następujące rozwiązania:

- ustalenie proporcji kosztów umowy poniesionych z tytułu prac wykonanych do danego momentu w stosunku do szacunkowych łącznych kosztów umowy,
- pomiar wykonanych prac,
- porównanie fizycznie wykonanych prac z pracami wynikającymi z umowy.

Jeżeli nie można w wiarygodny sposób oszacować wyniku umowy, to (MSR 11 par. 32):

- przychody ujmuje się wyłącznie do wysokości poniesionych kosztów umowy, dla których istnieje prawdopodobieństwo ich odzyskania oraz
- koszty umowy ujmuje się jako koszt tego okresu, w którym zostały poniesione.

W podobny sposób należy rozliczać skutki wynikające z usług świadczonych w sposób ciągły (MSR 18). Jeżeli rezultat świadczenia tych usług można oszacować w sposób wiarygodny, to przychody związane z tą transakcją należy uznać, porównując je z przychodami na etapie realizacji transakcji na dzień bilansowy.

Rezultat transakcji można oszacować w sposób wiarygodny, gdy są spełnione następujące warunki:

- kwotę przychodów można obliczyć w sposób wiarygodny,
- istnieje prawdopodobieństwo, że przedsiębiorstwo osiągnie korzyści ekonomiczne związane z transakcją,

- stan realizacji transakcji na dzień bilansowy można ustalić w sposób wiarygodny,
- koszty poniesione z tytułu transakcji oraz koszty zakończenia transakcji można obliczyć w sposób wiarygodny.

Ustalenia stopnia zaawansowania realizacji transakcji należy dokonać z wykorzystaniem metody, która pozwala w wiarygodny sposób wycenić wykonane usługi. MSR 18 wskazuje na możliwość zastosowania następujących rozwiązań:

- pomiaru wykonanych prac,
- procentowego ujęcia wykonanych prac na dany dzień w stosunku do całości prac, które mają być wykonane,
- udziału kosztów transakcji poniesionych na dany dzień w ogóle szacowanych kosztów transakcji.

Jeżeli wyniku transakcji dotyczącej świadczenia usług nie można oszacować w wiarygodny sposób, przychody z transakcji ujmuje się tylko do wysokości poniesionych kosztów, które jednostka spodziewa się odzyskać (MSR 18 par. 26).

W przypadku usług długoterminowych, rozliczanych zarówno zgodnie z MSR 11, jak i MSR 18 ustalenia wymaga w pierwszej kolejności, czy możliwe jest wiarygodne określenie rezultatu transakcji. Jeżeli, zdaniem jednostki, nie jest to możliwe i nie przedstawi ona w sprawozdaniu finansowym zysku z kontraktu, który nie został zakończony na dzień bilansowy. Jeżeli rezultat transakcji może być wiarygodnie ustalony, na wysokość wyniku finansowego wpływa, po pierwsze, metoda przyjęta do wyceny stopnia zaawansowania prac, jak i ustalony przez jednostkę stopień ich zaawansowania. Wynik transakcji przedstawiany w sprawozdaniu finansowym może być efektem stosowania zabiegów związanych z próbami uznaniowego kształtowania jego wysokości.

3.2. Szacowanie wartości zwrotów z tytułu sprzedaży

Na kwoty przychodów ze sprzedaży zapasów kształtujących wynik finansowy mają również wpływ zasady, na których dokonywana jest sprzedaż. Jednostka gospodarcza ujmuje przychody ze sprzedaży (i koszty z nią

związane), jeżeli ciąży na niej tylko nieznaczne ryzyko związane z własnością przedmiotu transakcji (MSR 18, par.14). Jeżeli jednostka gospodarcza sprzedaje zapasy, dając klientom możliwość ich zwrotu, w części, w której sprzedane aktywa mogą być zwrócone, nie powinna ujmować przychodów (Świderska, Pojedynek, 2009, s. 10–14). Jest to jednak uwarunkowane możliwością wiarygodnego szacunku rozmiarów zwrotów dokonywanych przez kupujących. Szacunki dokonywane są zwykle na bazie przeszłych doświadczeń, stanowią jednak zawsze pewien subiektywny osąd. Stąd wynika możliwość oddziaływania na korekty przychodów (i kosztów ich uzyskania) poprzez ustalenia procentu możliwych zwrotów na pożądanym przez jednostkę poziomie. Należy nadmienić, że kwoty szacowanych zwrotów są drugostronnie ujmowane jako zobowiązania wobec klientów (rozliczenia bierne/rezerwy).

Podsumowanie

Wynik finansowy prezentowany w sprawozdaniu finansowym jest efektem zarówno przeprowadzonych w ciągu roku operacji gospodarczych, jak i zastosowanych rozwiązań w zakresie wyceny bilansowej. Przyjęte w MSSF regulacje z jednej strony precyzyjnie określają sposób i parametry, według których poszczególne pozycje sprawozdawcze powinny być wyceniane, ale z drugiej wskazują na konieczność przyjmowania przez jednostkę odpowiednich założeń i dokonywania szacunków. Dla ich przeprowadzania zawsze wymagane jest przyjęcie profesjonalnego osądu, który powinien być obiektywny i bezstronny. Wiadomo jednak, że często dla osiągnięcia zamierzonych rezultatów, szczególnie w zakresie pomiaru zysku bilansowego, jednostki próbują, poprzez dokonywane wybory, wpływać na jego wysokość. Wycena elementów tworzących kapitał obrotowy, tworzenie cichych rezerw i ich uwalnianie w kolejnych latach, są jednym z częściej stosowanych narzędzi kształtowania zysku. Ocena wyniku finansowego musi się więc odbywać z uwzględnieniem znajomości i analizy rozwiązań w zakresie wyceny, które wykorzystuje dany podmiot gospodarczy. Przyjmowane przez jednostkę reguły wyceny, wynikające ze standardów

rachunkowości, nie mogą być stosowane niezgodnie z nadrzędnymi zasadami rachunkowości czy też w sposób agresywny i nieetyczny.

Literatura

Akers M., Giacomino D., Bellovaiy J. (2007), *Earnings Management And Its Implications. Educating The Accounting Profession*, The CPA Journal, August.

Caster B., Bergevin P. (2004), *Cash Flows And Cookie Jars*, „Journal of Accounting and Finance Research" Fall II.

Jackson S., Liu X. (2010), *The Allowance For Uncollectible Accounts, Conservatism, And Earnings Management*, „Journal of Accounting Research", vol. 48, no. 3 June.

Kuzior A. (2011), *Ewidencyjne ujęcie zakupu i zużycia materiałów* [w:] *Rachunkowość finansowa z uwzględnieniem MSSF*, pod red. Z. Messnera i J. Pfaffa, PWN, Warszawa.

Mc Kee T. (2005), *Earnings Management: An Executive Perspective*, THOMSON.

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (2011), SKwP, Warszawa.

Pashang H. (2010), *Accounting of Account Receivables (AR)*, „Review of Business Research", vol. 10, no. 2.

Poniatowska L. (2010), *Rozrachunki* [w:] *Rachunkowość finansowa*, pod red. Z. Messnera, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.

Poniatowska L. (2011), *Rezerwy w rachunkowości* [w:] *Rachunkowość finansowa z uwzględnieniem MSSF*, pod red. Z. Messnera i J. Pfaffa, PWN, Warszawa.

Soltani B. (2009), *A Closer Look At Financial Reporting*, „International Auditor", October.

Świderska G.K., Karwowski M. (2009), *Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania* [w:] *Sprawozdanie finansowe według polskich i międzynarodowych standardów rachunkowości*, pod red. G.K. Świderskiej i W. Więcława, MAC Consulting, Difin, Warszawa.

Świderska G.K., Pojedynek A. (2009), *Rachunek zysków i strat*, [w:] *Sprawozdanie finansowe według polskich i międzynarodowych standardów rachunkowości*, pod red. G.K. Świderskiej i W. Więcława, MAC Consulting, Difin, Warszawa.

Streszczenie

Artykuł przedstawia możliwości zarządzania zyskami bilansowymi z wykorzystaniem narzędzi wyceny elementów kapitału obrotowego, prowadzących w konsekwencji do tworzenia ukrytych (cichych) rezerw. Oznacza to ujmowanie, w pierwszej kolejności, nadmiernych kosztów i zobowiązań, a następnie „uwalnianie" ich i poprawę wyniku finansowego. Instrumentami wykorzystywanymi są tutaj odpisy aktualizujące należności i zapasy, rezerwy tworzone na naprawy gwarancyjne i odprawy emerytalne (świadczenia pracownicze). Możliwe jest również podejmowanie prób kreowania przychodów głównie za pomocą ustalania stopnia zaawansowania wykonania usługi na przełomie roku obrotowego lub przez szacowanie wartości zwrotów sprzedanych towarów czy produktów.

Słowa klucze: zarządzanie zyskami bilansowymi, ciche rezerwy, kapitał obrotowy, szacunki.

Earnings management through cookie jar reserves techniques

Summary

The article presents cookie jar reserves techniques used to earnings management. This method is base on estimations made by management which are connected with such elements as: bad debts allowances, sales return allowance, inventory write – downs, warranty costs, employees' benefits provisions and percentage of completion for long – term contracts. These techniques are used to manipulate expenses or revenues which influence profit and allow a company to achieve favourable results presented in financial statement. The method of critical analysis of literature and accounting standards were used to prepare this article.

Keywords: earnings management, cookie jar reserves, estimations, allowances.

RACHUNKOWOŚĆ
DYLEMATY PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
POD RED. SŁAWOMIRA SOJAKA, TORUŃ 2013

Dorota Anna Mikulska*

Podstawowe zasady etyki zawodowej biegłych rewidentów

Wprowadzenie

Istotę zawodu biegłego rewidenta stanowi wykonywanie czynności rewizji finansowej (Ustawa o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym (dalej: Ustawa o biegłych rewidentach), 2009, art. 3, ust. 1), tj. badań i przeglądów sprawozdań finansowych oraz innych usług poświadczających[1]. Czynności te mają ogromne znaczenie dla działalności podmiotów gospodarczych. Na ich wynikach opierają bowiem swoje decyzje ekonomiczne liczni interesariusze, w szczególności: inwestorzy, kredytodawcy, kontrahenci jednostki, organy samorządu terytorialnego i instytucje skarbowe. Dlatego od biegłych rewidentów społeczeństwo wymaga nie tylko usług wysokiej jakości (Wielgórska-Leszczyńska, 2010), ale i przestrzegania najwyższych standardów etycznych.

Celem artykułu jest prezentacja i omówienie podstawowych zasad etyki zawodowej, poszanowania których wymaga się od osób zajmujących się

* Dr Dorota Anna Mikulska, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Instytut Ekonomii i Zarządzania, adiunkt, dorota.mikulska@kul.pl.

[1] Przez to pojęcie należy rozumieć czynności rewizji finansowej o charakterze poświadczającym (atestacyjnym), inne niż badania i przeglądy sprawozdań finansowych, zastrzeżone do wyłącznej kompetencji biegłych rewidentów w standardach rewizji finansowej albo w odrębnych przepisach.

wykonywaniem czynności rewizji finansowej w naszym kraju. Kwestia ta jest nader aktualna, gdyż od 1 stycznia 2012 roku biegłych rewidentów obowiązuje Kodeks etyki zawodowych księgowych (dalej: Kodeks etyki), wydany przez Międzynarodową Federację Księgowych (IFAC)[2]. Analiza zapisów Kodeksu etyki stanowi główną metodę badawczą artykułu. Jej uzupełnieniem jest przegląd przepisów prawnych zawartych w Ustawie o biegłych rewidentach – w zakresie, w jakim dotyczą one kwestii etycznych. Podkreślić jednak należy, że regulacje ustawowe mają charakter nadrzędny w stosunku do zasad etycznych skodyfikowanych przez IFAC (Uchwała nr 4249/60/2011 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 13 czerwca 2011 r. w sprawie zasad etyki zawodowej biegłych rewidentów, 2011, § 3).

1. Działanie w interesie publicznym

Biegły rewident, wykonując zawód zaufania publicznego, przyjmuje na siebie swoiste „posłannictwo zawodowe". Dlatego nadrzędną zasadą, wyznaczającą sposób jego postępowania, jest odpowiedzialność za działanie w interesie publicznym (Kodeks etyki, 2011, pkt 100.1)[3]. Nakłada to na biegłego rewidenta obowiązek uwzględnienia w swoim postępowaniu wartości, potrzeb i celów społeczeństwa, do którego należy. Działanie w interesie publicznym zawiera w sobie także pierwiastek bezinteresowności (Lippman, 1955, s. 42) i troskę o godność człowieka (Bodenheimer, 1962, s. 213). Chodzi bowiem o to, by – mimo naturalnego egoizmu – nieustan-

[2] W Polsce prawo etyczne, stanowiące wzorzec dla działań biegłych rewidentów, zostało po raz pierwszy skodyfikowane przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów (KRBR) w roku 2002 (Kodeks etyki zawodowej biegłych rewidentów, 2002), a następnie zmodyfikowane – przez ten sam organ – w roku 2009 (Zasady etyki zawodowej biegłych rewidentów, 2009). Wydany przez IFAC Kodeks etyki jest więc historycznie trzecim dokumentem, określającym zasady etyki zawodowej biegłych rewidentów w naszym kraju.

[3] Teksty cytowane w artykule pochodzą z oficjalnego tłumaczenia Kodeksu etyki na język polski, dokonanego przez Stowarzyszenie Księgowych w Polsce i wydanego za zgodą IFAC w roku 2011. Pamiętać jednak należy, iż zatwierdzonym tekstem Kodeksu etyki jest tekst opublikowany przez IFAC w języku angielskim (Code of Ethics for Professional Accountants, 2009).

nie poszukiwać jak najdalej posuniętego kompromisu między preferencjami własnymi i interesem (dobrem) innych członków społeczeństwa (por. Frankel, 1962, s. 200), pamiętając jednocześnie, że każda decyzja ma określone konsekwencje nie tylko indywidualne, ale i społeczne. Kodeks etyki podkreśla to słowami: „odpowiedzialność zawodowego księgowego[4] nie ogranicza się wyłącznie do zaspokojenia potrzeb indywidualnego klienta lub pracodawcy" (2011, pkt 100.1).

W myśl prawodawstwa unijnego odpowiedzialność biegłego rewidenta za interes publiczny oznacza, że „na jakości pracy biegłego rewidenta polega szersza zbiorowość osób i instytucji", a „dobra jakość badania przyczynia się do prawidłowego funkcjonowania rynków przez zwiększenie wiarygodności i efektywności sprawozdań finansowych" (Dyrektywa 2006/43/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 maja 2006 r. w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych, 2006, pkt 9). Oczywiście, poczucie odpowiedzialności za interes publiczny nie może ograniczać się tylko do usługi badania sprawozdań finansowych, ale powinno towarzyszyć biegłemu rewidentowi także podczas świadczenia innych usług zawodowych[5] – i to niezależnie od tego, czy wykonuje on wolny zawód, czy jest zatrudniony w jednostce gospodarczej[6]. Społeczeństwo polega bowiem na opiniach biegłych rewidentów.

---

[4] Stosowany w Kodeksie etyki termin „zawodowy księgowy" (ang. *professional accountant*) oznacza osobę będącą członkiem organizacji członkowskiej IFAC, w tym biegłego rewidenta.

[5] Zakres usług zawodowych biegłych rewidentów wykracza poza pojęcie „czynności rewizji finansowej" i obejmuje m.in. usługowe prowadzenie ksiąg rachunkowych, doradztwo podatkowe, prowadzenie postępowania upadłościowego lub likwidacyjnego, wykonywanie ekspertyz oraz opinii ekonomiczno-finansowych. Zob. szerzej: Ustawa o biegłych rewidentach, 2009, art. 48 ust. 2.

[6] Ze względu na specyfikę obu tych grup zawodowych Kodeks etyki został podzielony na trzy części. Część A ma charakter ogólny i dotyczy stosowania kodeksu zgodnie z założeniami koncepcyjnymi przez wszystkich zawodowych księgowych. Część B dotyczy zawodowych księgowych wykonujących wolny zawód (*in public practice*), natomiast część C – zawodowych księgowych zatrudnionych w jednostkach gospodarczych (*in business*).

W myśl Kodeksu etyki podstawowymi (fundamentalnymi) zasadami etycznymi, warunkującymi działanie w interesie publicznym, są: uczciwość, obiektywizm, zawodowe kompetencje i należyta staranność, zachowanie tajemnicy informacji oraz profesjonalne postępowanie (2011, pkt 100.5). Zastosowane przez IFAC podejście, oparte za zasadach podstawowych i założeniach koncepcyjnych, pozwala lepiej zrealizować postulat odpowiedzialności biegłych rewidentów za działanie w interesie publicznym niż podejście oparte na regułach (por. Leśniewski, 2011, s. 7–8). Wskazuje bowiem, że nie ma gotowych rozwiązań dla określonych z góry sytuacji, a każdy przypadek należy rozpatrywać indywidualnie, mając na uwadze działanie zgodne z podstawowymi zasadami. Dzięki tej elastyczności możliwe jest wskazanie etycznego postępowania dla nieograniczonej liczby realnych sytuacji.

2. Uczciwość

Zasada uczciwości nakłada na biegłego rewidenta obowiązek postępowania w sposób otwarty i uczciwy we wszystkich relacjach zawodowych i gospodarczych (Kodeks etyki, 2011, pkt 100.5 lit. a). Doceniając wagę tej zasady etycznej, polski ustawodawca wymaga, aby biegły rewident korzystał w pełni z praw publicznych, miał pełną zdolność do czynności prawnych, posiadał nieposzlakowaną opinię i swoim dotychczasowym postępowaniem dawał rękojmię prawidłowego wykonywania zawodu oraz nie był skazany prawomocnym wyrokiem za umyślnie popełnione przestępstwo lub przestępstwo skarbowe (Ustawa o biegłych rewidentach, 2009, art. 5 ust. 2 pkt 1–3).

Postępując uczciwie, biegły rewident nie może udzielić przyzwolenia na świadome kojarzenie jego osoby ze sprawozdaniami, zestawieniami, oświadczeniami i innymi informacjami, które – w jego ocenie – zawierają nieprawdziwe informacje, wprowadzające w błąd stwierdzenia, informacje bądź stwierdzenia przedstawione nierozważnie albo też, pomijając lub zaciemniając treść informacji wymagających uwzględnienia, wprowadzają czytelnikaw błąd (Kodeks etyki, 2011, pkt 110.2). Dlatego, jeszcze przed podjęciem współpracy z nowym klientem, biegły rewident powinien usta-

lić, czy akceptacja zlecenia nie zagraża jego uczciwości. Zagrożenie takie może stwarzać, przykładowo, powiązanie klienta z budzącymi wątpliwość sprawami.

Uczciwość zobowiązuje również do rzetelnego działania i prawdomówności (Kodeks etyki, 2011, pkt 110.1). Rzetelność oznacza zaś nie tylko obowiązek solidnego wykonywania usług zawodowych, ale również prawe postępowanie, prostolinijność i uczciwość intelektualną biegłego rewidenta. Ta ostatnia wymaga m.in., aby biegły rewident miał świadomość zarówno swoich ograniczeń, jak i możliwości.

3. Obiektywizm

Obiektywizm wyraża dbałość biegłego rewidenta o to, aby uprzedzenia, konflikty interesów lub niepożądane oddziaływania osób trzecich nie wpływały na jego osądy o charakterze zawodowym lub gospodarczym (Kodeks etyki, 2011, pkt 100.5 lit. b). Zasada ta zobowiązuje do działania bezstronnego, rzeczowego, sprawiedliwego, wolnego od jakichkolwiek uprzedzeń, ale jednocześnie nacechowanego zawodowym sceptycyzmem. Oznacza to, iż podczas prac weryfikacyjnych w danej jednostce biegły rewident nie powinien zakładać, że kierownictwo tej jednostki jest bezwzględnie uczciwe, ale też nie powinien przyjmować, iż jest ono nieuczciwe (por. International Standard on Auditing 200 „Overall objectives of the independent auditor and the conduct of an audit in accordance with International standards on auditing", pkt A22).

Nieodzownym warunkiem działania obiektywnego jest zachowanie niezależności umysłu i niezależności wizerunku (Kodeks etyki, 2011, pkt 280.2). Ta pierwsza wymaga, aby osoby wykonujące czynności rewizji finansowej odznaczały się takim stanem umysłu, który pozwala na sformułowanie wniosku wolnego od różnego rodzaju wpływów podważających zawodowy osąd. Niezależność wizerunku zobowiązuje zaś do unikania faktów i okoliczności, które mogłyby spowodować, że racjonalnie myśląca i dobrze poinformowana osoba trzecia, zaznajomiona ze wszystkimi istotnymi faktami i okolicznościami, mogłaby wyciągnąć uzasadniony wniosek, że została naruszona uczciwość, obiektywizm lub zawodowy sceptycyzm

biegłego rewidenta, innego członka zespołu wykonującego prace weryfikacyjne albo podmiotu, w imieniu którego oni działali.

Chcąc zachować niezależność zewnętrzną (wizerunku), biegły rewident musi unikać powiązań, które mogłyby przyczynić się do powstania uprzedzeń czy stronniczości. W szczególności nie może on posiadać udziałów lub akcji w jednostce, w której wykonuje czynności rewizji finansowej, nie może być przedstawicielem prawnym takiej jednostki, członkiem jej organów nadzorujących, zarządzających lub administrujących, ani małżonkiem osoby pełniącej którąś z tychże funkcji. Otwarty wykaz sytuacji, w których nie jest zachowany wymóg bezstronności i niezależności, zawiera art. 56 ust. 3 Ustawy o biegłych rewidentach.

Międzynarodowa Federacja Księgowych (IFAC) podkreśla, iż obiektywizmowi biegłemu rewidenta w praktyce zagraża bardzo wiele różnorodnych czynników. Należą do nich m.in.: obawa o utratę zlecenia, bliskie relacje gospodarcze lub rodzinne z klientem, występowanie w charakterze obrońcy klienta badania w sprawach sądowych lub sporach ze stronami trzecimi, długotrwała współpraca i nadmierna zażyłość z członkami zarządu lub właścicielami jednostki, domniemane i rzeczywiste naciski klienta oraz konflikty interesów (zob. szerzej: Kodeks etyki, 2011, pkt 200.1–200.8 i 220.1). W tego typu sytuacjach biegły rewident powinien wykazać się szczególną wrażliwością etyczną oraz zachować zdrowy rozsądek, a istniejące powiązania i ich ewentualny wpływ na niezawisłość w formułowaniu wniosków porewizyjnych zawsze oceniać z uwzględnieniem konkretnych okoliczności i ich postrzegania przez osoby trzecie. Jeżeli jakaś okoliczność bądź powiązanie powoduje uprzedzenia lub zagraża rzetelności świadczonej usługi, obiektywizmowi czy niezależności, nie powinien on w ogóle podejmować się jej świadczenia (Kodeks etyki, 2011, pkt 120.2).

4. Zawodowe kompetencje i należyta staranność

Kolejną zasadą etyczną, warunkującą świadczenie wysokiej jakości usług, jest zasada zawodowych kompetencji i należytej staranności. Wymaga ona, aby biegły rewident z jednej strony posiadał fachową wiedzę oraz umiejętności zawodowe na takim poziomie, który zapewnia, że klient

lub pracodawca uzyskuje kompetentne, profesjonalne usługi, oparte na najnowszych rozwiązaniach z zakresu wykonywania zawodu, regulacji prawnych i metodologii, a z drugiej strony – powierzone sobie czynności wykonywał sumiennie i starannie, przestrzegając odpowiednich standardów technicznych i zawodowych (Kodeks etyki, 2011, pkt 100.5 lit. c). Podkreśla także odpowiedzialność biegłego rewidenta za działanie zgodne z wymogami zadania, w sposób rozważny, dokładny i terminowy (Kodeks etyki, 2011, pkt 130.4).

Nieodzownym warunkiem wykonywania zawodu w sposób kompetentny i profesjonalny jest uzyskanie, a następnie utrzymanie na odpowiednim poziomie kompetencji zawodowych (Kodeks etyki, 2011, pkt 130.2). Uzyskaniu wymaganych kompetencji służy przede wszystkim postępowanie kwalifikacyjne, w trakcie którego osoba przygotowująca się do zawodu nabywa potrzebną do jego wykonywania wiedzę ogólną i specjalistyczną oraz odpowiednie doświadczenie i umiejętności. Jeżeli natomiast zdarzy się, że przy wykonywaniu specyficznej części usługi zawodowej (np. weryfikowanie prawidłowości działania programów finansowo-księgowych czy sprawdzenie obliczeń wykonanych metodami aktuarialnymi) kompetencje biegłego rewidenta są niewystarczające, wówczas powinien on zapewnić sobie doradztwo i pomoc właściwych specjalistów: informatyków, prawników, aktuariuszy, inżynierów, geologów itd. Wykorzystując usługi ekspertów, musi jednakże podjąć odpowiednie kroki w celu zapewnienia, że mają oni świadomość istniejących wymogów etycznych (por. Kodeks etyki, 2011, pkt 210.8).

Utrzymanie stanu wiedzy fachowej i umiejętności niezbędnych do zagwarantowania wysokiej jakości usług zawodowych wymaga ciągłej świadomości występowania i zrozumienia stosownych zmian zachodzących w zawodzie i działalności gospodarczej (Kodeks etyki, 2011, pkt 130.3). Aby zachować kompetencje zawodowe, biegły rewident winien zatem na bieżąco śledzić zmiany zachodzące w rachunkowości, rewizji finansowej, standardach zawodowych oraz w prawie gospodarczym. Jedną z form umożliwiających rozwijanie i zachowanie zdolności kompetentnego działania w zmieniającym się środowisku społeczno-gospodarczym stanowi obligatoryjne doskonalenie zawodowe (Ustawa o biegłych rewi-

dentach, 2009, art. 4 ust. 1 pkt 2). Jego zakres tematyczny i minimalny wymiar godzin określa corocznie KRBR, a zatwierdza Komisja Nadzoru Audytowego.

5. Zachowanie tajemnicy informacji

Zasada zachowania tajemnicy zawodowej podkreśla, że informacje uzyskane przez biegłego rewidenta w wyniku powiązań zawodowych i gospodarczych, są poufne i dlatego powinien on wystrzegać się ich ujawniania stronom trzecim bez odpowiedniego i wyraźnego upoważnienia – chyba że ich ujawnienie wynika z prawnych lub zawodowych uprawnień bądź obowiązków – oraz nie wykorzystywać takich informacji dla realizacji swoich osobistych korzyści lub osobistych korzyści stron trzecich (Kodeks etyki, 2011, pkt 100.5 lit. d). Polski ustawodawca jest w tym względzie bardziej rygorystyczny. Nakłada on bowiem na biegłych rewidentów nieograniczony w czasie obowiązek zachowania w tajemnicy wszystkich informacji i dokumentów związanych z wykonywaniem czynności rewizji finansowej (Ustawa o biegłych rewidentach, 2009, art. 59 ust. 1). Oznacza to, iż informacje uzyskane, zarówno od klienta, jak i od pracodawcy, należy zachować w tajemnicy także po zakończeniu świadczenia usługi czy rozwiązaniu stosunku pracy.

Przestrzegając zasady zachowania tajemnicy informacji, w tym również w kontaktach towarzyskich, biegły rewident powinien być uwrażliwiony na możliwość nieświadomego ujawnienia informacji, w szczególności bliskiemu partnerowi gospodarczemu lub członkowi bliskiej lub najbliższej rodziny (Kodeks etyki, 2011, pkt 140.2). Dużej wrażliwości etycznej wymagają także sytuacje, w których ujawnienie jest autoryzowane, tzn. zamawiający usługę lub pracodawca upoważnił biegłego rewidenta do ujawnienia informacji. Wówczas o odstąpieniu od zachowania tajemnicy zawodowej powinien decydować zdrowy osąd biegłego rewidenta, poprzedzony analizą interesów zaangażowanych stron oraz zakresu i sposobu przekazu informacji (Kodeks etyki, 2011, pkt 140.8).

Od przestrzegania tajemnicy zawodowej biegły rewident może odstąpić – jak już wspomniano – tylko wtedy, gdy znajduje to uzasadnienie

prawne lub zawodowe. W szczególności obowiązku zachowania tajemnicy zawodowej nie naruszają: złożenie zawiadomienia o podejrzeniu popełnienia przestępstwa (np. w sytuacji, gdy biegły rewident – wykonując czynności rewizji finansowej – dowiedział się o przyjęciu korzyści majątkowej przez funkcjonariusza publicznego), udostępnienie dokumentacji rewizyjnej i związanych z nią informacji w związku z toczącymi się postępowaniami przed organami Krajowej Izby Biegłych Rewidentów, ujawnienie poufnych informacji osobom uprawnionym do kontroli jakości prac rewizyjnych lub ich wykorzystanie dla ochrony interesów zawodowych w procesach sądowych (por. Ustawa o biegłych rewidentach, 2009, art. 59 ust. 4 i 5). Poufność, z oczywistych względów, nie obejmuje informacji podlegających publikowaniu.

6. Profesjonalne postępowanie

Zasada profesjonalnego postępowania nakłada na wszystkich biegłych rewidentów obowiązek postępowania zgodnie z odpowiednimi przepisami prawa i regulacjami oraz unikania wszelkich działań dyskredytujących zawód (Kodeks etyki, 2011, pkt 100.5 lit. e). Chodzi o to, by nie angażowali się oni w te działania, które racjonalna i dobrze poinformowana osoba trzecia – zaznajomiona ze wszystkimi istotnymi faktami i okolicznościami – mogłaby uznać za przynoszące ujmę dla zawodu.

Dobrej reputacji zawodu nie szkodzi natomiast – jak podkreśla IFAC – ani prowadzenie działań marketingowych, ani promowanie własnej osoby czy usług (Kodeks etyki, 2011, pkt 150.2). Profesjonalne postępowanie wymaga jednak, aby zachowując uczciwość i prawdomówność, biegły rewident nie tworzył przesadnego obrazu własnych możliwości w zakresie świadczonych usług, posiadanych kwalifikacji lub zdobytego doświadczenia. Nie powinien również czynić dyskredytujących uwag oraz nieuzasadnionych porównań z pracą innych osób. Wyrazem profesjonalizmu jest bowiem nie tylko biegła znajomość przepisów, ale i umiejętność odróżniania tego, co etyczne, od tego, co narusza zasady etyki zawodowej.

Podsumowanie

Przedstawione w artykule zasady etyczne wyznaczają kierunek postępowania biegłego rewidenta, bez względu na miejsce, czas i sposób wykonywania zawodu. Zewnętrznym wyrazem przyjęcia odpowiedzialności za działanie w interesie publicznym, zgodne z zasadami etyki zawodowej, są wypowiadane przez kandydatów do zawodu słowa ślubowania: „Przyrzekam, że jako biegły rewident będę wykonywać powierzone mi zadania w poczuciu odpowiedzialności, z całą rzetelnością i bezstronnością, zgodnie z przepisami prawa i obowiązującymi standardami rewizji finansowej, kierując się w swoim postępowaniu etyką zawodową i niezawisłością. Poznane w czasie wykonywania czynności rewizji finansowej fakty i okoliczności zachowam w tajemnicy wobec osób trzecich" (Ustawa o biegłych rewidentach, 2009, art. 5 ust. 6).

Należy mieć nadzieję, że wdrożenie w Polsce skodyfikowanych przez IFAC zasad etyki zawodowej umocni wrażliwość moralną biegłych rewidentów i poczucie odpowiedzialności za jakość świadczonych usług, a w konsekwencji zaowocuje wzrostem zaufania publicznego do przedstawicieli tego zawodu. Postulat ten staje się szczególnie aktualny zwłaszcza dzisiaj, gdy z jednej strony obserwuje się ogólnoświatowy kryzys moralny i postrzeganie etyki jako niewygodnego ograniczenia, a z drugiej strony – poszczególne osoby i podmioty gospodarcze potrzebują wiarygodnych, rzetelnych informacji i autorytetów, których opinii mogłyby zawierzyć.

Literatura

Bodenheimer E. (1962), *Prolegomena to a Theory of the Public Interest* [w:] *The Public Interest, red.* C.J. Friedrich, „Nomos" nr 5, Atherton, New York.

Code of Ethics for ProfessionalAccountants (2009), International Federation od Accountants, lipiec 2009, http://web.ifac.org/publications/international-ethics-standards-board-for-accountants/code-of-ethics, dostęp: 25.02.2012.

Dyrektywa 2006/43/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 maja 2006 r. w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych, zmieniająca dyrektywy Rady 76/660/EWG

i 83/349/EWG oraz uchylająca dyrektywę Rady 84/253/EWG (2006), DzUrz L157 z dnia 9 czerwca 2006 r.

Frankel Ch. (1962), *The Democratic Prospect*, Harper, New York.

International Standard on Auditing 200 „Overall objectives of the independent auditor and the conduct of an audit in accordance with International standards on auditing", http://www.web.ifac.org/clarity-center/isa-200, dostęp: 25.02.2012.

Kodeks etyki zawodowej biegłych rewidentów. Załącznik doUchwały nr 2 Nadzwyczajnego Krajowego Zjazdu Biegłych Rewidentów z dnia 30 czerwca 2002 r. w sprawie zasad etyki zawodowej biegłych rewidentów (2002), „Biuletyn KIBR", nr 52.

Kodeks etyki zawodowych księgowych (2011), International Federation od Accountants. Tekst w języku polskim.

Leśniewski W. (2011), *Kodeks etyki zawodowych księgowych IFAC – zasadami etyki biegłych rewidentów*, „Rachunkowość – Audytor" nr 4.

Lippmann W. (1955), *Essays in the Public Philosophy*, Little, Boston.

Uchwała nr 4249/60/2011 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 13 czerwca 2011 r. w sprawie zasad etyki zawodowej biegłych rewidentów (2011) www.kibr.org.pl/pl/uchwaly_krbr, dostęp: 25.02.2012.

Ustawa z dnia 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym (2009), DzU z 2009 r. Nr 77, poz. 649.

Wielgórska-Leszczyńska J. (2011), *Odpowiedzialność biegłego rewidenta i firmy audytorskiej za jakość czynności rewizji finansowej* [w:] *Rewizja finansowa w warunkach nadzoru publicznego. Materiały pokonferencyjne*, Krajowa Izba Biegłych Rewidentów, Warszawa.

Zasady etyki zawodowej biegłych rewidentów. Załącznik do Uchwały nr 1426/33/2009 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 3 listopada 2009 r. w sprawie zasad etyki zawodowej biegłych rewidentów (2010), www.kibr.org.pl/pl/uchwaly_krbr, dostęp: 25.02.2012.

Streszczenie

Celem artykułu jest prezentacja i omówienie podstawowych zasad etycznych, poszanowania których wymaga się od osób zajmujących się wykonywaniem czynności rewizji finansowej. Kwestia ta jest nader aktualna, gdyż od dnia 1 stycznia

2012 r. biegłych rewidentów obowiązuje Kodeks etyki zawodowych księgowych, wydany przez Międzynarodową Federację Księgowych (IFAC). Analiza zapisów Kodeksu etyki stanowi główną metodę badawczą artykułu.

Przedstawione w artykule rozważania wskazują, iż podstawę wszystkich zawodowych działań biegłych rewidentów powinna stanowić troska o dobro publiczne. To nadrzędne pryncypium obliguje do przestrzegania szeregu szczegółowych zasad etycznych. Do podstawowych z nich Kodeks etyki zalicza: uczciwość, obiektywizm, zawodowe kompetencje i należytą staranność, zachowanie tajemnicy informacji oraz profesjonalne postępowanie.

Należy mieć nadzieję, iż wdrożenie tak skodyfikowanych zasad etyki zawodowej umocni wrażliwość moralną biegłych rewidentów, a w konsekwencji zaowocuje wzrostem zaufania publicznego do przedstawicieli tego zawodu. Postulat ten staje się szczególnie aktualny zwłaszcza dzisiaj, gdy z jednej strony obserwuje się ogólnoświatowy kryzys moralny i postrzeganie etyki jako niewygodnego ograniczenia, a z drugiej strony – poszczególne osoby i podmioty gospodarcze potrzebują wiarygodnych, rzetelnych informacji i autorytetów, których opinii mogłyby zawierzyć.

Słowa klucze: biegły rewident, zasady etyki zawodowej.

Basic principles of professional ethics of the auditors

Summary

Goal of the article is to present and discuss the basic ethics principles and respectfulness required from people performing the financial audits. This aspect is still valid as from the 1st of January, 2012, the auditors are obliged to follow *Code of Ethics for Professional Accountants* published by the International Federation of Accountants (IFAC). Analysis of *Code of Ethics* is the basic research method of this article.

The reflections presented in the article show that the basics for all professional operations of the auditors should be the public interest care. This essential principle obliges to fulfil some of detailed ethical rules. The main rules of *Code of Ethics* include: honesty, objectivity, professional competences and required accuracy, respect of confidential information and professional approach.

It seems that these new codified rules of professional ethics will strengthen moral sensitivity of the auditors, in consequences it should increase the public

trust into the representatives of this occupation. This postulate is actual especially nowadays as, from one side, the worldwide moral crisis is observed and the ethics is seen as uncomfortable restriction, from the other side – individual persons and entities expect reliable, trustful information and authority they could relay on.

Keywords: auditors, principles of professional ethics.

RACHUNKOWOŚĆ
DYLEMATY PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
POD RED. SŁAWOMIRA SOJAKA, TORUŃ 2012

Bartłomiej Nita*

Zintegrowane podejście do raportowania segmentowego w ocenie działalności przedsiębiorstwa

Wprowadzenie

Raportowanie rezultatów działalności przedsiębiorstwa jako całości jest współcześnie niewystarczające. Ze względu na to, że organizacja współczesnych przedsiębiorstw jest często bardzo złożona, oferują one wiele produktów przy zastosowaniu różnorodnych procesów produkcyjnych skierowanych do różnych grup odbiorców, takie zagregowane podejście nie zaspokaja potrzeb informacyjnych interesariuszy. Zarówno inwestorzy, jak i menedżerowie oczekują informacji na temat rentowności w przekroju różnych obiektów, takich jak produkty, klienci, kanały dystrybucji, wyodrębnione jednostki, wydziały czy zakłady. Oznacza to potrzebę generowania raportów segmentowych, gdzie przez segment rozumie się taki obiekt, dla którego można gromadzić podstawowe wielkości ekonomiczne, takie jak: przychody, koszty, zainwestowane aktywa, co ma umożliwić ocenę rentowności każdego z tych obiektów. Raporty segmentowe można sporządzać z jednej strony na potrzeby odbiorców wewnętrznych w ramach tzw. sprawozdawczości zarządczej, z drugiej zaś zgodnie ze standardami rachunkowości finansowej.

* Dr hab. Bartłomiej Nita, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Instytut Rachunkowości, Katedra Rachunku Kosztów i Rachunkowości Zarządczej, prof. nadzw., bartlomiej.nita@ue.wroc.pl.

Celem niniejszego opracowania jest próba zarysowania całościowego podejścia do raportowania wyników działalności przedsiębiorstw z uwzględnieniem aspektów finansowego i zarządczego. W artykule posłużono się wnioskowaniem, które prowadzi do tezy zawartej w stwierdzeniu, że na potrzeby raportowania dokonań w przedsiębiorstwach zdywersyfikowanych można sporządzać sprawozdania, które w sposób zintegrowany zaspokajają potrzeby informacyjne odbiorców wewnętrznych i zewnętrznych. Stanowi to również przejaw przenikania rachunkowości finansowej i rachunkowości zarządczej.

1. Raportowanie segmentowe w ujęciu rachunkowości zarządczej

Raportowanie rentowności w przekroju segmentów działalności dla interesariuszy wewnętrznych jest często realizowane za pomocą rachunku kosztów zmiennych[1]. Dzięki jego zastosowaniu można wyodrębniać kilka poziomów marży na pokrycie kosztów stałych i zysku operacyjnego. Ponadto potrzeba wyliczenia marży np. dla produktów implikuje grupowanie kosztów stałych w podziale na koszty indywidualne, które można bezpośrednio przypisać do obiektów segmentacji oraz kosztów stałych wspólnych (pośrednich), których nie można bezpośrednio przyporządkować do tych obiektów. Dzięki temu można identyfikować rentowność nie tylko na poziomie całego przedsiębiorstwa, ale również w ujęciu wielostopniowym, przy czym wyodrębnia się co najmniej tyle stopni marży, ile obiektów kosztowych podlega analizie.

W tabeli 1 zaprezentowano typowy przykład raportu rentowności sprzedaży dla poszczególnych grup produktów. Marża pokrycia pierwszego stopnia stanowi różnicę między przychodami ze sprzedaży produktów i kosztów zmiennych, zarówno produkcyjnych, jak i nieprodukcyjnych (głównie kosztów sprzedaży). Stanowi ona wkład, który pozwala na pokrycie wszystkich kosztów stałych i wygenerowanie zysku operacyjnego.

[1] Rachunek kosztów zmiennych jest szeroko opisywany w wielu publikacjach, por. np. Jaruga, Kabalski, Szychta, 2010, s. 130–161.

Marża drugiego stopnia jest obliczana jako marża pierwszego stopnia pomniejszona o koszty stałe, które można przypisać bezpośrednio do produktów. Ten poziom marży względnie rzetelnie odzwierciedla rentowność produktów, gdyż nie wymaga arbitralnej alokacji kosztów stałych między obiekty kosztowe. W rozpatrywanym przykładzie marżę drugiego stopnia można również określić jako marżę uzyskiwaną na produktach i przedstawić procentowo jako stopę rentowności sprzedaży. Odjęcie od sumy marż drugiego stopnia kosztów wspólnych dla wszystkich produktów pozwala na ustalenie wyniku operacyjnego dla całego przedsiębiorstwa i ocenę jego rentowności. Dzieląc wynik przedsiębiorstwa przez całkowite przychody, można uzyskać stopę rentowności sprzedaży dla całego podmiotu.

Tabela 1. Przykład raportu segmentowego (w tys. zł)

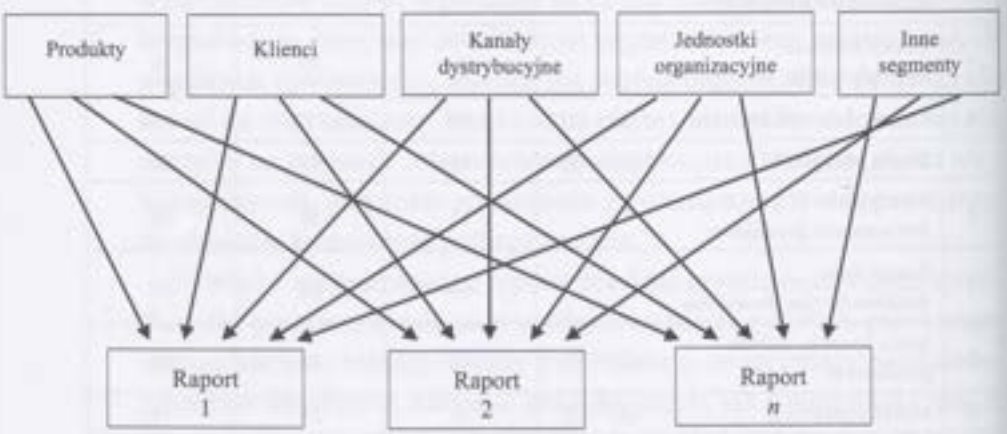
Lp.	Wyszczególnienie		Grupa produktów A	Grupa produktów B	Grupa produktów C
1	Przychody ze sprzedaży		120	200	160
2	Koszty zmienne wytworzenia sprzedanych produktów		80	120	100
3	Koszty zmienne nieprodukcyjne		6	15	10
4	Całkowite koszty zmienne	[2] + [3]	86	135	110
5	Marża pokrycia I	[1] – [4]	34	65	50
6	Koszty stałe wytworzenia produktów		15	30	25
7	Koszty stałe nieprodukcyjne produktów		10	14	10
8	Suma kosztów stałych produktów	[6] + [7]	25	44	35
9	Marża pokrycia II	[5] – [8]	9	21	15
10	Stopa rentowności sprzedaży produktów	[9] : [1]	7,5%	10,5%	9,4%
11	Suma marż pokrycia II		45		
12	Koszty stałe przedsiębiorstwa		22		

Tabela 1. Przykład raportu... (cd.)

13	Wynik operacyjny przedsiębiorstwa	[9] – [10]	23
14	Stopa rentowności sprzedaży przedsiębiorstwa		4,8%

Źródło: opracowanie własne.

Jak wcześniej wskazywano, segmenty, uwzględniane przy konstrukcji raportów dotyczących rentowności, mogą być różnorodne. W praktyce najczęściej analizuje się rentowność dla produktów, klientów, kanałów dystrybucyjnych (obszarów sprzedaży), jednostek organizacyjnych, które w controllingowej koncepcji zarządzania mogą być traktowane jako ośrodki odpowiedzialności. Przenikanie się tych segmentów umożliwia dowolne projektowanie raportów rentowności zgodnie ze schematem umieszczonym na rysunku 1.



Rysunek 1. Mechanizm tworzenia segmentowych raportów rentowności

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Segmentowy raport rentowności w ujęciu wielostopniowym i wielobiokowym

Lp.	Wyszczególnienie	Kanał dystrybucyjny I								Kanał dystrybucyjny II
		Grupa klientów X				Grupa klientów Y				
		Zamówienie 1		Zamówienie 2		Zamówienie 3		Zamówienie 4		
		Produkt A	Produkt B	Produkt A	Produkt B	Produkt A	Produkt B	Produkt A	Produkt B	
1	Przychody ze sprzedaży	×	×	×	×	×	×	×	×	×××××××
2	Zmienne koszty produktów (wytworzenia i sprzedaży)	×	×	×	×	×	×	×	×	×××××××
3	Marża pokrycia I stopnia [7] – [8]	×	×	×	×	×	×	×	×	×××××××
4	Koszty stałe produktów	×	×	×	×	×	×	×	×	×××××××
5	Marża pokrycia II stopnia [9] – [10]	×	×	×	×	×	×	×	×	×××××××
6	Suma marż II stopnia	×		×		×		×		××××
7	Koszty zmienne zamówień	×		×		×		×		××××
8	Marża pokrycia III stopnia [11] – [12]	×		×		×		×		××××
9	Suma marż III stopnia	×				×				××
10	Koszty klientów	×				×				××
11	Marża pokrycia IV stopnia [13] – [14]	×				×				××
12	Suma marż IV stopnia	×								×
13	Koszty kanałów dystrybucji	×								×
14	Marża pokrycia V stopnia [15] – [16]	×								×
15	Suma marż V stopnia	×								
16	Koszty stałe przedsiębiorstwa	×								
17	Wynik operacyjny przedsiębiorstwa [17] – [18]	×								

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 2 przedstawiono kolejny przykład sporządzania raportu rentowności, który uwzględnia cztery segmenty. Marża drugiego stopnia pozwala na oszacowanie rentowności produktów, marża III stopnia – ustalenie rentowności sprzedaży według zamówień, marża IV stopnia – w przekroju grup klientów, a wreszcie marża V stopnia umożliwia oszacowanie rentowności sprzedaży w poszczególnych kanałach dystrybucyjnych. Raportowanie przychodów i kosztów w układzie zgodnym z rachunkiem kosztów zmiennych pozwala m.in. na:

- ocenę rentowności poszczególnych segmentów w ujęciu bezwzględnym i względnym w postaci różnych wskaźników rentowości,
- szacowanie wkładu poszczególnych segmentów w wynik całego przedsiębiorstwa,
- ustalenie cen produktów i stosowania odpowiedniej polityki cenowej w różnych segmentach,
- zarządzanie kosztami ponoszonymi w wyodrębnionych obszarach,
- benchmarking segmentów wewnątrz przedsiębiorstwa i podejmowanie na tej podstawie odpowiednich decyzji ukierunkowanych na wzrost rentowności przedsiębiorstwa jako całości,
- planowanie i kontrolę działań wykonywanych w różnych segmentach (na poziomie produktów, obszarów sprzedaży itp.).

Raportowanie rentowności w przedstawionym ujęciu stanowi przede wszystkim instrument sprawozdawczy, który wspomaga operacyjne zarządzanie przedsiębiorstwem. Wprowadzenie takiego raportowania może sprzyjać grupowaniu kosztów w podziale na zmienne i stałe oraz klasyfikacji kosztów i przychodów w układzie odpowiadającym wyodrębnionym segmentom.

2. Raportowanie segmentowe w ujęciu MSSF8

Omawiane wcześniej podejście sprawozdawcze mieści się w nurcie wewnętrznego raportowania fakultatywnego, przy czym współcześnie coraz częściej następuje przenikanie sprawozdawczości finansowej i rachunkowości zarządczej. Przejawem tego jest opublikowanie Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej 8 „Segmenty operacyjne", który

zastąpił Międzynarodowy Standard Rachunkowości 14 „Sprawozdawczość dotycząca segmentów działalności" i jest stosowany przez jednostki w odniesieniu do rocznych sprawozdań finansowych sporządzonych za okresy sprawozdawcze zaczynające się 1 stycznia 2009 roku i później.

Zasadniczą przyczyną wydania MSSF 8 jest potrzeba określenia wymogów dotyczących ujawniania informacji o segmentach działalności jednostki, jej produktach i usługach, obszarach geograficznych oraz klientach. Podstawowa zasada standardu głosi, że jednostka ujawnia informacje pomocne użytkownikom jej sprawozdań finansowych w ocenie rodzaju i skutków finansowych działań gospodarczych, w które jednostka jest zaangażowana oraz środowiska gospodarczego, w którym prowadzi działalność (MSSF 8.1).

Standard „Segmenty operacyjne" znajduje zastosowanie przy sporządzaniu jednostkowych i oddzielnych sprawozdań finansowych jednostek oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych grup kapitałowych, gdzie jednostka dominująca:

- posiada dłużne lub kapitałowe instrumenty będące przedmiotem obrotu na rynku publicznym (krajowej lub zagranicznej giełdzie papierów wartościowych, na rynku pozagiełdowym obejmującym rynki lokalne i regionalne); lub
- składa lub jest w trakcie składania swojego sprawozdania finansowego w komisji papierów wartościowych lub w innym organie regulacyjnym w związku z emisją dowolnej klasy instrumentów na rynku publicznym.

Stosowanie MSSF 8 oznacza przyjęcie w nurcie sprawozdawczości finansowej podejścia zarządczego, które wymaga identyfikacji segmentów działalności na podstawie informacji gromadzonych w wewnętrznym systemie raportowania oraz identyfikacji segmentów sprawozdawczych.

Zgodnie z zapisami standardu (MSSF 8.5) segment operacyjny jest częścią składową jednostki:

a) która angażuje się w działalność gospodarczą, w związku z którą można uzyskiwać przychody i ponosić koszty (w tym przychody i koszty związane z transakcjami z innymi komponentami tej samej jednostki),

b) której wyniki działalności są regularnie przeglądane przez głównego decydenta operacyjnego jednostki w celu podjęcia decyzji o zasobach alokowanych do segmentu i przy ocenie wyników działalności segmentu; a także

c) w przypadku której są dostępne oddzielne informacje finansowe.

Segmenty operacyjne powinny być zatem identyfikowane według zasad, które są stosowane do wewnętrznego raportowania zgodnego z controllingowym podejściem do zarządzania. Dzięki temu użytkownicy sprawozdań finansowych mogą analizować działalność jednostki podobnie jak menedżerowie.

W definicji segmentu operacyjnego pojawia się pojęcie „główny decydent operacyjny". Zgodnie z zapisami standardu termin ten identyfikuje funkcję, niekoniecznie odpowiadającą stanowisku kierownika mającego określony tytuł. Funkcja ta polega na alokowaniu zasobów i ocenie wyników działalności segmentów jednostki. Często głównym decydentem operacyjnym w jednostce jest jej dyrektor wykonawczy lub dyrektor operacyjny, ale za podejmowanie decyzji może odpowiadać również organ w postaci grupy dyrektorów wykonawczych lub innych osób (MSSF 8.7).

Po zidentyfikowaniu segmentów operacyjnych należy ustalić, w odniesieniu do których wymagane jest ujawnienie szczegółowych informacji, czyli tzw. segmentów sprawozdawczych. Oba etapy przedstawiono schematycznie na rysunku 2. Jednostka jest bowiem zobowiązana do prezentowania odrębnie informacji o każdym segmencie operacyjnym, który (MSSF 8.11):

a) został określony zgodnie z zasadami identyfikacji segmentów operacyjnych lub powstał na skutek połączenia dwóch lub większej liczby segmentów,

b) przekroczył progi ilościowe zawarte w MSSF 8.

Ze względu na to, że segmenty operacyjne mogą wykazywać podobne właściwości gospodarcze i w konsekwencji podobne długoterminowe wyniki finansowe, możliwe jest łącznie segmentów. Według standardu (MSSF 8.12) dwa segmenty lub więcej segmentów operacyjnych można połączyć w jeden segment operacyjny, jeżeli łącznie spełnione są następujące warunki:

1) łączenie przebiega zgodnie z zasadą podstawową MSSF 8, czyli jednostka ujawnia informacje pomocne użytkownikom jej sprawozdań finansowych w ocenie rodzaju i skutków finansowych działań gospodarczych, w które jednostka jest zaangażowana, oraz środowiska gospodarczego, w którym prowadzi działalność,
2) segmenty wykazują podobne cechy gospodarcze,
3) segmenty są podobne w każdym z poniższych aspektów:
   a) rodzaju produktów i usług,
   b) rodzaju procesów produkcyjnych,
   c) rodzaju lub grup klientów na produkty i usługi,
   d) metod stosowanych przy dystrybucji produktów lub świadczeniu usług; oraz
   e) jeżeli ma to zastosowanie, rodzaju środowiska regulacyjnego, na przykład obszar bankowości, ubezpieczeń lub użyteczności publicznej.

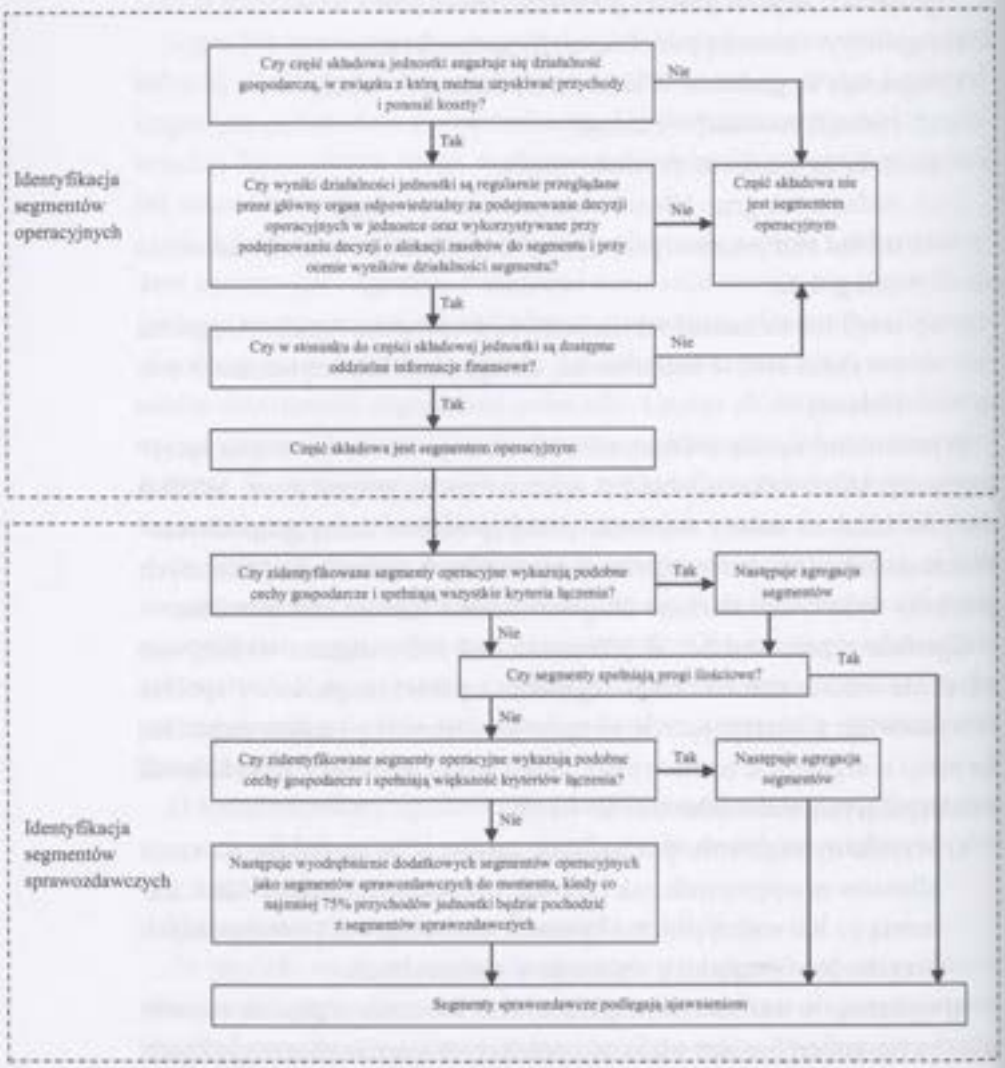
Wymienione zasady jednoznacznie wskazują na to, że można łączyć segmenty, które wykazują bardzo zbliżone cechy gospodarcze. MSSF 8 nie precyzuje, co należy rozumieć przez „podobne cechy gospodarcze". Wskazuje jedynie na to, że segmenty o podobnych cechach gospodarczych powinny wykazywać zbliżone długoterminowe średnie marże brutto.

Zgodnie z zapisami MSSF jednostka jest zobowiązana wykazywać odrębnie informacje na temat segmentu operacyjnego, który spełnia którykolwiek z następujących progów ilościowych przedstawienia informacji o segmencie operacyjnym, jeżeli został spełniony którykolwiek z następujących warunków (MSSF 8.13):

a) przychody segmentu pochodzące zarówno ze sprzedaży na rzecz klientów zewnętrznych, jak i transferów pomiędzy segmentami stanowią 10 lub więcej procent łącznych zewnętrznych i wewnętrznych przychodów wszystkich segmentów operacyjnych,
b) wykazany w wartości bezwzględnej zysk lub strata segmentu stanowi 10 lub więcej procent większej z poniższych wartości bezwzględnych:
   - połączonego zysku wszystkich segmentów operacyjnych, które nie wykazały straty,

– połączonej straty wszystkich segmentów operacyjnych, które wykazały stratę,

c) aktywa segmentu stanowią 10 lub więcej procent ogółu aktywów wszystkich segmentów operacyjnych.



Rysunek 2. Identyfikacja segmentów operacyjnych i sprawozdawczych

Źródło: opracowanie własne na podstawie MSSF 8.

Segmenty operacyjne, które nie osiągają żadnego z tych progów ilościowych, mogą być uznane za segmenty sprawozdawcze i ujawniane osobno, jeśli kierownictwo uważa, że informacje o tym segmencie byłyby przydatne użytkownikom sprawozdań finansowych.

Standard wymaga, aby przychody ujawniane w ramach segmentów sprawozdawczych stanowiły co najmniej 75% całości przychodów zewnętrznych jednostki. Niespełnienie tego warunku sprawia, że należy wyodrębniać dodatkowe segmenty operacyjne jako segmenty sprawozdawcze i postępować tak aż do momentu, kiedy przynajmniej 75% przychodów jednostki będzie pochodzić z segmentów sprawozdawczych (MSSF 8.15)

Dane dotyczące segmentu operacyjnego, który w poprzednim okresie nie spełniał kryteriów dotyczących sprawozdawczości, a w bieżącym okresie spełnia wymagania dotyczące progów ilościowych, można przekształcić, aby zaprezentować nowy segment dla celów porównawczych (MSSF 8.18). Działanie takie jest nieuzasadnione, gdy niezbędne informacje są niedostępne lub ich opracowanie byłoby zbyt kosztowne.

Mając na względzie zasadę podstawową MSSF 8, dotyczącą przydatności informacji zawartej w sprawozdaniu finansowym do oceny rodzaju i skutków finansowych działań gospodarczych, standard wymaga ujawnienia dla każdego okresu, za który przedstawia się rachunek zysków i strat, następujących grup informacji (MSSF 8.21):

a) informacje ogólne,
b) informacje dotyczące zysku lub straty segmentu, w tym, dotyczące określonych przychodów i kosztów uwzględnionych w rachunku wyników segmentu, informacje o aktywach i zobowiązaniach segmentu oraz informacje o podstawie wyceny,
c) uzgodnienia sum przychodów segmentów, wykazanych zysków lub strat segmentów, zobowiązań segmentów oraz innych istotnych pozycji segmentów z odpowiednimi kwotami dla całej jednostki.

Informacje ogólne dotyczą czynników przyjętych do określania segmentów sprawozdawczych jednostki, w tym podstawę systemu organizacji oraz rodzaj produktów i usług, z których segment sprawozdawczy osiąga swoje przychody. System organizacji oznacza, używając języka rachunkowości zarządczej, strukturę rachunku odpowiedzialności i tym samym

kryteria przyjęte do identyfikacji ośrodków odpowiedzialności (kryterium geograficzne, produktowe itp.).

Podsumowanie

Raportowanie rezultatów działalności przedsiębiorstw, w szczególności wyników finansowych, determinuje z jednej strony zdolność kierowników do podejmowania decyzji menedżerskich, z drugiej zaś podejmowanie właściwych decyzji przez użytkowników sprawozdań finansowych. W dużych przedsiębiorstwach zaspokojenie potrzeb właścicieli, potencjalnych inwestorów, wierzycieli i wreszcie zarządu wymaga zintegrowanego spojrzenia na sprawozdawczość według segmentów działalności i przenikanie rachunkowości finansowej z rachunkowością zarządczą. Stosowanie MSSF 8 jest w odniesieniu do niektórych podmiotów wyrazem przyjęcia podejścia zarządczego w nurcie sprawozdawczości finansowej. Obligatoryjne raportowanie finansowe wymaga zatem przetwarzania i ujawniania informacji, które zwyczajowo były gromadzone w wewnętrznym systemie raportowania zarządczego. Ponadto zapisy MSSF8 dokładnie definiują zakres segmentów sprawozdawczych. Segmenty te są identyfikowane zgodnie z controllingowym podejściem do zarządzania. Dzięki temu użytkownicy sprawozdań finansowych mogą analizować rezultaty działania przedsiębiorstwa i poszczególnych segmentów podobnie jak menedżerowie. Ostatecznie zwiększa to stopień integracji między rachunkowości finansową i zarządczą.

Literatura

Jaruga A.A., Kabalski P., Szychta A. (2010), *Rachunkowość zarządcza*, Wolters Kluwer Polska, Kraków.

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (2011), IASB, SKwP, Warszawa.

Streszczenie

Opracowanie przedstawia raportowanie segmentowe niezbędne do oceny wyników finansowych przedsiębiorstw z dwóch punktów widzenia. W pierwszej części artykułu opisano podejście zarządcze oparte na rachunku kosztów zmiennych i sporządzaniu rachunku wyników z uwzględnieniem wielostopniowości marż. W drugiej wyjaśniono podejście finansowe oparte na Międzynarodowym Standardzie Sprawozdawczości Finansowej 8. W opracowaniu argumentuje się, że współcześnie niezbędne jest podejście integrujące, które zaspokaja potrzeby nie tylko menedżerów, ale również użytkowników sprawozdań finansowych, w tym właścicieli, potencjalnych inwestorów i wierzycieli. Jest to silny symptom wzajemnego przenikania rachunkowości finansowej i zarządczej.

Słowa klucze: raportowanie finansowe, raportowanie zarządcze, segmenty operacyjne.

Integrated Approach to Segment Reporting in Assessing Company's Activity
Summary

The paper presents segment reporting in order to asses financial results of any company from two different views. In the first part of the article the managerial approach to reporting was described on the basis of variable costing and contribution income statement. In the second part of the paper financial approach based on international financial reporting standard 8 was depicted. It is argued in the paper that nowadays integrated approach to segment reporting is needed in order to satisfy not only managers' needs, but also information needs of the users of financial statements, including owners, potential investors and debtors. This is a strong sign of the increasing cooperation between financial and managerial accounting.

Keywords: financial reporting, managerial reporting, operating segments.

Wojciech A. Nowak*

Zasady rachunkowości a interpretacja przepisów prawa. Przypadek wyboru kursów walut w trybie sądowym

Wprowadzenie

W systemach ewidencyjnych rachunkowości stosuje się jednolitą jednostkę miary, którą jest jednostka waluty występującej w podstawowym środowisku funkcjonowania danego podmiotu. W Międzynarodowych Standardach Rachunkowości waluta podstawowego środowiska funkcjonowania nazywana jest walutą funkcjonalną (IAS21, 2010). W polskiej ustawie o rachunkowości został postawiony wymóg, aby księgi rachunkowe prowadzone były w walucie polskiej (RU, 1994, art. 9), tym samym czyniąc ją walutą funkcjonalną. Stąd praktyczny problem przeliczania na walutę polską, to jest na PLN, wyników pomiaru transakcji i innych zdarzeń, wyrażonych w walutach obcych. W artykule 30 ustawy o rachunkowości (tamże), zostały podane zasady do tego rodzaju przeliczania, które jednak wzbudziły znaczne kontrowersje na styku z prawem finansowym, w szczególności z praktyką podatkową i sądową.

Artykuł poświęcony jest kwestii sposobu wyboru kryteriów kursów walut dla pomiaru rachunkowościowego i sprawozdawczości finansowej, pod kątem celów podatkowych. Za bazę dla racjonalnego ustalania owych kryteriów wzięto fundamentalne postulaty i zasady rachunkowości finan-

* Dr hab. Wojciech A. Nowak, Uniwersytet Łódzki, Katedra Rachunkowości, prof. nadzw., wanowak@uni.lodz.pl.

sowej. Zwrócono też uwagę na potrzebę wyłonienia w Polsce specjalizacji w zakresie rachunkowości sądowej/śledczej. Na płaszczyźnie podatkowej doszło bowiem w tytułowej kwestii do sporów rozstrzyganych w trybie administracyjnym i sądowym.

W artykule dość szeroko posługujemy się przytoczeniami treści przepisów i stanowisk zaangażowanych stron. Czynimy tak ze względu na odnoszenie się do zagadnień prawnych oraz oficjalnych pozycji przedstawicieli władz publicznych i kręgów profesjonalistów, a także dla umożliwienia czytelnikowi wyrobienia własnego sądu co do sposobu istnienia tytułowej kwestii, bez konieczności osobnego sięgania do dokumentów źródłowych. Jest to niejaka odmienność w stosunku do standardowej formuły akademickiego artykułu z zakresu rachunkowości.

1. Kontrowersje co do wyboru kursów walut dla potrzeb rachunkowościowych i podatkowych

Przez potrzeby rachunkowościowe rozumieć będziemy potrzeby związane z odwzorowaniem zdarzeń ekonomicznych przez system rachunkowości. W praktyce, ten rodzaj potrzeb bywa łączony z potrzebami podatkowymi, gdyż ma związek z zapotrzebowaniem na informacje dla celów podatkowych. Księgi rachunkowe mogą bowiem być także księgami podatkowymi (OP, 1997, art. z 3 p. 4).

1.1. Ustawowe reguły wyboru kursu walut dla potrzeb rachunkowościowych

Reguły wyboru kursu walut dla celów rachunkowości określone są w ustępach 1–4 art. 30 ustawy o rachunkowości (RU, 1994). Cytujemy je *in extenso*:

„**Artykuł 30.**1. Nie rzadziej niż na dzień bilansowy wycenia się wyrażone w walutach obcych:

1) składniki aktywów (z wyłączeniem udziałów w jednostkach podporządkowanych wycenianych metodą praw własności) i pasywów – po obowią-

zującym na ten dzień średnim kursie ogłoszonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski, z zastrzeżeniem pkt 2;

2) gotówkę znajdującą się w jednostkach prowadzących kupno i sprzedaż walut obcych – po kursie, po którym nastąpił jej zakup, jednak w wysokości nie wyższej od średniego kursu ogłoszonego na dzień wyceny dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski.

2. Wyrażone w walutach obcych operacje gospodarcze ujmuje się w księgach rachunkowych na dzień ich przeprowadzenia – o ile odrębne przepisy dotyczące środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej i innych krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz środków niepodlegających zwrotowi, pochodzących ze źródeł zagranicznych nie stanowią inaczej – odpowiednio po kursie:

1) faktycznie zastosowanym w tym dniu, wynikającym z charakteru operacji – w przypadku sprzedaży lub kupna walut oraz zapłaty należności lub zobowiązań;

2) średnim ogłoszonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski z dnia poprzedzającego ten dzień – w przypadku zapłaty należności lub zobowiązań, jeżeli nie jest zasadne zastosowanie kursu, o którym mowa w pkt 1, a także w przypadku pozostałych operacji.

3. Jeżeli aktywa i pasywa są wyrażone w walutach, dla których Narodowy Bank Polski nie ogłasza kursu, to kurs tych walut określa się w relacji do wskazanej przez jednostkę waluty odniesienia, której kurs jest ogłaszany przez Narodowy Bank Polski.

4. Różnice kursowe dotyczące inwestycji długoterminowych wyrażonych w walutach obcych, powstałe na dzień ich wyceny, rozlicza się w sposób określony w art. 35 ust. 2 i 4. Różnice kursowe, z zastrzeżeniem ust. 5–7, dotyczące pozostałych aktywów i pasywów wyrażonych w walutach obcych, powstałe na dzień ich wyceny oraz przy zapłacie należności i zobowiązań w walutach obcych, jak również sprzedaży walut, zalicza się odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowych, a w uzasadnionych przypadkach – do kosztu wytworzenia produktów lub ceny nabycia towarów, a także ceny nabycia lub kosztu wytworzenia środków trwałych, środków trwałych w budowie lub wartości niematerialnych i prawnych."

W trakcie stosowania postanowień ustawy interpretacji wymagać będą w szczególności zapisy z ust. 2, art. 30, to jest:

a) co oznacza „charakter operacji" przy sprzedaży lub zakupie walut oraz zapłaty należności lub zobowiązań (art. 30, ust. 2, pkt 1),
b) kiedy w przypadku zapłaty należności lub zobowiązań nie jest zasadne stosowanie kursu faktycznego wynikającego z (charakteru) operacji sprzedaży zakupu walut bądź zapłaty należności lub zobowiązań (art. 30, ust. 2, pkt 2),
c) co obejmuje pojęcie „pozostałe operacje" (art. 30, ust. 2, pkt 2).

1.2. Niepewność wokół przeliczania przychodów i kosztów w walutach obcych

Źródłem tego typu niepewności jest treść pojęcia „pozostałe operacje", zazwyczaj zrozumiałego dla rachunkowców, ale często zbyt ogólnikowego dla innych interesariuszy, w szczególności dla organów podatkowych oraz ciał rozstrzygających spory podatkowe. Świadczy o tym zamieszanie, jakie powstało wokół wyboru kursu walut, według którego należy przeliczać na złote polskie koszty poniesione w walutach obcych oraz uzyskane w nich przychody, dla celów naliczenia podatku dochodowego od osób prawnych, w przypadku wyboru ustalania różnic kursowych na podstawie przepisów o rachunkowości. Kwestia ta wynikła na gruncie praktyki podatkowej i sądowej.

Mianowicie, w przypadku tegoż podatku podatnik może ustalać różnice kursowe wpływające na jego wysokość, według swego wyboru, albo zgodnie z zapisami ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, albo zgodnie z przepisami o rachunkowości (PDPU, 1992, art. 9b, ust. 1). Różnice kursowe wiążą się tu z przychodami i kosztami w walutach obcych. W ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych jednoznacznie ustalono sposób translacji przychodu i kosztów w walutach obcych na walutę polską, czego nie czyniono wyraźnie w ustawie o rachunkowości. Reguły przeliczania zawarte w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych bazują na kursie średnim ogłaszanym przez Narodowy Bank Polski i są następujące (PDPU, 1992, art. 12.2, art. 15.1):

„Artykuł 12.2. Przychody w walutach obcych przelicza się na złote według kursu średniego ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski z ostatniego dnia roboczego poprzedzającego dzień uzyskania przychodu."

„Artykuł 15.1. Kosztami uzyskania przychodów są koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów, z wyjątkiem kosztów wymienionych w art. 16 ust. 1. Koszty poniesione w walutach obcych przelicza się na złote według kursu średniego ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski z ostatniego dnia roboczego poprzedzającego dzień poniesienia kosztu."

Ustawa o rachunkowości nie zawiera tak jednoznacznych zasad, stąd potrzeba interpretacji, co odnosi się również do należności i zobowiązań.

1.3. Niepewność wokół przeliczania zapłaty należności i zobowiązań w walutach obcych

Niepewność wokół przeliczania na walutę polską zapłaty należności i zobowiązań w walutach obcych związana jest z występującym w art. 30 ust. 2 ustawy o rachunkowości pojęciem „kurs faktycznie zastosowany" oraz z wykorzystywaniem przez jednostkę walutowego konta bankowego. W takim przypadku do niedawna w interpretacjach podatkowych tego pojęcia do wyboru kursu przeliczania jednej waluty na drugą poszerzająco stosowano semantyczną wykładnię językową przepisów prawa, swobodnie odrywając się zarówno od kursu, który faktycznie wystąpił w danej operacji, jak i od najbardziej prawdopodobnego kursu rynkowego. Nic więc dziwnego, że stosowanie tejże wykładni doprowadziło do znaczących dowolności w zakresie wyboru kursów walut, a w konsekwencji do sporów podatkowych rozstrzyganych w trybie administracyjnym i sądowym.

Dobrą ilustracją powstałej sytuacji jest stanowisko przedstawione w odpowiedziach na listy czytelników, w numerze 6 (294) z dnia 20.03.2011, środowiskowo uznawanego dwutygodnika profesjonalistów „Zeszyty Metodyczne Rachunkowości" – cytujemy (ZMR, 2011):

„Wycena operacji gospodarczych na rachunku walutowym – różnice w interpretacji kursu faktycznie zastosowanego

Jakie kursy walut stosować do wyceny zapłaty należności lub zobowiązań wyrażonych w walutach obcych, gdy są przeprowadzane za pośrednictwem własnego konta walutowego?

Wycena operacji w walutach obcych na dzień ich przeprowadzenia według przepisów bilansowych

W świetle art. 30 ust. 2 ustawy o rachunkowości, wyrażone w walutach obcych operacje gospodarcze ujmuje się w księgach rachunkowych na dzień ich przeprowadzenia odpowiednio po kursie:

1) faktycznie zastosowanym w tym dniu, wynikającym z charakteru operacji – w przypadku sprzedaży lub kupna walut oraz zapłaty należności lub zobowiązań,

2) średnim ogłoszonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski z dnia poprzedzającego ten dzień – w przypadku zapłaty należności lub zobowiązań, jeżeli nie jest zasadne zastosowanie kursu, o którym mowa w pkt 1, a także w przypadku pozostałych operacji.

Dotychczas pisaliśmy

Kwestia wyceny operacji gospodarczych na rachunku walutowym budzi wciąż wiele wątpliwości. Organy podatkowe i sądy różnie interpretują przepisy dotyczące wyceny operacji w walutach obcych. Wątpliwości wiążą się z brakiem ustawowej definicji pojęcia „kurs faktycznie zastosowany", o którym mowa w przepisach podatkowych i ustawie o rachunkowości. Przypomnijmy, iż na łamach naszego czasopisma prezentowaliśmy stanowisko, iż dla celów bilansowych operacje zapłaty należności i zobowiązań regulowanych za pośrednictwem własnego rachunku walutowego wycenia się następująco:

a) wpływ należności z tytułu sprzedaży na rachunek walutowy – według:

- kursu kupna banku, w którym jednostka posiada rachunek walutowy lub
- kursu średniego ogłoszonego dla danej waluty przez NBP z dnia poprzedzającego dzień jej wpływu na konto,

b) zapłatę zobowiązania z tytułu zakupu towarów lub usług (wypływ waluty) – według:

- kursu historycznego, tj. kursu, po którym jednostka wyceniła wpływ waluty na rachunek bankowy (FIFO, LIFO lub średnioważony) lub

- kursu sprzedaży banku, w którym jednostka posiada rachunek walutowy, lub
- kursu średniego ogłoszonego dla danej waluty przez NBP z dnia poprzedzającego dzień jej wypływu z konta.

Proponowana przez nas wycena wynikała z założenia, że „kurs faktycznie zastosowany" nie jest kursem zrealizowanym, ma szersze znaczenie i można przez to pojęcie rozumieć zarówno kurs stosowany przez bank obsługujący jednostkę (ewentualnie indywidualnie wynegocjowany), kurs wyznaczony przez kantor, jak i inny wynikający z warunków umowy.

Innym przykładem różnorodności skutków stosowania semantycznego podejścia do odczytywania przepisów prawa finansowego niech będą interpretacje organów podatkowych i rozstrzygnięcia sądów administracyjnych (tamże):

Interpretacje organów podatkowych

Organy podatkowe – m.in. w interpretacji indywidualnej Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z 2 listopada 2010 r., nr IBPBI/1/415-776/10/KB i interpretacji indywidualnej Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 4 stycznia 2011 r., nr IPPB5/423-689/10-4/IŚ – podkreślały, iż przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych i fizycznych nie definiują pojęcia „faktycznie zastosowanego kursu waluty", aby nie ograniczać zastosowania tego pojęcia w zamkniętym katalogu. Z wyjaśnień organów podatkowych wynika, iż kursem faktycznie zastosowanym są wszelkie kursy walutowe rzeczywiście przyjęte przez jednostkę do wyceny walut, w tym bankowe, kantorowe, jak również wynikające z indywidualnej umowy z bankiem. Faktycznie zastosowany kurs walutowy nie jest kursem faktycznie zrealizowanym, dlatego nie należy go wiązać wyłącznie z sytuacjami związanymi z zakupem lub sprzedażą walut. **Reasumując:** organy podatkowe przyjmują, iż przy operacjach za pośrednictwem bankowego rachunku walutowego do wyceny wpływu lub wypływu waluty obcej jednostka powinna przyjmować kurs faktycznie zastosowany, tj. kurs przyjęty do wyceny wpływu lub rozchodu waluty ogłaszany przez bank, w którym jednostka posiada rachunek walutowy (w zależności od charakteru operacji będzie to odpowiednio kurs kupna bądź sprzedaży waluty z dnia otrzymania/uiszczenia zapłaty). Dopiero jeżeli przy obliczeniu wartości różnic kursowych nie jest możliwe uwzględnienie faktycznie zastosowanego kursu waluty, np.

przy korzystaniu z rachunków walutowych w bankach zagranicznych, wówczas w takich przypadkach jest uzasadnione przyjęcie kursu średniego ogłaszanego przez NBP z ostatniego dnia poprzedzającego operacje walutowe.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 3 lutego 2011 r., sygn. akt II FSK 1682/09 – orzeczenie prawomocne

Naczelny Sąd Administracyjny (NSA) w wyroku z 3 lutego 2011 r., sygn. akt II FSK 1682/09, po rozpoznaniu skargi kasacyjnej od wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gliwicach z 25 maja 2009 r., sygn. akt I SA/Gl 1030/08, uchylił zaskarżony wyrok w całości i uwzględnił skargę. Tym samym potwierdził, iż dla celów podatkowych do przeliczenia operacji na rachunku walutowym, dotyczących wpływu waluty obcej tytułem zapłaty należności i rozchodu waluty obcej tytułem zapłaty zobowiązania należy stosować kurs średni NBP odpowiednio z ostatniego dnia roboczego poprzedzającego dzień otrzymania zapłaty albo dzień dokonania zapłaty, a nie kurs banku, w którym jednostka posiada rachunek walutowy.

Cechą charakterystyczną powyższych orzeczeń jest ich ograniczenie do pojedynczych przypadków, bazowanie na indywidualnych decyzjach, wąskość zakresu stosowania oraz ograniczona autorytatywność, warunkowana pozycją ciała ogłaszającego i mocy jego postanowień w systemie prawa.

Piętna indywidualności i ograniczenia autorytatywności nie mają natomiast stanowiska Ministerstwa Finansów, które jest właściwe w skali kraju, zarówno w sferze rachunkowości, jak i podatków. Stanowisko Ministerstwa Finansów w dyskutowanej kwestii przedstawiamy w następnym punkcie.

1.4. Interpretacja Ministerstwa Finansów

Datowane na 27 stycznia 2010 roku stanowisko w sprawie wyboru kursów walut dla celów rachunkowościowych i podatkowych Ministerstwo przedstawiło w swoim serwisie internetowym w odpowiedziach na najczęściej zadawane pytania. Zaczyna się ono od pytania ***Jakie kursy walut stosować w ciągu roku obrotowego do wyceny operacji gospodarczych wyrażonych***

w walutach obcych dla celów księgowych?, a jego treść *in extenso*na dzień 29 lutego 2012 roku brzmi(MF KW, 2012):

Zasady wyceny w ciągu roku obrotowego operacji gospodarczych opiewających na waluty obce, w celu wprowadzenia ich do ksiąg, określają przepisy art. 30 ust. 2 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (DzU z 2009 r. Nr 152 poz. 1223 ze zm.). Zgodnie z cytowanymi przepisami ujęcie w księgach rachunkowych operacji gospodarczych wyrażonych w walutach obcych następuje po ich przeliczeniu na złote za pomocą:

1) kursu waluty faktycznie zastosowanego do danej operacji (sprzedaży lub kupna walut oraz zapłaty należności lub zobowiązań), co zależy od jej charakteru i okoliczności (art. 30, ust. 2 pkt 1 ww. ustawy),

2) kursu średniego waluty ogłoszonego przez NBP z dnia poprzedzającego dzień zapłaty należności/zobowiązań – jeżeli charakter operacji wskazuje, iż nie byłoby uzasadnione przyjęcie do wyceny innego kursu, a także w przypadku pozostałych operacji (art. 30, ust. 2 pkt 2 ww. ustawy).

Oznacza to, że do przeliczenia omawianych operacji dla celów księgowych jednostka przyjmuje albo faktycznie zastosowany kurs waluty, np. bieżący kurs stosowany przez bank obsługujący jednostkę (ewentualnie indywidualnie wynegocjowany), kurs wyznaczony przez kantor bądź inny wynikający z warunków umowy (np. *forward* lub opcji walutowych), jeżeli taki kurs jest właściwy dla przeprowadzanej operacji, albo kurs średni NBP, w szczególności gdy operacje zapłaty należności/zobowiązań regulowane są za pośrednictwem bankowego rachunku walutowego jednostki. Waluty obce, trafiające na walutowy rachunek bankowy, a pochodzące np. z zapłaty należności w walucie obcej czy zaciągnięcia kredytu walutowego nie są bowiem odsprzedawane bankowi prowadzącemu ten rachunek, lecz służą potrzebom jednostki, a środki wypłacane z tego rachunku, przeznaczone do regulacji zobowiązań w walucie obcej, nie są zakupywane w banku. Tym samym wyceny tych środków nie należy wiązać z kursem kupna/sprzedaży banku prowadzącego rachunek walutowy jednostki. Bank na ogół nie informuje jednostki o kursie stosowanym w momencie wpływu/rozchodu środków na i z jej walutowego rachunku bankowego. Na wyciągu bankowym również nie zamieszcza informacji o równowartości w złotych kwoty, która wpłynęła w walucie obcej na ten rachunek bądź została z niego wypłacona. Wycena taka uwzględnia zatem stan faktyczny i pozwala na

przyjęcie jednolitych i bezpiecznych zasad, a w następstwie tego prawidłowe ustalanie różnic kursowych.

W swej pierwotnej wersji stanowisko to miało ciąg dalszy jak poniżej (podajemy za (ZMR, 2011)):

... a w następstwie tego prawidłowe ustalanie różnic kursowych, stosowanych zarówno dla celów księgowych, jak i w rachunku podatkowym dla osób prawnych i fizycznych.

Ustalanie różnic kursowych dla celów podatkowych w oparciu o kurs średni NBP jako kurs faktycznie zastosowany uzasadnia brzmienie art. 15a ust. 4 i 5 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz art. 24c ust. 4 i 5 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. Z przepisów tych wynika, że jeżeli nie jest możliwe uwzględnienie faktycznie zastosowanego kursu waluty w danym dniu (np. przeliczenie operacji po kursie bankowym), przyjmuje się kursy średnie NBP. Ponadto, jeżeli faktycznie zastosowany kurs waluty byłby wyższy lub niższy odpowiednio o więcej niż powiększona lub pomniejszona o 5% wartość kursu średniego ogłaszanego przez NBP z ostatniego dnia roboczego poprzedzającego dzień faktycznie zastosowanego kursu waluty, organ podatkowy może wezwać strony umowy do zmiany tej wartości lub wskazania przyczyn uzasadniających zastosowanie kursu waluty. W razie niedokonania zmiany wartości lub niewskazania przyczyn, które uzasadniają zastosowanie faktycznego kursu waluty, organ podatkowy określa ten kurs, opierając się na kursach walut ogłaszanych przez NBP.

W związku z powyższym od 1.01.2009 r. (po zmianie przepisów ustawy o rachunkowości) zasady przeliczania w księgowości walut obcych i ustalania różnic kursowych pokrywają się z równolegle obowiązującymi zasadami określonymi w prawie podatkowym.

Stanowisko Ministerstwa Finansów można więc streścić następująco. W przypadkach, w których przekształcenie następuje w zasobie pieniądza jednostki, dla potrzeb rachunkowościowych trzeba stosować kurs faktycznie występujący w operacji konwersji walut. W innych przypadkach, przy przeliczaniu walut dla potrzeb rachunkowościowych, trzeba stosować kurs

średni ogłaszany przez Narodowy Bank Polski, niezależnie od sposobu wykorzystywania informacji rachunkowościowej. Jako podstawy swego stanowiska Ministerstwo Finansów podaje względy praktyczne, to jest brak albo znaczące ograniczenia dostępności informacji o kursach stosowanych przez bank prowadzący konto walutowe, ujednolicenie kryteriów wyboru kursów walut według przepisów rachunkowości z kryteriami wyboru kursów według przepisów prawa podatkowego, jak również porównywalność (jako efekt jednolitości) i bezpieczeństwo (efekt najbardziej prawdopodobnej ceny). Zauważmy, że Ministerstwo ogłasza swoją pozycję na mocy władzy państwowej, przejmującej się praktycznością i bezpieczeństwem, wszak bez odnoszenia się do zasad rachunkowości.

2. Zmiana stanowiska środowiska profesjonalistów

Pod wpływem przedstawionego powyżej stanowiska Ministerstwa, uwzględnionego również przez władze sądownicze, uległo także zmianie stanowisko dwutygodnika profesjonalistów „Zeszytów Metodycznych Rachunkowości". Mianowicie, zaczęło się ono przedstawiać następująco (ZMR, 2011):

> Biorąc pod uwagę stanowisko zamieszczone na stronie internetowej Ministerstwa Finansów, jak również prawomocny wyrok NSA z 3 lutego 2011 r., sygn. akt II FSK 1682/09, można stwierdzić, iż również dla celów bilansowych do przeliczenia na polskie złote operacji gospodarczych przeprowadzanych za pośrednictwem własnego konta walutowego należy stosować wyłącznie kurs średni ogłaszany przez NBP z dnia poprzedzającego operacje walutowe. Oznacza to, że do bilansowej wyceny należności lub zobowiązań regulowanych za pośrednictwem rachunku walutowego nie będzie miał zastosowania kurs kupna i sprzedaży banku, w którym jednostka posiada ten rachunek.
>
> W związku z tym, w odniesieniu do operacji zapłaty należności lub zobowiązań wyrażonych w walutach obcych regulowanych za pośrednictwem rachunku walutowego, będzie miał zastosowanie art. 30 ust. 2 pkt 2 ustawy o rachunkowości. Na mocy tego przepisu – jeżeli nie jest zasadne zastosowanie kursu faktycznie zastosowanego w tym dniu – do przeliczenia operacji dotyczących

zapłaty należności lub zobowiązań wyrażonych w walutach obcych stosuje się kurs średni ogłoszony dla danej waluty przez NBP z dnia poprzedzającego dzień przeprowadzenia operacji.

Podkreślamy jednak, iż dotychczas organy podatkowe zajmowały inne stanowisko.

Jak widać, doszło do adaptacji poglądów środowiska profesjonalistów do poglądów władz administracyjnych i sądowych, ale – podkreślmy – jest to jedynie adaptacja, bez najmniejszej nawet próby oparcia w zasadach rachunkowości. Można w tym upatrywać znaczący symptom obecnego stanu świadomości praktyki rachunkowości w Polsce, zorientowanej bardziej na autorytatywne reguły o charakterze algorytmów porządkujących niż na zasady o charakterze obiektywnych praw.

3. Wybór kursów walutowych do celów translacji rachunkowościowych a postulaty i zasady rachunkowości finansowej

Na świecie wskazuje się czasem, że niedoskonałości informacji z rachunkowości, generowanych bardziej na podstawie reguł niż zasad, są jedną z przyczyn nasilających skalę współczesnych kryzysów ekonomicznych. Jako środek zapobiegawczy oferowane jest odchodzenie od pozyskiwania wiedzy za pomocą reguł na rzecz jej budowy przy wykorzystaniu zasad, co w praktyce rachunkowości oznacza redukowanie roli reguł dla zwiększenia roli zasad. Badanie i wyjaśnianie zdarzeń i zjawisk ekonomicznych przy wykorzystaniu zasad jest jednak bardziej złożone niż przy użyciu reguł. Wymaga też odniesienia do jakiejś teorii bądź filozofii jej założeń i postulatów. Prowadzi to do triady objaśniającej *teoria/założenia/postulaty – zasady/reguły – wzory interpretacji*, którą przedstawiono na schemacie 3.1. Według tejże triady, zasady i reguły należy interpretować na gruncie założeń i postulatów, fakty zaś – na gruncie zasad i reguł.



Schemat 3.1. Triada objaśniająca *teoria/ założenia – zasady/reguły – wzory interpretacji*

Źródło: opracowanie własne.

W dalszych rozważaniach dokonamy rozróżnienia pomiędzy pieniądzem jako zasobem a pieniądzem jako miarą (jednostką miary) zasobów. Odróżnimy również zdarzenia w zasobach i towarzyszących im zobowiązaniach od odwzorowania (pomiaru) zdarzeń w zasobach i towarzyszących im zobowiązaniach. Zdarzenia w zasobach i towarzyszących im zobowiązaniach będziemy wiązać z konwersją walut, odwzorowania tych zmian – z translacją walut, niezbędną dla osiągania dodawalności i porównywalności zdarzeń, stanów i strumieni. Skoncentrujemy się przy tym głównie, choć nie wyłącznie, na strumieniu pieniądza i zmianach monetarnych w jego obrębie, oraz na zmianach w strumieniu pieniądza wynikłych z zapłaty należności i zobowiązań. Jako bazę teoretyczną wykorzystamy ramy konceptualne sprawozdawczości finansowej (CF IASB, 2010), pojęcia zdefiniowane w artykule 2 ustawy o rachunkowości (RU, 1994) oraz systemową teorię podmiotu ekonomicznego (W.A. Nowak, 2010, rozdz. 6 i 7).

Podmioty ekonomiczne mogą kształtować strukturę monetarną zasobu i strumienia pieniądza jedynie poprzez albo napływ bądź wypływ walut z powodów innych niż kształtowanie ich struktury, albo przez konwersję

walut polegającą na nabywaniu danej waluty w zamian za inną walutę (operacje kupna-sprzedaży). Strumień pieniądza podmiotu, ujmowany jako obszar konwersji struktury monetarnej, przedstawiamy na schemacie 3.2 w kontekście funkcjonalnego wzoru behawioru/zachowań podmiotu ekonomicznego. Nieregularna linii ograniczająca symbolizuje wyodrębnienie fragmentu z realnego świata.

Zmianę struktury monetarnej strumienia pieniądza następująca poprzez transakcje kupna-sprzedaży walut nazwiemy konwersją pieniądza, kurs zaś, według którego następuje przeliczenie walut występujących w konwersji nazwiemy kursem konwersji.

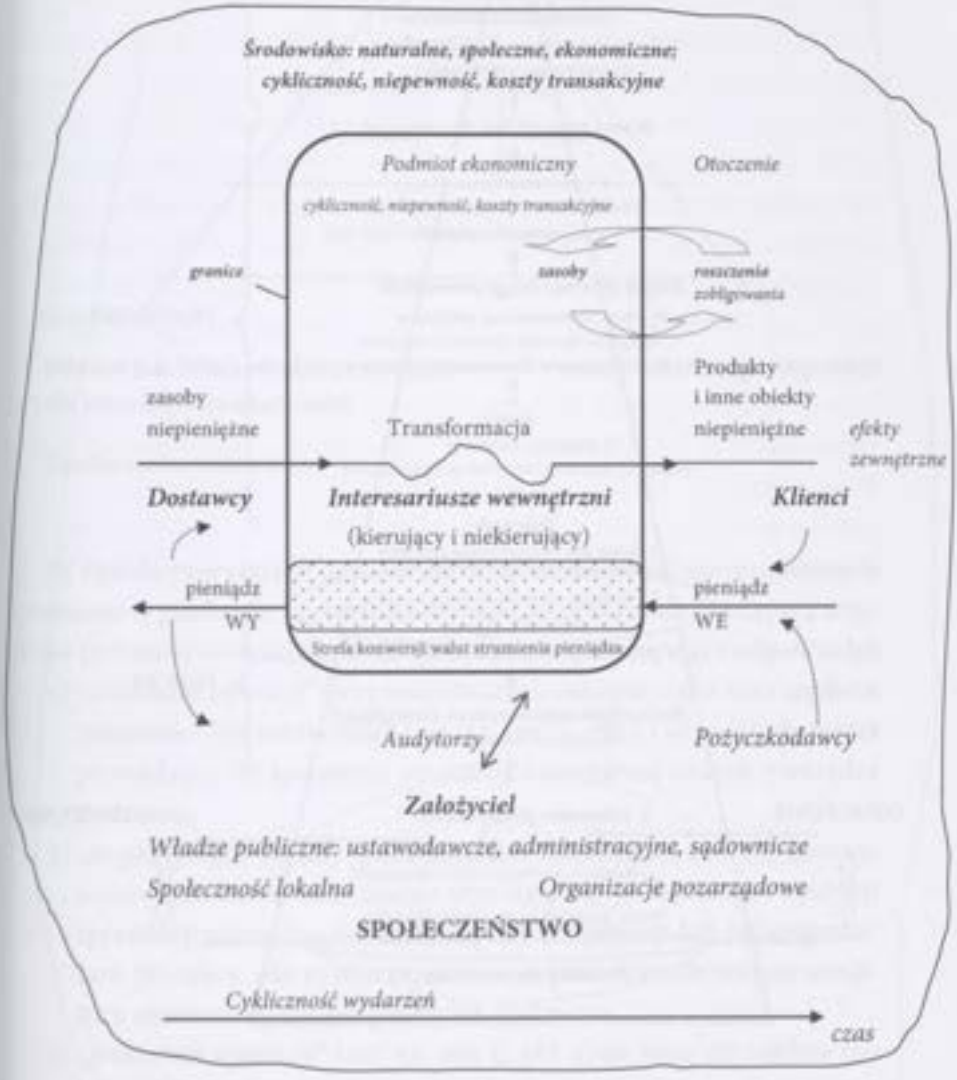
Przy odwzorowywaniu podmiotu ekonomicznego przelicznie jego walut na walutę funkcjonalną jest warunkiem porównywalności zasobów i zdarzeń oraz warunkiem możliwości sumowania ich skutków dla jednostki jako całości. Kurs występujący w translacji nazwiemy kursem translacji. Naturę translacji na walutę funkcjonalną przedstawiamy na schemacie 3.3. Nieregularna linia ograniczająca symbolizuje wyodrębnienie fragmentu z realnego świata, a trójkąt – informacyjny aspekt wyodrębnionego fragmentu.

