

Historia – Teoria – Praktyka – Wyzwania
RACHUNKOWOŚCI

Historia – Teoria – Praktyka – Wyzwania

RACHUNKOWOŚCI

pod redakcją

Danuty Dziawgo i Ewy Makowskiej

WYDAWNICTWO NAUKOWE
UNIwersytetu
MIKOŁAJA KOPERNIKA

TORUŃ 2023

Publikacja recenzowana

Redakcja wydawnicza: Magdalena Szczepańska

Projekt okładki: Tomasz Jaroszewski

© Copyright by Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Toruń 2023

978-83-231-5197-5

eISBN: 978-83-231-5198-2

<https://doi.org/10.12775/978-83-231-5198-2>

Wydawnictwo Naukowe UMK
Redakcja: ul. Gagarina 5, 87-100 Toruń
tel. 56 611 42 95, fax 56 611 47 05
e-mail: wydawnictwo@umk.pl
www.wydawnictwo.umk.pl

Dystrybucja: ul. Mickiewicza 2/4, 87-100 Toruń
tel./fax: 56 611 42 38
e-mail: books@umk.pl

Spis treści

Wstęp	9
-------------	---

CZĘŚĆ I

HISTORIA RACHUNKOWOŚCI

Małgorzata Mierzejewska, Polityka podatkowa II Rzeczypospolitej – wyzwania pierwszych lat niepodległości	13
---	----

Ewa Makowska, Świadczenie przemysłowe jako podstawa wymiaru podatku przemysłowego w dwudziestoleciu międzywojennym w Polsce na przykładzie Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu	25
---	----

CZĘŚĆ II

TEORIA RACHUNKOWOŚCI

Anna Karmańska, Kreowanie wartości w kontekście teorii reifikacji i praktyki sprawozdawczej	49
--	----

Barbara Kawa, Sformułowania „Zysk (strata) brutto”, „Zysk (strata) netto” oraz „Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)” w rachunku zysków i strat sporządzonym według krajowych regulacji prawnych – propozycje zmian	85
---	----

CZĘŚĆ III

PRAKTYKA RACHUNKOWOŚCI

Monika Pietkiewicz, Raporty niefinansowe jako źródło informacji o realizacji celów zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw w Polsce	107
---	-----

Ewa Hellich, Monitorowanie kosztów usług publicznych w gospodarce zrównoważonego rozwoju	125
Mariusz Karwowski, Zuzanna Świerc, Wioletta Baran, Model biznesu w sprawozdaniach podmiotów leczniczych w okresie pandemii COVID-19	141
Katarzyna Bareja, Aktywa niematerialne zidentyfikowane w transakcjach fuzji i przejęć – zakres ujmowania w sprawozdaniu finansowym sporządzonym według zasad rachunkowości zamieszczonych w standardach międzynarodowych – historia i perspektywa zmian	167
Piotr Prewysz-Kwinto, Wynik netto i wynik całkowity a pandemia COVID-19 – na przykładzie podmiotów notowanych na GPW w Warszawie ...	187
Krzysztof Mataczyna, Praktyki sprawozdawcze spółek produkujących leki notowanych na GPW w Warszawie w latach 2016–2020 w zakresie ujawniania informacji o kapitale strukturalnym	207
Ewa Makowska, Bożena Kołosowska, Joanna Górka, Aleksandra Banaszkiewicz, Wykorzystanie wskaźników finansowych do oceny strategii finansowania działalności stosowanych przez spółki rodzinne i nierodzinne notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w okresie kryzysu gospodarczego w latach 2007–2009	229

CZĘŚĆ IV

WYZWANIA RACHUNKOWOŚCI

Renata Burchart, Organizacja rachunkowości w chmurze – korzyści i zagrożenia	245
Katarzyna Kobiela-Pionnier, Raportowanie ESG – problemy, koszty i korzyści	261
Magdalena Giedroyc, Pandemia koronawirusa determinantą zmian kształcenia rachunkowości?	281
Anna Kłopotek, Ryzyka w obszarze polityki rachunkowości w jednostkach sektora finansów publicznych	295

Wojciech A. Nowak, Intelktualne determinanty sprawozdawczości zintegrowanej jako kontekstu sprawozdawczości finansowej	307
--	-----

VARIA

Małgorzata Czerny, <i>Kekeluargaan</i> jako norma kulturowa a postawy etyczne i profesjonalizm indonezyjskich księgowych i audytorów	331
--	-----

Literatura	351
Spis schematów	375
Spis wykresów	376
Spis rycin	376
Spis tabel	377

Wstęp

Księgowość powstała w odpowiedzi na konieczność dokonywania ewidencji, w miarę wzrostu zamożności społeczeństw. Biedny w zasadzie nie musi ewidencjonować – pamięta to, co ma, ponieważ nie jest tego dużo. W przypadku osób zamożnych konieczna jest już jednak ewidencja posiadanego majątku, należności i zobowiązań. Brak wiedzy w tym zakresie będzie prowadzić do uszczuplenia posiadanego bogactwa, co nie jest akceptowalne. Dotyczy to oczywiście nie tylko osób fizycznych, ale także podmiotów zinstytucjonalizowanych jak państwa czy przedsiębiorstwa. Na przestrzeni wieków księgowość ewoluowała w rachunkowość, stając się jej immanentną częścią. Wykorzystywane narzędzia – od abacusa, liczydła aż po współcześnie stosowane programy komputerowe – ulegały zmianom, ale istota i praktyczny wymiar rachunkowości pozostały niezmiennie do dziś.

Nie można przy tym pominąć swego rodzaju rewolucji, jaka dokonała się w obszarze rachunkowości państw Unii Europejskiej, związanej ze swoistym dualizmem prawnym – na terenie tych państw jednocześnie obowiązują krajowa ustawa o rachunkowości oraz standardy międzynarodowe (MSR/MSSF) obowiązujące wybrane podmioty, w szczególności spółki giełdowe.

Niewątpliwym wyzwaniem, jakiemu obecnie stawia czoła rachunkowość, jest raportowanie zintegrowane – raport niefinansowy został inkorporowany do sprawozdania finansowego. Kolejnym jest konieczność sporządzania raportów rocznych w formacie ESEF (European Single Electronic Format – Jednolity Europejski Format Raportowania) oraz wynikający z tego wymóg zdefiniowania odpowiednich taksonomii.

Historycznie rachunkowość podlegała sinusoidalnym zmianom w zakresie szczegółowości ujęcia jej w ramach regulacji prawnych: regulacje – deregulacje – reregulacje. Obecnie znajdujemy się w kolejnym cyklu reregulacji. Rachunkowość uznano za lekarstwo mogące ograniczyć wy-

stępowanie bądź negatywny efekt przyszłych potencjalnych kryzysów gospodarczych.

Tak więc obszar rachunkowości z pewnością nie był i wciąż nie jest nudny i niezmienny w czasie. Ponadto, pomimo ciągłych zmian regulacji prawnych, wciąż możliwe jest księgowo wykazanie w danym okresie, że $2 + 2 = 5$ bądź $2 + 2 = 3$, pozostając przy tym w zgodzie z obowiązującymi przepisami. Niewątpliwie czyni to naukę rachunkowości oraz księgowość fascynującą.

Niniejsza monografia zawiera część publikacji przygotowanych na Ogólnopolski Zjazd Katedr Rachunkowości, który odbył się w dniach 21–23 września 2022 r. w Toruniu. Hasło przewodnie Zjazdu brzmiało: „Quo vadis rachunkowość? Historia – Teoria – Praktyka – Wyzwania”. W ramach Zjazdu odbyła się także V edycja Ogólnopolskiej Konferencji z Zakresu Historii Rachunkowości – ABACUS 2022.

Monografia zawiera 17 artykułów o szerokim spektrum tematycznym: od historii rachunkowości poprzez prezentację wybranych zagadnień z zakresu raportowania i zrównoważonego rozwoju. Autorami ich są pracownicy katedr rachunkowości kilkunastu polskich uczelni wyższych. Należy podkreślić, że przedstawione w monografii wyniki badań stanowią tylko pewien fragment opracowań problemów badawczych, jakie nurtują środowisko naukowe w ostatnich latach. Poruszana tematyka obejmuje również bieżące kwestie życia gospodarczego, na które rachunkowość także musi reagować.

W niniejszej publikacji znalazła się tylko część artykułów nadesłanych na konferencję. Wybrane artykuły zostały opublikowane także w „Zeszytach Teoretycznych Rachunkowości” (vol. 46, nr 3/2022).

Zespół redakcyjny chciałby złożyć serdeczne podziękowania recenzentom za pracę włożoną w podniesienie jakości zamieszczonych w niniejszej monografii tekstów. Szczegółowe uwagi znacząco wpłynęły na prezentację poszczególnych zagadnień oraz wnioski końcowe.

*prof. dr hab. Danuta Dziawgo
dr Ewa Makowska*

C Z Ę Ś Ć I

Historia rachunkowości

Małgorzata Mierzejewska*

Polityka podatkowa II Rzeczypospolitej – wyzwania pierwszych lat niepodległości

1. Wprowadzenie

Józef Piłsudski 10 listopada 1918 r. przyjechał do Warszawy z niewoli w twierdzy magdeburskiej. Następnego dnia właśnie jemu Rada Regencyjna oddała władzę wojskową oraz naczelne dowództwo podległych jej wojsk polskich. Uważa się, że dzień 11 listopada 1918 r. jest tym, w którym Polska, po 123-letnim okresie zaborów, odzyskała niepodległość. W ślad za powstaniem pierwszych polskich organów państwowych¹ musiały pojawić się głosy postulujące unifikację systemu prawa. Prace nad systemem prawnym dodatkowo motywowały warunki, w jakich funkcjonowała Polska po odzyskaniu niepodległości – kraj złożony z trzech terytoriów z obcymi systemami prawnymi: niemieckim, austriackim, rosyjskim, francuskim, a nawet węgierskim. Jedynie część prawa cywilnego zawarta w Kodeksie Cywilnym Królestwa Polskiego² z 1823 r. i prawo hipoteczne pochodziły z ziem polskich (Pietrzak 2018, s. 172). Obce prawo musiało

* Dr Małgorzata Mierzejewska, Instytut Rachunkowości, Szkoła Główna Handlowa, e-mail: mmmierz@sgh.waw.pl, ORCID: 0000-0001-5196-9143.

¹ O tym fakcie J. Piłsudski powiadomił 16 listopada 1918 r. prezydenta Stanów Zjednoczonych, rządy Anglii, Francji, Włoch, Japonii, Niemiec i innych państw. Państwa te, biorące udział w konferencji pokojowej w Wersalu, uznały niepodległość Polski, 15 stycznia 1919 r. dopuszczając jej przedstawicieli do udziału w obradach.

² Królestwo Kongresowe to potoczna nazwa Królestwa Polskiego, czyli państwa utworzonego po kongresie wiedeńskim (1815) z części ziem polskich. Na początku istnienia połączone unią personalną z Imperium Rosyjskim, a w latach 1832–1918 coraz mocniej łączone z Cesarstwem Rosyjskim aż do całkowitego zlikwidowania autonomii

więc zostać zastąpione systemem prawnym realizującym polskie założenia społeczno-gospodarcze. Pojawiały się też propozycje polityków i prawników rozciągnięcia prawa obowiązującego w jednym byłym zaborze na pozostałe tereny Polski, ale nie znajdowały zrozumienia ani w sejmie, ani w społeczeństwie. Niezbędne więc było rozpoczęcie prac nad zupełnie nowym systemem prawnym, regulującym od podstaw wszystkie dziedziny życia nowego państwa. Zadanie to powierzono na mocy tzw. małej konstytucji z 20 lutego 1919 r. sejmowi, który jednak nie mógł korzystać ze swoich uprawnień prawotwórczych przede wszystkim ze względu na podziały i różnice polityczne, a także brak odpowiednich specjalistów wśród posłów. W celu zrealizowania pierwszych prac powołano więc Komisję Kodyfikacyjną podległą Sejmowi Ustawodawczemu (Dziennik Praw Państwa Polskiego 1919.44.315), która miała stworzyć jednolity system prawny w zakresie prawa cywilnego i karnego oraz innych projektów ustaw. Niewątpliwie obok unifikacji systemu prawnego najważniejszym problemem było zapewnienie podstaw materialnych funkcjonowania państwa, a więc stworzenie odpowiedniego systemu podatkowego. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie systemu podatkowego³ i działań w tym obszarze mających na celu organizację skarbowości w wymiarze materialnym i instytucjonalnym na początku funkcjonowania państwa polskiego po okresie zaborów i I wojny światowej.

2. Stan po odzyskaniu niepodległości

Po odzyskaniu niepodległości konieczne było zunifikowanie systemów prawnych działających we wszystkich obszarach życia społeczno-gospodarczego. Wydaje się, że jedno z pierwszych miejsc powinna zająć również kwestia zapewnienia dopływu środków do budżetu młodego państwa. Poważne trudności polityczne (nieustalone granice, brak zgodności koncepcji w polityce wewnętrznej), gospodarcze (zapóźnienia gospodarcze, straty

w roku 1874. W wyniku działań wojennych ziemie te następnie znalazły się pod okupacją Niemiec i Austro-Węgier, formalnie dalej będąc częścią Rosji.