W podejściu właściwym dla ram konceptualnych rodzaje elementów sprawozdań finansowych przesądzają sprawę kategorii obiektów i zdarzeń ekonomicznych odwzorowywanych przez rachunkowość. Zgodnie z ramami konceptualnymi sprawozdawczości finansowej (CF IASB, 2010) i ustawą o rachunkowości (RU, 1994), elementami sprawozdań finansowych są:

1) aktywa,
2) zobowiązania,
3) aktywa netto/kapitał,
4) przychód/dochód,
5) koszty.

Rachunkowość ma więc obejmować obiekty i zdarzenia kształtujące stany i strumienie zmian stanów każdego z owych pięciu elementów, przy czym jako postulaty i zasady odwzorowania przyjmuje się (IASB CF, 2010, OB12 – OB21 i QC12 – QC16; IAS1, 2010, par. 27–28; RU, 1994, art. 4.1 i art. 6):

a) rzetelne odwzorowanie fenomenów ekonomicznych oraz pozycji finansowej i dynamiki jej zmian,
b) zasadę memoriału.



Schemat 3.2. Funkcjonalny wzór behawioru/zachowania podmiotu ekonomicznego z czynnikiem warunkującym (medium wymiany) w postaci pieniądza

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Nowak, 2010, s. 242.



Schemat 3.3. Operacjonalizacja algorytmu odwzorowywania fundamentalnych cech systemowych podmiotu ekonomicznego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Nowak, 2010, s. 258.



Schemat 3.4. Triada objaśniająca *przypuszczenia – zasada – algorytmy interpretacji* dla konwersji i translacji walut

Źródło: opracowanie własne.

W świetle powyższych ustaleń, dla objaśnienia pytań sformułowanych przez nas w punkcie 2.1 artykułu odnośnie do postanowień ustępu 2 artykułu 30 ustawy o rachunkowości (RU, 1994), są następujące odpowiedzi:

1) „charakter operacji" przy sprzedaży lub zakupie walut oraz zapłacie należności lub zobowiązań (art. 30, ust. 2, pkt 1) oznacza charakter prowadzący do konwersji struktury monetarnej zasobu pieniądza podmiotu,
2) „w przypadku zapłaty należności lub zobowiązań nie jest zasadne stosowanie kursu faktycznego wynikającego z charakteru operacji sprzedaży zakupu walut bądź zapłaty należności lub zobowiązań" (art. 30, ust. 2, pkt 2) jeśli zapłata nie doprowadza do zmiany struktury monetarnej zasobu pieniądza podmiotu,
3) „pozostałe operacje" (art. 30, ust. 2, pkt 2) to, inne niż zapłata należności lub zobowiązań, zdarzenia niepowodujące zmiany struktury monetarnej zasobu pieniądza podmiotu, choć wywołujące zmiany w jego aktywach, zobowiązaniach, aktywach netto/kapitale, przychodach/dochodach bądź kosztach.

Biorąc pod uwagę postulat wiernego odwzorowania stanu i dynamiki pozycji finansowej oraz zasadę memoriału, powiemy zatem, że przy odwzorowaniu zmiany w monetarnej strukturze zasobu pieniądza w następstwie transakcji kupna-sprzedaży, należy stosować kurs, przy którym transakcja została przeprowadzona, a w pozostałych wypadkach należy stosować kurs translacji. Przy czym kursem translacji będzie najbardziej prawdopodobny kurs z hipotetycznej transakcji kupna-sprzedaży waluty, występującej w odwzorowywanym zdarzeniu. Tego rodzaju kursem jest aktualna przeciętna cena danej waluty z aktywnych rynków pieniężnych. W Polsce cenę tę oficjalnie ustala i ogłasza bank centralny kraju, czyli Narodowy Bank Polski.

Sposób ustalania bieżących przeciętnych kursów walut obcych przez NBP określa uchwała nr 51/2002 jego Zarządu z dnia 23 września 2002 roku w sprawie sposobu wyliczania i ogłaszania bieżących kursów walut obcych (NBP KW, 2002). Przedstawia się on, jak następuje (tamże, paragraf 2):

1) kursy euro – EUR i dolara amerykańskiego – USD w złotych wyliczane są na godzinę 11.00, z tym że:
   a) pomiędzy godziną 10.55, a 11.00 NBP kieruje zapytania do 10 banków z „Listy banków kandydujących do pełnienia funkcji dealera rynku pieniężnego według wielkości obrotów na międzybankowym rynku walutowym – transakcje „spot" w obszarze „waluta – złoty", zwanej dalej „listą", o kursy kupna i sprzedaży EUR i USD w złotych stosowane w tych bankach, zwane dalej „kwotowaniem". W przypadku nieotrzymania wszystkich kwotowań NBP kieruje zapytania do następnych banków z listy,
   b) kursy EUR i USD w złotych wyliczane są, odrzucając po dwa skrajne uśrednione kwotowania dla każdej z walut, jako średnia arytmetyczna z 6 pozostałych uśrednionych kwotowań,
2) kursy następujących walut obcych: dolar australijski – AUD, dolar kanadyjski – GAD, forint – HUF, frank szwajcarski – CHF, funt szterling – GBP, jen – JPY, korona – EEK, korona czeska – CZK, korona duńska – DKK, korona norweska – NOK, korona szwedzka – SEK i jednostka rozrachunkowa Międzynarodowego Funduszu Walutowego (SDR) – XDR, liczone są

na podstawie wyliczonego zgodnie z pkt 1 kursu EUR w złotych i rynkowych kursów (serwis informacyjny Reuters, Telerate, Bloomberg) EUR do poszczególnych walut z godziny 11.00,

3) kursy walut obcych niewymienionych w pkt 1 i 2 liczone są co drugi wtorek na podstawie wyliczonego zgodnie z pkt 1 kursu EUR wyrażonego w złotych i kursów rynkowych EUR do tych walut dostępnych w serwisach informacyjnych, biuletynach lub prasie finansowej."

Opisany powyżej sposób skutkuje tym, że ogłaszane przez NBP bieżące przeciętne kursy walut są najbardziej prawdopodobnymi cenami walut na dynamicznie zrównoważonych polskich rynkach pieniężnych.

Kwestią odrębną pozostaje jeszcze wybór sposobu wykładni przepisów prawnych odnoszących się do rachunkowości, w szczególności z perspektywy fiskalnej i sądowniczej (ogólnie o stosowaniu i wykładni prawa – patrz na przykład (Leszczyński, 2004)). W pkt 2 niniejszego opracowania przedstawiliśmy, do czego może prowadzić apodyktyczna interpretacja wychodząca z językowej wykładni przepisów prawa. W pkt 3 ukazaliśmy drogę do celowościowej wykładni przepisów prawa rachunkowości i podatków, opierając się na triadzie objaśniającej *założenia–zasady/reguły–wzory interpretacyjne*, które to postępowanie można usprawiedliwić metodą naukową. Sposób interpretacji prawa w tej perspektywie należy zaliczyć do wykładni celowościowo-funkcjonalnej jako przypadek bazujący na założeniach i zasadach pozaprawnych.

4. Różnice kursowe a ustalanie podatku dochodowego – przykład odpowiedzi bazującej na zasadach na zapytanie z praktyki sądowej

W niektórych krajach wysokorozwiniętej gospodarki rynkowej dla interpretacji informacji i regulacji mogących prowadzić do sporów administracyjnych i sądowych wyodrębnia się odrębną gałąź rachunkowości. Na przykład, w Stanach Zjednoczonych stworzono i rozwinięto rachunkowość sądową (*forensic accounting*) zwaną czasami rachunkowością śledczą (*investigative accounting*), która funkcjonuje obok rachunkowości podatkowej (*tax accounting*). Dział ten zajmuje się stosowaniem koncepcji, postulatów,

zasad, reguł, metod i technik rachunkowości do analizy i rozstrzygania kwestii prawnych, pojawiających się w działalności przedsiębiorstw i innych organizacji sektora prywatnego oraz w działalności władz publicznych (FcA US, 2011. W szczególności odnosi się to do badania zgodności z przepisami oraz do analizy przestępstw i wykrywania oszustw finansowych (tamże).

W Polsce rachunkowość sądowa/śledcza nie rozwinęła się jeszcze do poziomu wyodrębnionego obszaru, uznawanego i uprawianego na płaszczyźnie naukowej. Niemniej, od czasu do czasu, w stronę sfery akademickiej płyną pytania z tej dziedziny, kierowane ze strony władz publicznych i sądownictwa (patrz choćby (Jackiewicz, 2011), oraz (Sydor, 2011)). Jednym z takich pytań skierowanych do kół uniwersyteckich, z którym zetknął się autor, było pytanie następujące:

> Według jakiego kursu należy przeliczać na złote polskie poniesione koszty oraz uzyskane przychody w walutach obcych w myśl u.p.d.o.p. (ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych – przyp. aut.), w przypadku wyboru ustalania różnic kursowych na podstawie przepisów o rachunkowości?

W świetle poczynionych przez nas dotąd ustaleń, odpowiedź powinna odwoływać się do postulatów i zasad rachunkowości i mieć następujący kształt:

> Podjęta w pytaniu kwestia jest trudna do analizy i interpretacji na gruncie zasad ujętych w formalnych przepisach prawa. Stąd, prawdopodobnie, wielość i rozmaitość indywidualnych interpretacji, ogłaszanych w mniej lub bardziej autorytarny sposób. Jednakże jej rozstrzygnięcie można wyprowadzić z zasad rachunkowości.
>
> Pozostając na gruncie przepisów prawa, kluczowe znaczenie będą tu mieć dwie zasady, włączone do ustawy o rachunkowości obowiązującej od 1994 roku (RU, 1994), to jest:
>
> 1) zasada rzetelnego i jasnego przedstawiania sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego, zapisana w art. 4 ust. 1,
> 2) zasada memoriału, zapisana w obu ustępach art. 6.

Realizacja zasady rzetelnego i jasnego przedstawienia wymaga wiernego odwzorowania elementów i relacji sytuacji majątkowej i finansowej, czyli aktywów i pasywów oraz elementów i relacji wyniku finansowego. Z kolei wierne odwzorowanie wymaga uwzględnienia dwojakiej roli pieniądza w podmiotach ekonomicznych. Jedną jest rola pieniądza jako zasobu przepływającego przez podmiot, drugą zaś rola pieniądza jako jednostki miary wszelkich zasobów pieniężnych i niepieniężnych oraz ich strumieni. W pierwszej z tych ról pieniądz może występować w postaci różnych walut, w drugiej zaś występuje w postaci jednoznacznie określonej waluty funkcjonalnej. Według artykułu 9 rzeczonej ustawy o rachunkowości walutą funkcjonalną jest waluta polska, czyli PLN. Zatem ujmowane w systemie rachunkowości jednostki wartości mierzalnych elementów sytuacji majątkowej i finansowej (to jest aktywów i pasywów) oraz wyniku finansowego (to jest odpowiednio rozumianych przychodów i kosztów) należy wyceniać w PLN. Wartość niektórych z elementów sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego, może być pierwotnie wyrażona w walutach obcych i wymaga przeliczenia na walutę funkcjonalną, co rodzi problem ustalenia parytetu pomiędzy daną walutą a PLN na moment wyceny.

Dla wiernego odwzorowania trzeba rozróżnić konwersję walut w ramach zasobu pieniądza przy wykorzystaniu jednej z walut jako jednostki miary. Konwersje w zasobie pieniądza występują przy zakupie i sprzedaży walut oraz przy zapłacie należności i zobowiązań obowiązków w walutach innych niż waluta funkcjonalnych (to jest realizacji odroczonych napływów lub odpływów pieniądza w kwotach wyrażonych w walutach innych niż waluta funkcjonalna). Zgodnie z zasadą memoriału dane zdarzenie powinno być zidentyfikowane, pomierzone i udokumentowane w momencie jego wystąpienia. Dotyczy to również konwersji w zasobie pieniądza. Zasada wiernego odwzorowania będzie w tym przypadku spełniona tylko wtedy, gdy do odwzorowania konwersji zostanie użyty kurs walutowy faktycznie w niej występujący.

Konwersja walut może być dokonywana przez samą jednostkę bądź przez pełnomocnika. Opisany powyżej sposób pomiaru konwersji walut dotyczy zarówno jednostki, jak i jej pełnomocnika. Podobnie rzeczy się mają, gdy jednostka mająca zrealizować płatność w walucie innej niż

waluta funkcjonalna przekazuje podmiotowi operującemu ową nie-funkcjonalną walutą pełnomocnictwo do jej reprezentacji (zastępstwa) w tejże płatności. Upełnomocniony podmiot realizuje zleconą transakcję płatności, dokonując konwersji waluty płatności na walutę funkcjonalną jednostki zalecającej, według wybranego przez siebie kursu. W takim przypadku jednostka upełnomocniająca wiernie odwzorowuje zleconą transakcję płatności, ewidencjonując odpowiadającą jej kwotę w walucie funkcjonalnej, według kursu konwersji zastosowanego przez pełnomocnika w chwili realizacji transakcji.

W sytuacjach innych niż konwersje w zasobie pieniądza pieniądz występuje w roli jednostki miary (wyceny), co powoduje pojawienie się problemu translacji jednostek miary, czyli translacji walut nie-funkcjonalnych na walutę funkcjonalną, w przypadku Polski na PLN. Stosownie do zasady memoriału, również zdarzenie poza zasobem pieniądza, skutkujące w zakresie sytuacji majątkowej, finansowej lub wyniku finansowego ma być zidentyfikowane, pomierzone i udokumentowane w momencie jego wystąpienia. Pomierzone może być w dowolnej walucie, ale na mocy art. 9 Ustawy o rachunkowości z 1994 roku jego zapis w księgach rachunkowych wymaga translacji na PLN (waluta funkcjonalna). Użycie jednostki pieniężnej przy pomiarze zdarzenia zachodzącego poza zasobem pieniądza, zorientowane jest na wygenerowanie informacji o potencjalnych skutkach tegoż zdarzenia dla zasobu pieniądza i jego przepływów. Podkreślmy, że potencjalnych, a nie faktycznych. Owa potencjalność jest sednem konwencji memoriałowej, a faktyczność – konwencji kasowej.

W związku z tym, że mamy do czynienia z potencjalnymi, a nie faktycznymi skutkami w zasobie pieniądza, więc dla uzyskania wiernego obrazu do translacji trzeba wziąć najbardziej prawdopodobny parytet, przy którym zachodzące w danym momencie zdarzenie mogłoby mieć natychmiastowe skutki w zasobie pieniądza. Najbardziej prawdopodobnym parytetem jest wyrażona w walucie funkcjonalnej cena jednostki waluty pomiaru występująca na aktywnym (dynamicznie zrównoważonym) rynku walutowym. W przypadku Polski i PLN jako waluty funkcjonalnej ceną estymującą najbardziej prawdopodobny kurs dla natychmiastowych skutków w zasobie pieniądza jest aktualny średni kurs waluty ogłoszony przez Narodowy

Bank Polski[2] (szczegółowo na temat sposobu ustalania kursów średnich przez NBP patrz [NBP KW, 2002]). Zatem dla celów ujęcia w księgach rachunkowych zdarzeń innych niż konwersje w ramach zasobu pieniądza, ten właśnie kurs powinien być parytetem przy translacji walut obcych na PLN. Dla konwersji w ramach zasobu pieniądza wierne odwzorowanie wymaga uwzględnienia parytetu faktycznego, czyli faktycznego kursu wymiany. Zauważmy, że jedynie szczególny splot okoliczności mógłby wywołać równości parytetów dla niezachodzących w tych samych momentach zdarzeń w ramach zasobu pieniądza i poza nim.

Podsumowując, można stwierdzić, że w świetle zasady memoriału i zasady rzetelnego i jasnego przedstawienia sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego, dla celów ujęcia w księgach rachunkowych, w odniesieniu translacji walut występujących w zdarzeniach poza zasobem pieniądza należy stosować kurs średni ogłaszany przez Narodowy Bank Polski. W odniesieniu do konwersji występujących w ramach zasobu pieniądza w trybie transakcji kupna-sprzedaży – kurs faktyczny, zarówno w przypadku konwersji dokonywanych przez samą jednostkę, jak i przez pełnomocnika na jej zlecenie.

W powyższym świetle sformułowana na bazie zasad rachunkowości odpowiedź na postawione na wstępie pytanie brzmi:

> W przypadku wyboru, w myśl ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustalania różnic kursowych na podstawie przepisów o rachunkowości, wyrażone w walutach obcych poniesione koszty oraz wyrażone w walutach obcych uzyskane przychody, należy przeliczać na złote polskie według średniego kursu ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski.

Odpowiedź powyższa jest zgodna z art. 30 ust. 2 ustawy o rachunkowości z 1994 roku, którego dyspozycje objaśnia i uzasadnia.

Nadmieńmy, że w kwestii zawartej w pytaniu jak na wstępie, podobne stanowisko autorytatywnie prezentuje Ministerstwo Finansów na swej stro-

[2] Bieżące kursy średnie NBP są oszacowaniami najbardziej prawdopodobnych cen walut na aktywnym rynku pieniężnym.

nie internetowej: www.mf.gov.pl/dokument.php?const=1&dzial=3162&id=200631&typ=news, dostęp: 2012.02.29.

Podsumowanie

Interpretacja obowiązujących w Polsce przepisów prawa rachunkowości i wszelkich innych przepisów prawa odwołujących się do rachunkowości nie powinna bazować wyłącznie na wykładni językowej, wykładnia zaś autorytatywna powinna być uważana za pomocniczą. Podstawą interpretacji powinna być natomiast wykładnia celowościowa, wsparta wykładnią systemową, bazująca na rachunkowościowej triadzie interpretacyjnej *teoria/założenia–zasady–algorytmy*, przy czym założenia mają mieć swe źródło w teorii. Na dzień dzisiejszy, na gruncie europejskim, stosownym źródłem i odniesieniem dla założeń i zasad rachunkowości wydają się Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR) i Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) oraz tkwiące u ich podstaw ramy konceptualne sprawozdawczości finansowej, najlepiej w oryginalnej wersji anglojęzycznej. Teorią odniesienia może być teoria podmiotu ekonomicznego jako systemu otwartego o charakterze złożonego systemu adaptacyjnego.

Należy spodziewać się, że w przyszłości w Polsce rozwinie się rachunkowość sądowa/śledcza i to do poziomu wymagającego odrębnej specjalizacji rachunkowców, podobnie jak dziś zaczyna się to dziać się z rachunkowością podatkową. Dobrym punktem wyjścia dla tej specjalizacji będzie certyfikat biegłego rewidenta. Rozwój rachunkowości sądowej będzie wymagał od specjalistów z jej zakresu głębszej i szerszej znajomości zagadnień teorii rachunkowości i regulacji rachunkowości, oraz teorii stanowienia i stosowania prawa. Znaczenie owej znajomości będzie rosło, wraz z konwergencją przepisów krajowych i MSR/MSSF, łącznie z Międzynarodowym Standardem Sprawozdawczości Finansowej dla Małych i Średnich Jednostek (MSSF dla MSJ). Owe MSR/MSSF mają bowiem bazować bardziej na założeniach i zasadach niż na regułach.

Literatura

Jackiewicz A. (2011), *Zadłużenie spółki kapitałowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem a odpowiedzialność karna członków zarządu* [w:] *Finanse i rachunkowość w zarządzaniu współczesnym przedsiębiorstwem: Teoria i praktyka*, pod red. A. Jackiewicza, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź, s. 67–76.

Leszczyński L. (2004), *Zagadnienia teorii stosowania prawa: Doktryna i tezy orzecznictwa*, wyd. trzecie, Zakamycze, Kraków.

Nowak W.A. (2010), *Teoria sprawozdawczości finansowej: Perspektywa standardów rachunkowości*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Sydor P. (2011), *Nieprawidłowe prowadzenie ksiąg rachunkowych w ujęciu prawno-karnym i administracyjno-prawnym – wybrane zagadnienia praktyczne* [w:] *Finanse i rachunkowość w zarządzaniu współczesnym przedsiębiorstwem: Teoria i praktyka*, pod red. A. Jackiewicza, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź, s. 145–158.

IASB CF, (2010), *The Conceptual Framework for Financial Reporting, as in September 2010*, International Accounting Standards Board, London, UK

IAS1, (2010), *International Accounting Standard 1:Presentation of Financial Statements*, w: International Financial Reporting Standards® as issued at 1 January 2011,International Accounting Standards Board, London.

IAS21, (2010), *The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates*, w: International Financial Reporting Standards® as issued at 1 January 2011, International Accounting Standards Board, London.

NBP KW, (2002), Uchwała Nr 51/2002 Zarządu Narodowego Banku Polskiego z dnia 23 września 2002 r. w sprawie sposobu wyliczania i ogłaszania bieżących kursów walut obcych, DzUrz NBP Nr 14, poz. 39 i Nr 20, poz. 51, z 2004 r. Nr 2, poz. 3 oraz z 2007 r. Nr 1, poz. 2 i Nr 18, poz. 35 (dostępne na stronie internetowej www.nbp.pl, dostęp: 29.02.2012).

PDOP, (1992), Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, DzU z 2011 r. Nr 74, poz. 397 z późn. zm.

OP, (1997), Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, DzU z 2005 r. Nr 8, poz. 60, z późn. zm.

RU, (1994), Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, DzU z 2009 r. Nr 152, poz. 1223, z późn. zm.

Źródła internetowe

FcA US (2011), *Forensic accounting*, w: http://legal-dictionary.thefreedictionary.com/Forensic+Accounting, dostęp: 29.02.2012.

MF KW, (2012), *Jakie kursy walut stosować w ciągu roku obrotowego do wyceny operacji gospodarczych wyrażonych w walutach obcych dla celów księgowych i podatku dochodowego?* w: Ministerstwo Finansów / Rachunkowość / Najczęściej zadawane pytania, http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=1&dzial=3162&id=200631&typ=news, dostęp: 29.02.2012.

ZMR, (2011), *Wycena operacji gospodarczych na rachunku walutowym - różnice w interpretacji kursu faktycznie zastosowanego*, w: Zeszyty Metodyczne Rachunkowości on-line, 6 (294) z dnia 2011.03.20, Wydawnictwo Podatkowe GOFIN, http:/www.poznaj.gofin.pl/3,zmr,2482,132332,wycena-operacji-gospodarczych-na-rachunku-walutowym-roznice.html, dostęp: 12.04.2011.

Streszczenie

Artykuł poświęcony jest ustalaniu kryteriów wyboru kursu walut dla pomiaru rachunkowościowego i sprawozdawczości finansowej pod kątem celów podatkowych. W systemach ewidencyjnych rachunkowości stosuje się jednolitą jednostkę miary, którą jest jednostka waluty występującej w podstawowym środowisku funkcjonowania danego podmiotu ekonomicznego. Stąd praktyczny problem translacji na walutę polską, czyli na PLN, wyrażonych w walutach obcych wyników pomiaru zdarzeń ekonomicznych. W Ustawie z 1994 roku o rachunkowości zawarto reguły dla tego rodzaju translacji, które wszak w praktyce podatkowej i sądowej wzbudziły znaczne kontrowersje na styku z prawem podatkowym. Przedstawiono naturę i sposób rozstrzygnięcia tych kontrowersji. Jako racjonalną bazę dla określania reguł translacji przyjęto fundamentalne założenia i zasady rachunkowości finansowej. W kontekście tytułowego zagadnienia i trudności praktyki z nim związanej zwraca się uwagę na potrzebę wyłonienia w polskiej rachunkowości specjalizacji zorientowanej na sferę sądowo-śledczą.

Słowa klucze: ewidencja, waluta funkcjonalna, kursy walut, przeliczanie walut, podatki, zasady rachunkowości, wykładania prawa, rachunkowość śledcza/sądowa.

Accounting principles and the interpretation of law provisions: The case of exchange rates choice in the court mode

Summary

The article is devoted to establishing criteria for the choice of exchange rates for tax accounting purposes. In accounting records systems a uniform unit of measurement has to be used. As usual, the currency unit appearing in the essential environment of given economic entity functioning is applicable. Hence the practical problem of the translation to Polish currency, i.e. PLN, of economic events measures expressed in foreign currencies. In the 1994 Act on accounting, they entered rules for foreign currency translations.However, these rules became controversial in tax accounting practice. A nature of these controversies and a way for their settlement has been described. Financial accounting fundamental assumptions and principles were taken as a rational base for determining currency translation rules. In the context of the title issue and problems of the practice associated with it, an attention has been paid to the need of forensic/ investigativeaccounting distinguishing in Poland.

Keywords: accounting records, functional currency, exchange rates, currency translation, taxes, accounting principles, interpretation of the law, forensic/ investigativeaccounting.

Agnieszka Nóżka*

Model zasobowego rachunku kosztów według koncepcji ABC dla instytutów badawczych

Wprowadzenie

Rozpoczęte w Polsce procesy reform w systemie nauki i techniki stawiają nowe wyzwania przed funkcjonującymi w tej sferze jednostkami, w tym także przed instytutami badawczymi powstałymi z przekształcenia jednostek badawczo-rozwojowych (JBR)[1].

Dla powodzenia reform, obok wyznaczenia nowych priorytetów w polityce państwa wobec nauki, niezbędna jest również zmiana sposobu myślenia w samych jednostkach działających w tym obszarze. Tymczasem w instytutach badawczych (dotychczasowych JBR), jak pokazują liczne analizy i badania, istnieje wiele problemów. Duże rozdrobnienie, wadliwa struktura organizacyjna i własnościowa, brak skłonności do konsolidacji oraz niska efektywność to jedynie niektóre z nich (*Program przekształceń...*, 2003, s. 7). Wszystkie one stanowią swoisty „bagaż", który muszą

* Dr Agnieszka Nóżka, Uniwersytet Marii Curie Skłodowskiej, Instytut Ekonomii i Finansów, Zakład Rachunkowości, adiunkt, e-mail: agnieszka.nozka@poczta.umcs.lublin.pl.

[1] Instytuty badawcze działają na podstawie Ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o instytutach badawczych (Ustawa...). W instytuty przekształcono najlepiej ocenione dotychczasowe JBR, słabsze mają być włączone do innych instytutów bądź zlikwidowane. Proces ewaluacji jest rozciągnięty w czasie, aby dać JBR możliwość awansu do wyższej grupy oraz przeprowadzenia zmian, stąd wiele z nich funkcjonuje nadal pod nazwą JBR.

dźwigać te jednostki, stawiając jednocześnie czoła nowym wyzwaniom wynikającym z reform oraz realiów funkcjonowania w gospodarce wolnorynkowej.

Na wyciągnięcie zbliżonych wniosków pozwoliły własne badania empiryczne autorki prowadzone kilka lat wcześniej w wybranych instytutach województwa lubelskiego. Dotyczyły one w szczególności systemów rachunku kosztów. Z badań tych wynikało, że szczególnym obszarem, w którym tkwią rezerwy dla wzrostu efektywności w tego typu jednostkach, jest zarządzanie zasobami. Pomimo wielu zmian, jakie nastąpiły w instytutach od tamtego czasu, we wskazanym obszarze pozostaje jeszcze wiele do zrobienia. Brak koncepcji pomiaru kosztów zasobów, która mogłaby stać się podstawą do lepszego gospodarowania zasobami, skłonił autorkę do zaproponowania ram koncepcyjnych modelu pomiaru kosztów zasobów opartego na koncepcji rachunku kosztów działań, czemu poświęcony został niniejszy artykuł.

1. Pomiar kosztów zasobów w tradycyjnym rachunku kosztów oraz w rachunku kosztów działań

Rachunek kosztów działań (a ang. *Activity Based Costing* – ABC) jako jedna z nowoczesnych koncepcji rachunku kosztów cieszy się nadal popularnością, choć zarówno wśród praktyków, jak i teoretyków można odnaleźć głosy krytyki pod jej adresem. Wiele z zarzutów wykorzystano do rozwinięcia i ulepszenia koncepcji. Stała się ona także bazą informacyjną dla zespołu metod wspomagających procesy decyzyjne oraz kontrolne w jednostkach, określaną jako zarządzanie na podstawie działań (*Activity Based Management – ABM*) (Jaruga i in., 2001, s. 837).

Choć zasadniczo uwaga w rachunku kosztów działań skupiona jest na działaniach i procesach wykonywanych w organizacji, ich realizacja nie byłaby jednak możliwa, gdyby przedsiębiorstwo nie dysponowało odpowiednimi zasobami. To zużywanie zasobów przez działania stanowi źródło ponoszenia kosztów (Piechota, 2005, s. 32).

Przez pojęcie zasobów rozumie się „czynniki ekonomiczne wykorzystywane lub zużywane w przedsiębiorstwie w ramach działań wykonywanych

w celu wytwarzania produktów i obsługi klientów" (*Rachunkowość zarządcza...*, 2003, s. 3–49). Zasoby są traktowane jako potencjał do powstawania wartości w przedsiębiorstwie. Z jednej strony powodują koszty, z drugiej zaś pozwalają osiągnąć przychody. Gertruda K. Świderska (*Rachunkowość zarządcza...*, 2003, s. 3–50) stwierdza, że „możliwość generowania zysku przez przedsiębiorstwo zależy w dużej mierze od umiejętności powiązania zasobów z potrzebami klientów oraz od ekonomicznej efektywności alokacji, połączenia i wykorzystania zasobów".

Znaczenie zasobów w przedsiębiorstwie wiąże się z potrzebą właściwego zarządzania nimi. Zgodnie ze słynną maksymą Petera Druckera: „Aby czymś zarządzać, trzeba to zmierzyć", punktem wyjścia w zarządzaniu zasobami jest określenie ich wartości. Gromadzenie i prezentacja informacji o kosztach w przekroju zasobów stanowi istotę zasobowego rachunku kosztów.

W literaturze można odnaleźć różne podejścia do definicji kosztu zasobów. W myśl jednego ze stanowisk pomiar kosztów zasobów następuje na podstawie pełnych kosztów zasobów, które „[...] wynikają z następujących etapów: pozyskanie, zaangażowanie, przystosowanie, wykorzystanie, utrzymanie w gotowości, zwolnienie" (*Rachunkowość zarządcza...*, 2003, s. 3–51). Inna koncepcja polega na określeniu kosztów zasobów jedynie na bazie ich zużycia/wykorzystania (Klaus-Rowińska, Kuchta, 2009, s. 134), co jednocześnie stanowi o odrębności względem siebie pojęć „zasoby" i „koszty zasobów". W opinii autorki oba podejścia, choć wydają się odmienne, wcale nie stoją ze sobą w sprzeczności. Jeżeli zatem zależy firmie na znajomości kosztów zasobów dla potrzeb zarządzania, należy zasoby wycenić z uwzględnieniem kosztów pełnych, biorąc pod uwagę koszty powstające we wszystkich fazach związanych z obrotem zasobami. Natomiast dla potrzeb rozliczenia kosztów w rachunku kosztów działań, na działania rozlicza się jedynie „tę część wydatków, która wiązała się z pozyskaniem zasobów w tym działaniu skonsumowanych" (Karmańska, 2000, s. 126) – czyli koszty zasobów zużytych. Pozostaje zatem ustalenie sposobu pomiaru kosztów zasobów.

Opierając się na tradycyjnym rachunku kosztów, nie można określić jednoznacznie kosztu zasobów, choć odnajdujemy w nim struktury kosz-

tów, dostarczające wielu cennych informacji na ten temat. Podstawowym źródłem informacji o zasobach jest podmiotowy rachunek kosztów, gdzie jednostki mniej lub bardziej szczegółowo wydzielają miejsca powstania kosztów lub osoby odpowiedzialne a następnie w tak zdefiniowanych podmiotach ewidencjonują koszty w ujęciu rodzajowym. To zasadniczo właśnie przekrój rodzajowy kosztów zakłada ujęcie kosztów w przekroju rodzajów zużytych czynników produkcji, czy szerzej – zasobów. Dysponując takim przekrojem informacji kosztowej, nadal jednak trudno jest udzielić odpowiedzi na pytanie: ile kosztują zasoby? Rozpatrując na przykład koszty amortyzacji, z założenia wiadomo, że mogą one dotyczyć różnych zasobów przedsiębiorstwa (budynków, urządzeń i maszyn, środków transportu). Problem jest jeszcze bardziej złożony w przypadku kategorii pozostałych kosztów rodzajowych, gdyż pozycja ta odznacza się niejednorodnością wchodzących w jej zakres elementów (mogą to być zarówno koszty delegacji, ubezpieczenia majątku i inne).

Pomocnym w określeniu kosztów zasobów może być natomiast rachunek kosztów działań, gdzie zasoby stanowią jeden z elementów w procedurze kalkulacyjnej – wycena działań oparta na kosztach zużytych zasobów to pierwszy etap w kalkulacji kosztów według koncepcji ABC.

Choć określenie kosztów według zasobów jest jednym z założeń metodyki rachunku kosztów działań, w literaturze (Zieliński, 2009, s. 21) podkreśla się, że elementowi zasobów poświęca się w systemach ABC/M niewiele uwagi, w czym upatruje się jednej z przyczyn niepowodzeń przy wdrożeniu tych systemów. W praktyce wiele firm, projektując system ABC, stosuje uproszczenie polegające na wycenie działań na podstawie kosztów rodzajowych (a nie zużytych zasobów), co sprawia, że zasobowy aspekt rachunku kosztów jest w rzeczywistości pominięty.

Za bardziej prawidłowe należy zatem uznać podejście, w którym buduje się pule kosztowe dla poszczególnych zasobów. Koszty zasobów będą kalkulowane na podstawie kosztów prostych, stanowiąc tym samym zasoby złożone (*Rachunkowość zarządcza...*, 2003, s. 3–51). Podstawą do zastosowania takiego podejścia jest identyfikacja kluczowych zasobów organizacji, którym następnie przypisane zostaną odpowiednie pozycje kosztów, według rodzajów, tworząc pule kosztowe zasobów. Ewidencja

kosztów według zasobów powinna być osadzona w hierarchii zarządczej (struktura organizacyjna i odpowiedzialność) (Zieliński, 2009, s. 22).

Koncepcję kosztów zasobów złożonych (puli kosztowych dla zasobów) należy zatem uznać za korzystną co najmniej z dwóch względów. Po pierwsze, umożliwia ono poznanie kosztów zasobów, którymi dysponuje przedsiębiorstwo, co można wykorzystać w zarządzaniu zasobami. Po drugie zaś, pozwala dokładniej i w bardziej zrozumiały sposób przypisać koszty zasobów do działań.

2. Zasobowy rachunek kosztów w instytutach

2.1. Działalność instytutów oraz zasoby związane z jej wykonywaniem

Podstawową działalność instytutów badawczych stanowią (*Ustawa...*, art. 2 ust. 1):

1) prowadzenie badań naukowych i prac rozwojowych,
2) przystosowywanie wyników badań naukowych i prac rozwojowych do potrzeb praktyki,
3) wdrażanie wyników badań naukowych i prac rozwojowych.

W związku z prowadzoną działalnością podstawową instytuty mogą m.in.: upowszechniać wyniki badań naukowych i prac rozwojowych, wykonywać badania i analizy oraz opracowywać opinie oraz ekspertyzy w zakresie prowadzonych badań naukowych i prac rozwojowych, prowadzić działalność normalizacyjną, certyfikacyjną, produkować w związku z prowadzonymi badaniami naukowymi i pracami rozwojowymi aparaturę, urządzenia, materiały i inne wyroby oraz prowadzić działalność wydawniczą, a także studia podyplomowe i doktoranckie (Ustawa..., art. 2, ust. 2). Instytuty mogą też prowadzić inną działalność (gospodarczą) – musi ona jednak zostać wyodrębniona pod względem finansowym i rachunkowym z działalności, o której była mowa powyżej.

Do wypełniania zadań, jakie stoją przed instytutami, konieczne jest posiadanie określonych zasobów, które niejednokrotnie mają swoją specyfikę (np. instytuty zatrudniają pracowników ze stopniem naukowym), czy też wręcz rzadki charakter (np. aparatura badawcza dla określonego

rodzaju badań). Wszystkie zasoby w instytutach można podzielić na następujące grupy[2]:

1) pracownicy – z podziałem na grupy zatrudnionych pracowników (Ustawa..., art. 39), tj. pracowników: naukowych, badawczo-technicznych, inżynieryjno-technicznych, administracyjno-ekonomicznych, bibliotecznych i pracowników dokumentacji naukowej, pracowników na stanowiskach robotniczych oraz innych.
2) budynki i pomieszczenia – mogą nimi być np. budynki biurowe, laboratoria badawcze, budynki działalności pomocniczej (np. do hodowli zwierząt doświadczalnych), centra kongresowo-hotelowe, pomieszczenia bibliotek oraz – zależnie od rodzaju innej wykonywanej działalności – np. budynki przychodni i kliniki, wydziały produkcyjne itp.
3) aparatura badawcza i inne środki trwałe (np. maszyny, urządzenia biurowe).
4) materiały (w tym materiały do badań).

Powyższa klasyfikacja może być rozszerzana stosownie do potrzeb o inne posiadane zasoby, zwłaszcza wtedy, gdy ich koszty mają znaczący udział w strukturze kosztów instytutu. Przykładem tego rodzaju zasobu (znajdującego się w niektórych z badanych instytutów) jest własna baza transportowa (transport wewnętrzny).

Warto podkreślić, że duża część zasobów instytutów odznacza się małą elastycznością w stosunku do zapotrzebowania w krótkim okresie, gdyż są one nabywane z wyprzedzeniem i w większych rozmiarach, niż to wynika z zapotrzebowania – można je określić zasobami dedykowanymi (zaangażowanymi). Należą do nich: budynki, aparatura badawcza i inne urządzenia oraz maszyny, środki transportu, większość zatrudnionych pracowników, których wynagrodzenie nie zależy od ilości wykonanej pracy. Tylko niektóre z zasobów mają charakter zasobów doraźnych (elastycznych), czyli mogą być nabywane w sposób ciągły w miarę zapotrzebowania (Kaplan, Cooper, 2000, 156–162).

[2] Przy wyróżnianiu zasobów w instytutach wykorzystano ich podział wskazywany w literaturze przedmiotu (*Rachunkowość zarządcza...*, 2003, s. 3–50).

2.2. Model pomiaru kosztów według zasobów w instytutach

Do zobrazowania sposobu konstrukcji zasobowego rachunku kosztów dla instytutów posłuży przykład jednego z instytutów badawczych województwa lubelskiego. Ze względu na wykorzystanie w artykule informacji pochodzących z dokumentacji wewnętrznej instytutu, zgodnie z wolą dyrekcji badanego instytutu, autorka nie będzie ujawniać jego nazwy, przyjmując w dalszej części artykułu określenie „instytut X".

Przyjmując za podstawę do budowy modelu zasobowego rachunku kosztów dla instytutów badawczych koncepcję zasobów złożonych, należy w pierwszej kolejności przeanalizować przydatność istniejących w instytucie X przekrojów ewidencji kosztów do określenia puli kosztowych dla zasobów.

W rozpatrywanym instytucie ujmuje się koszty z wykorzystaniem pełnego wariantu ewidencji kosztów. W układzie rodzajowym (zespół 4 ZPK) wyróżniono następujące pozycje kosztów:

a) „400 – Amortyzacja",
b) „401 – Zużycie materiałów",
c) „402 – Zużycie energii",
d) „403 – Usługi obce",
e) „404 – Podatki i opłaty",
f) „405 – Wynagrodzenia",
g) „406 – Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia",
h) „407 – Pozostałe koszty".

Do powyższych kont syntetycznych prowadzi się szczegółową analitykę.

W układzie kont według typów działalności (zespół 5 ZPK) w planie kont instytutu X znajdują się następujące konta:

a) „501 – Koszty tematów statutowych" – gdzie ujmowane są koszty bezpośrednie działalności statutowej według poszczególnych tematów badawczych i nazwisk kierowników tych tematów oraz z uwzględnieniem w analityce kosztów rodzajowych,
b) „502 – Prace zamówione pozostałe" – ewidencjonowane według rodzajów tych prac oraz zleceń,

c) „503 – Granty" – gdzie ujmuje się koszty realizacji projektów badawczych z podziałem na poszczególne projekty i według rodzajów kosztów,

d) „504 – Działalność lecznicza" – gdzie ujmowane są koszty według poradni przychodni specjalistycznej oraz oddziałów kliniki,

e) „505 – Inna działalność statutowa" – konto umożliwia ewidencję kosztów pozostałej działalności leczniczej o charakterze pomocniczym względem działalności stanowiącej przedmiot ewidencji na koncie 504 (np. koszty laboratorium, pracowni ultrasonograficznej, itp.),

f) „506 – Działalność szkoleniowa" – gdzie ewidencjonuje się koszty związane z trwającymi przewodami doktorskimi, odbywającymi się szkoleniami, studiami podyplomowymi organizowanymi przez instytut,

g) „507 – Działalność ogólnotechniczna" – konto służy do ujmowania kosztów funkcjonowania wydawnictwa instytutu, sekcji dokumentacji, biblioteki,

h) „510 – Obsługa działalności naukowej" – gdzie ujmowane są koszty Zwierzętarni (hodowla zwierząt doświadczalnych) oraz Sekretariatu Naukowego,

i) „520 – Obsługa działalności leczniczej" – na koncie ujmowane są pośrednie koszty działalności leczniczej, np. funkcjonowania laboratoriów, apteki, sekretariatu obsługującego działalność leczniczą, rejestracji przychodni itp.,

j) „551 – Koszty ogólnego zarządu" – gdzie ewidencjonuje się koszty obsługi administracyjnej, działu zaopatrzenia, transportu, organizacyjno-prawnego, finansowo-księgowego itp.

Analizując przydatność przekrojów ewidencji kosztów, jakie wykorzystuje instytut X, należy stwierdzić, że choć układ kalkulacyjny kosztów rozbudowany o szczegółową analitykę dostarcza wielu cennych informacji na temat kosztów instytutów, które można wykorzystać do zarządzania, wycenę wyróżnionych w poprzednim punkcie zasobów wygodniej oprzeć na kontach zespołu rodzajowego. Dodatkowym argumentem może tu być również to, że w instytucie zastosowano bardzo szczegółową analitykę do poszczególnych kont „czwórek".

W tabeli 1 zaprezentowano propozycję przypisania pozycji kosztów rodzajowych do zasobów w instytucie X. Model ma postać macierzy „koszty rodzajowe – zasoby". Przyjęto tu jednak pewne uproszczenie, a mianowicie uwzględnione zostały jedynie grupy zasobów złożonych (zamiast poszczególnych ich rodzajów – rodzaje te były opisane w punkcie 2.1.).

Zaprezentowana macierz ma uogólniony charakter – w praktyce należałoby tego typu rachunek według zasobów przeprowadzić dla poszczególnych komórek organizacyjnychi innych przedmiotów zarządzania. Opierając się na macierzy z tabeli 1, na schemacie 1 zaprezentowano przykład struktury zasobów w zasobowym rachunku kosztów dla wybranego miejsca powstawania kosztów, jakim jest wydawnictwo instytutu X.

Tabela 1. Model wyceny zasobów złożonych instytutu X opartych na kosztach rodzajowych

Konto kosztów według rodzaju	Rodzaje zasobów złożonych				
	Pracownicy (wg grup zatrudnionych)	Budynki i pomieszczenia	Aparatura badawcza i inne środki trwałe	Materiały	Transport wewnętrzny
400 – AMORTYZACJA					
000 – budynki		x			
010 – wartości niem. i prawne		x			
020 – komp. i urządzenia			x		
030 – środki transportu					x
040 – niskocenne środki trwałe		x			
401 – ZUŻYCIE MATERIAŁÓW					
– Zakup przedmiotów nietrwałych		x			
– Materiały biurowe i wydawnicze				x	
– Paliwa płynne, stałe i gazowe				x	x
– Zużycie leków				x	
– Pościel, rękawiczki i in.				x	

Tabela 1. Model wyceny... (cd.)

Konto kosztów według rodzaju	Rodzaje zasobów złożonych				
	Pracownicy (wg grup zatrudnionych)	Budynki i pomieszczenia	Aparatura badawcza i inne środki trwałe	Materiały	Transport wewnętrzny
– Prenumeraty, prasa, materiały informacyjne	x				
– Środki czystości		x			
– Części zamienne i do komp.			x		
– Księgozbiór		x			
402 – ZUŻYCIE ENERGII					
– Energia elektryczna		x	x		
– Gaz		x	x		
– Woda i ścieki		x			
403 – USŁUGI OBCE					
– Usługi transportowe	x				x
– Remontowo-budowlane		x			
– Remont i naprawa samochodów			x		x
– Remont i naprawa aparatury specjalist.			x		
– Naprawa komput. i maszyn biurowych			x		
– Usługi pralnicze i higieniczne		x			
– Czynsze i dzierżawy		x			
– Telekomunikacja i Internet		x			
– Poczta i spedycja	x				
– Szkolenia, sympozja, konferencje	x				
– Wyżywienie chorych		x			
– Ochrona mienia		x			
404 – PODATKI I OPŁATY					
– Podatek od nieruchomości		x			
– Opłaty skarbowe i sądowe			x	x	
– Opłaty manipulacyjne i urzędowe	x				

Tabela 1. Model wyceny... (cd.)

Konto kosztów według rodzaju	Rodzaje zasobów złożonych				
	Pracownicy (wg grup zatrudnionych)	Budynki i pomieszczenia	Aparatura badawcza i inne środki trwałe	Materiały	Transport wewnętrzny
405 – WYNAGRODZENIA					
– Fundusz osobowy	x				x
– Osobowy – dyżury	x				
– Fundusz bezosobowy	x				x
– Nagrody jubileuszowe	x				x
406 – UBEZPIECZENIA SPOŁECZNE I INNE ŚWIADCZENIA					
– ZUS – osobowy fundusz płac	x				x
– ZUS – bezosobowy fundusz płac	x				x
– Odzież ochronna i robocza	x				
– Odpis na ZFŚS	x				x
– Szkolenia pracowników	x				
– Inne	x				
407 – POZOSTAŁE KOSZTY					
– Podróże służbowe krajowe	x				x
– Podróże służbowe zagraniczne	x				x
– Ubezpieczenia majątkowe		x	x		x
– Ubezpieczenia samoch.			x		x

Źródło: opracowanie własne na podstawie zakładowego planu kont instytutu X.

3. Informacje z zasobowego rachunku kosztów jako podstawa do zarządzania zasobami w instytucie

Informacja kosztowa na poziomie zasobów stanowi ważny element w dalszym rozliczaniu kosztów w rachunku kosztów działań. Kolejny etap rozliczeń zakłada rozliczenie kosztów zasobów na działania na podstawie

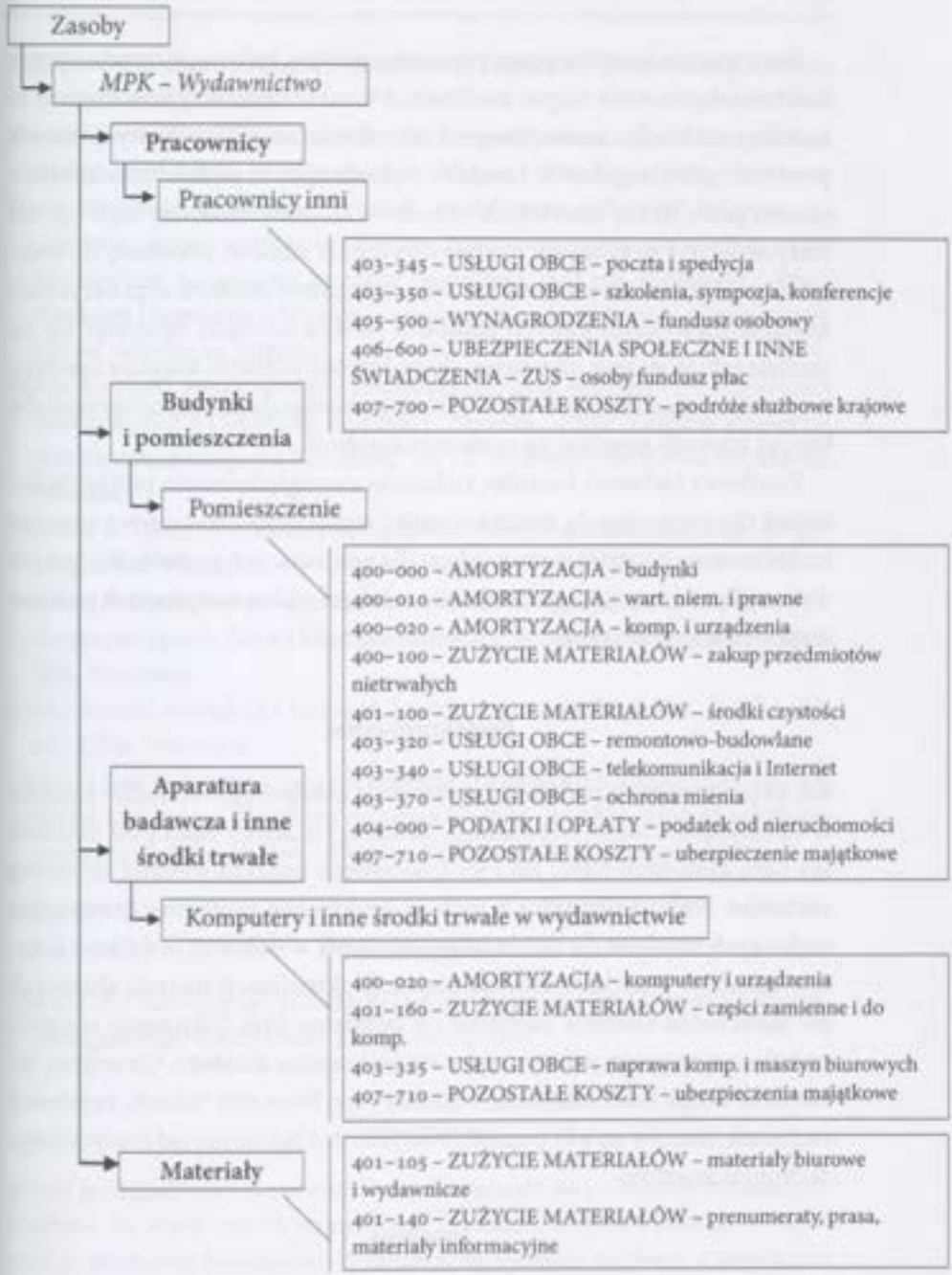
nośników kosztów zasobów, które stanowią „miary ilości zasobów wykorzystywanych przez działania" (*The CAM-I Glossary...*). Zasobowy rachunek kosztów ułatwia dobór prawidłowych nośników dla zasobów, gdyż powiązania przyczynowo-skutkowe między zasobami a działaniami są tu łatwiejsze do zidentyfikowania, niż gdyby działaniom były przypisywane koszty rodzajowe.

Po wyróżnieniu działań i procesów w działalności instytutu[3] można przypisać koszty poszczególnych zasobów do działań, opierając się przykładowo na następujących miarach:

- zasób „Pracownicy" – na podstawie liczby roboczogodzin poświęconych na wykonanie poszczególnych działań,
- zasób „Budynki i pomieszczenia" – według powierzchni (liczonej w m^2) zajmowanej przez poszczególne działania,
- zasób „Aparatura badawcza i inne urządzenia" – na podstawie czasu pracy poszczególnych obiektów w związku z wykonywanymi przy ich użyciu działaniami, a gdyby tak dokładne rozliczenie nie było możliwe, czy też było zbyteczne – można posłużyć się umownymi wskaźnikami, stałymi w pewnym okresie,
- zasób „Materiały" – według ich faktycznego zużycia wyrażonego w jednostkach naturalnych (różnych dla różnych zasobów, np. papier do drukarek – według liczby ryz, odczynniki do badań – według litrów, kilogramów),
- zasób „Transport wewnętrzny" – na podstawie liczby kilometrów przejechanych w związku z określonymi działaniami.

Zasobowy rachunek kosztów mógłby stanowić podstawę do wdrożenia koncepcji ABC w instytutach i budowy na jego podstawie systemu zarządzania działaniami ABM, dostarczającego wielu cennych informacji do lepszego zarządzania zasobami.

[3] Identyfikacja działań i procesów stanowi przedmiot innych publikacji autorki (Nóżka, 2008).



Schemat 1. Przykład zasobowego rachunku kosztów dla wydawnictwa w instytucie X

Źródło: opracowanie własne.

Postrzeganie kosztów przez pryzmat zasobów, które są zużywane przez działania daje o wiele więcej możliwości w zakresie analizy kosztów, niż to wynika z rachunku tradycyjnego. I tak, określenie jednostkowych stawek przerobu poszczególnych zasobów (uzyskanych z podzielenia kosztów zasobu przez liczbę wszystkich nośników kosztów zasobów, czyli np. dla budynków jest to koszt na 1 m^2 powierzchni) stanowi podstawę do efektywnego zarządzania poziomem i wykorzystaniem zasobów oraz określenia kosztów niewykorzystanych zasobów. Można bowiem, opierając się na analizie takich stawek, za pewien okres określić wielkość kosztów zasobów racjonalnie uzasadnionych dla wykonania danego działania, co sprzyjałoby lepszej kontroli kosztów na poziomie zasobów.

Zasobowy rachunek kosztów, zwłaszcza z uwzględnieniem przekroju komórek organizacyjnych, można również wykorzystać do budowy systemu budżetowania bardziej zrozumiałego dla realizujących go osób. Budżet nie dotyczyłby jedynie danego działu, ale zasobów wykorzystywanych podczas wykonywanych działań.

Podsumowanie

Kończąc rozważania na temat przydatności zasobowego rachunku kosztów w instytutach, należy wspomnieć, że mimo licznych zalet pod adresem tak całej koncepcji ABC, jak i jej zasobowego aspektu wysuwa się szereg zarzutów. Najważniejszymi z nich są praktyczne problemy przypisania niektórych zasobów do działań, uproszczenia w doborze nośników kosztów zasobów oraz konieczność częstych aktualizacji danych służących do rozliczenia kosztów zasobów na działania (np. informacji o czasie poświęconym przez pracowników na wykonanie działań). Co więcej, takie dane mogą mieć charakter subiektywny. Niemniej jednak, zasobowy rachunek kosztów należy potraktować jako dokładniejszy od tradycyjnego rachunku kosztów.

Literatura

Jaruga A.A., Nowak W.A., Szychta A. (2001), *Rachunkowość zarządcza. Koncepcje i zastosowania*, wyd. drugie, Przedsiębiorstwo Specjalistyczne ABSLOWENT, Łódź.

Kaplan R.S., Cooper R. (2000), *Zarządzanie kosztami i efektywnością*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

Karmańska A. (2000), *Modelowanie rachunkowości zarządczej ubezpieczyciela na podstawie rachunku kosztów działań*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Klaus-Rowińska A., Kuchta D. (2009), *Modelowanie informacji kosztowej na poziomie zasobów w rachunku kosztów działań na przykładzie szkół wyższych* [w:] *Systemy zarządzania kosztami i wynikami*, pod red. E. Nowaka, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu" nr 58, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław.

Nóżka A. (2008), *Procesowe ujęcie działalności jednostki badawczo-rozwojowej* [w:] *Rachunkowość a controlling*, pod red. E. Nowaka, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu" nr 14, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław.

Piechota R. (2005), *Projektowanie rachunku kosztów działań Activity Based Costing*, Difin, Warszawa.

Program przekształceń strukturalnych i własnościowych jednostek badawczo-rozwojowych (2003), Zespół Międzyresortowy ds. Przekształceń Własnościowych JBR, Warszawa.

Rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów (2003), pod red. G.K. Świderskiej, t. 1, Difin, Warszawa.

Ustawa z dnia 30 kwietnia 2010 r. o instytutach badawczych, DzU Nr 96, poz. 618.

Zieliński T.M. (2009), *Zasobowy rachunek kosztów – pierwszy krok do wdrożenia rachunku kosztów działań*, „Monitor Rachunkowości i Finansów", Nr 2.

Źródła internetowe

The CAM-I Glossary of Activity-Based Management, http://www.activitybasedmgmt.com/ CAM-I.htm, dostęp: 05.03.2012.

Streszczenie

Każde przedsiębiorstwo prowadzi swą działalność na podstawie określonych zasobów. To, w jaki sposób zarządza ono zasobami, wpływa z kolei na efektywność prowadzonej działalności. W obszarze zarządzania zasobami w instytutach badawczych tkwią duże rezerwy dla poprawy efektywności.

Właściwe zarządzanie zasobami stanowi ważny element zarządzania instytutami, gdyż jednostki te poddawane są obecnie gruntownym reformom, a niska efektywność to problem wielu z nich. Aby skutecznie zarządzać zasobami, należy je najpierw zmierzyć. Pomiar kosztów zasobów w tradycyjnym rachunku kosztów napotyka na liczne ograniczenia. Zasobowy aspekt rachunku kosztów jest natomiast bardziej widoczny w rachunku kosztów działań.

W artykule podjęto próbę konstrukcji modelu zasobowego rachunku kosztów dla instytutu z zastosowaniem *Activity Based Costing*, opierając się na informacjach i danych pozyskanych w wyniku badań empirycznych przeprowadzonych w jednym z instytutów badawczych województwa lubelskiego. Wskazano również na możliwości wykorzystania zasobowego rachunku kosztów do poprawy zarządzania zasobami instytutu.

Słowa klucze: zasobowy rachunek kosztów, rachunek kosztów działań, zarządzanie zasobami, instytuty badawcze.

Model of resource-based cost accounting for research institutes

Summary

Each company carries out its activities based on specific resources. The way it manages the resources affects the efficiency of their operations. Moreover, there is a significant scope for efficiency improvement of resource management, especially at research institutes. Those entities are now subject to a thorough reform, but the low efficiency of resource management relates to many of them.

To effectively manage resources they have to measure the resources first. Measurement of resources' cost in the traditional cost accounting faces a number of limitations. Resource cost accounting is most apparent in the activity based costing.

This article attempts to design a model of resource-based cost accounting for an institute using Activity Based Costing. It also indicates the possibility of its use to improve the management of these entities.

Keywords: resource-based cost accounting, Activity Based Costing, resource management, research institutes.

Ryszard Orliński*

Wykorzystanie standardów kosztowych usług medycznych do rozliczeń z NFZ

Wprowadzenie

Ostatnie lata przyniosły szereg zmian w publicznej opiece zdrowotnej. Zmiany te w pewnym sensie miały charakter ewolucyjny, ponieważ praca nad reformą opieki zdrowotnej trwa już od 1999 roku, natomiast niektóre miały charakter rewolucyjny jak np. wprowadzenie systemu JGP do rozliczeń z NFZ oraz wprowadzenie w życie nowej ustawy o działalności leczniczej. Funkcjonujący aktualnie system JGP (Jednorodnych Grup Pacjentów) zmusza zakłady opieki zdrowotnej do dokładniejszego liczenia kosztów i przestrzegania zasad narzuconych przez płatnika instytucjonalnego, jakim jest NFZ. Wiąże się to bowiem z otrzymaniem przychodów ze sprzedaży usług, które pokryją poniesione koszty. Można więc powiedzieć, że ekonomia coraz bardziej wchodzi do zakładów. Menadżerowie opieki zdrowotnej zaczynają dbać o rentowność świadczonych usług i nie zadłużać swoich zakładów. Jest to zdrowy przejaw życia gospodarczego, lecz droga do sukcesu w wielu zakładach jest jeszcze długa i kręta.

Celem artykułu jest przedstawienie możliwości wykorzystania standardów kosztowych usług medycznych do rozliczeń z NFZ. Artykuł stanowi

* Dr Ryszard Orliński, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Prezydenta Stanisława Wojciechowskiego w Kaliszu, Wydział Zarządzania, Zakład Matematyki, Statystyki i Rachunkowości, starszy wykładowca, ryszard_orlinski@poczta.onet.pl.

wycinek wyników badań prowadzonych przez autora w zakładach opieki zdrowotnej. Podane w artykule przykłady pochodzą z różnych obiektów badanych i ze względu na ochronę tajemnicy zakładów nie będą podawane nazwy badanych zakładów opieki zdrowotnej. Prowadzone badanie ma szerszy charakter i dotyczy funkcjonowania systemu JGP i systemu rozliczeń z NFZ.

Konstytucja RP (Konstytucja, 1997, art.68) gwarantuje swoim obywatelom prawo do ochrony zdrowia, niezależnie od ich sytuacji materialnej, natomiast władza publiczna ma obowiązek zapewnienia dostępu do świadczeń w ramach świadczeń ubezpieczenia zdrowotnego. Pacjenci oczekują więc od systemu opieki zdrowotnej wysokiej jakości świadczeń ratujących ich zdrowie i życie. Zakłady opieki zdrowotnej świadczenia te realizują, a płaci za nie NFZ. Ograniczoność środków gromadzonych z tytułu ubezpieczenia zdrowotnego zmusza NFZ do racjonalnego gospodarowania nimi, przyjmując, że są to środki publiczne. Powstaje więc problem pogodzenia interesu pacjenta, zakładu realizującego usługę medyczną oraz płatnika.

1. Rachunek kosztów standardowych

Prowadzenie działalności gospodarczej powoduje konieczność pomiaru ponoszonych kosztów i uzyskiwanych z tego tytułu przychodów. Pomiar kosztów ma charakter wewnętrzny, a warunki i zasady pomiaru zależą od jednostki gospodarującej. W teorii rachunkowości wykształciło się pojęcie rachunku kosztów, które definiowane jest jako (*Mała encyklopedia*, 1971, s. 652) „ogół czynności zmierzających do ustalenia w różnych przekrojach i zinterpretowanie, wyrażonej w pieniądzu wysokości nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej...". Rodzaj zastosowanego rachunku kosztów zależy od potrzeb informacyjnych zarządzania, a także od możliwości informacyjnych systemu ewidencyjnego. Tradycyjnymi rachunkami kosztów są rachunek kosztów pełnych i rachunek kosztów zmiennych (Sojak, 2003, s. 180). Natomiast do nowoczesnych rachunków kosztów można zaliczyć m.in. wielostopniowy i wieloblokowy rachunek kosztów, rachunek kosztów standardowych oraz rachunek kosztów ABC.

Nowoczesne rachunki kosztów powinny być elastyczne, dostosowane do zmieniających się warunków otoczenia oraz potrzeb informacyjnych zarządzających, a także umożliwiać wieloaspektowe analizy wykorzystywane w procesach decyzyjnych.

Rachunek kosztów standardowych jako nowoczesne narzędzie rachunkowości może znaleźć zastosowanie w zakładach opieki zdrowotnej. Istotą rachunku kosztów standardowych jest (Czubakowska i in., 2006, s. 157) „wprowadzenie do systemu pomiaru w rachunku kosztów kategorii kosztów standardowych jako pewnej formy kosztów wzorcowych ustalonych *a priori*". Jednak aby opracować koszty standardowe, w pierwszej kolejności należy jednoznacznie określić obiekt standaryzacji kosztów (Nowak, 2010, s. 89), to znaczy wyodrębnić pojedyncze obiekty, dla których istnieje możliwość przyporządkowania kosztów bezpośrednich i pośrednich. Określone normatywy technologiczne, opracowane zgodnie z aktualnym poziomem wiedzy i umiejętności przekładają się na standardy kosztowe. Istnieje możliwość opracowywania różnych standardów i w zależności od przyjętych kryteriów klasyfikacyjnych można wyodrębniać standardy bazowe, bieżące, idealne, ilościowe, cenowe, kwotowe itp. Rodzaj standardu(ów) dostosowuje się do potrzeb jednostki gospodarującej. Na bazie opracowanego modelu ustalane są koszty standardowe, które wykorzystywane są do kontroli i oceny realizowanych zadań i procesów. Koszty standardowe mają charakter kosztów przyszłych i mogą być wykorzystane w procesie planowania i organizacji produkcji czy świadczenia usług. Realizacja zadania czy procesu odbywa się w określonych warunkach i powoduje powstawanie kosztów rzeczywistych. Porównanie kosztów standardowych i kosztów rzeczywistych pozwala określić odchylenia od przyjętych standardów, które mogą być ilościowe lub wartościowe, korzystne lub niekorzystne dla jednostki. W przypadku powstania odchyleń znaczących z punktu widzenia zarządzających analiza odchyleń za dłuższy okres czasu (np. kwartał, półrocze, rok) umożliwia podjęcie decyzji co do korekty standardów na poziomie ilości lub wartości określonych w standardzie.

Wykorzystując rachunek kosztów standardowych w zarządzaniu kosztami zakładów opieki zdrowotnej (Orliński, 2007), można prezentować rzeczywiste koszty usług medycznych jako koszty standardowe oraz od-

chylenia od tych kosztów. Tego typu prezentacja kosztów ułatwia analizę i interpretację zaistniałej sytuacji kosztowej oraz umożliwia podejmowanie decyzji menadżerskich (Orliński, 2005) dotyczących przyszłych kosztów realizowanych usług medycznych. Powstałe odchylenia często wymagają wyjaśnienia przyczyn powstania i w zależności od ustaleń podejmowane są odpowiednie decyzje korygujące.

2. Charakterystyka usług medycznych

Ustawa o działalności leczniczej (Ustawa, 2011, art. 3, ust. 1) mówi, że „działalność lecznicza polega na udzielaniu świadczeń zdrowotnych". Świadczenia te mają charakter usługowy. W ujęciu encyklopedycznym usługa to „rodzaj świadczenia wykonanego przez jeden podmiot na rzecz innego podmiotu, które nie ma postaci materialnej" (Henrze, Kehres, 2001, s. 875). W przypadku usług medycznych świadczenie ma charakter niematerialny i jest realizowane na rzecz pacjenta przez zakład opieki zdrowotnej. Płatnikiem może być instytucja jak np. NFZ lub zakład pracy finansujący pakiet leczniczy swoim pracownikom, a także płatnikiem może być osoba fizyczna (pacjent) będąca odbiorcą usługi. Usługa medyczna to szereg czynności, takich jak: przyjęcie pacjenta, zdiagnozowanie, zrealizowanie określonych procedur medycznych, a także hospitalizacja, żywienie i inne, które związane są z pobytem pacjenta np. na oddziale szpitalnym.

Wspomniana wyżej ustawa definiuje pojęcie świadczenia zdrowotnego i świadczenia szpitalnego. W myśl zapisów ustawowych (Ustawa, 2011, art. 2, ust. 10 i 11) świadczenia zdrowotne to„działania służące zachowaniu, ratowaniu, przywracaniu lub poprawie zdrowia oraz inne działania medyczne wynikające z procesu leczenia lub przepisów odrębnych regulujących zasady ich wykonywania", a świadczenia szpitalne to „wykonywane całą dobę kompleksowe świadczenia zdrowotne polegające na diagnozowaniu, leczeniu, pielęgnacji i rehabilitacji, które nie mogą być realizowane w ramach innych stacjonarnych i całodobowych świadczeń zdrowotnych lub ambulatoryjnych świadczeń zdrowotnych; świadczeniami szpitalnymi są także świadczenia udzielane z zamiarem zakończenia ich udzielania w okresie nieprzekraczającym 24 godzin". Przyjmując tę wykładnię prawną,

można przyjąć, że każda usługa medyczna jest świadczeniem zdrowotnym, lecz niekoniecznie musi być świadczeniem szpitalnym, ponieważ niektóre usługi medyczne mogą być realizowane ambulatoryjnie.

Głównym elementem usług medycznych są procedury medyczne, które Jacek Sitko (1998, s. 8–9) definiuje jako „diagnostyczne, terapeutyczne i rehabilitacyjne czynności personelu medycznego, zmierzające do określenia stanu zdrowia i wyleczenia pacjenta". Natomiast Waldemar Stylo (1999, s. 44) określa procedurę medyczną mianem „elementarnego świadczenia zdrowotnego, które może być nośnikiem kosztów w ośrodku je wykonującym, a jednocześnie jest świadczeniem powtarzalnym i możliwym do samodzielnego wyodrębnienia". Autorzy definicji są zgodni co do czynności realizowanych w ramach procedury, lecz Stylo umiejscawia procedurę medyczną w świadczeniu zdrowotnym, przyjmując, że właśnie procedura medyczna jest podstawowym, elementarnym świadczeniem zdrowotnym.

Aktualnie funkcjonujący system JGP identyfikuje świadczenia zdrowotne udzielone pacjentom podczas hospitalizacji i umożliwia zapisywanie ich w postaci danych tworzących charakterystykę (rekord) pacjenta, wśród których znajdują się m.in. kody rozpoznań (klasyfikacja ICD-10) oraz kody procedur medycznych (ICD-9-CM) realizowanych na rzecz pacjenta. Pliki parametryzujące publikowane przez NFZ na stronach internetowych pozwalają umiejscowić zrealizowane procedury medyczne, z pełną identyfikacją kodów i przyporządkowaniem punktacji refundacyjnej włącznie. Pełna identyfikacja usług medycznych z wyszczególnieniem wszystkich zrealizowanych procedur umożliwia opracowanie standardów kosztowych dla potrzeb planowania, realizacji, kontroli i rozliczania świadczonych usług.

3. Standardy kosztowe usług medycznych

Ustawa o zawodzie lekarza (Ustawa, 1996, art. 2, ust. 1) mówi, że „wykonywanie zawodu lekarza polega na udzielaniu przez osobę posiadającą wymagane kwalifikacje, potwierdzone odpowiednimi dokumentami, świadczeń zdrowotnych, w szczególności: badaniu stanu zdrowia, rozpoznawaniu chorób i zapobieganiu im, leczeniu i rehabilitacji chorych, udzielaniu porad lekarskich, a także wydawaniu opinii i orzeczeń lekarskich". Wiedza,

umiejętności i doświadczenie pozwalają na realizację usług medycznych według pewnych, ogólnie przyjętych, schematów nazywanych standardami medycznymi, które odnoszą się do całości działań diagnostycznych, leczniczych i zapobiegawczych rozumianych jako ścieżka postępowania medycznego. Standardy te opracowywane są najczęściej przez towarzystwa naukowe w formie zaleceń i w zasadzie nie mają charakteru prawnego. Są one oparte na aktualnej wiedzy medycznej i naukowych dowodach. Standardy medyczne obejmują wskazania co do metod diagnostycznych, leczniczych, zapobiegawczych i kontroli procesu leczenia. Korzystający ze standardów medycznych lekarz ma ułatwione zadanie, ale standardy nie mogą stanowić bezwzględnego wymogu ich stosowania, gdyż odnoszą się do przeciętnej sytuacji chorobowej, która może najczęściej wystąpić. Dlatego w myśl wspomnianej ustawy (Ustawa, 1996, art. 2, ust. 4) „lekarz ma obowiązek wykonywać zawód, zgodnie ze wskazaniami aktualnej wiedzy medycznej, dostępnymi mu metodami i środkami zapobiegania, rozpoznawania i leczenia chorób, zgodnie z zasadami etyki zawodowej oraz z należytą starannością.

Sytuacja ekonomiczna zakładów opieki zdrowotnej skłania menadżerów opieki zdrowotnej do wykorzystania standardów medycznych w celach ekonomicznych. Ma to ścisły związek z systemem JGP wprowadzonym do rozliczeń z NFZ. Jolanta Chluska pisze (Chluska, 2008, s. 109), że „konieczność standaryzacji i taryfikacji świadczeń dostrzegają wszystkie zainteresowane środowiska sektora zdrowia". Jeżeli bowiem NFZ opiera swoje kalkulacje cenowe na standardach medycznych, to i zakłady opieki zdrowotnej powinny wykorzystać standardy do swoich kalkulacji. Pada tylko pytanie, na jakich standardach medycznych ma się oprzeć zakład opieki z zdrowotnej, który chciałby opracować standardy kosztowe dla swojego zakładu? Gruper jako weryfikator przypadków chorobowych porządkuje rozliczane przypadki w celu określenia stawek refundacyjnych. W związku z ograniczoną ilością posiadanych środków pieniężnych z tytułu ubezpieczenia zdrowotnego pacjentów, NFZ wprowadza szereg ograniczeń, mając jednak na uwadze zdrowie i życie pacjentów, a jednocześnie wypracowane przez świat nauki standardy medyczne. Zakład opieki zdrowotnej opracowując standardy kosztowe, powinien brać to pod uwagę.

Opracowanie standardów kosztowych oznacza indywidualne podejście do standardu medycznego ustalonego dla jednostki chorobowej czy przypadku chorobowego, zakładając, że jest to podejście statystyczne. Bierze się więc pod uwagę np. zużycie materiałowe dla konkretnej procedury medycznej (tabela 1), która realizowana jest bez powikłań. Takie bowiem jest podejście medyczne, że procedura jest realizowana w warunkach normalnych. Podstawiając pod asortyment kosztowy wartości przypisane do poszczególnych pozycji, ustala się standard kosztowy. Realizacja procedury z powikłaniami oznacza zwiększenie niektórych kosztów, co wymaga wyjaśnienia przyczynowo-skutkowego. Przykładowo: jeżeli przy usunięciu pęcherzyka żółciowego nastąpi perforacja i rozlanie, wówczas oprócz innych kosztów materiałowych i osobowych, np. koszty znieczulenia, będą większe, bo istnieje konieczność wydłużenia czasu zabiegu. Powstaje natomiast pytanie, czy można było przewidzieć komplikację, czy też powstała ona z powodu błędu zespołu operującego.

Tabela 1. Standard kosztowy zużycia materiałowego procedury operacyjnego usunięcia pęcherzyka żółciowego – 51.22-cholecystektomia (metoda klasyczna)

Lp.	Rodzaj kosztu	Wartość
1	Znieczulenie	100,00
2	Bielizna	36,00
3	Fartuchy	110,00
4	Narzędzia	108,00
5	Dreny	27,00
6	Novafil	7,02
7	Polysorb	12,24
8	Dreny inne	10,00
9	CO2/h	16,00
10	Wenflon	6,70
11	Gaziki	30,50
Razem		**463,46**

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentacji badanego szpitala.

Opracowując standardy kosztowe, można je ustalać w grupach kosztów bądź też przypisywać do pewnych etapów leczenia czy też konkretnych procedur realizowanych np. wydzielenie kosztów leków przy leczeniu pacjenta po usunięciu pęcherzyka żółciowego – cholecystektomia (tabela 2). Standard medyczny ustalony jest dla statystycznego pacjenta i w niektórych przypadkach mogą wystąpić zwiększenia lub zmniejszenia dawek leków np. dorosły pacjent otyły z innymi obciążeniami chorobowymi lub małe dziecko.

Tabela 2. Standard kosztowy leków przy leczeniu cholecystektomii

Lp.	Nazwa leku	Wartość
1	Augmentin	51,52
2	Ranigast	29,10
3	Buscolizyna	22,10
4	Ketanol	13,00
5	Claforan	35,76
6	Fraxiparine	29,74
7	Witamina K	15,47
8	Furosemid	35,04
9	Płyn wieloelektrolitowy	4,24
10	Sól fizjologiczna	3,80
11	KCl 0/15%	6,10
12	Metronidazol	15,60
Razem		**261,47**

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentacji badanego szpitala.

Obliczając standardy kosztowe, bierze się pod uwagę koszty bezpośrednie i pośrednie. Dla potrzeb przyporządkowania kosztów pośrednich do realizowanych procedur mogą być również opracowywane standardy kosztowe dla komórek organizacyjnych (tabela 3). W zależności od przyjętego klucza rozliczeniowego podstawą przeliczenia może być średnia liczba dni w miesiącu lub też osobodni zrealizowane w oddziale.

Tabela 3. Standard kosztów funkcjonowania oddziału chirurgicznego

Lp.	Rodzaj kosztu	Wartość
1	Energia elektryczna	3 003,68
2	Gaz	489,36
3	Usługi telefoniczne	752,24
4	Odpady medyczne	597,20
5	Woda	1 519,04
6	Odpady komunalne	1 034,30
7	Usługi pralnicze	2 479,76
8	Amortyzacja jednorazowa	1 804,49
9	Amortyzacja liniowa	10 716,44
10	Naprawy i konserwacje	600,09
11	Druki i materiały biurowe	1 306,12
12	Środki utrzymania czystości	1 440,00
13	Usługi transportowe	1 836,24
14	Żywienie pacjentów	3 246,52
15	Koszt ogrzewania	1 560,00
16	Wynagrodzenia osobowe	71 844,34
17	Ubezpieczenia społeczne pracowników	12 213,54
18	Odpisy na fundusz socjalny	1 784,40
19	Ubezpieczenie o odpowiedzialności cywilnej	819,35
20	Wynagrodzenia z tyt. umów cywilno-prawnych	59 520,60
Razem		178 567,71
Koszt średnio dzienny oddziału (30 dni w miesiącu)		**5 952,26**
Koszt osobodnia oddziału (779 osobodni)		**223,49**

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentacji badanego szpitala.

4. System rozliczeń z NFZ

Narodowy Fundusz Zdrowia finansuje zrealizowane przez zakłady opieki zdrowotnej usługi medyczne w ramach funkcjonującego systemu JGP.

Kwota przydzielona za zrealizowaną usługę jest iloczynem wartości punktowej JGP oraz stawki za punkt, wyrażonej w złotych, przyjętej w określonej grupie. Rozliczeniu i sfinansowaniu podlegają tylko zakończone hospitalizacje pacjentów, na które składają się wszystkie usługi od momentu przyjęcia pacjenta aż do wypisania lub zgonu, bez względu na liczbę oddziałów, w których pacjent był leczony. Identyfikacja świadczeń odbywa się z wykorzystaniem grupera, który tworzy wspomniany wcześniej rekord pacjenta charakteryzujący przypadek z pełną identyfikacją osoby (pacjenta) oraz rozpoznań, procedur i czasokresu pobytu w zakładzie. Maria Hass-Symotiuk (Koncepcja, 2010, s. 136) pisze, że „podstawowym parametrem pozwalającym zakwalifikować hospitalizację jest tak zwana znacząca procedura zabiegowa". Jeżeli na rzecz pacjenta wykonano więcej niż jedną procedurę znaczącą, to system wybiera procedurę o najwyższej randze. W podanym przykładzie właśnie procedura operacyjnego usunięcia pęcherzyka żółciowego – 51.22-cholecystektomia (metoda klasyczna) jest tą znaczącą procedurą zabiegową. Oznaczona na liście procedur kodem N32, typ listy H (do grupy), kod procedury wg ICD-9 51.22, ranga procedury 3, kod grupy (JGP) G25 i kod produktu 5.51.01.0007025, może być realizowana tylko na oddziałach chirurgii dziecięcej, ogólnej lub onkologicznej. Wartość punktowa procedury 63 pkt, a przy hospitalizacji planowej 60 pkt. W przypadku powikłań wartość punktowa procedury wynosi 71 pkt, a przy hospitalizacji planowej 70 pkt. Biorąc pod uwagę pozostałe warunki realizacji usług medycznych, NFZ może zapłacić za usługę kwotę 3621,-. Powstaje więc pytanie – ile kosztowało zakład zrealizowanie powyższej usługi medycznej.

System rachunkowości jest w stanie dostarczyć precyzyjnych informacji dotyczących poniesionych kosztów. Przy prezentowanej przykładowo cholecystektomii należy policzyć koszt pobytu pacjenta w zakładzie wykorzystując m.in. standardy kosztowe dotyczące np. badań diagnostycznych, badań laboratoryjnych, podawanych leków czy wreszcie standard kosztowy zabiegu operacyjnego. Dodając do tego liczbę osobodni pobytu pacjenta na oddziale chirurgicznym, pomnożoną przez koszt osobodnia, oraz dodając do tego koszt osobodnia na bloku operacyjnym, można otrzymać koszt całkowity zrealizowanej usług medycznej. Ustalony koszt standardowy

niekoniecznie musi odpowiadać kosztom rzeczywistym zrealizowanej usługi. W opisywanym przypadku koszty rzeczywiste wyniosły 4573,89. Oznacza to, że zrealizowana usługa przyniosła stratę w kwocie 952,89 i jest nierentowna dla zakładu. Analiza grupy zrealizowanych cholecystektomii wykazała wahania kosztów rzeczywistych między 3950,- a 4738,- w zależności od przypadku.

Wykorzystując koszty standardowe procedur medycznych, należy planować odpowiednią strukturę kosztów według wyliczonego standardu. Jeżeli znana jest kwota refundacyjna, to zarządzający powinni dążyć do utrzymania reżimu standardu kosztowego w celu niedopuszczenia do strat na podstawowej działalności gospodarczej. Liczyć się bowiem należy z sytuacją powikłań, które zawsze powodują zawyżenie kosztów świadczeń medycznych, co nie zawsze da się odzyskać w kwocie refundowanej. W niektórych przypadkach procedury przewiduję zmianę liczby punktów z tytułu powikłań, lecz w pozostałych pozycjach kosztowych nie jest to już uwzględniane. Nie precyzuje się w tym momencie stopnia skomplikowania czy też jakości powikłań, gdzie w drastycznych przypadkach może zaistnieć zagrożenie życia pacjenta i konieczność umieszczenia pacjenta na oddziale intensywnej terapii, co znacznie zawyży koszty leczenia pacjenta.

Podsumowanie

Podsumowując powyższe wyniki badań, można stwierdzić, że wykorzystane standardy kosztowe pozwalają łatwiej gospodarować kosztami w zakładach opieki zdrowotnej. Znając bowiem wielkość oczekiwanych przychodów z tytułu zrealizowanych usług, zakłady są w stanie kontrolować i weryfikować koszty usług medycznych, biorąc pod uwagę, że rynek medyczny jest niejednorodny dla całego kraju, a więc koszty pracy czy też koszty materiałowe mogą kształtować się różnie, w zależności od miejsca realizacji usługi. Standaryzacja kosztów usług medycznych pozwoli dokonać analiz kosztowych dla potrzeb rozliczeń z NFZ. Odchylenia powstałe w toku realizacji usług powinny być poddane analizie i ocenie z punktu widzenia przyczynowo-skutkowego.

Literatura

Chluska J. (2008), *Model rachunku kosztów standardowych świadczeń zdrowotnych szpitala*, Wyd. Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.

Czubakowska K., Gabrusewicz W., Nowak E. (2006), *Podstawy rachunkowości zarządczej*, PWE, Warszawa.

Henrze J., Kehres E. (2001), *Rachunek kosztów i świadczeń w szpitalach*, Wyd. Zachodnie CentrumOrganizacji, Zielona Góra.

Koncepcja sprawozdawczości szpitali na potrzeby zintegrowanego systemu oceny dokonań (2010), pod red. M. Hass-Symotiuk, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej (1997) z dnia 2 kwietnia 1997 r., DzU z 1997 r. Nr 78, poz. 483.

Mała encyklopedia rachunkowości (1971), PWE, Warszawa.

Nowak E., Wierzbiński M. (2010), *Rachunek kosztów. Modele i zastosowania*, PWE, Warszawa.

Orliński R. (2005), *Odpowiedzialność menedżerów za koszty w zarządzaniu opieką zdrowotną* [w:] *Profesjonalizm w ochronie zdrowia*, pod red. M. D. Głowackiej, Wyd. WSKiZ w Poznaniu.

Orliński R. (2007), *Problemy zarządzania kosztami w zreformowanej służbie zdrowia* [w:] *Współczesne przemiany społeczno-gospodarcze w Polsce i na świecie*, pod red. T. Listwana, W. Kaczochy, Wyd. Forum Naukowe, Poznań.

Sitko J. (1998), *Rachunek kosztów procedur medycznych – zastosowanie w zarządzaniu szpitalem i kontraktowaniu usług medycznych*, „ANTIDOTUM", nr 2.

Sojak S. (2003), *Rachunkowość zarządcza*, Wyd. TNOiK, Toruń.

Stylo W. (1999), *Ile kosztuje wykonywanie poszczególnych świadczeń w zakładach opieki zdrowotnej*, „Zdrowie i zarządzanie", t. 1, nr 2.

Ustawa (2011) z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej, DzU z 2011 r. Nr 112, poz. 654.

Ustawa (1996) z dnia 5 grudnia 1996 r. o zawodach lekarza i lekarza dentysty DzU z 1997 r. Nr 28, poz. 152.

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie możliwości wykorzystania standardów kosztowych usług medycznych do rozliczeń z NFZ. Badanie przeprowadzono na

podstawie wybranych SP ZOZ-ów. Rozliczanie z NFZ odbywa się w systemie JGP z wykorzystaniem narzędzia informatycznego, jakim jest gruper. Przedstawione przykłady opisują zasady rozliczeń. Zakładom zależy na rozliczeniu kosztów w ramach możliwego do otrzymania przychodu. W związku z tym zakłady powinny opracować wewnętrzne standardy kosztowe usług medycznych i dążyć do realizacji usług, przestrzegając opracowanych standardów.

Słowa klucze: rachunek kosztów standardowych, usługa medyczna, standard kosztowy, przychód z usługi medycznej.

The use of standardised costs of medical services for settling accounts with the National Healthcare Fund

Summary

The aim of the article is to explore the possibilities of using standardised costs of medical services for settling accounts with the National Healthcare Fund. The study was carried out in selected hospitals. Account settlement is done on the basis of the JGP system with the use of a computer tool called grouper. The presented examples describe the principles of settlements. The hospitals wish to settle the costs within an achievable income. In relation to this the hospitals should create internal standardised costs of medical services and aspire to realise the services in accordance with the standards.

Keywords: standard cost accounting, medical services, standardised costs, income from medical services.

Katarzyna Piotrowska*

Działalność innowacyjna – etyka biznesu a etyka rachunkowości

Wprowadzenie

W podmiotach gospodarczych prace badawczo-rozwojowe są źródłem innowacji. Innowacje, definiowane jako zmiany na lepsze, stanowią konieczną determinantę rozwoju wielu jednostek organizacyjnych, przyczyniając się do wzrostu ich wartości na konkurencyjnym rynku. W wielu branżach gospodarki innowacje na stałe wpisały się w obszar działalności gospodarczej. Stąd też nie jest ryzykowne stwierdzenie, że innowacje wymagają stworzenia odpowiednich warunków (przygotowania przyjaznego klimatu). Należy to do obowiązków kierownika jednostki (zarządzającego), który ustalając politykę strategiczną i operacyjną w zakresie działalności innowacyjnej, musi przyjąć, że innowacyjność jest bardzo często związana z koniecznością ponoszenia dużych nakładów przy niejednokrotnie często niepewnych korzyściach uzyskiwanych dopiero w przyszłości (czasem dalekiej). Oznacza to, że prowadzenie działalności innowacyjnej objęte jest dużym ryzykiem, które musi być uwzględnione przez zarządzającego przy przygotowywaniu polityki innowacyjnej dla swojej jednostki. Zarządzający musi określić możliwości swojego przedsiębiorstwa pod względem przychylności dla wprowadzania zmian – czyli dokonuje analizy zasobów rzeczowych,

* Dr Katarzyna Piotrowska, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Katedra Teorii Rachunkowości i Analizy Finansowej, adiunkt, k-piotrowska@wp.pl.

niematerialnych, finansowych, ludzkich, strukturalnych, przygotowuje procedury i przepisy w tym zakresie oraz ocenia możliwości adaptacyjne swojej organizacji w odniesieniu do realnego otoczenia gospodarczego.

Dodatkowo przepisy prawa bilansowego nakładają na zarządzającego obowiązki sprawozdawcze polegające na przygotowaniu sprawozdania finansowego i sprawozdania z działalności zarządu, które są źródłem informacji o majątku jednostki i efektach prowadzenia przez nią działalności gospodarczej, w tym badawczo-rozwojowej, dla grupy interesariuszy rynkowych. Pojawiają się wątpliwości, czy informacja o efektach działalności innowacyjnej, którą wykorzystuje zarządzający w takiej samej formie, w takim samym zakresie przedstawiana jest interesariuszom rynkowym?, czy zarządzający z uwagi na wysokie ryzyko realizowania prac związane z ponoszeniem dużych nakładów przy niepewnych korzyściach, rozłożonych dodatkowo w czasie, nie będzie skłonny do fałszowania tej informacji w celu wykreowania korzystnego wizerunku swojej organizacji w oczach użytkowników, którzy podejmą taką decyzję, jakiej oczekuje zarządzający, niekoniecznie taką, jaka zostałaby podjęta przez nich, gdyby informacja nie była celowo zniekształcona? Sposób postępowania zarządzającego zależy przede wszystkim od jego systemu wartości, od zasad, jakie obowiązują w jednostce w zakresie etycznego zachowania, które sam ustala. Same regulacje prawne nie wystarczą do przygotowania informacji sprawozdawczej o efektach działalności innowacyjnej, gdyż rodzaj podejmowanych prac jest bardzo indywidualny, specyficzny dla samej jednostki i trudny w jednoznacznej ocenie. Jakość informacji sprawozdawczej w dużej mierze zależy od zachowania zarządzającego, jak i kompetencji księgowego – jakie kategorie ekonomiczne wybiorą do opisu efektów prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej. Oznacza to konieczność kierowania się nie tylko regulacjami prawnymi, ale i zasadami etycznymi. Czy więc system wartości (kodeks etyczny) może stać się barierą bądź ochroną ograniczającą niewłaściwy wybór sposobu działania w drodze do osiągnięcia celu? Podejmowanie decyzji w zakresie identyfikacji, wyceny i prezentacji w sprawozdaniu finansowym i sprawozdaniu z działalności zarządu oczekiwanych efektów realizowanej działalności innowacyjnej (badawczo-rozwojowej) wymaga również

(jak nie przede wszystkim) uwzględniania zasad etyki biznesu i zasad etyki rachunkowości. Stąd też artykuł jest próbą udzielenia odpowiedzi na pytanie, jaki wpływ na sposób identyfikacji, wyceny i prezentacji prac badawczo-rozwojowych w sprawozdaniu finansowym będzie miała etyka biznesu i etyka rachunkowości?

1. Prace badawczo-rozwojowe jako etap procesu innowacyjnego

Działalność innowacyjna jest procesem bardzo złożonym, który ze względu na podejmowane czynności można podzielić na następujące etapy: koncepcji, badań, rozwoju, wdrażania (implementacji), ekonomiczności, naśladownictwa (Włodarczyk, 2007, s. 103; Dobrołowicz, 1995). Do najważniejszych z wymienionych etapów należy zaliczyć niewątpliwie badania i rozwój, zarówno dlatego, że są niezbędne w całym procesie innowacji, jak i dlatego, że są bardzo kosztowne i identyfikowane przez praktykę i teorię rachunkowości. Kompleksowość całego procesu innowacyjnego, czyli realizowanie wszystkich wydzielonych w nim etapów, stanowi o sukcesie wprowadzania zmian do organizacji gospodarczej i jest elementem świadomej polityki innowacyjnej tworzonej przez zarządzającego.

I tak faza koncepcji nie musi być wyróżniona, gdyż ten etap może być różnie stymulowany w organizacji. Koncepcja to bodziec do dalszego działania, efekt przymusu, potrzeby lub przypadku, który musi nastąpić, aby podjąć działania badawcze. Z kolei efekt działań badawczych daje podstawę do przeprowadzenia działań rozwojowych, jak również jest źródłem wszelkiej wiedzy powstającej w organizacji, niezależnie od tego, czy dalsze etapy procesu innowacyjnego są realizowane, czy też nie. Następny etap implementacji (zastosowania lub wdrażania) efektów działań rozwojowych, polegający często na sprawnie przeprowadzonej kampanii informacyjnej i marketingowej jest konieczny do uzyskiwania oczekiwanych korzyści, i w przedsiębiorstwach zarobkowych wydaje się niezbędny. Ostatnie etapy – analiza i udostępnianie wyników swoich prac – mogą przyczynić się do tworzenia polityki innowacji, nie muszą być jednak przeprowadzone w kontekście konkretnego przedsięwzięcia. O sukcesie

innowacji jako obszaru działalności gospodarczej decyduje prawidłowość zrealizowania każdego etapu. Co oznacza, że zarządzający musi stworzyć system informacyjny, który zapewni przepływ informacji pomiędzy nimi. Dlatego też płynna ich realizacji, ze sprawnie funkcjonującym systemem informacyjnym, może stanowić miarę efektywności wykorzystania potencjału organizacji w działalności innowacyjnej. Przy czym należy zaznaczyć, że brak kontynuacji na poziomie jednego z etapów, czyli przerwanie procesu, może być świadomym i celowym działaniem zarządzającego, podejmowanym w kontekście utracenia możliwości uzyskania korzyści dzięki wprowadzonym zmianom, albo dla ograniczenia ponoszonych kosztów, co oczywiście nie powinno być negatywnie oceniane.

Podsumowując, należy podkreślić, że sprawne zarządzanie innowacjami, to sprawne przeprowadzenie przedsiębiorstwa przez wszystkie fazy innowacji. Stanowi to gwarancję sukcesu, przy czym korzyści dla jednostki dzisiaj nie są mierzone jedynie wynikiem finansowym. Miary finansowe są uzupełniane przez miary niefinansowe, określane mianem dokonań organizacji, stanowiące podstawę oceny zarządzania, co powinno sprzyjać zachowaniom etycznym. Podejmując decyzję w różnych aspektach funkcjonowania jednostki, zarządzający musi wykorzystywać informacje o efektach, jakie uzyskuje w wyniku podejmowanych działań. Dlatego też to rachunkowość jako system ewidencyjno-informacyjny stawia zarządzającego, raz w roli odbiorcy informacji o efektach, jakie przynosi prowadzona przez niego polityka, które analizuje i ocenia w procesie zarządczym, drugi raz w roli organu przygotowującego tę informację do wykorzystania przez interesariuszy rynkowych. Czy za każdym razem jest to ta sama informacja?, czy informacja wykorzystywana do własnych analiz jest tą samą, którą wykorzystuje potencjalny odbiorca? Działalność innowacyjna jest na tyle indywidualna w swoim charakterze, związana ze specyfiką jednostki, że podejmowanie decyzji co do sposobu identyfikacji, wyceny i prezentacji tych efektów jest niestety subiektywne i uznaniowe. To zarządzający ma dokonać oceny działalności innowacyjnej w kontekście sporządzenia informacji sprawozdawczej, świadomy swoich praw i obowiązków musi zdawać sobie sprawę z odpowiedzialności, którą ponosi za swoje i swoich pracowników decyzje podejmowane w tym zakresie.

Zarządzający stoi przed dylematem, jak się zachować: czy przekazać informację zgodnie co do treści i formy z tą, jaką sam analizuje, czy wykorzystać możliwości, jakie dają przepisy w zakresie wyboru innych metod do opisu i dokonać modyfikacji informacji na wzór takiej, jakiej oczekuje. Zachowanie etyczne będzie polegało na sporządzaniu informacji sprawozdawczej na podstawie zasad i regulacji, co oznacza przygotowanie informacji charakteryzującej się wszystkimi cechami jakościowymi określonymi w standardach rachunkowości (MSR/MSSF). Zarządzający powinien zadać sobie pytanie, czy ma do tego odpowiednie uprawnienia, wiedzę i doświadczenia?, czy to wystarczy do podjęcia decyzji bezstronnej, obiektywnej i kompetentnej? Wydaje się jednak, że w tym zakresie wiedza zarządzającego jest niewystarczająca, gdyż brakuje mu kompetencji specjalisty z obszaru innowacji, jak i specjalisty z zakresu rachunkowości. Jednakże pojawia się kolejna wątpliwość, czy wiedza i kompetencje ekspertów wystarczą do sporządzenia informacji, skoro ocena nadal będzie oceną subiektywną? Niestety dylemat moralny pozostaje i obejmuje dodatkowo kolejnych decydentów.

2. Rachunkowość jako źródło informacji o pracach badawczo-rozwojowych

Skoro na każdym etapie zarządzający musi podejmować decyzje o realizacji kolejnej fazy i sprostać obowiązkom sprawozdawczym, czyli określić procedury w zakresie identyfikacji, wyceny i prezentacji efektów podejmowanych działań w sprawozdaniu finansowym, to istotne staje się przedstawienie przepisów prawa bilansowego (ustawa o rachunkowości, MSR/MSSF), które tę problematykę regulują – definicje prac badawczych i prac rozwojowych (zob. MSR 38, 2011). Przy definiowaniu poszczególnych kategorii ekonomicznych istotne jest określenie, jaki rodzaj podejmowanych czynności należy identyfikować jako prace badawcze, a jaki jako prace rozwojowe, co też zostało przedstawione w regulacjach prawnych. Podanie przykładów czynności, które można zaliczyć do prac badawczych i takich, które są pracami rozwojowymi, umożliwia jednostce gospodarczej trafniejsze określanie rodzaju podejmowanych czynności i przypisywanie ich

do odpowiedniej grupy prac, ale tego nie gwarantuje. Jest to najważniejszy etap w procesie przygotowania informacji sprawozdawczej, gdyż w dużym stopniu determinuje sposób wyceny i prezentacji efektów realizowanych działań badawczo-rozwojowych. Przypisanie określonych czynności do prac badawczych implikuje konieczność zaliczenia ponoszonych nakładów do kosztów obciążających wynik finansowy okresu, w którym zostały poniesione, a identyfikowanie ich jako prace rozwojowe daje podstawę uznania ich efektów jako składnika aktywów, po spełnieniu kryteriów uznania ich za aktywa (MSR 38, 2011).

W zakresie pomiaru pieniężnego regulacje prawa bilansowego określają, że na dzień bilansowy koszty zakończonych prac rozwojowych wyceniamy według kosztu wytworzenia pomniejszonego o umorzenie i łączną kwotę odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości (MSR 38, 2011). Sposób wyceny zobowiązuje więc kierownika jednostki do ustalenia – w ramach polityki rachunkowości – procedur liczenia kosztu wytworzenia, okresu użytkowania, oraz sposobu określania utraty wartości. Sposób identyfikacji i wyceny efektów, jakie powstają w wyniku realizowania działań o charakterze innowacyjnym, determinują sposób prezentowania informacji w sprawozdaniu finansowym. Czy efekt jako koszt obciąży wynik finansowy, czy jako powstały zasób będzie wykazany w majątku jednostki? Opis tego obszaru działalności w sprawozdaniu finansowym i sprawozdaniu z działalności zarządu staje się informacją, którą otrzymuje interesariusz rynkowy. Treść tej informacji, forma, kompletność zależy od zarządzającego. Decyzje podjęte na każdym z etapów sporządzania informacji sprawozdawczej przez zarządzającego – od identyfikacji do prezentacji – determinują jakość informacji ocenianej przez interesariuszy. Powtórzmy raz jeszcze pojawiającą się wątpliwość, czy to jest ta sama informacja, którą analizuje zarządzający? – oczywiście głównie co do treści, niekoniecznie formy. Postępowanie zgodne z zasadą wiernego odzwierciedlenia obrazu i wyższości treści nad formą powinno to zapewnić.

Na każdym z tych etapów należy określić sposób, w jaki zidentyfikujemy czynności w ramach działalności innowacyjnej, dokonamy pomiaru i wyceny tych efektów i jak ostatecznie zaprezentujemy informację sprawozdawczą w zakresie podejmowanych działań. Na każdym z tych etapów

ocena będzie subiektywna i uzależniona od decydentów jednostki. To zarządzający wspólnie z pracownikami i księgowymi powinien podejmować decyzje o treści i formie informacji sprawozdawczej, opierając się na doświadczeniu i wiedzy, zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, jak i kodeksem moralnym pomocnym w wyeliminowaniu działań nieetycznych. Sposób postępowania powinien być za każdym razem taki sam, dlatego też podejście do identyfikacji, wyceny i prezentacji w postaci procedur powinno być opisane w polityce rachunkowości, wówczas takie zachowanie można uznać za zachowanie etyczne. Nie można jednak wykluczyć podejmowania przez zarządzających działań nieetycznych, wykorzystujących możliwości subiektywnej oceny do fałszowania informacji sprawozdawczej dla osiągnięcia własnych celów.

3. Etyka biznesu a etyka rachunkowości

W odniesieniu do decyzji podejmowanych w organizacjach gospodarczych, w ramach prowadzonej działalności, można rozważać:

1) etykę ciał zarządzających – dylemat zarządzającego jako podejmującego decyzje,
2) etykę stanowiska pracy – dylemat ekspertów od innowacji, rachunkowości, jako specjalistów,
3) etykę poszczególnych pracowników – dylematy osobiste.

W ramach wykonywanych obowiązków łatwiej będzie zachować się etycznie, gdy zachowanie takie będzie stanowiło normę w organizacji, dlatego też w rozstrzyganiu dylematów moralnych pomocna może być polityka etyczna (Cieślak, 2011, s. 230), określona i przyjęta przez zarządzającego, w której zostanie przedstawiony sposób postępowania (drogowskaz) w sytuacjach, gdy decyzja podjęta na określonym stanowisku pracy może naruszać dobra innych osób i innych podmiotów gospodarczych. Taka polityka może być efektem nacisków społecznych, które wymuszają przyjęcie przez zarządzającego odpowiedzialności za zachowania swoich pracowników. Odpowiedzialność tę można podzielić na:

1) **odpowiedzialność narzuconą** – odpowiedzialność restrykcyjna, do której podmiot gospodarczy jest zmuszony prawem,

2) **odpowiedzialność wymuszoną** – jest to odpowiedzialność, którą podmiot przyjmuje pod presją opinii społecznej, przeciwdziałając tym samym negatywnym konsekwencjom ekonomicznym,
3) **odpowiedzialność świadomą** – najwyższy poziom odpowiedzialności, tzw. odpowiedzialności pełnej, podmiot sam przyjmuje na siebie odpowiedzialność za podejmowane działania, zanim do tego zostanie przymuszony prawem, czy też presją (Kamela-Sowińska, 2009, s. 215), co odpowiada świadomemu działaniu zgodnemu z zasadami etyki – przyjętymi za normę zachowań w organizacji.

Wobec powyższego nie jest ryzykowne stwierdzenie, że dzisiejszy świat gospodarczy wymusza na podmiotach gospodarczych postępowanie etyczne. Zarówno otoczenie społeczne, ekonomiczne, jak i polityczne wywierają wpływ na zarządzających (zasady ładu korporacyjnego, regulacje prawne, kodeksy zachowań), na specjalistów na danych stanowiskach pracy (zawodowe kodeksy etyczne) oraz na poszczególnych pracowników (opinia publiczna, rodzina), co obrazuje tabela 1, przedstawiająca ramy etyczne tworzone pod wpływem otoczenia organizacji.

Tabela 1. Ramy etyczne

Rynek ↓		
Właściciel, akcjonariusz, inny dostawca kapitału ↓	Inni interesariusze, opinia publiczna ↓	Pojedyncze osoby i rodziny ↓
Etyka kadry zarządzającej →	**Etyka stanowiska pracy ↔**	**↔ Etyka indywidualna pracownika**
↑ Władze państwowe i inne agendy	↑ Standardy i normy dziedziny gospodarki	↑ Standardy i normy profesji, normy społeczne
Regulacje zewnętrzne ↑		

→ strzałki oznaczają kierunki wpływu (oddziaływania) poszczególnych obiektów na siebie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Cieślak, 2011, s. 193.

Dylematy pracowników organizacji gospodarczej – jak można osiągnąć dobre wyniki, pozostać konkurencyjnym, a jednocześnie być wiernym etycznym procedurom?, jak się zachować, aby pozostać w zgodzie ze swo-

imi dobrymi intencjami? – mogą być rozstrzygane na każdym poziomie podejmowania decyzji poprzez udzielenie odpowiedzi na pytania, czy to co chcę zrobić jest legalne? (czy będę naruszał przepisy prawa lub politykę organizacji), czy zostaje zachowana równowaga? (czy decyzja jest fair w stosunku do wszystkich stron zarówno w krótkim, jak i długim czasie), i jak będę się sam ze sobą czuł po tym, co zrobię? (czy będę dumny, gdy moja decyzja zostanie opublikowana w gazetach, czy też dowie się o niej moja rodzina?) (Blanchard, Peale, 2010, s. 21–26).

Etyka to ogół zasad, norm postępowania obowiązujących w danej zbiorowości, w danej epoce i środowisku, inaczej moralność, czyli prawidła postępowania uznawane za właściwe (*Słownik języka polskiego*, 2003). Oznacza to, że większość środowisk zawodowych dokonuje próby określenia, co w danym obszarze (np. biznes, rachunkowość) powinno być uznane za normę czy też prawidło. Spisanie tych zasad i zaleceń tworzy kodeksy dobrych praktyk, które w zależności od środowisk przyjmują formę obowiązujących norm prawnych. I tak zgodnie z prawem bilansowym kierownik jednostki ponosi odpowiedzialność za wykonywanie obowiązków w zakresie rachunkowości określonych ustawą, w tym z tytułu nadzoru, również w przypadku, gdy zostaną powierzone innej osobie za jej zgodą (Ustawa o rachunkowości, art. 4). Nie jest więc ryzykowne stwierdzenie, że to zarządzający ponosi odpowiedzialność za jakość informacji przekazywanej interesariuszom rynkowym i wraz z księgowymi podlega zasadom etyki rachunkowości.

Etyka rachunkowości zawiera w sobie społeczne standardy zachowań, ale także standardy zachowań odnoszące się konkretnie do profesji księgowej. Skoro etyczne podejmowanie decyzji jest czymś więcej niż tylko dokonywaniem wyboru, zawiera w sobie krytyczne myślenie, które przyjmuje istnienie wielu punktów widzenia i wartości, często będących ze sobą w konflikcie, to hierarchia etycznego podejmowania decyzji obejmuje: działanie zgodne z prawem, z zasadami zawodu lub kodeksu postępowania oraz na podstawie wartości moralnych i rozumowania filozoficznego z obszaru dobra i zła (Cieślak, 2011, s. 205). Zgodnie z tym w kodeksie zawodowej etyki w rachunkowości – między innymi – przyjęto zasadę odpowiedzialności za przygotowane i prezentowane informacje z zakresu

rachunkowości, co oznacza świadomość o konieczności przygotowania i prezentowania przez osobę zajmującą się rachunkowością tych informacji w sposób zgodny z obowiązującym prawem, standardami zawodowymi i normami etycznymi (*Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości*, 2007). Kodeks etyki zawodowych księgowych określa cechy, które powinny charakteryzować księgowego – uczciwość, obiektywizm, zawodowe kompetencje i należyta staranność, zachowanie tajemnicy informacji, profesjonalizm (*Kodeks etyki zawodowych księgowych*, 2009), wyznaczając tym samym sposób ich postępowania.

Wobec powyższego pojawia się pytanie, kto ostatecznie w organizacji gospodarczej podejmuje decyzję o jakości i formie informacji sprawozdawczej? Mechanizm podejmowania decyzji w tym zakresie, zdeterminowany zachowaniem etycznym lub nieetycznym samego zarządzającego, jak również specjalistów, wpływa na jakość informacji sprawozdawczej, określając odpowiedzialnych za podejmowane decyzje, co zostało przedstawione w tabeli 2.

Tabela 2. Etyka zachowania zarządzającego determinująca zachowanie przy sporządzaniu informacji sprawozdawczej (dotyczącej działalności badawczo-rozwojowej).

Zachowanie zarządzającego, specjalisty	Jakość informacji sprawozdawczej	Sposób budowania informacji o działalności badawczo-rozwojowej – identyfikacja, wycena, prezentacja
Etyczne	Informacja dla kierownika = informacja dla interesariuszy	Wspólna decyzja (kierownik, specjalista z odpowiedniej dziedziny, księgowy) zgodna z procedurami postępowania ustalanymi w polityce rachunkowości
Nieetyczne	Informacja dla kierownika ≠ informacja dla interesariuszy	Za każdym razem inna decyzja (zwykle kierownika i księgowego), gdyż celem jest sfałszowanie informacji, niejasne procedury postępowania, brak polityki rachunkowości

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując powyższe rozważania, należy podkreślić, że nie istnieje dobry sposób robienia złych rzeczy (Blanchard, Peale, 2010, s. 21). Dlatego też nie należy szukać uzasadnienia dla celowego fałszowania informacji o działalności innowacyjnej prezentowanej w sprawozdaniu finansowym. Wydaje się, że w sytuacji, gdy obserwuje się ogólnoświatowy kryzys moralny, ludzie zepchnęli etykę na plan dalszy w systemie swoich wartości, etyka staje się w wielu dziedzinach niewygodnym ograniczeniem, są budowane standardy działań bez przestrzegania zasad etyki lub z ich naruszeniem w imię partykularnych, komercyjnych interesów (Karmańska, za: Cieślak, 2011, s. 219), nacisk społeczny na odbudowanie tych wartości jest czymś oczywistym. Potwierdza to konieczność tworzenia kodeksów właściwych zachowań, odbudowania moralnego oblicza biznesu i przyjęcie społecznej odpowiedzialności za wszelkie zachowania. Dzisiaj działalność gospodarcza powinna być przejrzysta, odpowiedzialna wobec interesariuszy i całego otoczenia (zasady ładu korporacyjnego). Autorka podaje jednak w wątpliwość intencje tych zachowań. Czy zwrócenie uwagi na zachowania etyczne w biznesie, to przełom w zachowaniach ludzkich?, czy tylko względy ekonomiczne, które implikują pożądane zachowania w ekonomii – czyli dostrzeżenie obszaru etycznego jako obszaru, na którym można konkurować z innymi w drodze do przejęcia rynków. Niezależnie od przyczyn wprowadzania zmian zachowania etyczne są pożądane ze społecznego punktu widzenia – czym już zajmują się nauki społeczne.

Podsumowanie

Konkludując, należy stwierdzić, że uznaniowość, czyli subiektywizm w ocenie podejmowanych działań w ramach procesów innowacyjnych w podmiocie gospodarczym, determinuje konieczność formułowania polityki rachunkowości w tym zakresie. Oznacza to stworzenie procedur określających sposób oceny podejmowanych czynności, sposób dokumentowania ich i jednoznacznego przypisywania do odpowiedniej fazy procesu innowacyjnego. Co z kolei determinuje wielkość kosztów, które bądź obniżą wynik finansowy okresu, w którym zostały poniesione (jako prace badawcze), bądź też wpłyną na wycenę zasobów niematerialnych

(jako prace rozwojowe). Nieprawidłowości przy podziale kosztów w wielu przypadkach – gdy ponoszone nakłady na działania innowacyjne są bardzo duże, a oczekiwane korzyści niepewne (co do rodzaju, czasu, miejsca) – mogą zniekształcać informację sprawozdawczą. Może mieć to wpływ na decyzje podejmowane w otoczeniu jednostki. Świadomość możliwości fałszowania informacji sprawozdawczej pod pozorem przyjęcia innych metod wyceny, innej klasyfikacji kosztów itp. w polityce rachunkowości, stawia zarządzającego przed dylematem moralnym – jak się zachować?

Dzisiejsza presja społeczna powinna raczej skłaniać zarządzającego do stosowania ogólnie przyjętego kodeksu etycznego, np. w formie polityki etycznej stanowiącej spis norm zachowań pracowników. Dzieje się tak dlatego, że ocena działalności gospodarczej nie odbywa się już tylko poprzez analizę jej wyników finansowych, ale wpływu, jaki wywiera na społeczność lokalną, czy też środowisko naturalne. Szczególnie w zakresie sporządzania informacji o efektach prowadzonej działalności innowacyjnej, która powinna przynosić – nie zawsze osiągane – korzyści ekonomiczne, co też zarządzający przy współpracy z księgowym chce ukryć przed innymi decydentami. Wydaje się, że kodeks etyki rachunkowości powinien być „drogowskazem" pomagającym podejmować – nie zawsze korzystne dla jednostki – decyzje. Jednakże nic nie zastąpi właściwych wyborów dokonywanych przez ludzi.

Konflikt interesów mogący wystąpić na każdym etapie prowadzenia działalności gospodarczej powoduje, że dylemat moralny nigdy nie przestanie istnieć, gdyż regulacje prawne i zasady rachunkowości nie dają gotowych rozwiązań co do sposobu postępowania. Wydaje się, że społeczna odpowiedzialność, wywołując presję w organizacji gospodarczej, wymusza na niej tworzenie wzorców zachowań etycznych, a tworzone przez środowiska księgowe kodeksy zawodowe etyki rachunkowości przyczyniają się do ustalania norm zachowań oczekiwanych przez społeczeństwo. Sporządzanie informacji sprawozdawczej wymaga dokonywania wyborów i dobrze, aby były dokonywane zgodnie z etyką biznesu i etyką rachunkowości.

Literatura

Blanchard K., Peale N. V. (2010), *Etyka biznesu*, Wyd. Studio EMPKA, Warszawa.

Cieślak M. (2011), *Podejście etyczne w rachunkowości a jakość sprawozdań finansowych*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

Dobrołowicz W. (1995), *Innowacyjność* [w:] *Encyklopedia biznesu*, pod red. W. Pomykały, Fundacja Innowacji, Warszawa.

Kamela-Sowińska A. (2009), *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa* [w:] *Problemy współczesnej rachunkowości*, pod red. pracowników Katedry Rachunkowości SGH, SGH, Warszawa.

Kodeks etyki zawodowych księgowych (2009), Wyd. KibR, Warszawa.

Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości (2007), Wyd. SKwP, Warszawa.

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2011, International Accounting Standards Committe, Londyn 2011, przetłumaczone i wydane przez SkwP.

Słownik języka polskiego, pod red. S. Dubisza, PWN, Warszawa.

Słownik wyrazów obcych, pod red. W. Kopalińskiego, Wiedza Powszechna, Warszawa.

Ustawa z dnia 29 września 1994 o rachunkowości z późniejszymi zmianami.

Włodarczyk J. (2007), *Działalność innowacyjna i jej ograniczenia w polskiej gospodarce* [w:] *Innowacje w rozwoju gospodarki i przedsiębiorstw, siły motoryczne i bariery*, pod red. E. Okoń-Horodyńskiej, A. Zacharowskiej-Mazurkiewicz, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa.

Streszczenie

Zdobywanie i utrzymywanie przewagi konkurencyjnej na rynku gospodarczym wymaga od kierownictwa jednostki ciągłego podejmowania działań innowacyjnych. Ich źródłem jest działalność badawczo-rozwojowa. Informacja o efektach tej działalności jest prezentowana w sprawozdaniu finansowym oraz sprawozdaniu zarządu z działalności. Obejmuje ona określenie sposobu identyfikacji, pomiaru i wyceny oraz prezentacji prac badawczo-rozwojowych zgodnie z etyką biznesu i etyką rachunkowości. Artykuł jest więc próbą udzielenia odpowiedzi na pytanie, jaki wpływ na sposób identyfikacji, wyceny i prezentacji prac badawczo-

-rozwojowych w sprawozdaniu finansowym będzie miała etyka biznesu i etyka rachunkowości?

Słowa klucze: działalność innowacyjna, prace badawczo-rozwojowe, informacja sprawozdawcza, etyka biznesu, etyka rachunkowości.

Innovative activity – business ethics and ethics standards board for accountants

Summary

Gaining and maintaining competitive advantage in the market economy requires from the management continuous innovative actions. One of the sources of competitive advantage are the research – development works. Information on the effects of such activities is presented in the financial statements and in the reports of management activities which constitute the primary source of information about business unit's operations. The financial statements are prepared in accordance with business ethics and ethics standards board for accountants. The main purpose of this article is an attempt to answer the following question: how identification of researches and development works for performance measurement in accordance with business ethics and standards board for accountants?

Keywords: innovative activity, researches and development works, financial statements, business ethics, standards board for accountants.

RACHUNKOWOŚĆ
DYLEMATY PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
POD RED. SŁAWOMIRA SOJAKA, TORUŃ 2012

Ewa Radawiecka*

Różnice w interpretacji prawa wieczystego użytkowania gruntu według prawa bilansowego, podatkowego i standardów międzynarodowych

Wprowadzenie

Użytkowanie wieczyste to specyficzne dla polskiego ustawodawstwa prawo podmiotowe dotyczące nieruchomości gruntowej. Regulowane jest przez przepisy Kodeksu cywilnego (1964) i ustawę o gospodarce nieruchomościami (2010). Istota tego prawa polega na oddaniu w użytkowanie nieruchomości gruntowej będącej własnością skarbu państwa, województwa, powiatu bądź gminy lub związku tych jednostek osobie fizycznej lub prawnej na czas określony 99 lat (wyjątkowo krócej, lecz nie mniej niż 40 lat). Użytkownik wieczysty może z niego korzystać w zakresie zbliżonym do zakresu uprawnień właściciela. Dotyczy głównie gruntów położonych w granicach administracyjnych miast (Kodeks cywilny, 1964)[1].

* Dr Ewa Radawiecka, Politechnika Koszalińska, Instytut Ekonomii i Zarządzania, Zakład Rachunkowości, adiunkt, ewa.radawiecka@tu.koszalin.pl.

[1] Tytuł II księgi drugiej (art. 232–243) ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, DzU z 1964 r. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.

Użytkowanie wieczyste zostało wprowadzone 14 lipca 1961 r. Ustawą o gospodarce terenami w miastach i osiedlach. Konstrukcją luźno nawiązuje do wywodzącej się z prawa rzymskiego dzierżawy wieczystej i charakterystycznej dla prawa feudalnego własności podzielonej. *Ratio legis* wprowadzenia użytkowania wieczystego była zasada panująca w PRL, że nieruchomości gruntowe w miastach powinny być własnością państwa. Do

Użytkowanie wieczyste jest formą pośrednią pomiędzy własnością a prawami rzeczowymi ograniczonymi. Prawo powstaje w wyniku zawarcia umowy w formie aktu notarialnego oraz wpisu do księgi wieczystej.

Oddający w użytkowanie pozostaje właścicielem gruntu i pobiera z tego tytułu opłatę roczną od użytkownika.

Użytkownik ma prawa zbliżone do właściciela. Korzysta z gruntu z wyłączeniem innych osób. Użytkownik wieczysty może korzystać z gruntu w granicach określonych przez umowę o oddanie gruntu w użytkowanie wieczyste, która powinna określać obowiązujący sposób takiego korzystania. Z reguły polega to na ustaleniu w umowie sposobu i terminu zagospodarowania gruntu zgodnie z celem, na który oddano go w użytkowanie wieczyste, w tym szczególnie sposobu i terminu jego zabudowy przez użytkownika wieczystego (rodzaj budynków, termin rozpoczęcia i zakończenia budowy). Użytkownik wieczysty ma pełne prawo własności do budynków postawionych na gruncie. Przysługuje mu również prawo do żądania, przed zakończeniem umowy, przedłużenia użytkowania wieczystego na kolejne okresy od 40 do 99 lat. Właściciel może odmówić wyłącznie ze względu na ważny interes społeczny.

Ograniczeniem użytkowania wieczystego jest możliwość jego rozwiązania, gdy użytkownik wieczysty korzysta z gruntu w sposób oczywiście sprzeczny z jego przeznaczeniem określonym w umowie.

Po upadku PRL rozpoczęła się dyskusja nad zasadnością utrzymywania konstrukcji prawnej, której zamysłem była ochrona własności państwa i przydatnością użytkowania wieczystego. Obrońcy istnienia tego prawa, jako główny argument podnoszą, że istnienie prawa użytkowania wieczystego stymuluje obrót gruntami, gdyż użytkownicy wieczyści nie muszą płacić ceny nieruchomości jak w przypadku zakupu, lecz tylko roczne opłaty.

Obawy co do użytkowania wieczystego nasiliły się w okresie akcesji Polski do Unii Europejskiej. Zwolennicy likwidacji podnosili, że istnienie użytkowania wieczystego zamiast własności stwarza niepewność dla użyt-

1989 r. użytkowanie wieczyste było praktycznie jedyną możliwością nabycia gruntów państwowych w miastach.

kowników wieczystych na Ziemiach Odzyskanych w przypadku roszczeń właścicieli niemieckich sprzed 1945 roku.

W 2005 roku została wprowadzona ustawa o przekształceniu prawa użytkowania wieczystego w prawo własności nieruchomości (2005). Zgodnie z jej postanowieniami o przekształcenie mogą ubiegać się osoby fizyczne (lub ich następcy prawni) będący użytkownikami wieczystymi: nieruchomości zabudowanych na cele mieszkaniowe lub zabudowanych garażami albo przeznaczonych pod tego rodzaju zabudowę oraz nieruchomości rolnych. O przekształcenie mogą ubiegać się również osoby fizyczne i prawne będące właścicielami lokali, których udział w nieruchomości wspólnej obejmuje prawo użytkowania wieczystego oraz spółdzielnie mieszkaniowe będące właścicielami budynków mieszkalnych lub garaży.

1. Prawo wieczystego użytkowania gruntu według prawa bilansowego

Prawo wieczystego użytkowania gruntu to aktywa niematerialne, które do momentu wprowadzenia zmian w ustawie o rachunkowości były zakwalifikowane zgodnie z ich postacią niematerialną do wartości niematerialnych i prawnych (Ustawa o zmianie ustawy o rachunkowości, 2000). Było to również zgodne z kwalifikacją tego prawa w Ustawie o podatku dochodowym (2011). Wprowadzone zmiany w ustawie o rachunkowości zmieniły zakres przedmiotowy niektórych składników majątkowych, m.in. środków trwałych. Nowością w rachunkowości było zakwalifikowanie niektórych praw, w tym prawa wieczystego użytkowania gruntu, do środków trwałych, jako składników zrównanych z nimi, bez względu na sposób ich pozyskania. Obecnie zgodnie z obowiązującą Ustawą o rachunkowości (2009, art. 3, ust. 15a) do środków trwałych „...zalicza się w szczególności: nieruchomości – w tym grunty, **prawo wieczystego użytkowania gruntu**, budowle i budynki, a także będące odrębną własnością lokale, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego oraz spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego...".

Prawo wieczystego użytkowania gruntu **nabyte odpłatnie**, ujmuje się w księgach rachunkowych w cenie nabycia. Wartość początkowa tego

prawa to kwota należna sprzedającemu, bez podlegającego odliczeniu podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego i powiększona o ewentualne koszty bezpośrednio związane z zakupem, poniesione do dnia przyjęcia tego prawa do używania. Na wartość początkową wpływa też koszt obsługi zobowiązań zaciągniętych w celu finansowania prawa oraz związane z nimi różnice kursowe (Ustawa o rachunkowości art. 28 ust. 2 i 8).

Jeżeli **nabycia prawa nastąpiło od jednostek samorządu terytorialnego,** kwota należna sprzedającemu odpowiada opłacie początkowej stanowiącej od 15 do 25% wartości nieruchomości określonej w akcie notarialnym, powiększonej o koszty przeprowadzenia transakcji, np. koszty notarialne i opłaty sądowe.

Jeśli natomiast **nabycie prawa nastąpiło na rynku wtórnym**, podstawą wyceny jest kwota wykazana w umowie kupna-sprzedaży.

W przypadku **otrzymania prawa wieczystego użytkowania gruntu nieodpłatnie** podstawą wyceny jest cena sprzedaży netto lub wartość godziwa. Z uwagi na to, że dla prawa wieczystego użytkowania gruntu często brak jest aktywnego rynku, najlepszą metodą określenia wartości tego prawa jest wycena przeprowadzona przez rzeczoznawcę majątkowego.

Prawo to podlega odpisom amortyzacyjnym na ogólnych zasadach określonych w ustawie o rachunkowości, o ile nie zamierza się rozpoczęcia budowy budynków na cele inwestycji kapitałowych spółki na gruntach nim objętych. W takim wypadku prawo wieczystego użytkowania gruntu powinno być zakwalifikowane do nieruchomości inwestycyjnych z wyceną w wartości godziwej. Uznanie prawa wieczystego użytkowania gruntu za prawo amortyzowane jest właściwe tylko do celów rachunkowych.

Odpisów amortyzacyjno-umorzeniowych dokonuje się drogą systematycznego, planowanego rozłożenia wartości początkowej na ustalony okres amortyzacji, który powinien odpowiadać okresowi ekonomicznej użyteczności środka trwałego (Ustawa o rachunkowości, art. 32, ust. 1). Przepisy ustawy o rachunkowości nie określają stawek amortyzacyjnych dla prawa wieczystego użytkowania gruntu, dlatego jednostka powinna sama określić założony okres, w którym będzie dokonywała odpisów amortyzacyjnych. Mimo że prawo wieczystego użytkowania gruntu udzielane

jest najczęściej na okres 40–99 lat, to dla celów amortyzacji tego prawa w praktyce przyjmuje się zwykle okres 20 lat.

Po początkowym ujęciu w księgach prawo wieczystego użytkowania gruntu wycenia się dla celów bilansowych w cenie nabycia lub wartości godziwej pomniejszonej o umorzenie i łączną kwotę odpisów z tytułu utraty wartości uwzględniającą utratę wartości na skutek upływu czasu. Odpisy aktualizujące mogą wyłącznie zmniejszyć wartość bilansową pozycji, gdyż obowiązujące przepisy nie zezwalają na przeszacowanie środków trwałych przez kapitał z aktualizacji wyceny. Wyjątkiem jest przeszacowanie dokonywane na podstawie odrębnych przepisów (Ustawa o rachunkowości, art. 31, ust. 3).

Prawo wieczystego użytkowania gruntu powinno być wykazywane w sprawozdaniu finansowym w **bilansie** w pozycji **rzeczowe aktywa trwałe,** jako **środek trwały** w grupie **grunty**. Sposób ustalenia wartości prawa wieczystego użytkowania należy opisać w dokumencie stanowiącym podstawę jego wprowadzenia do ksiąg. Wprowadzone do ksiąg rachunkowych prawo wieczystego użytkowania gruntu **uzyskane nieodpłatnie** na podstawie decyzji administracyjnej ujmuje się drugostronnie w pasywach bilansu w pozycji – „Inne rozliczenia międzyokresowe" jako rozliczenia długoterminowe.

Sama wartość gruntu, którego dotyczy prawo wieczystego użytkowania gruntu, nie stanowi majątku spółki. Powinno więc być wykazywane dodatkowo w ewidencji pozabilansowej na koncie – **grunty użytkowane wieczyście**. Natomiast w sprawozdaniu finansowym w części **informacja dodatkowa** należy zamieścić dane o ich wartości, o ile nie są one wykazywane w bilansie odrębnie.

2. Prawo wieczystego użytkowania gruntu według prawa podatkowego

Zgodnie z ustawami o podatku dochodowym amortyzacji nie podlegają niektóre rodzaje środków trwałych. Należą do nich m.in. grunty i prawa wieczystego użytkowania gruntów (Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, art. 16c, Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycz-

nych, art. 22c). W przypadku nabycia składnika majątkowego w postaci zabudowanego gruntu amortyzacji będzie podlegał wyłącznie budynek. Wydatki poniesione na nabycie prawa wieczystego użytkowania gruntów lub gruntów nie uważa się za koszty uzyskania przychodów dla celów podatkowych, z wyjątkiem opłat za wieczyste użytkowanie gruntów. Za oddanie nieruchomości gruntowej w użytkowanie wieczyste pobiera się pierwszą opłatę i opłaty roczne (Ustawa o gospodarce nieruchomościami, art. 71, ust. 1). Należy więc rozróżnić wydatki na nabycie prawa wieczystego użytkowania gruntów od poniesionych opłat za wieczyste użytkowanie gruntów. Pierwsza opłata jest wydatkiem na nabycie prawa użytkowania wieczystego. Bez jej uiszczenia nie jest możliwe oddanie nieruchomości w użytkowanie wieczyste, a zatem prawo to nie powstanie.

Bilansowe odpisy amortyzacyjne prawa wieczystego użytkowania gruntów nie są zatem kosztem uzyskania przychodów dla celów podatku dochodowego od osób prawnych/fizycznych.

Wydatek poniesiony przez podatnika w związku z nabyciem gruntu będzie mógł być rozliczony w kosztach podatkowych tylko wtedy, gdy podatnik podejmie decyzję o jego sprzedaży.

3. Prawo wieczystego użytkowania gruntu według standardów międzynarodowych

W międzynarodowych standardach brak jest bezpośredniego odniesienia do instytucji prawa wieczystego użytkowania gruntów, gdyż jest to forma własności charakterystyczna tylko dla niektórych systemów prawnych, w tym dla systemu polskiego.

Podmioty, które sporządzają sprawozdania finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, mają więc z tą kategorią problem. Przy kwalifikacji prawa wieczystego użytkowania gruntów posiłkują się przede wszystkim MSR 17 Leasing, MSR 16 Rzeczowe aktywa trwałe, MSR 36 Utrata wartości aktywów i MSR 38 Wartości niematerialne (A. Matusik, 2011). Korzystają również z rozwiązań przyjętych w ustawie o rachunkowości, które w stosunku do prawa wieczystego gruntów są klarowne. Na to rozwiązanie pozwala zapis ustawy o rachunkowości

(Ustawa o rachunkowości, art. 2, ust. 3), z którego wynika, że w zakresie nieuregulowanym w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości podmioty sporządzające sprawozdania finansowe zgodnie z nimi stosują przepisy ustawy o rachunkowości i przepisy wykonawcze wydane na jej podstawie.

Podmioty, które sporządzają sprawozdania finansowe według MSSF, uzależniają sposób ujęcia tego prawa w zależności od tego, czy zostało ono nabyte, czy otrzymane.

W praktyce, w sprawozdaniach sporządzanych według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości przez spółki i banki, kategoria o nazwie „prawo wieczystego użytkowania gruntu" wykazywana jest w następujących pozycjach:

- w rzeczowych aktywach trwałych na równi z innymi środkami trwałymi,
- jako odrębna kategoria w aktywach trwałych,
- w wartościach niematerialnych,
- jako nieruchomości inwestycyjne,
- jako rozliczenia międzyokresowe kosztów.

W razie **nabycia prawa wieczystego użytkowania gruntu od właściciela** cenę nabycia tego prawa należy ująć jako środek trwały. Jednostki stosują jedno z dwóch najczęściej spotykanych podejść. Bazują one na przepisach ustawy o rachunkowości lub na MSR nr 17 Leasing. Rozwiązanie pierwsze zakłada, że prawo wieczystego użytkowania gruntu w swej treści ekonomicznej jest praktycznie zbieżne z prawem własności, a zatem grunty użytkowane na tej podstawie powinny być ujmowane w sprawozdaniu finansowym sporządzonym według MSSF, jako środek trwały, niezależnie od tego, czy prawo takie zostało zakupione na rynku, czy też przyznane na drodze decyzji administracyjnej (D. Napierała).

Stosując podejście drugie, jednostki ujmowały pierwotnie i rozliczały to prawo na zasadach leasingu operacyjnego, zgodnie z MSR 17 Leasing. Wynikało to wprost z uchylonego już § 14, który kwalifikował leasing gruntów do leasingu operacyjnego, gdy umowa nie przewidywała przeniesienia prawa własności na leasingobiorcę. Takie ujęcie skutkowało tym, że opłaty roczne były rozliczane w koszty bieżącego okresu, natomiast

opłata wstępna ujmowana była w rozliczenia międzyokresowe czynne i odnoszona w koszty proporcjonalnie do okresu trwania umowy.

Po zmianach w przepisach standardów międzynarodowych w 2010 roku zmieniło się podejście do interpretacji tego prawa. Obecnie Międzynarodowy Standard Rachunkowości 17 traktuje prawo wieczystego użytkowania gruntu jako leasing finansowy, czego konsekwencją jest wykazanie go w sprawozdaniu z sytuacji finansowej w aktywach jednostki jako elementu środków trwałych (Rozporządzenie Komisji, s. I 77/38).

O klasyfikacji leasingu gruntu decyduje ogólne kryterium oparte na zasadzie transferu ryzyka i korzyści związanych ze składnikiem aktywów będących przedmiotem umowy. W przypadku instytucji użytkowania wieczystego gruntu trwającej prawie 100 lat uważa się, że całe ryzyko i korzyści przechodzą ekonomicznie na użytkownika gruntu.

Zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości rzeczowe aktywa trwałe umarza się przez okres zgodny z ich ekonomiczną użytecznością, określaną przez jednostkę korzystającą ze środka trwałego. W przypadku prawa wieczystego użytkowania gruntów trudno określić czas, przez jaki zostanie ono spożytkowane. Uznaje się, że to prawo charakteryzuje się nieokreślonym czasem użytkowania. Zgodnie z tym podejściem prawo wieczystego użytkowania gruntu nie podlega umorzeniu, podobnie jak grunty (MSSF, s. 1022). Potwierdzają to zapisy MSR 38 Wartości niematerialne i prawne, wykluczające dokonywanie odpisów amortyzacyjnych od wartości niematerialnych i prawnych o nieokreślonym okresie użytkowania (MSSF, s. 1193).

Dopełnieniem ujmowania prawa wieczystego użytkowania gruntów w sprawozdaniu z sytuacji finansowej jednostki są przepisy Międzynarodowego Standardu Rachunkowości 36 Utrata wartości aktywów, które wymagają od jednostek gospodarczych dokonywania testów na utratę wartości składników wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania corocznie oraz za każdym razem, kiedy istnieją przesłanki, że nastąpiła utrata wartości tego składnika (MSSF, s. 1193). W przypadku **nabycia prawa wieczystego użytkowania gruntu od dotychczasowego użytkownika** spółki ujmują je w księgach jako środek trwały lub wartość niematerialną i prawną. Wprawdzie Międzynarodowy Standard Rachunko-

wości 16 Rzeczowe aktywa trwałe nie przewiduje możliwości klasyfikacji tego prawa jako rzeczowego majątku trwałego, jednak z punktu widzenia ekonomicznej użyteczności jest to jak najbardziej uzasadnione. Do ujęcia tego prawa jako składnika wartości niematerialnych i jego wyceny zastosowanie mają przepisy zawarte w MSR 38. Składnik wartości niematerialnych początkowo wycenia się w cenie nabycia (MSSF, s. 1190). Wprowadzona do ksiąg wartość niematerialna będzie podlegała amortyzacji równomiernie przez okres pozostający do wygaśnięcia umowy prawa wieczystego użytkowania gruntu. Przyjęta metoda amortyzacji powinna odzwierciedlać sposób konsumowania korzyści ekonomicznych osiąganych ze składnika aktywów przez jednostkę gospodarczą (MSSF, s. 1191).

Niektóre spółki wyodrębniają w aktywach bilansu oddzielną pozycję, aby zaprezentować to prawo w sprawozdaniu finansowym.

Jeszcze inne prezentuje prawo wieczystego użytkowania gruntu jako długoterminowe rozliczenia międzyokresowe rozliczane w czasie.

Osobnym zagadnieniem jest możliwość ujęcia prawa wieczystego użytkowania gruntów jako nieruchomości inwestycyjnej, zgodnie z regulacjami zawartymi w MSR 40 Inwestycje w nieruchomości.

Podsumowanie

W związku z tak różnymi interpretacjami podejścia i ujęcia prawa wieczystego użytkowania gruntów w sprawozdaniu finansowym sporządzanym według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej odbiorcy sprawozdań finansowych nie mają możliwości dokonania analizy porównawczej w zakresie tego prawa.

Dodatkowo brak jednomyślności wśród audytorów powoduje, że za ten sam sposób ujęcia prawa wieczystego użytkowania gruntów jedne spółki otrzymują opinię bez zastrzeżeń, a inne z zastrzeżeniem. Problemem jest nie tylko brak jednolitych interpretacji, ale też brak precyzyjnej informacji o tym, co kryje się za poszczególnymi hasłami w sprawozdaniu finansowym i w jaki sposób dokonywana jest wycena (Białek i in., 2007).

W tym przypadku można mieć wątpliwości, czy Standardy Międzynarodowe spełniają swoją rolę, jako przepisy, które mają przybliżać i ujednolicać rozwiązania zasad rachunkowości w skali międzynarodowej.

W związku z tym wydaje się zasadne, aby polskie spółki i banki, sporządzając sprawozdanie finansowe według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, stosowały się do zapisów zawartych w ustawie o rachunkowości (Białek, Tłaczała, 2007), z których wynika, że w zakresie nieuregulowanym w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej podmioty sporządzające sprawozdania finansowe zgodnie z nimi stosują przepisy ustawy o rachunkowości i przepisy wykonawcze wydane na jej podstawie. Zatem spółki notowane na rynku regulowanym, które sporządzają skonsolidowane sprawozdanie finansowe, banki oraz inne podmioty mające prawo stosowania Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej powinny odnieść się bezpośrednio do polskiego prawa bilansowego w zakresie ujmowania w sprawozdaniu finansowym prawa wieczystego użytkowania gruntu. Jak pokazuje praktyka gospodarcza, w rzeczywistości wykształciły się podejścia oparte zarówno na przepisach ustawy o rachunkowości, jak i na Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej.

Literatura

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) obejmujące Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR) oraz Interpretacje według stanu na dzień 1 stycznia 2007 r. (2007) t. 1, SKwP, Warszawa.

Rozporządzenie Komisji (UE) nr 243/2010 z dnia 23 marca 2010 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Zmian do Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF).

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny*, DzU z 1964 r. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. *o podatku dochodowym od osób fizycznych*, tekst jednolity z dnia 25 marca 2010 r., DzU Nr 51, poz. 307 z późn. zm.

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. *o podatku dochodowym od osób prawnych*, tekst jednolity DzU z 2011 r. Nr 74, poz. 397 z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o *rachunkowości*, tekst jednolity, DzU z 2009 r. Nr 152, poz. 1223 z późn. zm.

Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o *gospodarce nieruchomościami*, tekst jednolity z dnia 19 maja 2010 r., DzU z 2010 r. Nr 102, poz. 651 z późn. zm.

Ustawa z dnia 9 listopada 2000r. *o zmianie ustawy o rachunkowości*, DzU z 2000 r. Nr 113, poz. 1186.

Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. *o przekształceniu prawa użytkowania wieczystego w prawo własności nieruchomościami*, tekst jednolity, DzU z 2005 r. Nr 175, poz. 1459.

Źródła internetowe

Białek E., Tłaczała A. (2007), *Prawo wieczystego użytkowania gruntów w sprawozdaniach według MSSF – artykuł dyskusyjny*, „Monitor Rachunkowości i Finansów" 7, http://www.mrf.pl/index.php?mod=m_artykuly&cid=87&id=84, dostęp: 29.02.2012.

Matusik A., *Prawo wieczystego użytkowania gruntów według ustawy o rachunkowości i według MSSF* http://ksiegowosc.wip.pl/msr-mssf/prawo-wieczystego-uzytkowania-gruntow-wedlug-ustawy-o-rachunkowosci-i-wedlug-mssf#MSSF, dostęp: 29.02.2012.

Napierała D., *Prawo wieczystego użytkowania gruntów. Zmiana podejścia w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej*, http://grantthornton.pl/pl/11447.php, dostęp: 29.020.2012.

Streszczenie

Prawo wieczystego użytkowania gruntu jest prawem specyficznym dla polskiego systemu podatkowego. Brak jest uregulowań dotyczących tego prawa na gruncie międzynarodowym. Ustawa o rachunkowości jednoznacznie określa zasady ujmowania oraz wyceny tego prawa w księgach rachunkowych oraz sprawozdaniu finansowym jako środka trwałego podlegającego amortyzacji na zasadach ogólnych. Prawo podatkowe jednak nie uznaje amortyzacji za koszt uzyskania przychodu zmniejszający podstawę opodatkowania.

Spółki i banki sporządzające sprawozdanie finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej w różny sposób interpretują ujęcie w księgach rachunkowych i sprawozdaniu finansowym tego prawa z uwagi na to, że brak jest jednolitych interpretacji prawa wieczystego użytkowania gruntów w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej.

Słowa klucze: prawo wieczystego użytkowania gruntu, wartości niematerialne, środki trwałe, amortyzacja, ustawa o rachunkowości, ustawa o podatku dochodowym, Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej.

Differences in interpretation of the perpetual usufruct right in the light of the balance sheet law, tax law and international standards

Summary

The right of perpetual usufruct a of a land is a very specific right according to the Polish tax system. The are no regulations that would define this right on international grounds. Accountancy Act unequivocally and expressly determines the rules of including and estimating this right both in accountancy books and financial statements and defines it as a fixed depreciable asset under general conditions. On the other hand, tax law does not recognize depreciation as tax deductible expenses that reduce tax base.

Companies and banks that prepare financial statements in accordance with International Standards of Financial Reporting are differently interpreting declaration of this right in their accountancy books as there is no uniform interpretation of perpetual usufruct right in the International Standards of Financial Reporting .

Keywords: the right of perpetual usufruct, intangible assets, fixed assets, depreciation, Accountancy Act, Income Tax Act, International Financial Reporting Standards.

Marzena Remlein*

Cash pooling – efektywny instrument zarządzania finansami grupy kapitałowej

Wprowadzenie

Powstawanie i rozwój grup kapitałowych powodowane jest w dużej mierze chęcią osiągnięcia różnorodnych korzyści. Przesłanki o charakterze finansowym uważa się za najistotniejsze w procesie łączenia się jednostek. Wynikają one zarówno z polepszenia sytuacji finansowej przedsiębiorstw uczestniczących w procesie łączenia, jak i – w przypadku spółek giełdowych – wyższej oceny ich wartości rynkowej przez inwestorów. Nie mniejsze znaczenie w procesie fuzji i przejęć przedsiębiorstw odgrywają korzyści podatkowe czy chęć optymalnego wykorzystania środków pieniężnych (wykorzystanie nadmiernych funduszy, zwiększenie zdolności do zadłużania, obniżenie kosztu kapitału). W szczególności rozwój międzynarodowych grup kapitałowych stwarza możliwość zastosowania różnorodnych form rozliczania transakcji oraz wykorzystywania efektywnych systemów zarządzania środkami pieniężnymi.

Przedmiotem niniejszego artykułu jest zarządzanie gotówką (środkami pieniężnymi, ang. *cash management*)[1] grupy kapitałowej rozumiane jako

* Dr hab. Marzena Remlein, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, prof. nadzw., marzena.remlein@ue.poznan.pl.

[1] Na potrzeby niniejszego artykułu terminy: *cash management* i zarządzanie gotówką będą używane zamiennie.

wszelkiego rodzaju działania organizacyjne podejmowane w ramach grupy kapitałowej, których celem jest stworzenie efektywnych systemów przepływów środków pieniężnych pomiędzy jednostkami funkcjonującymi w grupie. Do instrumentów zarządzania gotówką zalicza się:

- bieżące raportowanie stanu kont (*balance reporting*),
- transfery pieniężne (*money transfer*),
- konsolidacja rachunków bankowych (*cash pooling*),
- rozliczanie wzajemnych rozrachunków (*netting*).

Celem artykułu jest wskazanie rozwiązań w zakresie zarządzania gotówką w grupie kapitałowej, przy czym rozważania skoncentrowano na konsolidacji środków pieniężnych na rachunkach bankowych (*cash pooling*). Podjęto również próbę określenia korzyści i kosztów związanych z zastosowaniem różnych form *cash pooling*.

Realizacja powyższego celu wymaga:

- omówienia istoty i znaczenia zarządzania gotówką w grupie kapitałowej,
- zidentyfikowania form (poziomów) integracji w zakresie zarządzania gotówką w grupie kapitałowej,
- dokonania ogólnej charakterystyki wirtualnej i rzeczywistej konsolidacji środków pieniężnych,
- zaprezentowania (na przykładzie liczbowym) wymiernych korzyści wynikających z zastosowania koncepcji *cash pooling*.

Dla zdiagnozowania zakresu przedmiotowego artykułu wykorzystano metodę analizy literatury, dla potrzeb zaś oceny efektywności poszczególnych form zarządzania gotówką zastosowano metodę analizy porównawczej oraz praktycznych rozwiązań.

1. *Cash management* jako element zarządzania finansami grupy kapitałowej

Zarządzanie finansami podmiotów gospodarczych rozumiane jest jako zespół powiązanych ze sobą działań dotyczących przewidywanych potrzeb finansowych, pozyskiwania zasobów finansowych oraz ich odnoszenie do różnych obszarów działalności przedsiębiorstw. Szczególne znaczenie

zarządzania finansami wynika z faktu, że większość problemów i decyzji występujących w zarządzaniu gospodarczym ma uwarunkowania i implikacje finansowe. Finanse stanowią zarówno podstawę, jak i uwieńczenie działalności gospodarczej (Trocki, 2004, s. 250).

Zarządzanie finansami staje się bardziej złożonym problemem, jeżeli rozpatrywane jest na płaszczyźnie grupy jednostek powiązanych ze sobą kapitałowo. W takim przypadku na problem należy spojrzeć zarówno z punktu widzenia poszczególnych jednostek, funkcjonujących w ramach grupy, jak i całej grupy kapitałowej.

Zarządzanie finansami w grupie kapitałowej jest określane jako swego rodzaju usługa świadczona podmiotom funkcjonującym w grupie, której celem jest poprawa efektywności oraz obniżenie ryzyka i kosztów działalności złożonej struktury gospodarczej. W odniesieniu do grup kapitałowych zarzadzanie finansami sprowadza się między innymi do:

- zarządzania gotówką,
- planowania i sterowania płynnością finansową,
- zarządzania kapitałem obrotowym,
- inwestowania i udzielania pożyczek,
- zarządzania transakcjami walutowymi,
- pozyskiwania finansowania,
- kształtowania struktury pasywów,
- kształtowania relacji z instytucjami finansowymi,
- zarządzania należnościami i ryzykiem kredytu kupieckiego,
- zarządzania ryzykiem finansowym,
- ubezpieczenia ryzyka operacyjnego (Sikacz, 2011, s. 116).

Istotną rolę w procesie zarządzania finansami odgrywa *cash management* określany jako wszelkie działania mające na celu kształtowanie krótkoterminowego potencjału finansowego. W szczególności zarządzanie gotówką ma na celu obniżenie kosztów (Trocki, 2004, s. 262):

- utrzymania rezerw gotówkowych,
- przepływów pieniężnych,
- finansowania inwestycji.

Zarządzanie gotówką powinno prowadzić do tworzenia innych jej form, by uzyskać z nich większe dochody, a jednocześnie utrzymać wymagany

poziom płynności finansowej. Dodatkowo gospodarowanie zasobami gotówki ma na celu minimalizację kosztów jej zaangażowania w przedsiębiorstwie (Sierpińska, Wędzki, 2001, s. 220). Właściwe zarządzanie gotówką może przyczynić się do zwiększenia przychodów z inwestycji finansowych, otrzymanych odsetek czy różnic kursowych.

Na potrzeby niniejszego artykułu zarządzanie gotówką jest rozumiane jako wszelkie podjęte przez grupę kapitałową (jednostkę dominującą) działania o charakterze organizacyjnym, planistycznym i analitycznym, mające na celu stworzenie i wykorzystanie efektywnych systemów i procedur w zakresie przepływów środków pieniężnych wewnątrz grupy kapitałowej oraz pomiędzy grupą kapitałową a jednostkami funkcjonującymi poza jej granicami.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się dwie koncepcje związane z zarządzaniem gotówką w grupie kapitałowej. Mianowicie koncepcję zarządzania zdecentralizowanego i scentralizowanego.

W przypadku koncepcji zarządzania zdecentralizowanego wszelkie decyzje dotyczące zarządzania gotówką podejmowane są bezpośrednio przez podmiot. To zainteresowana spółka opracowuje wstępną koncepcję zarządzania gotówką, w ramach której przyjmuje rozwiązania odnoszące się do zasad dokonywania i przetwarzania płatności, inwestowania i finansowania krótkoterminowego oraz współpracy z instytucjami finansowymi. Istotą, a zarazem zaletą tej koncepcji jest bezpośredni związek procesu zarządzania gotówką z działalnością operacyjną spółki. Natomiast wadą – brak współpracy pomiędzy spółkami działającymi w ramach tej samej grupy kapitałowej, co skutkuje brakiem efektów synergii, jakie mogłaby uzyskać grupa kapitałowa, współpracując w zakresie zarządzania gotówką.

Scentralizowana koncepcja zarządzania gotówką sprowadza się do wskazania w grupie kapitałowej jednej spółki, która przejmuje zarówno zadania decyzyjne, jak i wykonawcze w tym obszarze, odnoszące się do poszczególnych spółek oraz grupy jako całości. Przy prawidłowo skonstruowanym systemie zarządzania gotówką istnieje duże prawdopodobieństwo osiągnięcia efektów synergii, które mogą być jednak umniejszone z racji oddzielenia procesów zarządczych od działalności operacyjnej poszczególnych spółek. W grupie kapitałowej zarządzanie gotówką (w sposób

scentralizowany) może być realizowane przez odpowiednio przystosowane służby finansowe funkcjonujące jako:

- dział w jednostce dominującej lub
- wydzielona w strukturze grupy kapitałowej spółka finansowa, lub
- zewnętrzna instytucja finansowa działająca w strukturze bankowości korporacyjnej.

2. Organizacja w zakresie zarządzania gotówką w grupie kapitałowej

Osiągnięcie przez grupę kapitałową korzyści związanych z efektem synergii w obszarze zarządzania gotówką wymaga przyjęcia scentralizowanej koncepcji. To z kolei wymusza stworzenie odpowiedniej struktury organizacyjnej oraz ustalenie procedury postępowania. W ramach organizacji procesu *cash management* w grupie kapitałowej można przyjąć kilka alternatywnych form (poziomów) integracji, które mogą występować w postaci (Szumielewicz, 2009, s. 235):

- centrum koordynującego,
- banku wewnętrznego,
- fabryki płatności,
- wspólnego centrum usług.

Centrum koordynujące to jednostka centralna (wydzielona komórka), która funkcjonuje w ramach jednostki dominującej lub za zasadzie odrębnej jednostki finansowej. Jego kompetencje zależą w dużej mierze od wielkości grupy kapitałowej i mogą sprowadzać się wyłącznie do koordynowania współpracy jednostek grupy kapitałowej w obszarze *cash management*, rekomendowania odpowiednich rozwiązań i instrumentów bądź dotyczyć również kwestii decyzyjnych i wykonawczych. Centrum koordynujące może być zorganizowane w dwojaki sposób, mianowicie wykorzystując system bankowej konsolidacji gotówki lub bez udziału takiego rozwiązania.

Kompetencje takiego centrum koncentrują się przede wszystkim na (Szumielewicz, 2009, s. 239):

- wyznaczaniu kierunków rozwoju *cash management* na poziomie grupy,
- doradzaniu spółkom w zakresie *cash management*,
- koordynowaniu realizacji wybranych procesów z obszaru *cash management*,
- monitorowaniu *cash management* w poszczególnych spółkach grupy.

W przypadku wykorzystywania systemu bankowej konsolidacji gotówki do kompetencji centrum należy również:

- wybór banku obsługującego spółki grupy w zakresie *cash management*,
- utrzymywanie relacji z bankiem,
- zarządzanie płynnością grupy,
- prognozowanie przepływów pieniężnych w grupie.

Bank wewnętrzny to kolejny krok w kierunku centralizacji zarządzania gotówką. Jego zadaniem jest świadczenie usług, które do tej pory były realizowane przez banki zewnętrzne. Zatem to bank wewnętrzny zajmuje się finansowaniem działalności poszczególnych spółek grupy oraz inwestowaniem ich nadwyżek, prowadzi rozliczenia pomiędzy spółkami, zawiera w ich imieniu transakcje walutowe oraz transakcje zabezpieczające ryzyko. Podstawą działania banku wewnętrznego stanowią wirtualne rachunki prowadzone dla poszczególnych spółek grupy, oddzielnie dla każdej waluty.

Fabryka płatności, czyli kolejny etap procesu integracji *cash management*, może funkcjonować jako rozbudowane centrum koordynacyjne lub działać w ramach banku wewnętrznego. Do zadań owej fabryki należy:

- przygotowywanie płatności,
- wprowadzenie płatności do systemu bankowości elektronicznej,
- autoryzacja i przesyłanie płatności do banku,
- „obsługa" płatności przychodzących.

Wspólne centrum usług to wyodrębniona w grupie kapitałowej spółka na zasadzie outsourcingu kapitałowego, której celem jest świadczenie usług o charakterze zarówno finansowym, jak i zarządczym. Do wspólnego centrum usług, którego podstawowym celem jest ograniczanie kosztów realizacji przejmowanych przez niego procesów, przeniesione zostają

niektóre kompetencje wykonawcze, przypisane wcześniej centrum koordynującemu lub bankowi wewnętrznemu, a także kompetencje wykonawcze, które dotychczas pozostawały w gestii poszczególnych spółek grupy (Szumielewicz, 2009, s. 247).

Porównanie kompetencji omówionych powyżej form centralizacji *cash management* prezentuje poniższa tabela.

Tabela 1. Kompetencje różnych form centralizacji *cash management*

Kompetencje wykonawcze			Forma centralizacji *cash management*	Kompetencje decyzyjne		
Jednostka centralna	Jednostka centralna + spółki	Poszczególne spółki		Poszczególne spółki	Jednostka centralna + spółki	Jednostka centralna
	PWGK ZPF ZRB	ZP	Centrum koordynujące bez systemu bankowej konsolidacji	ZP	ZPF ZRB	PWGK
ZPF	PWGK ZRB	ZP	Centrum koordynujące z systemem bankowej konsolidacji	ZP	–	ZPF PWGK ZRB
ZPF PWGK	ZRB	ZP	Bank wewnętrzny	ZP	–	ZPF PWGK ZRB
ZPF PWGK ZRB	ZP	–	Fabryka płatności	–	ZP	ZPF PWGK ZRB
ZPF PWGK ZRB ZP	–	–	Wspólne centrum usług	–	–	ZPF PWGK ZRB ZP

Objaśnienie:
PWGK – Płatności wewnętrzne grupy kapitałowej,
ZPF – Zarządzanie płynnością finansową,
ZRB – Zarządzanie rachunkami bankowymi,
ZP – Zarządzanie płatnościami,

Źródło: opracowanie własne na podstawie Szumielewicz, 2009, s. 240–249.

3. Istota *cash pooling* w grupie kapitałowej

Cash pooling polega na konsolidowaniu środków pieniężnych z jednostkowych rachunków bankowych poszczególnych spółek funkcjonujących w grupie kapitałowej i zarządzanie skonsolidowaną sumą tych środków. Niewątpliwym walorem *cash poooling* jest możliwość kompensowania przejściowych niedoborów w zakresie środków pieniężnych jednych spółek nadwyżkami wykazywanymi przez inne spółki tej samej grupy kapitałowej.

Przykład obrazujący korzyści osiągnięte z tytułu stosowania koncepcji *cash pooling* oraz w przypadku jej zaniechania prezentuje poniższa tabela.

Tabela 2. Korzyści grupy kapitałowej stosującej koncepcję *cash pooling*

Rachunek	Saldo (w jp.)	Oprocentowanie	Odsetki (w jp.)
Brak koncepcji *cash pooling*			
Rachunek X	800 000	2%	16 000
Rachunek Y	–400 000	6%	–24 000
Rachunek Z	200 000	2%	4 000
Korzyści grupy kapitałowej			**–4 000**
Koncepcja *cash pooling*			
Rachunek X	800 000	2%	–
Rachunek Y	–400 000	6%	–
Rachunek Z	200 000	2%	–
Korzyści grupy kapitałowej	600 000	2%	12 000

Źródło: opracowanie własne.

Powyższy przykład obrazuje, że przyjęcie koncepcji *cash pooling* pozwala na osiągnięcie korzyści finansowych w kwocie 12 000 jp., co w porównaniu z „korzyściami" uzyskanymi w przypadku braku zastosowania konsolidacji środków pieniężnych daje wynik 16 000 jp.

Dzięki zastosowaniu koncepcji *cash poooling* dochodzi również do minimalizacji kosztów finansowania zewnętrznego poprzez wykorzystanie „wewnętrznych" środków grupy.

W literaturze przedmiotu oraz praktyce gospodarczej spotykane są dwie formy *cash pooling*:

- konsolidacja wirtualna (nierzeczywista),
- konsolidacja rzeczywista.

4. Wirtualna konsolidacja środków pieniężnych

Konsolidacja wirtualna (*national cash pooling*) polega na utworzeniu – na potrzeby grupy kapitałowej – wirtualnego rachunku bankowego, na którym nie dokonuje się fizycznego transferu środków pieniężnych, a przepływ środków pieniężnych odbywa się jedynie w sposób wirtualny. Istota konsolidacji wirtualnej sprowadza się do optymalizacji oprocentowania sald na rachunkach spółek grupy, opartej na wirtualnej kompensacji, występujących na poszczególnych rachunkach sald dodatnich i ujemnych, przeprowadzanej każdego dnia.

Ustalenie wysokości uzyskiwanych przez grupę kapitałową odsetek wymaga w pierwszej kolejności obliczenia odsetek standardowych, czyli odsetek z uwzględnieniem standardowych warunków oprocentowania rachunków bankowych podlegających konsolidacji. W dalszej kolejności należy ustalić różnicę pomiędzy marżami standardowymi a minimalnymi dla sald dodatnich i ujemnych oraz obliczyć mnożnik sald skompensowanych. Mając ustalone marże standardowe oraz różnice marż i mnożnik sald skompensowanych, możliwe staje się wyliczenie marż konsolidacyjnych. Ostatnim etapem jest obliczenie odsetek z tytułu konsolidacji, które łącznie z odsetkami standardowymi stanowią efekt konsolidacji środków pieniężnych w ramach grupy kapitałowej.

Algorytm postępowania oraz efekty wirtualnej konsolidacji środków pieniężnych prezentuje poniższy przykład.

Przykład 1. Wirtualna konsolidacja środków pieniężnych.

Założenia:

- oprocentowanie dodatnich sald = 2,44%,
- oprocentowanie ujemnych sald = 4,24%,
- marża banku dla sald dodatnich = 0,55%,

- marża banku dla sald ujemnych = 1,10%,
- minimalna marża dla sald dodatnich = 0,20%,
- minimalna marża dla sald ujemnych = 0,45%,
- saldo rachunku X na koniec dnia + 2 000 000 jp,
- saldo rachunku Y na koniec dnia – 1 000 000 jp,
- baza odsetkowa 365 dni.

Tabela 3. Odsetki standardowe

Rachunki spółek	Saldo rachunku na koniec dnia	Stopa procentowa	Odsetki
Rachunek X	+ 2 000 000	2,44%	133,70
Rachunek Y	– 1 000 000	4,24%	– 116,16
			17,54

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Różnice pomiędzy marżami standardowymi a minimalnymi

Marża standardowa – marża minimalna	Salda dodatnie	0,55% – 0,20 % = 0,35%
	Salda ujemne	1,10% – 0,45% = 0,65%

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5. Mnożnik sald skompensowanych

X = suma wartości bezwzględnych skompensowanych sald z rachunków podlegających konsolidacji	1 000 000 jp + 1 000 000 jp = 2 000 000 jp
Y = suma wartości bezwzględnych sald z rachunków podlegających konsolidacji	2 000 000 jp + 1 000 000 jp = 3 000 000 jp
Mnożnik sald skompensowanych (X/Y×100%)	(2 000 000/3 000 000) × 100% = 66,67%

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 6. Marże konsolidacyjne

Marża standardowa – (różnica marż × mnożnik sald skompensowanych)	Salda dodatnie	0,55% – (0,35% × 66,67%) = 0,32%
	Salda ujemne	1,10% – (0,65% × 66,67%) = 0,67%

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 7. Odsetki konsolidacyjne

Salda dodatnie	(salda dodatnie × marża konsolidacyjna)/365	(2 000 000 × 0,32%)/365 = 17,53 jp
Salda ujemne	(wartość bezwzględna salda ujemnego × marża konsolidacyjna)/365	(1 000 000 × 0,67%)/365 =18,36 jp

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 8. Łączne odsetki z tytułu konsolidacji środków pieniężnych spółek w grupie kapitałowej

Rachunek spółki	Odsetki standardowe	Odsetki konsolidacyjne	Suma odsetek
Rachunek X	133,70	17,53	151,23
Rachunek Y	–116,16	18,36	–97,80
Suma odsetek	17,54	35,89	53,43

Źródło: opracowanie własne.

Powyższe obliczenia wskazują, że uzyskane odsetki standardowe w kwocie 17,54 jp dzięki konsolidacji środków pieniężnych spółek funkcjonujących w grupie kapitałowej zostaną powiększone o 35,89 jp. Zatem korzyści wynikające z kompensowania sald pojedynczych rachunków są – w tym przypadku – dwukrotnie wyższe, aniżeli byłyby bez zastosowania tego rozwiązania.

Na konsolidację wirtualną decydują się grupy kapitałowe chcące zwiększyć swoje przychody z tytułu otrzymanych odsetek lub zmniejszyć wy-

datki z tytułu płaconych odsetek. Nie mniej istotny jest tutaj fakt, że nie ponoszą one dodatkowych kosztów związanych z obsługą administracyjną i utrzymaniem systemu. Z drugiej zaś strony korzyści z tytułu wirtualnego scalenia sald środków pieniężnych są mniejsze aniżeli w przypadku, gdy następują rzeczywiste transfery środków (rzeczywista konsolidacja środków pieniężnych).

5. Rzeczywista konsolidacja środków pieniężnych

Rzeczywista konsolidacja środków pieniężnych oznacza sformalizowane scalanie środków pieniężnych zgromadzonych na rachunkach bankowych spółek funkcjonujących w ramach grupy kapitałowej, dokonywane przez bank na koniec każdego dnia roboczego lub w dniach ustalonych pomiędzy bankiem a grupą. Procedura rzeczywistej konsolidacji środków pieniężnych sprowadza się do:

1) utworzenia w banku rachunku skonsolidowanego,
2) transferowania środków pieniężnych:
   - z rachunków spółek, które wykazują salda dodatnie,
   - na rachunki spółek, które wykazują salda ujemne.

W praktyce gospodarczej konsolidacja rzeczywista może przybierać jedną z poniższych postaci (Karmańska, Szumielewicz, 2003, s. 170):

- zerowanie sald (*zero balancing*),
- konsolidację docelową (*target balancing*),
- konsolidację warunkową (*conditional pooling*),
- konsolidację wielopoziomową (*multi-levelconsolodation*).

Zerowanie sald polega na transferowaniu, na koniec każdego dnia, środków pieniężnych z rachunków źródłowych na rachunek skonsolidowany (główny). W wyniku przeprowadzonych operacji na wszystkich rachunkach źródłowych pojawia się saldo zerowe. Efekt transferu widoczny jest w postaci salda rachunku skonsolidowanego, które jest oprocentowane, a otrzymane odsetki stanowią przychód finansowy grupy kapitałowej. Na początek następnego dnia roboczego dokonywane są przelewy przeciwstawne, tj. z rachunku grupy na rachunki źródłowe poszczególnych spółek.

W przypadku **konsolidacji docelowej** przeprowadzane są transfery środków pieniężnych z rachunków źródłowych na rachunek grupy, przyjmując konieczność pozostawienia stałych, określonych kwotowo, sald na wskazanych rachunkach źródłowych.

Konsolidacja warunkowa sprowadza się do dokonywania transferów środków pieniężnych zgodnie z proponowanymi przez bank, a przyjętymi przez grupę kapitałową warunkami. Wspomniane warunki mogą dotyczyć, np. minimalnej bądź maksymalnej wartości transferu, wskazania dni, w których ma być dokonywany transfer itp.

Konsolidacja wielopoziomowa polega na scalaniu środków pieniężnych na kilku poziomach, co powoduje, że rachunki skonsolidowane na pierwszym poziomie są równocześnie rachunkami źródłowymi dla poziomu drugiego. Przyjęcie powyższego rozwiązania pozwala decydować o kolejności transferu i wyborze rachunków źródłowych, z których pokrywane są ujemne salda innych rachunków.

Podsumowując, można stwierdzić, że niezależnie od zastosowanej formy rzeczywistej konsolidacji sald środków pieniężnych poszczególnych spółek grupy kapitałowej jej istota sprowadza się do rzeczywistego kompensowania sald. Niedobór środków jednych spółek pokrywany jest nadwyżką środków innych spółek funkcjonujących w ramach tej samej grupy kapitałowej. W rezultacie prowadzi to do poprawy płynności finansowej grupy. Poza tym w przypadku salda dodatniego na rachunku skonsolidowanym istnieje możliwość ulokowania środków na rachunku depozytowym typu *overnight*, co oczywiście skutkuje osiągnięciem dodatkowych przychodów z tytułu odsetek.

Podsumowanie

Grupa kapitałowa jako złożona struktura gospodarcza ma możliwość, a zarazem przywilej korzystania z rozwiązań, które nie mają racji bytu w pojedynczych jednostkach. W przypadku utworzenia grupy kapitałowej zakłada się powstanie pewnej korzyści netto jako różnicy między wartością złożonej struktury gospodarczej a sumą wartości jednostek wchodzących w jej skład, określanych mianem efektu synergii. Efekt synergii wynika

z założenia, że stworzenie większego organizmu gospodarczego, bazującego na majątku przedsiębiorstw wchodzących w jego skład, przyniesie większe efekty niż przed połączeniem (Remlein, 2004, s. 19). Tego rodzaju efekty można również zaobserwować w zakresie zarządzania gotówką.

Zarządzanie gotówką jako element zarządzania finansami grupy kapitałowej ma na celu kształtowanie krótkoterminowego potencjału finansowego oraz obniżenie kosztów związanych m.in. z przepływem środków pieniężnych czy utrzymywaniem rezerw gotówkowych.

W teorii i praktyce wyróżnia się różnego rodzaju instrumenty zarządzania gotówką, wśród których istotne znaczenie odgrywa *cash pooling*, rozumiany jako konsolidacja środków pieniężnych zgromadzonych na rachunkach bankowych spółek funkcjonujących w grupie kapitałowej. Konsolidacja środków pieniężnych w grupie kapitałowej może przybierać postać wirtualnej lub rzeczywistej. Każda z nich przynosi określone korzyści zainteresowanym podmiotom, ale również wymaga podjęcia określonych działań i poniesienia kosztów celem przygotowania, a później funkcjonowania systemu wykorzystania scalonej (skonsolidowanej) gotówki grupy kapitałowej.

Literatura

Karmańska A., Szumielewicz W. (2003), *Rachunkowość zarządcza grup kapitałowych – nowe wyzwanie*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości", Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, t. 13 (69), Warszawa.

Remlein M. (2004), *Skonsolidowane sprawozdania finansowe grup kapitałowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

Sierpińska M., Wędzki D. (2001), *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa.

Sikacz H. (2011), *Ocena sytuacji finansowej i operacyjnej grup kapitałowych*, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa.

Szumielewicz W. (2009), *Cash management w grupach kapitałowych. Diagnozowanie, kształtowanie, ocena*, Difin, Warszawa.

Trocki M. (2004), *Grupy kapitałowe. Tworzenie i funkcjonowanie*, PWN, Warszawa.

Streszczenie

Celem artykułu jest wskazanie rozwiązań w zakresie zarządzania gotówką w grupie kapitałowej, przy czym rozważania skoncentrowano na konsolidacji środków pieniężnych na rachunkach bankowych (*cash pooling*).

Zarządzanie gotówką oznacza wszelkie podjęte przez grupę kapitałową (jednostkę dominującą) działania o charakterze organizacyjnym, planistycznym i analitycznym, mające na celu stworzenie i wykorzystanie efektywnych systemów i procedur w zakresie przepływów środków pieniężnych wewnątrz grupy kapitałowej oraz pomiędzy grupą kapitałową a jednostkami funkcjonującymi poza jej granicami. W literaturze przedmiotu wyróżnia się dwie koncepcje związane z zarządzaniem gotówką w grupie kapitałowej: koncepcję zarządzania zdecentralizowanego i scentralizowanego. W ramach scentralizowanej formy wymienia się różnego rodzaju instrumenty zarządzania gotówką, wśród których istotne znaczenie odgrywa *cash pooling* rozumiany jako konsolidacja środków pieniężnych zgromadzonych na rachunkach bankowych spółek funkcjonujących w grupie kapitałowej. Konsolidacja środków pieniężnych w grupie kapitałowej może przybierać postać wirtualnej lub rzeczywistej.

Słowa klucze: grupa kapitałowa, zarządzanie finansami, zarządzanie gotówką, konsolidacja środków pieniężnych, *cash pooling*.

Cash pooling – effective implement (instrument) of financial management in companies group

Summary

The aim of article is to present solutions regarding cash management of companies' group, especially cash pooling. The paper describes the essence and the forms of cash pooling. It also shows advantages and disadvantages of cash pooling.

The article has been divided into five parts preceded by an introduction and followed by conclusions.

Part one describes the essence of the cash management as an element of financial management of companies group.

The second part presents the organizationof cash management in companies' group. The author describes four possible forms of the organizationof cash

management: coordination centre, internal bank, payments factory and joint service centre.

Part three focuses on the essence of the cash pooling.

Lastly, in four and five part of the article, the author presents two conceptions of cash pooling: national and zero-balancing cash pooling.

Keywords: companies group, financial management, cash management, cash pooling.

Małgorzata Rówińska*

International factoring – a device hedging against currency risk?

Introduction

Risk is an unavoidable factor in conducting any business activity. It is generally assumed that risk is an objective probability that the actual result of an undertaken activity will be different from the result that has been expected. The objective character of risk is an important feature, thus making it independent of the subjective evaluation performed by the entity which predicts the possibility that particular events may occur.

Among many types of risk, International Financial Reporting Standards (IFRS 7) point out three: credit risk, liquidity risk and market risk. From the point of view of current and balance sheet valuation an exceptionally important role is played by the last of these risk types[1]. Market risk encompasses currency risk, exchange rate risk and price risk. The subject of further discussion in this paper shall be currency risk. Due to fluctuations in currency exchange rates, even if the value of assets or liabilities denominated in a foreign currency is stable, its balance sheet

* Dr. Małgorzata Rówińska, University of Economics in Katowice, Department of Accountancy, malgorzata.rowinska@ue.katowice.pl.

[1] Market risk indicates the probability that the value of a particular asset will fall below its book value. According to IFRS 7 regulations, the risk may take place wherever the fair value of a financial instrument or future cash flows connected with the instrument are subject to fluctuations resulting from changes of market prices.

value is subject to change. Business entities undertake attempts to minimise the risk that there will occur an unfavourable change in an exchange rate, by utilising various tools for this purpose. The aim of the present paper is to discuss whether factoring, in which business entities become comparatively often involved, constitutes a fully effective way of hedging against currency risk.

1. Various possibilities of hedging against currency risk

Currency risk is an unavoidable element accompanying activities undertaken by all business entities settling accounts in foreign currencies. These entities are all subject to obligation of converting a foreign currency to domestic currency on three occasions: recognition of day one profit or loss, balance sheet date and the final settlement of the transaction (making payment). Changes in the currency exchange rate recognised in the balance sheet valuation and at the time of the final settlement of a transaction expose the business entity to the risk that there may occur an unfavourable change in the currency exchange rate. Such risk is called currency risk. One of major issues in business entity management is, inter alia, to attempt to hedge the financial result of a business entity against such risk.

Generally, in business practice there can be distinguished two groups of methods utilised in hedging against currency risk. They are external and internal methods. External methods encompass activities undertaken individually by a business entity, without a participation of any intermediary entities. Such activities include the following: settlement of accounts in domestic currency, compensation payments, establishment of reserves, and the addition of an indexation clause to a signed agreement.

External methods, on the other hand, involve a third party, which – for a specified fee – will fully or partially take over the risk. Within this scope various derivatives, especially currency derivatives, are implemented. Apart from derivatives there are also other external forms of risk mitigating, such as, for example, factoring and forfaiting. Factoring, which becomes more and more popular with business entities, is believed to be a useful

instrument in hedging against currency risk. Is this belief a justified one?

2. Types of factoring and currency risk

The essence of factoring consists in purchasing accounts receivable owned to businesses by their debtors (customers) by specialised economic entities (e.g. banks or specialised factoring companies)[1]. A factoring agreement entered into by the factor and the factoree brings together three business entities. They are the following:

1) factoree (creditor) – the supplier of goods or products, who is entitled to receive a pecuniary benefit from their purchaser (debtor);
2) factor – a specialised institution purchasing the accounts receivable due to the sale of goods or products in the amount confirmed by an invoice, and providing additional services to the factoree, which consist in taking over the risk connected with the debtor's insolvency, debt recovery and discounting;
3) debtor, i.e. the purchaser of goods and products who has a pecuniary obligation towards their supplier for the delivered goods or products, with a deferred term of payment.

Thus, factoring is a particular method of crediting business obligations. The transfer of ownership of receivables means that all rights attached to the receivables are also transferred to the factor. It refers, inter alia, to the right to dispose of the receivables, imposition of default interest if a delay in payment occurs, and imposition of a contractual penalty (Czarecki, 2007, p.74). For the performance of factoring activities the factor charges fees which usually have the character of a commission (i.e. the payment due for performance of activities connected with the acquisition and administration of accounts receivable) and the so-called discount interest (i.e. payment due for financing) for the period since the

[1] From the point of view of Polish legal regulations (Civil Code), a factoring agreement is a type of so-called innominate contract, which is permissible on the basis of the freedom of contract pursuant to art. 353 of the Civil Code.

purchase of accounts receivable until the date of their collection. It ought to be highlighted that from the legal viewpoint the debtor has no influence over the act of signing a factoring agreement and over its contents, unless in their agreement with the creditor they had reserved the right that the accounts receivable should not be assigned to any third party. In general, as a result of transferring the ownership of receivables the situation of the debtor should not be impaired.

Analysing the possibilities of utilising factoring in order to mitigate the currency risk, first and foremost the international factoring should be taken into account, in which the role of the factor is played by a bank or another financial institution. The registered seats of the parties to the commercial agreement (i.e. factoree and debtor) are located in different countries. Generally speaking, international factoring consists in the factor taking over short-term trade receivables. Furthermore, it should be observed that in this case hedging against currency risk refers only to open long currency positions of an entity, i.e. receivables denominated in a foreign currency. Factoring does not provide an opportunity for hedging obligations. This, it should be highlighted in this place that there is a narrow scope of positions which may be hedged by resorting to factoring, i.e. trade receivables (which are not outstanding).

While transferring their receivables, the factoree receives the part of the amount due (ca. 70–90% of the actual value of the accounts receivable after the deduction of the commissions and charges collected by the factor). The remaining part of the receivable should be paid to the factoree once the total sum has been paid off by the debtor. From the point of view of currency risk management, factoring provides an opportunity to partially limit the risk, but by no means does it allow to eliminate the risk in full. Until the time of final settlement of payment, at least a part of the factoree's receivables is still exposed to currency risk. This is the basic disadvantage of factoring viewed from the angle of currency risk management. Factoring does not provide an opportunity to hedge all open long currency positions against the risk of a changing currency exchange rate. In the case of receivables denominated in a foreign currency, some part of such receivables shall remain among the factoree's assets until the

debtor has paid off all their obligations. Thus, factoring has a very limited range of application as an instrument of hedging against currency risk: it may be applied solely to the protection of a certain amount of receivables, but not to the protection of their total amount.

Apart from being threatened by currency risk, the receivables which are the object of factoring are also threatened by the risk connected with debtor's insolvency. Both types of risk are tightly connected with each other. Thus it is worth mentioning in this place that there can be distinguished two basic types of factoring, namely (Delia, 2008):

1) Factoring without recourse, also known as non-recourse factoring, where the factoree definitely transfers the ownership of a receivable to the factor; the factor fully takes over the risk connected with debtor's insolvency, which means that they do not have the right of recourse and cannot make claims against the factoree should they prove unsuccessful in pursuing the debtor for payment;
2) Factoring with recourse, which can be further divided into two types:

- recourse factoring – when the factoree transfers the ownership of a receivable to the factor but the factor does not take the risk of the debtor's insolvency; thus, if the debtor does not make the payment, the receivable "comes back" to the factoree, who is then obligated to return to the factor the advance payment they had received earlier;
- mixed factoring – which has some features of both recourse and non-recourse factoring; the factor takes the risk of the debtor's insolvency only up to a certain amount of the receivable and does not have the right of recourse against the factoree, which means that the factor takes the risk connected with the settlement of the receivable.

There are also other criteria utilised for the classification of factoring, but they are not of major importance while analysing factoring from the point of view of currency risk management. Distinguishing the above described two types of factoring is relevant if we look at factoring as a device for mitigating currency risk.

In the case of non-recourse factoring transactions, the risk taken by the factoree with respect to a possible insolvency of the debtor is the lowest:

the currency risk refers only to this amount of the receivable which will finally be settled towards the end of the transaction. In the worst case the factoree will not receive this final payment. Since the level of risk involved is low, non-recourse factoring is usually connected with a high fees charged for performing the transaction.

On the other hand, recoursefactoring means that the factoree takes (fully or partially) the risk of debtor's insolvency, which also entails taking the currency risk. In recourse factoring, if there occur any problems with collecting the debt, the factor has the right of recourse against the factoree, who then "returns" the amount due. Thus, the flow of receivables between the factoree and the factor does not display the features of a transaction of selling a receivable (as is the case in non-recourse factoring): it is actually rather similar to a loan agreement. The factoree assumes the role of a loanee until the final settlement of the receivable by the debtor. The factoree does not "dispose" of the receivable which is the subject of the transaction – it still remains recognised as the factoree's asset. The factoree does account for the reception of pecuniary means from the factor in the company accounts, thus securing their financial liquidity, but such a procedure is not tantamount with hedging against currency risk.

3. International Financial Reporting Standards connected with factoring

As far as accounting regulations are concerned, a business entity is threatened by currency risk if in the entity's assets or liabilities there are items denominated in a foreign currency. With respect to factoring, items denominated in a foreign currency should be limited to trade receivables. In this place it seems worthwhile to remark on the accounting and reporting of factoring transactions. Balance sheet law does not directly specify the rules for recognising such transactions in accounting books and financial statements, nor does it specify the principles of derecognising them from accounting books (Delia, 2008).

Non-recourse factoring is featured in bookkeeping entries as the sale of receivables. The factoree receives 80–90% of the due amount from the

factor in the form of pecuniary funds, once the sum of factor's fees and commission has been deducted. The outstanding amount of the receivable is still recognised in the factoree's bookkeeping as a receivable, due to be settled by the debtor (Delia, 2008). Since the outstanding amount of the receivable remains among the factoree's assets, with respect to this amount there still exists the risk of an unfavourable change in the exchange rate of the currency in which it is denominated.

In the case of recourse factoring, similar in character to a loan or credit agreement, the relevant legal provisions are those which refer to financial instruments. Balance sheet law defines a financial instrument as a contract, which simultaneously gives rise to a financial asset in one entity and a financial liability or equity instrument in another entity (IAS 32, par.11). A recourse factoring agreement has all the features and meets all the conditions specified for financial instruments. It is a contract concluded between two entities, which entails clear business results, which obligate the factoree to transfer assets (receivables) to the factor under unfavourable conditions.

In this case, the receivable which is the object of the factoring agreement, originally being an item among accounts receivable due to be paid by customers for completed deliveries, at the time of concluding the agreement becomes a financial asset. The necessity to retain the whole amount of accounts receivable among the factoree's assets is conditioned by accounting regulations.

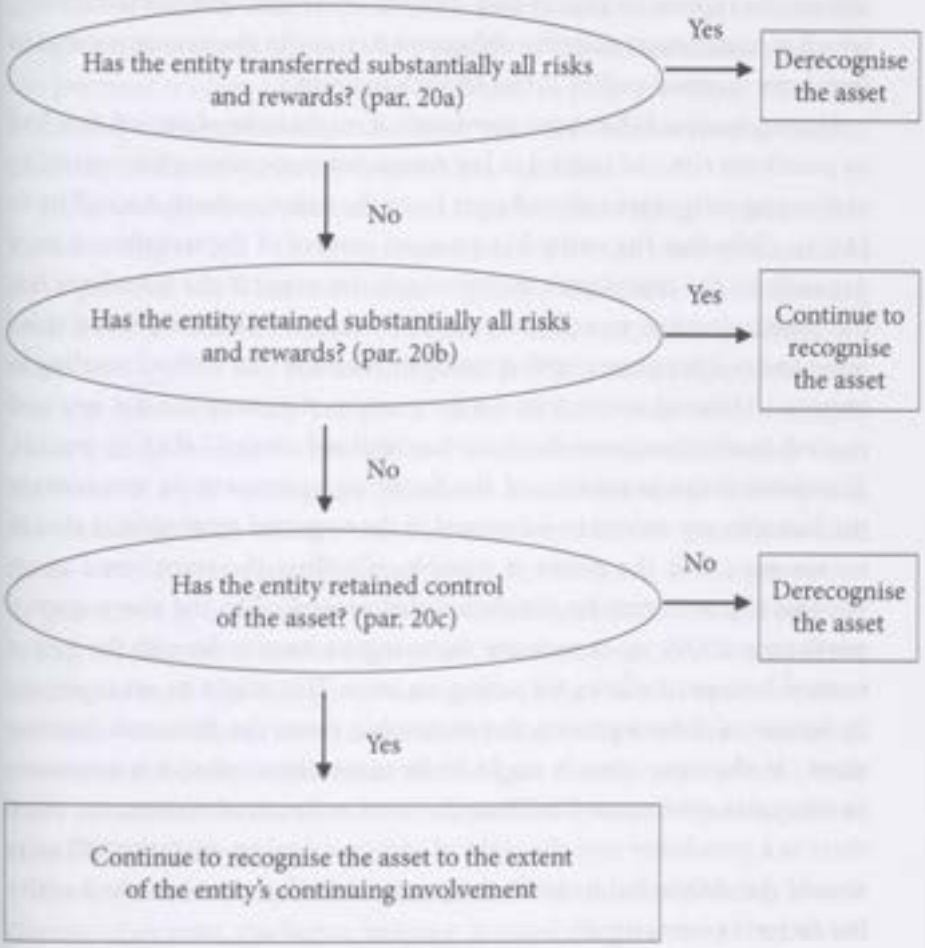
A receivable remains among assets of a business entity (factoree) as long as the entity shall exercise control over it. This is conditioned by the very definition of an asset. The loss of such control takes place once the economic benefits are received as a result of holding the contractual right to the contractual promise, or the rights to such benefits have expired, or an entity has renounced them. Pursuant to par.17 IAS 39, a financial asset can be derecognised from a balance sheet only if the entity transfers the asset and thus also transfers the contractual rights to receive the cash flows from the asset. While transferring a financial asset, the entity evaluates to what degree it shall retain the risks and rewards connected with its ownership. And thus, pursuant to (IAS 39, par. 20):

a) if the entity transfers substantially all the risks and rewards of ownership of the financial asset, the entity shall derecognise the financial asset and recognise separately as assets or liabilities any rights and obligations created or retained in the transfer,
b) if the entity retains substantially all the risks and rewards of ownership of the financial asset, the entity shall continue to recognise the financial asset,
c) if the entity neither transfers nor retains substantially all the risks and rewards of ownership of the financial asset, the entity shall determine whether it has retained control of the financial asset. In this case:

- if the entity has not retained control, it shall derecognise the financial asset and recognise separately as assets or liabilities any rights and obligations created or retained in the transfer,
- if the entity has retained control, it shall continue to recognise the financial asset tothe extent of its continuing involvement in the financial asset.

Scheme 1 is an abridged scheme illustrating the method of assessing whether, and to what extent, a financial asset should be derecognised from the balance sheet.

Only at the date when an entity has lost control over their financial asset, its value is partially or fully derecognised from the accounting books. Furthermore, the fact that the entity retains the risk connected with the transferred assets (receivables included) does not mean that it loses control over these particular assets. The above provisions may refer to recourse factoring agreements. For the whole term of a factoring agreement, the risk is taken by the factoree, and thus the factoree is the party controlling the receivable. In this case the factoree takes the risk of the debtor's insolvency, and thus the currency risk with reference to the total amount of the receivable. Although the factoree has changed the classification of a trade receivable classifying it as another financial asset, they still do recognise it among their assets. The factoree still has an open long currency position which will respond to the fluctuations of the exchange rate of a foreign currency. Thus, in this respect we cannot talk about hedging against currency risk.



Scheme 1. Assessment of possibilities for derecognising assets from the balance sheet

Source: Appendix A, Application Guidance 36, IAS 39.

At the time of receiving from the factor an information that the due amount has been settled by the debtor, there takes place the derecognition of both the receivable being the subject of factoring and the liability towards

the factor. In the case when the debtor fails to settle the payment, the factor utilises the right of recourses and "returns" the receivable to the factoree, which is tantamount with the obligation to transfer the pecuniary means they have received earlier to the factor's account.

Having analysed the above provisions it ought to be observed that IAS 39 points out risk and control as key categories in specifying the possibility of derecognising a transferred asset from the balance sheet. According to IAS 39, „Whether the entity has retained control of the transferred asset depends on the transferee's ability to sell the asset. If the transferee has the practical ability to sell the asset in its entirety to an unrelated third party and is able to exercise that ability unilaterally and without needing to impose additional restrictions on the transfer, the entity has not retained control. In all other cases, the entity has retained control." (IAS 39, par.23). Therefore, if the provisions of the factoring agreement do not restrain the factor in any way as to a disposal of the acquired receivable, it should be assumed that the factor is capable of selling the transferred asset. For this reason it may be concluded that according to the above quoted provisions of IAS 39, in recourse factoring we have to do with the loss of control because it allows for selling an asset. This might be an argument in favour of derecognising the receivable from the factoree's balance sheet. At the same time it ought to be remembered that it is necessary to recognise contingent liabilities (in notes to financial statements) since there is a possibility that the right of recourse against an entity will arise should the debtor fail to settle the payment in due time specified under the factoring agreement.

On the other hand, the provisions of IAS 39 list examples of situations where an entity retains nearly all risks and rewards resulting from having assets (AG[3] 40, IAS 39). A situation which can have a direct reference to a recourse factoring agreement has been featured in letter (e) of the quoted paragraph. Pursuant to this letter, "a sale of short-term receivables in which the entity guarantees to compensate the transferee for credit losses that are likely to occur" is an example of a situation where the total risk is

[3] AG - Application Guidance, IAS 39.

retained. A recourse factoring agreement contains the right of recourse against the factoree with respect to the sold receivable. What is more, the obligation to compensate for a loss caused by the debtor's failure to settle the payment is often additionally confirmed, e.g. by providing a security in the shape of a promissory note. Thus, since the factoree retains the total risk, they shall recognise the receivable as an asset.

The above discussed provisions are supplemented by AG 43 and 44 IAS 39.According to IAS, "The critical question is what the transferee is able to do in practice, not what contractual rights the transferee has concerning what it can do with the transferred asset or what contractual prohibitions exist." (AG 43, IAS 39). Furthermore, the fact that there is low probability that the transferee shall sell the transferred asset does not necessarily mean that the transferor has retained control over the transferred asset. However, if a put option or a guarantee constrains the possibility that the transferee shall sell the transferred asset, then the transferor shall retain control over the transferred asset. For instance, if the put option or guarantee is sufficiently valuable, it constrains the transferee from selling the transferred asset. In practice, the transferee would not sell the transferred asset to a third party without attaching a similar option or other restrictive conditions. Instead, the transferee would hold the transferred asset so as to obtain payments under the guarantee or put option. Under these circumstances the transferor has retained control of the transferred asset (AG 44, IAS 39).