³ System podatkowy rozumiany będzie jako nie tylko zestaw podatków funkcjonujących na danym obszarze w danym państwie, ale również jego składowymi częściami będą aparat administracyjny i podstawy prawne funkcjonowania systemu jako całości.

wojenne szacowane na 10 mld franków francuskich w złocie, poziom produkcji przemysłowej, który w 1919 r. stanowił 30% produkcji przemysłowej z roku 1913) i dochodowe (przy zmniejszonych wpływach budżetowych państwo musiało finansować powstanie instytucji państwowych i publicznych, prowadzić odbudowę kraju po zniszczeniach wojennych, przejąć zobowiązania zaborców – zwłaszcza Austrii) (Danowska-Prokop 2018, s. 48).

Po powrocie Polski jako samodzielnego bytu do grona państw europejskich doszło do rozchwiania systemu finansowego również z powodu niskich wpływów podatkowych. Źródeł dochodów państwowych przez pierwsze pięć lat istnienia Polski nie stanowiły ani daniny publiczne, ani pożyczki wewnętrzne. Jerzy Lubowicki tak opisuje początki polskiej skarbowości: *Od pierwszych dni odrodzenia datuje się żywy ruch ustawodawczy w naszej dziedzinie [skarbowości – M.M.] przede wszystkim w zakresie podatków tzw. bezpośrednich, a potem pośrednich, które pierwotnie opierają się na ustawach zaborczych. Polityka podatkowa szuka dróg i środków, których celem jest dostarczenie Państwu dochodów. W pogoni za tem często się zawodzi, zmienia swoje oblicze, dotychczasowe podstawy porzuca, a wprowadza nowe, słowem wciąż ulega ewolucji. W pierwszym roku niepodległości, jakby wynikiem stosunków wojennych, wysiłki podatkowe zmierzają do najszybszego zwiększenia dochodów przez obciążenie majątków i zysków wojennych, jako też do zmontowania aparatu skarbowego. Wyrazem tych poglądów są dekrety o jednorazowej daninie od nieruchomości i majątków w kapitale, o podatku majątkowym, o podatku od zysków wojennych itd.* (Lubowicki 1930, s. 919).

Może dlatego więc w historii skarbowości polskiej pierwszy rok niepodległości został nazwany „okresem nadzwyczajnych wpływów” (Grata 2010, s. 49). Finansowe rezultaty działań w obszarze systemu podatkowego były niezadowolające, dlatego powstały nowe tendencje rozwojowe dotyczące zwłaszcza podatków bezpośrednich. Ich autor Władysław Grabski sformułował zasadę, że dochody winny pokrywać cały budżet zwyczajny. Postulat ten zamierzał realizować, wysuwając na pierwszy plan podatek dochodowy i majątkowy o „bardzo szerokiej skali progresywności” i stawiając sobie zadanie „uspołecznienia systemu podatkowego w Polsce”, który oprócz celów skarbowych miał być instrumentem „równoważącym nierówności społeczne”. Wprowadził też w 1920 r. podatek dochodowy wraz z uzupełniającym podatkiem majątkowym oraz szereg innych roz-

wiązań, podwyższających dotychczasowe stawki podatkowe lub uzgadniających przepisy z czasów zaborów. W podatku gruntowym, spadkowym, przemysłowym, od kapitałów, rent ujednolicono przepisy dotyczące tych danin oraz zwiększono stawki. Metodę podwyższania stawek w podatkach⁴ zastosowano również później w sytuacji utraty wartości marki polskiej, a więc deprecjacji wpływów podatkowych, a także zakłóceń w ich ściąganiu na skutek wojny polsko-bolszewickiej. Taka polityka podatkowa nie przynosiła spodziewanych wyników finansowych z powodu stałej utraty wartości pieniądza polskiego. Edward Taylor, twórca tzw. poznańskiej szkoły ekonomicznej, pisał: *Jednym z głównych powodów powyższego zabrnienia w dług, pomijając ogólną gospodarczo-skarbową nieudolność i nicradność rządów, Sejmu i społeczeństwa, było niezwracanie uwagi na konieczność oparcia skarbowości na oszczędności i na wewnętrznej sile kraju, na dochodach własnych i pożyczkach wewnętrznych. Zmarnowano olbrzymi okres czasu. Dopiero minister Władysław Grabski zwrócił się do pracy w tym kierunku, zorganizował i uregulował całą stronę konstytucyjną, jak i techniczno-skarbową, państwowego kredytu, dążąc do należytego i celowego wyzyskania go, podobnie jak i zorganizował, [...] administrację skarbową, wypełniając ramy, przygotowane przez ministerstwo Karpińskiego* (Taylor 1920, s. 129).

3. Administracja skarbowa

Polska odziedziczyła po państwach zaborczych również trzy różne ustroje administracji skarbowej. Każdy z nich odpowiadał odmiennemu ustrojowi politycznemu oraz innemu systemowi danin publicznych: w Niemczech i Austrii administracja podatków bezpośrednich w dwóch dolnych instancjach podlegała administracji politycznej. W Rosji w ręku władz politycznych znajdowała się tylko windykacja podatkowa. W Niemczech i Austrii

⁴ Minister Skarbu Jan Kanty Steczkowski podwyższył niektóre podatki oraz uzyskał od sejmu upoważnienie do podwyższania podatków spożywczych, na podstawie którego to zarządzenia wydano szereg innych zarządzeń we wszystkich niemal podatkach pośrednich. Okres ten, trwający prawie do końca 1921 roku, charakteryzował się chęcią przeniesienia ciężarów podatkowych na dochody i majątek.

istniała trzystopniowość instancyjna, natomiast w Rosji dwustopniowość (Taylor 1920, s. 130–145).

Pierwszą instytucją pełniącą funkcję Ministerstwa Skarbu był Departament Skarbu przy Tymczasowej Radzie Stanu, powołanej 17 stycznia 1917 r. Obok niego istniało biuro organizacyjne dla przygotowania ustaw skarbowych. Już w dniu 15 października 1917 r. powstało Królewsko-Polskie Ministerstwo Skarbu, podzielone na cztery sekcje: 1) prezydialną, 2) kredytowo-walutową, 3) budżetową, podatków bezpośrednich i opłat, 4) podatków pośrednich. W tym samym czasie utworzono specjalną komisję, mającą za zadanie zorganizowanie niższych władz skarbowych, które mogłyby przejąć administrację skarbową od zaborców. Ministerstwo Skarbu zaczęło działać w okręgach podlaskim i białostockim, a w kwietniu 1919 r. nastąpiło przejście kompetencji skarbowych w byłym zaborze austriackim (Walkowski 2013, s. 507).

Sejm Ustawodawczy w ustawie z dnia 31 lipca 1919 r. o tymczasowej organizacji władz i urzędów skarbowych (Dziennik Praw Państwa Polskiego 1919.65.391), mającej charakter wybitnie ramowy, oparł organizację aparatu skarbowego na następujących głównych zasadach (Michalski 1930, s. 915):

- 1) oddzielenia zupełnego administracji skarbowej od administracji ogólnej, tj. państwowej,
- 2) trzystopniowości instancyjnej, zmienionej później w art. 71 Konstytucji marcowej na dwustopniowość,
- 3) jednoosobowości, tj. jednostkowej odpowiedzialności kierowników władz i urzędów.

Władzą kierowniczą, nadzorczą i ostatniej instancji orzekającej był Minister Skarbu. Organizacja Ministerstwa Skarbu, oparta najpierw na rozporządzeniu Rady Ministrów z 1921 r. „w sprawie organizacji urzędowania ministerstw”, została szybko zmieniona ze względu na zakładane zbyt małe, w stosunku do potrzeb, rozmiary instytucji. Ministerstwo Skarbu dzieliło się na osiem sekcji: 1) prezydialną, 2) kredytowo-walutową, 3) budżetową, 4) podatków pośrednich, 5) podatków bezpośrednich, 6) opłat (należytości), 7) ceł, 8) monopolową. Oprócz wymienionych sekcji istniały osobne urzędy podległe Ministerstwu Skarbu: 1) Dyrekcja Monopolu Spirytusowego, 2) Dyrekcja Monopolu Tytoniowego, 3) Dyrekcja Loterii Państwowej, 4) Urząd Pożyczek Państwowych, 5) Urząd Nadzoru nad Prywatnymi Towarzystwami Ubezpieczeniowymi, 6) Naczelny Inspektorat

Straży Celnej oraz 7) część administracji Monopoli Soli (Michalski 1930, s. 915; Taylor 1920, s. 130–145).

Zorganizowano również 13 Izb Skarbowych. Zwykle były one podzielone na pięć lub sześć wydziałów i funkcjonowały jako instancja pośrednia między Ministerstwem Skarbu a władzami (urzędami skarbowymi) pierwszej instancji. Wykonywały kontrolę wymiaru i poboru danin publicznych, co do zasady⁵ będąc drugą i ostatnią instancją. Organami pierwszej instancji były urzędy skarbowe, a ich zadaniami były: wymiar sprawiedliwości, pobór i egzekucja danin publicznych, które były zaliczane do podatków bezpośrednich, oraz opłat. Wyżej wymienione czynności dotyczyły podatku gruntowego, nieruchomości, placów budowlanych, lokali, kapitałów, rent, opłat stemplowych, podatku spadkowego i od darowizn, a także nadzwyczajnego podatku od rejentów i komorników, podatku od energii elektrycznej i od kart do gry. W systemie administracji podatkowej istniały (Niścigorski 2020, s. 125):

- 323 urzędy skarbowe podatków i opłat skarbowych,
- 64 urzędy skarbowe akcyz i monopolów państwowych,
- 6 urzędów opłat stemplowych,
- 120 urzędów katastru podatku gruntowego w Małopolsce,
- 41 urzędów katastru podatku gruntowego w byłym zaborze pruskim,
- 264 kas skarbowych⁶.

Ogólna liczba urzędników, pracowników kontraktowych i funkcjonariuszy niższych władz wszystkich trzech instancji wynosiła według danych na rok 1929 14 171 osób. Osobny dział w administracji skarbowej stanowiły władze i urzędy celne, niezwiązane z innymi działami tej administracji i niepodlegające Izdom Skarbowym⁷.

⁵ Wyjątkowo Izba Skarbowa orzekała w pierwszej instancji, kiedy chodziło o sprawy ustawowo wyjęte spod kompetencji władz pierwszej instancji (urzędów skarbowych) i w tych wypadkach Ministerstwo Skarbu było władzą orzekającą w drugiej i trzeciej instancji.

⁶ Kasy skarbowe pobierają i przechowują pieniądze i inne walory na rachunek Skarbu Państwa, dokonują wpłat na podstawie właściwych poleceń, prowadzą rachunkowość wpływów i wydatków państwowych oraz wykonują przymusowe ściąganie zaległości podatków (Walkowski 2013, s. 525).

⁷ Specjalną organizację administracji celnej unormowała osobna ustawa z dnia 31 lipca 1924 r. o „uregulowaniu stosunków celnych”. Na jej mocy istniało pięć oddzielnych „Dyrekcji Cel”: w Warszawie, Wilnie, Poznaniu, Mysłowicach i we Lwowie, oraz

Analizując organizację aparatu skarbowego, należy wspomnieć jeszcze o kosztach jego funkcjonowania. Opierając się na opinii współczesnych, można przeczytać, że: *Koszty administracji skarbowej nie są u nas stosunkowo znaczne, gospodarka jest oszczędna. W szczególności wydatki na zarząd centralny, władze i urzędy skarbowe (bez cła) przedstawiały się następująco: (cyfry dla lat 1924–1926 obejmują rzeczywiste wydatki, dla lat 1927/28 i 1928/29 wydatki przewidziane w budżecie)* (Michalski 1930, s. 916):

- 1924: 45,4 mln zł,
- 1925: 56,4 mln zł,
- 1926: 54,3 mln zł,
- 1927/28: 59,2 mln zł,
- 1928/29: 63,3 mln zł.

Oceniając aparat skarbowy zorganizowany w pierwszym dziesięcioleciu funkcjonowania państwa polskiego, nie sposób pominąć oceny merytorycznej jego pracowników, czyli kadr skarbowych II Rzeczypospolitej na początku jej istnienia. Zwracano uwagę na *niski na ogół poziom ogólnego i fachowego wykształcenia personelu, a zwłaszcza sił kierowniczych, i wadliwą organizację skarbowości* (Michalski 1930, s. 917). Źródła podają, że na 988 stanowisk kierowniczych I, II i III instancji było wówczas aż 40% pracowników z niższym wykształceniem, 15% z średnim, a 45% z wyższym wykształceniem⁸. Jednak *nie wszyscy udowodnili swe wyższe wykształcenie, a wielu posiada wyższe wykształcenie w dziedzinach, które ze skarbowością mają bardzo mało wspólnego* (Michalski 1930, s. 917). Szczególnie niekorzystny stan rzeczy zaobserwowano w byłym zaborze pruskim, gdzie

Inspektorat Cel w Wolnym Mieście Gdańsku, jako władza celna drugiej instancji. Urzędów celnych było 228, inspektoratów okręgowych straży granicznej pięć, inspektoratów straży 21, komisariatów 84 i 768 placówek straży. Administracja celna obejmowała: a) urzędników celnych (dyrekcje i urzędy celne i b) straż celną (graniczną). W budżecie 1928/29 podana jest liczba urzędników celnych – 1490 i niższych funkcjonariuszy – 281. Razem w Dyrekcjach Cel i urzędach celnych pracowało 1771 osób („Kwartalnik Statystyczny” 1928).