Thus, it can be unequivocally concluded that in spite of being able to dispose of an asset, the factor, keeping in mind the guarantees connected with the right of unilateral return transfer of the acquired receivables and the additional securities they have, would not sell the transferred asset. This is also confirmed by implementing the practice of making a return transfer of receivables and at the same time deducting the advance payment that had been made before from the advance payments due to the factoree, which refer to the accounts receivable transferred to the factoring on the current basis. Such situations, even though they take place but sporadically, confirm the submitted argument in practice.

It is also noteworthy that from the commercial point of view it is important for the factor that good business relationship shall be maintained between the debtor and the factoree or to minimise their (i.e. factor's) scope of interference in such a relationship, since it might affect the total amount of turnover. From the point of view of the factor, the turnover reached by the factoree is one of the major factors determining the profits obtained from factoring activity.

Conclusions

Summing up, trade receivables are just one of many items recognised in assets and liabilities, which may be threatened by currency risk. In order to mitigate the risk connected with trade receivables, economic entities may become involved in factoring transactions. Factoring does not provide total hedging against the currency risk since a part of the receivable usually continues to be threatened by an unfavourable change of the exchange rate until the time of the final settlement of payment. Nevertheless, factoring allows to partially eliminate the risk, especially as far as non-recourse factoring transactions are concerned. In the case of recourse factoring the currency risk is not eliminated, but refers to financial assets instead of trade receivables; however, it still poses a threat to the factoree.

To equate factoring with derivatives with respect to widely understood currency risk management would be a kind of exaggeration. It is true that if we consider risk management exclusively with respect to open long currency positions such as trade receivables, among the devices at the disposal of economic entities we have both factoring and forfaiting, as well as futures and currency options, etc. However, it should be strongly stressed that factoring is a useful device in managing the liquidity of an economic entity.

As has been discussed above, in the light of accounting regulations, as far as we have to do with a recourse factoring agreement, the factoree does not lose control over the receivable and the risk connected with it. As a result, the transferred assets are not subject to derecognition from the balance sheet of an economic entity. The accounts receivable which

are the subject of a factoring agreement continue to be recognised among the factoree's assets until the debtor settles the payment, and thus both the receivable and the factoree are threatened by currency risk until then.

Literature

Czarecki J. (2007), *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, PWN, Warszawa.

Delia D. (2008), *Accounting approaches regarding the factoring*, http://finances-banks-accountancy/204/volume/2008.

IAS 32 *Financial Instruments: Presentation*, IASB 2011.

IAS 39 *Financial Instruments: Recognition and Measurement*, IASB, 2011.

IFRS 7 *Financial Instruments: Disclosures*, IASB, 2011.

Summary

The purpose of this article is to discuss whether factoring, in which business entities become comparatively often involved, constitutes a fully effective way of hedging against currency risk. Problems of factoring has been presented with regard to international accounting regulations (IFRS).

Keywords: currency risk, factoring, IFRS.

Faktoring międzynarodowy – narzędzie osłony przed ryzykiem walutowym?
Streszczenie

Celem artykułu jest wskazanie, czy faktoring, wykorzystywany stosunkowo często przez podmioty gospodarcze, stanowi w pełni efektywny sposób osłony przed ryzykiem walutowym. Problematykę faktoringu przedstawiono w uwzględnieniem międzynarodowych regulacji rachunkowości (MSSF).

Słowa klucze: ryzyko walutowe, faktoring, MSSF.

Bożena Rudnicka*

Ewidencja i prezentacja kosztów jednostek budżetowych

Wprowadzenie

Nieodłącznym elementem prowadzenia działalności bez względu na jej rodzaj i rozmiary jest ponoszenie kosztów. Na sposób ewidencji kosztów jednostki i ich prezentację w sprawozdaniu finansowym wpływ mają obowiązujące regulacje prawne oraz rozwiązania wynikające z dotychczasowej praktyki. Przykładem jednostek, w których zasady prowadzenia rachunkowości są dość szeroko unormowane, a jednocześnie koszty przez długi okres były ewidencjonowane w sposób odbiegający od zasad przyjętych w jednostkach zarobkowych oraz nieujmowane w żadnym sprawozdaniu, są jednostki budżetowe[1].

Celem artykułu jest ukazanie zasad ewidencji i prezentacji kosztów ponoszonych przez jednostki budżetowe, wskazanie na podobieństwa i różnice w prezentacji kosztów w porównaniu z jednostkami zarobkowymi

* Dr Bożena Rudnicka, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Katedra Teorii Rachunkowości i Analizy Finansowej, adiunkt, bozena.rudnicka@ue.wroc.pl.

[1] Zasady prowadzenia rachunkowości w jednostkach budżetowych reguluje ustawa o rachunkowości oraz przepisy szczególne uwzględniające specyfikę gospodarki finansowej tych jednostek, przede wszystkim odnoszące się do nieuregulowanych w ustawie o rachunkowości zasad ewidencji wykonania budżetu państwa lub budżetów jednostek samorządu terytorialnego. Omówienie tych regulacji nastąpi w dalszej części artykułu.

oraz ocena wybranych rozwiązań zarówno w ewidencji, jak i prezentacji kosztów tych jednostek.

Realizacja przedstawionego celu wymagała przede wszystkim przeprowadzenia analizy obowiązujących jednostki budżetowe zasad ewidencji i prezentacji kosztów wynikających z obowiązujących jednostki budżetowe w tej materii regulacji prawnych.

1. Podstawowe zasady gospodarki finansowej jednostek budżetowych

Jednostka budżetowa to podstawowa forma organizacyjna jednostek sektora finansów publicznych. W tej formie funkcjonują urzędy władzy centralnej i terenowej, wymiar sprawiedliwości, policja, wojsko, szkoły podstawowe i średnie, opieka społeczna i inne. Do najważniejszych kategorii związanych z gospodarką finansową jednostek budżetowych należą wydatki i dochody. Wydatki są to wydawane przez jednostkę pieniądze w związku z jej funkcjonowaniem, a tym samym realizacją przez tę jednostkę określonych zadań publicznych. Dochody to pieniądze, które wpływają do jednostki spoza jej budżetu z różnych tytułów np. pobieranych podatków, opłat, mandatów czy świadczonych usług publicznych, takich jak opieka przedszkolna, opieka nad osobami starszymi. W zależności od rodzaju jednostki poziom dochodów może być bardzo niski, a poziom wydatków wysoki np. wojsko, ośrodek pomocy społecznej, albo odwrotnie np. urząd gminy, do którego wpłacane są podatki i opłaty. Z reguły wydatki i dochody jednostki nie są ze sobą powiązane (współmierne), dlatego też przyjęto, że gospodarka finansowa jednostek budżetowych opiera się na tzw. metodzie budżetowania brutto. Oznacza ona, że środki na pokrycie wydatków jednostki budżetowe otrzymują z właściwego budżetu (budżetu państwa lub jednostki samorządu terytorialnego), a zrealizowane dochody zobowiązane są do tego budżetu odprowadzić[3].

[3] Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, DzU z 2009 r. Nr 157, poz. 1240 ze zm.

Podstawę gospodarki finansowej jednostek budżetowych stanowi plan finansowy wydatków, a jeśli jednostka realizuje dochody, także dochodów. Wykazane w planie finansowym kwoty wydatków stanowią nieprzekraczalny limit. Zarówno w planie finansowym, ewidencji analitycznej, jak i sprawozdawczości wydatki są wykazywane według paragrafów wynikających z przyjętej aktualnie klasyfikacji budżetowej ustanowionej rozporządzeniem Ministra Finansów[3]. Każdy paragraf ma przypisany sobie symbol cyfrowy i zakres obejmowanych nim wydatków (np. 417 Honoraria)[4]. Zaciągnięcie zobowiązań ponad kwotę zaplanowanych wydatków, za wyjątkiem tych zobowiązań, które nie są na koniec roku wymagalne, są uzasadnione koniecznością zapewnienia jednostce normalnego funkcjonowania oraz są objęte planem wydatków roku następnego, stanowi naruszenie dyscypliny finansów publicznych. Wskazane wyżej uwarunkowania powodują, że realizacja zaplanowanych wydatków stanowi podstawowy przedmiot zainteresowania kierowników i głównych księgowych jednostek budżetowych. Inaczej niż w przypadku wydatków i dochodów – koszty i przychody nie są w jednostkach budżetowych objęte planowaniem finansowym.

2. Zasady prowadzenia rachunkowości przez jednostki budżetowe

Finanse publiczne powinny być przejrzyste, co oznacza, że przejrzyste powinny być procesy gromadzenia i wydatkowania środków publicznych, a więc także zasady związane z ewidencją tych procesów i prezentacją ich skutków. Jednym ze środków umożliwiających osiągnięcie i zachowanie zasady przejrzystości finansów publicznych jest zapewnienie jednolitych zasad prowadzenia rachunkowości przez jednostki budżetowe.

---

[3] Rozporządzenie Ministra finansów z dnia 2 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych, DzU z 2010 r. Nr 38, poz. 207 ze zm.

[4] Od 2012 roku państwowe jednostki budżetowe są też zobowiązane do stosowania klasyfikacji wydatków w układzie budżetu zadaniowego

Stąd też w art. 40 Ustawy o finansach publicznych[5] – ufp sformułowano ogólną zasadę, w myśl której jednostki sektora finansów publicznych, w tym jednostki budżetowe, są zobowiązane do prowadzenia rachunkowości zgodnie z ustawą z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Tekst jedn. z 2009 r. Nr 152, poz. 1223 ze zm.), jednak z uwzględnieniem zasad zawartych w ustawie o finansach publicznych (Karlikowska i inni, 2010, s. 120). Szczególne zasady rachunkowości oraz plany kont, a także zasady rachunkowości oraz plany kont dla organów podatkowych jednostek samorządu terytorialnego, Minister Finansów jest zobowiązany określić w drodze stosownych rozporządzeń. Z dniem 31 lipca 2010 roku weszło w życie aktualnie obowiązujące rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 roku w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont obowiązujące jednostki budżetowe – zwane w dalszej części artykułu rozporządzeniem[6]. Rozporządzenie to w kolejnych rozdziałach od 1 do 5 określa:

- podmioty, do których się odnosi,
- zasady kasowego ujęcia dochodów i wydatków budżetowych,
- szczególne zasady wyceny, umarzania i amortyzacji oraz inwentaryzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych,
- szczególne zasady ujęcia przychodów, dokonywania odpisów aktualizujących należności, naliczania odsetek za zwłokę oraz różnic kursowych,
- szczególne zasady rachunkowości dotyczące placówek,
- zasady budowy zakładowych planów kont,
- zakres i zasady sporządzania sprawozdania finansowego,
- w załącznikach 1, 2, 3, 4 plany kont służące do ewidencji wykonania budżetu państwa, budżetu jednostki samorządu terytorialnego,

[5] Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, DzU z 2009 r. Nr 157, poz.1240 ze zm.

[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, DzU z 2010 r. Nr 128, poz. 861.

plan kont dla jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych oraz plan kont dla placówek,
- oraz w kolejnych załącznikach wzory kolejnych elementów lub rodzajów sprawozdania finansowego.

Rozporządzenie to zostało znowelizowane rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 19 stycznia bieżącego roku, zamieszczonym w Dzienniku Ustaw z 2012 r. pod poz. 121, a nowelizacja weszła w życie 16 lutego[7].

3. Zasady memoriału, współmierności i ostrożności a koszty jednostki budżetowej

Rozporządzenie nie definiuje pojęcia kosztów w sposób odmienny niż wynika to z definicji określonej w art. 3, ust. 1, pkt 31 Ustawy o rachunkowości. Jest to możliwe, ponieważ pojęcie kosztów przyjęte w rachunkowości określa ich charakter przez skutki, jakie w ostatecznym rezultacie koszty powodują i to bez względu na to, jakiej jednostki dotyczą – zarobkowej, czy budżetowej.

Na to, w jakiej wysokości i w jakim okresie sprawozdawczym koszty zostaną zaewidencjonowane, wpływ mają takie zasady rachunkowości, jak: zasada memoriału, współmierności kosztów i przychodów, ostrożności i istotności. W zasadzie, poza jednym wyraźnie sformułowanym wyjątkiem, w rozporządzeniu nie ma określonych odstępstw od tych zasad. Szczególne zasady rachunkowości zawarte w rozporządzeniu, jeśli chodzi o koszty, dotyczą przede wszystkim:
- wariantów ewidencyjnych kosztów działalności podstawowej,
- wykazu i zakresu przedmiotowego kont służących do ewidencji kosztów zawartych w załączniku nr 3 do rozporządzenia,

[7] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 19 stycznia 2012 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, DzU z 2012 r. Nr 22, poz. 121.

- sposobu prezentacji kosztów w rachunku zysków i strat, którego wzór wyłącznie w wariancie porównawczym zawiera załącznik nr 7 do rozporządzenia.

Wspomniany wyjątek dotyczący zasady współmierności wiąże się z przyjęciem w par. 9a znowelizowanego rozporządzenia postanowienia, że jednostki budżetowe nie tworzą rozliczeń międzyokresowych biernych na rezerwy z tytułu przyszłych świadczeń pracowniczych, w tym świadczeń emerytalnych[8].

Jednostki budżetowe bardzo często, powołując się na zasadę istotności, w dokumentacji zasad rachunkowości przyjmują zapis o nierozliczaniu jakichkolwiek kosztów w czasie. Biorąc pod uwagę niewielkie kwoty kosztów, które ewentualnie takiemu rozliczaniu by podlegały, można uznać, że takie rozwiązanie nie powoduje naruszenia rzetelności ksiąg rachunkowych i wykazywanej na ich podstawie sytuacji majątkowej i finansowej jednostki.

Nierzadko można spotkać opinie, że w jednostkach budżetowych nie jest przestrzegana zasada memoriału, a koszty są księgowane równocześnie z dokonaniem wydatku. Jak jednak potwierdzają to obserwacje, czy publikowane wykazy nieprawidłowości w prowadzonych w jednostkach księgach rachunkowych, stwierdzane przez inspektorów RIO lub NIK, a także opinie biegłych rewidentów z badania sprawozdań finansowych jednostek samorządu terytorialnego za 2010 rok, naruszanie zasady memoriału należy obecnie do rzadkości[9]. Koszty są z reguły w jednostkach ujmowane w księgach prawidłowo, na podstawie odpowiednich dokumentów, np. faktur, w miesiącu poniesienia kosztu, a nie zapłaty za fakturę,

[8] Warto przy okazji zauważyć, że jednostki zostały zobowiązane do wyliczenia prognozy tych świadczeń, ponieważ § 20 ust. 4 stanowi że, sporządzając sprawozdanie finansowe, jednostka samorządu terytorialnego przedstawia w informacji uzupełniającej do tego sprawozdania dane o wysokości środków na świadczenia pracownicze zabezpieczone w wieloletniej prognozie finansowej jednostki samorządu terytorialnego.

[9] Na przykład w dostępnej na stronach internetowych opinii z badania sprawozdania finansowego jednostki samorządy terytorialnego za 2010 r. Gminy Miasta Gdańska nie stwierdzono naruszenia tej zasady. http://www.gdansk.pl/samorzad,1187.html, dostęp: 8.01.2012.

czyli wydatku[10]. Jest to sytuacja diametralnie różna od występującej jeszcze kilkanaście lat temu.

Do 2006 roku trudno mówić o stosowaniu w jednostkach budżetowych zasady ostrożności. W rozporządzeniu z dnia 28 lipca 2006 roku pojawił się jednak zapis odnoszący się do zasady ostrożności. W par. 7, ust. 1 przyjęto wówczas, że jednostki powinny tworzyć odpisy aktualizujące należności, z tym jednak, że odpisami takimi nie obejmuje się należności z tytułu dochodów i wydatków budżetowych. W praktyce oznaczało to, że jednostki nie tworzyły najczęściej odpisów aktualizujących w ogóle, także należności inne niż należności z tytułu dochodów budżetowych, mimo że były wątpliwe. W nowelizacji tego rozporządzenia z dnia 15 kwietnia 2008 roku zmieniono brzmienie § 7 i nałożono na jednostki obowiązek tworzenia odpisów aktualizujących wszystkie należności uznane za wątpliwe, wyraźnie określając, że odpisy te powinny być tworzone zgodnie z ustawą o rachunkowości[11]. Obowiązek ten został utrzymany także w § 8 ust. 4 w obecnie obowiązującym rozporządzeniu[12].

Zgodnie z ustawą o rachunkowości odpisy aktualizujące należności wątpliwe obciążają pozostałe koszty operacyjne lub koszty finansowe

[10] Zasada kasy ma w jednostkach budżetowych zastosowanie do dochodów i wydatków budżetowych, których realizacja jest ustalana na podstawie zapisu na koncie 130 „Rachunek bieżący jednostki budżetowej" i wiąże się bezpośrednio z koniecznością ustalenia kasowego wykonania budżetu, czyli wyliczenia nadwyżki lub deficytu budżetu. Niezależnie od toczących się w tej materii dyskusji, zdaniem autorki przyjęcie rozwiązania, że koszty i przychody należy ujmować z zachowaniem zasady memoriału, ale dochody i wydatki, a tym samym wynik wykonania budżetu ustalać z zachowaniem zasady kasy, pozwala na jasne i zrozumiałe określenie tego wyniku.

[11] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 kwietnia 2008 r zmieniające rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 lipca 2006 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planu kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych, DzU z 2006 r. Nr 72, poz. 422.

[12] Przeglądając dostępne na stronach internetowych dokumentacje zasad rachunkowości różnych jednostek, można stwierdzić, że jednostki nie tworzą jasnych reguł tworzenia odpisów aktualizujących i nie zawierają ich w dokumentacji zasad rachunkowości, lecz przepisują jedynie do swoich zasad, że odpisy te tworzy się zgodnie z ustawą o rachunkowości. Brak takich procedur potwierdza też wspomniana już opinia z badania sprawozdania finansowego jst Gminy Miasta Gdańsk za 2010 r.

w zależności od tego, czy należności były powiązane z przychodami operacyjnymi, czy finansowymi. Po wprowadzeniu obowiązku tworzenia odpisów aktualizujących wątpliwe należności z tytułu dochodów budżetowych w literaturze fachowej, na przykład w komentarzach do planów kont, pojawiały się propozycje odnoszenia takich odpisów na zmniejszenie przychodów, a nie zwiększenie kosztów (Rudnicka, 2009, s. 161–169). Obecnie i postanowienia rozporządzenia, i większość publikowanych interpretacji, nie odbiegają od ustawy o rachunkowości.

4. Zasady ewidencji kosztów

Ustawa o rachunkowości nie narzuca konkretnych rozwiązań, jeżeli chodzi o ewidencję kosztów. Jednostka stosująca przepisy ustawy zasady ewidencji kosztów określa w polityce rachunkowości w ten sposób, aby zapewniały wymaganą jakość sprawozdań finansowych. W jednostkach zarobkowych przyjmowane rozwiązania wynikają zazwyczaj ze specyfiki działalności jednostki, tradycyjnych rozwiązań w zakresie ewidencji i rozliczania kosztów, wymagań właściciela np. udziałowca zagranicznego.

W rozporządzeniu z dnia 5 lipca 2010 r. w § 16 ust. 2 przyjęto, że w zależności od potrzeb można w jednostkach budżetowych stosować następujące zasady ewidencji i rozliczania kosztów działalności podstawowej:

1) ponoszone koszty ujmuje się tylko na kontach zespołu 4 „Koszty według rodzajów i ich rozliczenie";
2) ponoszone koszty ujmuje się tylko na kontach zespołu 5 „Koszty według typów działalności i ich rozliczenie" z odpowiednim wyodrębnieniem na kontach analitycznych kosztów w układzie rodzajowym;
3) ponoszone koszty ujmuje się zarówno na kontach zespołu 4 „Koszty według rodzajów i ich rozliczenie", jak i w zespole 5 „Koszty według typów działalności i ich rozliczenie" z dalszym ich rozliczeniem na konta zespołu 6 „Produkty" i 7 „Przychody, dochody i koszty".

Rozwiązanie określone w punkcie 2 zostało wprowadzone rozporządzeniem z dnia 5 lipca 2010 r. po raz pierwszy i jak do tej pory nie ma zastosowania w praktyce jednostek budżetowych. Najczęściej nie ma takiej

potrzeby. W większości jednostek za wystarczającą uznaje się ewidencję kosztów działalności podstawowej wyłącznie w układzie rodzajowym. Jest to w pełni uzasadnione, jeśli weźmie się pod uwagę zapotrzebowanie tych jednostek na informację o kosztach, określone rodzajem prowadzonej działalności (brak potrzeby ustalania kosztów wytworzenia i kalkulacji kosztu jednostkowego, czy ustalania kosztów różnych wydzielonych wewnętrznie jednostek) oraz obowiązkowym dla jednostek budżetowych porównawczym wariantem sporządzania rachunku zysków strat. W większych jednostkach spotyka się niekiedy dalsze rozliczenie kosztów rodzajowych na koszty według typów działalności[13].

Przepisy obowiązujące przed wejściem w życie rozporządzenia z dnia 5 lipca 2010 roku pozwalały na prowadzenie do ewidencji kosztów rodzajowych jedynie dwóch kont syntetycznych: 400 „Koszty według rodzajów" i 401 „Amortyzacja". Obecnie wykaz kont syntetycznych zawarty w załączniku nr 3 rozporządzenia obejmuje następujące konta:

- 400 – Amortyzacja,
- 401 – Zużycie materiałów i energii,
- 402 – Usługi obce,
- 403 – Podatki i opłaty,
- 404 – Wynagrodzenia,
- 405 – Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia,
- 409 – Pozostałe koszty rodzajowe.

Jest więc taki sam jak wykaz pozycji kosztów rodzajowych w porównawczym wariancie rachunku zysków strat, także w jednostkach zarobkowych. Dokonana w 2010 roku zmiana jest w istocie dostosowaniem podstawowego zakresu obowiązujących jednostki budżetowe kont syntetycznych służących do ewidencji kosztów rodzajowych do postaci rachunku zysków i strat obowiązującej od 2006 roku. W porównaniu z poprzednim stanem

[13] W związku z wprowadzeniem obowiązku ewidencjonowania i sprawozdawania wydatków państwowych jednostek budżetowych w układzie budżetu zadaniowego spotyka się stanowiska, że do ewidencji takiej najlepiej byłoby wykorzystać konta zespołu 5 „Koszty według typów działalności". Trudno się zgodzić z taką opinią, biorąc pod uwagę, że chodzi o ewidencję wydatków, czyli kategorii zupełnie różnej od kategorii kosztów mieszczących się w ramach kont zespołu 5 (Kaczmarek, 2011, s. 76–80).

prawnym jest to niewątpliwa zmiana na lepsze, zwłaszcza w kontekście oceny przejrzystości gromadzenia informacji o kosztach.

W opisie kont zespołu 4 określono, że ewidencję szczegółową do kont zespołu 4 prowadzi się według podziałek klasyfikacji planu finansowego oraz w przekrojach dostosowanych do potrzeb planowania, analiz oraz w sposób umożliwiający sporządzenie sprawozdań finansowych, sprawozdań budżetowych lub innych sprawozdań określonych w odrębnych przepisach obowiązujących jednostkę. Skutkuje to w większości jednostek budżetowych przyjęciem zasad prowadzenia ewidencji analitycznej do poszczególnych kont syntetycznych kosztów rodzajowych według zakresu przedmiotowego wydatków, przyjętych do realizacji w planie finansowym jednostki. Biorąc pod uwagę, że jednostki budżetowe nie sporządzają planu kosztów, lecz plan wydatków, zdaniem autorki nie jest to konieczne. W praktyce przyjmuje się często, że ewidencja szczegółowa kosztów według podziałek klasyfikacji wydatków budżetowych jest potrzebna ze względów kontrolnych. Jednak kontrola ta, sprowadzająca się do prostego porównania kwot wydatków i kosztów, nie ma większego znaczenia merytorycznego.

Ponadto w zespole 7 „Przychody, koszty, dochody" wyodrębniono do ewidencji kosztów takie konta, jak:

751 – Koszty finansowe,

761 – Pozostałe koszty operacyjne.

Większość operacji ujmowana na tych kontach jest taka jak w jednostkach zarobkowych.

5. Koszty jednostki budżetowej w rachunku zysków i strat

Jednostki budżetowe sporządzają kilka lub kilkanaście sprawozdań budżetowych, przede wszystkim z wykonania planu dochodów i wydatków budżetowych, sprawozdań z operacji finansowych oraz sprawozdanie finansowe. Jedynym sprawozdaniem, w którym prezentowane są koszty jednostki budżetowej, jest rachunek zysków i strat. Do końca 2006 roku jednostki budżetowe nie wykazywały kosztów i przychodów w żadnym ze sporządzanych obowiązkowo sprawozdań. Z dniem 24 sierpnia 2006 roku

w miejsce wcześniej obowiązującego rozporządzenia z 2001 roku weszło w życie rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 lipca 2006 roku w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planu kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych[14]. Do najistotniejszych zmian, jakie to rozporządzenie wprowadziło, należało rozszerzenie zakresu sprawozdania finansowego do trzech elementów:

- bilansu,
- rachunku zysków i strat (wariant porównawczy),
- zestawienia ze zmian w funduszu jednostki.

Wcześniej na sprawozdanie finansowe jednostek budżetowych składał się jedynie bilans. Rozszerzenie zakresu sprawozdania finansowego o obowiązek sporządzania rachunku zysków i strat uzasadniane było przez Ministerstwo Finansów koniecznością prezentacji i ujawniania, zgodnie z wymogami unijnymi, zdarzeń zachodzących w jednostkach budżetowych, ich gospodarstwach pomocniczych i zakładach budżetowych, nie tylko zgodnie z zasadą kasy, jak jest w sprawozdaniach budżetowych w odniesieniu do dochodów i wydatków, ale także zgodnie z zasadą memoriału, stanowiącą podstawę ujmowania kosztów i przychodów. Obecnie obowiązujący wzór sprawozdania finansowego zawiera znowelizowane rozporządzenie z dnia 5 lipca 2010 roku i jest nieznacznie zmodyfikowany w stosunku do postaci z 2006 roku. Zmiany te to z jednej strony efekt doświadczeń w sporządzaniu rachunku zysków i strat i eliminacja pozycji zbędnych czy niewłaściwie nazwanych np. likwidacja pozycji w kosztach działalności podstawowej o nazwie udzielone dotacje, ponieważ w praktyce taki koszt operacyjny nie występuje. Nie oznacza to, że wzór rachunku zysków i strat, w tym sposób prezentacji kosztów, nie budzi w dalszym ciągu kontrowersji[15].

[14] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 lipca 2006 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planu kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych, DzU 2006 Nr 142, poz. 1020.

[15] Szeroką ocenę obowiązującego układu sprawozdania finansowego oraz propozycję zmian w tym zakresie zaproponowała A. Zysnarska (2010, s. 204–235). Trudno się jednak

W rachunku zysków i strat, takim samym dla jednostek budżetowych i samorządowych zakładów budżetowych, podobnie jak w jednostkach zarobkowych, wyróżniono segmenty, w których powinny być wykazane:

- przychody i koszty działalności operacyjnej jednostki,
- pozostałe przychody i koszty operacyjne,
- przychody i koszty finansowe,
- straty i zyski nadzwyczajne,
- kolejne elementy wyniku finansowego.

Poza nielicznymi wyjątkami analiza poszczególnych pozycji rachunku zysków strat jednostek budżetowych obrazuje jego daleko idące podobieństwo do wzoru rachunku zysków i strat jednostek zarobkowych, a nazwy wyników z poszczególnych segmentów są podobne lub identyczne. Nie wydaje się, aby to było zasadne[15].

Ani ustawa o rachunkowości, ani rozporządzenie nie definiuje kosztów działalności podstawowej. Przyjmuje się, że koszty działalności podstawowej są z nią bezpośrednio związane i wynikają z normalnego toku tej działalności. Są one prezentowane w grupie B rachunku zysków i strat, w pierwszym segmencie ustalania wyniku finansowego.

Jak wynika z zamieszczonego w tabeli 1 porównania, prezentacja w rachunku zysków i strat kosztów działalności operacyjnej w pozycjach I–VIII jest prawie taka sama w obydwu regulacjach. Przyjmuje się, że koszty te to koszty normalnego funkcjonowania jednostki budżetowej jako jednostki organizacyjnej. Natomiast pozycje IX–XI odnosi się do kosztów specyficznych dla jednostek budżetowych, takich jak finansowane z budżetu świadczenia na rzecz osób fizycznych (np. zasiłki socjalne) oraz pozostałe obciążenia (np. przejęte do spłaty zobowiązania po likwidowanych jednostkach). Świadczenia te i obciążenia wynikają z realizacji postanowień ustawy o finansach publicznych i innych regulacji prawa (Rudnicka, 2008, s. 380–387). Mogą być one ewidencjonowane na kontach analitycznych do konta 409 „Pozostałe koszty rodzajowe" lub

zgodzić z propozycją autorki, aby pozycje rachunku zysków i strat nazywały się wydatki (Zysnarska, 2010, s. 218).

[15] Wątpliwość tę potwierdza E. B. Hellich, 2011, s. 164–168.

na wyodrębnionych w tym celu osobnych kontach syntetycznych odpowiadających pozycjom rachunku zysków i strat. Warto też zauważyć, że mimo iż pierwsza pozycja kosztów nazywa się tak samo, to w jednostkach budżetowych nie zawiera ona kosztów zużycia środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych z tytułu amortyzacji naliczanej jednorazowo, jest ona zgodnie z opisem funkcjonowania kont księgowana w ciężar zużycia materiałów.

Tabela 1. Koszty działalności podstawowej w rachunku zysków i strat – Ustawa o rachunkowości a rozporządzenie

UoR – załącznik nr 1	Rozporządzenie – załącznik nr 3 z nowelizacji rozporządzenia z dnia 19 stycznia 2012 r.
I. Amortyzacja	I. Amortyzacja
II. Zużycie materiałów i energii	II. Zużycie materiałów i energii
III. Usługi obce	III. Usługi obce
IV. Podatki i opłaty, w tym: – podatek akcyzowy	IV. Podatki i opłaty
V. Wynagrodzenia	V. Wynagrodzenia
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia dla pracowników
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	VII. Pozostałe koszty rodzajowe
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów
	IX. Inne świadczenia finansowane z budżetu
	X. Pozostałe obciążenia

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawiony w tabeli 1 wykaz pozycji kosztów działalności podstawowej jest prawie taki sam jak w pierwszym wzorze rachunku zysków i strat z rozporządzenia z 2006 roku. W stosunku do pierwszej postaci rachunku zysków i strat usunięto pozycję o pierwotnym numerze IX. Udzielone dotacje, uwzględniając fakt, że w praktyce jednostek budżetowych (także zakładów budżetowych) nie występują dotacje zaliczane do kosztów działalności operacyjnej.

Można sobie postawić pytanie, czy prezentacja kosztów, odnoszących się do podstawowej działalności jednostek budżetowych, według ich rodzajów, jest adekwatna do specyfiki działalności jednostek budżetowych. Zdaniem autorki jest sposobem najbardziej uniwersalnym, choć oczywiście nie jedynym przekrojem, jaki może mieć zastosowanie. Dyskutowane jest ujmowanie, a następnie prezentacja kosztów w przekroju działalności zadań realizowanych przez jednostki budżetowe, choć obecnie obowiązkowe jest ujmowanie w układzie budżetu zadaniowego tylko wydatków, a nie kosztów. I, zdaniem autorki, jest to wystarczające. W urzędach jednostek samorządu terytorialnego wartym rozważenia jest wyodrębnienie z kosztów funkcjonowania urzędu jako jednostki organizacyjnej kosztów związanych z funkcjonowaniem organu stanowiącego jednostki samorządu terytorialnego i jej zarządu.

Pozostałe koszty operacyjne to koszty pośrednio związane z działalnością operacyjną, na które w jednostkach budżetowych składają się przede wszystkim takie tytuły, jak: koszty postępowania spornego, niezawinione niedobory, odpisy aktualizujące należności wątpliwe.

Tabela 2. Pozostałe koszty operacyjne w rachunku zysków i strat

UoR – jednostki zarobkowe	Rozporządzenie – jednostki budżetowe
D. Pozostałe koszty operacyjne I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych III. Inne koszty operacyjne	D. Pozostałe koszty operacyjne I. Koszty inwestycji finansowanych ze środków własnych samorządowych zakładów budżetowych i dochodów jednostek budżetowych gromadzonych na wydzielonym rachunku II. Pozostałe koszty operacyjne

Źródło: opracowanie własne

Nietypowe w stosunku do jednostek zarobkowych jest zaliczenie do pozostałych kosztów równowartości środków przeznaczonych na sfinansowanie inwestycji pochodzących w jednostkach budżetowych z tzw. dochodów gromadzonych na wydzielonym rachunku – dawniej dochodów własnych, czyli takich dochodów, których jednostka nie musi odpro-

wadzać do budżetu. To pozycje, które nie są kosztami, lecz kategoriami zrównanymi z kosztami, a ich wprowadzenie do rachunku zysków i strat ma na celu, z jednej strony zniwelowanie wpływu na wynik finansowy jednostki przychodów osiąganych w ramach dochodów wydzielonych, a drugiej zwiększenie funduszu jednostki o równowartość w ten sposób sfinansowanych środków trwałych. Omawiana pozycja została usunięta z pozostałych kosztów operacyjnych we wzorze sprawozdania finansowego obowiązującym za rok 2011, a przywrócona nowelizacją rozporządzenia z dnia 19 stycznia 2012 roku. Zdaniem autorki jej występowanie jest podyktowane bardziej przyzwyczajeniem do tradycyjnych rozwiązań niż rzeczywistą potrzebą wykazania istotnych informacji, wynika przede wszystkim z niespójnie już obecnie realizowanego założenia, że fundusz jednostki na dzień bilansowy powinien odzwierciedlać wartość majątku trwałego sfinansowanego ze środków własnych budżetu, bez względu na to, czy były to środki na wydatki inwestycyjne, czy też środki z dochodów wypracowanych przez jednostkę, lecz nieodprowadzonych do budżetu.

Istotną różnicą w stosunku do pozostałych kosztów operacyjnych jednostek zarobkowych jest brak w kosztach jednostek budżetowych straty ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych. Jest to konsekwencją założenia, że wartość netto zbywanych (likwidowanych) niefinansowych aktywów trwałych, w praktyce przede wszystkim środków trwałych, nie jest traktowana jako koszt, lecz jako zmniejszenie funduszu jednostki. Powoduje to określony brak symetrii w zakresie pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w porównaniu z jednostkami zarobkowymi.

6. Koszty finansowe

Zgodnie z wariantem rachunku zysków i start, obowiązującym jednostki budżetowe, ujęcie kosztów finansowych jest zbliżone do jednostek prowadzących typową działalność gospodarczą. Węższy niż w przypadku jednostek budżetowych zakres kosztów finansowych jest uzasadniony ograniczeniem występowania w jednostkach budżetowych długoterminowych aktywów finansowych i tym samym uznaniem potrzeby odrębnej prezentacji informacji o skutkach zmian wartości tych aktywów. Niemniej

w obecnym wzorze rachunku zysków i strat zaleca się rozszerzenie prezentowanych kosztów finansowych o odpisy aktualizujące wartość długoterminowych aktywów finansowych czy ujemny wynik ze zbycia tych aktywów, jeśli takie aktywa jednostka ujmuje w księgach rachunkowych i prezentuje w bilansie – są to przede wszystkim urzędy jednostek samorządu terytorialnego – a wystąpią zdarzenia związane z utratą przez te aktywa wartości lub ich zbycie.

Tabela 3. Koszty finansowe w rachunku zysków i strat

UoR – jednostki zarobkowe	Rozporządzenie – jednostki budżetowe
H. Koszty finansowe I. Odsetki II. Strata ze zbycia inwestycji III. Aktualizacja wartości inwestycji IV. Inne	H. Koszty finansowe I. Odsetki II. Inne

Źródło: opracowanie własne.

Problemem w polskiej praktyce jednostek budżetowych, szczególnie urzędów jednostek samorządu terytorialnego, jest ujmowanie prowizji i odsetek od kredytów i pożyczek zaciągniętych na sfinansowanie budowy środków trwałych, a także poniesionych w tym celu kosztów emisji dłużnych papierów wartościowych. Nie wypracowano w tym zakresie jednolitej wykładni. W związku z tym część jednostek uznając, że kredyt zaciąga np. gmina, czyli jednostka samorządu terytorialnego jako osoba prawna, a nie urząd jako jednostka budżetowa, odsetki takie, zgodnie z zasadą, że w kosztach urzędu jednostki samorządu terytorialnego są ujmowane wszystkie koszty, niestanowiące kosztów innych jednostek budżetowych funkcjonujących w ramach danej jednostki samorządu terytorialnego, wykazuje jako koszty finansowe w sporządzanym rachunku zysków i strat. Tym samym jednostki te nie uwzględniają w wartości początkowej nowych środków trwałych kosztów finansowania zewnętrznego, ponoszonych na te środki. Jest to niezgodne z definicją ceny nabycia środków trwałych, wynikającą z ustawy o rachunkowości. Inne jednostki uznają, że odsetki i prowizje od kredytów i pożyczek zaciągniętych na sfinansowanie budowy

środków trwałych, zgodnie z ustawą o rachunkowości, należy zaliczać do wartości początkowej tych środków, a tym samym wyłączyć z kosztów finansowych[17].

W rachunku zysków i strat wyodrębniane są jeszcze straty nadzwyczajne, do których w jednostkach budżetowych zalicza się skutki zdarzeń losowych, poza wartością netto zniszczonych składników aktywów trwałych, zaliczaną bezpośrednio na zmniejszenie funduszu jednostki.

Podsumowanie

Rachunkowość jednostek budżetowych podlega regulacjom ustawy o rachunkowości i przepisów szczególnych. Przepisy szczególne nie definiują kosztów inaczej, niż wynika to z ustawy o rachunkowości, lecz określają zasady ich ewidencji i prezentacji w sprawozdaniu finansowym. W ostatnich dziesięciu latach były one kilka razy zmieniane. Do najważniejszych skutków tych zmian należy wprowadzenie w 2006 roku obowiązku sporządzania rachunku zysków i strat w wariancie porównawczym, czyli pierwszego sprawozdania, w którym jednostki budżetowe prezentują informację o ponoszonych kosztach. Poza kilkoma modyfikacjami układ rachunku zysków i strat jest taki sam jak na początku. Przyjęcie dla jednostek budżetowych porównawczego wariantu rachunku zysków i strat należy uznać za właściwe, odpowiadające przyjętym w danym momencie zasadom ewidencji, a więc możliwościom pozyskania informacji o kosztach. Co nie oznacza, że zmiany nie są potrzebne. Na kierunek tych zmian będą prawdopodobnie miały wpływ zasady wynikające z międzynarodowych standardów sprawozdawczości sektora finansów publicznych oraz opinie środowiska biegłych rewidentów weryfikujących sprawozdania finansowe jednostek samorządu terytorialnego. To właśnie wnioski biegłych rewidentów z badania sprawozdań finansowych jednostek samorządu terytо-

[17] Zwolennikiem zaliczania odsetek z tytułu finansowania zewnętrznego do wartości początkowej środków trwałych zgodnie z Ustawą o rachunkowości jest np. J. Charytoniuk (2008, s. 145). Odmienne stanowisko zajmują M. Augustowska i A. Zysnarska (2011 s. 70).

rialnego za 2010 rok w znaczącej mierze ukształtowały charakter zmian wprowadzonych w zasadach szczególnych rachunkowości budżetowej w styczniu tego roku.

Literatura

Augustowska M., Zysnarska A. (2011), *Komentarz do planu kont dla jednostek budżetowych i samorządowych zakładów budżetowych*, wyd. dwunaste, ODDK, Gdańsk.

Charytoniuk J. (2008), *Komentarz do planów kont jednostki samorządu terytorialnego*, ODDK, Gdańsk.

Hellich E. B. (2011), *Podstawowe problemy rachunkowości sektora finansów publicznych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Kaczmarek M. (2011), *Budżet zadaniowy – aspekty finansowo-księgowe*, „Poradnik Rachunkowości Budżetowej", nr 7, s. 76–80.

Karlikowska M., Miemiec M, Ofiarski Z., Sawicka K. (2010), *Ustawa o finansach publicznych, komentarz*, Presscom sp. z o.o., Wrocław.

Rudnicka B. (2008), *Ujmowanie kosztów działalności operacyjnej w jednostkach budżetowych w świetle obowiązujących regulacji prawnych* [w:] *Rachunkowość a controlling*, pod red. E. Nowaka, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu" nr 14, Wrocław.

Rudnicka B. (2009), *Odpisy aktualizujące należności w jednostkach budżetowych* [w:] *Zasoby i procesy w rachunkowości w rachunkowości jednostek gospodarczych*, pod red. T. Kiziukiewicz, Difin, Warszawa, s. 161–169.

Zysnarska A. (2010), *Rachunkowość budżetowa w świetle koncepcji prawdziwego i wiernego obrazu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Rozporządzenie Ministra finansów z dnia 2 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych, DzU z 2009 r. Nr 38, poz. 207 ze zm.

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, DzU z 2010 r. Nr 128, poz. 861.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 19 stycznia 2012 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, DzU z 2012 r. Nr 22, poz. 121.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 lipca 2006 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planu kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych, DzU z 2006 r. Nr 142, poz. 1020.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 kwietnia 2008 r. zmieniające rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 lipca 2006 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planu kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych, DzU z 2006 r. Nr 72, poz. 422.

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, DzU z 2009 r. Nr 157, poz. 1240 ze zm.

Streszczenie

Chcąc zapewnić przejrzystość finansom publicznym, rachunkowość jednostek budżetowych poddano ściślejszym regulacjom niż w jednostkach zarobkowych. W odniesieniu do kosztów skutkuje to określeniem wykazu i zasad funkcjonowania kont, na których koszty należy ewidencjonować. Obecnie wykaz kont syntetycznych służących do ewidencji kosztów został dostosowany do postaci rachunku zysków i strat, do którego sporządzania jednostki są zobowiązane od 2006 roku. Zasady ewidencji kosztów oraz układ rachunku zysków i strat był trzykrotnie zmieniony, a wprowadzane zmiany miały przede wszystkim usunąć błędy i niejasności, jakie znalazły się w obowiązujących uprzednio regulacjach oraz uwzględnić zmiany zachodzące w podstawach prawnych funkcjonowania jednostek budżetowych. Przyjęty dla jednostek budżetowych wariant porównawczy rachunku zysków i strat jest bardzo podobny do wariantu, jaki obowiązuje dla jednostek zarobkowych.

Słowa klucze: budżet, koszty, rachunkowość.

Cost accounting in budgetary entities

Summary

To ensure a transparency of public finances budget accounting has been put into more strict regulations than it is set for business entities. As a result specific charts and function rules of accounts were placed for costs. Currently the chart of synthetic accounts which are used to record costs has been adjusted to a form of profit and loss account, which have been prepared by budget entities since 2006. Cost accounting and the structure of a profit and loss account have been changed three times with the main goal behind those changes being the removal of errors and ambiguity which were present in previous regulations and inclusion of changes which have occurred in basic regulations regarding budget entities. The comparable variant of a profit and loss account for budget entities is very similar to the version that is valid for business entities.

Keywords: budget, costs, accounting.

RACHUNKOWOŚĆ
DYLEMATY PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
POD RED. SŁAWOMIRA SOJAKA, TORUŃ 2011

Manuela Skoczek-Spychała*

Znaczenie audytu wewnętrznego w aspekcie planowania badania sprawozdań finansowych

Wprowadzenie

Na początku XX wieku wraz z nastaniem ery przemysłowej i rozdzieleniem roli właściciela i zarządu zaistniała potrzeba zatrudnienia niezależnych rewidentów do kontroli działalności jednostek. Wzrost niepewności rynkowej spowodował, że banki stały się głównym odbiorcą zewnętrznym informacji płynących ze sprawozdań finansowych. Rola audytingu zaczęła się z czasem zmieniać. Nowym celem obok udaremniania przestępstw stało się sprawdzanie, czy sprawozdanie finansowe daje pełny i wiarygodny obraz sytuacji, wyników i zmian finansowych w przedsiębiorstwie. Gwałtowny rozwój rynków międzynarodowych i postępująca globalizacja spowodowała, że biegli rewidenci zaczęli sprawdzać jedynie wybrane operacje gospodarcze jednostki. W związku z taką wyrywkową kontrolą rewidentów dużego znaczenia zaczęła nabierać w przedsiębiorstwie kontrola wewnętrzna. Obejmowała ona zbiór procedur, które miały zapewnić, że wyznaczone cele przedsiębiorstwa zostaną osiągnięte. Rewidenci zaczęli poznawać zasady kontroli wewnętrznej, co pozwoliło szybko ustalić, w których obszarach należy zintensyfikować audyting.

* Dr Manuela Skoczek-Spychała, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Rachunkowości, adiunkt, m.skoczek-spychala@ue.poznan.pl.

Wraz ze wzrostem znaczenia kontroli wyrywkowej i kontroli wewnętrznej zaczęły powstawać standardy audytorskie. A w ślad za tymi zmianami spowodowanymi również rozwojem technologii komputerowej w przedsiębiorstwach, powstawaniem sieci komputerowych czy też zintegrowanych systemów zarządzania i wykorzystania internetu do przeprowadzana transakcji wykształciła się nowa forma audytu, a mianowicie audyt wewnętrzny. Z kolei kryzysy gospodarcze ukazały, że audyt powinien nabrać innego znaczenia, tym samym badać szerszy zakres informacji.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie rozważań autorki w zakresie korzystania z ustaleń audytu wewnętrznego przez audyt zewnętrzny w procesie planowania badania sprawozdań finansowych jednostek sektora prywatnego z wyłączeniem jednostek sektora publicznego.

1. Związek audytu wewnętrznego z audytem zewnętrznym

Audyt wewnętrzny potocznie rozumiany jest jako niezależne działanie wewnątrz organizacji, które polega na sprawdzaniu i ocenianiu jej działalności. Celem takiego badania jest wspieranie kierownictwa, aby w efektywny sposób spełniali swoje obowiązki. Ujęcie takie jest bardzo szerokie i obejmuje wiele czynności. Według międzynarodowych standardów funkcje audytu wewnętrznego definiowane są jako działania oceniające ustanowione lub świadczone jako usługa na rzecz jednostki. Funkcja ta obejmuje m.in. sprawdzanie, ocenę i nadzorowanie poprawności i skuteczności działania kontroli wewnętrznej (MSRF 610, p.7).

Wewnętrzni rewidenci zatrudniani są przez przedsiębiorstwa w celu przeprowadzenia zarówno finansowej, jak i operacyjnej rewizji. Ze względu na to, że rola audytu wewnętrznego ogromnie wzrosła w ostatnich latach z powodu zwiększenia zawiłości występujących w wielu jednostkach, autorka uznała, iż niezbędne jest odniesienie się do uregulowań w zakresie wykorzystania pracy audytorów wewnętrznych, jak i ekspertów na potrzeby badania sprawozdań finansowych. Uzasadnić można to tym, że korzystanie z pracy audytorów wewnętrznych wpływa na zakres badania, szczególnie w odniesieniu do:

1) procedur wykonywanych z wewnętrzną kontrolą jednostki,
2) procedur wykonywanych przez niezależnego biegłego rewidenta podczas szacowania ryzyka,
3) istotnych procedur wykonywanych przez biegłego rewidenta, na przykład potwierdzenie należności, badanie zapasów.

Audyt wewnętrzny może przyjmować różną pozycję z punktu widzenia schematu organizacyjnego badanej jednostki. Tu można postawić dosyć ważne pytanie, a mianowicie, przed kim odpowiada wewnętrzny audytor oraz do jakiego stopnia audytorzy wewnętrzni mają dostęp do najwyższych szczebli organizacyjnych w jednostce? Postawiona przez jednostkę na te pytania odpowiedź pozwala m.in. określić rozmiar audytu wewnętrznego, odpowiedzialność każdego członka, a także daje odpowiedź, czy dział ten w rzeczywistości pełni rolę audytu wewnętrznego, czy tylko „księgową" funkcję kontroli.

W przedsiębiorstwach mylone jest pojęcie systemu kontroli wewnętrznej z czynnością kontrolowania czy audytem, ponieważ każdy widzi i rozumie funkcję kontroli na swój sposób, a to powoduje trudności w porozumiewaniu się. Tak jak kontrola wewnętrzna odnosi się do systemu kontroli wewnętrznej w przedsiębiorstwie, składającego się z całego szeregu mechanizmów, wymagań i czynności kontrolnych, które to wszystkie razem tworzą system kontroli wewnętrznej, tak audyt wewnętrzny to raczej czynności oceniające efektywność kontroli wewnętrznych.

Audyt wewnętrzny to wyłącznie ludzie, czyli zawodowi audytorzy wewnętrzni, którzy to sprawdzają skuteczność kontroli wewnętrznej, a także czy jest ona aktualna i wewnętrznie przestrzegana (G. Sobieszek, Z. Rola, 2000, s. 5–15). Audyt wewnętrzny obejmuje więc badanie i ocenę stosowności systemu organizacji kontroli wewnętrznej oraz jakości wywiązywania się z przydzielonych odpowiedzialności. Amerykański Instytut Rewidentów Wewnętrznych (Statement of Responsibilities of Internal Auditing) wskazuje, że biegli rewidenci wewnętrzni powinni:

- poddawać ocenie solidność oraz integralność informacji finansowych i operacyjnych, a także środki używane do identyfikacji, mierzenia, klasyfikacji i relacjonowania tych informacji,

- poddawać rewizji systemy zakładane wcześniej w celu zapewnienia zastosowania się do tych polityk, planów, procedur, reguł, regulacji i umów, które mogłyby mieć istotny wpływ na operacje i sprawozdania,
- poddawać badaniu środki ochrony aktywów oraz kontrolować istnienie tych aktywów,
- oceniać oszczędność i efektywność, jeśli chodzi o używanie zasobów,
- poddawać badaniu operacje bądź programy, aby sprawdzić, czy rezultaty są zgodne z założonymi celami, a także czy operacje bądź też programy są wykonywane, tak jak założono.

Cele audytu wewnętrznego są, zdaniem autorki, znacznie obszerniejsze niż cele badania sprawozdań finansowych. Dostarcza to w pewnym sensie rewidentom wewnętrznym elastyczności w zaspokajaniu potrzeb jednostki. Przedsiębiorstwa różnią się od siebie zakresem audytu wewnętrznego oraz obszarem, na jakim rewidenci wewnętrzni się skupiają. Na przykład zarząd jednej spółki może zdecydować, że rewidenci wewnętrzni powinni oceniać kontrole wewnętrzne oraz deklaracje finansowe każdego wydziału corocznie, podczas gdy inne mogą zdecydować, że trzyletnia rotacja jest wystarczająca. Także raporty audytu wewnętrznego nie są standaryzowane, ponieważ potrzeby w tej kwestii zmieniają się dla każdej jednostki.

2. Audyt wewnętrzny w uregulowaniach prawnych

Uregulowania w zakresie wykorzystania audytu wewnętrznego można spotkać między innymi w rozwiązaniach amerykańskich (GAAS 322). Według tego standardu audyt wewnętrzny może składać się z jednej lub więcej osób, które wykonują wewnętrzne badania. Tym samym jest to niezależna ocena i część kontroli środowiska, które wymaga od wewnętrznego audytora niezależności od badanej działalności. Ważną odpowiedzialnością funkcji audytu wewnętrznego jest monitorowanie wykonania kontroli jednostki. Podstawowym wymaganiem stawianym przez ten standard jest to, że biegły rewident podczas zapoznawania się z kontrolą wewnętrzną powinien zapoznać się z rolą audytu wewnętrznego w stopniu wystarcza-

jącym do zidentyfikowania tych działań audytu wewnętrznego, które są istotne do zaplanowania badania.

Audyt wewnętrzny tym samym wspiera kadrę kierowniczą w wypełnianiu powierzonych zadań. Funkcję tę realizuje poprzez ocenę systemów kontroli wewnętrznej, za które kadra kierownicza jest odpowiedzialna oraz ocenę efektywności zarządzania ryzykiem. Ocena taka i komunikowanie rezultatów nie mogą być traktowane jako uczestniczenie w procesie zarządzania. Decyzja dotycząca akceptacji rekomendacji audytorów, a następnie ich wdrożenia spoczywa na kadrze kierowniczej jednostki audytowanej (K. Czerwiński, H. Grocholski, 2003, s. 24).

W celu zapoznania się z rolą audytu wewnętrznego biegły rewident powinien uzyskać odpowiednie informacje od kierownictwa bądź personelu działu audytu wewnętrznego na temat wewnętrznych audytorów, to znaczy:

- ich statusu organizacyjnego w jednostce,
- planu audytu, włączając czas i stopień pracy,
- dostępności do akt oraz możliwych ograniczeń odnośnie do zakresu ich działań,
- zastosowania zawodowych standardów audytu wewnętrznego[1].

Instytut Audytorów Wewnętrznych (IIA) reprezentuje interesy specjalistów zajmujących się audytem wewnętrznym[2]. Przedsiębiorstwa nie są zobowiązane, aby ich pracownicy należeli do tej organizacji. Jednym z najbardziej oczywistych osiągnięć tego instytutu jest publikacja serii standardów dla audytu wewnętrznego, która to obejmuje takie obszary, jak: niezależność, zawodową biegłość, zakres działania, wykonanie zadań audytu, zarządzanie departamentem audytu wewnętrznego.

Polskie uregulowania w tym zakresie sprowadzają się do opracowanych przez Polski Instytut Kontroli Wewnętrznej standardów audytu wewnętrznego wzorowanych na standardach IIA **jedynie** dla sektora publicznego.

---

[1] Standardy dotyczące zawodowej praktyki audytu wewnętrznego zostały rozwinięte przez Instytut Wewnętrznych Audytorów IIA.

[2] Członkowie IIA zobligowani są do zdania egzaminów z różnych dziedzin audytu wewnętrznego, zarządzania i audytu komputerowego.

Wynika to z faktu, że Ministerstwo Finansów w swoim rozporządzeniu z dnia 5 lipca 2002 roku nałożyło obowiązek stosowania standardów audytu wewnętrznego przez audytorów zatrudnionych w Jednostkach Sektora Finansów Publicznych[3]. Opracowanie tylko standardów audytu wewnętrznego dla sektora publicznego może rodzić wiele niejasności i różnic interpretacyjnych co do podstawowych pojęć i zakresu oraz zasad działania audytu wewnętrznego. Dlatego też konieczne jest zdaniem autorki wprowadzenie uregulowań z zakresu audytu wewnętrznego również dla jednostek gospodarczych w sektorze prywatnym. Argumentem przemawiającym za wprowadzeniem takich uregulowań jest chociażby zapis krajowych standardów rewizji finansowej wskazujący na możliwość wykorzystania ustaleń z zakresu audytu wewnętrznego.

Według standardów krajowych biegły rewident może w toku badania wykorzystać ustalenia audytu wewnętrznego jednostki oraz kontroli zewnętrznych, dotyczące rzetelności i zgodności informacji zawartych w badanym sprawozdaniu finansowym z wymagającymi zastosowania zasadami (polityką) rachunkowości, pod warunkiem uprzedniego upewnienia się, że ustaleniom tym można zaufać (KSRF nr 1, p. 57). Według tych rozwiązań obopólne korzyści może dać współpraca biegłego rewidenta z audytem wewnętrznym jednostki, której sprawozdanie finansowe jest badane. Może ona pozwolić jednostce lepiej i skuteczniej realizować zadania audytu wewnętrznego, biegłego rewidenta zaś odciążyć od wykonywania niektórych procedur. Warunkiem tego jest systematyczna współpraca, polegająca m.in. na informowaniu biegłego rewidenta o zagadnieniach wymagających, zdaniem audytu wewnętrznego, zbadania oraz planach i ustaleniach audytu wewnętrznego. Z kolei biegły rewident informuje zazwyczaj audyt wewnętrzny o tych zagadnieniach, które mogą być istotne dla audytu wewnętrznego (KSRF nr 1, p. 58).

Pamiętać jednak należy o tym, że bez względu na to, z czyjej pomocy i w jakim zakresie biegły rewident korzystał, za badanie oraz – wyrażone na jego podstawie – opinię i raport odpowiada biegły rewident.

---

[3] W niniejszym artykule nie omawia się standardów audytu wewnętrznego, gdyż wybiega to poza omawiane jednostki gospodarcze.

Korzystanie z wyników pracy audytorów wewnętrznych opisywane jest w standardach międzynarodowych. Zakres merytoryczny jest o wiele szerszy niż w rozwiązaniach krajowych. Jednak należy pamiętać, że w zakresie planowania badania audytorzy krajowi mają obowiązek korzystania w obszarach nieuregulowanych standardami krajowymi korzystania ze standardów międzynarodowych. Rozwiązania międzynarodowe ujmują rozpoznanie i wstępną ocenę audytu wewnętrznego z określeniem kryteriów, takich jak: status organizacyjny, rodzaj i zakres wykonywanych przez biegłego rewidenta zadań, umiejętności fachowe oraz należyta staranność zawodowa. W ślad za tym idzie ocena i badanie prac wykonanych przez audyt wewnętrzny w celu potwierdzenia ich przydatności dla potrzeb audytu zewnętrznego (por. MSRF 610, p. 8–13).

Istota badań audytu wewnętrznego może różnić się znacząco od charakteru badania zewnętrznego sprawozdań finansowych, co przedstawia poniższa tabela.

Tabela 1. Różnice pomiędzy audytem wewnętrznym i zewnętrznym

Audyt wewnętrzny	Audyt zewnętrzny
Audytorzy wewnętrzni są pracownikami organizacji. Możliwe jest zlecenie funkcji audytu wewnętrznego niezależnej firmie	Audyt zewnętrzny jest realizowany przez niezależną zewnętrzną firmę/osobę
Służy interesom organizacji	Służy instytucjom zewnętrznym, które są zainteresowane sprawdzeniem wiarygodności sprawozdań finansowych
Koncentruje się na przyszłych zdarzeniach poprzez: • ocenę systemu kontroli wewnętrznej, która ma umożliwić organizacji realizację celów biznesowych, • analizę ryzyka skoncentrowaną na zagrożeniach	Koncentruje się na informacjach historycznych, które są prezentowane w sprawozdaniach finansowych
Pracuje w sposób ciągły	Pracuje przeważnie raz do roku
Jest bezpośrednio zaangażowany w zapobieganie i wykrywanie nieprawidłowości oraz oszustw	Jeśli idzie o oszustwa i nieprawidłowości, to dla audytora zewnętrznego najistotniejszy jest ich wpływ na rzetelność sprawozdań finansowych

Tabela 1. Różnice... (cd.)

Audyt wewnętrzny	Audyt zewnętrzny
Bada wszystkie aspekty działalności organizacji, zarówno finansowe, jak i nie finansowe	Koncentrują się na finansowym aspekcie działania organizacji
Audytorzy znają dobrze swoją organizację	Audytorzy zapoznają się ze specyfiką organizacji w trakcie prowadzenia audytu

Źródło: opracowanie własne na podstawie Czerwiński, Grocholski, 2003, s. 25–26.

Najważniejszą różnicą jest fakt, że audytor wewnętrzny nie jest prawnie zobowiązany do wykonania określonych czynności i jest zdolny do skoncentrowania się na tych aspektach systemu, które zarząd uważa za najważniejsze lub które wydają się mieć największe znaczenie kontrolne. Czynności związane z audytem wewnętrznym powinny być planowane z uwzględnieniem różnych warunków ryzyka. Ryzyko audytu jest odmiennie określane w zależności od celów kontroli wewnętrznej, a także odpowiednio przyporządkowanych wartości wagowych. Największa uwaga powinna być skupiona na dziale, w którym zarząd ma najlepszy „interes" i motyw do zarządzania ich wewnętrznymi raportami lub gdzie zarząd jest podejrzliwy co do informacji, które dany dział wytwarza. Alternatywnie, większa uwaga może być skupiona na działach, gdzie pojawia się najlepsza możliwość (pole działania) w zakresie redukcji kosztów lub zwiększenia efektywności.

Podsumowanie

W konkluzji powyższych rozważań należy stwierdzić, że audyt wewnętrzny potrzebny jest kierownictwu jednostki, a biegły rewident może w odpowiedni sposób korzystać z ustaleń tejże komórki. Audyt wewnętrzny zapewnia wdrożenie różnych kontroli wewnątrz systemu i upewnia, że przedsiębiorstwo jest efektywne, a wyniki rachunkowe są dokładne i właściwie sporządzane. Rola audytu wewnętrznego powinna być w takiej sytuacji zdefiniowana przez kierownictwo jednostki. Instytut Audytorów Wewnętrznych próbuje ulepszyć jakość tego audytu poprzez publikacje

szeregu standardów. Natomiast Standardy dotyczące badania sprawozdań finansowych, podobnie jak krajowe standardy rewizji finansowej wskazują na możliwość i sposób wykorzystania ustaleń tych działów. Standardy międzynarodowe dokładniej i szczegółowo precyzują te zagadnienia w stosunku do norm krajowych. Można powiedzieć, iż w polskim systemie są wyraźne luki informacyjne dotyczące kontroli wewnętrznej szeroko rozumianej. Oznaczać to może, że przedsiębiorstwa ograniczać się będą do czynności kontrolnych *sensu stricte* i nie będą zauważać potrzeby tworzenia komórek audytu wewnętrznego. Zgodnie z raportem COSO[4] audytorzy wewnętrzni opiniują i oceniają systemy kontroli wewnętrznej w każdym przedsiębiorstwie i sprawdzają, czy są one przestrzegane. Oprócz każdego systemu kontroli, za którego efektywność jest odpowiedzialne kierownictwo jednostki i pracownicy, każde przedsiębiorstwo potrzebuje również zawodowej, bezstronnej i niezależnej funkcji (stanowiska, działu) audytu wewnętrznego. Skuteczność funkcjonowania komórek tego audytu może ocenić niezależny biegły rewident badający daną jednostkę, czego konsekwencją będzie określenie wpływu tej oceny na zakres badania zewnętrznego, a tym samym oceny jednostki jako całości.

Literatura

Czerwiński K., Grocholski H. (2003), *Podstawy audytu wewnętrznego*, Link, Szczecin.

Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej i Kontroli Jakości (2010), SKwP, Warszawa.

Sobieszek G., Rola Z. (2000), *Kontrola wewnętrzna*, Regionalne Izby Rozrachunkowe, Warszawa.

Uchwała nr 1608/38/2010 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 16 lutego 2010 w sprawie krajowych standardów rewizji finansowej.

Generally Accepted Auditing Standards (GAAS, 2011), http://www.aicpa.org/Research/Standards/AuditAttest/DownloadableDocuments/AU-00150.pdf, dostęp: 10.12.2011 r.

[4] Komitet Organizacji Sponsorujących Komisję Treadway, http://www.pikw.pl/kontrola-wewnetrzna-zintegrowana-struktura-ramowa-coso-i,art_14.html, dostęp: 10.12.2011 r.

Streszczenie

Użytkownicy sprawozdań finansowych jednostek gospodarczych działających na rynkach światowych, zarówno w warunkach korzystnych, jak i niekorzystnych, dążą do uzyskiwania coraz to rzetelniejszych informacji. Pomocą w tym zakresie jest audyt zewnętrzny oraz audyt wewnętrzny. Jednostki nie zawsze są świadome z korzyści, jakie płyną z prac wykonywanych przez te audyty. Brak audytu jakiegokolwiek nie daj żadnej pewności co do rzetelności informacji wykazywanych w sprawozdaniach finansowych. Natomiast funkcjonujący w jednostkach audyt wewnętrzny niekoniecznie zawsze musi być pomocnym narzędziem służącym do sprawnego zarządzania jednostką gospodarczą. Na straży rzetelności informacji finansowej stoi audyt zewnętrzny, którego celem pośrednim jest również weryfikacja w trakcie badania jakości przeprowadzanego audytu wewnętrznego. Czy biegły rewident powinien, a może musi korzystać z wyników badań przeprowadzanych przez audyt wewnętrzny, w jakim zakresie – na te pytania odpowie autorka.

Słowa klucze: audyt wewnętrzny, audyt zewnętrzny, badanie sprawozdań finansowych, planowanie badania sprawozdań finansowych.

The importance of internal audit in terms of audit planning

Summary

Users of financial statements of a business operating in global markets, both in favorable and unfavorable , they tend to gain more and more reliable information. Help in this regard is the external audit and internal audit. The units are not always aware of the benefits of the work done by these audits. No audit of any not give any assurance as to the accuracy of the information disclosed in financial statements. While functioning internal audit units are not necessarily always have to be a helpful tool for the efficient management of a business. The guard is the reliability of financial information , external audit , which is an intermediate goal during the review of research on the quality of internal audit being conducted . Does the auditor should , perhaps must use the results of research carried out by internal audit, to what extent - these questions to the author.

Keywords: internal audit, external audit, auditing, audit planning.

Wanda Skoczylas*

Kierunki i metody analizy finansowej w zarządzaniu instytucją kultury

Wprowadzenie

Transformacja gospodarki polskiej i stopniowe wdrażanie zasad New Public Management w polskim sektorze publicznym powoduje coraz szersze zainteresowanie decydentów nie tylko informacją pochodzącą bezpośrednio ze sprawozdawczości budżetowej i finansowej, ale też i tej przetworzonej będącej wynikiem analizy, a w tym w szczególności z analizy finansowej. Biurokratyczny system zarządzania, do niedawna obowiązujący w sektorze publicznym, nie dawał impulsów do rozwoju założeń teoretyczno-metodycznych analizy w tym zakresie. Zmiana środowiska gospodarczego wprowadziła konkurencję. Obok podmiotów tradycyjnie funkcjonujących w sferze kultury pojawiły się nowe typy organizacji komercyjnych, pozarządowych oraz różnego rodzaju inicjatywy niesformalizowane. Konkurują one zarówno o odbiorców, jak i o fundusze na swoją działalność. Wzrost poziomu życia ludności artykułuje większe zainteresowanie kulturą. Rośnie więc popyt. Zmianie ulegają jednak też preferencje odbiorców oraz przestrzeń wytworów i wartości kultury. Stosownie do nich powinien być kształtowany instytucjonalny system kultury (Raport, s. 43 i n). Ponadto wdrażanie zasad nowego zarządzania

* Dr hab. Wanda Skoczylas, Uniwersytet Szczeciński, Instytut Rachunkowości, Katedra Pomiaru i Kontroli Wyników, prof. nadzw., wanda@wneiz.pl.

publicznego skutkuje m.in. wprowadzeniem menadżerskiego, profesjonalnego zarządzania, naciskiem na większą dyscyplinę i oszczędność wykorzystania zasobów oraz kontrolę wyników (Hood, 1991). W tej sytuacji istnieje zapotrzebowanie na właściwe instrumenty wspierające proces podejmowania decyzji. Celem artykułu jest więc przedstawienie założeń teoretyczno-metodycznych analizy finansowej, dostosowanych do potrzeb zarządzania instytucją kultury w obecnych warunkach.

1. Gospodarka finansowa instytucji kultury

Instytucje kultury państwowe i samorządowe, dla których prowadzenie takiej działalności jest celem statutowym, a mianowicie: teatry, opery, operetki, filharmonie, orkiestry, instytucje filmowe, kina, muzea, biblioteki, domy kultury, ogniska artystyczne, galerie sztuki oraz ośrodki badań i dokumentacji w różnych dziedzinach kultury prowadzą swoją gospodarkę finansową na podstawie Ustawy o finansach publicznych oraz Ustawy o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej.

Ustawa o finansach publicznych (2009) reguluje całościowo formy organizacji czy zasady obowiązujące w sektorze publicznym. Natomiast druga ustawa o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej zawiera m.in. szczegółowe rozwiązania dotyczące gospodarki finansowej instytucji kultury. Państwo lub jednostki samorządu terytorialnego jako organizatorzy zapewniają instytucji kultury środki niezbędne do rozpoczęcia i prowadzenia działalności kulturalnej oraz do utrzymania obiektu, w którym ta działalność jest prowadzona. Instytucja kultury gospodaruje samodzielnie przydzieloną i nabytą częścią mienia. Wartości wydzielonego jej mienia odzwierciedla fundusz instytucji kultury. Instytucja kultury prowadzi również samodzielną gospodarkę w ramach posiadanych środków, kierując się zasadami efektywności ich wykorzystania. Podstawą tej gospodarki jest plan finansowy ustalony przez dyrektora, z zachowaniem wysokości dotacji organizatora. Instytucja kultury pokrywa koszty bieżącej działalności i zobowiązania z uzyskiwanych przychodów. Są to przychody z prowadzonej działalności, w tym ze sprzedaży składników majątku ruchomego, przychody z najmu i dzierżawy składników majątkowych,

środki otrzymane od osób fizycznych i prawnych oraz z innych źródeł. Podstawowym źródłem finansowania działalności instytucji kultury jest przekazana przez organizatora dotacja:

1) podmiotowa na dofinansowanie działalności bieżącej w zakresie realizowanych zadań statutowych, w tym na utrzymanie i remonty obiektów,
2) celowa na finansowanie lub dofinansowanie kosztów realizacji inwestycji,
3) celowa na realizację wskazanych zadań i programów (Ustawa o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej 2011).

Podstawą do oceny funkcjonującej według przedstawionych norm prawnych gospodarki finansowej są odpowiednio dobrane informacje.

2. Źródła informacji na potrzeby analizy finansowej

Źródła informacji wykorzystywane w analizie finansowej można podzielić na dwie zasadnicze grupy, a mianowicie na informacje:

- pozaewidencyjne,
- ewidencyjne.

Do informacji pozaewidencyjnych z całą pewnością można zaliczyć wszystkie akty prawne oraz plany, a w tym wieloletnią prognozę finansową oraz stanowiący podstawę gospodarki finansowej plan finansowy. Wieloletnia prognoza finansowa treścią jest zbliżona do planu finansowego i obejmuje okres roku budżetowego oraz co najmniej trzech kolejnych lat. Roczny plan finansowy – zgodnie z przepisami ustawy o finansach publicznych – powinien zawierać: przychody z prowadzonej działalności, dotacje z budżetu państwa, zestawienie kosztów (funkcjonowania instytucji gospodarki budżetowej, realizacji wyodrębnionych zadań – z wyszczególnieniem wynagrodzeń i składek od nich naliczanych, płatności odsetkowych wynikających z zaciągniętych zobowiązań oraz zakupu towarów i usług) środki na wydatki majątkowe, wynik finansowy, stan należności i zobowiązań na początek i koniec roku, stan środków pieniężnych na początek i koniec roku (Ustawa o finansach publicznych).

Do innych planów powiązanych z planem finansowym można zaliczyć plan usług, remontów i konserwacji czy plan inwestycji.

Wśród danych ewidencyjnych wymienić można dwie podstawowe grupy informacji:

- sprawozdawczość finansową i budżetową,
- szczegółowe dane ewidencyjne.

Instytucje kultury zobowiązane są do sporządzania bilansu, rachunku zysków i strat oraz informacji dodatkowej. Dodatkowo sporządzają też sprawozdania budżetowe:

- w zakresie należności: Rb-Kwartalne sprawozdanie o stanie należności oraz wybranych aktywów finansowych, Rb-UN Roczne sprawozdanie uzupełniające o stanie należności z tytułu papierów wartościowych,
- odnośnie do zobowiązań: Rb-Z Kwartalne sprawozdanie o stanie zobowiązań według tytułów dłużnych oraz gwarancji i poręczeń, Rb-UZ Roczne sprawozdanie uzupełniające o stanie zobowiązań według tytułów dłużnych.

Sprawozdawczość ta sporządzana jest na podstawie szczegółowych danych ewidencyjnych.

Przedstawione rozwiązania w zakresie ewidencji i sprawozdawczości determinują kierunki i zakres analizy finansowej instytucji kultury.

3. Zakres i kierunki analizy instytucji kultury

Zasadniczo analiza finansowa obejmuje ocenę:

- osiągniętych wyników finansowych,
- sytuacji majątkowej, finansowej i sytuacji kapitałowo-majątkowej.

Wynik finansowy można oceniać na podstawie danych rachunku zysków i strat. Wówczas ich analiza ukierunkowana jest wyłącznie na ocenę tendencji i siły zmian wyniku netto oraz wyodrębnionych jego części. Analityczny rachunek zysków i strat będący podstawą oceny zawiera tabela 1.

Tabela 1. Analityczny rachunek zysków i strat muzeum

Treść	200a		200b		200c		Dynamika w %		
	w tys. zł	%	w tys. zł	%	w tys. zł	%	(4:2)	(6:4)	(6:2)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A. Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	**0,0**		**0,0**		**83,2**		**0,0**	**0,0**	**0,0**
B. Koszty działalności operacyjnej	**821,5**	**100,0**	**812,1**	**100,0**	**1731,9**	**100,0**	**98,9**	**213,3**	**210,8**
I. Amortyzacja	36,0	4,4	39,4	4,9	56,2	3,2	109,4	142,6	156,1
II. Zużycie materiałów i energii	92,2	11,2	117,9	14,5	315	18,2	127,9	267,2	341,6
III. Usługi obce	320,8	39,1	181,5	22,3	529,1	30,6	56,6	291,5	164,9
IV. Podatki i opłaty	25,1	3,1	25,0	3,1	29,0	1,7	99,6	116,0	115,5
V. Wynagrodzenia	280,9	34,2	354	43,6	624,6	36,1	126,0	176,4	222,4
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	56,1	6,8	79,8	9,8	132,6	7,7	142,2	166,2	236,4
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	10,4	1,3	14,5	1,8	43,9	2,5	139,4	302,8	422,1
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5	0,1	0,0	0,0	0,0
C. Zysk ze sprzedaży	**-821,5**	**0,0**	**-812,1**	**0,0**	**-1648,7**	**-1981,6**	**98,9**	**203,0**	**200,7**
D. Pozostałe przychody operacyjne	947,6		897,7		1895,2		94,7	211,1	200,0
E. Pozostałe koszty operacyjne	0,0		0,0		11,4		0,0	0,0	0,0
F. Zysk z działalności operacyjnej	**126,1**		**85,6**		**235,1**		**67,9**	**274,6**	**186,4**
G. Przychody finansowe	0,1		0,2		8,5		200,0	4250,0	8500,0
H. Koszty finansowe	0,0		0,0		0,0		0,0	0,0	0,0

Tabela 1. Analityczny rachunek... (cd.)

Treść	200a		200b		200c		Dynamika w %		
	w tys. zł	%	w tys. zł	%	w tys. zł	%	(4:2)	(6:4)	(6:2)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. Zysk z działalności gospodarczej	**126,2**		**85,8**		**243,6**		**68,0**	**283,9**	**193,0**
J. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,0		0,0		0,0		0,0	0,0	0,0
K. Zysk brutto	**126,2**		**85,8**		**243,6**		**68,0**	**283,9**	**193,0**
L. Zysk netto	**126,2**		85,8		243,6		68,0	283,9	193,0

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z danych tabeli 1 prowadzona działalność podstawowa jest deficytowa i deficytowość ta ulega w badanym okresie pogłębieniu. Ostatecznie rentowność i ciągłość funkcjonowania instytucji zapewnia istotnie zwiększona dotacja organizatora oraz również rosnące przychody uzyskiwane z innych źródeł. Ostatecznie wynik netto to zysk z działalności operacyjnej w niewielkim stopniu skorygowany o przychody i koszty finansowe. Te pierwsze są wynikiem odpowiedniego gospodarowania gotówką.

Ze względu na fakt, że o wyniku finansowym decyduje bieżąca działalność gospodarcza, ona powinna stanowić przedmiot wielokierunkowej i szczegółowej analizy. Podstawą działalności instytucji kultury jest plan finansowy. Dlatego ocena wykonania zapisanych w nim wielkości nie powinna być pominięta. Nie można jednak ograniczać badań do jednego okresu. Zadania instytucji kultury nie mają charakteru krótkoterminowego. Dlatego zasadne jest włączenie do badań planu na rok następny i prognozy na trzy kolejne lata. Ocena osiągniętych wyników w ten sposób zyskuje szerszą perspektywę. Tendencja i tempo zmian (z porównań w czasie) zostaje uzupełnione o badanie stopnia zaplanowanych wielkości (porównanie z planem) w badanym okresie oraz weryfikację wcześniej przyjętych założeń odnośnie do osiągnięcia przyszłych wyników finansowych. Pewnym mankamentem jest możliwość dokonania zmian przychodów i kosztów w trakcie roku budżetowego, po spełnieniu określonych

warunków. Dlatego też przy ocenie jego wykonania powstaje dylemat, czy porównań dokonywać z planem pierwotnym, czy też skorygowanym.

W strukturze planu finansowego zostały wyodrębnione dwa rodzaje działalności – bieżąca działalność gospodarcza i działalność inwestycyjna. W zakresie pierwszej przedmiotem analizy finansowej pozostają:

- przychody,
- koszty,
- osiągnięty wynik finansowy.

Analiza przyczynowa w najprostszym ujęciu może dotyczyć dwóch strumieni określających wynik finansowy, czyli przychodów i kosztów. Obejmuje ona w pierwszym etapie ocenę wielkości wymienionych elementów oraz badanie struktury przychodów oraz kosztów działalności gospodarczej.

Analiza struktury przychodów może być analizą wielokierunkową. W najbardziej ogólnym ujęciu przychody można oceniać z punktu widzenia ich źródeł pochodzenia. Wyróżnić więc można przychody własne, a w tym: przychody z prowadzonej działalności, najmu i dzierżawy składników majątkowych i inne, dotacje otrzymane z własnych środków jednostki samorządu terytorialnego na działalność bieżącą, środki otrzymane bezpośrednio przez instytucję kultury z ministerstwa, środki z funduszy międzynarodowych, środki otrzymane od osób fizycznych i prawnych, przychody finansowe i inne. Szczególnie ważnym wskaźnikiem może być udział dotacji jako podstawowego źródła finansowania w przychodach ogółem.

Koszty działalności bieżącej ujmowane są według rodzaju. Wymagana duża szczegółowość ich ujęcia pozwala na drobiazgową analizę struktury. Przedmiotem badań może być też poziom kosztów ogółem i ich poszczególnych rodzajów. Określone w ten sposób natężenia kosztów wyszczególnionych według rodzaju pozwala zidentyfikować te o największym znaczeniu. Do takich pozycji z całą pewnością należą koszty wynagrodzeń. W trakcie badań przyczynowych można ustalić w pierwszym etapie wpływ dwóch czynników – wielkości zatrudnienia i wysokości ich wynagrodzenia. W drugim etapie natomiast przedmiotem badań mogą być zmiany w strukturze zatrudnienia oraz w strukturze wynagrodzenia

w przeliczeniu na jeden etat oraz pozostałe składniki wynagrodzeń osobowych, wynikające ze stosunku pracy.

Ocenę realizacji przychodów, kosztów i wyniku finansowego w zaproponowanym kształcie przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Przychody, koszty i wynik finansowy działalności bieżącej muzeum

Lp.	Wyszczególnienie	200c*		% wykonania planu	Plan 200d	Prognoza		
		Plan	Wykonanie			200e	200f	200g
I	**Przychody ogółem**	**1 987,0**	**1 986,8**	**100,0**	**2 304,0**	**2 334,0**	**2 334,0**	**2 334,0**
1	**Przychody własne:**	**262,0**	**253,3**	**96,7**	**204,0**	**234,0**	**234,0**	**234,0**
	przychody z prowadzonej działalności	83,0	83,2	100,2	150,0	150,0	150,0	150,0
	najem i dzierżawa składników majątkowych	47,0	46,7	99,4	54,0	84,0	84,0	84,0
	pozostałe przychody własne	132,0	123,4	93,5				
2	**Dotacja z budżetu miasta na działalność bieżącą:**	**1 725,0**	**1 725,0**	**100,0**	**2 100,0**	**2 100,0**	**2 100,0**	**2 100,0**
3	**Przychody finansowe**	**0,0**	**8,5**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**
II	**Koszty ogółem**	**1 787,6**	**1 743,2**	**97,5**	**2 304,0**	**2 334,0**	**2 334,0**	**2 562,6**
1	**Koszty według rodzaju:**	**1 774,6**	**1 731,8**	**97,6**	**2 279,0**	**2 309,0**	**2 309,0**	**2 537,6**
	a) amortyzacja	57,0	56,2	98,6	95,0	95,0	95,0	84,0
	b) zużycie materiałów i energii	330,0	315,0	95,5	372,1	381,0	381,0	381,0
	c) usługi obce:	544,2	529,1	97,2	500,9	470,0	439,0	657,6
	remonty	24,0	22,5	93,8	37,6	20,0	20,0	20,0
	transport	27,0	25,6	94,8	20,0	15,0	15,0	15,0
	poligrafia, plakatowanie i reklama	29,7	28,6	96,3	20,0	20,0	15,0	10,0

Tabela 2. Przychody, koszty... (cd.)

Lp.	Wyszczególnienie	200c*		% wykonania planu	Plan 200d	Prognoza		
		Plan	Wykonanie			200e	200f	200g
	opłaty pocztowe i telekomunikacyjne	14,0	13,1	93,6	20,0	22,0	22,0	22,0
	czynsze	15,5	15,4	99,4	182,7	183,0	183,0	183,0
	usługi artystyczne	4,0	4,0	100,0	10,0	10,0	10,0	5,0
	pozostałe usługi	430,0	419,9	97,7	210,6	200,0	174,0	174,0
	d) podatki i opłaty:	24,5	29,0	118,4	26,0	46,0	47,0	48,0
	podatek od nieruchomości	21,0	20,7	98,6	12,0	12,0	13,0	14,0
	ubezpieczenia majątkowe		5,0	0,0	9,0	9,0	9,0	9,0
	PFRON				0,0	20,0	20,0	20,0
	pozostałe	3,5	3,3	94,3	5,0	5,0	5,0	5,0
	e) wynagrodzenia:	627,5	624,6	99,5	1 035,0	1 050,0	1 060,0	1 070,0
	osobowe	587,5	584,8	99,5	995,0	1 010,0	1 020,0	1 030,0
	wynagrodzenia bezosobowe, prowizje	40,0	39,8	99,5	40,0	40,0	40,0	40,0
	f) ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia:	118,4	132,6	112,0	210,0	221,0	241,0	251,0
	składki naliczane od wynagrodzeń	105,0	119,2	113,5	185,0	195,0	215,0	225,0
	ZFŚS	13,4	13,4	100,0	25,0	26,0	26,0	26,0
	g) inne koszty rodzajowe:	73,0	43,9	60,1	25,0	31,0	31,0	31,0
	podróże służbowe	25,0	10,8	43,2	12,0	17,0	17,0	17,0
	pozostałe	48,0	33,1	69,0	13,0	14,0	14,0	14,0
	h) wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,0	1,4	0,0	15,0	15,0	15,0	15,0
2	**Pozostałe koszty operacyjne**	**13,0**	**11,4**	**87,7**	**25,0**	**25,0**	**25,0**	**25,0**

Tabela 2. Przychody, koszty... (cd.)

Lp.	Wyszczególnienie	200c*		% wykonania planu	Plan 200d	Prognoza		
		Plan	Wykonanie			200e	200f	200g
3	**Koszty finansowe:**	**0,0**	**0,0**	0,0	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**
III	**Wynik zdarzeń nadzwyczajnych**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	0,0	0,0
IV	**Wynik brutto**	**199,4**	**243,6**	**122,2**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**-228,6**
V	Podatek dochodowy od osób prawnych							
VI	**Wynik netto**	**199,4**	**243,6**	**122,2**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**-228,6**
	Udział dotacji w dochodach ogółem	86,8	86,8	100,0	91,1	90,0	90,0	90,0
	Wskaźnik poziomu kosztów	90,0	87,7	97,5	100,0	100,0	100,0	109,8
	Wielkość zatrudnienia	22	22**	100,0	25	26	26	26
	Wynagrodzenie angażowe pracowników (w przeliczeniu na jeden etat / zł)	3 660	3 660	100,0	3 285	3 237	3 269	3 301

* Ze względu na brak porównywalności nie uwzględniono wielkości roku ubiegłego

** Średnioroczne 13 osób

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z przedstawionych danych tabeli 2, badane muzeum osiągnęło wynik finansowy większy, niż założono w planie. Jest to rezultatem obniżenia poziomu kosztów w innych pozycjach niż wynagrodzenia. Te utrzymują się na stałym poziomie. Zestawienie wielkości planowanych i wykonanych nawet dla jednego roku pozwala wyraźnie zidentyfikować zakładane tendencje zmian ocenianych wielkości w kolejnych latach.

Działalność instytucji kultury jest często bardzo zróżnicowana. Na potrzeby zarządzania zasadna byłoby także – oprócz badania w przedsta-

wionym kształcie – ocena w podziale na poszczególne rodzaje działalności. Wymagałoby to jednak zmian w rachunku kosztów, a w tym na przykład wprowadzenia rachunku kosztów zmiennych. Podstawowym źródłem finansowania instytucji kultury jest dotacja. Jej udział, jak należy sądzić, będzie ulegał zmniejszeniu. Dlatego też funkcjonowanie instytucji kultury w coraz większym stopniu będzie opierało się na dochodach własnych. Te na przykład muzeum może pozyskiwać z działalności muzealnej, oświatowej, wydawniczej. Dodatkowo może też organizować odczyty, seanse filmowe, konkursy, warsztaty, imprezy plenerowe, uroczystości rodzinne i dla pracowników różnych zakładów pracy oraz świadczyć usługi konserwatorskie, specjalistyczne, wypożyczenia dekoracji, sprzedaży pamiątek i inne. Nadwyżka przychodów ponad koszty zmienne stanowi w każdym wypadku marżę na pokrycie kosztów stałych istnienia instytucji kultury.

W zakresie działalności inwestycyjnej zestawia się i porównuje środki na działalność inwestycyjną z wysokością nakładów inwestycyjnych.

Obowiązek sporządzania przez instytucje kultury sprawozdawczości finansowej, a w tym bilansu, stwarza podstawy dla oceny:

- sytuacji majątkowej,
- sytuacji kapitałowej,
- sytuacji kapitałowo-majątkowej (Skoczylas, 2009).

Bilans analityczny na potrzeby przedstawionego badania przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Bilans analityczny muzeum

Treść	200a		200b		200c		Dynamika w %		
	w tys. zł	%	w tys. zł	%	w tys. zł	%	(4:2)	(6:4)	(6:2)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
AKTYWA									
A. AKTYWA TRWAŁE	**2 451,4**	**95,8**	**2497,1**	**94,6**	**3 140,6**	**89,6**	**101,9**	**125,8**	**128,1**
I. Wartości niematerialne i prawne	0,0	0,0	0,0	0,0	41,3	1,2	0,0	0,0	**0,0**

Tabela 3. Bilans analityczny... (cd.)

Treść	200a		200b		200c		Dynamika w %		
	w tys. zł	%	w tys. zł	%	w tys. zł	%	(4:2)	(6:4)	(6:2)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
AKTYWA									
II. Rzeczowe aktywa trwałe	2 451,4	95,8	2 497,1	94,6	3 099,3	88,4	101,9	124,1	126,4
1. Środki trwałe	2 288,4	89,4	2 489,1	94,3	3 099,3	88,4	108,8	124,5	135,4
a) grunty (w tym prawo użytkowania wieczystego gruntu)	242,7	9,5	242,7	9,2	242,7	6,9	100,0	100,0	100,0
b) budynki, lokale i in.	646,8	25,3	631,9	23,9	616,9	17,6	97,7	97,6	95,4
c) urządzenia techniczne i maszyny	44,5	1,7	28,2	1,1	193,2	5,5	63,4	685,1	434,2
d) środki transportu	0,0	0,0	0,0	0,0	85,4	2,4	0,0	0,0	0,0
e) inne środki trwałe	1 354,4	52,9	1 586,3	60,1	1 961,1	55,9	117,1	123,6	144,8
2. Środki trwałe w budowie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	163,0	6,4	8,0	0,3	0,0	0,0		0,0	
III. Należności długoterminowe	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
IV. Inwestycje długoterminowe	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
B. AKTYWA OBROTOWE	**108,4**	**4,2**	**142,7**	**5,4**	**365,8**	**10,4**	**131,6**	**256,3**	**337,5**
I. Zapasy	0,0	0,0	0,0	0,0	42,2	1,2	0,0	0,0	0,0
II. Należności krótkoterminowe	10,0	0,4	17,2	0,7	146,0	4,2	172,0	848,8	1 460,0
z tytułu dostaw i usług	0,4	0,0	8,3	0,3	5,8	0,2	0,0	0,0	0,0

Tabela 3. Bilans analityczny... (cd.)

Treść	200a		200b		200c		Dynamika w %		
	w tys. zł	%	w tys. zł	%	w tys. zł	%	(4:2)	(6:4)	(6:2)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych oraz zdrowotnych oraz innych świadczeń	9,5	0,4	8,9	0,3	140,2	4,0	93,7	0,0	1 475,8
III. Inwestycje krótkoterminowe	95,7	3,7	122,5	4,6	172,3	4,9	128,0	140,7	180,0
- środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	95,7	3,7	122,5	4,6	172,3	4,9	128,0	140,7	180,0
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	2,7	0,1	3,0	0,1	5,3	0,2	111,1	176,7	196,3
AKTYWA RAZEM	**2 559,8**	**100,0**	**2 639,8**	**100,0**	**3 506,4**	**100,0**	**103,1**	**132,8**	**137,0**
Podstawowy wskaźnik struktury aktywów	22,6 raza		17, 5		8,6				
PASYWA									
A. Kapitał (fundusz) własny	**2 507,0**	**97,9**	**2 604,3**	**98,7**	**3 408,8**	**97,2**	**103,9**	**130,9**	**136,0**
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	2380,8	93,0	2518,5	95,4	3165,2	90,3	105,8	125,7	132,9
Zysk netto	126,2	4,9	85,8	3,3	243,6	6,9	68,0	283,9	193,0
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	**52,8**	**2,1**	**35,5**	**1,3**	**97,6**	**2,8**	**67,2**	**274,9**	**184,8**
I. Rezerwy i zobowiązania długoterminowe		0,0		0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
II. Rezerwy i zobowiązania krótkoterminowe	52,8	2,1	35,5	1,3	97,6	2,8	67,2	274,9	184,8

Tabela 3. Bilans analityczny... (cd.)

Treść	200a		200b		200c		Dynamika w %		
	w tys. zł	%	w tys. zł	%	w tys. zł	%	(4:2)	(6:4)	(6:2)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
zobowiązania z tytułu dostaw i usług	33,9	1,3	13,9	0,5	50,4	1,4	41,0	362,6	148,7
z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	16,9	0,7	20,3	0,8	45,6	1,3	120,1	224,6	269,8
fundusze specjalne	2,0	0,1	0,3	0,0	1,6	0,0	15,0	533,3	80,0
Rozliczenia międzyokresowe	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
PASYWA RAZEM	**2 559,8**	**100,0**	**2 639,8**	**100,0**	**3 506,4**	**100,0**	**103,1**	**132,8**	**137,0**
Podstawowy wskaźnik struktury pasywów (raza)	47,5	–	73,3	–	34,9	–	–	–	–
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych (%)	102,3	–	104,3	–	108,5	–	102,0	104,1	106,1
Kapitał pracujący	55,6	–	107,2	–	268,2	–	192,8	250,2	482,4
Wskaźnik ogólnej płynności finansowej (raza)	2,05	–	4,02	–	3,75	–	–	–	–

Źródło: opracowanie własne.

Prawidłowe wnioski co do sytuacji majątkowej i finansowej można wyprowadzić, gdy za podstawę oceny przyjmie się kolejne trzy lata. Ustalone wskaźniki dynamiki pozwalają uznać badane muzeum za jednostkę rozwijającą się. Inwestycje realizowane były głównie w zakresie innych środków trwałych, a w tym zbiorów muzealnych, urządzeń technicznych i maszyn oraz należności krótkoterminowych. Wysokość tych ostatnich i ich strukturę można ocenić na podstawie danych pochodzących z informacji dodatkowej oraz sprawozdania RB-N. W wypadku ocenianego muzeum w dużej części jest to różnica podatku naliczonego nad należnym.

Z analiz struktury wynika, że podstawowym składnikiem aktywów są aktywa trwałe. Ich udział w ostatnim z badanych lat w dalszym ciągu jest duży i wynosi około 90%. Taką jednostkę można uznać za jednostkę obarczoną dużym ryzykiem operacyjnym. Wysokie koszty istnienia instytucji koncentrują uwagę decydentów na pozyskiwaniu przychodów. Te mogą pochodzić z dotacji, ale też z przychodów własnych. Wysokość tych ostatnich jest wynikiem aktywności dyrektora i atrakcyjności jego menedżerskich koncepcji. Muzeum może bowiem prowadzić dodatkową działalność handlową, gastronomiczną, a także, co już ma miejsce, wynajmować własne składniki majątku.

Ocena pasywnej strony bilansu pozwala ocenić sytuację finansową instytucji kultury. Istotne są tutaj w ocenie sytuacji majątkowej zarówno wielkość, jak i struktura pasywów. W badanym muzeum dominującym źródłem finansowania majątku jest kapitał własny. W analizowanym okresie rośnie wielkość kapitału podstawowego, jako wynik otrzymanych darów na rzecz muzeum i przekazanych środków od organizatora, oraz zysku netto. Tempo wzrostu kapitałów własnych jest wyższe, niż wynosi przyrost zobowiązań. Muzeum jest więc jednostką niezależną finansowo, obarczoną małym ryzykiem finansowym. W strukturze zobowiązań występują wyłącznie zobowiązania krótkoterminowe. Trwałość struktury finansowania jako relację kapitałów własnych i obcych o charakterze długoterminowym do łącznej sumy pasywów określa więc wyłącznie wielkość kapitału własnego. Przyrost zobowiązań krótkoterminowych wymaga jednak wielkokierunkowej ich analizy. Stosowne informacje można uzyskać z informacji dodatkowej oraz sprawozdania Rb-Z. Wynika z niej, że zobowiązania te to zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz zobowiązania z tytułu podatków, ceł i ubezpieczeń społecznych prawidłowe, uregulowane w kolejnym miesiącu.

Dane pochodzące z bilansu mogą być też podstawą do oceny sytuacji kapitałowo-majątkowej instytucji kultury. Szczególnej uwagi wymaga ocena prawidłowości sfinansowania aktywów trwałych. Aktywa trwałe, zgodnie ze złotą zasadą bilansową, jako obarczone ryzykiem powinny być sfinansowane z kapitałów własnych, a gdy jest to niemożliwe prawidłowym źródłem finansowania jest kapitał obcy, ale długoterminowy. Podstawą

oceny w tym wypadku jest wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem stałym jako relacja kapitału własnego i kapitału obcego długoterminowego do aktywów trwałych. W badanym muzeum wskaźnik jest wyższy niż 100%, co oznacza, że aktywa trwałe są prawidłowo sfinansowane, a dodatkowo rosnąca nadwyżka kapitałów własnych jest wykorzystywana w obrocie, co potwierdza obliczona wielkość kapitału pracującego.

W analizie sytuacji kapitałowo-majątkowej przedmiotem badań jest również płynność finansowa. Tę w najbardziej ogólnym ujęciu wyraża relacja aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych, czyli wskaźnik ogólnej płynności finansowej. Wysokość obliczonego wskaźnika wskazuje na występowanie nadpłynności, chociaż nadpłynność ta w ostatnim z badanych lat maleje.

Przedstawione rozważania uwzględniały dwa kierunki oceny, tj. porównanie w czasie i porównanie z planem. Z całą pewnością w ocenie sytuacji finansowej można wykorzystać również porównania w przestrzeni.

Podsumowanie

Przedstawione na wstępie przesłanki wyraźnie potwierdzają konieczność wypracowania stosownej metodyki analizy finansowej instytucji kultury. W tym zakresie można i trzeba korzystać z bogatego instrumentarium wypracowanego przez analizę finansową dla sektora prywatnego w trakcie jej rozwoju. Obserwacja dokonanych adaptacji pozwoliła zidentyfikować dwa skrajne podejścia. Pierwsze, bardziej konserwatywne, polegające na adaptacji wyłącznie metod analizy wstępnej, i drugie, przejmujące w pełni rozwiązania zaproponowane dla sektora prywatnego. Każde z tych rozwiązań wydaje się niewłaściwe. W zaprezentowanej koncepcji starano się dobrać adekwatne rozwiązania metodyczne do specyfiki funkcjonowania jednostki. Przedstawione rozwiązania dotyczą analiz okresowych. Możliwość prowadzenia działalności gospodarczej przez instytucje kultury powoduje też zapotrzebowanie na analizy decyzyjne, pozwalające ocenić efektywność planowanych projektów. Te muszą być oparte jednak na innych rozwiązaniach, szczególnie w zakresie rachunku kosztów. Takie stwarzają rachunki kosztów decyzyjnych.

Literatura

Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa (2009), pod red. W. Skoczylas, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce ZG COSZ, Warszawa.

Hood Ch. (1991), *A Public Management for all Seasons?*, Public Administration, nr 1 (69).

Ustawa z dnia 25 października 1991 r. o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej, DzU z 2011 r. Nr 207, poz. 1230.

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, DzU z 2009 r. Nr 157, poz. 1240, z późn. zm.

Raport o stanie i zróżnicowaniu kultury miejskiej w Polsce, Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego, http://www.kongreskultury.pl/library/File/Raport-KultMiej/kult.miejska_streszczenie.pdf, dostęp: 1.02.2012.

Streszczenie

Postępujące wdrażanie zasad New Public Management w polskim sektorze publicznym, a w tym odnośnie do instytucji kultury powoduje coraz szersze zainteresowanie decydentów informacją analityczną dostosowaną do potrzeb zarządzania. Analiza literatury pozwoliła stwierdzić, że brak jest propozycji rozwiązań metodycznych w tym zakresie. Celem artykułu było więc przedstawienie założeń teoretyczno-metodycznych analizy finansowej dostosowanych do potrzeb zarządzania instytucją kultury w obecnych warunkach. Zaprezentowane rozwiązania dotyczą analiz okresowych. Uzupełniono je o pewne sugestie co do metodyki analizy decyzyjnej. Instytucje kultury mogą bowiem dodatkowo prowadzić działalność w różnych obszarach zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Słowa klucze: analiza finansowa, NPM, instytucja kultury.

Directions and methods of financial analysis in cultural institution managing
Summary

Progressing implementing of New Public Management principles in Polish public sector, including regards to cultural institutions results in increasing interest of decision-makers in analytic information adjusted to managing needs. Literature analysis allows to state, that there is a lack of methodical solutions proposals

in this range. The objective of the article was to present theoretic-methodic assumptions of financial analysis adjusted to needs of cultural institutions managing in current conditions. Presented solutions concern periodic analysis. They were supplemented by some suggestions about decision-making analysis methodic. Cultural institutions could additionally carry on activity in various areas according to generally binding regulations.

Keywords: Financial analysis, New Public Management, cultural institution.

RACHUNKOWOŚĆ
DYLEMATY PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
POD RED. SŁAWOMIRA SOJAKA, TORUŃ 2012

Piotr Szczypa*, Konrad Kochański**

Rachunkowość a logistyka***

Wprowadzenie

Współcześnie rachunkowość jawi się jako pojęcie wieloznaczne. Jest określana jako szczególny system informacyjny, międzynarodowy język biznesu, system pomiaru działalności gospodarczej (Brzezin, 2005, s. 639). Rachunkowość można zdefiniować jako uniwersalny i kompleksowy system gromadzenia, przetwarzania danych oraz prezentacji informacji ekonomiczno-finansowych dotyczących: majątku i źródeł jego finansowania, działalności gospodarczej i wyników tej działalności. Rachunkowość jako szczególny system informacyjny ma stałe, usankcjonowane miejsce w dziedzinie nauk ekonomicznych. Można stwierdzić, że rachunkowość scala wszystkie dyscypliny naukowe w ramach nauk ekonomicznych. W praktyce wskazany proces scalania jest możliwy w ramach systemu rachunkowości, ponieważ, jako system informacyjny, generuje, przetwarza i prezentuje

* Dr Piotr Szczypa, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Katedra Rachunkowości i Controllingu; Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Ekonomiczny w Szczecinie, piotr.szczypa@wzieu.pl.

** Mgr Konrad Kochański, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Katedra Rachunkowości i Controllingu; Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Ekonomiczny w Szczecinie, konrad.kochanski@wzieu.pl.

*** Praca naukowa finansowana ze środków budżetowych na naukę w latach 2010–2013 jako projekt badawczy nr NN 113 005839, realizowany przez Wyższą Szkołę Bankową w Poznaniu.

różnorodne informacje dotyczące każdego obszaru działalności przedsiębiorstw i instytucji, również szeroko pojmowanej logistyki. Logistyki definiowanej przez Sławomira Owczarskiego (2006, s. 27) jako „interdyscyplinarna dziedzina nauki, która tworząc systemowe rozwiązania logistyczne oraz wykorzystując dorobek innych nauk, zapewnia racjonalizację procesów gospodarczych we wszystkich fazach realizacyjnych (pozyskiwania surowców, tworzenia dóbr w produkcji, usługach, dystrybucji do konsumpcji włącznie) w ramach danych łańcuchów logistycznych, które w zależności od rozwiązanych problemów mogą funkcjonować w skali jednego podmiotu gospodarczego (przedsiębiorstwa), kraju, regionu, eurologistyki, logistyki międzynarodowej lub globalnej".

Rachunkowość i logistyka mają istotne znaczenie we współczesnym zarządzaniu przedsiębiorstwem. Obejmują swoim zakresem każdy obszar działalności przedsiębiorstwa. Rachunkowość i logistykę należy kreować i definiować jako interdyscyplinarne dziedziny wiedzy (nauki), ponieważ mają one własny przedmiot, podmiot, język i metody i dlatego warto je porównać i określić wzajemne relacje. Celem artykułu jest zidentyfikowanie i krótkie scharakteryzowanie relacji rachunkowości z logistyką w kontekście działalności przedsiębiorstw. Rozważania będą opierać się na obserwacjach i doświadczeniach własnych autorów jako nauczycieli akademickich i osób współpracujących z praktyką gospodarczą. Ponadto analiza piśmiennictwa z zakresu rachunkowości i logistyki umożliwi realizację przyjętego celu.

1. Przedmiot i zakres zainteresowań rachunkowości i logistyki

Rachunkowość i logistyka są naukami stosowanymi, a zakres zadań, jakie realizują w przedsiębiorstwie, jest stosunkowo szeroko opisany w literaturze. Ze względu na ograniczone rozmiary artykułu problematyka ta będzie przedstawiona w sposób syntetyczny.

Przedmiotem rachunkowości dla przedsiębiorstw jest ich:

- majątek (budynki magazynów, rampy przeładunkowe, środki transportu, zapasy materiałowe, półprodukty, wyroby gotowe, towary

itd.) i źródła jego pochodzenia (wypracowany wynik finansowy, zadłużenie wobec dostawców, kredytodawców itd.);
- działalność gospodarcza (informacje o przeszłych i przyszłych kosztach, przychodach, wydatkach i wpływach środków pieniężnych, informacje ilościowe dotyczące rozmiarów produkcji, stanów magazynowych, a także informacje jakościowe);
- wyniki działalności gospodarczej (informacje o rezultatach prowadzonej działalności gospodarczej wyrażone w ramach sprawozdania finansowego, raportów, wskaźników ekonomicznych, które mogą dotyczyć zdarzeń przeszłych lub przyszłych).

System logistyczny realizuje m.in. następujące zadania (Ciesielski, 2009, s. 10): prognozowanie zapasów, realizowanie zamówień, przepływ informacji, kontrolowanie zapasów, czynności manipulacyjne, naprawy i zaopatrzenie w części, lokalizowanie zakładów produkcyjnych i składów, procesy zaopatrzeniowe, obsługiwanie zwrotów, transport, składowanie.

Rachunkowość i logistyka poprzez swoje zadania wspierają realizację funkcji im przypisywanych jako systemom wspierającym procesy zarządcze w przedsiębiorstwie. Syntetyczne porównanie funkcji logistyki i rachunkowości przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Porównanie funkcji spełnianych przez logistykę i rachunkowość

Funkcja	Logistyka	Rachunkowość
Koordynująca (integrująca)	Integracja przepływów wszelkich zasobów, w tym zasobów energetycznych i informacyjnych	Integracja procesu zarządzania: planowania, organizowania, motywowania, kontroli
Tworząca system	Tworzy system przepływu zasobów w układach gospodarczych	Tworzy system zarządzania procesami gospodarczymi, oparty na budowie wzorców i procedur oceny realizacji tych wzorców oraz wypracowania decyzji mających zapewnić osiągnięcie zamierzeń wzorcowych
Tworzenia wartości dodanej i efektów synergii	W sferze przepływów zasobów i obsługi klienta poprzez	Poprzez podniesienie jakości merytorycznej procesu decyzyjnego i właściwą obsługę klienta wewnętrznego

Tabela 1. Porównanie funkcji... (cd.)

Funkcja	Logistyka	Rachunkowość
	dostarczanie właściwego zasobu we właściwe miejsce o właściwym czasie	(decydenta) w zakresie zaopatrzenia informacyjnego
Sprawnego działania	Poprzez rozwiązanie problemów wielokryterialnych typu „trade off" w sferze przepływów zasobów	Poprzez zapewnienie przebiegu procesów gospodarczych w sposób sprawny (skuteczny, korzystny, efektywny)
Kształtowania procesów gospodarczych	Reengineering procesów logistycznych, poprzez „wyciskanie" z tych procesów zbędnego czasu, kosztu przy równoczesnym doborze miejsc zaopatrzenia i dostaw	Reengineering procesu zarządzania i zaopatrzenia informacyjnego dla celów zarządzania

Źródło: Chaberek, 2001, s. 58.

Rachunkowość oraz logistyka obejmują swoim zasięgiem wszystkie sfery organizacji działalności przedsiębiorstwa, począwszy od zaopatrzenia, przez produkcję (świadczenie usługi), aż po dostawę finalnego produktu do odbiorcy. Przedmiotem logistyki są nie tylko tradycyjnie wskazywane materiały, półprodukty, wyroby gotowe, towary, ale także zasoby ludzkie, środki finansowe, woda, energia oraz całe otoczenie przedsiębiorstwa (Owczarski, 2006). Należy podkreślić, że rachunkowość generuje i zapewnia wieloaspektowe informacje będące przedmiotem zainteresowań logistyki.

2. Relacje między rachunkowością finansową a logistyką

Rachunkowość finansowa jest bez wątpienia systemem dostarczającym najbardziej wiarygodne i wielowymiarowe informacje o sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstwa. Fakt ten wynika przede wszystkim z konstrukcji prawa bilansowego i podatkowego. System rachunkowości

finansowej realizuje przede wszystkim zewnętrzną funkcję informacyjną polegającą na dostarczeniu odpowiednio standaryzowanych danych podmiotom z otoczenia zewnętrznego. Mowa tutaj między innymi o inwestorach, kontrahentach, instytucjach finansowych, instytucjach publicznych oraz klientach. Należy pamiętać o tym, że omawiany system powinien pełnić również służebną rolę w stosunku do otoczenia wewnętrznego przedsiębiorstwa. Chodzi o realizację wewnętrznej funkcji informacyjnej na rzecz przedsiębiorstwa jako całości oraz jego poszczególnych obszarów funkcyjnych. Obszarem takim jest z pewnością logistyka, która swoim zakresem obejmuje sfery: zaopatrzenia, produkcji oraz dystrybucji. Wewnętrzna funkcja informacyjna w tym zakresie powinna się przejawiać w dostarczaniu odpowiednich, pod względem jakościowym, informacji niezbędnych do:

- realizacji bieżącej działalności logistycznej (*in tempora*),
- planowania działań logistycznych na kolejne okresy (*ex ante*) oraz
- oceny i kontroli przeszłych działań logistycznych (*ex post*).

Zdaniem autorów fundamentalnym warunkiem realizacji wewnętrznej funkcji informacyjnej na rzecz logistyki jest dążenie do zniwelowania asymetrii informacji występujących między tymi systemami. Rozbieżności w tym zakresie wynikają głównie z faktu niedostosowania narzędzi rachunkowości finansowej do potrzeb informacyjnych systemu logistycznego i odwrotnie. Dodatkowo pojawia się problem niezrozumienia wzajemnych potrzeb informacyjnych przez pracowników działu finansowo-księgowego oraz logistyki. W związku z tym pożądanym działaniem jest wskazanie obszarów systemu rachunkowości finansowej, których modyfikacja pozwoli na poprawienie jakości informacji pod względem logistycznym. Przedmiotem zainteresowania są: ewidencja księgowa, sprawozdanie finansowe oraz systematyczny rachunek kosztów.

Fundamentem prowadzenia ewidencji księgowej w ramach ksiąg rachunkowych jest zakładowy plan kont, stanowiący usystematyzowany zbiór kont księgi głównej oraz ksiąg pomocniczych. Pożądanym działaniem jest przyjęcie takiego planu kont w ramach polityki rachunkowości, który będzie realizować potrzeby informacyjne w zakresie logistyki. Podstawowym wyznacznikiem prowadzenia logistyki są koszty generowane

w ramach tej działalności, odzwierciedlane w zespole 4 oraz 5. Poza tym działalność logistyczna determinuje kształt pozostałych zespołów w ramach zakładowego planu kont. Relacje między planem kont a logistyką przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Relacje między logistyką a zakładowym planem kont

Zakładowy plan kont	Relacje działalność logistyczna – wybrane konta
Zespół 0 – Aktywa trwałe	Szczególnie istotne są konta odzwierciedlające zasoby majątkowe wykorzystywane w działalności logistycznej („Środki trwałe", „Wartości niematerialne i prawne"). W zakresie zaopatrzenia i magazynowania ŚT i WNiP, takie jak: samochody dostawcze, magazyny i place składowe, wózki widłowe i paletowe, suwnice i dźwigi, jednostki ładunkowe, magazynowe systemy informatyczne, sprzęt komputerowy. Ponadto istotne są konta korygujące („Odpisy umorzeniowe środków trwałych" „Odpisy umorzeniowe wartości niematerialnych i prawnych") odzwierciedlające przyjęte plany amortyzacyjne ŚT i WNiP. Konto „Środki trwałe w budowie" może wskazywać wartość nakładów poniesionych w związku z budową np. magazynu
Zespół 1 – Środki pieniężne, rachunki bankowe oraz inne krótkoterminowe aktywa finansowe	Konta środków pieniężnych („Kasa", „Rachunki bankowe") odzwierciedlają bieżącą płynność finansową, czyli zdolność do regulowania zobowiązań w zakresie zaopatrzenia oraz zobowiązań wobec pracowników. Ponadto konto „Kredyty bankowe" przedstawia wartość zobowiązań związanych z kredytami zaciągniętymi w ramach prowadzonej działalności logistycznej, np. kredyt na budowę magazynu, na odtworzenie taboru transportowego
Zespół 2 – Rozrachunki i roszczenia	Konto „Rozrachunki z odbiorcami" wskazuje wartość należności od odbiorców z tytuły logistyki dystrybucji. Konto „Rozrachunki z dostawcami" prezentuje natomiast poziom zobowiązań z tytułu logistyki zaopatrzenia. Konto „Rozrachunki z tytułu wynagrodzeń" przedstawia poziom zobowiązań wobec pracowników realizujących działalność logistyczną. Konto „Rozliczenie niedoborów i nadwyżek" może odzwierciedlać poziom niedoborów i nadwyżek wynikających z działalności w sferze magazynowania i produkcji
Zespół 3 – Materiały i towary	Szczególnie istotne są konta „Materiały" i „Towary", które odzwierciedlają działalność zaopatrzeniową, magazynowania i produkcji. Wskazują, jak realizowana jest polityka zaopatrzenia i w jaki sposób determinuje to sferę magazynowania, która ma bezpośredni wpływ na sferę produkcji przez zapewnienie odpowiedniego poziomu materiałów pokrywających plany

Tabela 2. Relacje między... (cd.)

Zakładowy plan kont	Relacje działalność logistyczna – wybrane konta
	produkcyjne. Ponadto, istotne jest utrzymanie właściwego poziomu zapasów towarów determinującego sferę dystrybucji
Zespół 4 – Koszty według rodzajów i ich rozliczenie	Zespół ten jest bezpośrednim odzwierciedleniem prowadzonej działalności logistycznej, ponieważ daje możliwości wyodrębnienia kosztów prostych generowanych przez działalność logistyczną: „Amortyzacja" – amortyzacja zasobów majątkowych wykorzystywanych do działalności logistycznej np. magazynu, środków transportu; „Zużycie materiałów i energii" – np. zużycie wody i energii elektrycznej w magazynie, zużycie paliwa przez samochód dostawczy, wózek widłowy; „Usługi obce" – np. usługi spedycyjne, remontowe; „Podatki i opłaty" – np. podatek od nieruchomości za magazyn, podatek od środków transportu za samochody dostawcze; „Wynagrodzenia" – np. wynagrodzenia magazynierów, kierowców, operatorów suwnic; „Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia" – np. narzuty na wynagrodzenia pracowników logistycznych, świadczenia na ich rzecz; „Pozostałe koszty rodzajowe" – np. ubezpieczenia majątkowe magazynów, delegacje pracowników logistycznych
Zespół 5 – Koszty według typów działalności i ich rozliczenie	Konta zespołu 5 odzwierciedlają miejsca, w których zostały wygenerowane koszty logistyczne: „Koszty działalności podstawowej" – generowane w sferze produkcji; „Koszty wydziałowe" – generowane w sferze magazynowania i produkcji; „Koszty zakupu" – generowane w sferze zaopatrzenia; „Koszty sprzedaży" – wynikające ze sfery dystrybucji; „Koszty zarządu" – generowane w sferze zaopatrzenia i dystrybucji
Zespół 6 – Produkty i rozliczenia międzyokresowe	Konto „Produkty gotowe" odzwierciedla przyjętą politykę produkcji warunkującą sferę magazynowania np. na skład/ just in time. Warunkuje obszar dystrybucji wyrobów gotowych. Konto „Rozliczenia międzyokresowe kosztów" odzwierciedla poziom kosztów logistycznych poniesionych za przyszłe okresy (czynne), jak i rezerwy tworzone na przyszłe koszty logistyczne (bierne) np. remont magazynu

Źródło: opracowanie własne.

Zespół 7 i 8 został pominięty ze względu na drugorzędną rolę w realizacji informacyjnych potrzeb logistycznych. Należy podkreślić fakt, że

w tabeli 2 wskazano wybrane konta syntetyczne, których struktura powinna być odpowiednio odzwierciedlona za pomocą kont analitycznych przypisanych dla działalności logistycznej.

Sprawozdanie finansowe budowane jest zgodnie z przepisami zawartymi w ustawie o rachunkowości. Wygenerowane dane tworzą syntetyczny obraz przedsiębiorstwa dla odbiorców zewnętrznych. Istotny jest fakt, że sprawozdanie finansowe stanowi kolejny element generujący zbiór informacji o prowadzonej działalności, w tym działalności logistycznej. Umiejętność znalezienia w sprawozdaniu finansowym elementów odzwierciedlających działalność logistyczną daje podstawy do szerokich badań analitycznych w tym zakresie, raportowania przeszłych działań logistycznych oraz tworzenia planów i systemów wczesnego ostrzegania. W tabeli 3 wskazano relacje między wybranymi elementami sprawozdania finansowego a działalnością logistyczną.

Tabela 3. Relacje między logistyką a sprawozdaniem finansowym

Sprawozdanie finansowe	Relacje działalność logistyczna – elementy sprawozdania finansowego
Bilans	Odgrywa kluczową rolę w zakresie dostarczania informacji do oceny dotychczasowych działań logistycznych. Stanowi przede wszystkim odzwierciedlenie kont bilansowych, których relacje z działalnością logistyczną wskazano w tabeli 1. Szczególne znaczenia mają „wartości niematerialne i prawne" oraz „rzeczowe aktywa trwałe" w aktywach trwałych, w ramach których można wyodrębnić pozycje związane bezpośrednio z prowadzoną działalnością logistyczną. Ponadto ważną pozycję zajmują składnik aktywów obrotowych – inwestycje i należności krótkoterminowe oraz zapasy, odzwierciedlające politykę zaopatrzenia, magazynowania, produkcji i dystrybucji. Istotny jest także poziom pasywów odzwierciedlający zobowiązania związane z prowadzoną działalnością logistyczną. Bilans daje ponadto podstawy do pogłębionej analizy wskaźnikowej w zakresie działalności logistycznej oraz zestawienia bieżących pozycji z danymi z poprzednich okresów
Rachunek zysków i strat	Szczególnego znaczenia nabiera analiza kosztów bieżącej działalności, w ramach których można wyodrębnić koszty typowo logistyczne. Istotny jest fakt, że nie dokonuje się próby identyfikowania przychodów typowo logistycznych. Zdaniem autorów celowym działaniem jest historyczne badanie zmian poziomu kosztów logistycznych w stosunku do zmian przychodów z podstawowej działalności operacyjnej. Takie podejście

Tabela 3. Relacje między... (cd.)

Sprawozdanie finansowe	Relacje działalność logistyczna – elementy sprawozdania finansowego
	pozwala na stwierdzenie, czy poprawa efektywności działalności logistycznej skutkująca optymalizacją kosztów logistycznych jest skorelowana z omawianymi przychodami. Możliwe jest zatem określenie, czy efektywniejsza działalność magazynowa przyczynia się do wzrostu liczby klientów
Informacja dodatkowa	Szczególnie istotne z punku widzenia działalności logistycznej są dodatkowe informacje i objaśnienia, w ramach których można wskazać strukturę pozycji bilansowych związanych bezpośrednio z działalnością logistyczną. Ponadto, uszczegółowieniu podlegają koszty logistyczne w ramach rachunku zysków i strat. Istotny jest także opis polityki rachunkowości, w ramach którego przedstawia się np. metody wyceny aktywów związanych z działalnością logistyczną

Źródło: opracowanie własne.

Ostatnim omawianym elementem rachunkowości finansowej, będącym w bezpośredniej relacji z działalnością logistyczną jest prowadzony systematyczny rachunek kosztów, którego celem jest skalkulowanie kosztu jednostkowego przypadającego na obiekt kosztów. Obiektem kosztów może być w przypadku działalności logistycznej wyrób gotowy, usługa bądź konkretne zlecenie produkcyjne. Rachunek kosztów bazuje na prowadzonej ewidencji księgowej, w szczególności ewidencji kosztowej, która daje podstawy do wyodrębniania kosztów typowo logistycznych. W przedsiębiorstwach logistycznych, np. transportowych, rachunek kosztów służy skalkulowaniu kosztu jednostkowego świadczonej usługi transportowej. W przedsiębiorstwach produkcyjnych rachunek kosztów odzwierciedla realizowaną politykę produkcyjną w ramach działalności logistycznej. Ponadto, przyjęta metoda kalkulacji kosztów zależy bezpośrednio od logistycznej organizacji procesu produkcyjnego.

3. Relacje między rachunkowością zarządczą a logistyką

Ze względu na wielowymiarowość zagadnienia w literaturze przedmiotu można spotkać wiele odmiennych podejść do definiowania logistyki. Więk-

szość autorów definiuje logistykę w trzech aspektach (Nowak, Piechota, Wierzbiński, 2004, s. 196):

- funkcjonalnym, jako ogólny proces zarządzania, obejmujący funkcje planowania, organizowania, motywowania i kontrolowania,
- przedmiotowym, jako fizyczne przepływy materiałów, towarów, usług oraz informacji pomiędzy dostawcami a odbiorcami,
- celu, jako efektywny proces gospodarczy zorientowany na zaspokojenie potrzeb klienta.

Rachunkowość zarządcza stanowi natomiast system informacyjny o charakterze planistyczno-kontrolnym, którego zadaniem jest dostarczanie menadżerom użytecznych informacji do zarządzania przedsiębiorstwem. W związku z tym można zauważyć wspólne płaszczyzny dla obu dziedzin. Otóż menadżerowie odpowiedzialni są za realizację procesu zarządzania na wszystkich szczeblach struktury organizacyjnej. Ponadto, ogół fizycznych przepływów uwarunkowany jest zapewnieniem odpowiednich zasobów do ich realizacji, których zużycie generuje koszty. Dodatkowo, wygenerowanie kosztu powinno być oparte na kryterium efektywności – poniesiony koszt powinien być niższy niż uzyskane efekty, a jednocześnie powinien zapewniać realizację założonego celu np. zaspokojenie potrzeb klienta. Takie podejście sprawia, że rachunkowość zarządcza i logistyka stają się systemami komplementarnymi, których właściwe zespolenie może spowodować efektywniejsze zarządzanie na wspólnych płaszczyznach.

Zdaniem autorów rachunkowość zarządcza może zapewnić odpowiednie narzędzia wspomagające realizację celów typowo logistycznych, natomiast logistyka może dostarczyć właściwe zbiory informacji, które w wyniku zastosowania narzędzi rachunkowości zarządczej poprawią efektywność zarządzania zarówno w obszarze funkcyjnym logistyki, jak i przedsiębiorstwem jako całością. Należy pamiętać o tym, że rachunkowość zarządcza jest systemem opartym na zbiorach informacji pochodzących z systemu rachunkowości finansowej. W związku z tym wskazane wcześniej relacje elementów systemu rachunkowości finansowej z logistyką determinują użyteczność poszczególnych narzędzi rachunkowości zarządczej w obszarze logistyki. Wzajemne relacje między logistyką a rachunkowością zarządczą powinny być rozpatrywane z punktu widzenia podstawowych

faz przepływu w działalności logistycznej tzn. fazy zaopatrzenia, produkcji oraz dystrybucji. Przedmiotem rozważań są koszty logistyczne, których jednoznaczne wyodrębnienie stanowi problem, szczególnie w sytuacji, gdy nie dokonano odpowiedniego uszczegółowienia ewidencji kosztowej. W tabeli 4 zaprezentowano relacje między poszczególnymi obszarami logistyki a wybranymi narzędziami rachunkowości zarządczej.

Tabela 4. Relacje między logistyką a rachunkowością zarządczą

Logistyka – faza przepływu	Proponowane narzędzia rachunkowości zarządczej i ich relacje z logistyką
Zaopatrzenie	1. Budżetowanie – generuje informacje o planowanej wielkości produkcji, która determinuje zaopatrzenie w wymaganą ilość materiałów (budżet zakupu materiałów). 2. Rachunek kosztów działań pozwala na realne rozliczenie kosztów pośrednich generowanych w ramach poszczególnych działań w procesie zaopatrzenia. 3. Rachunek kosztów jakości umożliwia przede wszystkim identyfikację i zapobieganie kosztom braków wewnętrznych i zewnętrznych. 4. Krótkoterminowe rachunki decyzyjne pozwalają między innymi wybrać odpowiedniego dostawcę materiałów lub rozstrzygnąć problem typu „wytworzyć czy kupić", np. dotyczący wyboru magazyn własny czy obcy
Produkcja	1. Rachunek kosztów zmiennych – pozwala na skalkulowanie zmiennego kosztu wytworzenia, odzwierciedlającego koszty fazy produkcji. 2. Rachunek kosztów docelowych – umożliwia osiągnięcie założonego zysku jednostkowego przy ustalonej cenie sprzedaży przez sprowadzenie kosztu bieżącego do poziomu kosztu dopuszczalnego, na podstawie analizy kosztów logistycznych fazy produkcji. 3. Rachunek kosztów cyklu życia produktu – zapewnia oszacowanie rentowności planowanego produktu na bazie m.in. fazy rynkowej tożsamej z fazą produkcji. 4. Rachunek kosztów standardowych – pozwala na planowanie oraz kontrolę kosztów produkcyjnych oraz eliminację przyczyn odchyleń niekorzystnych w przyszłości. 5. Budżetowanie – generuje informacje o planowanej produkcji (budżet produkcji) oraz planowanych kosztach typowo produkcyjnych (budżet kosztów materiałów bezpośrednich, budżet kosztów płac bezpośrednich).

Tabela 4. Relacje między... (cd.)

Logistyka – faza przepływu	Proponowane narzędzia rachunkowości zarządczej i ich relacje z logistyką
	6. Rachunek kosztów działań – umożliwia realne rozliczenie kosztów pośrednich generowanych w ramach poszczególnych działań w procesie produkcji. 7. Rachunek kosztów jakości – pozwala na zidentyfikowanie i eliminację kosztów braków wewnętrznych i zewnętrznych. 8. Krótkoterminowe rachunki decyzyjne – zapewniają realizację problemów decyzyjnych – „wytworzyć czy kupić", „wybór technologii produkcji", „wybór optymalnego asortymentu"
Dystrybucja	1. Rachunek kosztów zmiennych – pozwala na wyodrębnienie kosztów stałych nieprodukcyjnych generowanych w ramach fazy dystrybucji. 2. Budżetowanie – generuje informacje o planach sprzedaży (budżet sprzedaży) oraz kosztach nieprodukcyjnych, warunkujących funkcjonowanie działu sprzedaży. 3. Rachunek kosztów działań – pozwala na realne rozliczenie kosztów pośrednich generowanych w ramach poszczególnych działań w procesie dystrybucji. 4. Rachunek kosztów jakości – umożliwia zidentyfikowanie i eliminację kosztów braków wewnętrznych i zewnętrznych

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując relacje na linii rachunkowość zarządcza – logistyka, należy zaprezentować wybrane wspólne cele realizowane w tym obszarze, a mianowicie:

- zapewnienie realizacji planów sprzedażowych przez właściwe dostosowanie procesów produkcyjnych,
- ograniczenie wpływu czynników zewnętrznych na sytuację wewnętrzną przedsiębiorstwa,
- pełne wykorzystanie zasobów majątkowych,
- optymalizacja kosztów w omawianych fazach przepływu,
- wzrost jakości wyrobów finalnych,
- lepsza obsługa klienta,
- większa elastyczność i szybsze dostosowywanie się do zmian wewnętrznych i zewnętrznych,
- poprawa efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa jako całości.

Istotny jest fakt, że wskazane w tabeli 3 narzędzia rachunkowości zarządczej powinny być dobrane do specyfiki i potrzeb konkretnego przedsiębiorstwa. Takie podejście pozwoli na utrzymanie efektywności wdrażanych rozwiązań. Otóż powinno się eliminować sytuacje, w których konkretne narzędzie nadmiernie absorbuje zaangażowane zasoby ludzkie i rzeczowe, a nie przynosi założonych efektów. Prowadzić to może do marnotrawstwa i nadmiernego zbiurokratyzowania procesów zarządczych.

Podsumowanie

Podsumowując, można stwierdzić, że między rachunkowością i logistyką zachodzą wzajemne relacje. Literatura przedmiotu oraz badania autorów prowadzone w ramach realizacji projektu badawczego nt. „Wykorzystanie narzędzi rachunkowości w logistyce – współczesne doświadczenia Polski, Niemiec i Białorusi" wskazują na:

- służebny charakter rachunkowości wobec logistyki (to logistyka wskazuje zakres i rodzaj informacji, których oczekuje od rachunkowości; zdecydowanie brakuje przykładów, kiedy to rachunkowość poprzez informacje wyznacza kierunek działań logistycznych),
- mała świadomość kadry z działów logistyki o możliwościach, jakie daje system rachunkowości finansowej i zarządczej,
- wykorzystywanie głównie informacji historycznych pochodzących z rachunkowości do prowadzenia działalności logistycznej,
- rosnące zapotrzebowanie na dane dotyczące przyszłych działań logistycznych.

Autorzy uważają, że narzędzia rachunkowości nie są dostatecznie wykorzystywane jako źródło informacji mogące wspierać procesy logistyczne w przedsiębiorstwie, dlatego za uzasadnione należy uznać realizowane badania mające między innymi na celu opracowanie modelu rachunkowości wspierającego procesy decyzyjne w logistyce.

Literatura

Chaberek M. (2001), *Logistyka informacji zarządczej w kontrolingu przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Ciesielski M. (2009), *Instrumenty zarządzania łańcuchem dostaw*, PWE, Warszawa.

Nowak E., Piechota R., Wierzbiński M. (2004), *Rachunek kosztów w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa.

Owczarski S. (2006), *Tendencje rozwojowe logistyki*, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Kupieckiej, Łódź.

Streszczenie

Rachunkowość i logistyka spełniają współcześnie coraz większe znaczenie w działalności przedsiębiorstw. Mogą przyczynić się do efektywniejszego zarządzania, w tym ograniczania kosztów funkcjonowania przedsiębiorstw. Rachunkowość i logistyka obejmują swoim zakresem każdy obszar działalności przedsiębiorstwa, dlatego powinno dążyć się do poznania i wykorzystania wzajemnych relacji. Celem artykułu jest zidentyfikowanie i krótkie scharakteryzowanie relacji między rachunkowością a logistyką. Opracowanie zostało oparte na obserwacjach i doświadczeniach własnych autorów jako nauczycieli akademickich i osób współpracujących z praktyką gospodarczą. Ponadto wykorzystano analizę piśmiennictwa z zakresu rachunkowości i logistyki. Postawiony cel został zrealizowany. W ramach przeprowadzonej analizy sformułowano ogólne wnioski odzwierciedlające uwarunkowania na styku rachunkowości i logistyki w działalności przedsiębiorstw.

Słowa klucze: rachunkowość finansowa, rachunkowość zarządcza, logistyka.

Accounting and logistics
Summary

Accounting and logistics provide a great support for led economic activity. Both have a key-influence on the effectiveness of management, including minimizing costs. The fundamental aim of the article is to identify and describe the relationships between accounting and logistics.

Keywords: financial accounting, management accounting, logistics.

Aleksandra Szewieczek*, Dorota Adamek-Hyska**

Metodyka ujmowania rozliczeń z tytułu podatku od towarów i usług w systemie rachunkowości jednostki gospodarczej

Wprowadzenie

Przeważająca część podmiotów gospodarczych prowadzących księgi rachunkowe, ze względu na rozmiary prowadzonej działalności, jak również przedmiot (rodzaj) tej działalności, stanowi jednocześnie grupę podatników podatku od towarów i usług[1]. Podatek ten, będący podatkiem pośrednim, obrotowym, powszechnie występującym w opodatkowaniu transakcji gospodarczych na różnych szczeblach obrotu gospodarczego, stanowi element procesów finansowych występujących w przeważającej części jednostek gospodarczych. Procesy te znajdują odzwierciedlenie w postaci operacji gospodarczych ujmowanych w księgach rachunkowych. Dotychczasowe doświadczenia, związane z dość długim okresem funkcjonowania podatku VAT w polskiej praktyce gospodarczej, wskazują znaczne zróżnicowanie sposobów ujmowania i prezentacji wszelkich rozliczeń

* Dr Aleksandra Szewieczek, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Rachunkowości, adiunkt, aleksandra.szewieczek@ue.katowice.pl.

** Mgr Dorota Adamek-Hyska, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Rachunkowości, asystent, dorota.adamek-hyska@ue.katowice.pl.

[1] Zasady funkcjonowania tego podatku określone są w przepisach ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (tekst jednolity: DzU z 2011 r. Nr 177, poz. 1054). Na potrzeby artykułu używany będzie również skrót: VAT.

z tego tytułu w księgach rachunkowych. Występują różne modele ewidencyjne w zakresie VAT, a czasami również sposoby prezentacji bilansowej niektórych rozliczeń z tytułu VAT (głównie podatku odroczonego na następne okresy sprawozdawcze). Stanowi to przesłankę do analizy i oceny różnych modeli ewidencyjnych w tym zakresie, a także uwypuklenia wagi dokumentacji (polityki) rachunkowości będącej bazą i swoistym przewodnikiem stosowanych rozwiązań.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie odpowiedniej konstrukcji postanowień polityki rachunkowości w dostosowaniu do potrzeb rozliczeń z tytułu podatku VAT, a także prezentacja modelowego sposobu ujmowania rozliczeń z tego tytułu w księgach rachunkowych jednostek gospodarczych. W toku prowadzonych rozważań zastosowano analizę przepisów prawnych i literatury, a także syntezę.

1. Konstrukcja polityki rachunkowości uwzględniająca problematykę podatku VAT

Międzynarodowe Standardy Rachunkowości definiują politykę rachunkowości jako konkretne prawidła, metody, konwencje, reguły i praktyki przyjęte przez jednostkę gospodarczą przy sporządzaniu i prezentacji sprawozdań finansowych (MSSF, 2007, s. 493). Definicja polityki rachunkowości została także umiejscowiona w ustawie o rachunkowości, która określą ją jako wybrane i stosowane przez jednostkę, odpowiednie do jej działalności, rozwiązania dopuszczone przepisami ustawy i zapewniające wymaganą jakość sprawozdań finansowych (Ustawa o rachunkowości, 2002, art. 10 ust. 1). Dobrane przez kierownika jednostki zasady rachunkowości, w zakresach, w których ustawa o rachunkowości prezentuje zamknięte katalogi możliwości, lub pozostawia jednostce całkowitą swobodę, nie mogą jednak naruszać nadrzędnych zasad rachunkowości, takich jak: ciągłości i kontynuacji działania, memoriału oraz współmierności przychodów i kosztów, ostrożnej wyceny i zakazu kompensaty.

Opracowana polityka rachunkowości ma oddawać w sposób wyczerpujący specyfikę jednostki. Odmienne rodzaje i rozmiary działalności poszczególnych przedsiębiorstw powodują, że nie można opracować jed-

nego, uniwersalnego szablonu polityki rachunkowości. Niemniej jednak przepisy ustawy o rachunkowości zakładają pewne minimum, które dotyczy (Ustawa o rachunkowości, 2002, art. 10, ust. 1):

1) określenia roku obrotowego i wchodzących w jego skład okresów sprawozdawczych,
2) metod wyceny aktywów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego,
3 sposobu prowadzenia ksiąg rachunkowych, w tym co najmniej:
   a) zakładowego planu kont,
   b) wykazu ksiąg rachunkowych,
   c) opisu systemu przetwarzania danych,
4) systemu służącego ochronie danych i ich zbiorów, w tym dowodów księgowych, ksiąg rachunkowych i innych dokumentów stanowiących podstawę dokonanych w nich zapisów.

Rok obrotowy oznacza zazwyczaj rok kalendarzowy, ale oczywiście może to być także inny okres trwający 12 kolejnych pełnych miesięcy kalendarzowych, stosowany również dla celów podatkowych (Ustawa o rachunkowości, 2002, art. 3, ust. 1, pkt 9). W zakresie podatku VAT zdefiniowany w polityce rachunkowości rok obrotowy nie ma wpływu na podstawowe rozliczenia z tytułu tego podatku. Natomiast okres sprawozdawczy jest to okres, za który sporządza się sprawozdanie finansowe lub inne sprawozdania i raporty (Ustawa o rachunkowości, 2002, art. 3, ust. 1, pkt 8). Przyjmuje się, że podstawowym okresem sprawozdawczym jest okres miesięczny i to nie tylko ze względu na realizację poszczególnych celów rachunkowości, ale także dla celów podatkowych, w tym także rozliczeń z tytułu podatku VAT. Podmioty zarejestrowane jako „podatnik VAT czynny" zobowiązane są do składania w urzędzie skarbowym deklaracji podatkowych za miesięczne okresy rozliczeniowe, w terminie do 25 dnia miesiąca następującego po każdym kolejnym miesiącu (Ustawa o podatku VAT 2011, art. 99, ust. 1). Wyjątek od tej zasady stanowią jedynie tzw. mali podatnicy którzy wybrali kasową metodę rozliczania podatku VAT, gdyż mogą oni składać deklaracje za okresy kwartalne (Ustawa o podatku VAT, 2011, art. 2, ust. 1, pkt 25).

Istotnym elementem polityki rachunkowości jest przyjęcie określonych zasad i metod wyceny aktywów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego, gdyż wiarygodne określenie wartości zasobów majątkowych, zobowiązań, przychodów i zysków oraz kosztów i strat stanowi kryterium warunkujące ujęcie składników w księgach rachunkowych oraz ich prezentację w sprawozdaniu finansowym (Świderska, Więcław, 2006, s. 1–2). Odpowiedni dobór szczególnych zasad rachunkowości będzie oddziaływał nie tylko na wysokość wskaźników finansowych jednostki, ale także na zachowanie się użytkowników sprawozdania finansowego, w tym organów podatkowych i wysokość obciążeń podatkowych. Na wstępie należy zauważyć, że podmiotowość jednostki gospodarczej w zakresie podatku VAT istotnie wpływa na wycenę wielu składników majątkowych, w tym w szczególności: środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych, środków trwałych w budowie, zapasów, rozrachunków z odbiorcami i dostawcami. Zagadnienie wyceny w systemie rachunkowości podmiotów gospodarczych reguluje rozdział 4 ustawy o rachunkowości, w którym artykuł 28 zawiera definicję ceny nabycia. Zgodnie z tą regulacją cena nabycia stanowi cenę zakupu składnika aktywów powiększoną o koszty zakupu, a pomniejszoną o podlegający odliczeniu podatek VAT. Jeżeli jednostka gospodarcza nie jest zarejestrowana jako „czynny podatnik VAT", wówczas podatek od towarów i usług jest ujmowany łącznie z wartością netto nabywanego (wytwarzanego, budowanego) składnika majątkowego. Natomiast jeśli podmiot gospodarczy zidentyfikował się (a dokładnie uzyskał status „czynnego podatnika VAT"), zakupione składniki majątkowe wycenia się w cenie nabycia (zakupu) netto. W takich przypadkach kwestią niezmiernie istotną, która musi być odzwierciedlona w zapisach polityki rachunkowości tych podmiotów, są konta księgowe służące ustaleniu obciążeń publiczno-prawnych z zakresu podatku VAT.

Zawarty w polityce rachunkowości zakładowy plan kont jest bardzo newralgicznym obszarem, ponieważ od jego zawartości i struktury zależy nie tylko sposób prowadzonej ewidencji księgowej, a także jakość informacji dostarczanej przez system rachunkowości dla różnych celów i różnych użytkowników tych informacji (Adamek-Hyska, 2010, s. 12). Zakładowy plan kont stanowi logiczny system ewidencjonowania operacji gospodar-

czych. System ten jest tym bardziej rozbudowany, im większe są rozmiary działalności jednostki. W zakładowym planie kont ustala się:

1) wykaz kont księgi głównej oraz przyjęte zasady klasyfikacji zdarzeń,
2) zasady prowadzenia kont ksiąg pomocniczych oraz ich powiązania z kontami księgi głównej.

Konta księgi głównej zawierają zapisy o zdarzeniach w ujęciu systematycznym. Na kontach księgi głównej obowiązuje ujęcie zarejestrowanych uprzednio lub równocześnie w dzienniku zdarzeń, zgodnie z zasadą podwójnego zapisu. Zapisów na określonym koncie księgi głównej dokonuje się w kolejności chronologicznej. Biorąc pod uwagę interwały czasowe i zakresy rodzajowe kwot należności i zobowiązań związanych z podatkiem od towarów i usług, możliwe jest wyodrębnienie zestawu pięciu podstawowych kont księgi głównej:

1. Podatek VAT naliczony.
2. Podatek VAT należny.
3. Podatek VAT naliczony odroczony.
4. Podatek VAT należny odroczony.
5. Rozrachunki z tytułu podatku VAT.

Nazwy wskazanych kont mogą ulegać modyfikacjom, w zależności od potrzeb i preferencji[2]. Jednakże zakres tematyczny operacji gospodarczych ujmowanych na wymienionych kontach jest względnie stały. Konta te zostały szczegółowo scharakteryzowane w drugim punkcie artykułu.

---

[2] W miejsce konta „Podatek VAT naliczony" stosowane jest również takie pojęcie, jak: „Rozliczenie naliczonego VAT/Rozliczenie VAT naliczonego". W przypadku konta „Podatek VAT należny" w praktyce spotyka się także określenie „Rozliczenie należnego VAT/Rozliczenie należnego podatku VAT", a dla konta „Rozrachunki z tytułu podatku VAT" spotykane jest określenie „Rozrachunki z urzędem skarbowym z tytułu VAT". Z kolei w jednostkach budżetowych najczęściej wykorzystywane jest jedno konto dedykowane dla operacji związanych z podatkiem VAT: „Rozrachunki z budżetami". Rzadko spotykane jest natomiast stosowanie odrębnych kont księgowych dla podatku VAT rozliczanego w kolejnych okresach sprawozdawczych. Por. Gierusz, 2012, s. 311; Pałka, 2008, s. 186–192; Majewska, 2011, s. 194–2007; Augustowska, 2008, s. 158–165.

Ze względu na konieczność posiadania odpowiedniej dokumentacji na cele podatkowe znaczą liczbę operacji gospodarczych związanych z podatkiem VAT, a także przejrzystość i wiarygodność ksiąg rachunkowych, wskazane jest uszczegółowienie zapisów dokonywanych na kontach księgi głównej. Dodatkowo, zgodnie z art. 17 Ustawy o rachunkowości istnieje obowiązek uszczegółowienia operacji związanych z zakupem oraz sprzedażą[3]. Uszczegółowienie to następuje poprzez prowadzenie odpowiednich ksiąg pomocniczych dla tych operacji. Księgi pomocnicze stanowią wyodrębniony system ksiąg, kartotek, w tym zbioru kont księgowych, komputerowych zbiorów danych (Ustawa o rachunkowości, 2002, art. 16, ust. 1). Szczegółowe zasady konstrukcji ksiąg pomocniczych nie zostały określone, a jednostkom pozostawiono względną swobodę[4] kształtowania ich zakresu, formatu oraz sposobu powiązania z kontami księgi głównej. Rozważając konstrukcję ksiąg pomocniczych dla ewidencji operacji gospodarczych zakupu i sprzedaży, możliwe jest wykorzystanie przepisów ustawy o podatku VAT, które nakładają na podatników podatku VAT obowiązki prowadzenia określonych ewidencji podatkowych, celem ich wykorzystania na potrzeby konstrukcji ksiąg pomocniczych. Przepisy tejże ustawy przewidują obowiązek prowadzenia ewidencji podatkowej na potrzeby VAT, nie wskazując jej wzoru, lecz określając, że powinna ona zawierać[5]:

[3] Księgi pomocnicze prowadzi się dla: operacji sprzedaży, w tym z zachowaniem kolejnej numeracji faktur sprzedaży i innych dokumentów, ze szczegółowością wymaganą przez przepisy podatkowe, a także dla operacji zakupu, w tym w zakresie otrzymywanych obcych faktur i innych dowodów, ze szczegółowością wymaganą przez przepisy podatkowe oraz niezbędną dla prawidłowej wyceny składników aktywów. Por. Ustawa o rachunkowości, 2002, art. 17, ust. 1, pkt 4 i 5.

[4] Swoboda postępowania nie dotyczy pewnych zakresów ewidencyjnych, dla których przewidziano prowadzenie ksiąg pomocniczych z wykorzystaniem metody ewidencji: ilościowo-wartościowej, wartościowej lub ilościowej. Por. Ustawa o rachunkowości, 2002, art. 17, ust. 2.

[5] Por. art. 109 Ustawy o podatku od towarów i usług. Przepisy wskazanej ustawy przewidują szereg dodatkowych ewidencji dla szczególnych czynności podatkowych, np. obrotu złotem inwestycyjnym, stosowania procedury uproszczonej, prowadzenia sprzedaży w systemie tzw. marży i in. Ewidencje te, podobnie jak podstawowe, tzw. główne i najbardziej powszechne ewidencje dla uwzględniania podatku VAT naliczonego i należnego, stanowią

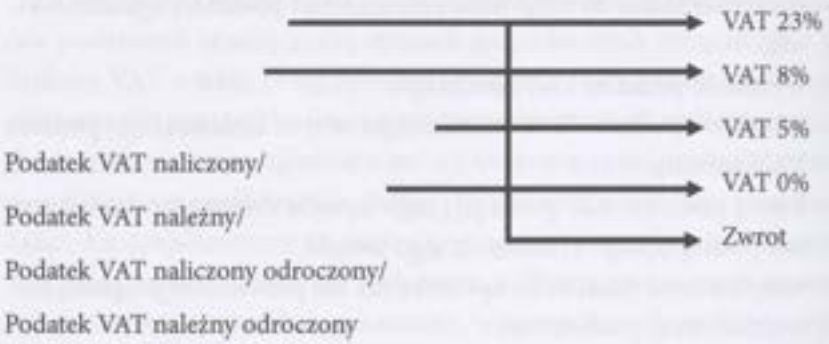
- dane niezbędne do określenia przedmiotu i podstawy opodatkowania,
- wysokość podatku VAT należnego,
- wysokość podatku VAT naliczonego, w tym obniżającego podatek VAT należny,
- kwotę podatku VAT podlegającego wpłacie do urzędu skarbowego lub podlegającego zwrotowi z tego urzędu,
- wszelkie inne dane, które są niezbędne dla prawidłowego sporządzenia deklaracji podatkowej.

Powyższe sugeruje pewną dowolność w konstrukcji wzoru takiej ewidencji (z zachowaniem wymaganych elementów), choć uwzględniając fakt zazwyczaj miesięcznego lub kwartalnego okresu rozliczeniowego, wskazane jest, by ewidencję tę prowadzić w podziale na wskazane interwały czasowe (Tomala, Szymankiewicz, 2011). Jednocześnie w polskiej praktyce gospodarczej powszechnie przyjęło się stosowanie dla spełnienia powyższych wymogów tzw. rejestrów sprzedaży VAT i rejestrów zakupów VAT (z uwzględnieniem różnych ich odmian, np. z dodatkowym wyodrębnieniem sprzedaży VAT niepodlegającej opodatkowaniu, zakupów VAT związanych z czynnościami opodatkowanymi i zwolnionymi z opodatkowania, zakupów VAT związanych z czynnościami wyłącznie zwolnionymi z opodatkowania itp.). Rejestry te są często stosowane jako forma ksiąg pomocniczych. Jednocześnie księgi pomocnicze mogą być lub równolegle są prowadzone również w formie ewidencji analitycznej do kont księgi głównej, utworzonej w drodze podziału poziomego wymienionych powyżej pięciu kont księgowych (rys. 1).

Dla konta syntetycznego „Podatek VAT naliczony" ujęcie analityczne powinno dodatkowo uwzględniać podział kwot podatku VAT naliczonego związanego z zakupem środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, a także związanego z pozostałymi zakupami towarów i usług (rys. 2).

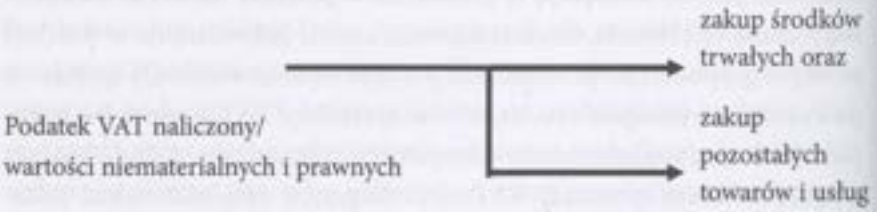
---

formę uszczegółowienia zapisów księgowych na kontach księgi głównej, a zatem przyjmują postać ksiąg pomocniczych. Szerzej o ewidencjach podatkowych dla celów VAT pisze: Kaźmierczyk, 2011, s. 211–215.



Rysunek 1. Budowa ewidencji analitycznej w zakresie podatku od towarów i usług*

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 2. Budowa ewidencji analitycznej w zakresie naliczonego podatku VAT

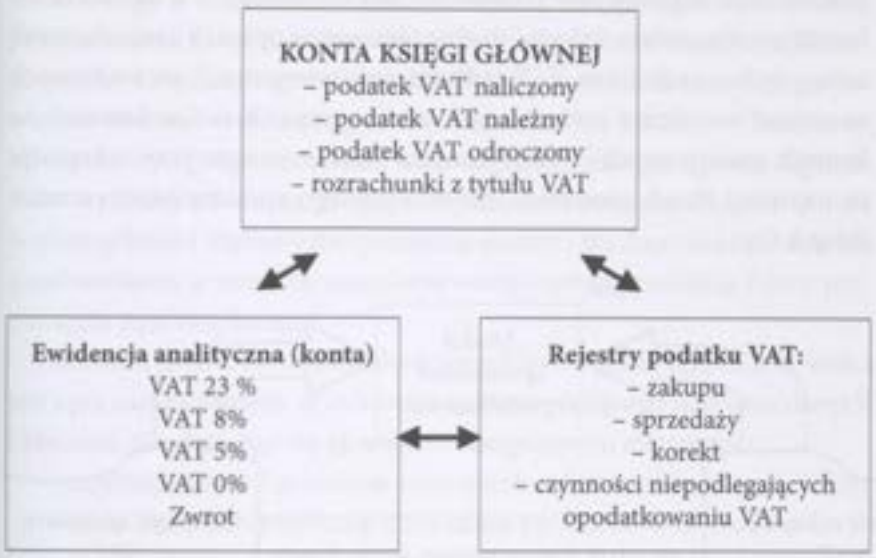
Źródło: opracowanie własne.

Zbiory tworzące księgi rachunkowe w części dotyczącej zagadnień podatku od towarów i usług mogą zatem obejmować trzy elementy (rys. 3).

Powiązanie systemu kont księgi głównej oraz ewidencji analitycznej i rejestrów podatku VAT prowadzonych dla rozliczeń podatkowych następuje w różny sposób, a zależne jest od formy i techniki prowadzenia ksiąg rachunkowych (szerzej o technikach prowadzenia ksiąg rachunkowych: Messner, 2001)[6].

* Oprócz wymienionych stawek obowiązują także: 7% zryczałtowanego podatku dla rolników, 4% zryczałtowanego podatku dla usług taksówek osobowych.

[6] Formy i techniki stosowane w rachunkowości to: forma tabelaryczna, forma przebitkowa, forma rejestrowa. Formy te są obecnie w swej tradycyjnej postaci przekształcane na prowadzenie rachunkowości w środowisku informatycznym.



Rysunek 3. Zbiory danych tworzących księgi rachunkowe w zakresie podatku VAT

Źródło: opracowanie własne.

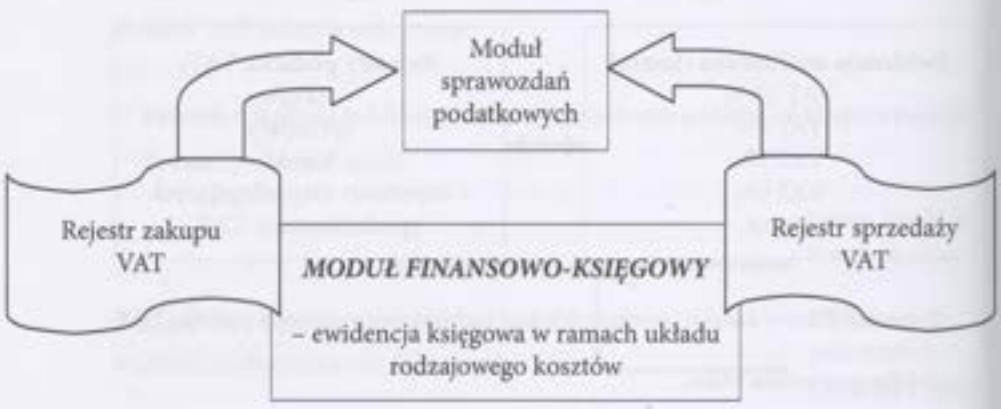
Na wykaz ksiąg rachunkowych oprócz powyżej scharakteryzowanej księgi głównej wraz z księgami pomocniczymi, składają się także zbiory zapisów księgowych, obrotów (sum zapisów) i sald tworzące[7]:

1) dziennik;
2) zestawienia: obrotów i sald kont księgi głównej oraz sald kont ksiąg pomocniczych;
3) wykaz składników aktywów i pasywów (inwentarz).

Przy prowadzeniu ksiąg rachunkowych przy użyciu komputera wykaz ksiąg rachunkowych stanowi zbiorów danych tworzących księgi rachunkowe na komputerowych nośnikach danych z określeniem ich struktury, wzajemnych powiązań oraz ich funkcji w organizacji całości ksiąg rachunkowych i w procesach przetwarzania danych. Rozpatrując

[7] Charakterystyka i zasady funkcjonowania wymienionych zakresów uregulowane są w art. 13–19 ustawy o rachunkowości.

powszechne dziś prowadzenie systemu rachunkowości w środowisku informatycznym, należy wskazać dualne ujmowanie operacji gospodarczych związanych z podatkiem VAT, jednocześnie w rejestrach prowadzonych na potrzeby rozliczeń podatkowych, jak i w systemie rachunkowości, na kontach analitycznych i syntetycznych. Następuje zazwyczaj integracja co najmniej trzech modułów informatycznego systemu przetwarzania danych (rys. 4).



Rysunek 4. Budowa informatycznego systemu przetwarzania danych z perspektywy podatku VAT

Źródło: opracowanie własne.

Rozwiązanie to bez wątpienia znacznie upraszcza i usprawnia prace księgowe, a także redukuje ryzyko popełnienia błędu. Każda operacja gospodarcza podlega bowiem jednorazowemu ujęciu na cele bilansowe oraz podatkowe, choć sposób tego ujęcia jest różny, a zależny od rozwiązań technicznych programu informatycznego[8]. Dlatego dla realizacji celów polityki bilansowej niezwykle ważnym zagadnieniem jest szczegółowy (a nie ogólny, a czasami ograniczający się do podania nazwy i wersji

[8] Zazwyczaj operacja gospodarcza podlega ujęciu w rejestrach VAT poprzez wskazanie odpowiednich kont księgowych. Możliwe jest również odwrotne rozwiązanie, polegające na wprowadzaniu danych z modułu ewidencji na kontach syntetycznych/analitycznych i dodatkowe wskazanie danych niezbędnych dla budowy rejestrów podatkowych.

stosowanego w jednostce systemu finansowo-księgowego) opis systemu przetwarzania danych, zwłaszcza na potrzeby sprawozdawczości finansowej, jak i rozliczeń podatkowych. Opis systemu informatycznego powinien zawierać wykaz programów, procedur lub funkcji, w zależności od struktury oprogramowania, wraz ze szczegółowym opisem algorytmów i parametrów oraz programowych zasad ochrony danych, w tym w szczególności metod zabezpieczenia dostępu do danych i systemu ich przetwarzania, a ponadto określenie wersji oprogramowania i daty rozpoczęcia jego eksploatacji.

Ostatnim ustawowo obowiązkowym zakresem polityki rachunkowości jest opis zastosowanego w jednostce systemu służącego ochronie danych i zbiorów, składającego się głównie z następujących elementów:

- ustalonych zasad przechowywania dokumentów księgowych, w tym także będących podstawą rozliczenia z podatku VAT oraz
- zasad ochrony nośników danych, w tym zasad tworzenia kopii rezerwowych (papierowych i elektronicznych) i ich przechowywania przez czas wymagany prawem bilansowym, a także przepisami w zakresie podatku VAT.

Podsumowując rozważania podjęte w pierwszej części artykułu, podmioty rachunkowości w zatwierdzonej przez kierownika jednostki polityce rachunkowości określają samodzielnie i obowiązkowo szczegółowe procedury ewidencyjno-sprawozdawcze w zakresie podatku VAT. W zasadniczej części polityki rachunkowości, tj. w zakładowym planie kont i opisie przyjętych zasad ewidencji na kontach, podmioty rachunkowości będące czynnymi podatnikami VAT zobowiązane są wyodrębnić urządzenia służące rejestracji zdarzeń podatkowych związanych z podatkiem VAT, zarówno w części księgi głównej, a także w ewidencjach szczegółowych, przyjęte zasady klasyfikacji tych zdarzeń, a także zasady prowadzenia kont ksiąg pomocniczych oraz ich powiązania z kontami księgi głównej. Prawidłowo prowadzona ewidencja księgowa podatku VAT stanowi bazę danych i informacji niezbędnych w celu sporządzenia rzetelnego sprawozdania finansowego, ale także prawidłowego ustalania rozrachunków publicznoprawnych w zakresie podatku VAT na potrzeby rozliczenia się z urzędem skarbowym.

2. Metodyka ujmowania rozliczeń z tytułu podatku VAT na kontach księgi głównej oraz w księgach pomocniczych

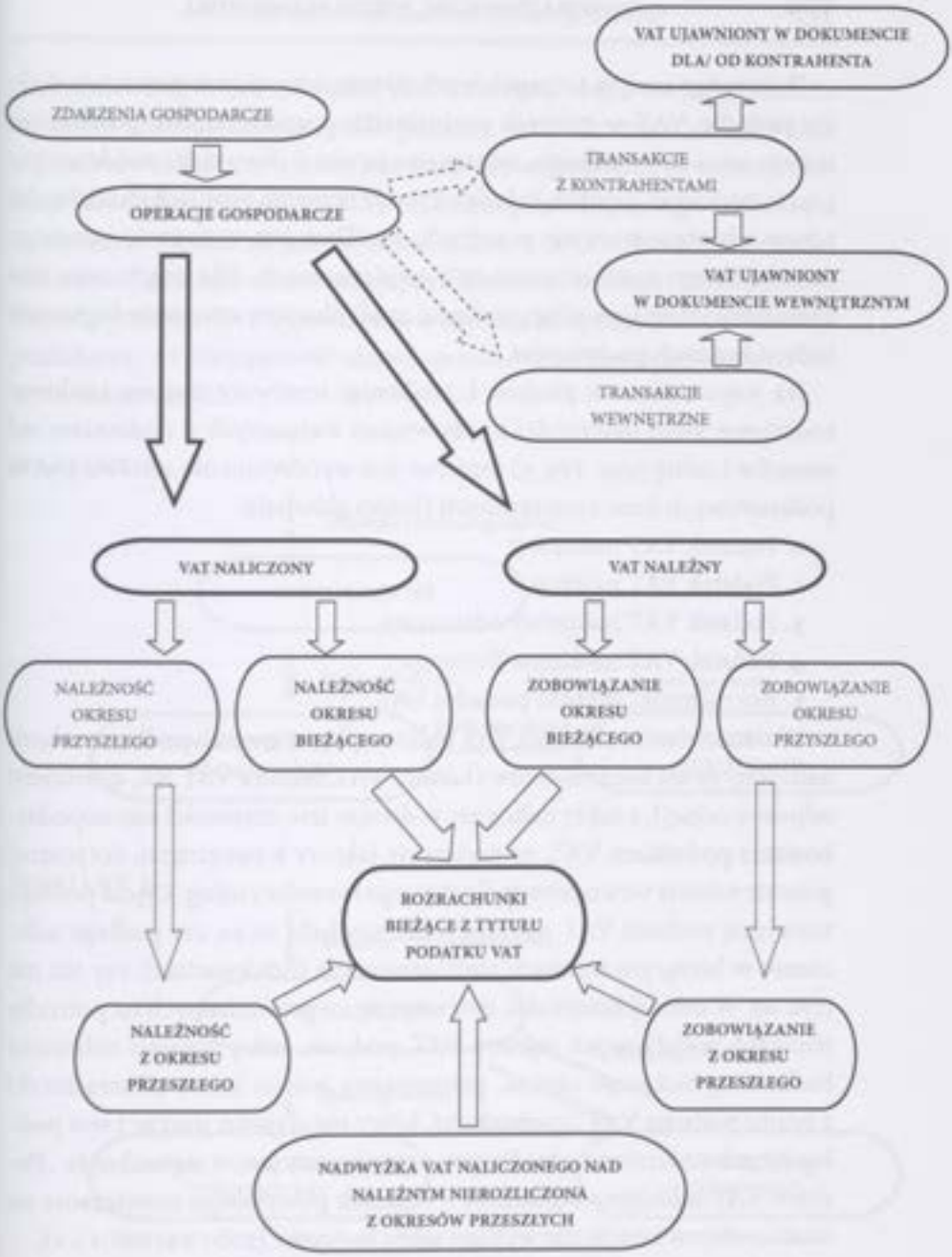
Operacje gospodarcze dotyczące w całości lub części podatku od towarów i usług występują nie tylko w podmiotach gospodarczych będących podatnikami tego podatku, ale również w tych podmiotach, które korzystają z podmiotowego lub przedmiotowego zwolnienia z opodatkowania tym podatkiem. W drugiej z wymienionych grup podmiotów podatek ten stanowi zazwyczaj element kosztów działalności, choć możliwości ewidencyjne w tym zakresie są różnorodne.

Ujmowanie rozrachunków z tytułu podatku od towarów i usług w księgach rachunkowych może przebiegać w różnych modelach ewidencyjnych, z zastosowaniem różnych zakresów szczegółowości, nazw kont księgowych i etapów ewidencji i rozliczania podatku VAT. Ostatecznie jednak w księgach rachunkowych występuje zobowiązanie lub należność z tytułu podatku VAT, w tym także przeniesione do rozliczenia w przyszłości (tzw. podatek VAT odroczony – naliczony lub należny). Odroczenie w czasie momentu obowiązku podatkowego w zakresie VAT wynika wprost ze szczegółowych przepisów ustawy o VAT, które dla niektórych rodzajów operacji gospodarczych przewidują odmienne terminy powstania obowiązku podatkowego[9].

Ewidencja operacji gospodarczych związanych z ujęciem podatku od towarów i usług w księgach rachunkowych, a następnie dalszym jego rozliczaniem i ostatecznym ustaleniem kwoty zobowiązania lub należności budżetowej przebiega w kilku różnych obszarach (rys. 5)

---

[9] Generalną zasadą odliczania podatku VAT naliczonego jest możliwość jego ujęcia w rozliczeniach podatkowych w miesiącu otrzymania faktury (niekoniecznie jest to miesiąc jej wystawienia) lub w dwóch kolejnych miesiącach następujących po miesiącu jej otrzymania. Jednakże dla niektórych czynności terminy ustalania podatku VAT należnego i naliczonego są odmienne, dotyczy to głównie nabycia mediów, czynszów najmu, Por. art. 86 ustawy o podatku od towarów i usług.



Rysunek 5. Zakresy powstania w księgach rachunkowych wartości podatku VAT

Źródło: opracowanie własne.

Dokonując analizy szczegółowych rozwiązań ewidencyjnych w zakresie podatku VAT w różnych podmiotach gospodarczych, poszukując rozwiązania optymalnego, wiążącego prawa i obowiązki ewidencyjne i sprawozdawcze różnych jednostek o odmiennych profilach działalności i formach organizacyjno-prawnych, możliwe jest wskazanie pewnego uniwersalnego zestawu rozwiązań ewidencyjnych. Nie przybierają one charakteru sztywnego, mogą podlegać modyfikacjom stosownie do potrzeb indywidualnych podmiotów.

Jak wspomniano w punkcie I, analizując interwały czasowe i zakresy rodzajowe kwot należności i zobowiązań związanych z podatkiem od towarów i usług (por. rys. 5) możliwe jest wyodrębnienie zestawu pięciu podstawowych kont syntetycznych (księgi głównej):

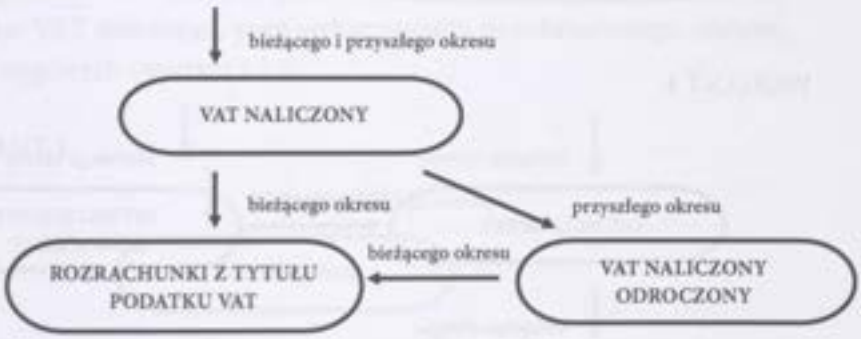
1. Podatek VAT naliczony.
2. Podatek VAT należny.
3. Podatek VAT naliczony odroczony.
4. Podatek VAT należny odroczony.
5. Rozrachunki z tytułu podatku VAT.

W ramach konta „Podatek VAT naliczony" grupowaniu podlega podatek naliczony przez kontrahentów (faktura VAT, faktura VAT RR, dokument odprawy celnej), a także naliczony w drodze tzw. czynności samoopodatkowania podatkiem VAT, na podstawie faktury wewnętrznej, dotyczącej głównie nabycia wewnątrzwspólnotowego towarów i usług. Ujęciu podlega zazwyczaj podatek VAT naliczony, bez względu na to, czy podlega odliczeniu w bieżącym miesiącu rozliczeniowym (lub kwartale), czy też nie (rys. 6). W dalszej kolejności, opierając się na prowadzonych na potrzeby rozliczeń podatkowych rejestry VAT, podatek, który stanowi należność budżetową bieżącego okresu, przenoszony jest na konto „Rozrachunki z tytułu podatku VAT", podatek zaś, który nie stanowi jeszcze kwot podlegających rozliczeniu z budżetem, przenoszony jest w ciężar konta „Podatek VAT naliczony odroczony". Wskutek powyższego rozwiązania na analizowanym koncie nie wystąpi saldo końcowe (zob.: wariant 1 i 2).

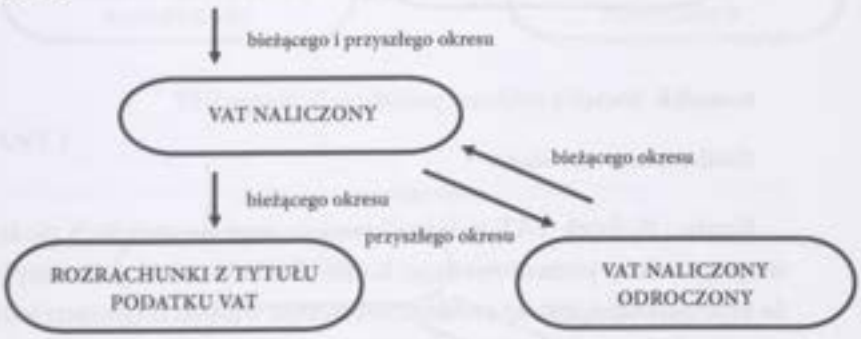
Poza powyższym istnieje możliwość ewidencji podatku VAT naliczonego odroczonego bezpośrednio na koncie „Podatek VAT naliczony odroczony", a następnie jego rozliczenie w poczet odpowiedniego okresu bądź za

pośrednictwem konta „Podatek VAT naliczony", bądź też bezpośrednio na konto „Rozrachunki z tytułu podatku VAT" (wariant 3 i 4). Każde z przedstawionych rozwiązań jest prawidłowe, jednakże w sytuacji alokacji całości kwoty podatku VAT naliczonego podlegającego rozliczeniu w bieżącym okresie za pośrednictwem konta „Podatek VAT naliczony" (wariant 2 i 4) i jednorazowemu jej przeniesieniu na konto „Rozrachunki z tytułu podatku VAT", kwota ta jest zbieżna ze sporządzoną deklaracją podatkową, co niewątpliwie ułatwia prowadzenie procedur rozliczeniowych i kontrolnych.

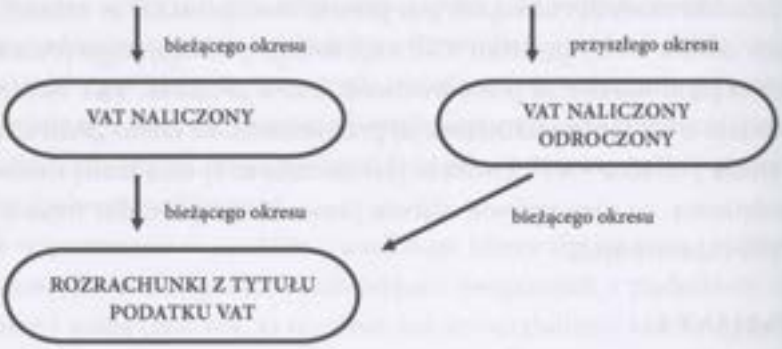
WARIANT 1



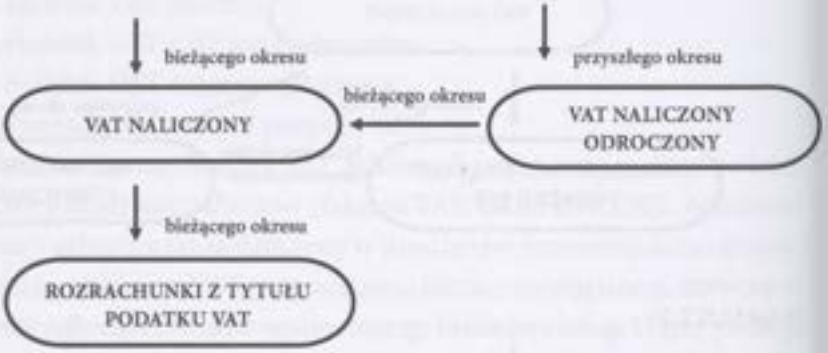
WARIANT 2



WARIANT 3



WARIANT 4



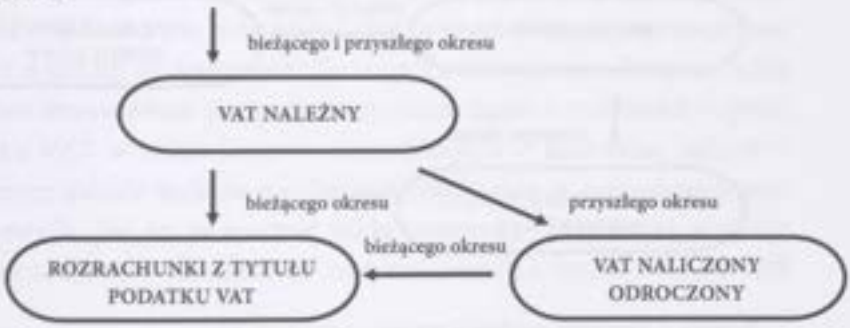
Rysunek 6. Warianty ewidencji podatku naliczonego VAT

Źródło: opracowanie własne.

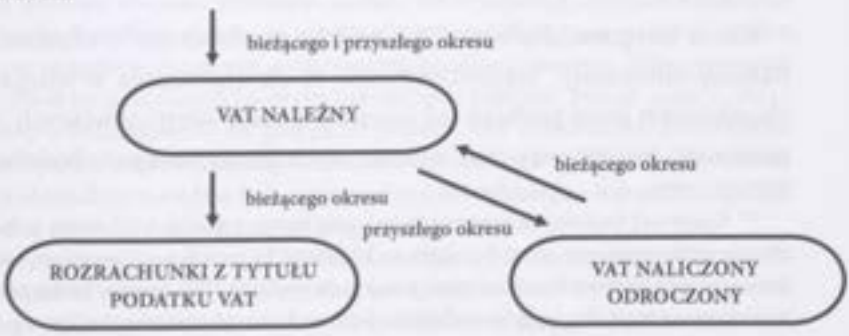
Konto „Podatek VAT należny" funkcjonuje na zasadach podobnych do poprzednio prezentowanego konta „Podatek VAT naliczony", z tym że przeznaczone jest do ewidencjonowania własnych operacji jednostki, w ramach których powstają kwoty podatku VAT należnego (operacje sprzedaży, nabycia wewnątrzwspólnotowego, tzw. importu usług, lub przekazania składników majątku na cele inne niż związane z prowadzoną działalnością). Dla tej pozycji księgowej, podobnie jak dla poprzedniej,

istnieją różne warianty ewidencyjne (rys. 7). Proponuje się, aby również w ramach tej pozycji ewidencyjnej ujęciu podlegała każda kwota podatku VAT należnego, bez względu na to, czy stanowi on zobowiązanie podatkowe (staje się wymagalny) w bieżącym okresie rozliczeniowym, czy też nie. W dalszej kolejności, na podstawie prowadzonych rejestrów podatku VAT, na potrzeby sporządzania rozliczeń podatkowych podatek, który stanowi zobowiązanie budżetowe bieżącego okresu, przenoszony jest na konto „Rozrachunki z tytułu podatku VAT", a ten, który nie stanowi jeszcze zobowiązania budżetowego, przenoszony jest na konto „Podatek VAT należny odroczony" (wariant 1 i 2). Podobnie jak dla przedstawionego powyżej podatku VAT naliczonego istnieją także inne warianty ewidencyjne podatku VAT należnego, przy wykorzystaniu przedstawionego zestawu kont księgowych (wariant 3 i 4).

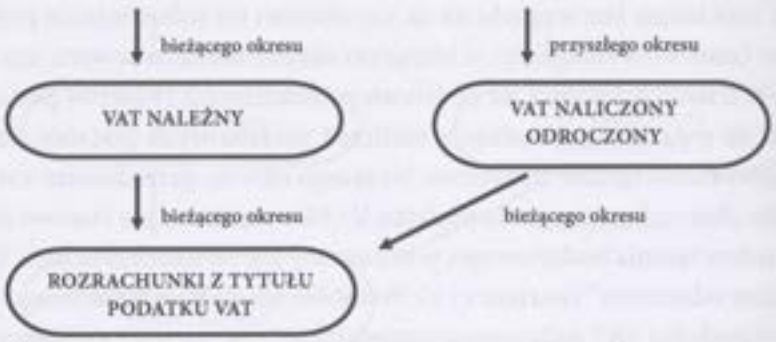
WARIANT 1



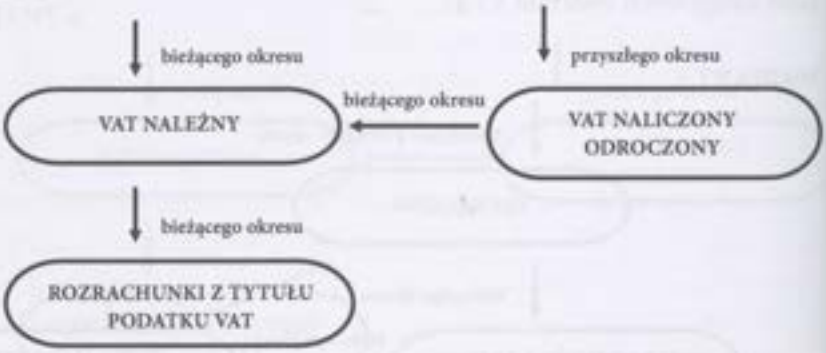
WARIANT 2



WARIANT 3



WARIANT 4



Rysunek 7. Warianty ewidencji podatku należnego VAT

Źródło: opracowanie własne.

Konta księgowe „Podatek VAT naliczony odroczony" i „Podatek VAT należny odroczony" wykorzystywane są do ujawniania w księgach rachunkowych kwot podatku od towarów i usług niestanowiących jeszcze należności budżetowej oraz zobowiązania budżetowego[10]. Podobnie jak

[10] Należność budżetowa rozumiana jest jako kwota podatku VAT, która w bieżącym okresie rozliczeniowym może być ujęta w deklaracji do podatku od towarów i usług. Zobowiązanie budżetowe rozumiane jest jako kwota podatku VAT, która w bieżącym okresie rozliczeniowym podlega ujęciu w deklaracji od podatku od towarów i usług.

poprzednio, tak i dla tych pozycji istnieją różne warianty ewidencyjne (zob. rys. 6 i 7). W ramach tych pozycji mogą wystąpić salda końcowe (dla VAT naliczonego – debetowe, dla VAT należnego – kredytowe), wyrażające wartość podatku VAT, którego możliwość rozliczenia z urzędem skarbowym nastąpi w przyszłych okresach rozliczeniowych. Przyszły charakter wskazanych sald końcowych rodzi pewne trudności w ich kwalifikacji do odpowiednich pozycji bilansowych – aktywów lub pasywów, gdyż cechą podatku VAT odroczonego jest to, że nie spełnia on jeszcze warunku umożliwiającego jego rozliczenie, a zatem nie stanowi jeszcze należności i zobowiązania w rozumieniu przepisów rachunkowości[11]. Uzasadnione jest więc ujmowanie takich „oczekujących" na rozliczenie kwot nie w pozycjach rozrachunków, lecz w innych pozycjach aktywów i pasywów: krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe (B. IV. aktywów) oraz rozliczenia międzyokresowe (B. IV. pasywów).

Kolejna pozycja – „Rozrachunki z tytułu podatku VAT" odzwierciedla wartość należności lub zobowiązań rozliczanych w okresie sprawozdawczym z organem podatkowym. Ze względu na zmienny charakter salda rozliczeń uzasadnione jest połączenie zobowiązań i należności z tytułu podatku VAT w jedno konto – rozrachunków o zazwyczaj jednym[12], zmiennym saldzie końcowym. Szczególnie istotne, z perspektywy prac bilansowych, jest to, że wartość salda końcowego tego konta znajduje odzwierciedlenie w deklaracjach rozliczeniowych z tytułu podatku VAT

[11] Ustawa o rachunkowości bezpośrednio nie definiuje należności, choć wskazuje, że aktywa to kontrolowane przez jednostkę składniki majątkowe o określonej wiarygodnie wartości, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, które przyniosą w przyszłości korzyści ekonomiczne, natomiast określa, że zobowiązanie to wynikający z przeszłych zdarzeń obowiązek wykonania świadczeń o wiarygodnie określonej wartości, które spowodują wykorzystanie już posiadanych lub przyszłych aktywów jednostki. Por. art. 3, ust. 1, pkt 12 i 20 ustawy o rachunkowości. W przypadku podatku VAT odroczonego, zobowiązanie i należność podatkowa powstanie dopiero w momencie ziszczenia się określonego warunku, w innych okresach sprawozdawczych, zatem możliwe jest traktowanie tych pozycji, zgodnie z ich treścią ekonomiczną, jako rozliczenia przyszłych okresów.

[12] W sytuacji rozliczania podatku VAT z więcej niż jednym organem podatkowym (urząd skarbowy oraz urząd celny) możliwe jest występowanie więcej niż jednego salda końcowego. Jeśli takie salda końcowe mają różny charakter nie mogą podlegać kompensacie.

(głównie VAT-7). Saldo to wykazywane jest w aktywach bilansu jako pozycja należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń (pozycja B. II. 2. b), lub też w pasywach jako pozycja zobowiązań z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń (pozycja B. III. 2. g).

Podsumowując powyższe rozważania, należy podkreślić, że w modelowym z prezentowanych powyżej podejść jedynie część wymienionych kont może wykazywać salda końcowe (podatku odroczonego i rozrachunków z tyt. VAT), z czego jedno jest zbieżne ze sporządzanymi deklaracjami podatkowymi lub dokumentami odprawy celnej i wykazywane w pozycji zobowiązań lub należności publicznoprawnych (w bilansie), a pozostałe dwa prezentowane są jako aktywa lub pasywa o krótkoterminowym charakterze, rozliczanym w czasie, wyrażając kwoty podatku VAT odroczonego, podlegające faktycznej realizacji w przyszłości.

Podsumowanie

Dokonując analizy i oceny konstrukcji polityki rachunkowości w dostosowaniu do zagadnień podatku VAT, a także możliwych metod ujawniania i prezentacji danych z zakresu podatku VAT w księgach rachunkowych jednostek gospodarczych, możliwe jest potwierdzenie istnienia wpływu prawa podatkowego na szczegółowe rozwiązania rachunkowości jednostek gospodarczych[13]. Jednocześnie, jak wskazano, możliwe jest zapewnienie zgodności systemu ewidencji analitycznej (ksiąg pomocniczych) rachunkowości z rejestrami zakupów i sprzedaży, prowadzonymi na gruncie przepisów ustawy o podatku od VAT, choć możliwości ewidencyjne w tym zakresie są dosyć szerokie. Prawidłowo prowadzona ewidencja operacji gospodarczych związanych z podatkiem od towarów i usług powinna zapewnić nie tylko rzetelne, terminowe i zgodne z obowiązującym prawem dokonywanie rozliczeń podatkowych, ale przede wszystkim umożliwić sporządzenie sprawozdania finansowego, zawierającego wiarygodne,

[13] Wpływy prawa podatkowego na rozwiązania rachunkowości są typowe dla środowiska krajów systemu kontynentalnego.

terminowe i przejrzyste dane finansowe. Jednocześnie jednak powinna być realizowana zasada usprawniania prac księgowych, pozwalających na ograniczanie kosztów związanych z realizacją obowiązków fiskalnych jednostki. Ujednolicenie metodyki ujmowania w księgach rachunkowych operacji gospodarczych związanych z podatkiem VAT, w powiązaniu z jej dostosowaniem do potrzeb zapewnienia wiarygodności dokonywanych rozliczeń podatkowych, powinno przyczynić się do zwiększenia przejrzystości i wiarygodności prowadzonych ksiąg rachunkowych.

Literatura

Adamek-Hyska D. (2010), *Zakładowy plan kont*, „Finanse Publiczne" nr 4, Pressom Sp. z o.o., Wrocław.

Augustowska M. (2008), *Komentarz do planu kont dla państwowych i samorządowych jednostek budżetowych i ich gospodarstw pomocniczych oraz zakładów budżetowych*, ODDK, Gdańsk.

Gierusz J. (2012), *Plan kont z komentarzem*, ODDK, Gdańsk.

Kaźmierczyk A. (2011), *Podatek od towarów i usług*, Difin, Warszawa.

Majewska E. (2011), *Zakładowy Plan Kont dla małych i średnich przedsiębiorstw. Dokumentacja zasad rachunkowości*, UNIMEX, Wrocław.

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2007.

Pałka M. (2008), *Zakładowy Plan Kont z komentarzem*, Ekspert, Wrocław.

Świderska K. G., Więcław W. (2006), *Sprawozdania finansowe bez tajemnic, Rachunkowość finansowa w praktyce*, MAC Sp. z o.o., Warszawa.

Tomala G., Szymankiewicz M. (2011), *Podatek VAT w jednostkach sektora finansów publicznych*. ODDK, Gdańsk.

Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług. Tekst jednolity: DzU z 2011 r. Nr 177, poz.1054.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości. Tekst jednolity: DzU 2009 r. Nr 152, poz. 1223 ze zmianami.

Messner Z. (2001), *Podstawy rachunkowości*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.

Streszczenie

Głównym celem artykułu jest zaprezentowanie konstrukcji polityki rachunkowości podmiotu gospodarczego w zakresie podatku VAT, a także analiza i ocena różnych modeli ewidencyjnych w tym zakresie. Dokonując analizy i oceny konstrukcji polityki rachunkowości w dostosowaniu do zagadnień podatku VAT, a także możliwych metod ujawniania i prezentacji danych z zakresu podatku VAT w księgach rachunkowych jednostek gospodarczych możliwe jest wskazanie pewnych modelowych rozwiązań, dostosowanych zarówno do potrzeb weryfikacji rozliczeń podatkowych, jak i prezentacji wiarygodnych informacji sprawozdawczych możliwe jest także potwierdzenie wpływu prawa podatkowego na szczegółowe rozwiązania rachunkowości jednostek gospodarczych.

Słowa klucze: polityka rachunkowości, podatek VAT naliczony, podatek VAT należny, rozrachunki z tytułu VAT, modele rozliczenia z tytułu podatku VAT.

Methodology for the presentation of VAT settlementsin an economic entity's accounting system

Summary

The main aim of the paper is to outline how economic entities may devise their accounting policies in terms of VAT, as well as analysing and evaluating various record-keeping models in this respect. The analysis and evaluation of such accounting policies, their suitability for VAT purposes, and various methods for disclosing and presenting VAT data in account books kept by economic entities, may serve as an opportunity to determine the impact of tax law on specific accounting solutions used by these entities

In addition to the review of literature on the subject and an analysis of legal regulations, the method of synthesis is also used in the paper.

Keywords: accounting policy, VAT, VAT in account books.

Maciej Tokarski*, Tomasz Konieczka**

Działalność inwestycyjna wsparta dotacjami unijnymi a pozycja finansowa przedsiębiorstwa

Wprowadzenie

Konkurencyjność mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest jednym z ważniejszych czynników dynamicznego rozwoju przedsiębiorczości w każdym państwie[1]. Akcesja Polski do Unii Europejskiej w maju 2004 roku spowodowała, że większego znaczenia nabrał wzrost konkurencyjności polskich firm na rynkach unijnych. Rozwój działalności na tej płaszczyźnie jest jednym ze sposobów na budowanie silnej i stabilnej pozycji firmy, która będzie miała szansę ekspansji na szersze, niż tylko regionalny, rynki. Wymaga to jednak odpowiednich zasobów, które nie zawsze znajdują się w posiadaniu mikro i małych czy nawet średnich przedsiębiorstw. Do podstawowych problemów, z jakimi borykają się firmy sektora MSP, należy zaliczyć ograniczony dostęp do kapitału niezbęd-

* Dr Maciej Tokarski, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu, Katedra Rachunkowości, adiunkt, Maciej.Tokarski@interia.pl.

** Dr Tomasz Konieczka, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu, Katedra Rachunkowości, adiunkt, tkonieczka@poczta.onet.pl.

[1] Rozwój sektora MSP w Polsce ma kluczowe znaczenie dla rozwoju lokalnej przedsiębiorczości, ustanowienia i funkcjonowania dobrze zorganizowanej, sprawnej gospodarki i wzrostu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim. Sektor MSP w Polsce tworzy obecnie prawie połowę PKB i 2/3 miejsc pracy [w:] *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa wrzesień 2011.

nego do realizacji zadań inwestycyjnych mających na celu podnoszenie konkurencyjności i innowacyjności produkcji, oferowanie nowych bądź ulepszonych produktów. Pewnym rozwiązaniem tych problemów jest możliwość absorpcji przez mikro, małych i średnich przedsiębiorców środków europejskich w ramach priorytetów wchodzących w skład poszczególnych programów operacyjnych, w tym Regionalnych Programów Operacyjnych (RPO), których celem jest przede wszystkim podnoszenie konkurencyjności i innowacyjności firm, kwalifikacji zawodowych pracowników sektora MSP. Projekty finansowe w ramach RPO mogą dotyczyć różnych dziedzin, począwszy od gospodarki, a kończąc na spójności społecznej. Wykorzystanie funduszy strukturalnych odbywa się na podstawie dokumentu – Narodowa Strategia Spójności. Polska uzyskała możliwość korzystania z funduszy unijnych na dotychczas niespotykaną skalę. Polsce w perspektywie finansowej 2007–2013 przyznano 85,6 mld EUR unijnej pomocy. Pieniądze te są wykorzystywane przez polskie firmy, samorządy, organizacje pozarządowe i inne instytucje.

Literatura przedmiotu w sposób szczegółowy prezentuje kwestie związane z zarządzaniem projektem europejskim (Trocki, Grucza, 2006), z ujmowaniem skutków finansowych projektów dofinansowywanych ze środków europejskich (ewidencją księgową funduszy unijnych) oraz ich prezentacji w sprawozdaniach finansowych jednostek gospodarczych (Baran, Świderska, 2007; Waniak-Michalak, 2008; Lefik-Szczepańska, 2008; Osikowicz, 2008; Lefik-Szczepańska, 2008; Bartoszewicz, Cygańska, Lelusz, 2009; Kędziora, 2010; Wrona, Żuk, 2010; Tokarski, 2011) a także audytem środków unijnych m.in. (Piaszczyk, 2007; Baran, Jarco, 2008). Brak jest z kolei opracowań podejmujących próbę wykazania, na praktycznych przykładach, wpływu inwestycji wspartych dotacjami UE na pozycję finansową firmy. Zamierzeniem autorów jest próba wypełnienia luki w tym zakresie.