⁸ W ramach systemu edukacyjnego w II Rzeczypospolitej (do 1932 r.) funkcjonowały 7-letnie szkoły podstawowe. Nauka w gimnazjum trwała 8 lat: 3 lata w gimnazjum niższym (wykształcenie niższe) i 5 lat w gimnazjum wyższym (wykształcenie średnie). Gimnazjum wyższe kończyło się egzaminem maturalnym, który był podstawą przyjęcia na studia wyższe (bez egzaminu wstępnego). Po ukończeniu studiów zdobywało się wykształcenie wyższe (Edukacja w II Rzeczypospolitej).

około 90% naczelników powiatowych władz skarbowych miało zaledwie niższe wykształcenie. Nic też dziwnego, że urzędy te *funkcjonują najgorzej spośród całego aparatu podatkowego*. Na sytuację tę wskazano też, konkludując, że *administracja skarbowa w Polsce ściągnęła na siebie uzasadnioną krytykę i liczne zarzuty, głównie z powodu niedostatecznego przygotowania funkcjonariuszów skarbowych, przyjętych do Ministerstwa i urzędów skarbowych. Tem tłumaczy się brak sprawności w urzędowaniu i zbyt duża ilość sił, zajętych tak w samym Ministerstwie (w r. 1924 ogółem 1.058 osób), jak w Izbach i urzędach skarbowych* (Głębiński 1926, s. 18–19).

4. Zestaw podatków w II Rzeczypospolitej

Analizując ogromny chaos podatkowy na ziemiach polskich, można wnioskować, że mógłby to być powód do wypracowania koncepcji całkowicie nowego systemu dla odrodzonego państwa. Jednak potrzeba zapewnienia środków finansowych do budżetu zmuszała do akceptacji starych, poza-borowych rozwiązań, przynajmniej w pierwszych chwilach po odzyskaniu niepodległości, i dodania do systemu nowych konstrukcji, które zwiększyłyby jego siłę generowania dochodów.

Przytoczony zestaw podatków funkcjonował w 1928 r., a więc był już ich zbiorem po zmianie podatków funkcjonujących w ramach władzy za-borców na ziemiach polskich (Głębiński 1928, s. VI). Wśród podatków bezpośrednich można wyróżnić: podatki gruntowe, podatek od nieruchomości miejskich i niektórych wiejskich, podatek przemysłowy, podatek dochodowy, podatek wojskowy, podatek od kapitałów i rent, nadzwyczajny podatek majątkowy, daninę lasową, podatek od spadków i darowizn, daniny w naturze. Na zestaw podatków pośrednich składały się: podatek od wina i miodu syconego, podatek od piwa, podatek od cukru, podatek od drożdży, podatek od olejów mineralnych, podatek od zapalniczek, podatek od kwasu octowego, akcyzowe opłaty patentowe, podatek od kart do gry.

Aby przedstawić złożoność zagadnień, a także trudności w porządkowaniu systemu podatków, opisano uregulowania dotyczące podatku gruntowego. Był to jedyny podatek, którego zasady utrzymano odrębne dla ziem każdego byłego rozbioru.

W byłym Królestwie Polskim funkcjonowały aż trzy podatki grunto-
we: dworski, włościański i z gruntów w osadach. Każdy z nich dzielił się na
główny i dodatkowy, wynoszący 60% głównego. Wysokość podatku głów-
nego zależała od urodzajności gruntu, od miejscowości i od tego, czy był
to grunt dworski, czy włościański (tzw. ukazowy⁹). Podatek dworski dzielił
się na pięć klas¹⁰, a włościański i w osadach na cztery klasy¹¹. Na tych pod-
stawach skonstruowano taryfę stawek dla podatków głównych od 1 mor-
gi¹² (300 prętów miary nowopolskiej¹³).

Podatek włościański został wprowadzony po uwłaszczeniu włościan
zamiast opłaty czynszowej i był podzielony na podymny i gruntowy.
W pozostałej części byłego zaboru rosyjskiego zamiast przedwojennego
podatku kontyngentowego i repartycyjnego, rozporządzeniem Ministra
Skarbu z 3 listopada 1922 r., wprowadzono dwie taryfy: jedną dla gruntów
uprawnych, sadów, ogrodów i łąk, a drugą dla pastwisk, lasów i odłogów
(Lubowski 1930, s. 920). W efekcie stawki głównych podatków grunto-
wych podwyższono 14 razy, a stawkę podymnego dworskiego – osiem razy
(Strasburger 1922, s. 93).

W byłym zaborze austriackim podatek gruntowy, któremu podlegały
wszystkie grunty uprawne, był naliczany od przychodu osiąganego trwale
po potrąceniu kosztów produkcji i administracji, bez uwzględnienia stop-
nia zadłużenia i właściwości indywidualnych gospodarstw. Podatek opie-
rał się na katastrze, czyli rejestrze publicznym o gruntach i budynkach.
Grunty podzielono na 10 rodzajów upraw, a te na maksymalnie osiem klas

⁹ Grunty ukazowe to własności ziemskie otrzymane w roku 1864 przez chłopów na podstawie ukazu carskiego.

¹⁰ *Do I klasy należą grunta orne zdadne pod uprawę pszenicy, buraków, kartofli, grun-
ta znajdujące się pod ogrodami warzywnymi i owocownymi i parkami. Do II klasy należą
wszystkie inne grunta orne, a do III klasy należą łąki, dające dwa lub więcej zbiorów siana
na rok. Do IV klasy zaliczają się łąki o jednym zbiorze siana na rok a do klasy V grunta
mało urodzajne zasiewane tylko co trzy lata lub rzadziej żytem lub gryką pastwiska, krza-
ki i zarośla* (Strasburger 1922, s. 12).

¹¹ *Do I klasy należą grunta najlepszej pszennej gleby oraz grunta zajęte przez budynki,
ogrody warzywne i owocowe. Do II klasy należą wszystkie ziemie orne dobrej i średniej (żyt-
niej) gleby. Do III klasy należą łąki, a do IV klasy lasy, zarośla, krzaki, pastwiska, wygony
oraz ziemie uprawne gorszego gatunku* (Strasburger 1922, s. 14).

¹² 0,5598 ha.

¹³ Ok. 19 m².

„wydajności”. Dla każdej klasy ustalono dochód na podstawie przeciętnych pładów i cen z poprzednich piętnastu lat. Z tego, po pewnych potrąceniach, obliczono dochód dla każdej jednostki przestrzeni w każdej klasie i w każdym rodzaju uprawy. Podatek ten został podniesiony 10 razy w stosunku do rozwiązań z czasów zaborów.

Podatek gruntowy w byłym zaborze pruskim był katastralny i kontyngentowy. Kataster został ujęty parcelowo i przychodowo. Za podstawę do wymiaru podatku przyjęto przychód pomniejszony o koszty produkcji. Grunty podzielono na osiem rodzajów upraw, a każdy z nich na maksymalnie osiem klas „urodzajności”. Kontyngent (obowiązkowe świadczenia w naturze) rozdzielono pomiędzy prowincje w stosunku do dochodu z katastru, a następnie podzielono na poszczególne parcele.

Roczny wymiar podatków gruntowych wynosił w całym państwie 672 milionów złotych. Wpływy były mniejsze z powodów odpisów w razie klęsk żywiołowych i nieurodzaju. Na rok 1928/29 przewidywano dochód w kwocie 60 milionów złotych¹⁴. *Podatki gruntowe są oparte na przestarzałych zasadach i dają stosunkowo małe wpływy skarbowe. Właściwy ich charakter przychodowy został zniekształcony przez wprowadzenie progresji i regresji. Wynikiem tego jest rozkład ciężaru odwrotnie proporcjonalny do dochodu z jednostki ziemi. Jednak w ciężkim obecnie okresie musi obowiązywać zasada możliwości płacenia* (Lubowicki 1930, s. 919).

Należy również zauważyć, że podatki pobierano początkowo na podstawie przepisów o charakterze tymczasowym, np. rozporządzeń i Małej konstytucji, a sytuacja prawna została ustabilizowana dopiero w 1921 r. w Konstytucji marcowej.

W każdym z podatków wykonano pracę ujednolicającą jego rozwiązania dla wszystkich ziem polskich, co było zadaniem trudnym, a efekty jego realizacji mogły być uważane za niesprawiedliwe choćby tylko z powodu różnego poziomu rozwoju gospodarczego i stosunków społecznych panujących na ziemiach byłych zaborów.

¹⁴ Aby przeliczyć wielkość tego wpływu do budżetu, można przyjąć, że 1 zł z lat 1927–1929 = 5,5 zł w 2020 roku (wielkahistoria.pl).

5. Podsumowanie

Odziedziczone po zaborcach różne systemy podatkowe, słabe służby skarbowe, konieczność prowadzenia gospodarki w warunkach wojny nie sprzyjały całościowemu i perspektywicznemu myśleniu o systemie podatkowym i planowaniu działań, a skutkowały poszukiwaniem doraźnych, szybkich rozwiązań aktualnych problemów¹⁵.

Patrząc na politykę podatkową II Rzeczypospolitej, można wydzielić następujące okresy i cele zamierzone (Walkowski 2013, s. 237):

1. Lata 1918/1919–1921/1922 – stworzenie polskiego aparatu skarbowego na podstawie istniejących instytucji pochodzących z zaborów.
2. Lata 1923/1924–1927 – stabilizacja dochodów i ewolucja systemu w kierunku antyinflacyjnego.
3. Lata 1928–1933 – porządkowania procedur podatkowych.
4. Lata 1934–1939 – dalsza ewolucja systemu, ale w kierunku podatków obrotowych.

Analizując w niniejszym opracowaniu dwa pierwsze okresy, można stwierdzić, że w początkowych latach II Rzeczypospolitej zarysowały się pewne cechy systemu podatkowego i był wytyczony kierunek jego rozwoju. Należą do nich:

- a) zabiegi w celu osiągnięcia odpowiednich do potrzeb młodego państwa po wyniszczającej wojnie źródeł dochodu;
- b) dążenia do ujednolicenia ustroju i prawodawstwa dotyczącego sfery podatków na obszarze całego państwa;
- c) przejęcie zasobów pieniężnych i rozwiązań systemowych byłych państw zaborczych, głównie poprzez utrwalenie i ujednolicenie istniejących podatków;
- d) reformy zmierzające do uzdrowienia finansów publicznych, w tym reformy polskiej waluty;
- e) stworzenie narodowego, polskiego aparatu skarbowego z odpowiednimi kompetencjami;

¹⁵ Mottem działań w sferze podatków mogą stać się słowa J. Englichtha: *nierówno pilniejszym wydawało się jak najszybsze stworzenie nowych i wydajnych źródeł dochodów dla pokrycia gwałtownie wzrastających potrzeb państwa* (cyt. za: Grata 2010, s. 50) nawet kosztem utrzymania przez pewien czas systemów podatkowych zaborców.

f) stosowanie wzrostu stawek podatkowych i kontyngentów, aby stabilizować dochody budżetowe z uwagi na inflację.

Syntetycznie patrząc na system podatkowy, należy przytoczyć opinię współczesnych: *unifikacja ustawodawstwa podatkowego przypada głównie na lata 1923 i 1924, obejmując prawie wszystkie działy podatkowości, z wyjątkiem podatku gruntowego* (Lubowicki 1930, s. 919). Nie udało się w pierwszych latach niepodległości stworzyć stabilnego systemu podatkowego, a „tymczasowość” był wpisana w jego konstrukcje i przyjęte rozwiązania. Prowizoryczność niektórych rozwiązań była spowodowana brakiem stabilizacji w gospodarce i polityce wewnętrznej, bo państwo w tym okresie działało z początku na zasadach wojennych, a potem z silną koniecznością zaspokojenia powojennych i porozbiorowych potrzeb. Jednak nie należy zapominać, że stworzenie takiego systemu na ziemiach polskich, będących 123 lata pod obcą jurysdykcją, w tym również w czasie wojny światowej z jej niszczącymi konsekwencjami, było zadaniem nie tylko wybitnie trudnym, ale też unikalnym w skali świata. Wyrażona w roku 1930 ocena Jerzego Michalskiego: *Stopniowy postęp w obszarze podatków jest niewątpliwy i wydawanie sądu ujemnego [...] byłoby w tym momencie przedwczesne* potwierdza konieczność kontynuowania zmian ustroju podatkowego, doceniając jednak to, co zostało już zrobione (Michalski 1930, s. 917).