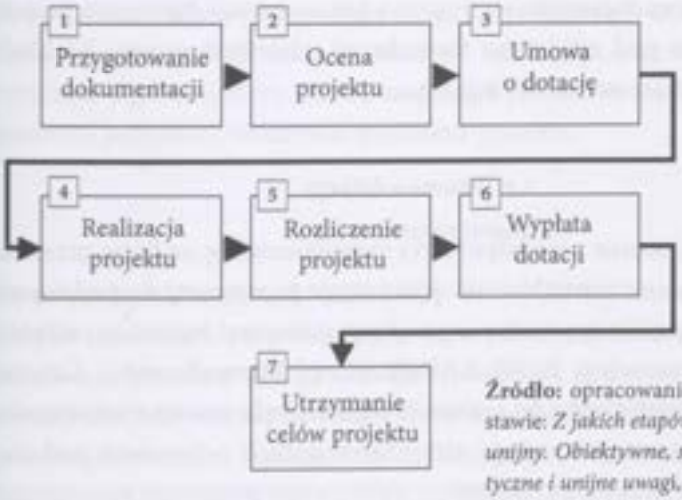
Celem artykułu jest analiza wpływu projektów inwestycyjnych, w tym współfinansowanych środkami europejskimi, na pozycję finansową przedsiębiorstwa na przykładzie firmy produkcyjnej z branży metalowej. Ponadto w sposób szczegółowy zaprezentowano cykl życia wybranego projektu inwestycyjnego zrealizowanego przez firmę. Przedmiotowa inwestycja

związana była z zakupem i wdrożeniem do procesu produkcji technologii laserowego cięcia i spawania i została objęta dofinansowaniem z UE[2].

Dla osiągnięcia zakładanych celów autorzy przeprowadzili ilościowe i jakościowe badanie dokumentacji i efektów wybranego projektu na podstawie materiałów źródłowych przedsiębiorstwa. Ponadto dokonano analizy wskaźnikowej sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa w celu ujawnienia zależności pomiędzy efektywnością ekonomiczną a przeprowadzonymi inwestycjami.

1. Cykl życia projektu unijnego

Każdy projekt realizowany dzięki wsparciu funduszy unijnych przebiega według ustalonego cyklu (schematu), który można zdefiniować jako zestawienie kolejno po sobie występujących faz od momentu przygotowania dokumentów aplikacyjnych aż po utrzymanie celów projektu, co zaprezentowano na schemacie 1.



Schemat 1. Fazy projektu unijnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Z jakich etapów składa się projekt unijny. Obiektywne, subiektywne, praktyczne i unijne uwagi*, http://unijny.blox.pl/2008/01/Z-jakich-etapow-sklada-sie-projekt-unijny.html, dostęp: 24.02.2012.

[2] Dane wykorzystane w części praktycznej opracowania zostały zaczerpnięte z firmy produkcyjnej z siedzibą w Bydgoszczy – właściciele nie wyrazili zgody na ujawnienie jej

1.1. Przygotowanie dokumentacji aplikacyjnej

Etap ten należy traktować „jedynie" jako zakończenie procesu planowania i optymalizowania przedsięwzięcia pod kątem rzeczywistych potrzeb przedsiębiorcy oraz wymagań wybranego instrumentu wsparcia. Takie podejście pozwala na zmaksymalizowanie szans na uzyskanie dotacji.

1.2. Ocena projektu

Po złożeniu wniosku w odpowiedniej instytucji następuje ocena projektu. Generalnie ocena może być dokonywana na dwa sposoby: w trybie ciągłym lub w trybie konkursowym. Tryb ciągły polega na tym, że wnioski są przyjmowane i oceniane na bieżąco – dominuje zasada: „kto pierwszy, ten lepszy". Tryb konkursowy to taki, gdzie raz na jakiś czas ogłaszany jest nabór wniosków, w którym zainteresowani przedstawiają swoje przedsięwzięcia. Wówczas pomysł na projekt jest oceniany na tle innych projektów. Na tym etapie istotne jest wpisanie się złożonego projektu w kryteria programowe oraz dołączenie wymaganej dokumentacji. Następnie projekt podlega ocenie pod względem formalnym i merytorycznym. Niekiedy występuje również ocena strategiczna.

1.3. Umowa o dotację

Po pozytywnej ocenie przedsięwzięcia (znalezieniu się na liście przeznaczonej do dofinansowania) beneficjent zostaje zaproszony do podpisania umowy o dotację. Drugą stroną umowy jest zazwyczaj instytucja, w której następowała ocena (np. PARP, ARIMR, Urząd Marszałkowski). Umowa zobowiązuje beneficjenta do realizacji tego, co było zawarte we wniosku o dotację[3]. Umowa gwarantuje otrzymanie dotacji oczywiście pod wa-

nazwy. Należy podkreślić, iż dla celów naukowych wykorzystane w artykule dane liczbowe są autentyczne.

[3] Należy pamiętać, że można podpisać umowę i nie spełnić żadnego jej zapisu, nawet na drugi dzień po jej podpisaniu zamknąć firmę, można zbankrutować – w każdym z tych przypadków nie ma mowy o wypłacie dotacji.

runkiem, że projekt zostanie zrealizowany dokładnie tak, jak wcześniej go zaplanowano. Wniosek o dofinansowanie jest zawsze nierozerwalną częścią umowy o dofinansowanie, której załącznikami jest pełna dokumentacja aplikacyjna (tzn. wniosek, biznesplan i pozostałe załączniki). W związku z tym wszystkie opisy i deklaracje, zawarte w dokumentacji wnioskowej, stają się postanowieniami umownymi, wiążącymi strony. Umowa o dofinansowanie określa w szczególności następujące obszary: opis struktury finansowania projektu – maksymalną wartość dotacji i jej maksymalny udział procentowy; czas trwania projektu; warunki i harmonogram płatności; zabezpieczenia zwrotu nieprawidłowo wydatkowanych środków; zasady monitorowania i poddawania się kontroli; zasady przechowywania dokumentów; ochronę danych osobowych; obowiązki informacyjne; zasady dokonywania zmian w projekcie; sankcje za naruszenie warunków umowy.

1.4. Realizacja projektu

Po podpisaniu umowy beneficjent może już realizować projekt. Z wniosku i załączników wynikają takie kwestie, jak: lokalizacja, zakres rzeczowy i cel projektu, jego kosztorys, harmonogram i przede wszystkim wskaźniki rezultatu projektu i wskaźniki produktu projektu.

1.5. Rozliczenie projektu

Po zakończeniu realizacji, czyli kiedy wszystkie zaplanowane przedsięwzięcia i zadania w projekcie udało się zrealizować, należy przystąpić do rozliczenia projektu. Polega ono na wykazaniu, że projekt został zrealizowany dokładnie w zaplanowanej formie, a należności dla wykonawców i dostawców w pełni zapłacone. Najważniejszym dokumentem, który jest tworzony na tym etapie jest wniosek o płatność, do którego należy załączyć szereg załączników, wśród których najważniejsze to: faktury od wykonawców i dostawców, dowody zapłaty należności wynikających z faktur.

1.6. Wypłata dotacji

Po zweryfikowaniu zgodności złożonych dokumentów oraz zgodności z wnioskiem i z zaplanowanymi zadaniami (harmonogramem realizacji projektu) beneficjent może uzyskać dotację. Oczywiście wcześniej można spodziewać się kontroli w miejscu realizacji projektu. Kontrola sprawdzi, czy rzeczywistość zgadza się z opisem we wniosku, a także czy dokonano właściwie oznakowania zakupionych w ramach realizowanego projektu maszyn/urządzeń lub oznakowano właściwie miejsca, gdzie realizowany był projekt. Jeśli wszystkie zaplanowane działania zostały zrealizowane zgodnie z założeniem, wówczas środki finansowe trafią na konto beneficjenta. Dotacja może być odebrana, jeżeli projekt jest realizowany m.in. niezgodnie z założeniami, o których napisano we „Wniosku o dofinansowanie" lub nie osiągnięto zamierzonego celu (np. nie kupiono tego, o czym pisano we wniosku, czy też nie zatrudniono tylu osób, ilu zadeklarowano).

1.7. Utrzymanie celów projektu

Należy pamiętać, że projekt uważa się za całkowicie zakończony i rozliczony dopiero po upływie okresu trwałości inwestycji. Najpierw przedsiębiorca przeprowadza działania inwestycyjne i składa końcowy wniosek o płatność – w tym momencie zaczyna płynąć okres trwałości projektu, wynoszący: 3 lata dla MŚP i 5 lat dla dużych przedsiębiorstw (moment, od którego liczy się okres trwałości, może nieznacznie różnić się w poszczególnych działaniach). Jeżeli dotacja została przyznana na nowe miejsca pracy, również muszą być one we wspomnianym okresie utrzymane. Przez ten czas można podlegać różnym kontrolom. Zupełną swobodę działań beneficjent uzyskuje (najczęściej) po pięciu latach od dnia wypłaty dotacji w przypadku dużych firm, a w przypadku firm zaliczanych do sektora MŚP po 3 latach.

Podsumowując, należy stwierdzić, że możliwość wykorzystania środków unijnych przez finalnych beneficjentów została włożona w ramy obowiązujących przepisów prawnych zarówno na szczeblu krajowym, jak i na

poziomie funkcjonowania struktur unijnych. Mając na uwadze zasady wykorzystania środków unijnych – tym samym środków publicznych wnoszonych do wspólnego budżetu unijnego przez kraje członkowskie, należy pamiętać o celowości i prawidłowości ich wykorzystania, co oznacza przejście przez cykl od momentu przygotowania dokumentacji, złożenia aplikacji, aż po utrzymanie celów projektu. Wnioskodawcy, którzy nie osiągną w związku z realizacją projektu celów projektu – planowanych wskaźników rezultatu i produktu na wskazanym we wniosku o dofinansowanie projektu poziomie oraz w założonym terminie w okresie trwałości projektu bądź realizujący projekt niezgodnie z przyjętymi założeniami zobowiązani będą do zwrotu pełnej kwoty dotacji wraz z odsetkami.

2. Wpływ realizacji projektów inwestycyjnych dofinansowanych ze środków unijnych na pozycję finansową badanego przedsiębiorstwa

2.1. Charakterystyka przedsiębiorstwa

Analiza została przeprowadzona na podstawie danych przedsiębiorstwa produkcyjnego z branży metalowej. Spółka istnieje na rynku ponad 25 lat i stanowi własność krajowych osób fizycznych – założycieli spółki. Właściciele aktywnie zarządzają przedsiębiorstwem, określając strategię rozwoju firmy oraz nadzorując sposób realizacji celów operacyjnych. Profil produkcji Spółki na przestrzeni czasu ulegał zmianom, dostosowując aktualną ofertę do potrzeb rynku. Obecnie dominującym rodzajem działalności jest produkcja metalowych elementów wyposażenia okrętowego (tj. okien, drzwi i wycieraczek). Głównym kierunkiem sprzedaży są rynki zagraniczne. Spółka współpracuje ze stoczniami zlokalizowanymi na całym świecie. Spektrum klientów obejmuje przede wszystkim największe stocznie pasażerskie, remontowe oraz zajmujące się wytwarzaniem specjalistycznych statków obsługujących morski przemysł wydobywczy. Pozostałe sfery działalności związane są z wytwarzaniem wodociągowej armatury przemysłowej oraz specjalistycznych metalowych obudów ognioszczelnych dla górnictwa.

Rozwój rynkowy Spółki związany jest z inwestycjami w nowoczesne technologie w celu wdrożenia innowacyjnych wyrobów. Spółka intensywnie inwestuje w badania i rozwój nowych produktów, koncentrując się na metalowych wyrobach gotowych o wysokim stopniu przetworzenia. Dzięki przyjętej strategii utrzymuje wysoką konkurencyjność na rynku międzynarodowym. Istotnym stymulatorem inwestycji rozwojowych przedsiębiorstwa były programy pomocowe ze środków europejskich. Spółka na przestrzeni ostatnich lat korzystała z funduszy unijnych związanych z PHARE, dotacji w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego: Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw oraz Programu Operacyjnego: Innowacyjna Gospodarka. Tabela 2 prezentuje wykaz projektów inwestycyjnych wspartych dotacjami UE zrealizowanych przez Spółkę w latach 2005–2011.

Tabela 2. Wykaz zrealizowanych projektów inwestycyjnych w latach 2005–2011

Program	Nazwa projektu	Kwalifikowane nakłady inwestycyjne	Wysokość wsparcia dotacją	Status projektu
Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw na lata 2004–2006 (SPO-WKP) Działanie 2.3. Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw przez inwestycje	Podniesienie konkurencyjności firmy poprzez wprowadzenie na rynek nowego typu okna okrętowego	1,3 mln zł	50% poniesionych nakładów	Projekt zakończony
Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw na lata 2004–2006 (SPO-WKP) Działanie 2.3. Wzrost konkurencyjności	Wdrożenie technologii laserowego cięcia i spawania do procesu produkcji	2,0 mln zł	50% poniesionych nakładów	Projekt zakończony w fazie rzeczowej oraz monitorowania wskaźników. Projekt znajduje się

Tabela 2. Wykaz zrealizowanych... (cd.)

Program	Nazwa projektu	Kwalifikowane nakłady inwestycyjne	Wysokość wsparcia dotacją	Status projektu
małych i średnich przedsiębiorstw przez inwestycje				w fazie trwałości projektu
Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw na lata 2004–2006 (SPO-WKP) Działanie 2.2.1. Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji	Uruchomienie technologii produkcji okien, przegród ognioodpornych z utworzeniem własnego laboratorium	8,9 mln zł	50% poniesionych nakładów	Projekt zakończony w fazie rzeczowej. Projekt znajduje się w fazie monitorowania wskaźników i trwałości projektu
Program Operacyjna Innowacyjna Gospodarka 2007–2013 (POIG), Działanie 4.4.: Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym	Wdrożenie produkcji pakietów szklanych z wykorzystaniem innowacyjnej technologii nanoszenia powłok wielowarstwowych metodą magnetronową	14,9 mln zł	60% poniesionych nakładów	Projekt zakończony w fazie rzeczowej. Projekt znajduje się w fazie monitorowania wskaźników i trwałości projektu

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentacji źródłowej projektów inwestycyjnych.

Należy zaznaczyć, że wszystkie z projektów zostały zrealizowane w ujęciu rzeczowym. Jednocześnie większość z nich znajduje się nadal w okresie trwałości projektu (utrzymania celów projektu), tzn. nie upłynął jeszcze czas ich ostatecznego rozliczenia.

Realizacja powyższych inwestycji spowodowała wdrożenie w przedsiębiorstwie nowych produktów, technologii przy jednoczesnej modernizacji jego bazy produkcyjnej. Należy zaznaczyć, że projekty miały charakter

komplementarny i wynikały z przyjętej przez właścicieli strategii rozwojowej. Realizacja inwestycji, a w szczególności ich efekty były również silnie uwarunkowane sytuacją panującą w otoczeniu przedsiębiorstwa, w tym czynnikami o charakterze rynkowym. Oczywiste jest bowiem stwierdzenie, że o sukcesie biznesowym decyduje przede wszystkim możliwość sprzedaży innowacyjnych i konkurencyjnych wyrobów na rynku, nie zaś sama techniczna możliwość ich produkcji. Należy przypomnieć, że decyzje o rozpoczęciu inwestycji stymulujących wzrost podejmowane są na podstawie założeń i prognoz, które niekiedy są brutalnie weryfikowane przez rynek. Szczególnie było to widoczne na przełomie lat 2008–2009, kiedy to kryzys finansowy spowodował niespodziewane i zarazem gwałtowne załamanie popytu i cen.

2.2. Analiza cyklu życia wybranego projektu inwestycyjnego

Przedmiotem jednej z inwestycji zrealizowanej przez Spółkę ze wsparciem funduszy UE było wdrożenie do procesu produkcji technologii laserowego cięcia i spawania. Okres rzeczowej realizacji projektu przypadał na lata 2006–2007, a budżet nakładów netto na jego realizację wynosił 2,0 mln zł. Kwota dofinansowania do projektu wynosiła 50% kwoty kosztów kwalifikowalnych. Okres trwałości projektu określono na 5 lat po zakończeniu etapu realizacji inwestycji, z tym że okres monitoringu parametrów rezultatu wynosił 3 lata od daty zakończenia inwestycji.

Celem realizacji zadania inwestycyjnego było zwiększenie konkurencyjności oferty przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych. Wprowadzenie technologii laserowego cięcia i spawania metalu było niezbędnym elementem do wdrożenia nowych rozwiązań technicznych w wyrobach. Technologia laserowa cechuje się bowiem bardzo wysoką dokładnością i wydajnością. W ujęciu tradycyjnym proces spawania metalu powoduje powstawanie odkształceń cieplnych i tzw. wypływów. W celu wyeliminowania tych negatywnych skutków proces technologiczny wymaga dokonania dodatkowych operacji (m.in. prostowania i szlifowania), co wpływa na czas i koszty, i dokładność obróbki. W przypadku wycinania detali z metali metodą tradycyjną wykorzystuje się prasy oraz oprzyrządowa-

nie specjalne w postaci wykrojników i stempli. Zastosowanie procesów laserowych zwiększa elastyczność produkcyjną w zakresie wycinanych detali, spawanie zaś jest dokładniejsze.

Rzeczowa realizacja projektu przebiegała w kilku etapach. Spółka zakupiła oraz uruchomiła urządzenie do spawania i cięcia laserowego w terminie wynikającym z umowy o dofinansowanie. Poza tym wdrożono nowe rozwiązania techniczne aplikowane w wyrobach gotowych. Organizacja procesu inwestycyjnego obejmująca procedury wyboru i zakupu urządzenia prowadzona była we własnym zakresie, opierając się na wytycznych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Zakup urządzenia został w istotnej części sfinansowany kredytem bankowym. Spółka w lipcu 2007 roku złożyła wniosek o wypłatę dofinansowania w kwocie 1,00 mln zł. Wypłata nastąpiła w listopadzie 2007 roku i została w całości przeznaczona na wcześniejszą spłatę kredytu finansującego zakup. Należy podkreślić, że uzyskanie dofinansowania ze środków pomocowych UE *de facto* umożliwiło Spółce realizację inwestycji. Dotacja stanowiła bowiem warunek uzyskania kredytu bankowego służącego finansowaniu zakupu urządzenia, będąc jednocześnie jego zabezpieczeniem. Realizacja przedmiotowego projektu inwestycyjnego przyczyniła się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa, w szczególności na rynku międzynarodowym. Tabela 3 w ujęciu szczegółowym prezentuje cykl życia analizowanego projektu.

Tabela 3. Cykl życia projektu inwestycyjnego laserowej technologii cięcia i spawania metalu

Etap cyklu życia	Okres realizacji	Uwagi
1. Przygotowanie dokumentacji projektu	Od 10/2005 do 01/2006	Wniosek o dofinansowanie był przygotowany przez zewnętrzną firmę doradczą na podstawie merytorycznych danych pochodzących z przedsiębiorstwa. Do wniosku załączono promesę kredytową, potwierdzającą możliwości sfinansowania realizacji inwestycji

Tabela 3. Cykl życia... (cd.)

Etap cyklu życia	Okres realizacji	Uwagi
2. Ocena projektu	Od 01/2006 do 06/2006	Ocena projektu była dokonywana przez Regionalną Instytucję Finansującą (RIF) działającą na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP)
3. Umowa o dotację	06/2006	Umowa o dotację obejmowała również złożony wniosek o dofinansowanie. Zabezpieczenie poprawności wykonania umowy o dofinansowanie stanowił złożony przez Firmę weksel in blanco
4. Realizacja projektu	Od 06/2006 do 07/2007	Rzeczowa realizacja projektu obejmowała: wybór dostawcy w ramach konkursu ofert, zakup urządzenia, montaż i uruchomienie urządzenia, wdrożenie technologii i zatrudnienie operatorów urządzenia
5. Rozliczenie projektu	Od 07/2007 do 11/2007	Po zrealizowaniu inwestycji spółka złożyła wniosek o wypłatę dofinansowania do RIF. W ramach procedury weryfikacji wniosku dokonano jego oceny formalnej oraz merytorycznej. Poza tym dokonano kontroli realizacji projektu
6. Wypłata dotacji	11/2007	Wypłata dotacji nastąpiła po akceptacji przez RIF i PARP wniosku o dofinansowanie
7. Utrzymywanie celów projektu	Od 07/2007 do 06/2012	Beneficjent był zobowiązany do monitorowania stopnia spełnienia celów przez okres trzech lat. RIF dokonywała okresowych kontroli wykonania wskaźników rezultatu

Źródło: opracowanie własne.

W ramach projektu, zgodnie z założeniami określonymi we wniosku, przyjęto realizację dwóch grup wskaźników:

- produktu,
- rezultatu.

Wskaźniki produktu projektu inwestycyjnego definiują rzeczowe efekty projektu w okresie jego realizacji. Natomiast wskaźniki rezultatu odzwierciedlają tzw. trwałość projektu, tj. oddziaływanie inwestycji na pozycję rynkową i finansową przedsiębiorstwa po zakończeniu realizacji rzeczowej fazy inwestycji. Tabela 4. prezentuje wykaz wskaźników realizowanego projektu.

Tabela 4. Założone wskaźniki produktu i rezultatu laserowej technologii cięcia i spawania metalu

Wskaźniki produktu	J.m.	2006	2007	2008	2009	Razem
Środki trwałe (numerycznie sterowane urządzenie do spawania i cięcia laserowego)	szt.	0	1	0	0	1
Wskaźniki rezultatu	**J.m.**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**Razem**
Liczba nowych typów wyrobów gotowych	szt	0	1	0	0	1
Przyrost wielkości sprzedaży wyrobów gotowych	%	0	3	5	5	13
Nowe miejsca pracy	szt.	0	2	1	0	3
Pozyskanie nowych odbiorców zagranicznych wyrobów gotowych	szt.	0	3	5	6	14
Wzrost mocy produkcyjnych	%	0	10	0	0	10
Kolejne inwestycje w firmie w następnych okresach	szt.	0	0	2	2	4

Źródło: wniosek do dofinansowanie projektu inwestycyjnego złożony do PARP przez spółkę.

Natomiast tabela 5 prezentuje porównywanie założonych i osiągniętych wskaźników powiązanych bezpośrednio z projektem.

Dzięki wdrożonej nowoczesnej technologii Spółka nawiązała szereg nowych kontaktów handlowych, pozyskując nowych klientów, co przełożyło się na wzrost sprzedaży wyrobów w porównaniu do okresu, kiedy inwestycja nie była zrealizowana. Rozwój pozycji rynkowej przełożył się również na zwiększenie zatrudnienia w przedsiębiorstwie. W projekcie założono stworzenie 3 miejsc pracy dla operatorów urządzenia lasero-

wego. W praktyce zaobserwowano jednak liczne efekty synergii związane z wdrożeniem nowej technologii. Polegały one na możliwości realizacji nowych typów zleceń, którym firma wcześniej nie była w stanie sprostać. W konsekwencji nastąpił wzrost globalnego poziomu zatrudnienia o liczbę wielokrotnie przekraczającą poziom zapisany w projekcie. Wzrosły umiejętności i wiedza kadry technicznej i produkcyjnej zaangażowanych w obsługę nowego urządzenia.

Tabela 5. Wykonanie wskaźników produktu i rezultatu laserowej technologii cięcia i spawania metalu

Wskaźniki produktu	J.m.	Poziom założony	Poziom zrealizowany	Okres realizacji
Środki trwałe (numerycznie sterowane urządzenie do spawania i cięcia laserowego)[a]	szt.	1	1	2006
Wskaźniki rezultatu	**J.m.**	**Poziom założony**	**Poziom zrealizowany**	**Okres realizacji**
Liczba nowych typów wyrobów gotowych[b]	szt.	1	1	2007–2009
Wzrost wielkości sprzedaży wyrobów gotowych[c]	%	13	16	2007–2009
Nowe miejsca pracy[d]	szt.	3	3	2007–2009
Pozyskanie nowych odbiorców zagranicznych[e]	szt.	14	22	2007–2009
Przyrost mocy produkcyjnych[f]	%	10	20	2007–2009
Kolejne inwestycje w firmie w następnych okresach[g]	szt.	4	7	2007–2009

a) wskaźniki produktu obejmowały zakup jednego numerycznego urządzenia do laserowego cięcia i spawania; dowodami jego realizacji były dokumenty zakupu maszyny oraz zapisy z ewidencji środków trwałych spółki,

b) wskaźnik rezultatu „Liczba nowych typów wyrobów gotowych" odnosi się do wprowadzania do produkcji nowego typu okna okrętowego dzięki wdrożonej technologii; dowodami na realizację inwestycji są stosowne dokumenty certyfikacyjne wyrobów,

c) wskaźnik rezultatu „Wzrost wielkości sprzedaży wyrobów gotowych" dotyczy procentowego przyrostu sprzedaży okien okrętowych ogółem w okresie pomiędzy rokiem bazowym a rokiem zakończenia trwałości projektu; źródłem informacji do weryfikacji stopnia wykonania wskaźnika są szczegółowe zapisy z ewidencji księgowej i ewidencji sprzedaży,

Tabela 5. Wykonanie wskaźników... (cd.)

d) wskaźnik rezultatu „Nowe miejsca pracy" dotyczy ilości stworzonych miejsc związanych stricte z zakupem urządzenia; zatrudniono 3 operatorów lasera, zaś dowodem realizacji wskaźnika były podpisane z nimi mowy o pracę,
e) wskaźnik rezultatu „Pozyskanie nowych odbiorców zagranicznych wyrobów gotowych" odzwierciedla wzrost liczby klientów Spółki; dowodem realizacji wskaźnika są dane z działu sprzedaży dotyczące liczby nowych klientów, którzy w danym okresie po raz pierwszy dokonali zakupu unowocześnionych wyrobów,
f) wskaźnik rezultatu „Przyrost mocy produkcyjnych" związany jest ze wzrostem wydajności operacji związanych z cięciem i spawaniem w stosunku do stanu przed realizacją inwestycji; dowodem realizacji wskaźnika są zakładowe protokoły z pomiarów technologicznych czasów wykonania analogicznych detali metalowych przy użyciu dotychczasowej i nowej technologii,
g) wskaźnik rezultatu „Kolejne inwestycje w firmie" pokazuje ilość zakupionych nowych środków trwałych w latach 2007–2009; dowodem realizacji wskaźnika są karty odbioru technicznego (OT) wystawiane dla nowych środków trwałych ujęte w ewidencji środków trwałych przedsiębiorstwa.

Źródło: Ewidencja służąca do monitoringu wskaźników prowadzona przez spółkę.

Wzrost konkurencyjności spółki przejawiający się dodatnią dynamiką przychodów sprzyjał również realizacji kolejnych inwestycji. Reasumując, w przedsiębiorstwie wystąpił tzw. efekt kumulacji inwestycji – efekty finansowe realizacji jednego projektu oraz możliwość uzyskania innych środków z funduszy UE stymulowały rozwój kolejnych inwestycji, a w konsekwencji wzrost poziomu przychodów i zatrudnienia.

2.3. Wpływ realizacji projektów inwestycyjnych dofinansowanych ze środków europejskich na pozycję finansową przedsiębiorstwa

W tej części autorzy podjęli próbę znalezienia finansowych zależności pomiędzy realizowaną polityką inwestycyjną, stymulowaną dotacjami bezzwrotnymi UE, a sytuacją finansową przedsiębiorstwa przy uwzględnieniu uwarunkowań rynkowych.

O sukcesie przedsiębiorstwa decydują nie tylko inwestycje, lecz wiele innych czynników o charakterze endo- i egzogenicznym. Czynniki we-

wnętrzne obejmują m.in. strategię rozwojową, politykę finansową, kapitał ludzki, poziom organizacji, konkurencyjność i elastyczność. Uwarunkowania zewnętrzne związane są głównie z otoczeniem rynkowym (koniunkturą w branży) oraz determinantami prawnymi i instytucjonalnymi.

Branża, w której działa przedsiębiorstwo, jest silnie związana z sytuacją gospodarczą na rynku światowym. W okresie 2005–2008 utrzymywała się względnie dobra koniunktura w branży stoczniowej, co było stymulowane głównie perspektywami wzrostu wolumenu wymiany międzynarodowej (głównie pomiędzy USA, Europą a Chinami). Po upadku Lehmann Brothers sytuacja ulegała gwałtownemu pogorszeniu. Niepewność dotycząca perspektyw wzrostu gospodarki światowej, skala zadłużenia państw rozwiniętych i wysoka niestabilność na rynku finansowym wpłynęły na obniżenie popytu na statki oraz wzrost konkurencji w sektorze.

Autorzy nie mają możliwości precyzyjnego określenia wpływu, jak czynniki rynkowe oddziaływały na pozycję przedsiębiorstwa w analizowanym okresie. Z drugiej strony stoją na stanowisku, że z punktu widzenia przedsiębiorstwa najważniejsza jest umiejętność planowania rozwoju w sposób umożliwiający maksymalne wykorzystanie szans rynkowych. Jednym za najważniejszym środków służących osiągnięciu tego celu jest podejmowanie inwestycji stymulujących innowacje i służących zwiększeniu konkurencyjności.

W okresie 2006–2011 w przedsiębiorstwie zrealizowano cztery projekty inwestycyjne, w tym projekt szczegółowo zaprezentowany w pkt 2.2., dla których łączna kwota nakładów inwestycyjnych wyniosła ok. 27 mln zł. Uzyskana kwota unijnego dofinansowania do tych inwestycji zamknęła się w 15 mln zł. Na uwagę zasługuje fakt, że łączne nakłady inwestycyjne przedsiębiorstwa wyniosły w analizowanym okresie 50,2 mln zł. Oznacza to, że projekty „unijne" stanowiły ponad połowę poniesionych nakładów inwestycyjnych ogółem, przy czym dla Spółki były to inwestycje o charakterze strategicznym. Ocenę skuteczności działalności inwestycyjnej analizowanego przedsiębiorstwa, w tym oddziaływania inwestycji wspartych dotacjami UE, dokonano przy zastosowaniu narzędzi klasycznej analizy wskaźnikowej. Tabela 6 prezentuje wybrane pozycje sprawozdań

finansowych za lata 2005–2011 r.[4] Natomiast tabela 7 zawiera wartości istotnych, zdaniem autorów, wskaźników finansowych odzwierciedlających sytuację finansową analizowanego przedsiębiorstwa. Należy zaznaczyć, że rok 2005 traktowany jest jako okres bazowy, tj. czas, przed którym Spółka nie prowadziła istotnych inwestycji współfinansowanych ze środków europejskich.

Wyniki finansowe przedsiębiorstwa wskazują na pozytywną korelację pomiędzy efektami gospodarczymi a działalnością inwestycyjną, w tym wspieraną środkami z dotacji unijnych. Spółka w latach 2005–2009 zanotowała 122% dynamikę przychodów ze sprzedaży produktów ogółem, połączoną ze wzrostem kwoty zysku operacyjnego na produktach, który potroił się w tym okresie.

Tabela 6. Wybrane pozycje sprawozdań finansowych analizowanej Spółki w okresie 2005–2011 w tys. zł.

Treść	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
I. Rachunek zysków i strat							
1. Przychody ze sprzedaży ogółem	92 040	114 314	138 566	137 556	90 802	67 445	75 749
2. Przychody netto ze sprzedaży produktów	74 689	92 521	116 431	120 505	90 033	66 587	74 337
3. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	17 351	21 793	22 135	17 051	768	858	1 412
4. Wynik ze sprzedaży ogółem	10 023	15 280	20 994	26 839	24 757	6 372	4 602

[4] Na potrzeby analizy wyodrębniono wyniki dotyczące działalności handlowej (tj. przychody ze sprzedaży materiałów i towarów, marżę handlową oraz koszty bezpośrednie działalności handlowej w wysokości 3% obrotów handlowych). Projekty inwestycyjne korzystające z dofinansowania UE dotyczyły bowiem działalności *stricte* produkcyjnej. W efekcie analiza koncentruje się na efektywności operacyjnej dotyczącej produktów (tj. wyrobów gotowych i usług).

Tabela 6. Wybrane pozycje... (cd.)

Treść	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
5. Wynik na działalności handlowej	2 025	2 036	2 141	2 423	77	66	97
6. Wynik na sprzedaży produktów	7 998	13 244	18 853	24 416	24 680	6 306	4 505
7. Pozostałe przychody operacyjne – dotacje*)	112	170	516	1 469	1 679	1 208	2 437
8. Wynik na działalności operacyjnej	9 735	15 492	21 558	28 245	25 441	7 695	6 915
9. Wynik na działalności operacyjnej produktów	7 710	13 456	19 417	25 822	25 364	7 630	6 818
10. Amortyzacja	1 452	2 219	3 091	4 447	4 740	5 494	5 192
11. EBITDA (wynik na działalności operacyjnej produktów + amortyzacja)	9 162	15 675	22 508	30 268	30 104	13 124	12 010
II. Bilans							
1. Aktywa trwałe	17 137	22 821	33 595	33 543	39 733	36 365	33 159
2. Aktywa obrotowe	30 588	38 545	41 043	38 769	35 364	27 782	44 867
3. Zapasy	5 781	8 064	9 817	8 571	9 786	9 638	10 351
4. Kapitał własny ogółem	21 500	32 537	46 159	52 415	55 284	53 691	56 771
5. Zobowiązania i rezerwy ogółem	26 225	28 830	28 479	19 898	19 813	10 456	21 255
6. Zobowiązania krótkoterminowe	18 698	20 870	18 997	12 612	10 745	8 565	12 022
7. Aktywa / pasywa ogółem	47 725	61 367	74 638	72 313	75 097	64 147	78 026

Tabela 6. Wybrane pozycje... (cd.)

Treść	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
III. Pozostałe parametry							
1. Zatrudnienie (osoby)	225	242	257	328	264	242	245
2. Nakłady na nabycie rzeczowych aktywów i wartości niematerialnych i prawnych	2 174	4 454	13 536	8 151	7 895	14 061	2 378

*) dotacje do zakupu środków trwałych wykazywane są w rozliczeniach międzyokresowych i odnoszone do przychodów proporcjonalnie do dokonywanych odpisów amortyzacyjnych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych za lata 2005–2011.

Tabela 7. Wybrane wskaźniki finansowe analizowanej Spółki w okresie 2005–2011

Treść	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
I. Rentowność działalności							
1. Rentowność sprzedaży ogółem	10,9%	13,4%	15,2%	19,5%	27,3%	9,4%	6,1%
2. Rentowność sprzedaży produktów	10,7%	14,3%	16,2%	20,3%	27,4%	9,5%	6,1%
3. Rentowność operacyjna produktów	10,3%	14,5%	16,7%	21,4%	28,2%	11,5%	9,2%
4. Rentowność sprzedaży produktów + amortyzacja	12,7%	16,7%	18,8%	24,0%	32,7%	17,7%	13,0%
5. Rentowność EBITDA produktów	12,3%	16,9%	19,3%	25,1%	33,4%	19,7%	16,2%
6. Przychody z dotacji / przychody ze sprzedaży produktów ogółem	0,2%	0,2%	0,4%	1,2%	1,9%	1,8%	3,3%

Tabela 7. Wybrane wskaźniki... (c.d.)

Treść	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
II. Płynność finansowa							
1. Kapitał obrotowy (tys. zł)	11 890	17 676	22 047	26 157	24 619	19 217	32 845
2. Płynność bieżąca (razy)	1,64	1,85	2,16	3,07	3,29	3,24	3,73
3. Płynność bieżąca szybka (razy)	1,33	1,46	1,64	2,39	2,38	2,12	2,87
III. Pozostałe							
1. Wskaźnik ogólnego zadłużenia	55,0%	47,0%	38,2%	27,5%	26,4%	16,3%	27,2%
2. Obrót aktywami (razy)	1,93	1,86	1,86	1,90	1,21	1,05	0,97
3. Wynik na sprzedaży / zatrudnionego (tys. zł)	45	63	82	82	94	26	19
4. EBITDA / zatrudnionego (tys. zł)	41	65	88	92	114	54	49

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźniki rentowności operacyjnej produktów i EBITDA również dynamicznie rosły w okresie 2005–2009. Na koniec 2009 roku zyskowność operacyjna produktów ogółem wyniosła 28,2% wobec 10,3% zyskowności w roku 2005. Poprawa rentowności w tym czasie była związana m.in. z wdrażaniem wydajnych nowoczesnych technologii w ramach projektów dofinansowanych z UE. Począwszy od roku 2010, zyskowność uległa jednak obniżeniu. Powody tego stanu rzeczy dotyczyły głównie spowolnienia w branży na skutek kryzysu finansowego. Spadek popytu przyniósł wzrost konkurencji rynkowej i obniżenie marż, co widać w danych za lata 2010–2011. Warto nadmienić, że choć 2009 rok nie wskazuje na istotne problemy z przychodami i rentownością, to jednak wynika to głównie z długoterminowego charakteru kontraktów na dostawy wyposażenia statków. Skala problemów w branży stoczniowej uwidoczniła się w całej okazałości w 2010 roku, kiedy to obroty spółki obniżyły się do najniższego poziomu w badanym okresie. Należy zaznaczyć, że w okresie kryzysu spadł

popyt głównie na wyroby przedsiębiorstwa o mniejszym stopniu przetworzenia. W strukturze asortymentowej zaobserwowano bowiem, że wyroby zaawansowane technicznie utrzymują stabilny poziom sprzedaży.

Najprostszą i bezpośrednią miarą wpływu inwestycji wspartych dotacjami na wyniki finansowe przedsiębiorstwa jest relacja przychodów z dotacji do sprzedaży ogółem. W analizowanej Spółce marża z tego tytułu wzrosła od 0,2% w 2005 roku do 3,3% w 2011 roku. Autorzy są świadomi, że inwestycje, w tym dofinansowane z UE, generują szereg innych, znacznie bardziej istotnych korzyści natury produkcyjnej (wzrost wydajności oraz realizacji nowych typów zleceń, którym firma wcześniej nie była w stanie sprostać), przejawiających się bezpośrednio w obniżce jednostkowych kosztów wytwarzania, a w konsekwencji we wzroście rentowności operacyjnej.

Spółka przez cały okres objęty analizą utrzymywała pozytywną pozycję finansową. Wypłacalność firmy kształtowała się na bezpiecznym poziomie, a kapitał obrotowy w okresie 2005–2011 wzrósł prawie trzykrotnie. Istotnemu obniżeniu uległa również skala zadłużenia Spółki, które na koniec grudnia 2011 roku nie przekraczało 30% kwoty aktywów ogółem.

Na uwagę zawraca również wzrost wartości środków trwałych pozostających do dyspozycji przedsiębiorstwa. Aktywa trwałe stanowiące bazę produkcyjną firmy uległy podwojeniu na przestrzeni całego analizowanego okresu, tj. lat 2005–2011. Zwiększyła się również kwota amortyzacji, czyli kosztów o charakterze niepieniężnym. Realizacja projektów inwestycyjnych powiązana z poprawą rentowności sprzyjała także wzrostowi średniego zatrudnienia, które w okresie 2005–2009 przyrosło o 17 procent. W tym czasie pozytywne tendencje dotyczyły również EBITDA przypadającej na zatrudnionego, która wzrosła z 41 tys. zł/osobę w 2005 roku do 114 tys. zł/osobę w 2009 roku.

Podsumowanie

Przemyślana polityka inwestycyjna, w tym realizacja projektów rozwojowych przy wsparciu celowych, bezzwrotnych dotacji ze środków strukturalnych UE wywarły pozytywny wpływ na pozycję konkurencyjną oraz

finansową analizowanego przedsiębiorstwa. Fundusze strukturalne pozwoliły spółce na dokonanie inwestycji umożliwiających wdrożenie nowoczesnych technologii, dzięki którym mogły powstawać nowe lub ulepszone produkty. Zrealizowane inwestycje znajdują odzwierciedlenie w wynikach finansowych przedsiębiorstwa i poziomie zatrudnienia. Oczywiście, nie można zapomnieć, że czynniki egzogeniczne związane z otoczeniem rynkowym mogą okresowo determinować bieżącą kondycję finansową firmy. W długim horyzoncie czasowym należy się jednak spodziewać, że efekty finansowe wynikające z inwestycji rozwojowych przedsiębiorstwa, w tym współfinansowanych funduszami UE, będą pozytywne.

Przeprowadzona w niniejszym opracowaniu analiza dotyczyła jednego przedsiębiorstwa. Autorzy mają świadomość, że ekstrapolacja wyników analizy na bazie analizowanej spółki może być obarczona subiektywizmem. Z drugiej strony istotne jest wskazanie, że efektywność polityki inwestycyjnej przedsiębiorstw, w tym inwestycji współfinansowanych z funduszy europejskich powinna być przedmiotem badań metodami analizy finansowej na większych próbach. Istotnym problemem w takich badaniach może być jednak dostępność materiału badawczego oraz konieczność dokładnego poznania specyfiki rynku oraz otoczenia rynkowego, na jakim działają podmioty korzystające z dotacji inwestycyjnych. Często bowiem zewnętrzne czynniki mogą warunkować poziom wskaźników finansowych w analizowanych okresach i wpływać na formułowane na tej podstawie wnioski badawcze.

Literatura

Baran, W. Jarco W. (2007), *Audyt wewnętrzny projektu współfinansowanego ze środków unijnych* [w:] *Audyt wewnętrzny w 2007 roku*, pod red. K. Winiarskiej, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin

Baran W., Świderska M. (2007), *Rachunkowość projektu współfinansowanego ze środków unijnych* [w:] *Rachunkowość w teorii i praktyce*, pod red. W. Gabrusewicza, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

Bartoszewicz A., Cygańska M., Lelusz H. (2009), *Ewidencja księgowa funduszy unijnych – wybrane problemy* [w:] *Zasoby i procesy w rachunkowości jednostek gospodarczych*, pod red. T. Kiziukiewicz, Difin, Warszawa.

Lefik-Szczepańska A. (2008), *Zasady ujmowania środków finansowych pochodzących z funduszy strukturalnych UE w systemie rachunkowości jednostki*, „Monitor Rachunkowości i Finansów", nr 3.

Osikowicz M. (2008), *Rachunkowość małych firm według wymogów funduszy unijnych*, Wolters Kluwer, Kraków.

Piaszczyk A. (2007), *Audyt środków unijnych*, PWE, Warszawa.

Tarczydło B. (2009), *Udział w projekcie unijnym a zmiany w organizacji* [w:] *Zmiana warunkiem sukcesu. Rozwój i zmiany w małych i średnich przedsiębiorstwach*, pod red. J. Skalika, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego" we Wrocławiu, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

Tokarski M. (2011), *Ewidencja i rozliczanie funduszy unijnych w przedsiębiorstwie – wybrane zagadnienia* [w:] *Rachunkowość w teorii i praktyce*, „Zeszyty Naukowe", nr 625. „Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia", nr 32, pod red. T. Kiziukiewicz, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

Trocki M., Grucza B. (2006), *Zarządzanie projektem europejskim*, PWE, Warszawa.

Uryga J., Jagielski W., I. Bienias I. (2007), *Środki unijne – klasyfikacja, funkcjonowanie, ewidencja i rozliczanie*, ODDK, Gdańsk.

Waniak-Michalak H. (2008), *Prezentacja dotacji unijnych w sprawozdaniach finansowych spółek giełdowych – jakość i zakres ujawnianych informacji* [w:] *Informacyjna funkcja rachunkowości w gospodarce współczesnej*, pod red. A. Dyhdalewicz, G. Klameckiej-Roszkowskiej, J. Sikorskiego, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.

Wrona M., Żuk K. (2010), *Przychody z tytułu dotacji unijnych w sprawozdaniu finansowym przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości", t. 54 (110), SKwP, Warszawa.

Źródła internetowe

Z jakich etapów składa się projekt unijny. Obiektywne, subiektywne, praktyczne i unijne uwagi, http://unijny.blox.pl/2008/01/Z-jakich-etapow-sklada-sie-projekt-unijny.html, dostęp: 24.02.2012.

Streszczenie

Od momentu wejścia Polski do grona państw stowarzyszonych z UE staliśmy się beneficjentami pomocy bezzwrotnej. Dotychczasowe doświadczenia związane z pozyskiwaniem środków UE przez polskich przedsiębiorców wskazują na ich znaczny wpływ na wzrost konkurencyjności na rynkach europejskich. Zrealizowane projekty pozwoliły na rozbudowę wielu firm, unowocześnienie produkcji poprzez zakup maszyn i wykorzystanie nowych technologii, a także zwiększenie mocy produkcyjnych. Ponadto wiele z nich zapewniło wzrost przychodów beneficjenta, stworzyło wiele dodatkowych miejsc pracy i dało perspektywy rozwinięcia współpracy z kooperantami i jednostkami naukowo-badawczymi, co należy ocenić pozytywnie. Celem artykułu jest ukazanie wpływu realizacji projektów inwestycyjnych współfinansowanych funduszami UE na funkcjonowanie firmy ze szczególnym zwróceniem uwagi na pozycję finansową przedsiębiorstwa związaną z uzyskaniem i realizacją projektu z otrzymanej dotacji na przykładzie przedsiębiorstwa produkcyjnego z branży metalowej.

Słowa klucze: środki europejskie, środki europejskie dla przedsiębiorstw, programy operacyjne dla przedsiębiorców, cykl życia projektu.

Investment activities supported with EU subsidies and financial standing of the enterprise

Summary

Poland became the beneficiary of the European non-returnable aid since it was admitted to the fellowship of the EU member states. The current experiences of acquiring financial means from EU funds by Polish entrepreneurs indicate their substantial impact on the increase of competitiveness in the European markets. The accomplished projects allowed for further development of numerous enterprises, modernisation of the production processes due to purchase of machinery and utilisation of the cutting-edge technologies or, basically, they allowed for the increase of the output capacity. On top of that, the funds ensured increased revenues of the beneficiaries, created countless jobs and provided opportunities for further extensive collaboration with other businesses and research institutions. All that speaks favourably about the EU funds. The main aim of the article is to present the influence of the EU co-financed investment

projects on the performance of the enterprise with particular attention to its financial standing related to the subsidised project's acquisition and fulfilment as exemplified by a production enterprise operating in metal industry.

Keywords: European funds, European funds for enterpreneurs, operational programmes EU for entrepreneurs, life cycle of project.

Halina Waniak-Michalak*

Użyteczność sprawozdań finansowych organizacji filantropijnych dla oceny dokonań tych organizacji

Wprowadzenie

W 2011 roku odpisu 1% podatku dochodowego należnego na rzecz organizacji pożytku publicznego o łącznej wartości 400 mln zł dokonało ponad 10 mln Polaków (*Informacja dotycząca kwot...*, 2011, s. 4). Możliwość dokonania takiego odpisu została wprowadzona Ustawą o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (2003), Ustawą z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych (1991) oraz Ustawą z dnia 20 listopada 1998 roku o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (1998). Sposób wykorzystania otrzymanych kwot z 1% podatku przez organizację pożytku publicznego jest dowolny i nie podlega żadnym ograniczeniom, z wyjątkiem wymogu, aby środki te były przeznaczone na działalność statutową pożytku publicznego i były alokowane sprawiedliwie, bez faworyzowania określonych beneficjentów. Organizacje pożytku publicznego, pomimo że nie działają dla zysku i nie gwarantują osiągnięcia określonych wyników, mają obowiązek sporządzania sprawozdań ze swojej działalności, umożliwiając w ten sposób interesariuszom (donatorom, społeczeństwu, beneficjentom) ocenę tej działalności. Celem artykułu jest ocena przydat-

* Dr Halina Waniak-Michalak, Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, adiunkt, hwaniak@uni.lodz.pl.

ności sprawozdań finansowych organizacji pożytku publicznego dla oceny dokonań tych organizacji. Przydatność ta będzie warunkowana zarówno odpowiednimi regulacjami prawnymi dotyczącymi sprawozdawczości organizacji filantropijnych, jak i rzeczywistą zawartością tych sprawozdań.

Do zrealizowania celu artykułu zostały wykorzystane wyniki badań własnych autorki, prowadzonych w 2011 roku na sprawozdaniach finansowych polskich organizacji pożytku publicznego. Badane sprawozdania dotyczyły lat 2007–2009. Dobór próby był celowy i obejmował organizacje pożytku publicznego, które otrzymały w 2009 roku odpis podatku dochodowego przekraczający 500 tys. zł. Liczba wybranych organizacji stanowiła 51% wszystkich organizacji pożytku publicznego, które w roku 2009 otrzymały odpis 1% podatku dochodowego należnego. W artykule wykorzystano również wnioski z badań autorki prowadzonych w 2010 roku i publikowanych w „Zeszytach Teoretycznych Rachunkowości" (Waniak-Michalak, 2010).

1. Regulacje prawne rachunkowości i sprawozdawczości finansowej organizacji pożytku publicznego

Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie z 2003 roku wprowadziła obowiązek sprawozdawczy dla tego typu organizacji. Każda organizacja otrzymująca status organizacji pożytku publicznego musi sporządzać sprawozdania finansowe i merytoryczne za ostatni rok obrotowy i publikować je na stronie bopp.gov.pl. Artykuł 23 pkt 1 Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (2003) mówi, że „organizacja pożytku publicznego sporządza i ogłasza roczne sprawozdanie finansowe także wówczas, gdy obowiązek jego sporządzenia oraz ogłoszenia nie wynika z przepisów o rachunkowości".

Ze sporządzanych sprawozdań finansowych i merytorycznych donator powinien mieć możliwość uzyskania informacji na temat wysokości ponoszonych kosztów na projekty realizowane przez daną organizację, kosztów przeznaczonych na działalność filantropijną i związaną z administracją. Teoretycznie wzór sprawozdania załączony do Rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie szczególnych zasad rachunkowości dla niektórych

jednostek niebędących spółkami handlowymi, nieprowadzących działalności gospodarczej (2001) powinien umożliwić uzyskanie tych danych i porównanie między sobą wybranych organizacji pożytku publicznego. Teoretycznie, gdyż jak wykazały badania autorki, nie wszystkie organizacje stosują się do ww. rozporządzenia, a obszerność sprawozdań merytorycznych i informacji dodatkowej jest bardzo różna. Ponadto, problem z interpretacją danych pojawia się także, gdy organizacja prowadzi działalność odpłatną lub działalność gospodarczą i nie podaje np. kosztów administracyjnych w podziale na poszczególne rodzaje działalności.

Do momentu ukazania się nowelizacji Ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie (2003) w 2010 roku terminowość publikacji sprawozdań przez organizacje pożytku publicznego była różna. Niektóre od początku 2011 roku nie udostępniały publicznie swoich sprawozdań, co powodowało, że podatnik lub donator nie miał możliwości skontrolowania działalności takiej organizacji. Dopiero nowelizacja ww. ustawy wymusiła na części z tych jednostek nadrobienie zaległości. Obecnie organizacja pożytku publicznego zobowiązana jest przekazać ministrowi właściwemu do spraw zabezpieczenia społecznego sprawozdanie merytoryczne i finansowe w terminie 15 dni od dnia zatwierdzenia rocznego sprawozdania finansowego. Ponadto organizacja pożytku publicznego stosownie do art. 23 ust. 6 Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (2003) jest zobowiązana do zamieszczenia sprawozdania finansowego i merytorycznego, w tym samym terminie na stronie internetowej urzędu obsługującego ministra właściwego do spraw zabezpieczenia społecznego. Obowiązki te ciążą na każdej organizacji pożytku publicznego, nawet jeżeli status ten został jej przyznany pod koniec roku obrotowego, za który są sporządzane sprawozdania. Wbrew błędnemu przekonaniu niektórych zarządzających takimi organizacjami, sprawozdania te muszą dotyczyć całej działalności organizacji (czyli np. działalności gospodarczej), a nie tylko działalności filantropijnej, a spełnienie tego obowiązku nie jest uzależnione od faktu otrzymania w danym roku odpisu. Od 1 stycznia 2013 roku wchodzą dodatkowe zmiany wynikające z nowelizacji Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (2011). Oprócz obowiązku publikowania sprawozdań merytorycznych

i finansowych przez organizacje pożytku publicznego ustawodawca wprowadził obowiązek zawarcia w tych sprawozdaniach określonych informacji (art. 1, pkt 12c, DzU Nr 209, poz. 1244). Lista wymaganych danych jest podobna do zakresu danych wymaganych rozporządzeniem Ministra Sprawiedliwości w sprawie ramowego zakresu sprawozdania z działalności fundacji. Można więc uznać, że zmiana ustawy została podyktowana również chęcią ujednolicenia sprawozdań merytorycznych fundacji i innych podmiotów prawnych prowadzących działalność pożytku publicznego.

Niezłożenie i nieopublikowanie na stronie internetowej departamentu pożytku publicznego kompletnego sprawozdania finansowego i merytorycznego w terminie 15 dni od zatwierdzenia rocznego sprawozdania finansowego spowoduje utratę prawa do odpisu, w szczególnych zaś przypadkach minister zabezpieczenia społecznego będzie mógł wystąpić do sądu o pozbawienie jednostki statusu organizacji pożytku publicznego (Ustawa o działalności..., 2003, art. 23, ust.6). Sprawozdania niekompletne lub których budzących zastrzeżenia co do wiarygodności przedstawionych w nich danych będą wymagać złożenia wyjaśnień przez organizację pożytku publicznego.

Jednakże badania prowadzone na zlecenie departamentu Pożytku Publicznego w Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej wskazują na nieznajomość wśród pracowników Ustawy o działalności pożytku publicznego, a tym samym obowiązków i praw tego typu organizacji (*Diagnoza problemów funkcjonowania organizacji pożytku publicznego*, 2008). Dla zdecydowanej większości organizacji motywacją do uzyskania statusu organizacji pożytku publicznego była jedynie chęć uzyskania dodatkowych przychodów w postaci odpisu. Ponadto pracownicy i założyciele organizacji filantropijnych koncentrują się na działalności statutowej, nie przykładając dużej wagi do obowiązków sprawozdawczych. Niemniej, badane organizacje przyznawały, że wymóg sporządzania i publikowania sprawozdań finansowych i merytorycznych przyczynił się do wzrostu ich przejrzystości i wiarygodności. Jednak niektóre organizacje uważają, że sprawozdawczość jest biurokratycznym obowiązkiem, który trzeba wypełnić, tak „żeby się nie czepiali..." (*Diagnoza problemów funkcjonowania organizacji pożytku publicznego*, 2008).

Wprowadzenie przez Ustawę o działalności pożytku publicznego i wolontariacie kar dla organizacji pożytku publicznego niewypełniających obowiązków może przynieść dobre i złe skutki. Z jednej strony jest to czynnik motywujący niektóre organizacje do wypełniania tych obowiązków, z drugiej strony kara z tego tytułu może bardziej dotknąć beneficjentów tych organizacji niż menadżerów czy też fundatorów. Zastosowanie jej w praktyce jest w związku z powyższym wątpliwe (o czym prawdopodobnie zdają sobie sprawę zarządzający tymi organizacjami).

2. Kontrola działalności organizacji pożytku publicznego w Polsce

Niektóre jednostki, które spełniają warunki określone w art. 64, pkt 4 Ustawy o rachunkowości (1994) muszą poddawać swoje sprawozdanie finansowe badaniu przez biegłego rewidenta. Sprawozdanie finansowe organizacji pożytku publicznego podlegające corocznemu badaniu przez biegłego rewidenta obejmuje także zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym oraz rachunek przepływów pieniężnych.

Pozostałe organizacje pożytku publicznego spełniające poniższe warunki:

- realizowanie zadań publiczne zleconych jako powierzonych do wykonania lub do wspierania zadania publicznego,
- otrzymanie w danym roku budżetowym łącznej kwoty na realizację zleconych zadań publicznych w kwocie co najmniej 50 tys. zł,
- osiągnięcie przychodów organizacji w roku obrotowym w wysokości co najmniej 3 mln zł

muszą także poddawać swoje sprawozdanie finansowe badaniu przez biegłego rewidenta.

Zgodnie z nowelizacją Ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie (2011) nadzór i kontrolę nad działalnością organizacji pożytku publicznego w zakresie prawidłowości korzystania z uprawnień posiadania statusu organizacji pożytku publicznego (co się wiąże z licznymi korzyściami) sprawuje właściwy minister do spraw zabezpieczenia społecznego. Obecnie jest to Minister Pracy i Polityki Społecznej.

Kontrola dokonywana w organizacjach pożytku publicznego na zlecenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej ma na celu sprawdzenie:

- zgodności ich działania z postanowieniami ustawy;
- sposobu realizacji i rozliczania zadań ze sfery zadań publicznych (art. 4 ustawy);
- przestrzegania przez nie zasad i warunków określonych w odrębnych ustawach;
- zgodności z dokumentacją źródłową danych wykorzystywanych w rocznych sprawozdaniach merytorycznych (art. 23, ust. 1 i 3 ustawy) i finansowych (art. 23, ust. 2 ustawy) przekazywanych ministrowi do spraw zabezpieczenia społecznego.

Ponadto, na wniosek Ministra Pracy i Polityki Społecznej kontrola w organizacjach pożytku publicznego może być dokonana przez inne urzędy, np.:

- urzędy kontroli skarbowej i urzędy skarbowe;
- służbę celną;
- Państwową Inspekcję Pracy;
- inspekcję sanitarną lub farmaceutyczną;
- inspekcję budowlaną;
- służbę ochrony zabytków;
- urzędy pracy;
- inspekcję ochrony środowiska;
- nadzór edukacyjny;
- dozór techniczny i wiele innych.

Według badań własnych autorki prowadzonych w 2011 roku spośród 64 największych organizacji pożytku publicznego jedynie 5 wykazało w swoich sprawozdaniach za 2009 rok informację o badaniu sprawozdania przez biegłego rewidenta, 3 były poddawane kontroli komisji rewizyjnej, 1 kontrola był zlecona przez Ministra Sprawiedliwości, 2 z Urzędu Marszałkowskiego (wykorzystanie funduszy), 1 z Urzędu Wojewódzkiego, 1 z ośrodka pomocy społecznej i 1 z Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Przeprowadzone kontrole nie wykazały istotnych błędów lub nadużyć, jedynie drobne nieprawidłowości (np. dublowanie kont analitycznych, niezaksięgowane faktury) (Waniak-Michalak, 2012).

3. Rezultaty finansowe organizacji pożytku publicznego w Polsce

Wśród organizacji pozarządowych można wyróżnić takie, które osiągają przychody bliskie zeru (dla 11% organizacji pozarządowych przychody roczne nie przekraczają 100 zł) oraz takie, które osiągają wpływy powyżej kilkunastu milionów złotych. Pomimo wzrostu w 2011 roku liczby podatników, którzy dokonali odpisu dla wybranej organizacji o ok. 2 mln, spadła liczba organizacji otrzymujących ten odpis o 595 (*Informacja dotycząca kwot...*, 2011, s. 4–5). Podział pomiędzy różne organizacje był bardzo nierównomierny. Największą kwotę odpisu otrzymała Fundacja Dzieciom „Zdążyć z pomocą" w wysokości 88,8 mln zł, ale druga w kolejności, Fundacja Pomocy Osobom Niepełnosprawnym „Słoneczko", już tylko 9,8 mln zł, czyli aż 79 mln zł mniej. Były też organizacje, które otrzymały kilkadziesiąt groszy lub kilka złotych odpisu (najmniej Stowarzyszenie „Fair Play" – 40 gr). Łącznie, ponad 400 mln zł trafiło do 6533 organizacji społecznych (*Informacja dotycząca kwot...*, 2011, s. 7–164).

Sprawozdania tych organizacji powinny umożliwiać podatnikom oraz indywidualnym darczyńcom ocenę efektywności gospodarowania tymi środkami. Najistotniejszą informacją powinna być kwota kosztów administracyjnych w podziale na działalność statutową i gospodarczą oraz koszty statutowe. Istotne jest, jakie projekty organizacja zrealizowała i jaka jest struktura kosztów administracyjnych (Waniak-Michalak, 2010).

Należy jednakże pamiętać, że formułując oczekiwania co do zawartości sprawozdania organizacji pożytku publicznego, decydujemy także (pośrednio) o wysokości wpływów przeznaczanych na realizację celów statutowych i administracyjnych. Wygenerowanie każdej informacji kosztuje. Wiele organizacji jest prowadzone przez swoich założycieli, którzy spędzając czas na wypełnianiu obowiązków sprawozdawczych, nie poświęcają go dla potrzebujących.

Badania prowadzone przez autorkę w 2011 roku na 64 organizacjach pożytku publicznego, które otrzymały w 2009 roku najwyższe kwoty

odpisu[1], umożliwiły ocenę podstawowych rezultatów finansowych tych organizacji.

Przychody z tytułu darowizn, dotacji i odpisu dla badanych organizacji pożytku publicznego w 2009 roku wciąż były głównym źródłem finansowania działalności. Działalność odpłatna i gospodarcza stanowiły niewielki odsetek przychodów ogółem (ok. 3,8%), co wynika również z przepisów prawnych dotyczących finansowania działalności organizacji pożytku publicznego. Przychody z odpisu wzrosły w 2009 roku w porównaniu z latami poprzednimi, aczkolwiek ich udział w przychodach ogółem spadł (z 31% w 2008 r. do 24% w 2009 r.). Organizacje w coraz większym stopniu stają się samodzielne i niezależne od darowizn i wpływów z odpisu, chociaż oczywiście znajdują się też i takie, dla których odpis jest głównym źródłem finansowania działalności (np. Fundacja Służby Rodzinie „Nadzieja"). W 2009 roku przychody z działalności gospodarczej prowadzonej dla celów statutowych badanych organizacji pożytku publicznego wzrosły w stosunku do 2008 roku o 8,7 mln zł, a przychody z działalności odpłatnej o 3,3 mln zł. Istotną informacją jest także fakt podjęcia po raz pierwszy w 2009 roku działalności odpłatnej przez 13 organizacji oraz działalności gospodarczej również przez 13 podmiotów.

W 2008 roku przychody statutowe organizacji pożytku publicznego wzrosły z poziomu 494,7 mln zł do 569,7 mln zł. Większy wzrost przychodów statutowych zanotowano w 2009 roku, gdzie wyniosły one 719,3 mln zł, a przychody statutowe pomniejszone o wynik finansowy z poprzedniego roku[2], 697,9 mln zł. Średni przychód z działalności podstawowej wyniósł dla tych organizacji 17,8 mln zł, jednakże maksimum wyniosło 164,7 mln zł, a minimum 588,3 tys. zł.

[1] Suma otrzymanych odpisów 1% p.d. przez wybrane do badania organizacje stanowiła 51% ogólnej kwoty uzyskanej przez wszystkie organizacje pożytku publicznego z tego źródła w 2009 r.

[2] Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów z 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad rachunkowości dla niektórych jednostek niebędących spółkami handlowymi, nieprowadzącymi działalności gospodarczej, niektóre organizacje pożytku publicznego, zgodnie z polityką rachunkowości, wynik finansowy danego roku obrotowego przeznaczają na zwiększenie odpowiednio przychodów lub kosztów roku następnego.

Koszty celowe badanych organizacji w 2009 roku wzrosły o 37,7 mln zł, podczas gdy przychody były o 155,5 mln zł wyższe. Oznacza to niedostosowanie rozmiarów działalności do możliwości finansowych badanych organizacji. Średnie wydatki na cele statutowe wyniosły 6,03 mln zł, maksimum 48,4 mln zł. Najniższe koszty statutowe w wysokości 0 zł wykazała organizacja zajmująca się zakupem lokali mieszkalnych dla młodzieży opuszczających dom dziecka. Lokale mieszkalne stanowią własność fundacji i są ewidencjonowane jako środki trwałe. Z tego powodu koszty statutowe są zerowe pomimo realizacji przez fundację celów statutowych.

Niewielki procent organizacji pożytku publicznego utrzymuje poziom kosztów administracyjnych poniżej 3% przychodów celowych, jednakże w kolejnych latach można zauważyć malejącą grupę organizacji, których udział kosztów administracyjnych w przychodach ogółem jest wysoki. Tendencja ta może być wynikiem rosnących przychodów statutowych badanych jednostek przy jednoczesnym utrzymywaniu rozmiarów działalności na dotychczasowym, podobnym lub niewspółmiernym do wzrostu przychodów poziomie. Najwięcej organizacji (30 z 64 badanych) utrzymywała koszty administracyjne w granicach 3–10% przychodów i poniżej 10% kosztów statutowych.

Pomimo podziału kosztów administracyjnych na koszty rodzajowe analiza struktury tych kosztów może być trudna i nieprzydatna. Wątpliwości może budzić wiarygodność podziału ponoszonych kosztów pomiędzy przychody statutowe i administracyjne, biorąc pod uwagę, że niektóre organizacje zaliczają do kosztów administracyjnych całą kwotę wynagrodzeń, zatrudniając pracowników zajmujących się np. opieką nad chorymi lub wykazują koszty administracyjne na poziomie 0, wskazując na korzystanie z usług biura rachunkowego i ponoszenie z tego tytułu kosztów.

Wysoki udział wynagrodzeń ogółem w organizacjach pożytku publicznego może świadczyć o niewłaściwej alokacji otrzymanych funduszy, jednakże należy pamiętać o organizacjach, dla których z racji specyfiki ich działalności wynagrodzenia stanowią koszt istotny. Ponadto, niektóre organizacje nie ujawniają ani w sprawozdaniu merytorycznym, ani w informacji dodatkowej pełnej kwoty wynagrodzeń z tytułu umów o pracę

i innych umów cywilno-prawnych. W związku z tym do wiadomości publicznej najczęściej jest podawana kwota wynagrodzeń administracyjnych. Co więcej, kwota ta zależy od stosowanej metody kalkulacji kosztów przez organizację, więc może różnić się od rzeczywistych wydatków z tego tytułu. Wśród organizacji badanych przez autorkę 29 (44%) nie wskazało w odrębnej pozycji kwoty wynagrodzeń ogółem. Trzy organizacje ujawniły poziom wypłacanych wynagrodzeń ogółem, jednocześnie wskazując, że całość wynagrodzeń jest ponoszona wyłącznie na działalność statutową. Tylko jedna organizacja (bez dodatkowych wyjaśnień) w pozycji dotyczącej wynagrodzeń ogółem i wynagrodzeń na cele administracyjne wpisała zero. Poziom wypłacanych wynagrodzeń ogółem wahał się od 70–0%, przy czym mediana wyniosła 17,03%. O kwocie wypłacanych wynagrodzeń decydowały trzy czynniki (Waniak-Michalak, 2012, s. 44–48):

1) zakres prowadzonej działalności (np. hospicja, domy opieki, rehabilitacji, organizacje społeczne prowadzące działalność gospodarczą),
2) możliwość korzystania z pracy wolontariuszy,
3) stosunek zarządzających i założycieli do pracy w organizacji lub forma prawna organizacji (założyciele lub członkowie zarządu poświęcający 100% czasu na pracę w organizacji są często zmuszeni do poboru z tego tytułu wynagrodzenia, aczkolwiek forma prawna może też nie pozwalać na pobór takiego wynagrodzenia).

Najwyższa kwota wypłaconych wynagrodzeń wyniosła 10,4 mln zł przy zatrudnieniu 221 pracowników w organizacji prowadzącej obok działalności nieodpłatnej działalność gospodarczą i osiągającej przychody ogółem na poziomie 24,03 mln zł.

Podsumowanie

W celu dokonania oceny wyników finansowych organizacji pożytku publicznego niezbędna jest interpretacja uzyskanych wyników poprzez porównanie ich z wynikami niefinansowymi. Cel działalności danej organizacji, zakres podejmowanych inicjatyw decyduje w dużej mierze o strukturze kosztów. Pożądaną sytuacją jest jednoczesny wzrost kosztów

celowych i przychodów celowych oraz minimalizacja kosztów administracyjnych. W niektórych organizacjach, których sprawozdania finansowe były poddane analizie przez autorkę, można było zaobserwować wzrost przychodów przy jednoczesnym spadku kosztów celowych. Brak wyjaśnień tego typu sytuacji w publikowanych sprawozdaniach finansowych wymusza na użytkownikach sprawozdań tworzenie własnej interpretacji wyników. W zależności od podejścia spadek kosztów celowych i wzrost przychodów celowych w tym samym okresie może być traktowany jako oznaka spadku aktywności lub wręcz odwrotnie – przygotowywanie się organizacji do realizacji dużych długoterminowych projektów (np. budowa centrum medycznego).

Większość tego typu jednostek prezentuje minimum informacji lub informację niepełną, co utrudnia prowadzenie analizy porównawczej oraz interpretacji poszczególnych danych finansowych. Jak pokazało badanie sprawozdań finansowych organizacji pożytku publicznego zalata 2006–2009 w niektórych organizacjach, w których w 2008 roku spadkowi kosztów statutowych towarzyszył wzrost przychodów statutowych, w 2009 roku nastąpiła sytuacja odwrotna. Dla części organizacji zmiana ta była wynikiem zakończenia przygotowań do realizacji dużych projektów i ich implementacji, a w niektórych przypadkach brakowało jakiegokolwiek wyjaśnienia.

Ocenę działalności tych organizacji utrudnia nieujawnianie przez nie istotnych informacji pozwalających właściwie zinterpretować dane finansowe. Ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie (2003) określa sankcje dla tych organizacji, które uchylają się od obowiązku złożenia i publikacji swojego sprawozdania finansowego i merytorycznego. Jednakże zastosowanie sankcji w postaci grzywny lub wykreślenia z rejestru może być najbardziej krzywdzące dla beneficjentów tej organizacji, a nie samych zarządzających, którzy w dużej mierze pracują w formie wolontariatu. Może więc należałoby uzależnić wypłatę 1% od spełnienia wymogów formalnych dotyczących treści sprawozdań finansowych i wstrzymywać przelew tych środków do momentu ich uzupełnienia? Wymagałoby to oczywiście wyższych nakładów finansowych z budżetu państwa na za-

trudnienia osób badających sprawozdania finansowe i merytoryczne oraz ich zgodność z np. Rozporządzeniem Ministra Sprawiedliwości w sprawie ramowego zakresu sprawozdania z działalności fundacji (2001).

W ustawie o działalności pożytku publicznego i wolontariacie (2003) w art. 23, pkt 8 napisano „Minister właściwy do spraw zabezpieczenia społecznego określi, w drodze rozporządzenia, zakres sprawozdania, o którym mowa w ust. 1, obejmujący w szczególności najważniejsze informacje o działalności pożytku publicznego organizacji pożytku publicznego w okresie sprawozdawczym oraz o wydatkowaniu środków finansowych pochodzących z 1% podatku dochodowego od osób fizycznych oraz wzór tego sprawozdania, pozwalające ocenić prawidłowość realizacji przez organizację pożytku publicznego jej celów statutowych". Dnia 16 marca 2012 roku powstał projekt Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznejw sprawie rocznego sprawozdania merytorycznego z działalności organizacji pożytku publicznego. W projekcie uwzględniono pozycje finansowe, których obecnie nie można znaleźć w wielu sprawozdaniach organizacji pożytku publicznego. Zgodnie z informacjami zawartymi w projekcie wzór nowego sprawozdania merytorycznego regulowanego ww. rozporządzeniem zacznie obowiązywać od 01.01.2013 roku.

Obecne sprawozdania niektórych organizacji nie pozwalają ocenić prawidłowości realizacji przez organizację pożytku publicznego jej celów statutowych, pomimo obowiązywania Rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie szczególnych zasad rachunkowości dla niektórych jednostek niebędących spółkami handlowymi, nieprowadzących działalności gospodarczej (2001), do którego zostały załączone wzory sprawozdań finansowych. Część z organizacji wielu pozycji nie wypełnia, pomimo że z pewnością je obowiązują, np. struktura kosztów statutowych. We wzorze informacji dodatkowej znajduje się punkt dotyczący wynagrodzeń, jednakże według wzoru powinny go wypełnić tylko organizacje, w których został przekroczony poziom 3-krotności średniego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw z roku ubiegłego dla zatrudnionych osób. W rezultacie niektóre organizacje w ogóle nie podają do wiadomości kwoty wynagrodzeń wypłacanej członkom zarządu i pracownikom, co utrudnia ocenę wykorzystania przez dane organizacje przekazanych im funduszy. Ponadto,

podział kosztów statutowych na świadczenia pieniężne i niepieniężne jest niejasny, co powoduje, że niektóre organizacje wpisują do tej tabelki jedynie nazwy programów, z których nie wynika, jakie koszty w ramach tych programów zostały poniesione. Nowelizacja Ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie (2011) wprowadziła obowiązek publikacji sprawozdania merytorycznego zawierającego określone ustawą informacje. Zakres tych informacji od 01.01.2013 roku będzie różnić się dla organizacji pożytku publicznego uprawnionych do sporządzania uproszczonego sprawozdania merytorycznego i dla organizacji niemających takiego prawa. Jednakże bez odpowiedniego rozporządzenia regulującego zakres tych informacji zmiany jakości sprawozdań merytorycznych organizacji pożytku publicznego byłyby nieznaczne. Sformułowania, takie jak: „ogólne informacje" lub „szczegółowe informacje" wymagają wyjaśnienia. Jeżeli w wyniku wejścia nowych regulacji od 01.01.2013 zostanie ujednolicony zakres informacji przekazywanych w sprawozdaniach merytorycznych przez organizacje pożytku publicznego, możliwa stanie się ocena prawidłowości realizacji przez nie ich celów statutowych. Tym samym będzie można uzależnić prawo do otrzymania dotacji i odpisu przez organizacje pożytku publicznego nie tylko od spełnienia obowiązku publikacji sprawozdań, ale i ich kompletności.

Literatura

Diagnoza problemów funkcjonowania organizacji pożytku publicznego (2008); *Raport badawczy*, Polskie Towarzystwo Socjologiczne, Warszawa.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 listopada 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości dla niektórych jednostek niebędących spółkami handlowymi, nieprowadzących działalności gospodarczej, DzU z 2001 r. Nr 137, poz. 1539.

Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, DzU z 2003 r. Nr 96, poz. 873 z późn. zm.

Ustawa z dnia 12 listopada 2003 r.o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, DzU z 2003 r., Nr 202, poz. 1956.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych, DzU z 1991 r. Nr 14, poz. 176 z późn. zm.

Ustawa z dnia 20 listopada 1998 roku o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, DzU z 1998 r. Nr 144, poz. 930, z późn. zm.

Ustawa o zmianie ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie oraz niektórych innych ustaw z 19 sierpnia 2011 r., DzU z 2011 r. Nr 209, poz. 1244.

Waniak-Michalak H. (2010), *Analiza i ocena rezultatów finansowych organizacji pożytku publicznego w Polsce – wyniki badań własnych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości", t. 57 (113), SKwP, Warszawa.

Waniak-Michalak H. (2012), *Wykorzystanie dotacji i darowizn przez organizacje pożytku publicznego*, „Rachunkowość", nr 3.

Źródła internetowe

Informacja dotycząca kwot 1% należnego podatku dochodowego od osób fizycznych przekazanych organizacjom pożytku publicznego z rozliczenia za 2010 rok (2011), Ministerstwo Finansów, www.mf.gov.pl, dostęp: 20.04.2012 r.

Projekt Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 16 marca 2012 r. w sprawie rocznego sprawozdania merytorycznego z działalności organizacji pożytku publicznego, www.mpips.gov.pl, dostęp: 20.04.2012.

Streszczenie

Celem artykułu jest wskazanie przydatności sprawozdań finansowych i merytorycznych organizacji pożytku publicznego do oceny ich dokonań, w tym analizy finansowej. Wnioski zostały poparte badaniami własnymi prowadzonymi na sprawozdaniach finansowych wybranych metodą doboru celowego 64 organizacji pożytku publicznego. Na podstawie zebranych danych została dokonana próba analizy wyników działalności tych organizacji i ich oceny, a także wskazano braki informacyjne w analizowanych sprawozdaniach. Konkluzje zawarte w artykule mają być wstępem do dyskusji naukowej na temat celów sprawozdawczości organizacji pożytku publicznego oraz pożądanej przez interesariuszy struktury sprawozdań finansowych składanych przez te organizacje.

Słowa klucze: organizacje pożytku publicznego, analiza, dokonania, interesariusze.

The usefulness of the financial and activity reports of public benefit organizations in Poland for the purpose of financial analysis and evaluation of the results

Summary

The aim of the article is to indicatethe usefulness of the financial statements of public benefit organizations for the purpose of financial analysis and evaluation of the results. The conclusions were drawn on the base of the results of the research made by the author. The sample of the research consisted of64 charity organizations in Poland that were the biggest beneficiaries of 1% tax of companies and individuals in 2008. On the base of information from financial and activity reports the attempt of financial analysis and evaluation of the results was made. Moreover the ways of the improvement were proposed. The conclusions drawn by the author should be the introduction to the professional discussion about the purpose of the financial reports of the charities.

Keywords: public benefit organizations, analysis, results, stakeholders.

Joanna Wielgórska-Leszczyńska*

Informowanie o kontynuowaniu działalności

Wprowadzenie

Sprawozdanie finansowe sporządzane przez jednostkę powinno przedstawiać rzetelnie i jasno jej sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy. Przygotowanie sprawozdania finansowego spełniającego te warunki wymaga przyjęcia przez kierownictwo jednostki polityki rachunkowości oraz stosowania określonych w niej zasad w sposób ciągły. Wiąże się to z przyjęciem założenia, że jednostka jest w stanie i ma zamiar kontynuować swoją działalność w dającej się przewidzieć przyszłości.

W praktyce gospodarczej przyjęcie założenia kontynuacji działalności wpływa na wycenę składników aktywów i zobowiązań jednostki oraz odnoszenie ich skutków. Jeśli jednak okoliczności wskazują na zagrożenie kontynuowania działalności, to jednostka do sporządzenia sprawozdania musi zastosować odrębne zasady, o których powinna poinformować odbiorców sprawozdania.

W przypadku jednostek, których sprawozdania finansowe podlegają badaniu, biegły rewident powinien rozważyć, czy przyjęcie przez kierownictwo jednostki założenia o dalszej kontynuacji działalności jest zasadne. W tym celu biegły rewident analizuje materiały, które kierownictwo wykorzystywało do oceny funkcjonowania jednostki w dającej się

* Dr Joanna Wielgórska-Leszczyńska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Rachunkowości, starszy wykładowca, jwielg@sgh.waw.pl.

przewidzieć przyszłości oraz dokonuje na ich podstawie oceny słuszności przyjętego założenia.

Celem opracowania jest przedstawienie rozważań teoretycznych oraz własnych analiz autorki na temat istoty kontynuacji działania, odpowiedzialności za ocenę zdolności jednostki do kontynuowania działalności i informowaniu o niej w sprawozdaniu finansowym oraz przedstawienie objawów zagrożenia kontynuowania działalności, a także zagadnień związanych z weryfikacją przez biegłego rewidenta przyjętego założenia kontynuacji działalności i wpływu tej oceny na opinię o sprawozdaniu finansowym.

Do zrealizowania tego celu dokonano przeglądu aktów prawnych i literatury z zakresu rachunkowości oraz analizy sprawozdań finansowych jednostek i wyrażonych o nich opinii biegłego rewidenta.

1. Istota zasady kontynuacji działalności

Sprawozdanie finansowe jednostki sporządzane jest w celu przedstawienia użytecznych dla jego odbiorców informacji na temat sytuacji finansowej i majątkowej, osiągniętego wyniku finansowego oraz przyszłych wpływów środków pieniężnych netto do jednostki. Informacje te pozwalają im także dokonać oceny, na ile skutecznie i efektywnie kierownictwo jednostki wywiązało się z obowiązków dotyczących wykorzystania tych zasobów. (*Założenia koncepcyjne sprawozdawczości finansowej*, 2011, s. A26–A42). Informacje dostarczane przez jednostkę, aby mogły być użyteczne dla odbiorców, czyli podmiotów zewnętrznych, muszą mieć takie cechy jakościowe jak przydatność i wierna prezentacja. Oznacza to, że podstawowym założeniem przyjmowanym do sporządzenia sprawozdania finansowego jest to, że „jednostka będzie kontynuowała w dającej się przewidzieć przyszłości działalność w niezmniejszonym istotnie zakresie, bez postawienia jej w stan likwidacji lub upadłości, chyba że jest to niezgodne ze stanem faktycznym lub prawnym" (Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, art. 5, ust. 2). Należy jednak stwierdzić, że określenie „w niezmniejszonym istotnie zakresie" jest nieprecyzyjne i nie zostało zdefiniowanie w przepisach prawnych, a tym samym utrudnia prawidłową ocenę zdolności

jednostki do kontynuowania działalności. Jednostka w swoich regulacjach polityki rachunkowości może określić, kiedy i w jakich sytuacjach zakres działalności nie zostanie istotnie zmniejszony, tym samym ustalając przesłanki wskazujące na istotne zmniejszenie działalności i konsekwencje płynące z tego faktu.

W interesie odbiorców sprawozdania finansowego jest znać zasady jego sporządzenia, które to powinny przekazać im osoby tym się zajmujące. Wśród nich konieczne jest zamieszczenie w sprawozdaniu finansowym wskazania dotyczącego kontynuowania działalności. Informacja taka powinna być zamieszczona we wprowadzeniu. Oczywiście jednostki, których kontynuacja działalności jest niepewna, także sporządzają sprawozdanie finansowe, ale kierują się, jak wynika z ustawy o rachunkowości i standardów międzynarodowych (Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, art. 29 oraz *MSR 1*, 2011, pkt. 25) odmiennymi zasadami.

2. Zasada kontynuacji działania w regulacjach prawnych i odpowiedzialność za ocenę zdolności jednostki do kontynuowania działalności

Regulacje krajowe, standardy międzynarodowe oraz dyrektywy (Dyrektywa Rady 78/660/EWG, 1978, art. 31, ust. 1) określają zasadę kontynuacji działalności. Zasada ta ma znaczenie na etapie sporządzania sprawozdania finansowego, ale także w trakcie działania jednostki, np. jednostki powołanej na czas realizacji określonego przedsięwzięcia[1].

Kierownik jednostki, ustalając zdolność jednostki do kontynuowania działalności, powinien uwzględnić wszystkie informacje dostępne na dzień sporządzania sprawozdania finansowego, dotyczące dającej się przewidzieć przyszłości, obejmującej okres nie krótszy niż jeden rok od dnia bilansowego. Oznacza to, że kierownictwo jednostki oświadcza, iż w roku obrotowym prowadziło normalną działalność i ma taki zamiar,

[1] W przypadku utworzenia jednostki, której czas działania jest z góry określony, należy zastosować odpowiednie rozwiązania w polityce rachunkowości, odnoszące się do np. wyceny składników majątkowych, czasu amortyzacji, możliwości zbycia po okresie użytkowania i ceny, po jakiej to zbycie jest możliwe.

aby prowadzić ją dalej[2]. Z takiego stwierdzenia wynika, że jednostka nie będzie zmuszona ani sama nie zamierza istotnie ograniczyć swojej działalności. Wnioski takie powinny wynikać z wiedzy posiadanej na dzień rzeczywistego sporządzania sprawozdania finansowego i zamykania ksiąg rachunkowych, a także z aktualnej sytuacji jednostki na ten moment i sytuacji przewidywanej. Wymaga to wzięcia pod uwagę wszelkich dostępnych informacji dotyczących przyszłości w okresie co najmniej najbliższych dwunastu miesięcy.

Założenie kontynuowania działalności nie może stać w sprzeczności ze stanem faktycznym, czyli np. likwidacją jednostki w związku z osiągnięciem zamierzonego efektu działania, do którego była powołana, lub stanem prawnym, np. koniecznością postawienia w stan upadłości lub likwidacji.

Jeśli kierownictwo jednostki jest świadome istotnych zagrożeń dla kontynuowania działalności, to powinno o tym poinformować we wprowadzeniu do sprawozdania finansowego[3], uszczegóławiając to w dodatkowych informacjach i objaśnieniach[4], a w przypadku jednostek sporządzających sprawozdanie z działalności – także w nim[5]. Natomiast gdy jednostka nie sporządza sprawozdań finansowych przy założeniu kontynuacji działalności, to zobowiązana jest ten fakt ujawnić, podając powód, dla którego założenie o kontynuacji działalności nie jest zasadne oraz zasady zastosowane do sporządzenia sprawozdania finansowego (*MSR 1*, 2011, pkt 25).

---

[2] Oczywiście może się zdarzyć, że jednostka w tym czasie zmieni formę prawną albo zostanie wszczęte postępowanie naprawcze. Jednak one nie muszą oznaczać zmniejszenia zakresu wykonywanej działalności.

[3] Ustawodawca wymaga zamieszczenia we wprowadzeniu wskazania, „czy sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez jednostkę w dającej się przewidzieć przyszłości oraz czy nie istnieją okoliczności wskazujące na zagrożenie kontynuowania przez nią działalności (Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, załącznik 1, wprowadzenie do sprawozdania finansowego pkt 5).

[4] W tym miejscu należy wymienić wszelkie ryzyka i niepewności, które mogą zagrażać przyjętemu założeniu o kontynuacji działalności.

[5] Z treści art. 49, ust. 2 ustawy o rachunkowości wynika, że w sprawozdaniu z działalności powinna być zamieszczona informacja o aktualnej i przewidywanej sytuacji finansowej.

Informacja o kontynuowaniu bądź nie działalności przez jednostkę jest dla użytkowników ważna, gdyż wybiega poza okres objęty sprawozdaniem finansowym, w którym dane w większości dotyczą zdarzeń już zaistniałych[6]. W przypadku jednak kontynuowania działalności informacja dotyczy przyszłości i może mieć istotne znaczenie podczas podejmowania decyzji dotyczących np. czy udzielać się w danej jednostce, czy może zmniejszyć zaangażowanie lub wyjść z jednostki, czy będzie ona przynosić korzyści i nie utraci zdolności do generowania zysków.

3. Zagrożenia kontynuacji działalności i skutki niedotrzymania zasady oraz informowanie o niej w sprawozdaniu finansowym

Kierownictwo jednostki zobowiązane jest zamieścić w informacji dodatkowej wszelkie informacje o występującej niepewności co do możliwości kontynuowania działalności. Oznacza to, że oprócz opisu niepewności powinien być określony zakres podejmowanych lub planowanych działań, które mają na celu ograniczenie tej niepewności. Zamieszczenie informacji o kontynuowaniu działalności wymaga osądu kierownictwa skutków zdarzeń mających nastąpić w przyszłości, a także uwarunkowań ich wystąpienia na określony moment. Wpływ na to ma wielkość i stopień złożoności jednostki, rodzaj i warunki prowadzonej przez nią działalności oraz oddziaływanie otoczenia zewnętrznego.

Na zagrożenia kontynuowania działalności przez jednostkę mogą wskazywać objawy finansowe (np. niekorzystne kształtowanie się podstawowych wskaźników finansowych), operacyjne (wynikające z wewnętrznej organizacji działalności jednostki oraz rynków zaopatrzenia i zbytu) oraz inne nietypowe zdarzenia, które scharakteryzowano w tabeli 1. Ich wystąpienie może mieć dla jednostki różne implikacje.

---

[6] Należy jednak pamiętać o tym, że zgodnie z obowiązującymi jednostkę zasadami nie wszystkie informacje przedstawione są w koszcie historycznym, ale wiele z nich to wielkości oparte na szacunkach dotyczących przyszłości. Odnosi się to do składników wycenianych w wartości godziwej, dokonanych odpisów z tytułu utraty wartości, utworzonych rezerw.

Tabela 1. Objawy zagrożenia kontynuowania działalności

OBJAWY	CHARAKTERYSTYKA
Finansowe	• występowanie znacznych zobowiązań netto i krótkoterminowych zobowiązań netto, • zbliżający się termin wymagalności kredytu lub pożyczki, przy braku realistycznych perspektyw przedłużenia terminu lub możliwości spłaty, bądź nadmierne uzależnienie od kredytów/pożyczek krótkoterminowych wykorzystywanych w celu finansowania aktywów długoterminowych, • zdarzenia lub uwarunkowania wskazujące na wycofanie finansowego wsparcia wierzycieli, • ujemne przepływy środków pieniężnych wykazane w sprawozdaniach finansowych za okresy przeszłe lub przyszłe, • niekorzystne kształtowanie się kluczowych wskaźników finansowych, • istotne straty operacyjne lub znacząca utrata wartości aktywów generujących przepływy pieniężne, • opóźnienie lub wstrzymanie wypłaty dywidend, • niemożność terminowego regulowania zobowiązań, • niemożność dotrzymania warunków umowy kredytowej, • zmiana trybu rozliczeń z dostawcami z kredytu kupieckiego na natychmiastową płatność w momencie dostawy, • niezdolność zapewnienia finansowania niezbędnych prac rozwojowych nad nowym produktem lub niezbędnych inwestycji
Operacyjne	• zamiary kierownictwa dotyczące likwidacji jednostki lub zaniechania działalności, • odejście kluczowego personelu kierowniczego i brak następców, • utrata podstawowego rynku, kluczowego klienta albo klientów, umowy franchisingowej, licencji lub głównego dostawcy, • trudności związane z siłą roboczą, • niedobór ważnych surowców, • zagrożenie ze strony poważnego konkurenta
Inne	• nieprzestrzeganie wymogów dotyczących kapitałów lub innych wymogów ustawowych, • toczące się przeciwko jednostce postępowanie sądowe lub administracyjne, które w przypadku rozstrzygnięcia niekorzystnego dla jednostki wiązałyby się z powstaniem roszczeń, które prawdopodobnie nie mogłyby być przez nią zaspokojone, • zmiany w prawie lub polityce rządu, które mogą mieć negatywny wpływ na jednostkę, • brak ubezpieczenia lub nienależyte ubezpieczenie od skutków katastrof

Źródło: opracowanie własne na podstawie MSRF 570.

Jednostka powinna określić, w jaki sposób będzie weryfikować poprawność założenia o zdolności do kontynuacji działalności, wskazując czynniki mogące mieć wpływ na kontynuację działalności, najważniejsze wskaźniki (płynności, rentowności, wypłacalności i efektywności), które będą poddawane analizie, oraz sposób ich interpretacji[7]. Poza tym powinna wskazać, jakie sytuacje i działania podejmowane przez kierownictwo mogą mieć wpływ na przyjmowane założenie kontynuowania działalności.

W przypadku, gdy występują przesłanki wskazujące, że nie jest zasadne przyjęcie założenia o kontynuacji działalności, należy dokonać stosownej wyceny aktywów jednostki. Należy jednak stwierdzić, że o ile ustawodawca w ustawie o rachunkowości określił zasady wyceny, które jednostka w takiej sytuacji ma zastosować, to w międzynarodowych standardach poza wskazaniem konieczności zastosowania innych zasad brak jest takiego określenia. W sytuacji braku możliwości kontynuowania działalności aktywa jednostki wycenia się po możliwych do uzyskania cenach sprzedaży netto, nie wyższych jednak od cen nabycia lub kosztów wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne i umorzeniowe, a także odpisy z tytułu utraty wartości. Jednostka musi także utworzyć rezerwę na przewidywane dodatkowe koszty i straty spowodowane zaniechaniem lub utratą zdolności do kontynuowania działalności (Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, art. 29 ust.1). Koszty te mogą wiązać się z prowadzeniem postępowania upadłościowego, likwidacją masy upadłości, wypłatami wynagrodzeń pracownikom z tytułu odpraw i innych świadczeń związanych z rozwiązaniem umów o pracę.

Na skutek dokonania wyceny aktywów w niższej z wartości – cenie sprzedaży netto lub wartości księgowej (wartości, w jakiej zostały wprowadzone do ksiąg rachunkowych pomniejszonych o zużycie i utratę wartości) powstają różnice. Różnice te oraz utworzone rezerwy odnoszone są na kapitał z aktualizacji wyceny. (Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, art. 29 ust. 2a). Mając na uwadze powyższe, należy stwierdzić, że kapitał

[7] W praktyce przyjęte przez jednostki założenia nie zawsze są przestrzegane. W wielu przypadkach jednostki określały, iż są w stanie prowadzić działalność, mimo że dane poddane ocenie wskazywały na zagrożenia.

ten będzie miał specyficzny charakter – a mianowicie aktywny, czyli będzie powodował zmniejszenie innych kapitałów. Wniosek taki można wyciągnąć z faktu, że na ten kapitał będzie miała wpływ szczególnie ostrożna wycena aktywów jednostki (poprzedzona jest dokonaniem odpisów aktualizujących ich wartość) oraz cała rezerwa na przewidywane koszty i straty spowodowane utratą jednostki do kontynuowania działalności.

Jednostki zobowiązane są zastosować takie zasady w szczególności w przeddzień postawienia jednostki w stan likwidacji lub ogłoszenia upadłości, na koniec roku obrotowego, jeżeli na dzień zatwierdzenia sprawozdania finansowego za dany rok obrotowy jednostka nie będzie kontynuowała działalności, na koniec roku obrotowego przypadającego w czasie trwania postępowania likwidacyjnego lub upadłościowego, a także w przeddzień przekazania, podziału lub sprzedaży jednostki, jeżeli odpowiednia umowa nie przewiduje przyjęcia zapodstawę rozliczeń wartości majątku ustalonej przy założeniu kontynuacji działalności gospodarczej przez jednostkę.

4. Ocena przez biegłego rewidenta przyjętego założenia kontynuacji działalności i wpływ tej oceny na rodzaj wyrażonej opinii

Kierownik jednostki jest zawsze odpowiedzialny za sporządzenie sprawozdania finansowego zgodnego z obowiązującymi przepisami. Dodatkowo za spełnienie przez sprawozdanie finansowe wymagań przewidzianych w ustawie odpowiadają członkowie rady nadzorczej lub innego organu nadzorującego (Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, 2009, art. 4a, ust. 2). Natomiast biegły rewident odpowiada za opinię o sprawozdaniu finansowym oraz właściwe wykonanie badania. W trakcie badania biegły powinien kierować się zawodowym sceptycyzmem oraz krytycyzmem, zbierając i oceniając zgromadzone dowody badania. Należy stwierdzić, że biegły rewident już na etapie planowania badania oraz w trakcie jego przeprowadzania powinien rozważyć, czy zasadne jest przyjęcie przez kierownictwo jednostki założenia o kontynuowaniu działalności. Zagadnienie to jest szczególnie ważne, gdyż może determinować

przydatność informacji dla podejmujących decyzje. Wynika to z faktu, że ocena kontynuacji działania obarczona jest dużą dozą subiektywizmu i niepewności.

Biegły rewident zobowiązany jest wnikliwie ocenić deklarację kierownictwa jednostki o możliwości kontynuowania działalności oraz realność przesłanek i planów leżących u podstaw tej deklaracji (KSRF nr 1, pkt 49). W tym celu powinien:

- dokonać wstępnego przeglądu analitycznego (umożliwiającego ujawnienie sytuacji wskazujących na zagrożenie kontynuacji działalności),
- przeprowadzić szczegółową analizę zidentyfikowanych zagrożeń w powiązaniu z ich źródłami,
- porównać dane rzeczywiste z prognozami,
- przeanalizować przesłanki wykorzystane przez kierownictwo przy przyjęciu założenia o kontynuowaniu lub niekontynuowaniu działalności.

Każda z powyższych czynności wymaga zgromadzenia dowodów badania właściwych merytorycznie i wystarczających ilościowo, które nadadzą pewności umożliwiającej wyrażenie opinii o zbadanym sprawozdaniu finansowym. Analiza tych dowodów powinna wskazywać na to, czy jednostka jest w stanie kontynuować działalność, czy nie. W sytuacji gdy prowadzona przez jednostkę działalność jest w długim okresie rentowna lub jednostka ma dostęp do kapitału, umożliwiający ciągłość działalności operacyjnej, to istnieje uzasadniona pewność co do kontynuacji działalności[8]. Jeżeli jednak z analizy zgromadzonych dowodów wynika niepewność co do zdolności jednostki do kontynuacji działalności, biegły rewident musi rozważyć, czy i w jakim zakresie ujawnienie rodzaju i skutków tej niepewności jest konieczne, aby sprawozdanie finansowe nie wprowadzało czytelnika w błąd. O poczynionych ustaleniach należy

[8] Wręcz wskazuje się, że jeżeli oceniana jednostka charakteryzowała się rentownością oraz nie miała problemów z dostępem do źródeł finansowania, to nie wymaga się pogłębionej analizy zasadności przyjętego założenia o zdolności do jej dalszego funkcjonowania. Jednak MSR nr 1 wymaga ujawniania w sprawozdaniu finansowym wszelkiego istotnego ryzyka, które może przeczyć przyjętemu założeniu (MSR 1, par. 23–24).

zamieścić informacje w opinii i raporcie (Kwasiborski, Lachowski, 2011, s. 116). Informacje te mają rzetelnie opisywać sytuację i wiązać się z treścią zdania wyrażonego przez biegłego rewidenta w opinii o kontynuacji działalności. Należy jednak pamiętać o nieporuszaniu w opinii tematu zdolności jednostki do kontynuowania działalności, jeśli nie jest ona poważnie zagrożona[9].

Informacja o kontynuowaniu działalności zamieszczona we wprowadzeniu do sprawozdania finansowego jest punktem wyjścia do oceny przez biegłego rewidenta prawidłowości sporządzonego sprawozdania finansowego. Poddaje on weryfikacji słuszność przyjętego założenia oraz kompletność tej informacji.

W praktyce badając sprawozdanie finansowe, biegły rewident może stwierdzić, że kierownictwo jednostki:

1) poinformowało o kontynuowaniu działalności:
   a) w sposób kompletny i poparty przeprowadzoną oceną,
   b) w sposób niekompletny, ale poparty przeprowadzoną oceną,
   c) w sposób niekompletny i niepoparty lub częściowo poparty przeprowadzoną oceną,
2) nie poinformowało o kontynuowaniu działalności.

W każdej z powyższych sytuacji biegły rewident przeprowadza niezbędne procedury weryfikacyjne mające na celu ustalenie rzeczywistej sytuacji jednostki[10]. Jeżeli w ocenie biegłego rewidenta opis zamieszczony w sprawozdaniu finansowym jest nieprawdziwy i może wprowadzić korzystających ze sprawozdania w błąd, to zwraca się do kierownika jednostki w zależności od poczynionych ustaleń, np. o przeprowadzenie stosownej oceny i przedstawienie jej wyników biegłemu rewidentowi oraz zamieszczenie odpowiedniej informacji wraz z uzasadnieniem w sprawozdaniu finansowym. Zamieszczenie przez kierownictwo jednostki stosownej in-

[9] Niekiedy samo wspomnienie o możliwości wystąpienia zakłóceń w kontynuowaniu działalności może prowadzić do trudności w jednostce i być przyczynkiem do konieczności likwidacji lub upadłości.

[10] Może w tym celu wykorzystywać różne modele mogące pomóc w ocenie możliwości kontynuowania działalności, np. model analizy dyskryminacyjnej.

formacji o kontynuacji jednostki pozwoli uznać sprawozdanie finansowe za kompletne i wyrazić o nim opinię.

Biegły rewident po zapoznaniu się z informacjami zamieszczonymi w sprawozdaniu finansowym, przeprowadzeniu oceny zdolności jednostki do kontynuowania działalności, opierając się na materiałach przedłożonych przez kierownictwo jednostki i wyrobieniu sobie własnego zdania na ten temat, dokonuje, kierując się zawodowym osądem, ustaleń mających wpływ na rodzaj opinii. Powiązanie ustaleń biegłego rewidenta z rodzajem wyrażanej opinii przedstawia schemat 1.

Biegły rewident wydając opinię o badanym sprawozdaniu finansowym, „musi mieć na uwadze to, że sprawozdanie finansowe powinno być zaprezentowane rzetelnie i nie wprowadzać w błąd użytkownika zamieszczonych w nim danych. Oznacza to, że odstąpić od założenia kontynuacji działania należy, gdy nie zgadza się ono ze stanem faktycznym lub prawnym[11]. Natomiast niepewność biegłego rewidenta co do kontynuowania działalności przez jednostkę może być niewielka, znaczna albo może być brak przesłanek umożliwiających uznanie, że działalność będzie kontynuowana[12]. Dlatego biegły rewident ma obowiązek wyróżnienia w raporcie czynników, które w sposób negatywny oddziałują na wynik jednostki oraz stanowią poważne ryzyko dla kontynuacji jej działalności (KSRF nr 1, pkt 76). Należy jednak w tym miejscu podkreślić, że wyrażona przez biegłego rewidenta opinia nie jest zapewnieniem kontynuowania działalności przez

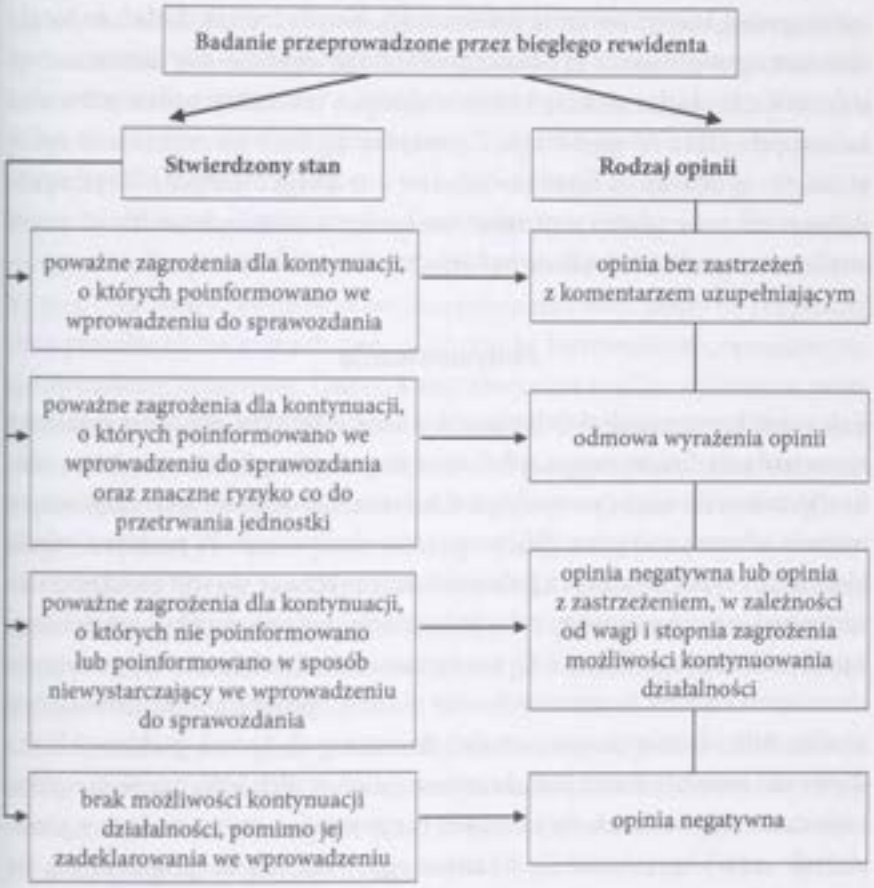
[11] Oznacza to, że może dojść do postawienia jednostki w stan upadłości wobec jej niewypłacalności lub likwidacji (z wyjątkiem prywatyzacji przedsiębiorstwa państwowego) wobec wygaśnięcia umowy spółki albo upływu okresu koncesji będącej podstawą działania jednostki. Także stan faktyczny np. brak zbytu na wyroby, towary, ponoszone straty, brak płynności mogą w nieodległej przyszłości obligować jednostkę do złożenia wniosku o likwidację.

[12] Brak przesłanek o możliwości kontynuowania działalności powoduje, że jednostka może nie poddawać sprawozdania finansowego badaniu, gdyż zgodnie z ustawą o rachunkowości (art. 64, ust. 1) badaniu podlegają roczne sprawozdania finansowe jednostek kontynuujących działalność. Jednostka może jednak dobrowolnie zdecydować o poddaniu sprawozdania badaniu i jeśli sprawozdanie sporządzi zgodnie z zasadami obowiązującymi jednostki niekontynuujące działalności, to biegły rewident może wyrazić o nim opinię bez zastrzeżeń.

jednostkę, gdyż nie jest to ani celem badania, ani biegły rewident nie jest tego w stanie zagwarantować. Ma on natomiast obowiązek przeprowadzenia wiarygodnej oceny przyjętego przez kierownictwo jednostki założenia o zdolności do dalszego jej funkcjonowania. Tym samym jest odpowiedzialny za właściwe zaplanowanie oraz przeprowadzenie takiej analizy (MSRF 570, par. 9–10). Wnioski z tej analizy powinny stanowić podstawę do wyrażenia opinii stosownej do zaistniałej sytuacji. Z zamieszczonego powyżej schematu wynika, że stan faktyczny stwierdzony przez biegłego rewidenta wpływa na rodzaj wyrażonej opinii.

Realizując cel opracowania, autorka dokonała analizy sprawozdań finansowych 80 spółek z różnych sektorów[13], których akcje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Analizie poddano sprawozdania finansowe za lata 2006–2010 oraz opinie wyrażone przez biegłego rewidenta o tych sprawozdaniach. Z przeprowadzonej analizy wynika, że spółki, bez względu na to, do jakiego sektora należą, w sposób bardzo ogólny informują o przyjęciu założenia o kontynuowaniu działalności, najczęściej zamieszczając następującą treść: „sprawozdanie finansowe [...] zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej w okresie 12 miesięcy po dniu bilansowym". Dodając do takiego sformułowania kolejne zdanie, że „zarząd [...] nie stwierdza na dzień podpisania sprawozdania finansowego istnienia faktów i okoliczności, które wskazywałyby na zagrożenia dla możliwości kontynuacji działalności w okresie 12 miesięcy po dniu bilansowym na skutek zamierzonego lub przymusowego zaniechania bądź istotnego ograniczenia dotychczasowej działalności".

[13] Wśród sprawozdań finansowych poddanych analizie były sprawozdania 12 banków, 20 spółek z sektora budowlanego, 10 spółek z sektora deweloperskiego, 15 spółek z sektora informatycznego, 15 spółek z sektora handlowego oraz 8 spółek z innych sektorów.



Schemat 1. Stwierdzenia wynikające z weryfikacji zdolności jednostki do kontynuacji działalności a rodzaj opinii wyrażanej przez biegłego rewidenta

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Uchwały nr 1608/38/2010 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 16 lutego 2010 r. w sprawie Krajowych Standardów Rewizji Finansowej, załącznik nr 1, ust. 71.

Analizując opinie wyrażone przez biegłych rewidentów, można stwierdzić, że nie zawsze zgadzali się ze stwierdzeniami zamieszczonymi przez kierownika jednostki. Potwierdzały to wyrażane opinie z zastrzeżeniem (16 opinii), negatywne (4 opinie) bądź odmowy wyrażenia opinii (1 opi-

nia) z powodu nieuzasadnionego założenia o kontynuacji działalności lub zagrożeń kontynuowania działalności. Należy jednak dodać, że biegły rewident opinię inną niż bez zastrzeżeń wyraża wówczas, gdy kierownictwo jednostki nie zgadza się z jego stanowiskiem, a tym samym nie wprowadza zalecanych przez niego korekt. Z powyższego badania wynika, że tylko w ok. 5% sprawozdań finansowych (na 400 analizowanych) biegli rewidenci mieli inne zdania o możliwości kontynuowania działalności przez analizowane jednostki niż zarządzający tymi spółkami.

Podsumowanie

Założenie kontynuacji działania jest ważne z punktu widzenia odbiorcy sprawozdania finansowego, gdyż informuje o tym, że kierownictwo jednostki dokonało oceny perspektyw działania jednostki w niezmniejszonym istotnie zakresie w ciągu najbliższego roku obrotowego. W praktyce jednak kierownicy tylko niektórych jednostek zamieszczając we wprowadzeniu do sprawozdania finansowego taką informację, przeprowadzają pogłębioną analizę zdolności jednostki do kontynuowania działalności na podstawie aktualnych danych finansowych oraz planów i prognoz. Przeprowadzona analiza kilkudziesięciu sprawozdań finansowych spółek giełdowych (za dany rok) pozwala stwierdzić, że zmieszczone w nich informacje są ogólne i nie zawierają wskazań dotyczących niepewności, mimo iż dane z pozostałych części sprawozdania finansowego wskazują na pogarszającą się sytuację finansową i majątkową. Dlatego zasadne są pytania, czy ocena taka dokonana w sposób należyty, a wyrażona w oparciu o nią deklaracja o zachowaniu lub odstąpieniu od zasady kontynuacji działalności jest właściwa (Garstka, 2011, s. 10–11). Użytkownicy danych zamieszczonych w sprawozdaniu finansowym sami nie mogą tego ocenić w momencie udostępnienia tych sprawozdań (ocena, czy założenie kontynuacji działania było zasadne, mogą ocenić dopiero po pewnym czasie). W związku z tym, w przypadku jednostek, których sprawozdania finansowe podlegają badaniu, weryfikacji przyjętego przez kierownictwo jednostki założenia o kontynuacji działalności dokonuje biegły rewident.

Oznacza to, że zadaniem kierownika jednostki jest ustalenie, opierając się na wszystkich informacjach dostępnych na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego, zdolności jednostki do kontynuowania działalności. Natomiast zadaniem biegłego rewidenta ocena zasadności przyjęcia przez kierownictwo takiego założenia. Stąd biegły rewident powinien rozpatrzyć istnienie zagrożeń i zwracać szczególną uwagę na wszelkie dowody ich wystąpienia, a następnie oszacować płynące z nich ryzyko, mogące wpłynąć na zdolność badanej jednostki do dalszego działania. W tym celu biegły rewident powinien przeanalizować plany na przyszłość oraz przesłanki, na których swój osąd oparło kierownictwo, opracowując sprawozdanie finansowe. Okres, który obejmuje analiza wykonana przez kierownictwo jednostki, powinien być zbieżny z okresem weryfikowanym przez audytora. Jeżeli perspektywa czasowa przyjęta przez zarządzających podmiotem jest krótsza niż rok kalendarzowy od dnia bilansowego, to biegły rewident powinien poprosić o jej wydłużenie i ponowne rozpatrzenie założenia. Biegły rewident powinien także ustalić, czy sporządzający sprawozdanie finansowe mają informację o zagrożeniach, które przekraczają przyjęty przez nich, okres analizy i w jaki sposób mogą one wpłynąć na kontynuowanie działalności.

Podsumowując, należy podkreślić, że kierownik jednostki dokonuje oceny zdolności jednostki do kontynuowania działalności, natomiast biegły rewident rozważa, czy przyjęte przez kierownictwo założenie jest zasadne. W zależności od poczynionych ustaleń biegły rewident wyraża opinię.

Literatura

Dyrektywa Rady 78/660/EWG z dnia 25 lipca 1978 roku w sprawie rocznych sprawozdań finansowych niektórych rodzajów spółek, DzU L222z dnia 14 sierpnia 1978 r. z późn. zm.

Garstka M. (2011), *Rola biegłego rewidenta i jednostki przy identyfikacji ryzyka gospodarczego, w tym kontynuacji działalności*, „Rachunkowość-Audytor", nr 3/8.

Kwasiborski A., Lachowski W. (2011), *Stosowanie Krajowych Standardów Rewizji Finansowej*, KIBR, Warszawa.

MSR 1 Prezentacja sprawozdań finansowych (2011), [w:] *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości finansowej*, SKwP, IFRS Foundation, Warszawa.

Międzynarodowy Standard Rewizji Finansowej 570. Kontynuacja działalności, 2010 [w:] *Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej i Kontroli Jakości*, t. 2, SKwP, KIBR, IFAC, Warszawa.

Uchwała nr 1608/38/2010 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 16 lutego 2010 r. w sprawie krajowych standardów rewizji finansowej, załącznik nr 1 *Krajowy Standard Rewizji Finansowej nr 1 Ogólne zasady badania sprawozdań finansowych.*

Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, DzU z 2009 r. Nr 152, poz. 1223 z późn. zm.

Założenia koncepcyjne sprawozdawczości finansowej, 2011 [w:] *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2011, Część A. Założenia koncepcyjne i wymogi*, SKwP, IFRS Foundation, Warszawa.

Streszczenie

Podstawowym założeniem, na podstawie którego sporządzane jest sprawozdanie finansowe jest kontynuacja działalności. Oceny zdolności jednostki do kontynuowania działalności dokonuje kierownictwo jednostki gospodarczej, wykorzystując wszystkie dostępne na moment sporządzania informacje. Jeżeli z dokonanej oceny wynika, że jednostka jest w stanie i ma zamiar kontynuować działalność w ciągu dwunastu miesięcy od końca okresu sprawozdawczego, to jednostka informuje o tym we wprowadzeniu do sprawozdania finansowego oraz wycenia aktywa i pasywa zgodnie z przyjętą polityką (zasadami) rachunkowości. Gdy kierownictwo zamierza lub jest zmuszone zaniechać prowadzenia działalności, albo zdarzenia i okoliczności wskazują na istnienie niepewności co do zdolności jednostki do kontynuowania działalności, to jednostka ujawnia ich występowanie.

Biegły rewident przeprowadzając badanie sprawozdania finansowego, powinien upewnić się, czy przyjęte przez kierownictwo jednostki założenie o dalszej kontynuacji działalności jest zasadne. Jeśli nie ma przesłanek wskazujących na zagrożenia dla działalności jednostki, to biegły rewident wyraża opinię bez zastrzeżeń. Gdy jednak kierując się zawodowym sceptycyzmem, stwierdzi, że istnieją poważne zagrożenia dla kontynuacji działalności, to w zależności od okoliczności (czy jednostka poinformowała we wprowadzeniu lub poinformowała w sposób

niewystarczający, nie poinformowała, albo przesłania wskazują, że kontynuacja działalności nie jest zasadna) wyraża stosowną opinię.

Słowa klucze: kontynuacja działania, odpowiedzialność kierownika jednostki, sprawozdanie finansowe, opinia biegłego rewidenta.

Informing about the continuation of activities

Summary

The basic assumption on which a financial statement is drawn up is the continuation of activities. The management of an enterprise makes the evaluation of the enterprise's ability to continue activities using all the information available at the time of preparing its financial statement. If this assessment shows that the enterprise is capable of continuing and has the intention to continue its activities within twelve months from the end of reporting period, then the enterprise shall inform about it in the introduction to the financial statement and make the evaluation of its assets and liabilities in accordance with the adopted policy (rules) of accounting. When the management intends to or is forced to abandon its activities or events and circumstances prove the existence of uncertainty as to the enterprise's ability to continue its activities, the enterprise reveals their existence.

An auditor carrying out the audit of a financial statement should make sure that the assumptions concerning the further continuation of activities adopted by the management of an enterprise is appropriate. If there is no indication of threat to the activities of the enterprise, the auditor expresses their opinion without any reservation. However, when the auditor following their professional skepticism finds there is a serious threat to the continuation of the activities, then depending on circumstances (whether the enterprise informed about it in the introduction or informed insufficiently or did not inform or the circumstances indicate the decision of continuation is not valid) they express an appropriate opinion.

Keywords: going concern, management's responsibility, financial statement, auditor's opinion.

Marzena Wrona*

Wycena produktów gotowych i produkcji niezakończonej na koniec roku obrotowego według prawa bilansowego oraz prawa podatkowego

Wprowadzenie

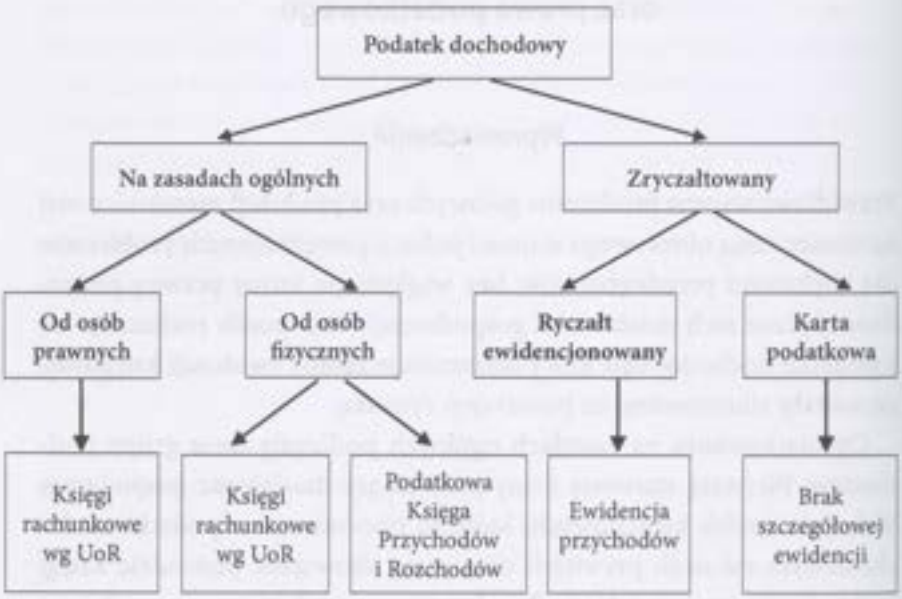
Prawidłowa wycena produktów gotowych oraz produkcji niezakończonej na koniec roku obrotowego stanowi jeden z poważniejszych problemów dla większości przedsiębiorców, bez względu na formę prawną prowadzonej przez nich działalności gospodarczej oraz sposób rozliczania się z podatku dochodowego, który determinuje zasady ewidencji księgowej, co zostało zilustrowane na poniższym rysunku.

Opodatkowaniu na zasadach ogólnych podlegają dwie grupy podmiotów. Pierwszą stanowią firmy prowadzące działalność gospodarczą w formie spółek kapitałowych, które są opodatkowane podatkiem dochodowym od osób prawnych oraz mają obowiązek prowadzić księgi rachunkowe zgodnie z UoR. Zasady wyceny produktów gotowych oraz produkcji niezakończonej dla tej grupy podmiotów opisano w punkcie 1 niniejszego artykułu (Ustawa, 2011).

Drugą grupę stanowią podmioty gospodarcze prowadzące działalność jako osoby fizyczne, spółki cywilne osób fizycznych oraz spółki osobowe. Podmioty te rozliczają się z podatku dochodowego na zasadach

* Dr Marzena Wrona, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Wydział Nauk Społecznych, Katedra Rachunkowości, adiunkt, marzenawrona@op.pl.

określonych w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych i są obowiązane prowadzić ewidencję księgową w formie PKPiR, jeżeli wartość ich przychodów netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych za poprzedni rok obrotowy nie przekroczyła równowartości w walucie polskiej 1 200 000 euro, po przekroczeniu zaś tej wartości przychodów mają obowiązek prowadzić księgi rachunkowe zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości (Ustawa, 2010, art. 24a; Ustawa, 2009, art. 2.1). Zasady wyceny produkcji gotowej i niezakończonej, dla tej grupy, zostały zaprezentowane w 2 punkcie.



Rysunek 1. Formy opodatkowania a sposób prowadzenia ewidencji księgowej

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku tych jednostek, które mają obowiązek stosowania UoR, pojęcie kosztu wytworzenia zostało dość precyzyjnie określone w art. 28.3 ustawy, a pomimo tego wiele firm ma problem z prawidłową kalkulacją kosztu wytworzenia produktów gotowych oraz produkcji niezakończonej.

Pozostałe podmioty, które nie mają obowiązku stosowania UoR, powinny ustalać koszt wytworzenia produktów gotowych oraz produkcji niezakończonej zgodnie z prawem podatkowym. Jednakże takie podmioty swoją uwagę skupiają na prawidłowym rozliczeniu podatku dochodowego, niejednokrotnie nie mając świadomości, czym jest koszt wytworzenia produktu gotowego czy produkcji niezakończonej. Ponadto, zasady ewidencji księgowej dla tych podmiotów są bardzo uproszczone, co dodatkowo utrudnia prawidłowe kalkulowanie kosztu wytworzonych produktów gotowych oraz produkcji niezakończonej.

W literaturze przedmiotu można spotkać przede wszystkim opracowania poświęcone kalkulacji kosztu wytworzenia zgodnie z prawem bilansowym, natomiast brak jest takich opracowań w zakresie sposobu ustalania kosztu wytworzenia na podstawie prawa podatkowego, a w szczególności analizy porównawczej tychże rozwiązań. Dlatego też artykuł został poświęcony powyższej problematyce, z uwzględnieniem rozwiązań wynikających z prawa podatkowego.

Celem niniejszego artykułu jest prezentacja oraz porównanie zasad ustalania kosztu wytworzenia produkcji gotowej oraz produkcji niezakończonej przez przedsiębiorstwa zobligowane do stosowania UoR oraz pozostałe przedsiębiorstwa, które prowadzą uproszczoną ewidencję księgową dla celów podatkowych.

Do analizy badanego problemu zastosowano niezbędną literaturę, obowiązujące regulacje prawne z zakresu rachunkowości i prawa podatkowego, Stanowisko Komitetu Standardów Rachunkowości w sprawie „Ustalania kosztu wytworzenia dla celów bilansowej wyceny zapasów" oraz MSR/MSFF.

1. Koszt wytworzenia produktów gotowych oraz produkcji niezakończonej według prawa bilansowego

Produkty są składnikami rzeczowych aktywów obrotowych, stanowią efekt procesu produkcyjnego. Wykazujemy je w bilansie w aktywach obrotowych, w pozycji „Zapasy: półprodukty i produkty w toku" oraz „Produkty gotowe".

W myśli art. 28, ust. 11 ustawy na dzień powstania zapasy produktów (gotowych i produkcji niezakończonej) ujmuje się w księgach rachunkowych według kosztów wytworzenia. Natomiast nie rzadziej niż na dzień bilansowy w myśl art. 28, ust. 1, pkt 6 wycenia się je według kosztów wytworzenia nie wyższych od cen ich sprzedaży netto na dzień bilansowy[1].

Zgodnie z art. 28, ust. 3 UoR koszt wytworzenia produktu obejmuje:
- koszty pozostające w bezpośrednim związku z danym produktem,
- uzasadnioną część kosztów pośrednio związanych z wytworzeniem tego produktu.

Koszty bezpośrednie obejmują wartość zużytych materiałów bezpośrednich, koszty pozyskania i przetworzenia związane bezpośrednio z produkcją i inne koszty poniesione w związku z doprowadzeniem produktu do postaci i miejsca, w jakich się znajduje w dniu wyceny.

Do uzasadnionej odpowiedniej do okresu wytwarzania produktu, części kosztów pośrednich ustawa zalicza:
- zmienne pośrednie koszty produkcji;
- tę część stałych pośrednich kosztów produkcji, które odpowiadają poziomowi tych kosztów przy normalnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych.

Dla produkcyjnych jednostek gospodarczych ten zapis ustawy oznacza konieczność uszczegółowienia w ewidencji księgowej ujęcia pośrednich kosztów produkcji z podziałem na stałe i zmienne.

Ustawa o rachunkowości nie definiuje zmiennych i stałych pośrednich kosztów produkcji, brak jest również Krajowego Standardu Rachunkowości dotyczącego wyceny produktów gotowych[2]. W związku z tym w myśl art. 10, ust. 3 ustawy możemy skorzystać z definicji zawartych w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości (MSR 2 § 10).

---

[1] Por. MSR 2 § 6 (zaktualizowany w 1993 r.), Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2007, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2007 – zapasy należy wyceniać w wysokości kosztu (wartości początkowej) lub według ceny sprzedaży netto w zależności od tego, która z tych kwot jest niższa.

[2] Komitet Standardów Rachunkowości przedstawił swoje stanowisko w sprawie ustalenia kosztów wytworzenia dla celów bilansowej wyceny zapasów w formie uchwały nr 1/07 z dnia 16.07.2007 r. Stanowisko to zgodne jest z rozwiązaniami przyjętymi przez MSR 2.

Zmiennymi pośrednimi kosztami produkcji są te pośrednie koszty produkcji, które zmieniają się bezpośrednio lub prawie bezpośrednio wraz ze zmianą wielkości produkcji, takie jak pośrednie koszty materiałów i robocizny (MSR 2§ 12).

Stałymi pośrednimi kosztami produkcji są takie koszty, które pozostają stosunkowo niezmienne, niezależnie od wielkości produkcji, np. amortyzacja i utrzymanie budynków i wyposażenia fabryki oraz koszty zarządzania i administracji (MSR 2§ 12), przy czym koszty te należy zaliczyć do kosztu wytworzenia produktów w części odpowiadającej wykorzystaniu zdolności produkcyjnych.

W myśl art. 28, ust. 3 UoR za normalny poziom wykorzystania zdolności produkcyjnych uznaje się przeciętną, zgodną z oczekiwaniami w typowych warunkach, wielkość produkcji za daną liczbę okresów lub sezonów, przy uwzględnieniu planowych remontów[3]. MSR 2 § 13 wskazuje, że można wziąć pod uwagę aktualny poziom produkcji, o ile zbliżony jest on do poziomu normalnej zdolności produkcyjnej. Wielkość stałych pośrednich kosztów przypisanych do każdej jednostki produkcji nie zwiększa się w wyniku niewykorzystanej zdolności produkcyjnej któregoś z urządzeń. Nieprzypisane koszty pośrednie są ujmowane jako koszty okresu, w którym zostały poniesione. Zmienne pośrednie koszty produkcji przypisuje się do każdej jednostki produkcji na podstawie aktualnego stanu wykorzystania urządzeń produkcyjnych.

W myśl art. 28, ust. 3 UoR do kosztów wytworzenia produktu nie zalicza się kosztów[4]:

---

[3] Por. MSR 2, § 13: dla celów przypisania stałych pośrednich kosztów produkcji do kosztów przetworzenia zapasów przyjmuje się normalną zdolność produkcyjną urządzeń produkcyjnych. Określa ją produkcja na średnim poziomie, której uzyskania oczekuje się w czasie kilku okresów lub sezonów, w typowych okolicznościach, z uwzględnieniem utraty zdolności produkcyjnej wynikającej z planowanej konserwacji.

[4] Por. MSR 2 § 16 wymienia takie same grupy kosztów jak UoR, które są wyłączone z ustalania kosztu wytworzenia zapasów. Pojęcie użyte w ustawie o rachunkowości „straty produkcyjne" w MSR 2 § 16 jest określone jako „nietypowe wielkości (zużycie ponadnormatywne)", przez które rozumie się zmarnowane materiały, robociznę oraz inne koszty produkcyjne.

- będących konsekwencją niewykorzystanych zdolności produkcyjnych i strat produkcyjnych,
- ogólnego zarządu, które nie są związane z doprowadzaniem produktu do postaci i miejsca, w jakich się znajduje na dzień wyceny,
- magazynowania wyrobów gotowych i półproduktów, chyba że poniesienie tych kosztów jest niezbędne w procesie produkcji,
- kosztów sprzedaży produktów.

Koszty te wpływają na wynik finansowy okresu sprawozdawczego, w którym zostały poniesione.

W sytuacji, gdy nie jest możliwe ustalenie kosztu wytworzenia produktu, jego wyceny dokonuje się w myśl art. 28, ust. 3 ustawy według ceny sprzedaży netto takiego samego lub podobnego produktu, pomniejszonej o przeciętnie osiągany przy sprzedaży produktów zysk brutto ze sprzedaży, a w przypadku produkcji w toku – także z uwzględnieniem stopnia jej przetworzenia.

Artykuł 28, ust. 4 ustawy dopuszcza w przypadkach uzasadnionych niezbędnym, długotrwałym przygotowaniem towaru lub produktu do sprzedaży bądź długim okresem wytwarzania produktu, cenę nabycia lub koszt wytworzenia zwiększyć o koszty obsługi zobowiązań zaciągniętych w celu finansowania zapasu towarów lub produktów w okresie ich przygotowania do sprzedaży bądź wytworzenia i związanych z nimi różnic kursowych, pomniejszone o przychody z tego tytułu.

Ten zapis ustawy jest zgodny z „Dopuszczonym podejściem alternatywnym ujmowania kosztów finansowania zewnętrznego" prezentowanym w MSR 23§10–12[5]. Natomiast przedstawione w MSR 23§7,8 „Podejście wzorowe ujmowania kosztów finansowania zewnętrznego" wskazuje, że koszty te ujmuje się jako koszty okresu, w którym je poniesiono, niezależnie od sposobu wykorzystania pożyczki lub kredytu.

[5] MSR 23 § 5 do kosztów finansowania zewnętrznego zalicza m.in. odsetki z tytułu kredytu bankowego w rachunku bieżącym oraz odsetki od długoterminowych i krótkoterminowych pożyczek i kredytów, różnice kursowe związane z pożyczkami i kredytami, w stopniu, w jakim można je uznać za korektę kosztów odsetek.

Podejście alternatywne pozwala na aktywowanie tych kosztów. W myśl MSR 23§ 11–12 koszty finansowania zewnętrznego, które można bezpośrednio przyporządkować do nabycia, budowy lub wytworzenia dostosowywanego składnika aktywów włącza się do kosztu (ceny nabycia lub kosztu wytworzenia) tego składnika aktywów. Zgodnie z MSR 23§13 kosztami tymi są te koszty finansowania zewnętrznego, których można by uniknąć, gdyby nie zostały poniesione nakłady na dostosowywany składnik aktywów.

Międzynarodowy Standard Rachunkowości 23 Koszty finansowania zewnętrznego §4 definiuje dostosowywany składnik aktywów jako taki, który wymaga znacznej ilości czasu niezbędnego do przygotowania go do zamierzonego użytkowania lub sprzedaży. Do dostosowywanych aktywów zgodnie z MSR 23§6 nie zalicza się zapasów produkowanych w sposób rutynowy lub wytwarzanych w dużych ilościach na zasadach powtarzalności w ciągu krótkiego okresu oraz aktywów, które są gotowe do ich zamierzonego użytkowania lub do sprzedaży z chwilą ich nabycia.

Ustawa o rachunkowości dopuszcza uproszczony sposób wyceny produkcji w toku. W myśl art. 34, ust. 1, pkt 2 produkcję w toku można wyceniać w wysokości bezpośrednich kosztów wytworzenia, np. w produkcji masowej i wielkoseryjnej, kiedy pośrednie koszty produkcyjne stanowią niewielki udział w koszcie wytworzenia lub tylko materiałów bezpośrednich, np. w produkcji materiałochłonnej, kiedy udział materiałów bezpośrednich w kosztach jest wysoki (Rówińska i in., 2007, rozdz. 11). Produkcji w toku można w ogóle nie wyceniać, jeśli nie zniekształca to stanu aktywów oraz wyniku finansowego. Taki sposób wyceny ma uzasadnienie w sytuacji, gdy stan produkcji w toku na początek i na koniec okresu jest taki sam lub zbliżony bądź jej udział w ogóle w produkcji jest nieznaczny. Uproszczonego sposobu wyceny produktów w toku nie można stosować do produkcji o przewidywanym czasie wykonania dłuższym niż 3 miesiące, przeznaczonej do sprzedaży lub na rzecz środków trwałych w budowie jednostki. Nie dotyczy to jednak produkcji rolnej.

2. Koszt wytworzenia produktów gotowych i produkcji niezakończonej według prawa podatkowego

W prawie podatkowym wycena produktów gotowych oraz produkcji niezakończonej jest ściśle związana z obowiązkiem dokonania spisu z natury na koniec roku podatkowego, który pokrywa się z rokiem kalendarzowym. Podatnicy rozliczają się z podatku dochodowego na zasadach ogólnych (UPDOF) lub w formie zryczałtowanego podatku dochodowego.

Zgodnie z przepisami UPDOF podatnicy, którzy prowadzą PKPiR, na koniec roku obrotowego ustalają podstawę opodatkowania jako różnicę pomiędzy przychodami określonymi w art. 14a UPDOF i kosztami uzyskania przychodów (Ustawa, 2010). Następnie tak policzony dochód koryguje się o różnicę w wartości remanentu końcowego i początkowego towarów handlowych, materiałów podstawowych i pomocniczych, półwyrobów, produkcji w toku, wyrobów gotowych, braków i odpadków. Jeżeli wartość remanentu końcowego jest wyższa niż wartość remanentu początkowego, to o kwotę różnicy podwyższa się dochód, natomiast jeżeli wartość remanentu początkowego jest wyższa od wartości remanentu końcowego, to dochód pomniejsza się o kwotę tej różnicy (Ustawa, 2010, art. 24.2).

Zasady wyceny produktów gotowych i produkcji niezakończonej zostały zawarte w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 26 sierpnia 2003 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów (Rozporządzenie, 2003). I tak, przez pojęcie wyrobów gotowych rozumie się wyroby własnej produkcji, których proces przerobu został całkowicie zakończony, wykonane usługi, prace naukowo-badawcze, prace projektowe, geodezyjno-kartograficzne, zakończone roboty, w tym także budowlane (Rozporządzenie, 2003, § 3.1.d). Natomiast jako produkcję niezakończoną uważa się: produkcję w toku oraz półwyroby (półfabrykaty), a także wykonywane roboty, usługi przed ich ukończeniem (Rozporządzenie, 2003, § 3.1.e).

Na koniec roku podatnicy mają obowiązek wycenić m.in. spis z natury półwyrobów (półfabrykatów), wyrobów gotowych i braków własnej

produkcji według kosztów wytworzenia (Rozporządzenie, 2003, § 29.1). Przez koszt wytworzenia rozumie się wszelkie koszty związane bezpośrednio i pośrednio z przerobem materiałów, z wykonywaniem usług lub pozyskaniem (wydobyciem) kopalin, z wyłączeniem kosztów sprzedaży wyrobów gotowych i usług (Rozporządzenie, 2003, § 3.4).

W ustawie PDOF, jak również w Rozporządzeniu Ministra Finansów w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów nie zostało szczegółowo wyjaśnione pojęcie kosztu wytworzenia. UPDOF definiuje jedynie koszty uzyskania przychodów jako koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów, z wyjątkiem kosztów wymienionych w art. 23 (Ustawa, 2010, art. 22.1). Ponadto koszty uzyskania przychodu dzieli się na dwie grupy, tj.: koszty uzyskania przychodu bezpośrednio związane z przychodami oraz koszty uzyskania przychodów inne niż koszty bezpośrednio związane z przychodami (Ustawa, 2010, art. 22.5–5d).

I tak, koszty uzyskania przychodów bezpośrednio związane z przychodami są potrącane tylko w tym roku podatkowym, w którym zostały poniesione. Ponadto, koszty bezpośrednie odnoszące się do przychodów danego roku podatkowego, a poniesione po zakończeniu tego roku podatkowego do dnia:

- sporządzenia sprawozdania finansowego, zgodnie z odrębnymi przepisami, nie później jednak niż do upływu terminu określonego do złożenia zeznania, jeżeli podatnicy są obowiązani do sporządzania takiego sprawozdania albo
- złożenia zeznania, nie później jednak niż do upływu terminu określonego do złożenia tego zeznania, jeżeli podatnicy, zgodnie z odrębnymi przepisami, nie są obowiązani do sporządzania sprawozdania finansowego

są potrącalne w roku podatkowym, w którym osiągnięte zostały odpowiadające im przychody (Ustawa, 2010, art. 22.4, 22.5a).

Natomiast koszty uzyskania przychodów, inne niż koszty bezpośrednio związane z przychodami, są potrącalne w dacie ich poniesienia. Jeżeli koszty te dotyczą okresu przekraczającego rok podatkowy, a nie jest możliwe określenie, jaka ich część dotyczy danego roku podatkowego, w takim

przypadku stanowią koszty uzyskania przychodów proporcjonalnie do długości okresu, którego dotyczą (Ustawa, 2010, art. 22.5c).

Podatkowa Księga Przychodów i Rozchodów przedstawia następujące grupy kosztów: zakup towarów handlowych i materiałów według cen zakupu, koszty uboczne zakupu, wynagrodzenia w gotówce i w naturze, pozostałe wydatki. Analizując PKPiR oraz sposób ujmowania kosztów, można zauważyć, że nie występuje pozycja „Koszt wytworzenia sprzedanych produktów". Taki układ PKPiR wynika ze sposobu rozliczania kosztów prowadzonej działalności. Wszystkie koszty bezpośrednie są ujmowane w tym roku podatkowym, w którym zostały poniesione, pozostałe zaś koszty w dacie ich poniesienia. W praktyce oznacza to, że wszystkie koszty, które ponosi firma, są ujmowane na bieżąco jako koszty uzyskania przychodów, a kalkulacja kosztów wytworzenia w zasadzie sprowadza się do podzielenia sumy kosztów w danym okresie przez liczbę wytworzonych produktów. Na koniec roku koryguje się wartość wszystkich kosztów wymienionych w PKPiR o różnicę wynikającą ze zmiany wartości spisu z natury na koniec i na początek roku obrotowego.

Drugi sposób stosowany w praktyce do wyceny produktów gotowych, to wykorzystanie receptury technologicznej, w której określono zużycie materiałów bezpośrednich, liczbę roboczogodzin potrzebną do wytworzenia produktu oraz inne koszty. Na tej podstawie ustala się jednostkowy koszt wytworzenia.

Trzecie rozwiązanie stosowane w praktyce, to ustalenie kosztu wytworzenia jako ceny sprzedaży netto pomniejszonej o marżę.

Produkcja w toku najczęściej nie jest w ogóle wyceniana lub wycenia się ją po koszcie materiałów netto plus procentowy narzut pozostałych kosztów, wynikający z receptury technologicznej. Większość przedsiębiorców kładzie nacisk na prawidłowość ujęcia kosztów uzyskania przychodów zgodnie z prawem podatkowym, nie analizując szczegółowo, czym jest koszt wytworzenia.

Zryczałtowane formy opodatkowania cechuje w szczególności brak obowiązku prowadzenia ewidencji dotyczącej kosztów. Istotą tych form opodatkowania jest maksymalnie uproszczona ewidencja księgowa lub jej brak. Takie podejście do sposobu prowadzenia ewidencji księgowej

wynika z rodzaju działalności, które mogą być opodatkowane w formie ryczałtu ewidencjonowanego lub karty podatkowej. Zakres podmiotowy i przedmiotowy dla tych form opodatkowania został określony w Ustawie o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Ustawa, 1998). Istotą ryczałtu ewidencjonowanego jest naliczanie podatku od wartości przychodu, przy czym stawki podatku dochodowego są zazwyczaj niższe niż w przypadku opodatkowania na zasadach ogólnych (Ustawa, 1998, art. 12.1). Stąd też podatnicy prowadzą ewidencję przychodów oraz są obowiązani posiadać i przechowywać dowody zakupu towarów, prowadzić wykaz środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, ewidencję wyposażenia (Ustawa, 1998, art. 15.1). Ponadto, na koniec roku podatkowego mają obowiązek sporządzić spis z natury towarów handlowych, materiałów (surowców) podstawowych i pomocniczych, półwyrobów, produkcji w toku, wyrobów gotowych, braków i odpadków (Ustawa, 1998, art. 20.1). Jednakże pomimo wskazania, że spisowi z natury podlegają również wyroby gotowe oraz produkcja niezakończona, w dalszej części Ustawy o zryczałtowanym podatku wskazuje się jedynie że, towary i inne składniki majątku objęte spisem z natury są wyceniane według cen zakupu albo według cen rynkowych z dnia sporządzenia spisu, jeżeli są one niższe od cen zakupu, a także gdy nie jest możliwe ustalenie ceny zakupu (Ustawa, 1998, art. 20.3). Ustawa nie definiuje pojęcia produktów gotowych, produkcji niezakończonej ale także sposobu ustalenia kosztu wytworzenia, określa jedynie pojęcie działalności wytwórczej jako „działalność, w wyniku której powstają nowe wyroby, w tym również sprzedaż wyrobów własnej produkcji, prowadzoną przez podatnika" (Ustawa, 1998, art. 4.1.4).

Podatnicy, którzy wybierają zryczałtowany podatek dochodowy w formie karty podatkowej, są zwolnieni z obowiązku prowadzenia ksiąg, składania zeznań podatkowych oraz wpłacania zaliczek na podatek dochodowy. Podatnicy ci są jednak obowiązani wydawać na żądanie klienta rachunki i faktury, o których mowa w odrębnych przepisach, stwierdzające sprzedaż wyrobu, towaru lub wykonanie usługi oraz przechowywać w kolejności numerów kopie tych rachunków i faktur w okresie pięciu lat podatkowych, licząc od końca roku, w którym wystawiono rachunek

lub fakturę (Ustawa, 1998, art. 24.1). Z istoty tej formy opodatkowania wynika brak konieczności wyceny produktów gotowych oraz produkcji niezakończonej.

Podsumowanie

Pojęcie kosztu wytworzenia produktów gotowych oraz produkcji niezakończonej występuje zarówno w prawie bilansowym, jak i podatkowym. I tak, w prawie bilansowym, na mocy art. 28.3 UoR zdefiniowane jest jako suma kosztów bezpośrednio produkcyjnych oraz uzasadniona część kosztów pośrednio produkcyjnych. Problemem dla większości przedsiębiorców jest ustalenie uzasadnionej części kosztów pośrednio produkcyjnych, ponieważ UoR nie definiuje, jakie koszty należy zaliczyć do tej grupy kosztów. Jednakże, na mocy art. 10.3 UoR, przedsiębiorcy mogą korzystać z przepisów MSR, w których te koszty zostały dość precyzyjnie określone.

W przypadku prawa podatkowego sytuacja wygląda zupełnie inaczej. W ustawie PDOF koszty są ściśle związane z przychodami i są ponoszone w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów. Dopiero w Rozporządzeniu Ministra Finansów w sprawie prowadzenia PKPiR koszt wytworzenia został określony jako wszelkie koszty związane bezpośrednio i pośrednio z przerobem materiałów, z wykonywaniem usług, ale z wyłączeniem kosztów sprzedaży wyrobów gotowych i usług. Dlatego też w praktyce gospodarczej koszt wytworzenia produktów gotowych jest najczęściej liczony według receptury technologicznej, ceny sprzedaży netto pomniejszonej o marżę czy sumy kosztów podzielonej przez liczbę wytworzonych produktów gotowych. Takie podejście do kalkulacji kosztu wytworzenia zasadniczo wynika m.in. ze sposobu prowadzenia ewidencji księgowej. Po pierwsze, brak kont księgowych, na których można ewidencjonować koszty, a następnie na tej podstawie skalkulować koszt wytworzenia produktów gotowych.

Po drugie, w przypadku zryczałtowanych form opodatkowania braku obowiązku prowadzenia ewidencji kosztów lub braku jakiejkolwiek ewidencji – karta podatkowa.

Literatura

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), 2007, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.

Rówińska M. (2007), *Wycena i ewidencja produktów pracy* [w:] *Rachunkowość finansowa z uwzględnieniem MSSF*, pod red. Z. Messnera, PWN, Warszawa, s. 408.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 26 sierpnia 2003 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów DzU z 2010 r. Nr 252, poz. 1691.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, DzU z 2010 r. Nr 51, poz. 307.

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, DzU z 2011 r. Nr 74, poz. 397.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, DzU z 2009 r. Nr 152, poz. 1223.

Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, DzU z 1998 r., Nr 144, poz. 930 z późn. zm.

Streszczenie

Artykuł przedstawia problemy wyceny kosztu wytworzenia produktów gotowych oraz produkcji niezakończonej w prawie bilansowym oraz w prawie podatkowym. I tak, w prawie bilansowym pojęcie kosztu wytworzenia zostało uregulowane w art. 28.3 UoR, zgodnie z którym koszt wytworzenia obejmuje koszty bezpośrednio i pośrednio produkcyjne. Jednakże z definicji UoR nie wynika wprost, jakie koszty należy w ramach kosztów pośrednio produkcyjnych kwalifikować jako koszty pośrednie stałe oraz pośrednie zmienne. Stąd też, zgodnie z art. 10.3 UoR, podmioty mogą skorzystać z definicji zawartych w MSR.

Wycena produktów gotowych oraz produkcji niezakończonej w prawie podatkowym jest znacznie utrudniona z uwagi na fakt, iż w przepisach prawa podatkowego pojęcie kosztu wytworzenia jest rozumiane jako wszelkie koszty związane bezpośrednio i pośrednio z przerobem materiałów, z wykonywaniem usług, z wyłączeniem kosztów sprzedaży wyrobów gotowych i usług. Brak jest wyraźnego wskazania, jakie koszty zaliczamy do bezpośrednich, a jakie do po-

średnich. W praktyce przedsiębiorcy wyceniają najczęściej produkcję gotową jako suma kosztów podzielona przez liczbę wytworzonych produktów w danym okresie lub według kosztów określonych w recepturze technologicznej.

Słowa klucze: produkt gotowy, koszt wytworzenia, produkcja niezakończona.

Valuation of finished products and work-in-process at the end of business year according to balance sheet law and tax law

Summary

The article presents problems arising when valuating the cost of production of finished products as well as of work-in-process under balance sheet law and tax law. And so, in balance sheet law the term 'cost of production' has been regulated in art. 28.3 of Accounting Act, according to which cost of production includes both direct and indirect production costs. However, the Accounting Act definition does not imply clearly enough which of the indirect production overheads should be classified as fixed, and which as variable ones. That is why, according to art. 10.3 of Accounting Act companies can use definitions provided by International Accounting Standards (IAS).

Valuation of finished products and work-in-process in tax law presents more problems, since under the provisions of tax law the term 'cost of production' is understood as including all possible costs associated directly and indirectly with processing materials, performing services, except for costs of sale of finished products and services. There is a lack of clear indication which costs fall into direct or indirect category. In practice, businesses usually valuate finished goods as the sum of costs divided by the number of products manufactured in a given time period, or according to the costs set forth in the manufacturing formula.

Keywords: finished products, cost of production, work-in-process.

Beata Zaleska*

Sprawozdanie finansowe podstawą ustalenia wskaźnika zadłużenia szpitala działającego w formie samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej

Wprowadzenie

Ustawa o działalności leczniczej (2011), która obowiązuje od 1 lipca 2011 roku, wprowadziła możliwość przekształcenia szpitali działających w formie samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej w spółki prawa handlowego (spółki kapitałowe) na zasadzie komercjalizacji[1]. Dotyczy to przede wszystkim szpitali zadłużonych, których organami założycielskimi są jednostki samorządu terytorialnego. Przekształcenie, które nastąpi przed końcem 2013 roku, daje możliwość umorzenia przez państwo przejętych od szpitali przez organ założycielski zobowiązań publiczno-prawnych i ubiegania się o dotację celową na pokrycie pozostałych. Jednym z warunków dokonania przez organy założycielskie

* Dr Beata Zaleska, Politechnika Koszalińska, Instytut Ekonomii i Zarządzania, Zakład Rachunkowości, adiunkt, b.zaleska@tlen.pl.

Komercjalizacja to proces przekształcenia przedsiębiorstwa państwowego w spółkę prawa handlowego (co dotyczy również szpitali działających jako SPZOZ), przy czym należy wyraźnie podkreślić, iż ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji (1996) nie identyfikuje tego procesu z prywatyzacją. Komercjalizacja nie oznacza zatem zmiany struktury właścicielskiej tylko zmianę formy organizacyjno-prawnej. Skomercjalizowane przedsiębiorstwo państwowe staje się jednoosobową spółką Skarbu Państwa. W wyniku dalszych przekształceń może nastąpić jego prywatyzacja, ale nie musi.

przekształcenia jest ustalenie wskaźnika zadłużenia na podstawie sprawozdania finansowego szpitala sporządzonego za ostatni rok obrotowy zgodnie z Ustawą o rachunkowości (1994).

Celem artykułu jest przedstawienie konstrukcji wskaźnika zadłużenia szpitala, sposobu jego ustalenia na podstawie rocznego sprawozdania finansowego i wskazanie ewentualnych problemów, które mogą pojawić się przy jego obliczeniu. W artykule wykorzystano literaturę przedmiotu i obowiązujące akty prawne.

1. Wskaźnik zadłużenia

Zgodnie z art. 70 Ustawy o działalności leczniczej (2011) przed sporządzeniem aktu przekształcenia, dla szpitala działającego w formie samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej, organ, który go tworzy, musi obliczyć wskaźnik zadłużenia na podstawie sprawozdania finansowego za ostatni rok obrotowy. Według art. 71 Ustawy o działalności leczniczej (2011) wskaźnik ten jest stosunkiem sumy zobowiązań długoterminowych i krótkoterminowych pomniejszonych o inwestycje krótkoterminowe do sumy jego przychodów. Jeżeli wartość wskaźnika zadłużenia wyniesie powyżej 0,5 to zgodnie z art. 72 Ustawy o działalności leczniczej (2011) organ tworzący szpital przejmuje jego zobowiązania o takiej wartości, aby wskaźnik osiągnął wartość 0,5 – lub mniejszą – w dniu przekształcenia. Jeżeli wskaźnik zadłużenia wynosi 0,5 – lub mniej, to podmiot tworzący szpital może przejąć jego zobowiązania, ale nie musi.

Jednostki samorządu terytorialnego, które w większości są organami założycielskimi szpitali działających w formie samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej, przejmując długi szpitali, mogą liczyć na ich umorzenie i starać się o dotację celową. W związku z tym należy przypuszczać, że będą przejmowały długi przekształcanych szpitali, nawet wtedy gdy ich wskaźnik zadłużenia nie przekroczy wartości 0,5. Problem może pojawić się wówczas, gdy jednostka samorządu terytorialnego jest sama zadłużona, zobowiązania szpitala stanowią dużą wartość, a dotacja celowa nie zostanie udzielona lub będzie musiała ulec zwrotowi w konsekwencji:

1) złożenia wniosku o dotację celową po dniu 31 grudnia 2013 roku,
2) wyczerpania środków finansowych w budżecie państwa przeznaczonych na dotację i określonych w art. 203 Ustawy o działalności leczniczej (2011) (jest to kwota 1400 mln zł),
3) konieczności zwrotu dotacji, gdy będzie ona niewłaściwie wykorzystana.

Może to doprowadzić do nadmiernego obciążenia budżetu organu tworzącego szpital i przekroczenia ustalonego dla jednostki samorządu terytorialnego progu zadłużenia wynoszącego 60% wykonanych dochodów ogółem w roku obrotowym, który jest określony w Ustawie o finansach publicznych (2005), co może mieć dla szpitala konsekwencje związane z podjęciem przez organ założycielski decyzji o jego likwidacji.

Warto wspomnieć, że warunkiem umorzenia zobowiązań publiczno-prawnych szpitala, przejętych przez jego organ założycielski, jest przekształcenie szpitala w spółkę kapitałową przed końcem 2013 roku, zgodnie z art. 190 Ustawy o działalności leczniczej (2011). Warunkiem uzyskania dotacji celowej jest natomiast wpisanie szpitala, przekształconego w spółkę kapitałową, do rejestru przedsiębiorców do dnia 31 grudnia 2013 roku, zgodnie z art. 197 Ustawy o działalności leczniczej (2011). Wynika z tego, że decyzja o komercjalizacji musi być podjęta przez jednostkę samorządu terytorialnego przed zatwierdzeniem rocznego sprawozdania finansowego szpitala sporządzonego za 2012 rok. Tym samym wskaźnik zadłużenia powinien być ustalony jak najszybciej ze względu na konieczność zakończenia przekształcenia samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej w spółkę kapitałową przed końcem 2013 roku.

2. Sprawozdanie finansowe szpitala

Źródłem ustalenia wskaźnika zadłużenia są informacje zawarte w sprawozdaniu finansowym szpitala sporządzonym za 2012 rok. Szpitale sporządzają sprawozdanie finansowe zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości. Według Ustawy o rachunkowości (1994) składają się na nie następujące elementy:

1) wprowadzenie do sprawozdania finansowego,
2) bilans,
3) rachunek zysków i strat,
4) dodatkowe informacje i objaśnienia.

Ponadto według art. 64 Ustawy o rachunkowości (1994) szpitale, których sprawozdanie finansowe podlega obowiązkowemu badaniu przez biegłego rewidenta, tworzą także rachunek przepływów pieniężnych i zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym. Sprawozdanie sporządzane jest na koniec roku obrotowego na dzień 31 grudnia, tzw. dzień bilansowy, w języku polskim i walucie polskiej. Zgodnie z art. 52 Ustawy o rachunkowości (1994) powinno być sporządzone nie później niż w ciągu trzech miesięcy od dnia bilansowego. Natomiast zatwierdzenie rocznego sprawozdania finansowego powinno odbyć się nie później niż sześć miesięcy od dnia bilansowego. W przypadku, gdy po sporządzeniu rocznego sprawozdania finansowego, a przed jego zatwierdzeniem, pojawiły się informacje o zdarzeniach gospodarczych mających istotny wpływ na wartość poznawczą sprawozdania finansowego lub na zdolność jednostki do kontynuowania działalności, należy skorygować sprawozdanie finansowe i dokonać odpowiednich zapisów w księgach rachunkowych roku obrotowego, którego sprawozdanie dotyczy.

Informacje potrzebne do ustalenia wskaźnika zadłużenia zawierają bilans i rachunek zysków i strat szpitala. Bilans to element sprawozdania finansowego, w którym zawarte są informacje o majątku szpitala i źródłach jego pochodzenia (w tym o zobowiązaniach krótkoterminowych i długoterminowych, a także o inwestycjach krótkoterminowych). Natomiast rachunek zysków i strat zawiera informacje o kosztach i przychodach szpitala, a także o wynikach na poszczególnych rodzajach działalności, czyli o zysku (nadwyżce finansowej) albo stracie.

Zgodnie z Ustawą o rachunkowości (1994) zobowiązania to wynikający z przeszłych zdarzeń obowiązek wykonania świadczeń o wiarygodnie określonej wartości, które spowodują wykorzystanie już posiadanych lub przyszłych aktywów jednostki. Dzieli się je na:

1) krótkoterminowe, do których zalicza się ogół zobowiązań z tytułu dostaw i usług, a także całość lub tę część pozostałych zobowiązań,

które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego,

2) długoterminowe, do których zalicza się ogół zobowiązań z różnych tytułów, które stają się wymagalne po upływie 12 miesięcy od dnia bilansowego (wyjątek stanowią zobowiązania z tytułu dostaw i usług, które bez względu na termin wymagalności czy zapłaty zawsze zaliczane są do zobowiązań krótkoterminowych).

Zgodnie z art. 3 Ustawy o rachunkowości (1994) zobowiązaniami są również rezerwy na zobowiązania, których termin wymagalności lub kwota nie są pewne oraz rozliczenia międzyokresowe. W szpitalu zobowiązania mogą dotyczyć dostaw materiałów medycznych, leków, aparatury medycznej, sprzętu medycznego jednorazowego użytku, pozostałych dostaw, np. energii elektrycznej, cieplnej, usług telekomunikacyjnych, transportowych itp.

Inwestycje krótkoterminowe według art. 3 Ustawy o rachunkowości (1994), to składniki aktywów finansowych, które są płatne i wymagalne do zbycia w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego lub daty ich złożenia, wystawienia lub nabycia lub stanowią aktywa pieniężne. Należą do nich na przykład udziały lub akcje, inne papiery wartościowe, udzielone pożyczki, środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych, inne środki pieniężne i inne inwestycje krótkoterminowe.

Przychodami są kwoty należne lub otrzymane z różnych tytułów, np. sprzedaży usług, wyrobów gotowych, materiałów, towarów, majątku trwałego czy operacji finansowych. Warunki ich uznania to zgodnie z art. 3 Ustawy o rachunkowości (1994) uzyskanie przez jednostkę korzyści ekonomicznych z przeprowadzonej transakcji, wystąpienie możliwości pomiaru przychodu w wiarygodny sposób i wiarygodne oszacowanie kosztów związanych z uzyskanym przychodem.

W szpitalach przychody pochodzą z działalności (Hass-Symotiuk, Jakimowicz, 2008, s. 535–555):

1) operacyjnej (np. sprzedaż usług medycznych Narodowemu Funduszowi Zdrowia i innym odbiorcom, wynajem pomieszczeń, aparatury medycznej, sprzedaż zbędnych i nadmiernych materiałów, sprzedaż leków),

2) pozostałej operacyjnej (np. sprzedaż wartości niematerialnych i prawnych, środków trwałych, umorzone i przedawnione zobowiązania, rozwiązane rezerwy, należności z wynajmu pomieszczeń, aparatury medycznej, sprzedaż kart rabatowych na usługi medyczne, dzierżawa własnych obiektów socjalnych, dotacje na pokrycie kosztów szkolenia kadr medycznych itp.),
3) finansowej (np. odsetki otrzymane i należne od udzielonych pożyczek, obligacji, papierów wartościowych, niezapłaconych w terminie należności, sprzedaż inwestycji długoterminowych i krótkoterminowych, wpływy otrzymane ze sprzedaży nabytych w tych celach inwestycji),
4) działalności nadzwyczajnej (np. odszkodowania za straty spowodowane zdarzeniami losowymi, przychody netto ze sprzedaży jednostki lub jej zorganizowanej części, wartości odzyskane dotyczące zaniechania lub zawieszenia określonego rodzaju działalności jednostki, odzyskane składniki majątkowe po rozliczeniu skutków wypadku losowego).

3. Informacja o przychodach szpitala do ustalenia wskaźnika zadłużenia

Do ustalenia wskaźnika zadłużenia niezbędne jest obliczenie sumy przychodów szpitala. Niewątpliwie największa wartość przychodów szpitala, działającego w formie samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej, pochodzi z realizacji kontraktów na świadczenie usług zdrowotnych zawartych z publicznym płatnikiem, jakim jest Narodowy Fundusz Zdrowia. Ze względu na sposób kontraktowania świadczeń zdrowotnych przez publicznego płatnika, w ustaleniu sumy przychodów potrzebnej do obliczenia wskaźnika zadłużenia problemem mogą być przychody z tzw. świadczeń ponadlimitowych.

Narodowy Fundusz Zdrowia dysponuje określoną pulą środków pieniężnych, które są środkami publicznymi ograniczonymi ze względu na rosnący popyt na usługi zdrowotne i coraz droższe metody leczenia

uwarunkowane postępem technicznym i rozwojem nauk medycznych[1]. Przy ograniczonych środkach finansowych Narodowy Fundusz Zdrowia wypłaca świadczeniodawcom zakontraktowane kwoty i dodatkowo, poza nimi płaci za procedury ratujące życie. W tak skonstruowanym mechanizmie płacenia pojawia się problem świadczeń ponadlimitowych.

Świadczeniodawca, z punktu widzenia umowy zawartej z Narodowym Funduszem Zdrowia, może udzielić pacjentom świadczeń zdrowotnych tylko w liczbie określonej umową. W praktyce, obok świadczeń zdrowotnych wynikających z umowy, świadczeniodawcy realizują świadczenia ponadlimitowe (Zaleska, 2011, s. 498). Realizacja świadczeń powyżej liczby zakontraktowanej w umowie wynika z braku możliwości odmowy udzielenia świadczenia zdrowotnego pacjentowi, którego zdrowie i życie jest zagrożone. Gwarantuje to przede wszystkim art. 68 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej (1997)[2].

Stawia to szpitale w trudnej sytuacji finansowej, przyczyniając się do ich zadłużania[3]. W praktyce wykonane świadczenia ponadlimitowe uznane

[1] Narodowy Fundusz Zdrowia musi więc tak gospodarować ograniczonymi środkami pieniężnymi, aby zaspokoić w jak największym stopniu potrzeby zdrowotne populacji objętej opieką (Baka i in., 2010, s. 696). Wymaga to ustalenia optymalnej relacji pomiędzy kosztami i korzyściami. Kondycja finansowa NFZ i jego oddziałów wpływa więc istotnie na finansowanie świadczeniodawców. Z ogólnie dostępnych danych (środki publiczne są rozliczane w sposób jawny) można wyciągnąć wnioski o niekorzystnej sytuacji finansowej NFZ. Od roku 2007 do 2010 działalność NFZ generuje stratę. Źródłem przychodów Narodowego Funduszu Zdrowia są przede wszystkim składki zdrowotne (ZUS i KRUS). Wysokość składki zdrowotnej wynosi 9% podstawy wymiaru. Najwięcej środków finansowych NFZ przeznacza na realizację świadczeń zdrowotnych leczenia szpitalnego (około 42% kosztów NFZ w porównaniu do ich globalnej wielkości) (Kisielewska, 2011). Wartość kontraktów na świadczenie usług zdrowotnych w rzeczywistości jest uzależniona od sytuacji finansowej NFZ niż od rzeczywistych potrzeb pacjentów i możliwości świadczeniodawców.

[2] Brzmienie artykułu:
1. Każdy ma prawo do ochrony zdrowia.
2. Obywatelom, niezależnie od ich sytuacji materialnej, władze publiczne zapewniają równy dostęp do świadczeń opieki zdrowotnej finansowanej ze środków publicznych.

[3] Przykładem jest ogólna wartość zadłużenia SPZOZ, która na koniec II-go kwartału 2011 roku wyniosła 10 057, 2 mln złotych (na koniec I kwartału kwota wynosiła 9 917,7 mln zł) (*Rośnie zadłużenie...*, 2011).

przez płatnika opłacane są z rezerwy, a jeżeli świadczeniodawca nie wykona uzgodnionej liczby świadczeń, to nie dostaje za nie pieniędzy.

Świadczenia ponadlimitowe stanowią problem związany z ujmowaniem ich w księgach rachunkowych. Przychody za tego typu świadczenia oraz odpowiadające im koszty i należności księgowane są na podstawie faktur VAT wystawianych płatnikowi. Stają się należnościami zagrożonymi w przypadku nieuznania ich przez NFZ. Świadczeniodawca dokonuje odpisu aktualizującego należności w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych. W związku z tym w wyniku finansowym szpitala wykazywane są przychody ze świadczeń ponadlimitowych i pozostałe koszty operacyjne, które dotyczą zagrożonych należności. Odpis aktualizujący zmniejsza kwotę należności od NFZ (Chluska, 2010, s. 26). Do wskaźnika zadłużenia bierze się jednak przychody ogółem. Rodzi to wątpliwości związane z zasadnością ujmowania przychodów, o których mowa, do ustalenia wskaźnika zadłużenia komercjalizowanego szpitala. Może się zdarzyć, że przychody będą tylko zapisem w księgach rachunkowych niezwiązanym z uzyskaniem korzyści ekonomicznych. Obliczony wskaźnik zadłużenia (przed zatwierdzeniem sprawozdania finansowego) i wyjaśnieniem sytuacji świadczeń ponadlimitowych, z których środki finansowe mogą być uregulowane przez Narodowy Fundusz Zdrowia, ale nie muszą, da błędną informację o stanie zadłużenia szpitala, który ma zostać przekształcony w spółkę kapitałową. Jego wartość może być równa 0,5 lub mniejsza. Wtedy organ założycielski może przejąć tylko część zobowiązań szpitala (oczywiście może przejąć wszystkie zobowiązania, jeżeli podejmie taką decyzję). Umorzone i pokryte dotacją celową przez państwo mogą zostać tylko zobowiązania przejęte przez organ założycielski. Natomiast zobowiązania, które przeszły na przekształcony w spółkę szpital, nie będą podlegały umorzeniu i mogą doprowadzić do upadłości szpitala, który po przekształceniu w spółkę nabędzie zdolność upadłościową.

Podsumowanie

Ustawa o działalności leczniczej (2011) wprowadziła możliwość przekształcenia samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej w spółki

kapitałowe. Podała też warunki i sposób takiego przekształcenia. Wydaje się jednak, że niektóre przepisy ustawy powinny zostać uszczegółowione rozporządzeniami. Dotyczy to na przykład rodzaju informacji finansowych potrzebnych do ustalenia wskaźnika zadłużenia, których podstawowym źródłem jest sprawozdanie finansowe szpitala.

Literatura

Baka K., Machulak G., Pietraszewska-Macheta A., Sidorko A. (2010), *Ustawa o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Chluska J. (2010), *Przychody z ponadlimitowanych świadczeń zdrowotnych w budżetowaniu samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości", t. 54 (110), SKwP, Warszawa, s. 19–31.

Hass-Symotiuk M, Jakimowicz H. (2008), *Przychody i koszty działalności ZOZ* [w:] *Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa zakładów opieki zdrowotnej*, pod red. M. Hass-Symotiuk, ODDK, Gdańsk, s. 529–568.

Konstytucja Rzeczpospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., DzU Nr 78, poz. 483 z późn. zm.

Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994, tj. DzU z 2009 r. Nr 152, poz. 1223, z późn. zm.

Ustawa z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji, DzU Nr 106, poz. 493 z późn. zm.

Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych, DzU Nr 249, poz. 2104 z późn. zm.

Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej, DzU Nr 112, poz. 654.

Zaleska B. (2011), *Ujęcie przychodów ze zrealizowanych świadczeń zdrowotnych w szpitalach publicznych – aspekty dyskusyjne*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego" 1/1, Sopot, s. 497–503.

Źródła internetowe

Kisielewska D. (2011), *Ekonomia i medycyna Finanse Narodowego Funduszu Zdrowia*, Meritum, nr 1 http://www.gazetalekarska.pl/xml/oil/oil67/gazeta/numery/n2011/n201101/n20110103, dostęp: 25.01.2011.

Rośnie zadłużenie polskich szpitali: znów ponad 10 mld zł, MZ/Rynek Zdrowia 30-08-2011 09:01, http://www.rynekzdrowia.pl/Finanse-szpitali/Rosnie-zadluzenie-polskich-szpitali-znow-ponad-10-mld-zl,111949,1012.html, dostęp: 30.08.2011.

Streszczenie

Szpitale działające w formie samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej zgodnie z ustawą o działalności leczniczej, która obowiązuje od 1 lipca 2011 roku, mogą być przekształcane w spółki kapitałowe. Jednym z warunków przekształcenia jest ustalenie wskaźnika zadłużenia szpitala na podstawie sprawozdania finansowego sporządzonego za ostatni rok obrotowy. Artykuł prezentuje konstrukcję wskaźnika zadłużenia, rodzaj informacji finansowych potrzebnych do jego ustalenia i problemy związane z ujęciem przychodów ze świadczeń ponadlimitowych ogółem w przychodach szpitala, wykorzystywanych do obliczenia wskaźnika zadłużenia.

Słowa klucze: szpital, wskaźnik zadłużenia, przychody, świadczenia ponadlimitowe.

Financial report the basis of determining debt ratio in hospital operated in independent public health care institution form

Summary

Hospitals which are operated in independent public health care institution form in accordance with act of medical activity which is in force since 1 July 2011 can be transformed into joint stock companies. One of the condition of transformation is to determine the debt ratio of hospital on the basis of financial report for the last financial year. The article presents a structure of the debt ratio, type of financial information which are necessary for its settlement and problems connected with the recognition of receipts form over limited services in total revenue of hospital which are used to calculate the debt ratio.

Keywords: hospital, debt ratio, debts, receipts, over limited services.

RACHUNKOWOŚĆ
DYLEMATY PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
POD RED. SŁAWOMIRA SOJAKA, TORUŃ 2012

Ewelina Zarzycka*, Zuzanna Firkowska-Jakobsze**

Integracja systemów rachunkowości zarządczej przedsiębiorstw w warunkach fuzji i przejęć

Wprowadzenie

W ciągu ostatnich 20 lat fuzje i przejęcia stały się procesem niezwykle powszechnym w globalnej gospodarce. Jest wiele powodów, dla których menedżerowie decydują się na połączenie lub przejęcie. Realizacja tych przedsięwzięć może przyczynić się do odbudowy przedsiębiorstwa, ekspansji lub dywersyfikacji działalności. Działania te mają na celu uzyskanie wzrostu wartości firmy, przewagi konkurencyjnej na istniejącym rynku bądź wejście na nowe rynki, a także obniżenie ryzyka prowadzonej działalności. Proces przejęcia bądź połączenia się przedsiębiorstw jest jednak niezwykle skomplikowany i niejednokrotnie kończący się niepowodzeniem. Najczęstszą przyczyną niepowodzeń są problemy związane z integracją przedsiębiorstw będących przedmiotem fuzji bądź przejęcia.

O ile problematyka integracji przedsiębiorstw z punktu widzenia zasobów ludzkich czy kultury organizacyjnej jest przedmiotem wielu badań, to dotychczas niewiele miejsca w literaturze poświęcono integracji systemów rachunkowości zarządczej przedsiębiorstw w związku z ich udziałem

* Dr Ewelina Zarzycka, Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, adiunkt, ezarzycka@uni.lodz.pl.

** Mgr Zuzanna Firkowska-Jakobsze, Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, asystent, zjakobsze@uni.lodz.pl.

w procesie fuzji i przejęć. A przecież sprawnie działający system rachunkowości zarządczej, dostarczający menadżerom informacji niezbędnych dla planowania, kontroli i oceny zachodzących działań odgrywa istotną rolę w zarządzaniu nowo powstałą organizacją. Celem artykułu jest zbadanie procesu integracji systemu rachunkowości zarządczej dwóch firm – przejmowanej i przejmującej. Badanie ma także odpowiedzieć na pytanie, jakie elementy systemu rachunkowości zarządczej i w jakim stopniu ulegają zmianie w przejmowanej organizacji w związku z tym procesem.

1. Charakterystyka fuzji i przejęć

Początki procesów fuzji i przejęć odnotowane były pod koniec XIX wieku. Wówczas kojarzenie przedsiębiorstw i kapitału odbywało się pomiędzy podmiotami, które funkcjonowały w tej samej branży lub pokrewnej. Przez kolejne dziesięciolecia liczba i zakres przeprowadzonych transakcji wzrastała[1]. Brytyjski standard rachunkowości FRS 6 definiuje fuzje i przejęcia (*mergers & acquisitions – M&A*) jako połączenia kapitałowe spółek, czyli połączenie oddzielnych podmiotów w jeden podmiot gospodarczy następujące jako rezultat fizycznego połączenia jednego podmiotu z drugim lub uzyskania kontroli nad aktywami netto i działalnością prowadzoną przez ten drugi przedmiot (Ignatowski, 1995, s. 39).

Termin fuzji stosuje się, gdy przynajmniej dwa działające wcześniej jako odrębne podmioty gospodarcze łączą się w celu utworzenia nowego jednego podmiotu (Bannock, Baxter, Davis, 1992, s. 283). Łączące się podmioty ulegają rozwiązaniu, a w ich miejscu powstaje całkiem nowa firma. W zamian za posiadane wcześniej akcje akcjonariusze łączących się firm otrzymują akcje nowo utworzonego przedsiębiorstwa (Herdan, Antolak, s. 15).

O przejęciu jednej firmy (przejmowanej) przez inną (przejmującą) mówi się, gdy firma przejmująca nabywa w sposób bezpośredni na tyle znaczącą część tytułów własności w firmie przejmowanej lub jej zorga-

[1] Szerzej na ten temat pisze m.in. Sudarsanam, 1998, s. 1–5; Herdan, Antolak, 2005, s. 21–27.

nizowanej części, że może ona sprawować nad nią kontrolę, co oznacza, że ma moc decyzyjną w kształtowaniu bieżącej działalności przedsiębiorstwa, ale także w kształtowaniu strategii (Machała, 2005, s. 65). Zasadniczą różnicą między fuzją a przejęciem jest fakt, że w procesie przejęcia podmiot przejmowany nadal istnieje. Oznacz to, iż w wyniku przejęcia żaden z uczestników tego procesu nie traci osobowości prawnej, dochodzi natomiast do ukształtowania się pomiędzy nimi stosunku dominacji (zależności) (Zając, 2006, s. 47).

Wiadomo, że powodzenie fuzji lub przejęcia jest najczęściej upatrywane w strategicznym dopasowaniu łączących się podmiotów lub w zbieżnych kulturach przedsiębiorstw, ich organizacji i sposobach kierowania (Szczepankowski, 2000, s. 150). Zwieńczeniem żmudnego i wieloetapowego procesu przekształceń jest integracja połączonych podmiotów. W literaturze przedmiotu proces fuzji i przejęć definiowany i analizowany jest w przekroju na etapy, które autorzy klasyfikują różnorodnie. Końcowym etapem dokonywanych zmian własnościowych jest faza integracyjna, nazywana także potransakcyjną (*post – merger integration – PMI*) czy implementacyjną. Obok wyceny faza ta traktowana jest jako jedna z najtrudniejszych w całym procesie, ponieważ działania, od których zależy powodzenie transakcji i pojawienie się efektów synergii, zaczynają się dopiero po dokonaniu transakcji. Integracja decyduje o sukcesie całego przedsięwzięcia, a jej niedocenienie powoduje szybkie i negatywne skutki (Herdan, Antolak, 2005, s. 56).

2. Przegląd badań dotyczących integracji systemów rachunkowości zarządczej w perspektywie fuzji i przejęć

W literaturze przedmiotu najczęściej podnoszony jest problem dopasowania strategii, układu organizacyjnego oraz aspektów kulturowych w procesie fuzji i przejęć. Problematyka integracji systemów rachunkowości zarządczej przedsiębiorstw w związku z procesem fuzji i przejęć jest przedmiotem nielicznych artykułów i badań. Wynika to z faktu, że firmy niechętnie dzielą się informacjami o tego rodzaju zmianach zachodzących w organizacji w związku z *M&A*, szczególnie, że często powiązane

są one z wdrożeniem nowego modelu biznesowego bądź reorganizacją procesów.

Jedno z pierwszych badań w tym zakresie zostało przeprowadzone w 1985 roku (Jones, 1985a) i dotyczyło 30 przedsiębiorstw. Autor dokonał analizy systemu kontroli zarządczej w tych organizacjach w ciągu pierwszych dwóch lat po przejęciu. Badania koncentrowały się w dużej mierze na zmianach, jakie zachodzą w narzędziach i metodach rachunkowości zarządczej w przejmowanych przedsiębiorstwach oraz problemach, jakie dotykają obszar rachunkowości zarządczej w związku z przejęciem. Ten sam autor kontynuował swoje badania (Jones, 1985b), podejmując próbę weryfikacji, czy przejmująca firma jest zainteresowana zaakceptowaniem różnic istniejących w systemie rachunkowości zarządczej przejmowanej firmy. Wynik uzyskany przez niego wskazuje m.in., że tylko nieliczne z badanych przez niego firm dopuściły występowanie niewielkich różnic między swoim systemem rachunkowości zarządczej a przejmowanej firmy, a okres dostosowawczy nie był zazwyczaj dłuższy niż jeden rok.

Stuart S. Jones (1986) dokonuje porównania zmian w systemie rachunkowości zarządczej i kontroli wewnętrznej dwóch firm przejętych przez tę samą korporację. Autor zwraca uwagę również na istotne aspekty behawioralne, takie jak wiodąca rola jednostki czy konflikty i spory związane z procesem przejęcia i ich wpływ na kształt rachunkowości zarządczej i system kontroli wewnętrznej po przejęciu.

Niezwykle interesujące jest badanie przeprowadzone przez Markus Grunlund (2003), porównujące zmiany zachodzące w systemach rachunkowości zarządczej dwóch połączonych firm o podobnej wielkości, lecz różniących się znacząco kulturą organizacyjną i stosowanymi narzędziami rachunkowości zarządczej. Autor wiele miejsca poświęca również wpływowi m.in. różnic kulturowych, jednostek dominujących i rozbieżności celów organizacji na integrację dwóch systemów rachunkowości zarządczej.

Również organizacja CIMA przeprowadziła 8 pogłębionych wywiadów w celu zbadania roli kontrolerów finansowych w procesie integracji systemów rachunkowości zarządczej w warunkach fuzji i przejęć oraz czynników wpływających na tę integrację. Głównym osiągnięciem prze-

prowadzonego badania było wyodrębnienie 5 faz w procesie integracji systemu rachunkowości zarządczej oraz analiza czynników determinujących efektywność procesu integracji (Boateng, Bampton, 2010).

3. Analiza przypadku

Celem zaprezentowanego w artykule badania jest identyfikacja i analiza procesu integracji systemów rachunkowości zarządczej w przedsiębiorstwach podlegających procesom przejęcia. Badanie ma także odpowiedzieć na pytanie, jakie elementy systemu rachunkowości zarządczej i w jakim stopniu ulegają zmianie w związku z tym procesem w przejmowanej organizacji. Fuzje i przejęcia wiążą się z reorganizacją procesów biznesowych, struktury organizacyjnej bądź innymi istotnymi zmianami w sposobie zarządzania przedsiębiorstwem, co powinno znaleźć swoje odzwierciedlenie w systemie rachunkowości zarządczej. Teoria agencji wskazuje, że zmiany własnościowe przedsiębiorstwa powinny przyczyniać się do szerszego zastosowania narzędzi rachunkowości zarządczej bądź w przypadku ich braku do wdrożenia takiego systemu (Eisenhardt, 1989; Gerhard, Milkovich, 1990). Nowi właściciele często podejmują również decyzję o zastosowaniu w przejmowanym przedsiębiorstwie takich samych rozwiązań z zakresu rachunkowości zarządczej jak we wszystkich kontrolowanych przez nich firmach w celu standaryzacji systemu rachunkowości zarządczej i umożliwienia porównywania dokonań w ramach organizacji. Postawiona zostaje więc hipoteza, że proces przejęcia firmy wymusza istotne zmiany w jej systemie rachunkowości zarządczej i jak najszybsze dostosowanie jej systemu do systemu firmy przejmującej.

W celu zbadania procesu integracji systemów rachunkowości zarządczej w przedsiębiorstwie i weryfikacji postawionej hipotezy jako metodę badawczą wybrano analizę przypadku. Nie jest to metoda pozwalająca na uogólnienie otrzymanych wniosków na całą populację, lecz wydaje się najbardziej stosowana dla uzyskania odpowiedzi na postawione w badaniu pytania. Analiza przypadku to najczęstsza stosowana metoda badawcza w zakresie zmian rachunkowości zarządczej w związku z procesem fuzji i przejęć, m.in. Granlund (2003), Jones (1986). W okresie czerwiec–listo-

pad 2011 roku przeprowadzono 6 wywiadów bezpośrednich z dyrektorem działu *controllingu* oraz dyrektorem finansowym produkcyjnej firmy farmaceutycznej.

Badane przedsiębiorstwo jest zlokalizowanym w Polsce oddziałem międzynarodowej firmy z branży farmaceutycznej. W 2007 roku firma ta została przejęta przez inny koncern farmaceutyczny. W Polsce zlokalizowany jest zakład produkcyjny dostarczający produkty gotowe sprzedawane na wielu rynkach, jak i półprodukty dla pozostałych fabryk, oraz część komercyjna zajmująca się sprzedażą na rynek polski. Przy oddziale polskim zlokalizowane jest również centrum finansowe grupy.

Przejęcie przez nowego właściciela wywołało znaczące zmiany w całej organizacji. Obszar rachunkowości zarządczej uległ także zasadniczym zmianom, choć trudnym do uchwycenia przy powierzchownej analizie systemu rachunkowości zarządczej. W procesie integracji systemu rachunkowości zarządczej omawianej firmy można wyróżnić cztery fazy, zbieżne z obserwacjami Boateng i Bampton (2010), choć poszczególne działania w ramach każdej z faz odbiegają nieco od tych zdefiniowanych przez wspomnianych autorów:

1. Faza 1 – przedintegracyjna, poznawcza

Faza ta obejmowała okres około 2 miesięcy przed przejęciem. Główne działania podejmowane przez przejmującą firmę w tej fazie miały na celu poznanie systemów rachunkowości zarządczej przejmowanego przedsiębiorstwa, tak aby określić obszary wymagające natychmiastowej poprawy i ocenić możliwości synergii dwóch systemów. Znajomość systemu rachunkowości zarządczej przejmowanej firmy jest kluczowa dla rozpoczęcia drugiej fazy integracji, czyli planowania zmian. Proces poznawczy przebiegał poprzez serię bezpośrednich spotkań i wywiadów z menedżerami i pracownikami działu finansowego przejmowanej firmy oraz analizę raportów generowanych przez system rachunkowości.

Należy podkreślić, że etap ten jest niezwykle istotny dla sukcesu procesu integracji, gdyż ma również na celu budowanie atmosfery współpracy, zrozumienia i zaufania między pracownikami działów *controllingu*. Błędy popełniane na tym etapie mogą skutkować nieufnością wobec nowych koncepcji i narzędzi, a nawet niepowodzeniem procesu integracji.

2. Faza 2 – planowanie integracji

Faza ta rozpoczęła się jeszcze w trakcie trwania fazy poznawczej i trwała również około 2 miesięcy. Działania tu podejmowane miały na celu określenie celów integracji i jej głównych obszarów, wyznaczenie osób odpowiedzialnych za proces integracji i ich zadań, określenia ram czasowych tego procesu, przygotowanie planu szkoleń. W tej fazie przygotowano szczegółowy plan wdrożenia zmian w systemie przejmowanej firmy.

3. Faza 3 – implementacja

Faza ta trwała około 6 miesięcy po zakończeniu fazy 2. Głównym celem tej fazy było dostosowanie systemu rachunkowości zarządczej przejmowanej firmy do standardów przejmującego koncernu. Z dopuszczalnych sposobów realizacji zadań tej fazy wybrano opcję natychmiastowego zaimplementowania metod i narzędzi podmiotu dominującego, zastępując większość dotychczas stosowanych. Część narzędzi, np. rachunek kosztów pełnych czy proces budżetowania operacyjnego były stosowane w przejmowanej firmie od lat. Menedżerom przejmującego podmiotu zależało jednak na całkowitej standaryzacji raportów i informacji pochodzącej z systemu rachunkowości zarządczej w celu porównywania i oceny dokonań nowego członka koncernu.

W omawianym przedsiębiorstwie realizacja tej fazy została przeprowadzona z ogromną starannością. Zespół złożony w menadżerów działów *controllingu* obu firm przygotował szczegółowy plan, który został przedstawiony w postaci prezentacji wszystkim pracownikom działów finansowo-księgowych przejmowanego przedsiębiorstwa. Prezentacja miała na celu pokazanie różnic w systemach dwóch firm, zasygnalizowanie sposobów redukcji tych różnic, a także uzasadnienie wprowadzanych zmian. Pracownicy zostali zaznajomieni z raportami, które wkrótce miały się stać obowiązujące, oraz narzędziami, które mieli zacząć stosować. Na tym etapie również wprowadzono zmiany organizacyjne w strukturze działów, wyodrębniając z działu finansowego dział *controllingu*. Kolejnym istotnym krokiem wdrożenia było wprowadzenie zmian w parametryzacji zintegrowanego systemu ERP SAP R/3 (który obie firmy dotychczas stosowały) w celu umożliwienia stosowania nowych narzędzi rachunkowości zarządczej, np. rachunku kosztów zmiennych.

Warto podkreślić, że w fazie tej przywiązywano ogromną wagę do wsparcia merytorycznego kontrolerów finansowych przejmowanej firmy, gdyż konsultanci byli do ich dyspozycji przez okres ponad 6 miesięcy. Miało to na celu zapewnienie koordynacji procesu wdrożenia i kontroli nad nim, ale również miało zmniejszyć obawy pracowników i redukować ich opór na zmiany.

4. Faza 4 – Przegląd i ocena integracji

Faza ta miała charakter ciągłej weryfikacji poprawności stosowania wdrożonych metod oraz narzędzi rachunkowości zarządczej i trwała przez okres dwóch lat po przejęciu. Co więcej, miała na celu także zwiększanie rangi rachunkowości zarządczej w procesie zarządzania organizacją. Kontrolerzy w omawianej organizacji stopniowo otrzymywali większą swobodę w zakresie przygotowywania analiz. Oprócz wystandaryzowanych raportów korporacyjnych mogli wdrażać samodzielnie opracowane wskaźniki i raporty mierzące dokonania badanej organizacji.

Przeprowadzone w przejmowanym przedsiębiorstwie badanie koncentrowało się na następujących aspektach dotyczących integracji systemu rachunkowości zarządczej przejmowanej firmy:

- zmiany w zakresie struktury organizacyjnej działu *controllingu* i jego obowiązków,
- zmiany w zakresie ośrodków odpowiedzialności, systemu rachunku kosztów, procesu budżetowania oraz pomiaru dokonań.

Jedną z pierwszych decyzji podjętych w celu integracji systemu rachunkowości zarządczej w przejmowanej firmie była zmiana umiejscowienia działu *controllingu* w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa. Przed przejęciem dział *controllingu* wchodził w skład działu raportującego do dyrektora finansowego oddziału. Oprócz niego w dziale tym były osoby odpowiedzialne za sprawozdawczość finansową oraz *controlling* marketingu. Dominujący koncern podjął decyzję o podzieleniu działu *controllingu* na dwa piony: *controlling* operacyjny i *controlling* części sprzedażowej. Obszarem działalności *controllingu* operacyjnego jest zakład produkcyjny, a *controlling* części sprzedażowej koncentruje się na kontroli kosztów marketingu, sprzedaży, dystrybucji, analizie rentowności produktów sprzedawanych na danym rynku. *Controlling* działa całkowicie niezależnie od

działu finansowego zajmującego się sprawozdawczością finansową. Taka struktura organizacyjna obowiązuje w całym koncernie.

W skład obowiązków działu *controllingu* przed przejęciem w dużej mierze wchodziły czynności związane ze sprawozdawczością finansową. Aktualnie działania działu *controllingu* całkowicie związane są z przygotowywaniem raportów dla potrzeb wewnętrznych zarządu i menedżerów spółki.

W związku z przejęciem dokonano znaczących zmian w ośrodkach odpowiedzialności. Przed przejęciem każdy oddział w danym kraju był centrum zysku, po przejęciu fabryki stały się centrum kosztów, a jedynie część zajmująca się sprzedażą na dany rynek pozostała centrum zysku. Wynika to ze zmian w organizacji przedsiębiorstwa i z przyjęcia odmiennego modelu biznesowego.

Stosowany rachunek kosztów nie uległ większej zmianie w związku z przejęciem – w dalszym ciągu wykorzystywany jest rachunek kosztów pełnych standardowych. Standardowy koszt pełny stanowi podstawę do ustalenia ceny transferowej. Jako metodę kalkulacji kosztu pełnego stosuje się niezmiennie kalkulację doliczeniową i maszynogodziny jako klucz rozliczeniowy. Dla podejmowania decyzji krótkookresowych w przedsiębiorstwie szerszego zastosowania nabrał również rachunek kosztów zmiennych – dotychczas niewykorzystywany w przedsiębiorstwie.

W związku z wyodrębnieniem nowych centrów odpowiedzialność w przejmowanej firmie za proces budżetowania uległ zmianie. Aktualnie każdy z odpowiedzialnych menedżerów przygotowuje budżet dla swojego centrum kosztów, który następnie jest omawiany z menedżerem działu *controllingu* i szefem zakładu. Wykonanie budżetu podlega comiesięcznej kontroli poprzez szczegółową analizę odchyleń. Co kwartał przygotowywane są prognozy, które mają na celu urealnienie budżetu.

Przed przejęciem pomiar dokonań jednostki dokonywany był jedynie na podstawie przygotowywanego co miesiąc rachunku zysków i strat dla całego oddziału zlokalizowanego w danym kraju oraz o odchylenia wielkości rzeczywistych od zaplanowanych w rachunku zysków. Nie były ustalane i analizowane szczegółowe odchylenia, np. dotyczące poszczególnych grup kosztów. Po przejęciu fabryka zobligowana jest do ustalania

i szczegółowego analizowania odchyleń kosztów rzeczywistych od kosztów budżetowych, w podziale na koszty materiałów, robocizny bezpośredniej oraz poszczególne kategorie kosztów pośrednich. Analiza taka dokonywana jest globalnie dla całego zakładu i całości kosztów, jak i każdego produktu oraz średnio na produkt (liczony jest wskaźnik: dany koszt ÷ ÷ (ilość wytworzonych sztuk × standardowa liczba maszynogodzin niezbędnych dla wytworzenia tych produktów). Interesujący jest również fakt, iż ustalane są odchylenia nie tylko od wielkości budżetowych, ale także między średnimi ważonymi z okresu bieżącego oraz poprzedniego. Część sprzedażowa przygotowuje rachunek zysków i strat, w którym przychody ze sprzedaży na danym rynku zestawia z kosztami sprzedanych produktów i kosztami sprzedaży na tym rynku.

Podsumowanie

Proces przejmowania innej firmy jest czymś więcej niż tylko strategiczną lub finansową oceną spółki będącej celem przejęcia i nie sprowadza się do kwestii wynegocjowania korzystnych warunków transakcji. Do udanego przeprowadzenia przejęcia konieczne jest, aby wszystkie trzy etapy procesu przejęcia – etap przygotowań, negocjacji i integracji potransakcyjnej – były postrzegane jako wzajemnie ze sobą powiązane elementy (Sudarsanam, 1998, s. 58).