Ewa Makowska*

Świadectwo przemysłowe jako podstawa wymiaru podatku przemysłowego w dwudziestoleciu międzywojennym w Polsce na przykładzie Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu

1. Wprowadzenie

Historia rozwoju rachunkowości to tematyka często poruszana w publikacjach naukowych ostatnich lat. Na podstawie przeglądu literatury przedmiotu prezentującej zagadnienia związane z historią rachunkowości można wyodrębnić następujące obszary zainteresowań naukowców zajmujących się tą tematyką: analiza treści podręczników i czasopiśmiennictwa z zakresu rachunkowości w Polsce, dydaktyka rachunkowości, zasady prowadzenia rachunkowości i jej rozwój w międzywojennej Polsce, konstrukcja sprawozdania finansowego, rachunku kosztów, a także zastosowania wybranych narzędzi rachunkowości zarządczej, jak również kwestie dotyczące regulacji prawnych oraz ich zmian w dwudziestoleciu międzywojennym.

W ten ostatni obszar wpisują się m.in. zagadnienia dotyczące podatku przemysłowego oraz świadectwa przemysłowego, stanowiącego podstawowy dokument sporządzany na jego potrzeby.

Celem opracowania było przedstawienie uregulowań prawnych w zakresie podatku przemysłowego w Polsce w okresie dwudziestolecia międzywojennego. W artykule zaprezentowano wybrane wyniki przeprowadzo-

* Dr Ewa Makowska, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Katedra Rachunkowości Zarządczej, e-mail: ewa.makowska@umk.pl (ORCID: 0000-0003-0947-8804).

nego badania własnego poświęconego analizie materiałów archiwalnych przedsiębiorstwa przemysłowego z branży browarniczej pod nazwą Browar Kuntersztyn w Grudziądzu. Na potrzeby niniejszego opracowania szczególną uwagę zwrócono na dokumentację obejmującą świadectwa przemysłowe zakupione przez tę spółkę w latach 1922–1938¹.

2. Uregulowania prawne w zakresie podatku przemysłowego w dwudziestoleciu międzywojennym w Polsce

W literaturze przedmiotu przyjmuje się, że wprowadzanie jednolitych dla całej Polski przepisów podatkowych rozpoczęto w 1920 r. (Strasburger 1922, s. 88–90). Potrzeba unifikacji obowiązujących na ziemiach polskich systemów podatkowych, konieczność pozyskiwania – nawet w warunkach toczącej się wojny, braku granic – odpowiednich dla potrzeb państwa wpływów budżetowych to podstawowe wyzwania stojące przed autorami polskiej polityki podatkowej (Radziszewski 1919, s. 172).

Zdaniem Edwarda Taylora w *chwili powstania Rzeczypospolitej na jej ziemiach panowały trzy odmienne systemy skarbowe, każdy przedstawiający po trzy warianty* (Taylor 1929, s. 268). Po odzyskaniu przez Polskę niepodległości na jej terenie w dalszym ciągu obowiązywały regulacje wprowadzone przez władze zaborcze, co oznaczało różne przepisy na terenie ziem leżących w poszczególnych zaborach (Taylor 1920, s. 24–26). W zakresie podatku od obrotu obowiązywały:

- a) ustawy krajowe z 1889 r. (Dz. U. Kr. z 1889 r. nr 24) i 1896 r. o podatku obrotowym (Dz. U. Kr. z 1896 r. nr 51),
- b) niemiecka ustawa o podatku obrotowym z 1918 r. (Dz. U. Rzeszy, s. 779),

¹ Artykuł stanowi kontynuację wybranych zagadnień związanych m.in. z aspektami podatkowymi, które zostały poruszone w książce: E. Makowska, *Koszty i ich kalkulacja w dwudziestoleciu międzywojennym w Polsce na przykładzie Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu*, TNOiK, Toruń 2021. W monografii przedstawiono m.in. zestawienie kategorii świadectw przemysłowych zakupionych przez spółkę w dwudziestoleciu międzywojennym oraz podatku od obrotu za 1934 rok. Z uwagi na tematykę artykułu zagadnienie świadectw przemysłowych zostało opisane w szerszym zakresie, także jeżeli chodzi o prezentację wyników przeprowadzonego badania własnego w tym obszarze.

- c) niemieckie rozporządzenia dotyczące podatku od handlu i przemysłu z 1916 r. (Dz. Roz. Nr 38 Roz. Nr 109); (Dz. Roz. Nr 40 Roz. Nr 125),
- d) rozporządzenie b. Generalnego Gubernatora Wojskowego w Lublinie w przedmiocie podatku repartycyjnego z 1918 r. (Roz. z dnia 3 marca 1918 r. nr 300014),
- e) rosyjska ustawa o państwowym podatku przemysłowym z 1898 r. w wydaniu z 1903 r. wraz z nowelami do niej z 1914 i 1915 r. (Dz. U. 1922, nr 17, poz. 140)².

W literaturze przedmiotu podkreślano, że: *Dążeniem naszej polityki podatkowej powinno być podnoszenie Królestwa do poziomu innych części Państwa Polskiego, a nie obniżanie ustroju skarbowego innych dzielnic do poziomu mniej wyrobionego ustroju skarbowego Królestwa* (Krzyżanowski 1923, s. 402). W ramach tych prac na obszarze byłego zaboru rosyjskiego ujednolicono przepisy i wprowadzono rosyjską znowelizowaną ustawę o podatku przemysłowym z 1898 r. (Dz. U. 1920, nr 66, poz. 437). Przepisy tej ustawy zostały w 1921 r. rozciągnięte na teren całej Polski (Dz. U. z 1922, nr 2, poz. 7). Wprowadzono też opłatę stemplową od sprzedaży przedmiotów zbytku (10% od ceny sprzedaży), która obowiązywała, oprócz ziem byłego zaboru pruskiego, na terytorium całej Polski (Dz. U. 1920, nr 73, poz. 498; Dz. U. 1920r., nr 79, poz. 528)³. Przepisy te zostały zniesione w 1922 r. poprzez wprowadzenie polskich regulacji w zakresie podatku przemysłowego (Dz. U. 1922, nr 2, poz. 7). Ich wprowadzenie oznaczało, że moc prawną straciły także analogiczne przepisy ustawy niemieckiej o podatku obrotowym (Głąbiński 1925, s. 584). W 1923 r. zastąpiono je nową ustawą (Dz. U. 1923, nr 58, poz. 412).

Początkowo podatek pobierany był w formie przedpłaty uiszczanej przez nabycie świadectw przemysłowych i w formie dopłaty, będącej kwo-

² Ustawa rosyjska o państwowym podatku przemysłowym z roku 1889 w wydaniu z 1903 r. wraz z nowelami do tejsze ustawy z dnia 4 października 1914 r. (nr 308 Zb. Praw i Roz. z 1914 r.) i z dnia 9 stycznia 1915 r. (Nr 19 Zb. Praw i Roz. z 1915 r.). Jednolity tekst ustawy rosyjskiej o państwowym podatku przemysłowym z roku 1898 stanowił załącznik do Rozporządzenia Ministra Skarbu z dnia 17 stycznia 1922 r. w przedmiocie tekstu ustawy o państwowym podatku przemysłowym, Dz. U. 1922r., nr 17, poz. 140.

³ Stanisław Głąbiński wyjaśniał: *Podatki od obrotu historycznie rozwinęły się wspólnie z opłatami skarbowymi, z którymi dotychczas w praktyce skarbowej są ściśle związane, dzieląc nazwę, a w części też formę stemplową, w jakiej się je wybiera* (Głąbiński 1911, s. 401).

tą różnicą między wysokością podatku a wartością przedpłaty (Langrod 1921, s. 3–10). Poczynając od roku podatkowego 1924, zawieszono potrącanie kwot uiszczanych w formie przedpłaty przez nabycie świadectwa przemysłowego od sum podatku przemysłowego (Dz. U. 1924, nr 12, poz. 102, art. 1). W ten sposób oddzielono podatek przemysłowy opłacany w formie świadectw od podatku od obrotu (Markowski 1924, s. 7). Podatek ten w formie świadectwa przemysłowego płaciły wyłącznie przedsiębiorstwa handlu wędrownego i jarmarcznego, agenci i wolne zawody, natomiast pozostałe przedsiębiorstwa uiszczają go w obu formach. Podstawą opodatkowania był obrót osiągniany w półroczu lub w każdym miesiącu w zależności od kategorii przedsiębiorstwa. Stawka podatku od obrotu wynosiła 2 lub 5%.

Cena, jaką płaciło przedsiębiorstwo za świadectwo przemysłowe, uzależniona była od dwóch czynników (Strasburger 1922, s. 95–97):

- 1) kategorii, do której zostało zaliczone przedsiębiorstwo lub zajęcie,
- 2) klasy, do której przyporządkowano miejscowość, w której prowadzona była działalność.

Podział miejscowości na klasy, a przedsiębiorstw i zajęć na kategorie oraz uzależnione od nich ceny świadectw przemysłowych zawierał art. 2 Ustawy z dnia 6 lipca 1920 r. (Dz. U. 1920, nr 66, poz. 437, art. 2). Od roku 1925 podział miejscowości na klasy, przedsiębiorstw i zajęć na kategorie oraz uzależnione od nich ceny świadectw przemysłowych zawierała taryfa – Załącznik do art. 23 Ustawy z dnia 14 maja 1923 r. o państwowym podatku przemysłowym (Dz. U. 1923, nr 58, poz. 412). Jeżeli przedsiębiorstwo prowadziło działalność handlową, to musiało wykupić świadectwo przemysłowe według taryfy zawartej w ustawie. O kategorii handlu decydowały: forma prowadzonej działalności, rodzaj towaru stanowiącego przedmiot działalności oraz osiągnięte przez jednostkę obroty. Przykładowy wykaz cen świadectw przemysłowych dla przedsiębiorstw handlowych – odpowiednio dla roku 1922 w markach oraz dla roku 1926 w złotych – zawierają tabele 1 i 2.

**Tabela 1. Ceny świadectw przemysłowych na rok 1922
dla przedsiębiorstw handlowych**

Kategorie	Typy przedsiębiorstw	We wszystkich miejscowościach	W Warszawie	W miejscowościach klasy			
				I	II	III	IV
				w markach			
I	dla zakładów handlowych	166 000	–	–	–	–	–
	dla ich pomieszczeń składowych	16 600	–	–	–	–	–
II	dla zakładów handlowych	–	62 500	52 500	42 500	32 500	22 500
	dla ich pomieszczeń składowych		6250	5250	4250	3250	2250
III	dla zakładów handlowych	–	17 500	15 000	12 500	10 000	7500
	dla ich pomieszczeń składowych		1750	1500	1250	1000	750
IV	dla zakładów handlowych	–	5000	4250	3250	2500	1250
V-a	dla handlu rozwozowego	7500	–	–	–	–	–
V-b	dla handlu obnośnego	2500	–	–	–	–	–

Źródło: Art. 4 Ustawy z dnia 17 grudnia 1921 r. w przedmiocie rozciągnięcia mocy obowiązującej ustawy z 6 lipca 1920 r. o ujednostajnieniu na obszarze b. zaboru rosyjskiego ustaw i rozporządzeń o państwowym podatku przemysłowym (Dz. U. R. P. No 66, poz. 437) na cały obszar Rzeczypospolitej Polskiej, Dz. U. 1921, nr 2, poz. 7.

W przypadku przedsiębiorstw przemysłowych przynależność do danej kategorii uzależniona była od: gałęzi produkcji, wielkości zatrudnienia robotników, bądź/i rozmiarów produkcji, zdolności produkcyjnych oraz wy-

posażenia (lub nie) w silniki mechaniczne. Kategorię VIII w praktyce stanowiły zakłady rzemieślnicze i chałupnicze zatrudniające od jednego do czterech robotników, wliczając w to także właściciela oraz zatrudnionych w zakładzie członków rodziny.

Tabela 2. Ceny świadectw przemysłowych na rok 1926 dla przedsiębiorstw handlowych

Kategorie	Typy przedsiębiorstw	We wszystkich miejscowościach	W Warszawie	W miejscowościach klasy			
				I	II	III	IV
				w złotych			
I	dla zakładów handlowych	200	–	–	–	–	–
II	dla zakładów handlowych	–	400	330	270	200	130
III	dla zakładów handlowych	–	80	65	50	40	25
IV	dla zakładów handlowych	–	30	25	20	15	10
V-a	dla handlu rozwoźnego	50	–	–	–	–	–
V-b	dla handlu obwoźnego	15	–	–	–	–	–

Źródło: Część III. Ceny świadectw przemysłowych, Ustawa z dnia 15 lipca 1925 r. o państwowym podatku przemysłowym, Dz. U. 1925, nr 79, poz. 550.

Przykładowy wykaz cen świadectw przemysłowych dla przedsiębiorstw przemysłowych odpowiednio dla roku 1922 w markach oraz dla roku 1926 w złotych zawierają tabele 3 i 4.