Koncern, który przejmował badaną firmę, wymusił zastosowanie praktycznie wszystkich narzędzi rachunkowości zarządczej stosowanych w ramach grupy, pomimo iż przed przejęciem firma będąca obiektem *M&A* miała sprawnie działający i spójny system rachunkowości zarządczej. Trudno w tym wypadku mówić o integracji systemów rachunkowości zarządczej, a raczej proces ten należy nazwać implementacją systemu rachunkowości zarządczej przejmującej firmy w przedsiębiorstwie, które zostało przejęte. W dużej mierze sprawna komunikacja zachodzących zmian ułatwiła omawiany proces integracji, ponieważ uniknięto wewnętrznych konfliktów, oporów pracowników przejmowanej firmy i negatywnego nastawienia do integracji. Oprócz tego bez wątpienia do szybkiej i sprawnej integracji przyczynił się fakt, że systemy rachunkowości zarządczej

omawianych firm nie różniły się diametralnie od siebie, a pracownicy zajmujący się *controllingiem* w przejmowanej firmie byli doświadczonymi specjalistami, zainteresowanymi wprowadzaniem nowych, skutecznych rozwiązań z zakresu rachunkowości zarządczej. Niezwykle interesujący jest fakt, że podczas przeprowadzonego wywiadu z entuzjazmem prezentowano zmiany, jakie zaszły w firmie, ze zrozumieniem argumentując ulepszenia, jakie niosły one za sobą. Specjaliści rachunkowości zarządczej traktowali proces integracji jako cenne doświadczenie zawodowe i możliwość poznania nowych koncepcji z dziedziny rachunkowości zarządczej.

Omawiany przypadek jest zbieżny z przykładami prezentowanymi przez Jonesa (1985a, 1985b), w których znaczące zmiany w systemie rachunkowości zarządczej zostały wymuszone przez dużo większą przejmującą firmę. Badanie przejmowanej firmy pozwoliło na pozytywne zweryfikowanie postawionej hipotezy. Warto również podkreślić, że w omawianym procesie integracji wyodrębniono fazy zgodne z modelem zaprezentowanym przez organizację CIMA.

I choć omawiany przypadek jest zgodny z literaturą przedmiotu, w której dominuje pogląd, że przejęcie wiąże się z całkowitym narzuceniem przejmowanemu podmiotowi metod i narzędzi rachunkowości zarządczej stosowanych w podmiocie dominującym, to potwierdzenie tego wymaga włączenia do badania innych firm. Ponadto w badaniu należy uwzględnić również wpływ czynników o charakterze społeczno-kulturowym. W dalszych planach jest więc przeprowadzenie analizy badanego zagadnienia z punktu widzenia m.in. teorii uzależnień sytuacyjnych czy też uwzględniających szereg czynników behawioralnych.

Literatura

Bannock G., Baxter R., Davis E. (1992), *The Penguin Dictionary Of Economics*, Penguin Books, London.

Boateng A., Bampton R. (2010), *Integrating management accounting systems in mergers and acquisition: the role of management accountants*, „Research Executive Summaries Chartered Institute of Management Accountants", vol. 6, Issue 5.

Eisenhardt K.M. (1989), *Building theories form case study research*, „Academy of Management Review", vol. 14, s. 532–550.

Gerhard B., Milkovich G.T. (1990), *Organizational differences in managerial compensation and financial performance*, „Academy of Management Journal", vol. 33 (4), s. 663–691.

Grunlund M. (2003), *Management accounting system integration in corporate mergers: A case study*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal", vol. 16, Issue 2, s. 208–243.

Herdan A., Antolak A.L. (2005), *Połączenia przedsiębiorstw. Teoria i praktyka*, Księgarnia Akademicka, Kraków.

Ignatowski R. (1995), *Konsolidacja sprawozdań finansowych w teorii i praktyce rachunkowości*, FRR, Warszawa.

Jones C.S. (1985a), *An empirical study of the role of management accounting systems following takeover and merger*, „Accounting, Organisations and Society", vol. 10, s. 177–200.

Jones C.S. (1985b), *An empirical study of the evidence for contingency theories of managementaccounting systems in conditions of rapid change*, „Accounting, Organisations and Society", vol. 10, s. 303–328.

Jones C.S. (1986), *Organisational change and the functioning of accounting*, „Journal of Business Finance and Accounting", vol. 13, s. 283–310.

Machała R. (2005), *Przejęcia i fuzje. Wpływ na wartość firm*, Unimex, Wrocław.

Sudarsanam S. (1998), *Fuzje i przejęcia*, WIG-Press, Warszawa.

Szczepankowski P.J. (2000), *Fuzje i przejęcia*, PWN, Warszawa.

Zając C. (2006), *Społeczne i organizacyjne problem przejęć i fuzji przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław.

Streszczenie

Fuzje i przejęcia w branży farmaceutycznej są zjawiskiem, które wykazuje dużą aktywność nie tylko na rynkach globalnych, ale również w Polsce. Procesy te wywołują istotne zmiany we wszystkich obszarach przedsiębiorstw podlegających przejęciu bądź połączeniu.

W artykule zaprezentowano szczegółowo przebieg procesu integracji systemu rachunkowości zarządczej przejmowanej firmy z systemem firmy przejmującej.

Przeprowadzane badanie ujawniło także główne obszary dokonywanych zmian w tym zakresie, jakich dokonano po połączeniu podmiotów.

Słowa klucze: system rachunkowości zarządczej, fuzje i przejęcia, integracja.

Integration of management accounting systems induced by the acquisition process

Summary

Mergers and acquisitions are widespread in the recent years, not only on the global market, but also in Poland. Those processes are changing all areas of the companies' activity.

The paper is focused on the changes in the system of management accounting in one of the multinational pharmaceutical company present on the polish market which was taken over by other international concern. The case study presented in this paper describes in details the process of integration of management accounting systems of the acquiring and acquired company.

Keywords: management accounting system, merger and acquisition, integration.

RACHUNKOWOŚĆ
DYLEMATY PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
POD RED. SŁAWOMIRA SOJAKA, TORUŃ 2012

Paweł Zieniuk*

Rachunkowe i podatkowe aspekty wolontariatu w organizacjach pożytku publicznego

Wprowadzenie

Dobrowolna i nieodpłatna praca ochotnicza jest jednym z czynników umożliwiających rozwój organizacji pożytku publicznego. Dla tych jednostek charakterystyczna jest możliwość korzystania ze świadczeń wolontariuszy, odpowiadających świadczeniom pracy, ale wykonywanych bez wynagrodzenia. W organizacjach pożytku publicznego mogą zatem występować dwie grupy świadczeniodawców – pracownicy i wolontariusze. Dla organizacji oznacza to zmniejszenie kosztów związanych z wypłacaniem wynagrodzeń.

Niniejszy artykuł w syntetyczny sposób prezentuje status prawny wolontariusza na podstawie obowiązujących regulacji prawnych, omawia konieczność rachunkowego wyodrębnienia rozrachunków z wolontariuszami w księgach rachunkowych organizacji oraz przedstawia najważniejsze aspekty związane z obciążeniami podatkowymi wynikającymi z korzystania przez organizację ze świadczeń wolontariuszy.

Potrzeba prowadzenia dyskusji dotyczącej powyższych zagadnień została dostrzeżona przez organizacje międzynarodowe, w tym Unię Europejską.

* Mgr Paweł Zieniuk, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Rachunkowości Finansowej, asystent, pawel.zieniuk@uek.krakow.pl.

Coraz częściej pojawiają się postulaty zapewnienia na szczeblu unijnym regulacji prawnych związanych m.in. z eliminacją barier podatkowych, zapewnienia wolontariuszom podstawowych ubezpieczeń, bezpieczeństwa i higieny wykonywanych świadczeń czy zwrotu niezbędnych kosztów ponoszonych przez wolontariuszy w związku z wykonywaniem świadczeń na rzecz organizacji. W tym kontekście warto zauważyć, że przepisy prawa polskiego, w przeciwieństwie do wielu państw europejskich, dość szczegółowo regulują zagadnienie wolontariatu.

1. Uwarunkowania prawne zatrudniania wolontariuszy w organizacjach pożytku publicznego

Zgodnie z ustawą o działalności pożytku publicznego i wolontariacie wolontariuszem jest osoba, która ochotniczo i bez wynagrodzenia wykonuje świadczenia na zasadach określonych w ustawie. Stosunek prawny łączący organizację z wolontariuszem nie jest stosunkiem pracy, tylko stosunkiem cywilnoprawnym.

W polskim prawie zasady wykonywania świadczeń przez wolontariuszy na rzecz organizacji pożytku publicznego regulują szczegółowo art. 42–50 Ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie. Zagadnienie wolontariatu nie zostało jednoznacznie uregulowane przez przepisy unijne, wprowadzone zostały jedynie zalecenia dotyczące:

- ochrony socjalnej wolontariuszy pracujących dla rozwoju,
- przemieszczania się wolontariuszy (Kołodziej, 2011).

Z zaleceń tych wynika m.in. obowiązek przygotowywania co dwa lata przez państwa członkowskie Unii Europejskiej raportów z podjętych działań i problemów dotyczących wolontariatu i przekazywania ich do Komisji Europejskiej. Rekomendacja obejmująca wolontariuszy prawem do swobodnego poruszania się na terytorium Wspólnoty zaleca członkom Unii prowadzenie działań mających na celu usuwanie prawnych i administracyjnych przeszkód związanych z aktywnością wolontariacką.

Pozostałe regulacje w zakresie wolontariatu kształtowane są wyłącznie przez prawo krajowe. Obowiązująca w Polsce ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie wprowadza możliwość wykonywania

świadczeń przez wolontariuszy, odpowiadających świadczeniu pracy, w działalności statutowej następujących jednostek:

- organizacji pozarządowych,
- osób prawnych i jednostek organizacyjnych działających na podstawie przepisów o stosunku Państwa do Kościoła katolickiego,
- stowarzyszeń jednostek samorządu terytorialnego,
- spółdzielni socjalnych,
- spółek akcyjnych i spółek z ograniczoną odpowiedzialnością oraz klubów sportowych będących spółkami działającymi na podstawie ustawy o sporcie,
- organów administracji publicznej,
- jednostek organizacyjnych podległych organom administracji publicznej lub nadzorowanych przez te organy (art. 3 i 42, Ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie).

Dokładny zakres i sposób wykonywania świadczeń przez wolontariuszy oraz inne szczegółowe ustalenia określa się w porozumieniu z korzystającym. W przypadku świadczeń dłuższych niż 30 dni porozumienie powinno być zawarte w formie pisemnej. Stronami porozumienia mogą być wyłącznie wymienione w ustawie podmioty. Natomiast wolontariusze podpisujący porozumienia muszą mieć pełną zdolność do czynności prawnych oraz odpowiednie kwalifikacje. Wymagania te ustalane są odpowiednio do rodzaju i zakresu wykonywanych świadczeń. Ustawa nakłada także na korzystających ze świadczeń wolontariuszy obowiązek wydania pisemnego zaświadczenia o pomocy oraz opinii o wykonywaniu świadczeń.

Wprowadzenie w ustawie o działalności pożytku publicznego i wolontariacie możliwości zawierania porozumień z wolontariuszami rodziło początkowo pewne wątpliwości związane ze stosowaniem do tych osób przepisów prawa pracy. Jednak ani ustawa, ani kodeks pracy nie dopuszczają możliwości zastosowania tych przepisów do wolontariatu. Natomiast określenie świadczeń wolontariuszy jako „odpowiadających świadczeniu pracy" ma za zadanie jedynie ustalenie istoty wykonywanych czynności mieszczących się w ramach świadczeń wolontariusza, czyli wykonywanie określonego rodzaju pracy na rzecz korzystającego, pod jego kierownictwem oraz w ustalonym miejscu i czasie (Gola, 2005, s. 28).

Wolontariusz, który zawarł porozumienie z organizacją, może mieć status osoby bezrobotnej. Przez aktywność wolontariacką nie traci się statusu bezrobotnego ani prawa do zasiłku. Nie ma także przeszkód, aby wolontariuszem została osoba pracująca, emeryt czy rencista. Małoletni poniżej 18. roku życia przy podpisywaniu porozumienia muszą przedstawić pisemną zgodę przedstawiciela ustawowego. Wolontariuszami mogą zostać także cudzoziemcy, przebywający legalnie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Należy też zaznaczyć, że dla określenia praw i obowiązków stron oprócz postanowień ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, właściwe są przepisy o umowie zlecenia, a nie o umowach wzajemnych, gdyż wolontariusz nie otrzymuje za swoje świadczenia ekwiwalentu o adekwatnej wartości finansowej (Gola, 2005, s. 28)

2. Rozrachunki z wolontariuszami w księgach rachunkowych organizacji pożytku publicznego

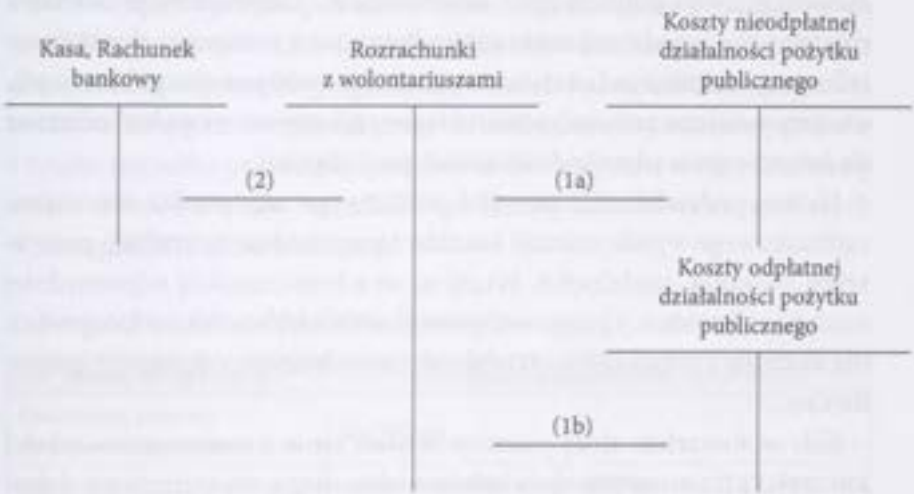
Świadczenia organizacji na rzecz wolontariuszy, podobnie jak wynagrodzenia pracowników oraz osób współpracujących z organizacją na podstawie umów cywilnoprawnych, muszą być odzwierciedlone w księgach rachunkowych organizacji. W związku z odmiennym statusem prawnym wolontariuszy w organizacjach funkcjonuje zwykle osobne konto „Rozrachunki z wolontariuszami".

Możliwość otrzymywania zwrotu kosztów ponoszonych przez wolontariuszy w związku z wykonywaniem świadczeń na rzecz organizacji wynika z ustawy o działalności pożytku publicznego. W szczególności wolontariusz może otrzymać zwrot m.in.:

- kosztów badań lekarskich,
- środków ochrony indywidualnej, odzieży ochronnej,
- kosztów wyżywienia,
- kosztów podróży służbowych,
- koszty rozmów telefonicznych,
- kosztów szkoleń.

Katalog ten jest otwarty, a warunkiem otrzymania zwrotu kosztów jest bezpośredni związek ich poniesienia z wykonywanymi przez wolontariusza świadczeniami na rzecz organizacji.

Z kolei organizacjom pożytku publicznego ustawa pozwala na zaliczenie wszystkich powyższych wydatków do kosztów prowadzenia działalności pożytku publicznego. Typowe księgowania związane z kontem „Rozrachunki z wolontariuszami" zostały przedstawione na schemacie 1.



1a, 1b – zaliczenie do kosztów działalności statutowej równowartości wydatków poniesionych przez wolontariuszy w związku z wykonywaniem świadczeń na rzecz organizacji

2 – fizyczny zwrot poniesionych przez wolontariuszy wydatków (wypłata z kasy lub przelew z rachunku bankowego organizacji)

Schemat 1. Funkcjonowanie konta „Rozrachunki z wolontariuszami"

Źródło: opracowanie własne.

Konto „Rozrachunki z wolontariuszami" służy także do ewidencji wszelkich należności i zobowiązań związanych ze współpracą wolontariuszy z organizacją, w tym do rozliczania pobranych przez wolontariuszy zaliczek. Ewidencję analityczną prowadzi się zwykle na zasadzie wyodrębniania osobnych kont dla poszczególnych wolontariuszy.

Organizacja pożytku publicznego może prowadzić działalność nieodpłatną, za którą nie uzyskuje wynagrodzenia, jak również działalność odpłatną. W obu przypadkach działalności organizacja może korzystać ze wsparcia wolontariuszy. Organizacja może także zarejestrować działalność gospodarczą pod warunkiem przekazywania zysków z tej działalności na realizację swoich zadań statutowych. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że niedopuszczalne jest korzystanie ze świadczeń wolontariuszy w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą (art. 9, ust. 3 Ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie). Organizacja prowadząca działalność gospodarczą może zatem korzystać z pomocy wolontariuszy tylko przy realizacji zadań statutowych (działalność pożytku publicznego), a koszty związane ze świadczeniami wolontariuszy nie mogą być zaliczane do kosztów prowadzenia działalności gospodarczej.

Ustawa o działalności pożytku publicznego wprowadza obowiązek rachunkowego wyodrębniania kosztów i przychodów wszystkich powyższych rodzajów działalności. Wiąże się to z koniecznością odpowiedniej modyfikacji ewidencji księgowej, prowadzenia odrębnych kont księgowych dla kosztów i przychodów działalności nieodpłatnej, odpłatnej i gospodarczej.

Gdy wolontariusz złoży pisemne oświadczenie o zwolnieniu w całości lub części z finansowych obowiązków wobec niego, organizacja nie dokonuje zwrotu kosztów związanych z wykonywaniem przez wolontariusza świadczeń na swoją rzecz. W tym przypadku organizacja nie może zaliczyć równowartości wydatków poniesionych przez wolontariusza w związku z wykonywaniem świadczeń do kosztów swojej działalności statutowej. Oświadczenie może zostać przez wolontariusza odwołane, ale organizacja nie ma obowiązku zwrotu kosztów za okres, w którym oświadczenie obowiązywało.

Za swoją pracę wolontariusze nie otrzymują wynagrodzenia, nie ma natomiast przepisów zakazujących przyznawania im przez organizacje premii i nagród pieniężnych. Nie jest to płaca za konkretnie wykonaną pracę w danym okresie, a jedynie dodatkowy składnik o charakterze świadczenia (Kasprzak, 2008, s. 37). Dopuszczalne jest także określenie przysługujących wolontariuszowi premii i nagród w podpisywanym po-

rozumieniu. Księgowe ujęcie przyznanych wolontariuszom premii lub nagród pieniężnych będzie wiązało się z obciążeniem kosztów działalności statutowej oraz uznaniem konta „Rozrachunki z wolontariuszami".

Wolontariusze nie podlegają ubezpieczeniom emerytalnym i rentowym, a tym samym nie mogą też zostać zgłoszeni do ubezpieczenia chorobowego i wypadkowego. Organizacja ma obowiązek zapewnienia ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków wolontariuszom wykonującym świadczenia przez okres do 30 dni. Obowiązek ten dotyczy sytuacji, gdy wolontariuszowi przysługuje ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków z innego tytułu, np. wykupiona samodzielnie polisa lub objęcie ubezpieczeniem przez inną organizację. Z kolei w przypadku wykonywania przez wolontariusza świadczeń przez okres dłuższy niż 30 dni zaopatrzenie z tytułu wypadku przysługuje ustawowo, na mocy art. 2, ust. 12 Ustawy o zaopatrzeniu z tytułu wypadków lub chorób zawodowych powstałych w szczególnych okolicznościach.

Tabela 1. Wolontariat a składki ubezpieczeniowe

Rodzaj ubezpieczenia	Obowiązek ubezpieczenia wolontariusza	
Emerytalne, rentowe, chorobowe, wypadkowe	nie podlega	
Zdrowotne	możliwość dobrowolnego opłacania składek przez organizację	
Od następstw nieszczęśliwych wypadków	porozumienie zawarte na okres do 30 dni	podlega obowiązkowo, koszty ponosi organizacja
	porozumienie zawarte na okres powyżej 30 dni	zaopatrzenie z tyt. wypadku przy wykonywaniu świadczeń przysługuje ustawowo
Od odpowiedzialności cywilnej	fakultatywna decyzja stron porozumienia	

Źródło: opracowanie własne.

Organizacja może także zgłosić wolontariuszy do dobrowolnego ubezpieczenia zdrowotnego, co ma znaczenie zwłaszcza dla wolontariuszy nieobjętych tym ubezpieczeniem z innych tytułów. Podstawą wymiaru składek jest w tym przypadku kwota najniższego wynagrodzenia. Regu-

lacje związane z różnymi kategoriami ubezpieczeń wolontariuszy zostały zestawione w tabeli 1.

Aktywność wolontariacka nie ma wpływu na świadczenia pracownicze i ubezpieczenia społeczne. Nie daje też prawa do świadczeń w razie choroby lub macierzyństwa.

W przypadku gdy organizacja prowadzi Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych, wolontariusze mogę zostać uwzględnieni w regulaminie jako osoby uprawnione do korzystania z funduszu. Możliwość ta wynika wprost z art. 2 Ustawy o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych, w myśl którego z funduszu korzystać mogą pracownicy organizacji i ich rodziny, emeryci i renciści – byli pracownicy i ich rodziny oraz inne osoby, którym pracodawca przyznał w regulaminie prawo do korzystania ze świadczeń socjalnych. Podczas przyznawania świadczeń z funduszu należy brać pod uwagę sytuację życiową rodzinną i materialną osób uprawnionych, co dotyczy również korzystających z funduszu wolontariuszy (Kasprzak, 2008, s. 40).

3. Obowiązki podatkowe związane z korzystaniem ze świadczeń wolontariuszy przez organizacje pożytku publicznego

Korzystanie przez organizacje ze świadczeń wolontariuszy często nasuwa wątpliwości dotyczące kwestii obciążeń podatkowych z tego tytułu – zarówno odnoszących się do samych organizacji, jak i wolontariuszy otrzymujących świadczenia i zwrot niektórych kosztów od organizacji. Zagadnienia te wiążą się z koniecznością odpowiedzi na następujące pytania:

- czy wartość pracy świadczonej przez wolontariusza stanowi darowiznę dla organizacji?
- czy otrzymywanie świadczeń od wolontariuszy obciąża organizację wyższym podatkiem dochodowym od osób prawnych?
- czy świadczenia wypłacane przez organizację wolontariuszom zmniejszają podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych?
- czy świadczenia otrzymane przez wolontariusza podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych?

W rozumieniu kodeksu cywilnego i przepisów podatkowych wartość świadczeń wolontariuszy nie stanowi darowizny na rzecz organizacji. Tym samym otrzymane świadczenia nie mogą być opodatkowane podatkiem od spadków i darowizn.

Rozważając opodatkowanie organizacji podatkiem dochodowym od osób prawnych, należy zaznaczyć konieczność rozróżnienia jednostek prowadzących działalność pożytku publicznego od jednostek mających status organizacji pożytku publicznego. Status ten mogą uzyskać podmioty, które prowadzą działalność społecznie użyteczną w sferze zadań publicznych od co najmniej dwóch lat oraz spełniają szereg innych warunków określonych w ustawie o działalności pożytku publicznego i wolontariacie.

Posiadanie statusu organizacji pożytku publicznego uprawnia do korzystania z ustawowego zwolnienia od podatku dochodowego od osób prawnych (a także podatku od nieruchomości, podatku od czynności cywilno-prawnych, opłaty skarbowej i opłat sądowych). W przypadku gdy organizacja prowadzi jednocześnie działalność gospodarczą, zwolnienie obowiązuje jedynie w zakresie prowadzonej działalności pożytku publicznego.

Z kolei fundacje i stowarzyszenia, nawet gdy nie mają statusu organizacji pożytku publicznego, mogą korzystać ze zwolnienia od podatku dochodowego od osób prawnych, gdy prowadzą działalność statutową „społecznie użyteczną", określoną w art. 17, ust. 1, pkt 4 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, przeznaczają dochody na cele działalności statutowej, w tym na nabycie środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych służących bezpośrednio realizacji tych celów oraz na opłacenie podatków niestanowiących kosztów uzyskania przychodów (Mucha i in., 2011, s. 94).

Pozostałe organizacje, niemające statusu organizacji pożytku publicznego i niepodlegające powyższemu zwolnieniu, opłacają podatek dochodowy od osób prawnych. Jednak praca, którą wykonują wolontariusze na rzecz organizacji, nie może zostać zaliczona do przychodów organizacji, co wynika z art. 12, ust. 4, pkt 16 Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Wartość świadczeń wolontariuszy w żadnym przypadku nie wpływa zatem na zwiększenie obciążeń podatkowych organizacji.

Podmioty korzystające z wolontariatu nie są zobowiązane do wykazywania przychodu uzyskiwanego w ramach wolontariatu.

Z kolei możliwość zaliczenia wydatków organizacji ponoszonych w związku z wykonywaniem świadczeń przez wolontariuszy do kosztów działalności statutowej powoduje zmniejszenie podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych. Ma to znaczenie dla jednostek, które nie korzystają ze zwolnienia od podatku dochodowego na mocy opisanych wcześniej przepisów. Należy jednak zwrócić uwagę, że Ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie zawiera katalog wydatków, które stanowią koszty prowadzenia działalności statutowej dla podmiotów korzystających z pracy wolontariuszy. Zatem pozostałe wydatki, związane ze świadczeniami wolontariuszy, niewymienione w ustawie jako wydatki na działalność statutową, nie są wydatkami statutowymi, a w związku z tym nie mogą być kosztami uzyskania przychodów korzystających (Komosa, Dorska, 2008, s. 42).

Istotną kwestią jest także opodatkowanie świadczeń otrzymywanych przez wolontariuszy od organizacji pożytku publicznego podatkiem dochodowym od osób fizycznych. Wartość tych świadczeń jest wolna od podatku dochodowego na podstawie art. 21 Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, określającego katalog zwolnień przedmiotowych. Przepis powyższy obowiązuje od roku 2010.

Zgodnie z obowiązującym wcześniej prawem o zwolnieniu z opodatkowania podlegała jedynie wartość świadczeń otrzymanych przez wolontariuszy z tytułu szkoleń, badań lekarskich, wyżywienia, wyposażenia w środki ochrony indywidualnej, składek na ubezpieczenie zdrowotne czy ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków. Opodatkowaniem objęte były natomiast przychody z innych źródeł, za które uważa się w szczególności stypendia, dotacje, dopłaty, nagrody i inne nieodpłatne świadczenia. Zatem w zależności od rodzaju, źródła pochodzenia i wysokości świadczeń dla wolontariuszy mogły one podlegać opodatkowaniu lub nie. Nowelizacja Ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie zniosła ten podział, wprowadzając zwolnienie dla wszystkich świadczeń na rzecz wolontariuszy.

Podsumowanie

Wolontariat jest formą współpracy przynoszącą korzyści obu stronom porozumienia. Organizacja zyskuje pomoc przy prowadzonej przez siebie działalności, a wolontariusz zdobywa doświadczenie, które może wykorzystać w późniejszej pracy zawodowej. Specyfika prowadzonej przez organizacje pożytku publicznego działalności, a zwłaszcza cele, w jakich podmioty te są powoływane, stanowią uzasadnienie dla przedstawionych w artykule zwolnień podatkowych dopuszczonych przez przepisy obowiązujących ustaw. Wszystkie zwolnienia i ulgi podatkowe stanowią odstępstwo od zasady równości podatkowej. Regulacje dotyczące działalności pożytku publicznego i świadczeń wolontariuszy można więc uznać za zachętę ustawodawcy do tworzenia organizacji i usuwania ograniczeń związanych z ich działalnością.

W związku ze wzrostem znaczenia zjawiska wolontariatu w działalności organizacji pojawia się coraz więcej operacji dotyczących świadczeń wolontariuszy, a wymagających odpowiedniego ujęcia w systemie rachunkowości. Należy więc zwrócić uwagę na konieczność rozbudowy ewidencji księgowej o właściwe konta służące do ujmowania rozrachunków z wolontariuszami. Specyfika organizacji pożytku publicznego powinna wymuszać wiarygodne i przejrzyste prowadzenie ksiąg rachunkowych, co wiąże się zwłaszcza z faktem wykorzystywania przez te organizacje środków publicznych i wykonywania zadań zleconych.

Literatura

Gola B. (2005), *Zatrudnianie, warunki wykonywania pracy przez wolontariuszy*, „Gazeta Prawna", nr 72.

Kasprzak M. (2008), *Wolontariat w organizacjach non-profit*, „Rachunkowość Organizacji Non-profit", nr 10.

Kołodziej K. (2011), *Wolontariat – korzyści i zobowiązania pracodawcy*, „Serwis Prawno-Pracowniczy", nr 40.

Komosa P., Dorska D. (2008), *Wybrane aspekty prawne wolontariatu pracowniczego*, Centrum Wolontariatu, Warszawa.

Organizacje pożytku publicznego, fundacje i stowarzyszenia w roli podatnika (2011), pod red. M. Muchy, Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław.
Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, DzU z 2010 r. Nr 51, poz. 307.
Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, DzU z 2011 r. Nr 74, poz. 397.
Ustawa z dnia 4 marca 1994 r. o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych, DzU z 1996 r. Nr 70, poz. 335.
Ustawa z dnia 30 października 2002 r. o zaopatrzeniu z tytułu wypadków lub chorób zawodowych powstałych w szczególnych okolicznościach, DzU z 2002 r. Nr 199, poz. 1674.
Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, DzU z 2010 r. Nr 234, poz. 1536.

Streszczenie

Organizacje pożytku publicznego w coraz większym zakresie korzystają z pomocy wolontariuszy, czyli osób, które wykonują świadczenia ochotniczo i bez wynagrodzenia. Jednocześnie zaobserwować można wzrost zainteresowania następującymi problemami: koniecznością uregulowania zagadnień wolontariatu na szczeblu unijnym, eliminacji barier podatkowych czy zapewnienia zwrotu niezbędnych kosztów ponoszonych przez wolontariuszy w związku z wykonywaniem świadczeń na rzecz organizacji. Warto więc zwrócić uwagę, że w Polsce, jako jednym z nielicznych krajów europejskich istnieją szczegółowe regulacje prawne dotyczące wolontariatu.

W artykule, na podstawie krajowych regulacji prawnych i literatury przedmiotu, zaprezentowano status prawny wolontariusza, zasady ewidencji rozrachunków z wolontariuszami w księgach rachunkowych organizacji. Przedstawiono w nim także najważniejsze aspekty związane z obciążeniami podatkowymi wynikającymi z korzystania przez organizację ze świadczeń wolontariuszy.

Słowa klucze: organizacje pożytku publicznego, organizacje pozarządowe, wolontariusz, rachunkowość, podatki.

Accounting and tax aspects of voluntary service in public benefit organizations
Summary

Organizations of public benefit increasingly make use of the assistance of volunteers, that is persons who perform service voluntary and without remuneration. At the same time, the following problems are gaining importance: to regulate the issues of voluntary activities at EU level, to eliminate tax barriers or to provide reimbursement of the necessary costs incurred by volunteers concerning the provision of services to the organization. It should be noted that in Poland, as one of the few European countries, there are detailed law articles relating to the voluntary service.

The article presents, on the basis of national regulations and the literature on the subject, the legal status of the volunteer and the account principles relating to the receivables from and liabilities to the volunteers in the organization books. It also discusses the most important aspects related to the tax burdens due to the use of the assistance of volunteers by the organization.

Keywords: public benefit organizations, NGOs, volunteer, accounting, taxes.

Tomasz Zimnicki*

Geneza i rozwój organizacji tworzących standardy sprawozdawczości finansowej w ujęciu międzynarodowym

Wprowadzenie

Postępująca globalizacja procesów gospodarczych wymaga odpowiedniej komunikacji w skali międzynarodowej. Rachunkowość od lat jest postrzegana jako uniwersalny system informacyjny. Jej metodologia ma wielowiekową tradycję, zweryfikowane zasady oraz opracowaną metodę ewidencji zdarzeń gospodarczych. Pomimo tego sprawozdania finansowe tworzone przez jednostki z różnych krajów świata są bardzo odmienne (Kwiecień, 2005, s. 152–153). Przyczyn tych różnic należy upatrywać w odmiennych uwarunkowaniach historycznych, zróżnicowanym stopniu rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego, odrębności systemów prawnych, braku jednoznacznego stanowiska w sprawie zasad wyceny, a także w zróżnicowanym stopniu pojmowania istoty, celu i znaczenia sprawozdawczości finansowej przez podmioty uczestniczące w ich sporządzaniu (Zuchewicz, 2011, s. 155; Turyna, 2006, s. 13). Zapewnienie zatem swobodnej komunikacji w skali świata wymaga pełnej unifikacji koncepcji i założeń nie tyle rachunkowości co sprawozdawczości finansowej.

* Mgr Tomasz Zimnicki, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Katedra Rachunkowości, asystent, zimnicki@umk.pl.

Celem artykułu jest prezentacja genezy standaryzacji rachunkowości, a także jej rozwoju poprzez charakterystykę zmian w najważniejszych organizacjach dążących do stworzenia standardów sprawozdawczości finansowej, które będą akceptowane w skali całego świata. W literaturze przedmiotu brak jest tego typu pozycji, ale na szczególną uwagę zasługują takie publikacje, jak: W. Nowak (2010), D. Dobija (2009), R. Ignatowski (2009), S. Surdykowska (2009), J. Turyna (2006) oraz A. Jaruga (2002).

1. Unifikacja, harmonizacja i standaryzacja sprawozdawczości finansowej

Z uwagi na przedstawione we wprowadzeniu zróżnicowania systemów rachunkowości pełna unifikacja stosowanych rozwiązań jest niemożliwa. Przynajmniej nie w pierwszych etapach zbliżania tych systemów. W związku z tym podejmowane działania w tym zakresie dążą w pierwszej kolejności do harmonizacji rachunkowości.

Pojęcie harmonizacji rachunkowości wydaje się najlepiej oddawać stwierdzenie Alicji Jarugowej, której zdaniem jest to „...proces zwiększenia porównywalności sprawozdań finansowych poprzez wprowadzenie spójnego zestawu wzorców, opartego na wspólnych założeniach i koncepcjach, przy czym określone są granice co do stopnia odmienności stosowanych rozwiązań w praktyce" (Jaruga, 2002, s. 3). Należy zauważyć, że proces ten dopuszcza pewną opcję elastyczności w określonych ramach, umożliwiając tym samym podmiotom gospodarczym wybór rozwiązań zgodnych z ich polityką rachunkowości (Turyna, 2006, s. 14). Dodania wymaga również fakt, że harmonizacja rachunkowości skierowana jest na zmniejszenie liczby stosowanych praktyk rachunkowości, efektem czego jest osiągnięcie stanu, w którym bez większych trudności można zidentyfikować zakres możliwych do wystąpienia różnic pomiędzy jednostkami z poszczególnych krajów (Roberts, Weetman, Gordon, 1998, s. 116, za: Zuchewicz, 2011, s. 149–150).

Harmonizacja rachunkowości w swej docelowej perspektywie dąży do osiągnięcia stanu o możliwie najwyższym poziomie współgrania i zapewnienia zgodności rozwiązań w ramach sprawozdawczości finansowej

jednostek pochodzących z różnych obszarów geograficznych. W tym celu niezbędne są działania zmierzające do wypracowania i uznania w skali całego świata międzynarodowych standardów rachunkowości służących sporządzaniu i prezentacji sprawozdań finansowych. Standardy te powinny być powszechnie akceptowanym, zunifikowanym zbiorem zasad pomiaru i ujawniania informacji finansowych (Ignatowski, 2009, s. 48).

Z powyższego wynika, że z pojęciem harmonizacji rachunkowości wiąże się pojęcie jej standaryzacji. Podkreślić należy, iż pojęcia te nie stanowią synonimów. Przez pojęcie standaryzacji rachunkowości należy rozumieć proces dążący do przyjęcia i stosowania w danej jurysdykcji (krajowej, regionalnej, międzynarodowej) standardów określających jednolite rozwiązania w zakresie ujmowania, pomiaru i prezentacji informacji finansowych o zdarzeniach gospodarczych. Przy czym może się on odnosić do jednej metody, ale może również oznaczać prawo wyboru metody spośród dozwolonych, które zostały wybrane z szerszego kręgu rozwiązań (Choi, Frost, Meek, 1999, s. 248, za: Ignatowski, 2009, s. 47).

W związku z powyższym należy stwierdzić, że harmonizacja rachunkowości dąży do osiągnięcia harmonii, a standaryzacja – jednorodności (Krasodomska, 2009, s. 292). Przykładem dla harmonizacji rachunkowości były działania Unii Europejskiej w pierwszych okresach jej istnienia, kiedy to dążąc do redukcji różnic, wydała dyrektywy unijne wskazujące pożądany kierunek zmian w rachunkowości poszczególnych krajów członkowskich. Przykładem dla standaryzacji rachunkowości są natomiast działania IASB, która poprzez tworzone IFRS określa rozwiązania wzorcowe (Jaruga, Frendzel, Ignatowski, Kabalski, 2006, s. 18).

Należy zauważyć, że niezależnie od tego, czy mowa jest o harmonizacji, czy też o standaryzacji rachunkowości, to cel ich jest ten sam – eliminacja rozbieżności pomiędzy sprawozdawczością finansową w poszczególnych krajach (Surdykowska, 2009, s. 74). Dodania wymaga również fakt, iż szczególny wkład w rozwój rachunkowości międzynarodowej przypisuje się procesom globalizacji gospodarki światowej oraz powstaniu i rozwojowi korporacji międzynarodowych (Bystrzycka, 2009, s. 60). Głównym symptomem tych procesów była możliwość swobodnego przepływu kapitałów pomiędzy podmiotami gospodarczymi z różnych regionów świata. Mimo

że bariery prawne dla tych przepływów nie występowały, to inwestorzy narzekali na brak porównywalnych i zrozumiałych sprawozdań finansowych, które byłyby oparte na akceptowanych w skali międzynarodowej koncepcjach i zasadach rachunkowości. Wynika z tego, iż to właśnie wszechpotężna moc kapitału wyzwoliła konieczność prac nad stworzeniem porównywalnej i zrozumiałej w skali świata informacji finansowej (Ambroziak, 2007, s. 16), która (Helin, 2006, s. 4):

- napisana została tym samym „językiem", który jest zrozumiały dla wszystkich użytkowników pochodzących z różnych państw,
- stanowi wspólne narzędzie służące do dokonywania analiz i porównań sytuacji finansowej i majątkowej oraz wyników prowadzonej działalności przez poszczególne jednostki gospodarcze,
- może służyć za podstawę racjonalnie podejmowanych decyzji gospodarczych.

2. Organizacje działające na rzecz standaryzacji rachunkowości w skali świata

Genezy działań na rzecz zbliżenia stosowanych zasad i reguł rachunkowości w skali międzynarodowej należy upatrywać już w wieku XIX, kiedy to na europejskich kongresach rachunkowości podejmowano kwestię krajowych różnic w zasadach wyceny bilansowej oraz propozycji działań mających na celu ich zmniejszenie (Forrester, 1996, s. 91–103). Istotne znaczenie miał również odbywający się w 1904 roku Światowy Kongres Rachunkowości w St. Louis (USA), na którym podjęto pierwsze próby wspólnego rozwiązania problemów dotyczących zasad rachunkowości. Rozwój zainteresowania tą dziedziną rachunkowości nastąpił w latach 60. i 70. XX wieku. Wówczas powstały centra międzynarodowych badań i edukacji rachunkowości w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii (Jaruga, Frendzel, Ignatowski, Kabalski, 2006, s. 32–33).

Dodam, że pierwsze standardy rachunkowości powstały w krajach wysoko rozwiniętych, takich jak: Stany Zjednoczone, Kanada oraz Wielka Brytania i miały one charakter krajowy. Pierwszą osobą, która podjęła temat międzynarodowych standardów w zakresie rachunkowości, był

prezes Instytutu Biegłych Księgowych w Anglii i Walii (ang. International Chartered Accountant of England and Wales – ICAEW) – Lord Benson. To właśnie on w sierpniu 1966 roku podczas dorocznej konferencji Kanadyjskiego Instytutu Biegłych Księgowych (ang. Canadian Institute of Chartered Accountant – CICA) przedstawił idee stworzenia pierwszej międzynarodowej organizacji rachunkowości. Pomysł ten spotkał się z zainteresowaniem prezesów CICA oraz Amerykańskiego Instytutu Biegłych Rewidentów (ang. American Institute of Certified Public Accountant, AICPA). W rezultacie uzgodnień pomiędzy tymi trzema największymi krajowymi organizacjami rachunkowości w styczniu 1967 roku została powołana pierwsza międzynarodowa organizacja rachunkowości pod nazwą Międzynarodowa Grupa Studiów Rachunkowości (ang. Accountants International Study Group – AISG). Na czele jej stanął prezes AICPA – Robert Trueblood, który za cel działania wyznaczył prowadzenie badań skupiających się na porównaniu teorii i praktyki rachunkowości w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie oraz Wielkiej Brytanii. Chodziło o wstępne rozpoznanie zakresu różnic występujących w poszczególnych systemach rachunkowości (*Międzynarodowe...*, 2006, s. 26).

We wrześniu 1972 roku w Sydney podczas X Światowego Kongresu Księgowych (ang. 10th World Congress of Accountants, WCA) Lord Benson został poproszony o utworzenie międzynarodowej organizacji rachunkowości, która wykorzysta rezultaty prac AISG do eliminacji różnic w systemach rachunkowości. Prośba ta została potraktowana bardzo poważnie, czego rezultatem było ponowne spotkanie prezesów ICAEW, AICPA, CICA oraz Instytutu Biegłych Rewidentów ze Szkocji (ang. Institute of Chartered Accountants of Scotland, ICAS). Były to wówczas najważniejsze organizacje rachunkowości na świecie. Wynikiem tego spotkania było przekonanie, że przed utworzeniem międzynarodowej organizacji grono osób zaangażowanych w jej tworzenie powinno zostać poszerzone o przedstawicieli organizacji rachunkowości z innych liczących się krajów. W tym celu w marcu 1973 roku w Londynie zostało zorganizowane spotkanie, na które zaproszono dodatkowo przedstawicieli organizacji księgowych z Australii, Kanady, Francji, Niemiec, Japonii, Meksyku i Holandii. Wspólnie postanowiono, iż powołana organizacja bę-

dzie miała na celu stworzenie ogólnie akceptowanych międzynarodowych standardów rachunkowości, które pozwolą na eliminację rozbieżności pomiędzy istniejącymi systemami rachunkowości. Potwierdzeniem tych słów było powołanie w czerwcu 1973 roku Komitetu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (ang. International Accounting Standards Committee – IASC) na mocy porozumienia pomiędzy zawodowymi organizacjami księgowych z Austrii, Kanady, Francji, Niemiec, Japonii, Meksyku, Holandii, Irlandii, Wielkiej Brytanii oraz Stanów Zjednoczonych (*Międzynarodowe...*, 2006, s. 26).

Początkowo IASC zarządzany był przez 19 Mężów Zaufania, a jego celem było wypracowanie globalnych standardów rachunkowości, promowanie ich implementacji wśród państw uczestniczących w procesie ich tworzenia, a także ujednolicenie występujących w poszczególnych państwach krajowych standardów rachunkowości z nowymi międzynarodowymi standardami (Helin, 2006, s. 5). W maju 2000 roku podczas posiedzenia IASC w Edynburgu została zatwierdzona nowa konstytucja, która wprowadzała następujące zmiany do struktury organizacyjnej oraz sposobu działania tej organizacji (Turyna, 2006, s. 19):

1. Dotychczasowy IASC został zmieniony na Fundację Komitetu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (ang. International Accounting Standards Committee Foundation – IASCF).
2. Powołano nowy organ pod nazwą Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (ang. International Accounting Standards Board – IASB), której:
   - celem było tworzenie zunifikowanych standardów rachunkowości, pozwalających na uzyskanie przejrzystych i porównywalnych sprawozdań finansowych w skali międzynarodowej,
   - skład osobowy stanowiło czternastu członków, wśród których co najmniej trzech miało doświadczenie w pracy biegłego rewidenta, trzech w sporządzaniu sprawozdań finansowych, trzech w wykorzystywaniu informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych i jeden z doświadczeniem akademickim.
3. W miejsce dotychczasowego Stałego Komitetu ds. Interpretacji (ang. Standing Interpretation Committee – SIC) został powołany nowy

Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (ang. International Financial Reporting Interpretations Committee – IFRIC), którego celem była interpretacja nowych standardów tworzonych przez IASB.

4. Ustanowiono, że tworzone standardy określane będą mianem Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (ang. International Financial Reporting Standards – IFRS) i obejmować będą:
   - nowo powstałe standardy wydawane pod nazwą IFRS przez IASB,
   - wydane przez IASC i znowelizowane przez IASB dotychczasowe Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (ang. International Accounting Standards, IAS),
   - nowe interpretacje wydane przez IFRIC,
   - dotychczasowe interpretacje IAS wydane przez SIC.

Z powyższego wynika, iż rolę IASC przejęła IASB, której głównym zadaniem jest „opracowywanie zgodnie z interesem publicznym wysokiej jakości jednego zestawu zrozumiałych, możliwych do wyegzekwowania globalnych standardów rachunkowości, które zawierają wymogi zamieszczania w sprawozdaniach finansowych i w innych formach sprawozdawczości finansowej wysokiej jakości, przejrzystych i porównywalnych informacji, które pomogą uczestnikom różnych rynków kapitałowych na całym świecie oraz pozostałym użytkownikom tych informacji w podejmowaniu decyzji gospodarczych" (*Przedmowa...*, 2007, s. 34–35).

Na uwagę zasługuje również fakt, że pierwszy międzynarodowy standard został wydany w styczniu 1975 roku. Był nim IAS 1 Ujawnienie zasad rachunkowości (ang. International Accounting Standard no 1 Disclosure of Accounting Policies). Do roku 2012 zostało wydanych 41 Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, z czego obowiązuje 29, oraz 13 Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, z których wszystkie obowiązują lub niebawem zaczną obowiązywać.

Do grona organizacji zajmujących się działalnością na rzecz regulacji rachunkowości w skali globalnej poza IASB zalicza się (Krasodomska, 2009, s. 294):

- Radę Standardów Rachunkowości Finansowej (ang. Financial Accounting Standards Board, FASB), której działalność skupia się głównie na opracowywaniu amerykańskich standardów rachunkowości obowiązujących podmioty notowane na giełdach w Stanach Zjednoczonych,
- Amerykańską Komisję Papierów Wartościowych i Giełd (ang. Securities and Exchange Commission, SEC), której działalność skupia się głównie na określaniu zakresu ujawnianych informacji finansowych przez spółki publiczne notowane w Stanach Zjednoczonych, w tym stosowaniu opracowanych standardów przez FASB,
- Międzynarodową Organizację Komisji Papierów Wartościowych (ang. International Organization of Securities Commissions, IOSCO), której działalność skupia się głównie na współpracy w zakresie ustanawiania wspólnych standardów mających na celu wspieranie uczciwego i sprawnego funkcjonowania rynków finansowych w skali międzynarodowej.

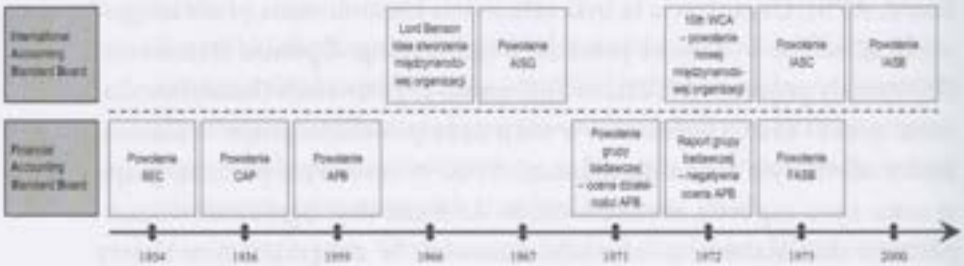
Zauważyć należy, że dwie pierwsze organizacje – FASB i SEC, swoją działalność prowadzą na terenie Stanów Zjednoczonych. Mimo że odbywa się to w ramach jednego kraju, to działania podejmowane przez te organizacje mają szczególne znaczenie dla rachunkowości w skali międzynarodowej. Wynika to z faktu, że Stany Zjednoczone stanowią największy w skali świata rynek kapitałowy (Farrell, Marcheva Key, Shavers, 2005). W związku z tym należy podkreślić, iż tworzenie standardów międzynarodowych z pominięciem dorobku i doświadczenia Stanów Zjednoczonych, a w szczególności takiej organizacji jak FASB, wydaje się działaniem z góry skazanym na niepowodzenie.

Genezy FASB należy upatrywać już w roku 1934, kiedy to powołano SEC. Według pierwotnych założeń to właśnie ona miała tworzyć amerykańskie standardy rachunkowości. Niemniej jednak w wyniku przeprowadzonych badań stwierdzono, że lepszym rozwiązaniem jest sytuacja, w której standardy te będą tworzone przez odrębną organizację, powołaną tylko i wyłącznie w tym celu. W rezultacie tego w 1936 roku powołano Komitet ds. Procedur Księgowych (ang. Committee on Accounting Procedures, CAP). Z uwagi na fakt, że nie wywiązał się on ze swojego zadania,

gdyż zamiast wprowadzać standardy rachunkowości, które ograniczałyby zróżnicowanie funkcjonujących rozwiązań, dostarczał ich kolejne alternatywy. W rezultacie w roku 1959 w jego miejsce powołano nową organizację – Radę ds. Zasad Rachunkowości (ang. Accounting Principles Board, APB). Organizacja ta była całkowicie kontrolowana przez księgowych. Mimo że wydawane przez APB opinie (ang. Opinion Statements, OS) zyskały poparcie AICPA, to SEC często je podważała (Surdykowska, 2009, s. 481–482). Dodatkowo w roku 1971 powołano grupę badawczą, której celem była ocena działalności APB. W wydanym przez tę grupę w roku 1972 raporcie stwierdzono, że APB ma zbyt ograniczone kompetencje do ustalania zasad rachunkowości. W związku z tym należy powołać nową organizację, która będzie podmiotem niezależnym, a jej skład tworzyć będą przedstawiciele wielu organizacji, a nie jedynie AICPA (Schroeder, Clark, Cathey, 2011, s. 9), jak miało to miejsce w przypadku APB. Na podstawie tych rekomendacji w roku 1973 utworzono FASB, która stała się organizacją odpowiedzialną w Stanach Zjednoczonych za tworzenie standardów rachunkowości (Nowak, 2010, s. 162).

Dodać należy, iż tworzone przez FASB standardy określa się mianem Ogólnie Akceptowanych Zasad Rachunkowości (ang. United States Generally Accepted Accounting Principles, US GAAP), przy czym składają się na nie wydawane przez FASB Koncepty Rachunkowości Finansowej (ang. Statement of Financial Accounting Concepts, SFAC) oraz Standardy Rachunkowości Finansowej (ang. Statement of Financial Accounting Standards, SFAS), a także wydawane przez AICPA oraz SEC interpretacje tych standardów (Turyna, 2005, s. 38). Pierwszy standard powstał już w grudniu 1973 roku. Był to SFAS 1 Ujawnienie informacji na temat stosowanych przeliczeń walut zagranicznych (ang. Statement of Financial Accounting Standard no. 1 Disclosure of Foreign Currency Translation Information). Natomiast pierwszy koncept powstał pięć lat później w listopadzie 1978 roku. Był to SFAC 1 Cele sprawozdawczości finansowej jednostek biznesowych (ang. Statement of Financial Accpunting Concept no. 1 Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises). Do roku 2012 wydanych zostało 8 konceptów oraz 168 standardów. Część nowo wydanych zastępowała poprzednie.

Syntetycznej prezentacji genezy dwóch najważniejszych w skali świata organizacji zajmujących się tworzeniem standardów rachunkowości – FASB oraz IASB – dokonano na schemacie 1.



Schemat 1. Geneza FASB oraz IASB

Źródło: opracowanie własne.

3. Standardy tworzone przez FASB i IASB – najważniejsze w skali świata

W pierwszych okresach funkcjonowania zarówno FASB, jak i IASB, większym uznaniem cieszyły się standardy amerykańskie. Wynikało to przede wszystkim z większego doświadczenia nie tyle samej FASB, co środowiska ją tworzącego. Dodatkowo tworzone standardy przez IASB w pierwszych okresach bazowały na osiągnięciach organizacji amerykańskiej. Wzrost znaczenia IFRS nastąpił dopiero w roku 1995, gdy to IOSCO postanowiła przyjąć te standardy jako podstawę przy sporządzaniu sprawozdań spółek, których papiery wartościowe znajdują się w publicznym obrocie. Przy czym przyjęcie to było warunkowe i wymagało od IASB pewnych uzupełnień (Jaruga, 1996). Dopiero po tym w dniu 17 maja 2000 roku IOSCO potwierdziła przyjęcie 30 ówczesnych standardów IASB wraz z ich interpretacją (*Sprawozdanie...*, 2008, s. 1–4). Również w roku 1995 istotnego wsparcia dla standardów IASB udzieliła UE, która zezwoliła spółkom posiadającym akcje w publicznym obrocie, na zastosowanie ówczesnych IAS lub US GAAP przy sporządzaniu sprawozdań finansowych (Jaruga,

Frendzel, Ignatowski, Kabalski, 2006, s. 39). Podkreślić należy, że tym stwierdzeniem UE dała do zrozumienia, iż standardy IASB dorównują standardom amerykańskim. Dodatkowo w roku 2002 UE wydała Rozporządzenie nr 1606/2002 (Rozporządzenie..., 2002), które ostatecznie przypieczętowało ukierunkowanie wspólnoty na standardy IFRS. Zgodnie z wymogami tego rozporządzania jednostki posiadające papiery wartościowe o charakterze kapitałowym w publicznym obrocie na terenie UE oraz sporządzające skonsolidowane sprawozdania finansowe dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się 1 stycznia 2005 roku i później są zobligowane do sporządzenia ich zgodnie ze standardami IFRS.

Uznanie IASB przez FASB jako równorzędnego partnera nastąpiło w dniu 18 września 2002 roku, gdy te organizacje podpisały dokument pod nazwą „Memorandum of Understanding", który znany był również jako „The Norwalk Agreement". Stanowiło to punkt wyjścia dla procesu konwergencji, którego celem jest harmonizacja systemów rachunkowości reprezentowanych przez te organizacje (Erchinger, Melcher, 2007, s. 127). Dodać należy, że w skali świata wyróżnia się dwa wiodące systemy rachunkowości: krajowy, reprezentowany przez standardy US GAAP, oraz międzynarodowy, reprezentowany przez standardy IFRS (Ignatowski, 2009, s. 121). Systemy te różnią się znacząco. Dotyczy to w szczególności zawartych rozwiązań co do ujmowania, wyceny i prezentacji informacji w sprawozdaniach finansowych[1]. Systemy te oceniane są jako regulacje o wysokiej, lecz jeszcze nieporównywalnej jakości (Barth, Landsman, Lang, Williams, 2006, za: Ignatowski, 2009, s. 121). W związku z tym rozpoczęcie procesu konwergencji należy postrzegać jako próbę stworzenia globalnych, charakteryzujących się wysoką jakością standardów sprawozdawczości finansowej, które będą porównywalne i zrozumiałe dla

[1] Jednym z wielu przykładów może być sytuacja niemieckiej spółki Hoechst AG, która w sprawozdaniu finansowym za rok 1993, sporządzonym według IFRS wykazała zysk w wysokości 1.202 mln USD, natomiast po sporządzeniu uzgodnień do US GAAP jej zysk obniżył się do poziomu 625 mln USD. Oznacza to spadek wyniku o połowę, co należy uznać za bardzo istotną różnicę, która tym samym wyklucza możliwość porównywalności sprawozdań sporządzonych według IFRS z tymi opartymi na US GAAP (Jaruga, Frendzel, Ignatowski, Kabalski, 2006, s. 19).

użytkowników oraz akceptowane przez uczestników rynków kapitałowych na całym świecie.

Kolejnym ważnym wydarzeniem dla IFRS było zorganizowanie panelu dyskusyjnego przez SEC w roku 2007, którego przedmiotem był projekt uznania IFRS za równorzędne względem US GAAP przy sporządzaniu sprawozdań finansowych przez zagranicznych emitentów posiadających papiery wartościowe w publicznym obrocie na terenie Stanów Zjednoczonych. W panelu tym udział wzięli przedstawiciele środowiska akademickiego, firm audytorskich, agencji ratingowych, a także największych zagranicznych emitentów papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych. W rezultacie tych dyskusji SEC w listopadzie tego samego roku postanowiła, że spółki zagraniczne notowane na amerykańskich giełdach, które sporządzają sprawozdania finansowe według IFRS, nie będą musiały publikować uzgodnień do US GAAP jak było wcześniej. Decyzja ta miała zastosowanie do sprawozdań finansowych, których okres sprawozdawczy kończył się po 15 listopada 2007 roku (Muc, 2008, s. 37–39).

4. IFRS pretendentem do tytułu Globalnych Standardów Rachunkowości

Z okresu na okres standardy IFRS rosły w siłę. Zaczęto również rozważać je jako standardy globalne. Głównym czynnikiem, który do tego doprowadził, była utrata zaufania do standardów US GAAP, związana z wydarzeniami mającymi miejsce na amerykańskiej scenie gospodarczej przełomu XX i XXI. Dotyczyło się to serii oszustw księgowych, których spektakularnym przykładem był światowy gigant gospodarczy – grupa kapitałowa spółki Enron[1]. Zwróciło to uwagę inwestorów całego świata

[1] Oszustwa te były szokujące, ponieważ niejednokrotnie uwikłane w nie były wielkie firmy audytorskie, które z założenia powinny pełnić rolę instytucji zaufania publicznego. Wiodącą rolę pełniła wśród nich międzynarodowa firma audytorska – Arthur Andersen. Badała ona sprawozdania finansowe takich spółek jak Enron czy Worldcom. Pozostałe firmy z tzw. Wielkiej Czwórki również zaangażowane były w ten proceder: KPMG – Xerox; Ernst & Young – AOL Time Warner, Deloitte – Parmalat, PricewaterhouseCoopers – Tyco International (Ignatowski, 2009, s. 135–136).

na zagadnienia regulacji rachunkowości i sprawozdawczości finansowej w Stanach Zjednoczonych, powodując tym samym istotne nadszarpnięcie zaufania dla US GAAP.

Drugim ważnym czynnikiem, który również spowodował obniżenie znaczenia US GAAP na rzecz IFRS, była ich konstrukcja oparta na regułach. Powodowała ona nadmierne uregulowanie rachunkowości, przejawiające się w bardzo drobiazgowym określeniu procedury postępowania w konkretnej sytuacji. Na krytykę zasługuje w szczególności fakt, że standardy określają „co" i „jak" należy zrobić, ale nie odpowiadają na pytanie „dlaczego". Skutkuje to poważnym problemem, gdyż standaryzacja rachunkowości nigdy nie będzie nadążać za rozwojem gospodarczym. Co więcej, będzie się coraz bardziej rozbudowywać, stanowiąc coraz poważniejszy problem dla edukacji i profesji księgowych. Dlatego też standardy powinny mówić „co" i „dlaczego" należy prezentować, a niekoniecznie „jak". Dodatkowo powinny być oparte na fundamentalnych koncepcjach prezentacji informacji finansowych (Dobija, 2009, s. 108–109). Podejście takie pozwala na zdecydowanie łatwiejszą implementację tego systemu w krajach o zróżnicowanych systemach prawno-instytucjonalnych. Dodatkowo nie stanowi tak rozbudowanego systemu reguł jak US GAAP, co również ułatwia zastosowanie. Wadą jego jest natomiast konieczność dokonywania relatywnie często ocen sytuacji przez księgowych, co wymaga od nich wysokiego poziomu kwalifikacji i kompetencji (Jaruga, Frendzel, Ignatowski, Kabalski, 2006, s. 77).

Podsumowanie

W związku z powyższym należy podkreślić, iż na obecnym etapie procesu standaryzacji rachunkowości w skali świata do roli globalnych standardów rachunkowości pretendują uregulowania IFRS. Dążenie to wzmacnia uznanie ich przez IOSCO, wprowadzenie obowiązku ich stosowania w krajach UE, podjęcie współpracy z FASB w procesie konwergencji, kryzys zaufania do rachunkowości amerykańskiej, a także otwarcie tak znaczących obszarów gospodarczych, jak: Stany Zjednoczone, Japonia, Chiny, Kanada, Rosja i Australia na rozwiązania prezentowane w ramach IFRS.

Literatura

Ambroziak M. (2007), *Problem porównywalności sprawozdań finansowych w kontekście założeń koncepcyjnych międzynarodowych źródeł standaryzacji rachunkowości*, [w:] *Finansowe uwarunkowania rozwoju organizacji gospodarczych. Informacja finansowa i jej wykorzystanie w warunkach stosowania MSR/MSSF*, pod red. J. Turyny i W. Szczęsnego, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Barth M.E., Landsman W.R., Lang M.H., Williams Ch. (2006), *Accounting Quality: International Accounting Standards and US GAAP*, „Social Science Research Network", March.

Bystrzycka H. (2009), *Obszary zainteresowań rachunkowości międzynarodowej*, [w:] *Problemy współczesnej rachunkowości*, pod red. pracowników Katedry Rachunkowości SGH, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Choi F., Frost C., Meek G.K. (1999), *International Accounting*, Prentice Hall, London.

Dobija D. (2009), *Globalne standardy rachunkowości. Czy strategia kodyfikacji przyczyni się do rozwoju rachunkowości?* [w:] *Problemy współczesnej rachunkowości*, pod red. pracowników Katedry Rachunkowości SGH, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Erchinger H., Melcher W. (2007), *Convergence between US GAAP and IFRS: Acceptance of IFRS by the US Securities and Exchange Commission (SEC)*, „Accounting in Europe", vol. 4.

Farrell D., Marcheva Key A., Shavers T. (2005), *Anatomia globalnego rynku kapitałowego*, „CFO Magazyn Finansistów", nr 1.

Forrester D.A. (1996), *European congresses of accounting: a review of their history*, „The European Accounting Review", vol. 5, Issue 1.

Helin A. (2006), *Sprawozdanie finansowe według MSSF. Zasady sporządzania i prezentacji*, C.H. Beck, Warszawa.

Ignatowski R. (2009), *Instytucjonalne uwarunkowania i otoczenie globalnych standardów rachunkowości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Jaruga A.A., Frendzel M., Ignatowski R., Kabalski P. (2006), *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej. Kluczowe zagadnienia i rozwiązania praktyczne*, SKwP, Warszawa.

Jaruga A.A. (2002), *Systemy regulacji rachunkowości a międzynarodowa harmonizacja i standaryzacja* [w:] *Międzynarodowe regulacje rachunkowości. Wpływ na rozwiązania krajowe*, pod red. A.A. Jarugowej, C. H. Beck, Warszawa.

Jaruga A.A. (1996), *Kierunki zmian międzynarodowych standardów rachunkowości*, „Rachunkowość", nr 4 [za:] *Sprawozdanie finansowe bez tajemnic. Rachunkowość finansowa w praktyce*, pod red. G.K. Świderskiej i W. Więcławskiego, Difin, Warszawa 2008.

Krasodomska J. (2009), *Globalne standardy rachunkowości efektem ujednolicenia zasad rachunkowości na świecie*, [w:] *Problemy współczesnej rachunkowości*, pod red. pracowników Katedry Rachunkowości SGH, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Kwiecień M. (2005), *Tendencje rozwojowe rachunkowości* [w:] *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, pod red. T. Cebrowskiej, PWN, Warszawa.

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej w interpretacjach i przykładach. Założenia ogólne, zastosowanie po raz pierwszy (2006), t. 1, LexisNexis, Warszawa.

Muc M. (2008), *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej wkraczają do USA*, „Monitor Rachunkowości i Finansów", nr 4.

Nowak W.A. (2010), *Teoria sprawozdawczości finansowej: perspektywa standardów rachunkowości*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.

Przedmowa do wydania Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (2007) [w:] *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2007*, t. 1, SKwP, IASB, Warszawa, Londyn.

Roberts C., Weetman P.P., Gordon P. (1998), *International Financial Accounting. A Comparative Approach*, Pitman Publishing, London.

Rozporządzenia (WE) Nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 lipca 2002 r. w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości.

Schroeder R.G., Clark M.W., Cathey J.M. (2011), *Financial Accounting Theory and Analysis*, John Wiley & Sons, New York.

Sprawozdanie finansowe bez tajemnic. Rachunkowość finansowa w praktyce (2008), pod red. G.K. Świderskiej i W. Więcławskiego, Difin, Warszawa.

Surdykowska S. (2009), *Kryzysy finansowe a wiarygodność sprawozdań finansowych* [w:] *Problemy współczesnej rachunkowości*, pod red. pracowników Katedry Rachunkowości SGH, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Turyna J. (2006), *Standardy sprawozdawczości finansowej. MSSF, US GAAP, polskie ustawodawstwo*, Difin, Warszawa.

Turyna J. (2005), *Sprawozdawczość finansowa w teorii rachunkowości i polskim ustawodawstwie*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego w Warszawie, Warszawa.

Zuchewicz J. (2011), *Harmonizacja jako determinanta ewolucji sprawozdawczości finansowej* [w:] *Kluczowe problemy teorii i praktyki rachunkowości*, pod red. J. Gierusza i T. Martyniuk, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego", t. 1, Sopot.

Streszczenie

Postępująca globalizacja procesów gospodarczych wymaga odpowiedniej komunikacji w skali międzynarodowej. Rachunkowość od lat jest postrzegana jako uniwersalny system informacyjny. Jej metodologia ma wielowiekową tradycję, zweryfikowane zasady oraz opracowaną metodę ewidencji zdarzeń gospodarczych. Pomimo tego sprawozdania finansowe tworzone przez jednostki z różnych krajów świata są bardzo odmienne. Zapewnienie zatem swobodnej komunikacji w skali świata wymaga pełnej unifikacji koncepcji i założeń nie tyle rachunkowości co sprawozdawczości finansowej. Celem artykułu jest prezentacja genezy standaryzacji rachunkowości, a także jej rozwoju poprzez charakterystykę najważniejszych organizacji dążących do stworzenia standardów sprawozdawczości finansowej, które będą akceptowane w skali całego świata.

Słowa klucze: FASB, US GAAP, IASB, IFRS.

The genesis and development of financial reporting standards in the world

Summary

The increasing globalization of economic processes requires adequate communication on an international scale. Accounting has long been seen as a universal information system. Its methodology has a long tradition. It has revised the rules and the method of economic events records. Despite the financial statements created by economic units from different countries differ significantly among themselves. Thus ensuring free communication in the world

requires a unification of concepts and principles of financial reporting rather than accounting. This article aims to present the genesis of accounting standardization and its development through the characteristics of key organizations seeking to establish financial reporting standards that will be accepted on a global scale.

Keywords: FASB, US GAAP, IASB, IFRS.

Beata Zyznarska-Dworczak*

Cele badania sprawozdania finansowego w obliczu zmian warunków prawno-gospodarczych

Wprowadzenie

Podstawowym celem badania sprawozdania finansowego jest zapewnienie, wymaganej w prawie i praktyce gospodarczej, jakości i wiarygodności sprawozdawczości finansowej. Cel ten wraz z innymi celami szczegółowymi badania sprawozdania finansowego ulegał i ulega w czasie modyfikacjom. Zmiany następują głównie pod wpływem przekształceń warunków makro- i mikroekonomicznych prowadzenia działalności gospodarczej, wyniku dążenia do realizacji wzrastających oczekiwań użytkowników sprawozdania finansowego, w tym głównie inwestorów, a także zmian uregulowań prawnych na poziomie krajowym, wspólnotowym i międzynarodowym oraz procesów dostosowawczych w tym zakresie w danym kraju.

Założeniem niniejszego opracowania jest analiza zmian celów badania sprawozdania finansowego pod wpływem zmian warunków funkcjonowania gospodarki, determinujących oczekiwania i potrzeby informacyjne użytkowników sprawozdania finansowego oraz zmian regulacji prawnych. W opracowaniu poddano analizie wpływ zmian warunków prawno-gospodarczych na pracę biegłego rewidenta oraz zakres jego współpracy z badaną jednostką. Ukazane w opracowaniu cele rewizji finansowej za-

* Dr Beata Zyznarska-Dworczak, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Rachunkowości, adiunkt, b.zyznarska-dworczak@ue.poznan.pl.

prezentowano na tle obowiązujących polskich uregulowań prawnych w zakresie rachunkowości, krajowych standardów rewizji finansowej (KSRF)[1], a także międzynarodowych standardów rewizji finansowej (MSRF) oraz dyrektywy w sprawie ustawowych badań[2].

1. Rozwój rewizji finansowej a zmiana jej celów

Historia rewizji finansowej sięga połowy XIX wieku i wiąże się z rewolucją przemysłową, która zrodziła potrzebę rozdzielenia funkcji inwestora i właściciela od funkcji zarządzającego w coraz to większych podmiotach gospodarczych. Potrzeba ogromnych nakładów kapitałowych doprowadziła do ustanowienia obowiązkowej rewizji ksiąg i sprawozdania finansowania. Jednym z głównych celów rachunkowości stała się bowiem sprawozdawczość finansowa, której wyniki, wcześniej wykorzystywane tylko przez kierownictwo, adresowano do akcjonariuszy, inwestorów, kredytodawców i rządu (Hendriksen, van Breda, 2002, s. 66–67).

Za początek profesjonalnej rewizji finansowej przyjmuje się zwykle rok 1862, kiedy uchwalono w Wielkiej Brytanii ustawę *British Companies Act*, zawierającą przepisy porządkujące i standaryzujące system rachunkowości spółek. Wskazano w niej potrzebę (Krzywda, 2005, s. 13–14):

- niezależnego przeglądu ksiąg rachunkowych,
- sporządzania sprawozdania finansowego o odpowiedniej jakości,
- przeciwdziałania oszustwom w sporządzaniu sprawozdania finansowego.

[1] Na dzień zgłoszenia opracowania do publikacji obowiązywały w Polsce KSRF, jednak Komisja Europejska zapowiada wdrożenie obowiązku stosowania Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej na terenie krajów członkowskich Unii Europejskiej jeszcze w 2012 r.

[2] Dyrektywa 2006/43/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 maja 2006 r. w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych, opublikowana w „Dzienniku Urzędowym" L157 w dniu 9 czerwca 2006 r. (zmieniona Dyrektywą 2008/30/WE z dnia 11 marca 2008 r.), zwana w niniejszym opracowaniu dyrektywą w sprawie ustawowych badań.

Przesłanki w formie niezależności, wysokiej jakości i uczciwości sprawozdawczości finansowej oraz coraz powszechniejszy rozdział funkcji właściciela i zarządzającego przyczyniły się również do rozwoju rewizji finansowej w Stanach Zjednoczonych, której początek datuje się na 1900 rok. Zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Wielkiej Brytanii, od początku rozwoju rewizji finansowej do 1940 roku, główny cel rewizji finansowej upatrywano w ujawnianiu oszust lub wykrywaniu błędów, a za cele uboczne weryfikację dokładności zapisów księgowych oraz poświadczenie wiarygodności sprawozdania finansowego. W latach 40. XX wieku główny cel stał się pobocznym celem rewizji, a poświadczenie wiarygodności sprawozdania otrzymało status celu głównego, który utrzymało do początku XXI wieku (Hołda, Pociecha, 2004, s. 18).

W Polsce do II wojny światowej wydano regulacje prawne dotyczące badania ksiąg handlowych spółek akcyjnych, głównie w celu wykrywania oszustw podatkowych, jednak w praktyce nie miały one dużego znaczenia. Po wojnie charakter rewizji finansowej uległ zmianie, gdyż kontrolę działalności gospodarczej powierzono Najwyższej Izbie Kontroli, zastąpionej w 1952 roku Ministerstwem Kontroli Państwowej. Od 1954 roku księgowi rewidenci, a od 1959 roku dyplomowani biegli księgowi, przeprowadzali kontrolę w formie planowanej rewizji finansowo-księgowej, której głównym celem była ochrona mienia społecznego i oddziaływanie na stan rachunkowości badanych jednostek. W 1971 roku po przekształceniu rewizji finansowo-księgowej w rewizję gospodarczą zakres badania objął także kontrolę wewnętrzną (Krzywda, 2005, s. 15).

Przełomowym momentem zmian polskiej rewizji finansowej była zmiana warunków prowadzenia działalności gospodarczej pod wpływem zmiany ustroju zarządzania państwem, uwalniającego działalność gospodarczą. W gospodarce scentralizowanej biegli księgowi badali sprawozdania finansowe głównie przedsiębiorstw państwowych na zlecenie Izby Skarbowej, dokumentując rezultaty w formie obszernego orzeczenia. (Gabrusewicz, 2007, s. 11). Tworzenie nowych warunków funkcjonowania rewizji w Polsce wymusiła Ustawa z dnia 19 października 1991 roku o badaniu i ogłaszaniu sprawozdań finansowych i o biegłych rewidentach i ich samorządzie (DzU Nr 111, poz. 480). Od tej pory w Polsce celem głównym

rewizji finansowej stało się poświadczenia wiarygodności sprawozdania finansowego. Porównanie głównych atrybutów badania sprawozdania finansowego w Polsce w gospodarce scentralizowanej i urynkowionej prezentuje tabela.

Tabela 1. Porównanie cech badania sprawozdania finansowego w gospodarce nakazowej i rynkowej w Polsce (XXI w.)

Kryterium porównań	Gospodarka nakazowa	Gospodarka rynkowa (XXI w.)
Cel główny badania	ochrona mienia	poświadczenie wiarygodności sprawozdania finansowego
Główne podmioty objęte badaniem	przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze	spółki kapitałowe i inne duże podmioty gospodarcze
Przedmiot badania	rachunkowość, podatki, a następnie kontrola wewnętrzna	system rachunkowości, kontrola wewnętrzna, ocena sytuacji finansowej
Badający	dyplomowany biegły księgowy lub zespół biegłych	firma audytorska, biegły rewident, wspierany przez zespół pracowników nieposiadających uprawnień do badania
Forma pracy badającego	dorywcza	wykonywany zawód
Zlecenie i odbiór badania	Izba Skarbowa	organ zatwierdzający sprawozdanie finansowe
Dokumentacja rezultatów badania	obszerne orzeczenie	zwięzła opinia i raport
Odpowiedzialność za wyniki badania	wspólna (w badaniu zespołowym)	kluczowy biegły rewident, podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego
Ubezpieczenie ryzyka badania	brak	obligatoryjne
Kontrola badających	Izba Skarbowa	weryfikacja wewnętrzna spółki audytorskiej, Komisja Nadzoru Audytowego z Krajową Komisją Nadzoru

Źródło: opracowanie własne na podstawie Gabrusewicz, 2007, s. 11.

Jak ukazuje tabela, wraz ze zmianą warunków funkcjonowania gospodarki zmianie uległo wiele cech rewizji finansowej. Zmieniły się przede wszystkim cel główny badania, zakres podmiotów objętych badaniem, przedmiot badania, badający, forma pracy badającego, zlecenie i odbiór badania, dokumentacja rezultatów badania, odpowiedzialność za wyniki badania oraz kontrola badających. Obecnie rewizja finansowa stanowi systemowe badanie, którego celem jest (Fedak, 1998, s. 38–39):

a) obiektywne ustalenie prawdziwości i ocena danych o wynikach działalności gospodarczej oraz o stanie finansowym i majątkowym badanej jednostki, zawartych w jej sprawozdaniu finansowym i majątkowym oraz stanowiących podstawę jego sporządzenia księgach rachunkowych,
b) określenie stopnia zgodności zachodzącej między tymi stwierdzeniami a przyjętymi kryteriami ich oceny, na przykład z przepisami Ustawy o rachunkowości[1] czy z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej,
c) zakomunikowanie jego wyników użytkownikom sprawozdania finansowego poprzez opinię i raport biegłego rewidenta.

Obecnie rewizja finansowa obejmuje zatem badanie sprawozdania finansowego wraz z określeniem niezbędnych do uzyskania jego poprawności korekt oraz wydaniem opinii i raportu o wiarygodności sprawozdania.

2. Cele rewizji finansowej wynikające z regulacji prawnych obowiązujących w Polsce

Obecnie w Polsce regulacje prawne w zakresie rewizji finansowej należy rozpatrywać na poziomie krajowym, wyznaczane głównie przez przepisy Ustawy o biegłych rewidentach, Ustawy o rachunkowości i KSRF, na poziomie wspólnotowym w formie dyrektyw Unii Europejskiej oraz na poziomie międzynarodowym w formie MSRF.

[1] Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jednolity: DzU z 2002 r. Nr 76, poz. 694 z późn. zm.), zwana w opracowaniu w skrócie Ustawą o rachunkowości.

Ustawa o rachunkowości podstawowy cel badania sprawozdania finansowego określa w postaci wyrażenia przez biegłego rewidenta pisemnej opinii wraz z raportem o tym, czy sprawozdanie finansowe jest zgodne z zastosowanymi zasadami (polityką) rachunkowości oraz czy rzetelnie i jasno przedstawia sytuację majątkową i finansową, jak też wynik finansowy badanej jednostki. Do 31 grudnia 2008 roku ustawa zobowiązywała biegłego rewidenta do wyrażenia pisemnej opinii wraz z raportem o tym, czy sprawozdanie finansowe jest prawidłowe oraz rzetelnie i jasno przedstawia sytuację majątkową i finansową, jak też wynik finansowy badanej jednostki. Dokonana w wyniku nowelizacji ustawy o rachunkowości zmiana podstawowego celu badania sprawozdania finansowego zasadniczo nie wpłynęła na obowiązek biegłego rewidenta w postaci sprawdzenia prawidłowości oraz rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego.

Zmiana celu rewizji finansowej w wyniku nowelizacji ustawy o rachunkowości wskazuje natomiast na większe znaczenie badania zgodności informacji przedstawionych w sprawozdaniu finansowym ze stosowaną przez jednostkę polityką rachunkowości. Wynika ona przede wszystkim z coraz szerszych możliwości kształtowania obrazu jednostki poprzez wybór zasad rachunkowości, potrzeby określenia wielkości szacunkowych, jak wartość godziwa, odpisy aktualizujące wartość aktywów czy wysokość rezerwy, a także takich zmian w zakresie sprawozdawczości finansowej, jak: zanikanie znaczenia kapitału rzeczowego na rzecz wiedzy i kapitału ludzkiego, brak mocy dowodowej niektórych zdarzeń gospodarczych, ujęcie podejścia zarządczego w sprawozdaniu czy wzrost znaczenia informacji dodatkowej jako elementu sprawozdania finansowego. Biegły rewident, zobowiązany zasadą rzetelności i kompetencji zawodowych, świadomy wspomnianych zmian, ma obowiązek podczas badania sprawozdania finansowego dostrzegać i weryfikować poprawność wyboru polityki rachunkowości, jej przestrzegania oraz rzetelności informowania użytkowników sprawozdania finansowego.

Wyrażenie pisemnej opinii wraz z raportem o tym, czy sprawozdanie finansowe jest zgodne z wymagającymi zastosowania zasadami (polityką) rachunkowości oraz czy rzetelnie i jasno przedstawia, we wszystkich istotnych aspektach, sytuację majątkową i finansową, jak też wynik finansowy

jednostki, której sprawozdanie finansowe jest badane, stanowi cel badania sprawozdania finansowego wyrażony w KSRF nr 1 „Ogólne zasady badania sprawozdań finansowych". Przepisy standardu odwołują się zatem do ustawy o rachunkowości. Biegły rewident, kierując się profesjonalizmem, powinien stwierdzić, czy sprawozdanie jako całość i stanowiące podstawę jego sporządzenia księgi rachunkowe są wolne od uchybień polegających na pominięciu lub zniekształceniu informacji ważnych dla czytelnika i czy można uznać za wiarygodne (rzetelne, zgodne z wymagającymi zastosowania zasadami rachunkowości) i jasne informacje zawarte w tym sprawozdaniu (por. ust. 10 KSRF nr 1).

Sformułowanie celu rewizji finansowej w polskich regulacjach opiera się na regulacjach międzynarodowych, w tym w szczególności na uprzednio obowiązującym MSRF 200 „Cel i ogólne zasady badania sprawozdań finansowych" (Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej, 2005). Określał on cel badania sprawozdania finansowego jako umożliwienie biegłemu rewidentowi wyrażenia opinii w kwestii, czy sprawozdanie finansowe zostało, we wszystkich istotnych aspektach, sporządzone zgodnie z wymagającymi zastosowania założeniami koncepcyjnymi sprawozdawczości finansowej. Obowiązujący obecnie zapis w paragrafie 3 MSRF 200 wskazuje, że celem badania sprawozdania finansowego jest zwiększenie stopnia zaufania zamierzonych użytkowników do sprawozdania finansowego, natomiast osiągnięcie tego celu umożliwia wyrażenie przez biegłego rewidenta opinii o tym, czy sprawozdanie finansowe zostało, we wszystkich istotnych aspektach, sporządzone zgodnie z mającymi zastosowanie ramowymi założeniami sprawozdawczości finansowej (Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej i Kontroli Jakości, 2010).

Wskazana zmiana standardu świadczy o tym, że dotychczas wskazywany w nim cel był niejako środkiem do zapewnienia celu właściwego, to jest zapewnienia jak największego zaufania do sprawozdania finansowego przez jego odbiorców. Potrzeba odbudowy zaufania do wyników badania jest efektem głównie ogólnoświatowych skandali fałszowania sprawozdania finansowego oraz ich konsekwencji w postaci bankructw pozornie dobrze funkcjonujących podmiotów gospodarczych. Zapewnienie jak największego zaufania do sprawozdania finansowego przez jego odbiorców, stano-

wiąc główny cel rewizji finansowej, opiewa niejako wszystkie dotychczas realizowane przez lata cele rewizji, poczynając od ujawniania oszustw lub wykrywania błędów, ochrony mienia, zaświadczania poprawności sporządzenia sprawozdania finansowego, jego wiarygodności i jasności. Zawierzenie danym prezentowanym w sprawozdaniu finansowym jest bowiem podstawowym oczekiwaniem jego użytkowników.

3. Cele badania sprawozdania finansowego w perspektywie oczekiwań jego użytkowników

Do audytora kierowane były i są oczekiwania różnych grup użytkowników sprawozdania finansowych, począwszy od służb fiskalnych, przez zarządzających, wierzycieli i kooperantów, aż po inwestorów i właścicieli jednostek. Obecnie sprawozdawczość finansowa jest ukierunkowana przede wszystkim na realizację potrzeb inwestorów, gdyż spełnienie ich oczekiwań spełnia w większości wymagania pozostałych grup. Stąd i przed rewizją finansową stawiane są różnorodne cele, dalece wykraczające poza cele wynikające z regulacji prawnych.

W praktyce polskich przedsiębiorstw często podstawowym motywem zlecania badania sprawozdania finansowego jest wypełnienie ustawowego obowiązku. Właściciele podmiotów gospodarczych są jednak świadomi innych korzyści uzyskania niezależnej weryfikacji sprawozdania finansowego, w tym przede wszystkim możliwości oceny realnego, prawdziwego stanu posiadania. Ponadto właściciele i zarządzający oczekują, że badanie sprawozdania finansowego ich jednostek zachęci potencjalnych inwestorów, kredytodawców i wierzycieli przedsiębiorstwa do większego zaangażowania we współpracę z daną jednostką.

Również dla dostawców jednostki ważna jest wiarygodna kondycja finansowa ich kontrahenta, gdyż pozwala mu zaufać i liczyć na terminowe płatności. Zdarza się coraz częściej, że także odbiorcy analizują wyniki działalności swoich dostawców, co jest szczególnie istotne przy stosowaniu gospodarki magazynowej według zasady *just-in-time*. Chcą bowiem mieć pewność, że zamówienia zostaną terminowo zrealizowane, a dostawca ich nie zawiedzie, na przykład wskutek utraty płynności i braku możli-

wości zakupu surowca do produkcji dostarczanych wyrobów. Zarówno więc dostawcom, jak i odbiorcom zależy na zwiększeniu bezpieczeństwa w wymianie handlowej, a opinia biegłego rewidenta, uwiarygodniając przedstawiane przez kontrahentów dane finansowe, może temu pomóc. Ponadto badana jednostka staje się często bardziej wiarygodna nie tylko poprzez pozytywną opinię biegłego rewidenta, ale chociażby poprzez fakt współpracy z niezależnym ekspertem (Zyznarska-Dworczak, 2007, s. 53 i 54).

Zaopiniowana przez biegłego rewidenta informacja finansowa o jednostce pozwala na określenie rynkowej wartości firmy, co z kolei jest podstawą podejmowania racjonalnych decyzji inwestycyjnych (Kazirod, 2001, s. 69). Informacją szczególnie cenną dla inwestorów jest potwierdzenie przez biegłego rewidenta wiarygodności danych jednostki odzwierciedlających jej przyszłość. Inwestorzy zapominają jednak, że opinia biegłego rewidenta zwiększa wiarygodność sprawozdania finansowego dzięki temu, że dostarcza ona wysokiego, ale nie absolutnego poziomu pewności. Osiągnięcie bezwzględnej pewności nie jest możliwe, ponieważ istnieją nieodłączne ograniczenia badania, które wpływają na możliwości istotnych nieprawidłowości.

Z uwagi na szeroki wachlarz usług świadczonych przez biegłego rewidenta, podmioty gospodarcze oczekują, że jest on w stanie wesprzeć badany podmiot swą wiedzą nie tylko w zakresie rachunkowości. Zarząd badanej jednostki, świadomy doświadczenia audytora oraz jego szerokiej wiedzy w zakresie funkcjonowania przedsiębiorstw, oczekuje współpracy w procesie identyfikowania ryzyk finansowych, podatkowych i organizacyjnych. Pomoc i wsparcie ma niejednokrotnie dotyczyć nie tylko bieżącego zarządzania przedsiębiorstwem, ale także jego planów strategicznych (Zyznarska-Dworczak, 2007, s. 55). Takie niekonwencjonalne podejście do audytu powoduje transformację zawodu biegłego rewidenta, potwierdzającego rzetelność rocznego sprawozdania w kierunku stałego doradztwa w zakresie strategicznych aspektów biznesu. Szersze postrzeganie przedsiębiorstwa przez audytora, niejako oczami właścicieli, określane mianem podejścia biznesowego (*business risk audit approach*), zakłada identyfikację i ocenę różnorodnych ryzyk związanych z mikro- i makroekonomicznym

otoczeniem przedsiębiorstwa (Kędzia, 2001, s. 76). Nie może ono jednak zmieniać podstawowego celu badania sprawozdania finansowego, jednak wyważenie i właściwa hierarchizacja celów pobocznych jest warunkiem niezbędnym badania sprawozdania finansowego i jednocześnie spełnienia warunku niezależności biegłego rewidenta.

Audytor zobowiązany jest do służby interesowi publicznemu i nie może dążyć do satysfakcji klienta kosztem deprecjacji niezależności, bezstronności, zawodowego sceptycyzmu i innych obowiązujących biegłych rewidentów zasad. Zasady te stanowią trzon audytu konwencjonalnego i bezwarunkowo muszą również stanowić fundament podejścia biznesowego. Tylko poprzez bezstronność i obiektywizm audytora mogą zostać spełnione oczekiwania użytkowników sprawozdania finansowego i jednocześnie podstawowy cele rewizji w formie zapewnienia zaufania do sprawozdania finansowego. Wówczas produkty badania – opinie i raport biegłego rewidenta – stanowią niejako certyfikat jakości systemu księgowości i zarządzania badanej jednostki gospodarczej.

Podsumowanie

Złożoność problemów gospodarczych oraz zmienność warunków prowadzenia działalności przez podmioty gospodarcze determinuje rolę i cele rewizji finansowej, a także zakres prac biegłego rewidenta i oczekiwania użytkowników sprawozdania finansowego kierowane wobec badania sprawozdania. Mimo iż na przestrzeni lat cel główny i cele szczegółowe rewizji finansowej ulegały zmianie, to potrzeba potwierdzenia wiarygodności danych prezentowanych w sprawozdaniu finansowym pozostaje niezmienna, a przewodnim celem badania sprawozdania jest zwiększenie zaufania do sprawozdania finansowego przez jego użytkowników, począwszy od służb fiskalnych po inwestorów. Jednak w obliczu zmian warunków prawno-gospodarczych oraz zmian w zakresie sprawozdawczości finansowej zmieniają się możliwości i warunki badania sprawozdania finansowego, determinujące określenie przez biegłego rewidenta poziomu zaufania do sprawozdania w swojej opinii i raporcie.

Literatura

Dyrektywa 2006/43/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 maja 2006 r. w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych, opublikowana w „Dzienniku Urzędowym" L157 w dniu 9 czerwca 2006 r. (zmieniona Dyrektywą 2008/30/WE z dnia 11 marca 2008 r.).

Gabrusewicz W. (2007), *Rola biegłego rewidenta w aktualnych uwarunkowaniach rynkowych*, Materiały na konferencję „Biegły rewident zawód czy misja", III Ogólnopolska Konferencja Naukowa Krajowej Izby Biegłych Rewidentów, Poznań.

Fedak Z. (1998), *Metody i technika rewizji sprawozdań finansowych*, SKwP, Warszawa 1998.

Hendriksen E.A., van Breda M.F. (2002), *Teoria rachunkowości*, PWN, Warszawa.

Hołda A., Pociecha J. (2004), *Rewizja finansowa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

Kazirod A. (2001), *Rola rewizji finansowej w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej*, Rewizja sprawozdań finansowych a rozwój podmiotów gospodarczych (referaty i komunikaty), pod red. D. Krzywdy, II Doroczna Konferencja Audytingu Krajowej Izby Biegłych Rewidentów, Jachranka.

Kędzia P. (2001), *Ryzyko decyzji właścicielskich w opinii biegłego rewidenta* [w:] *Rewizja sprawozdań finansowych a rozwój podmiotów gospodarczych*, pod red. D. Krzywdy, II Doroczna Konferencja Audytingu Krajowej Izby Biegłych Rewidentów, Jachranka k. Warszawy.

Krzywda D. (2005), *Istota, cel i podstawy prawne rewizji sprawozdań finansowych*, [w:] *Rewizja sprawozdań finansowych*, pod red. D. Krzywdy, SKwP, Warszawa.

Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej (2005), IFAC, Wydawnictwo SKwP, KIBR, Warszawa.

Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej i Kontroli Jakości (2010), IFAC, tom I i II, Wydawnictwo SKwP, KIBR, Warszawa.

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (2011), część A i B, SKwP, IFRS, Londyn.

Uchwała Krajowej Rady Biegłych Rewidentów nr 1608/38/2010 z dnia 16 lutego 2010 r. w sprawie krajowych standardów rewizji finansowej.

Ustawa z dnia 19 października 1991 r. o badaniu i ogłaszaniu sprawozdań finansowych i o biegłych rewidentach i ich samorządzie, DzU z 1991 r. Nr 111, poz. 480.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jednolity: DzU z 2002 r. Nr 76, poz. 694 z późn. zm.

Ustawa z dnia 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym, DzU z 2009 r. Nr 77, poz. 649.

Zyznarska-Dworczak B. (2007), *Oczekiwania wobec biegłego rewidenta*, Materiały konferencyjne „Biegły rewident zawód czy misja", III Ogólnopolska Konferencja Naukowa Krajowej Izby Biegłych Rewidentów, Poznań.

Streszczenie

Opracowanie prezentuje wnioski z analizy zmian celów rewizji finansowej pod wpływem zmian warunków funkcjonowania gospodarki, oczekiwań i potrzeb informacyjnych użytkowników sprawozdania finansowego, zmian regulacji prawnych oraz zmian w sprawozdawczości finansowej a także ich wpływ na pracę biegłego rewidenta oraz zakres jego współpracy z badaną jednostką. W opracowaniu ukazano, iż mimo zmian celów rewizji finansowej jej kluczowym zadaniem jest niezmiennie realizacja potrzeby zapewnienia zaufania do sprawozdania finansowego przez jego użytkowników. Produkty badania sprawozdania w formie opinii i raportu biegłego rewidenta powinny stanowić certyfikat jakości systemu księgowości i zarządzania badanej jednostki gospodarczej, zwiększający zaufanie do samej jednostki i jej sprawozdania finansowego.

Słowa klucze: rewizja finansowa, cele, audyt, badanie sprawozdania finansowego.

The objectives of the audit in the face of the modifications of the economic and legal conditions

Summary

The paper presents the conclusions from the analysis of changes in auditing purposes under the influence of changes in the economy, changes in legal regulations and the expectations and information needs of financial statement's users, their impact on the work of the auditor and the auditor's scope of cooperation

with the audited entity. The study illustrates that despite the changes in auditing purposes, it is invariably the key audit task to provide financial statement's users with the confidence to the financial reporting. Products of audit in the form of auditor's opinion and report should be a quality certificate of accounting and management system of the audited entity, increasing confidence in this entity and its financial statement.

Keywords: financial review, objectives, audit, financial statement.

BIBLIOTEKA UNIWERSYTECKA

Biblioteka Główna UMK
300047198804

Biblioteka Główna UMK
300047198804

Biblioteka Główna UMK Toruń
1140429



Książka stanowi zbiór podstawowych problemów dotyczących rachunkowości finansowej, zarządczej i podatkowej spółek stosujących regulacje Ustawy o rachunkowości, KSR, MSR i MSSF dużych oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Przedmiotem badań autorów są m.in. przedsiębiorstwa produkcyjne i budowlane, handlowe i usługowe, porty morskie i jednostki służby zdrowia, uczelnie wyższe i organizacje filantropijne oraz instytucje kultury.

Analizowane zagadnienia koncentrują się wokół problemów i wyborów szczególnie ważnych w praktyce, zwłaszcza użyteczności nowych propozycji zmian w sprawozdawczości finansowej, dylematów etycznych księgowych i audytorów. Czytelnicy znajdą w niej szerokie spektrum skomplikowanych tematów dotyczących pomiaru i wyceny podstawowych wielkości ekonomicznych, którymi rachunkowość się zajmuje na co dzień w różnych sytuacjach. Dylematy te są efektem gwałtownych zmian życia gospodarczego, na które rachunkowość musi szybko reagować.

Ze Wstępu

www.wydawnictwoumk.pl

Biblioteka Uniwersytecka UMK
300047198804
1140429