**Tabela 3. Ceny świadectw przemysłowych
dla przedsiębiorstw przemysłowych w 1922 r.**

Kategorie	We wszystkich miejscowo- ściach	W Warszawie	W miejscowościach klasy			
			I	II	III	IV
			w markach			
I kategoria	250 000	–	–	–	–	–
II kategoria	165 000	–	–	–	–	–
III kategoria	83 000	–	–	–	–	–
IV kategoria	25 000	–	–	–	–	–
V kategoria	9000	–	–	–	–	–
VI kategoria	–	7000	6000	5000	4000	3000
VII kategoria	–	2800	2200	1800	1200	800
VIII kategoria	–	1000	800	600	400	300

Źródło: Art. 4, Ustawy z dnia 17 grudnia 1921 r. w przedmiocie rozciągnięcia mocy obowiązującej ustawy z 6 lipca 1920 r. o ujednostajnieniu na obszarze b. zaboru rosyjskiego ustaw i rozporządzeń o państwowym podatku przemysłowym (Dz. U. R. P. No 66 poz. 437) na cały obszar Rzeczypospolitej Polskiej, Dz. U. 1921, nr 2, poz. 7.

Podatek od obrotu miał charakter państwowy i zasilał budżet państwa. W 1924 r. przyniósł on skarbowi 177 milionów złotych, podczas gdy podatek dochodowy 40 milionów. Mimo to uważano, że jego wprowadzenie ogranicza przedsiębiorczość i możliwość zarobku (Głąbiński 1925, s. 362).

Ustawa stemplowa oraz ustawa o podatku przemysłowym zostały zastąpione w 1925 r. ustawą o państwowym podatku przemysłowym (Dz. U. 1925, nr 79, poz. 550). Ustawa ta była kilkakrotnie zmieniana (Kwiecień 2020, s. 95–100). Jej teksty jednolite ukazywały się kolejno w 1932 (Dz. U. 1932, nr 17, poz. 110), 1934 (Dz. U. 1934, nr 76, poz. 716) i 1936 r. (Dz. U. 1936, nr 46, poz. 339).

**Tabela 4. Ceny świadectw przemysłowych
dla przedsiębiorstw przemysłowych w 1926 r.**

Kategorie	We wszystkich miejscowościach	W Warszawie	W miejscowościach klasy			
			I	II	III	IV
			w złotych			
I kategoria	6000	–	–	–	–	–
II kategoria	4000		–	–	–	–
III kategoria	2000		–	–	–	
IV kategoria	600		–	–	–	–
V kategoria	200		–	–	–	–
VI kategoria	–	120	100	80	60	40
VII kategoria	–	60	50	40	30	20
VIII kategoria	–	15	12	10	6	4

Źródło: Część III. Ceny świadectw przemysłowych, Ustawa z dnia 15 lipca 1925 r. o państwowym podatku przemysłowym, Dz. U. 1925, nr 79, poz. 550.

Państwowy podatek przemysłowy płaciły (oprócz jednostek wyłączonych) wszystkie przedsiębiorstwa handlowe i przemysłowe oraz osoby reprezentujące samodzielne wolne zajęcia zawodowe. Jego zakres łączył więc oba wcześniej obowiązujące podatki (opłatę stemplową i podatek przemysłowy).

W myśl przepisów ustawy o państwowym podatku przemysłowym *wszelkie zakłady handlowe i przemysłowe, wszystkie na zysk obliczone przedsiębiorstwa tudzież osobiste zajęcia przemysłowe obowiązane są nabyć w listopadzie i grudniu każdego roku świadectwa przemysłowe na następny rok podatkowy* (Dz. U. 1920, nr 66, poz. 437). Termin ten dotyczył tylko tych przedsiębiorstw, które istniały lub które rozpoczynały swoją działalność z początkiem następnego roku podatkowego. Te przedsiębiorstwa, które rozpoczynały swoją działalność w ciągu roku podatkowego, obowiązane były przed rozpoczęciem swej działalności nabyć następujące rodzaje dokumentów: świadectwo roczne, o ile działalność podejmowano przed 1 lipca, świadectwo półroczne (za połowę ceny taryfowej), o ile działalność ich rozpoczynała się dopiero od 1 lipca lub po tym terminie (Kary 1926,

s. 239–241). Ważność świadectw przemysłowych, zarówno rocznych, jak i półrocznych, upływała z dniem 31 grudnia roku podatkowego. Kara za brak wykupionego świadectwa wynosiła od jedno- do dwudziestokrotności kwoty należnej za świadectwo przemysłowe lub kartę rejestracyjną (Dz. U. 1936, nr 14, poz. 134, Art. 181 §§ 1–4).

Podstawą opodatkowania był obrót, jaki przedsiębiorstwo osiągnęło w każdym roku podatkowym. Podatek pobierany był w formie (Dz. U. 1923, nr 58, poz. 412, Art. 7):

- 1) przedpłaty, uiszczanej poprzez nabycie właściwych świadectw przemysłowych i/lub kart rejestracyjnych oraz
- 2) podatku od obrotu w formie opłaty, stanowiącej różnicę pomiędzy kwotą podatku a sumą przedpłaty zapłaconej za świadectwo przemysłowe.

Stawka państwowego podatku przemysłowego wynosiła od 1,2 do 6% od obrotów. Na wysokość stawki podatku od obrotów wpływała także prawidłowość prowadzenia ksiąg handlowych, np. stawka podatku od obrotów wzrastała z 1,2 do 1,7% w przypadku podmiotów nieprowadzących prawidłowych ksiąg handlowych.

Z dniem 1 stycznia 1939 r. regulacje obowiązujące w zakresie podatku przemysłowego zostały zastąpione ustawą o podatku obrotowym (Dz. U. 1938, nr 34, poz. 292). Podstawą podatku był obrót z tytułu należności za spełnione świadczenie. W zależności od prowadzonej działalności stawka podatku wynosiła od 0,3 do 6%.

Bezpośrednio po wojnie zagadnienie podatku obrotowego w dalszym ciągu regulowała ustawa z 1938 r. Została ona zmieniona dekretem PKWN z 1944 r. i dodatkowo uzupełniona dekretem o dodatku wojennym, ograniczającym zwolnienia z podatku dotyczące spółdzielni działających na podstawie prawa spółdzielczego (Dz. U. 1944, nr 11, poz. 59). Podstawą opodatkowania był obrót. Stawki podatku były zróżnicowane, a Minister Skarbu miał uprawnienie do ich zmniejszania. Dodatek wojenny do podatku obrotowego wynosił 100% podatku obrotowego i stanowił część składową podatku obrotowego. Pobierany był od wymiaru podatku, poczynsz od 1943 r. Przepisy te obowiązywały do końca 1945 r. Z dniem 1 stycznia 1946 r. przepisy dotyczące podatku obrotowego zostały zastąpione nowymi regulacjami w tym zakresie.

3) Formularz świadectwa przemysłowego w dwudziestoleciu międzywojennym w Polsce na przykładzie Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu

3.1. Działalność Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu

Browar Kuntersztyn w Grudziądzu zajmował działkę o powierzchni 1,165 ha, leżącą wzdłuż kanału Trynka, przy ulicy Ks. Budkiewicza 35 (wcześniejsza nazwa tej lokalizacji to ul. Rządowa, a współcześnie to ul. Gen. Sikorskiego). Tam usytuowane były place, budynki fabryczne, administracyjne i mieszkalne browaru. W 1897 r. browar został przekształcony w spółkę akcyjną o nazwie „Browar Kuntersztyn Towarzystwo Akcyjne w Grudziądzu”. Spółka została zarejestrowana w rejestrze handlowym, a jej kapitał w chwili założenia wynosił milion marek (Archiwum Państwowe..., sygn. 2, s. 2). Organy spółki tworzył Zarząd, Rada Nadzorcza oraz Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy. W tej formie prawnej firma funkcjonowała do momentu jej upaństwowienia w roku 1945.

Swą działalność browar „Kuntersztyn” prowadził nieprzerwanie nawet w okresie I wojny światowej. Nie bez znaczenia był fakt, że właścicielami spółki byli akcjonariusze niemieccy. Dzięki sprawnemu zarządzaniu w okresie międzywojennym browar przetrwał wielki kryzys ekonomiczny z lat 30. XX wieku, nabierając jednocześnie charakteru koncernu piwowarskiego (Archiwum Państwowe..., sygn. 87).

Niezwykle cennym źródłem informacji o działalności browaru są formularze świadectw przemysłowych, będące dokumentami potwierdzającymi rodzaj prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności oraz jej zakres. W przypadku Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu dokumentacja źródłowa umożliwiająca analizę w zakresie podatku przemysłowego obejmowała następujące materiały:

- 1) Świadectwa przemysłowe, teczka oznaczona sygnaturą 209,
- 2) Podatek dochodowy 1927–1930, teczka oznaczona sygnaturą 187,
- 3) Podatek dochodowy 1937, teczka oznaczona sygnaturą 189.

Tabela 5. Świadcstwa przemysłowe Browaru Kuntersztyn zakupione w latach 1922–1938 dla prowadzonej działalności przemysłowej

Rok	Data zakupu	Klasa miejscowości	Kategoria	Rodzaj przedsiębiorstwa
1922	21.06.1922	wszystkie miejscowości	III	Browar
1923	15.12.1922	wszystkie miejscowości	III	Browar Kuntersztyn
1924	09.02.1924	wszystkie miejscowości	III	Browar
1925	22.12.1924	wszystkie miejscowości	III	Browar i słodownia
1926	28.12.1925	wszystkie miejscowości	III	Browar i słodownia
1927	23.12.1926	wszystkie miejscowości	III	Browar i słodownia
1928	14.02.1928	wszystkie miejscowości	II	Browar
1929	19.12.1928	wszystkie miejscowości	II	Browar i słodownia
1930	24.12.1929	wszystkie miejscowości	II	Browar
1931	30.12.1930	wszystkie miejscowości	II	Browar i słodownia
1932	29.12.1931	wszystkie miejscowości	II	Browar i słodownia
1933	28.12.1932	wszystkie miejscowości	III	Browar i słodownia
1934	Datownik nieczytelny	II	III	Browar Kuntersztyn
	21.03.1934	II	VII	Fabryka wód mineralnych i lemoniady
1935	Na podstawie protokołu rewizyjnego		III VIII	Browar Kuntersztyn, Wytwórnia wody w Wąbrzeźnie, Słodownia w Wejherowie
1936	Na podstawie protokołu rewizyjnego		III VI VIII	Browar i słodownia w Grudziądzu, wyrób wód min. i lemoniady w Grudziądzu, Fabryka wód mineralnych w Bydgoszczy
1937	30.12.1936	IIg	IIIp.	Browar i słodownia
	30.12.1936	II	VII	Fabryka wód mineralnych i lemoniady
1938	29.12.1937	II	III	Browar i słodownia
	29.12.1937	II	VII	Fabryka wód mineralnych i lemoniady

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Archiwum Państwowe w Toruniu, Akta Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu, sygn. 209, Świadcstwa przemysłowe, sygn. 185, Podatek dochodowy 1927–1930, sygn. 189, Podatek dochodowy 1937.

W analizowanym okresie browar prowadził działalność przemysłową oraz handlową. Kategorie świadectw przemysłowych wykupionych przez przedsiębiorstwo Browar Kuntersztyn Towarzystwo (spółka) Akcyjne w latach 1922–1938 prezentują tabele 5 i 6.

Na rok 1922 zniżka 25 % w my
Ustawy z dn. 17/II 1921 r.

Nr 220

WE WSZYSTKICH MIEJSCOWOŚCIACH

ŚWIADECTWO PRZEMYSŁOWE

DLA
PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWEGO
KATEGORJI III
NA ROK 1922

tysiąc dziewięćset dwadzieści Arugi 62250

PODATEK MAREK 32,000

DODATKI: mięskie 62250
1750 na składki
powiatowo 15562

Rodzaj przedsiębiorstwa: Browar

Właściciel przedsiębiorstwa: Browar Kuntersztyn Tow. Akcyjne

Miejsce wykonywania przedsiębiorstwa: Grudziądz
ul. Rygodowa 88

Ważne do dnia 31 grudnia 1922 r.

KASA SKARBOWA
Grudziądz dnia 24/6 1922 r.

Rachmistrza: [signature] Skarbnik: [signature]

Wzór N 33.

Rycina 1. Świadectwo przemysłowe Browaru Kuntersztyn Spółka Akcyjna kategorii III z 1922 r. dla przedsiębiorstw prowadzących działalność przemysłową

Źródło: Archiwum Państwowe w Toruniu, Akta Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu, sygn. 209, Świadectwa przemysłowe.

**Tabela 6. Świadczenia przemysłowe Browaru Kuntersztyn
zakupione w latach 1926–1938 dla prowadzonej działalności handlowej**

Rok	Data zakupu	Klasa miejscowości	Kategoria	Rodzaj przedsiębiorstwa
1926	28.12.1925	IV	II	hurtowa sprzedaż piwa w beczkach i butelkach
1928	14.02.1928	II	II	sprzedaż piwa
	20.12.1927	IV	II	hurtowa sprzedaż piwa w beczkach i butelkach
1929	19.12.1928	II	II	sprzedaż piwa
	14.01.1929	IV	II	hurtowa sprzedaż piwa
1930	24.12.1929	II	II	hurtowa sprzedaż piwa
	24.12.1929	IV	II	hurtowa sprzedaż piwa
1931	30.12.1930	II	II	sprzedaż piwa
	30.12.1930	IV	II	hurtowa sprzedaż piwa
1932	29.12.1931	II	II	sprzedaż piwa
	24.12.1931	IV	II	hurtowa sprzedaż piwa
1933	28.04.1932	II	II	detaliczna sprzedaż piwa drobnym kupcom i restauratorom
1933	28.12.1932	IV	II	hurtowa sprzedaż piwa
	28.12.1932	II	II	sprzedaż piwa
	28.12.1932	III	II	hurtowa sprzedaż piwa
1934	Datownik nieczytelny	II	II	Hurtowa sprzedaż piwa
1935	na podstawie protokołu rewizyjnego		II IV	handel piwem obcym, składnice sprzedaży w Tczewie, Łasinie, Pelplinie, Działdowie, Wąbrzeźnie
1936	na podstawie protokołu rewizyjnego		IV II	drobna sprzedaż lodu i węgliku, rozlewnia piwa w Bydgoszczy, hurtowa sprzedaż piwa w Łasinie, Toruniu i Wąbrzeźnie, hurtownia piwa oraz rozlewnia w Tczewie
1938	29.12.1937	IV	III	hurtowy handel piwa i wód mineralnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Archiwum Państwowe w Toruniu, Akta Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu, sygn. 209, Świadczenia przemysłowe, sygn. 185, Podatek dochodowy 1927–1930, sygn. 189, Podatek dochodowy 1937.

Pierwszy formularz świadectwa przemysłowego na prowadzenie działalności przemysłowej znajdujący się w dokumentacji przedsiębiorstwa pochodzi z 1922 r. Jego wzór przedstawiony został na rycinie 1. Na każdym dokumencie wskazana została data zakupu świadectwa, klasa miejscowości, kategoria działalności oraz jej typ. Z powodu braku formularzy świadectw przemysłowych dla roku 1935 i 1936 analiza taka była możliwa na podstawie protokołu rewizyjnego. Wykupione przez przedsiębiorstwo Browar Kuntersztyn w Grudziądzu w latach 1922–1938 świadectwa przemysłowe na prowadzenie działalności przemysłowej wskazują, że do roku 1933 obejmowała ona działalność podstawową związaną z produkcją piwa i słodu. W roku 1934 przedsiębiorstwo rozszerzyło swoją działalność o produkcję wód mineralnych i lemoniady.

Płatność za świadectwo obowiązujące od następnego roku następowała najczęściej pod koniec danego roku kalendarzowego lub w momencie otworzenia nowej działalności. Potwierdzają to wskazane w tabeli daty zakupu, najczęściej z ostatniej dekady grudnia.

W tabeli 6 przedstawione zostały informacje dotyczące świadectw przemysłowych zakupionych przez Browar Kuntersztyn w latach 1926–1938 w związku z prowadzoną przez przedsiębiorstwo działalnością handlową. Pierwszy z dokumentów pochodzi z roku 1926. Był to formularz świadectwa przemysłowego II kategorii (ryc. 2). Analizując informacje ujęte w tabeli 6, można także stwierdzić, że działalność handlowa przedsiębiorstwa koncentrowała się głównie na hurtowej sprzedaży piwa w beczkach i butelkach. Od roku 1935 w wykazie wykupionych aktywności pojawia się także handel piwem obcym. Natomiast od 1936 prowadzoną działalność handlową rozszerzono o drobną sprzedaż lodu i węgliku. W roku 1937 zakupione zostało świadectwo przemysłowe umożliwiające od stycznia 1938 r. handel wodą mineralną. Z powodu braku formularzy świadectw przemysłowych dla działalności handlowej w roku 1935 i 1936 analiza taka była możliwa dzięki informacjom zawartym w protokole rewizyjnym.

№ *155* W MIEJSCOWOŚCIACH KLASY *VI*

ŚWIADECTWO PRZEMYSŁOWE

D L A
PRZEDSIĘBIORSTWA HANDLOWEGO
KATEGORJI II
NA ROK 192*6*

tysiąc dziewięćset dwudziesty *155*

CENA ZŁOTYCH 130

DODATKI:	{	na rzecz związków komunalnych	<i>38.00</i>
		na rzecz Izb handl. przem. i rzemieśl.	<i>49.50</i>
		na rzecz szkół zawodowych	<i>22.50</i>
		Razem	<i>224 zł.</i>

Rodzaj przedsiębiorstwa: *Wzrostowa sprzedaż piwa w Grudziądzu*
s. wielkohandel

Właściciel przedsiębiorstwa: *Browar Kuntersztyn*
Towarzystwo Akcyjne

Miejsce wykonywania przedsiębiorstwa: *Grudziądz*
Grudziądz

Ważne do dnia: *31. grudnia* 192*6* r.

KASA SKARBOWA
data: *28. grudnia* 192*5* r.

Rachmistrza: *[Signature]* Skarbnik: *[Signature]*

Kup. 14. 11. 26.
Skon. 14. 11. 26.

Wzór № 6.

Rycina 2. Świadcstwo przemysłowe Browaru Kuntersztyn Spółka Akcyjna kategorii II z 1926 r. dla przedsiębiorstw prowadzących działalność handlową

Źródło: Archiwum Państwowe w Toruniu, Akta Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu, sygn. 209, Świadcstwa przemysłowe.

3.2. Świadcstwo przemysłowe jako dokument podatkowy

Analiza informacji umieszczonych na stronie tytułowej dokumentu jest źródłem cennych danych nie tylko o samym przedsiębiorstwie, ale też o sytuacji gospodarczej i zmianach w zakresie uregulowań podatkowych w Polsce. Zbiorcze zestawienie informacji i uwag umieszczanych na formularzu świadectwa przemysłowego w badanym okresie zawarto w tabeli 7.

Na blankiecie świadectwa przemysłowego na rok 1922 widnieje zapis: „~~PODATEK MAREK 83.000~~”. Kwota jest przekreślona, a nad nią została wpisana nowa suma: 62.250 w związku z 25% zniżką w myśl art. 28 ustawy z dnia 17 grudnia 1921 r. W roku 1923 opłata za świadectwo nie uwzględniała już 25% zniżki, mimo że adnotacja taka znajdowała się w prawym górnym rogu dokumentu, ale była ona przekreślona – było to spowodowane starym drukiem formularza dokumentu. Od roku 1924 na świadectwie nie ma już słowa podatek, tylko „CENA”. Najprawdopodobniej było to związane z zapisem art. 1, pkt 1, podpunkt e Ustawy z 11 stycznia 1924 r., dotyczącego niezaliczania na podatek przemysłowy przedpłat, uiszczanych na poczet tegoż podatku w postaci świadectw przemysłowych (Dz. U. 1924, nr 4, poz. 28).

Struktura płatności za świadectwo przemysłowe także ulegała drobnym zmianom na przestrzeni analizowanego okresu. W latach 1922–1923 w jej skład wchodziły następujące elementy:

- 1) podatek płacony w markach: 83 000,
- 2) dodatki:
 - a) miejskie (stawka wynosiła 100% kwoty podatku),
 - b) na szkoły i izby handlowe (stawka wynosiła 25% kwoty podatku).

**Tabela 7. Informacje dodatkowe i uwagi
umieszczane na blankiecie świadectwa przemysłowego w latach 1922–1938**

Rok	Zakres informacji lub uwag
1922	na rok 1922 zniżka 25% w myśl art. 28 ustawy z dnia 17 grudnia 1921 r.
1923	przekreślona adnotacja dotycząca zniżki na rok 1922 – stary druk formularza dokumentu
1924	cena przemnożona przez wykładnik podwyżki 26,8
1925	pod ceną adnotacja o wykładniku podwyżki, ale nie ma wskazanego wykładnika podwyżki ani zniżki – stary druk formularza dokumentu
1926	nie ma już adnotacji o wykładniku podwyżki względnie zniżki
1927	w strukturze opłaty pojawia się 10% dodatek w formie pieczętki
1928	w strukturze opłaty pojawia się 10% dodatek w formie pieczętki
1930	na formularzu dokumentu, w strukturze opłaty pojawia się pozycja „DODATEK PAŃSTWOWY”
1931	na formularzu dokumentu, w strukturze opłaty pojawia się pozycja „DODATEK PAŃSTWOWY”
1932	na formularzu dokumentu, w strukturze opłaty pojawia się pozycja „DODATEK PAŃSTWOWY”
1933	na formularzu dokumentu, w strukturze opłaty pojawia się pozycja „DODATEK PAŃSTWOWY”
1934	zmiana formy graficznej druku dokumentu – formularz jest prostszy i już nie tak efektowny; na druku, w strukturze opłaty zamiast ceny pojawia się pozycja „Państwowy podatek przemysłowy”
1934	zakup świadectwa przemysłowego w związku z rozpoczęciem produkcji wód mineralnych i lemoniady; zmiana formy graficznej druku dokumentu – formularz jest prostszy i już nie tak efektowny; na druku, w strukturze opłaty zamiast ceny pojawia się pozycja „Państwowy podatek przemysłowy”
1937	wzrost opłaty całkowitej za świadectwo o 200 zł
1938	podwyższenie stawki dodatku do 15%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Archiwum Państwowe w Toruniu, Akta Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu, sygn. 209, Świadectwa przemysłowe, sygn. 185, Podatek dochodowy 1927–1930, sygn. 189, Podatek dochodowy 1937.

W przypadku płatności dokonanej w roku 1923 do dokumentu potwierdzającego zakup świadectwa przemysłowego dołączany był druk zawierający informację o wysokości dopłaty za rok 1923 do świadectwa przemysłowego kategorii III, składającej się z następujących kwot w poszczególnych częściach:

- a) na rzecz Skarbu 4 917 000,
- b) na rzecz związków samorządowych 1 167 000,
- c) na rzecz Izb handlowo-przemysłowych 729 250,
- d) na rzecz szkół zawodowych 1 250 000,
- e) razem: 8 063 250.

Wskazane kwoty płatności z początku i końca tego samego roku dobitnie świadczą o wysokości inflacji, z którą borykało się młode państwo polskie.

Od roku 1924 należna kwota za zakup świadectwa przemysłowego obejmowała:

- 1) cenę wyrażoną w markach: 5 000 000,
- 2) dodatki:
 - a) na rzecz związków komunalnych (około 25% ceny),
 - b) na rzecz Izby Handlowo przemysłowej i rzemieślniczej (około 15% ceny),
 - c) na rzecz szkół zawodowych (około 25% ceny).

Przy tym, z uwagi na bardzo wysoką inflację, cena ta była przekreślona, a nad nią widniała nowa kwota: 964 980 000 marek. Dodatkowo pod ceną znajdowała się adnotacja, że cena została pomnożona przez wykładnik podwyżki wynoszący 26,8.

Formularz świadectwa przemysłowego z 1925 r. jest także dowodem przemian dokonujących się w polskim systemie walutowym. Ostatecznym etapem prac nad wprowadzeniem nowego systemu pieniężnego w Polsce była Ustawa z dnia 11 stycznia 1924 r. o naprawie Skarbu Państwa i reformie walutowej, której postanowienia miały zostać przeprowadzone do dnia 30 czerwca 1924 r. drogą rozporządzeń Prezydenta Rzeczypospolitej, wydawanych na podstawie uchwał Rady Ministrów (Dz. U. 1924, nr 4, poz. 28). Rozporządzenie Prezydenta RP w przedmiocie systemu monetarnego ukazało się 20 stycznia 1924 r. (Dz. U. 1924, nr 7, poz. 65). Z dniem 1 czerwca 1924 r. Skarb Państwa przystąpił do wymiany marek polskich na bilety Banku Polskiego oraz monety i bilety zdawkowe. Obowiązek do-

konywania wymiany miał ustać 31 maja 1925 r. Wartość nowej jednostki monetarnej, złotego, była równa frankowi szwajcarskiemu i odpowiadała wartości 9/31 grama czystego złota. Za jednego dolara amerykańskiego płacono wówczas 5 zł 18 gr.

Od 1 lipca 1924 r. marka przestała być prawnym środkiem płatniczym w Polsce. Dlatego na blankiecie świadectwa przemysłowego z roku 1925, z powodu starego jeszcze druku dokumentu, widnieje przekreślony wyraz „MAREK” oraz kwota 5 000 000 obowiązująca w roku 1924 (także przekreślona). Od roku 1925 płatność była już dokonywana w złotych i wynosiła 3000. Blankiet świadectwa przemysłowego na rok 1926 był już nowy i nie zawierał żadnych skreśleń.

Na formularzu świadectwa przemysłowego na rok 1927 (Dz. U. 1926, nr 130, poz. 780) oraz 1928 (Dz. U. 1927, nr 114, poz. 972) figuruje dopisek „10% dodatek”. Zgodnie z obowiązującymi wówczas przepisami był to nadzwyczajny 10% dodatek do podatków bezpośrednich, podatków pośrednich, opłat stemplowych, podatku spadkowego i od darowizn, jak też do wpłacanych, względnie przymusowo ściąganych zaległości wyżej wymienionych danin. Wykupując świadectwo przemysłowe na rok 1929, przedsiębiorca nie płacił już 10% dodatku. Natomiast od 1930 r. wprowadzony został tak zwany „DODATEK PAŃSTWOWY”.

Szata graficzna blankietu świadectwa przemysłowego dla zaświadczeń kupowanych na rok 1934 była zupełnie zmieniona. Wygląd blankietu tego dokumentu dla przedsiębiorstwa handlowego kategorii II prezentuje rycina 3. W strukturze dokonywanej płatności wyróżnione zostały następujące pozycje:

- 1) państwowy podatek przemysłowy,
- 2) 10% dodatek,
- 3) dodatki na rzecz:
 - związków samorządowych,
 - Izb przemysłowo-handlowych i rzemieślniczych,
 - szkół zawodowych.

W 1937 r. całkowitą opłatę za świadectwo zwiększono o 200 złotych, natomiast w 1938 r. uległ zwiększeniu dodatek, który miał wynosić 15%.

KASA ¹ URZĘDU SKARBOWEGO w Grudziądzu
 Pozycja dziennika wpłat 144 No 101742



ŚWIADECTWO PRZEMYSŁOWE

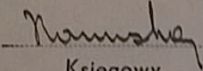
DLA PRZEDSIĘBIÓRSTWA HANDLOWEGO KATEGORJI II
 klasa miejscowości III

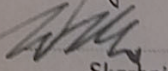
na czas od 1 stycznia do 31 grudnia 1934 r.
 tysiąc dziewięćset trzydziestego czwartego roku.

Rodzaj przedsiębiorstwa Browar Kuntersztyn pwa
 Właściciel przedsiębiorstwa (firma) Browar Kuntersztyn pwa
 Miejsce wykonywania przedsiębiorstwa Łasin ul. Lipowa 16

POBRANO			
NALEŻNOŚCI:		KARY ZA ZWŁOKE:	
Państwowy podatek przemysłowy	130 zł. / gr.		zł. gr.
10% dodatek	13 zł. / gr.		zł. gr.
Dodatki na rzecz związków samorządowych	39 zł. / gr.		zł. gr.
Izb przemysłowo-handlowych i rzemieślniczych	19 zł. 50 gr.		zł. gr.
szkół zawodowych	32 zł. 50 gr.		zł. gr.
	zł. gr.		zł. gr.
	zł. gr.		zł. gr.
Razem	234 zł. / gr.		zł. gr. Ogółem 234 zł. / gr.

śłownie złotych dwieście trzydzieści czterech gr 0


 Księgowy


 Skarbnik

Długość wydanu 28 XII. 1933 roku.

M. Sk. Nr. 105/Przem.
 Świadectwo Handlowe.

Rycina 3. Świadectwo przemysłowe Browaru Kuntersztyn Spółka Akcyjna kategorii II zakupione na 1934 r. dla przedsiębiorstwa handlowego

Źródło: Archiwum Państwowe w Toruniu, Akta Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu, sygn. 209, Świadectwa przemysłowe.

4) Wnioski końcowe

Wykorzystując wyniki przeprowadzonej analizy zgromadzonych formularzy świadectw przemysłowych z lat 1922–1938 oraz pozostałych wybranych materiałów źródłowych Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu, można wysnuć następujące wnioski:

1. Formularz świadectwa przemysłowego stanowił podstawę wymiaru podatku przemysłowego w dwudziestoleciu międzywojennym w Polsce.
2. Analiza informacji prezentowana na blankietach tych dokumentów stanowi cenne źródło informacji o sytuacji gospodarczej w Polsce w badanym okresie, a często także o zmianach dokonywanych w regulacjach prawnych w zakresie podatkowym.
3. Pierwsze zakupione przez Browar Kuntersztyn w Grudziądzu świadectwo przemysłowe dla prowadzonej działalności przemysłowej dotyczyło 1922 r. W przypadku działalności handlowej pierwszym wskazanym okresem był rok 1926.
4. Analizując liczbę świadectw zakupionych w poszczególnych latach przez Browar Kuntersztyn, można zaobserwować rosnący zasięg prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności. W poszczególnych latach zmieniała się kategoria wykupionych świadectw, a także ich liczba – zarówno jeżeli chodzi o aktywność przemysłową, jak i handlową. Zaobserwowane zmiany odzwierciedlały miejsce, typ i rodzaj prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności.

CZĘŚĆ II

Teoria rachunkowości

Anna Karmańska*

Kreowanie wartości w kontekście teorii reifikacji i praktyki sprawozdawczej

1. Wprowadzenie

Reifikacja w najprostszych znaczeniu oznacza uprzedmiotowienie, co należy rozumieć jako nadanie bytom mentalnym, kategoriom i różnym konstruktom słownym wykorzystywanym w komunikacji międzyludzkiej postaci, która wyrażałaby ich tożsamość na równi z obiektami fizycznie występującymi w świecie. W naukach o zarządzaniu konstruktem komunikacyjnym, wokół którego toczy się obecnie wiele dyskusji i badań naukowych, jest „kreowanie wartości”. Określenie to przemawia do wyobraźni, ale nabiera różnych odcieni znaczeniowych w zależności od kontekstu, w którym zostanie użyte. O dziele sztuki, które wywiera na odbiorcy wyjątkowo silne wrażenie i na długo zostawia ślad w jego umyśle, a może nawet wpływa na dalsze zachowania, można powiedzieć, że wykreowało wartość o charakterze emocjonalnym. Dla właściciela galerii, w której to dzieło jest eksponowane, kreowanie wartości ma wymiar finansowy i następuje pierwszoplanowo w momencie nabycia biletu wstępu do galerii. Zarówno pierwszy, jak i drugi efekt kreowania wartości mogą mieć różne dalsze oddziaływania, rozłożone w czasie, w bliższym i dalszym horyzoncie, na których charakter i siłę może wpływać wiele czynników z różnych płaszczyzn, ważnych dla funkcjonowania obu stron tego wydarzenia. Jednakże intencją tego opracowania nie jest prowadzenie dyskursu na po-

* Prof. dr hab. Anna Karmańska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Rachunkowości, e-mail: akarman@sgh.waw.pl (ORCID: 0000-0002-8770-4611).

wyższy temat. Uwaga skierowana jest tu na przedstawienie oryginalnego – odwołującego się do teorii reifikacji – podejścia do rozumienia **tworzenia (kreowania) wartości** VC [*value creation*], która powstaje w toku prowadzonej działalności gospodarczej. Na tym tle przedstawia się **własne kierunkowe myślenie związane z raportowaniem tworzenia wartości w sprawozdawczości zintegrowanej, osadzonej w nurcie zrównoważonym zrównoważonego rozwoju**.

W niniejszym tekście przytacza się dość obszernie rozumowanie, które uważa się za oryginalne i – chociaż zaprezentowane 15 lat temu – wobec prowadzonej ważnej dyskusji wokół wartości i jej kreowania uznaje się za wartościowe poznawczo. Czyni się to nie tylko ze względu na dokonanie własnego przeglądu dorobku dotyczącego wartości i jej kreowania¹, ale także ze względu na chęć poznania i zrozumienia naukowej argumentacji w tej ważnej kwestii, tym bardziej że Annick Bourguignon u podstaw swojego wywodu kładzie **teorię reifikacji**, z pozoru bardzo odległą od przedmiotu rozważań, co samo w sobie jest już intrygujące i oryginalne.

Wobec faktu, że przywołana za **Annick Bourguignon** (Bourguignon 2005, s. 353–389) kwestia reifikacji VC ulokowana została w nurcie analizy krytycznej, w opracowaniu tym zadaje się pytanie: **Czy, a jeżeli tak, to w jakim stopniu, sposób raportowania tworzenia wartości przedstawiony w wytycznych odnoszących się do sprawozdawczości zintegrowanej jest adekwatny do tworzenia (kreowania) wartości, której urzeczowienie (reifikacja) w postaci obecnie powszechnie stosowanej w biznesie obarczona jest brakiem kompatybilności z nurtem zrównoważonego rozwoju?** Odpowiedź przedstawiona w tym tekście jest syntetyczna i skoncentrowana na zaprezentowaniu konstruktywnego, aczkolwiek bardzo kierunkowego normatywnego myślenia o koncepcyjnych podwalinach raportowania wartości tworzonej w nurcie zrównoważonego rozwoju.

Na tym tle rodzi się kolejna interesująca kwestia: **Czy etyka sprawozdawcza w zakresie tworzenia wartości może być poddana analizie reifikacji w sposób podobny do podejścia wypracowanego dla analizy reifikacji kreowania wartości?** Udzielenie odpowiedzi na to pytanie wy-

¹ Przegląd ten znalazł wyraz w opracowaniu: A. Karmańska, *W kierunku doskonalenia praktyki sprawozdawczości zintegrowanej – potrzeba dookreślenia pojęcia „wartość” i „kreowania wartości” w przedsiębiorstwie* (Karmańska, Kobiela-Pionnier 2020, s. 47–117).

magaloby testowania uniwersalności propozycji Annick Bourguignon w zastosowaniu do „bytów”, które są silnie ze sobą w praktyce biznesowej powiązane, chociaż odnoszą się do różnych aspektów tejże praktyki. Jednym z nich jest etyka związana z tworzeniem narracyjnych sprawozdań z dokonań biznesowych. W niniejszym tekście nie podejmuje się jednakże działania w tym kierunku. Jest to kolejny zamysł analityczny autorki.

Przesłanką do podjęcia powyższego zagadnienia było naukowe potwierdzenie przez Valentinę Corte i Giovannę Del Gaudio (Corte, Gaudio 2014, s. 328–346) intuicyjnie wyczuwanych luk badawczych w obszarze tworzenia (kreowania) wartości. Corte i Gaudio dokonały pogłębionej prezentacji debaty na temat tworzenia i pozyskiwania wartości w powiązaniu z zarządzaniem strategicznym, zaprezentowały nurty badawcze oraz stwierdziły luki badawcze, w które można wpisać także prezentowane tu rozważania, a przedstawione są tu wobec ich konstatacji, że praca w tym zakresie jest ciągle jeszcze niewystarczająca, a niezbędna i ważna, aby pewne kwestie w nauce stały się jaśniejsze (Corte, Gaudio 2014, s. 342).

Dodatkowo niniejszy tekst można traktować jako udział w dyskusji, na potrzebę której wskazują także Jay B. Barney, David J. Ketchen oraz Mike Wright (2021, s. 1936–1955). Łącząc w swoim opracowaniu ramy koncepcyjne tworzenia wartości z inną niż reifikacja teorią – teorią opartą na zasobach, w świetle której cenne, rzadkie, trudne do naśladowania zasoby pozostające w dyspozycji przedsiębiorstwa są strategicznie kluczowe, z tworzeniem wartości i jej zawłaszczaniem, wskazują na ich potencjał do zapewnienia przedsiębiorstwu długoterminowego sukcesu w tworzeniu wartości.

2. O teorii reifikacji

W naukach społecznych **teorię reifikacji** należy postrzegać jako teorię z obszaru **teorii krytycznych**, którym to terminem określa się teorie analizujące i krytykujące kulturę oraz społeczeństwo. Przedmiotem krytyki mogą być teorie naukowe, dzieła naukowe i zjawiska społeczne (Wałdoch 2008, s. 227–230)².

² Twórcami teorii krytycznej byli niemieccy filozofowie i socjolodzy: Max Horkheimer i Theodor Adorno. Szerzej na temat teorii krytycznych patrz Wałdoch 2008, s. 227–230.

Sięgając do korzeni myśli o reifikacji, Gajo Petrović następująco definiuje to pojęcie w ujęciu filozoficznym: *Akt (lub skutek aktu) przekształcenia ludzkich właściwości, relacji i działań we właściwości, relacje i działania rzeczy wytworzonych przez człowieka, które usamodzielnily się (i które są wyobrażone jako pierwotnie niezależne) od człowieka i rządzą jego życiem. Także przemiana ludzi w istoty rzeczopodobne, które nie zachowują się po ludzku, ale zgodnie z prawami świata rzeczy. Reifikacja jest „szczególnym” przypadkiem alienacji, jego najbardziej radykalnej i rozpowszechnionej formy charakterystycznej dla współczesnego społeczeństwa kapitalistycznego (Petrović 1983)³. Ogólnie wywodzące się od łacińskiego res słowa „reifikować” i „reifikacja” znaczą to samo co ‘rzecz’. Reifikacja jest więc określeniem, które koncentruje uwagę na pojęciach abstrakcyjnych, ale w taki sposób, że mogą one być traktowane tak, jakby były obiektami fizycznymi. Bardzo dobrym przykładem reifikacji jest postrzeganie prawdy jako fizycznego bytu (co obrazuje stwierdzenie „prawda leży pośrodku”), aczkolwiek prawda tym bytem nie jest. Prawda jest abstrakcyjną własnością twierdzeń i teorii i nie jest nigdzie zlokalizowana⁴. Reifikacja odnosi się więc do sytuacji, gdy coś, co nie jest rzeczą, traktuje się jak rzecz. Oznacza uprzedmiotowienie, urzeczowienie niemających odpowiednika w rzeczywistości fizycznie istniejących obiektów: idei, myśli, relacji oraz innych wytworów czynności abstrahowania, umiejętności obserwowania i dostrzegania – z natury pozbawionych fizyczności – atrybutów świata, w którym odbywa się szeroko rozumiana ludzka aktywność.*

Jak podaje Damian Winczewski, tradycje teorii reifikacji sięgają pierwszej połowy ubiegłego stulecia, kiedy to za sprawą wybitnych filozofów,

³ Reification: The act (or result of the act) of transforming human properties, relations and actions into properties, relations and actions of man-produced things which have become independent (and which are imagined as originally independent) of man and govern his life. Also transformation of human beings into thing-like beings which do not behave in a human way but according to the laws of the thing-world. Reification is a ‘special’ case of ALIENATION, its most radical and widespread form characteristic of modern capitalist society (Petrović 2005).

⁴ Język i znaczenie. Reifikacja, <http://www.criticalthinking.pl/czesc-i/>. Inny przykład reifikacji, która uprzedmiotawia historię: „Historia jest sprawiedliwa”. Historia rozumiana jest tu jako rzecz, blok faktów, które wydarzyły się w przeszłości.

przedstawicieli tzw. szkoły frankfurckiej, przyczyniły się do powstania różnych interpretacji rozwijającego się kapitalizmu i jego oddziaływania na społeczeństwo. Interpretacje te z czasem – z wiadomych przyczyn – odsunięte zostały na plan dalszy i tym samym reifikacja przez dłuższy czas nie znajdowała zainteresowania naukowego. Jednakże w ostatnich latach za sprawą kolejnego pokolenia szkoły frankfurckiej⁵ *namysł nad reifikacją przeżywa swój renesans* (Winczewski 2015, s. 7).

Według Gajo Petrovicia prawdziwa historia koncepcji urzeczowienia zaczyna się od **Karola Marksa** i interpretacji jego idei przez **Georga Lukácsa** (Petrović 1983). Według Marksa reifikacja jest charakterystyczna nie tylko dla towaru, ale też dla wszystkich podstawowych kategorii produkcji kapitalistycznej (pieniądz, kapitał, zysk itd.). Marks mówi o „uosiobieniu rzeczy i urzeczowieniu stosunków produkcji”. Za ideologiczne odpowiedniki „urzeczowienia” uważa społeczne stosunki produkcji pośród ludzi oraz cechy, które rzeczy uzyskują dzięki temu, że są objęte tymi stosunkami; przypisuje rzeczom stosunki społeczne jako immanentne cechy i w ten sposób je mistyfikuje.

Dalej Petrović, powołując się na oryginalne dzieła, informuje: mimo że problem reifikacji był powszechnie uznany za mistrzowskie dzieło Marksa, to większe zainteresowanie tą koncepcją rozwinęło się dopiero po tym, jak Georg Lukács omówił ją w sposób twórczy, zauważając m.in., że **relacja między ludźmi przybiera charakter rzeczy** i tym samym zyskuje „obiektywność pozorną”, autonomię, która wydaje się tak ściśle racjonalna i wszechogarniająca, że ukrywa wszelki ślad swojej fundamentalnej natury: relacji między ludźmi (Petrović 1983). Ze studiów Damiana Winczewskiego wynika, że dla Lukácsa punkt wyjścia do opisu reifikacji stanowiła analiza *formy towarowej*, którą Marks traktował jako fundament stosunków społecznych w kapitalizmie, oraz marksowska krytyka *fetyszyzmu towarowego* (Winczewski 2015, s. 7), który prowadzi do zredukowania stosunków międzyludzkich, nawiązanych w procesie społecznego podziału pracy, produk-

⁵ Chodzi tu o Axela Honnetha – niemieckiego filozofa, socjologa, profesora na Uniwersytecie J.W. Goethego we Frankfurcie nad Menem, którego uznaje się za przedstawiciela tzw. IV pokolenia szkoły frankfurckiej.

cji i wymiany dóbr, do relacji między towarami, w efekcie czego wytwory pracy ludzkiej mogą doprowadzić do zniszczenia wytwórcy⁶.

Reifikacja według Lukácsa wiąże się więc z biernym, kontemplacyjnym nastawieniem wobec rzeczywistości. Zamiast być źródłem rzeczywistości, człowiek staje się jedynie jej wytworem, przestaje być aktywnym uczestnikiem rzeczywistości, a staje się jej biernym obserwatorem. Konkluzja ta wynika z przekonania Lukácsa, że zjawisko „przeciwstawienia się” człowiekowi wytworów jego pracy – według Lukácsa – ma stronę *obiektywną* (kapitalistyczny sposób produkcji postrzega się bowiem jako pewien niezależny, „naturalny” proces, którego ludzie nie są w stanie kontrolować) i *subiektywną* (sam człowiek ulega utowarowieniu i musi podporządkować się regułom wymiany rynkowej w gospodarce kapitalistycznej; pracownik staje się rzeczą na sprzedaż i sam przyjmuje ten status jako coś zupełnie naturalnego; postępujący proces mechanizacji i specjalizacji w pracy powoduje, że produkty pracy nabierają coraz większej niezależności od swoich wytwórców, natomiast sami wytwórcy jedynie się temu przyglądają). To przekonanie służyło wyprowadzeniu koncepcji obalenia kapitalizmu i zniesienia własności prywatnej środków produkcji, ustanowienia społeczeństwa wolnego od reifikacji i alienacji przez samoświadomy proletariatus (Winczewski 2015, s. 9)⁷.

Krytykę koncepcji reifikacji Georga Lukácsa podjęli **Theodor Adorno** i **Max Horkheimer**, twórcy teorii krytycznej, uznając, że koncepcja ta była zbyt wąska, ponieważ dotyczyła w głównej mierze krytyki stosunków wymiany w kapitalizmie, a proletariatus nie jest siłą mogącą wyelimi-

⁶ Forma towarowa prowadzi do fetyszyzmu towarowego, który to termin wynosi produkcję dóbr materialnych i ich posiadanie do wartości nadrzędnych, co Marks krytykował jako nieludzkie, gdyż takie zjawisko powoduje panowanie towaru nad człowiekiem, niszczy stosunki społeczne, jest jednym z powodów alienacji człowieka. *Towar panuje nad człowiekiem, a wytwory pracy ludzkiej mogą zniszczyć ich wytwórcę, gdyż po zakończeniu procesu wytwórczego zaczynają żyć własnym życiem i stają się fetyszami poprzez osiągnięcie mocy, która nie zawsze jest użyteczna dla człowieka.* Patrz: *Fetyszyzm towarowy*. Encyklopedia PWN, <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/fetyszyzm-towarowy;3900620.html>.

⁷ Podstawowa zasada kapitalistycznej produkcji towarowej (według Lukácsa zasada racjonalizacji opartej na tym, co jest i co można obliczyć) rozciąga się zatem na wszystkie dziedziny, w tym na „duszę” robotnika i szerzej na ludzką świadomość (Winczewski 2015, s. 9).

nować zjawisko reifikacji, a ponadto system kapitalistyczny potrafi w sposób pozbawiony przemocy spacyfikować buntownicze nastroje i nakłonić społeczeństwo do akceptacji *status quo*. Horkheimer i Adorno rozszerzyli problematykę urzeczowienia poza kapitalizm. Doprowadzili do **uniwersalizacji pojęcia reifikacji**, wykraczając poza sferę ekonomii i jako jedno z głównych źródeł reifikacji wskazując kulturę masową, w której środki masowego przekazu sterują świadomością ludzką i integrują społeczeństwo, tak by było ono posłuszne systemowi. Urzeczowieniu (reifikacji) – w ich koncepcji – podlegają także dobra kulturowe, które zostają podporządkowane nośnikom wartości wymiennej. Pojęcie reifikacji uznawali oni za centralne w określaniu relacji wynikających z zawłaszczenia i dominacji człowieka nad przyrodą (tzw. *przyrodą zewnętrzną*) oraz człowieka nad innym człowiekiem (tzw. *przyrodą wewnętrzną*). Schemat przejmowania władzy nad przyrodą został przez nich przeniesiony na relacje międzyludzkie: człowiek nie poprzestaje na opanowaniu przyrody, lecz dąży do panowania nad resztą ludzi, czyli *przyrodą wewnętrzną*. W ten sposób stosunki pomiędzy podmiotami stają się tożsame ze stosunkami pomiędzy podmiotami i przedmiotami⁸.

Odnosząc się do filozofii Lukácsa oraz stanowiska Adorna i Horkheimera i uznając zastosowany przez nich aparat pojęciowy za przestarzały i adekwatny do tzw. *filozofii świadomości*, **Jürgen Habermas** wskazywał na potrzebę przejścia do *filozofii języka* i w tym duchu pojęcie urzeczowienia przeformułował, wprowadzając **teorię działania komunikacyjnego**. Zdaniem Habermasa reifikację należało bowiem zdefiniować na nowo, w szerszym kontekście racjonalności komunikacyjnej. Reifikację zdefinio-

⁸ Panowanie człowieka nad przyrodą czy to „zewnętrzną”, czy „wewnętrzną” staje się absolutnym celem jego działań, co prowadzi zdaniem autorów do irracjonalnych konsekwencji: *Z chwilą gdy człowiek odcina w sobie świadomość swojej naturalności, wszystkie cele, ze względu na które utrzymuje się przy życiu – społeczny postęp, spotęgowanie wszelkich sił materialnych i duchowych, a także sama świadomość – ulegają unicestwieniu; i tak już od początków subiektywności dochodzi do intronizacji środka jako celu, co w późnym kapitalizmie przybiera cechy jawnego szaleństwa. Panowanie człowieka nad sobą – na czym zasadza się [jego] jaźń – jest wirtualnie zawsze destrukcją podmiotu, w którego służbie się dokonuje, gdyż opanowana, uciśniona i rozbita przez samozachowanie substancja to przecież nic innego jak życie, jedyny i determinujący układ odniesienia dla zabiegów samozachowawczych, które są jego funkcją, właśnie to, co ma być zachowane* (Winczewski 2015, s. 13).

wał jako: patologiczną deformację komunikacyjnych infrastruktur *świata życia* (Winczewski 2015, s. 14). Kategoria *świata życia* może być definiowana jako rzeczywistość dana członkom wspólnoty komunikacyjnej. Składa się ona z kultury, społeczeństwa i osobowości. W sferach tych odbywają się czynności komunikacyjne, których praktyka stanowi środek reprodukcji *świata życia*. Kategoria ta jest rozumiana przez autora jako podsystem systemu społecznego, w którym mechanizmy systemowe podlegają instytucjonalizacji w *świecie życia*. *Na wyższych poziomach integracji społecznej wylaniają się nowe struktury – państwa oraz podsystemy zarządzane przez media. Głównymi mediami są pieniądź i władza. Powiązania systemowe wiążą się z mechanizmami integracji społecznej, uprzedmiotowiając się i tworząc w społeczeństwie struktury, które są niezależne od norm. Uczestnicy procesów, którzy tworzą te podsystemy (czyli procesy wymiany i sprawowania władzy), zaczynają odczytywać ten fragment rzeczywistości jako drugą naturę. W społeczeństwie powstają wtedy takie relacje społeczne, które przypominają organizacje i są sterowane przez media. Tendencje reifikujące pojawiają się wówczas, gdy podsystemy gospodarki i administracji ingerują poprzez media pieniądza i władzy do sfery reprodukcji świata życia* (Winczewski 2015, s. 14–15).

Inne podejście do problemu reifikacji zaproponował **Axel Honneth**, uczeń Habermasa, który skoncentrował się na **urzeczowieniu relacji międzyludzkich** oraz na **samouprzeczmiotowaniu**. Szczególnie to drugie było dla niego istotne. Uznawał bowiem, że właściwa forma relacji z naszymi uczuciami i pragnieniami wymaga zaangażowania, stając się jedną z najbardziej pożądanых aktywności. Poglądy Honnetha spowodowały ożywioną dyskusję, która dodatkowo wskazuje, iż z urzeczowieniem wiążą się istotnie **aspekty etyczne** (Winczewski 2015, s. 15).

Podsumowując przedstawiony powyżej – w sposób bardzo syntetyczny – zarys charakterystyk odnoszących się do teorii reifikacji, warto przytoczyć zdecydowanie bardziej pogłębione, oparte na studiach filozoficznych spostrzeżenie poczynione przez Damiana Winczewskiego. Stwierdza on, że wspólnym problemem, który dotyczy wszystkich autorów zajmujących się analizą reifikacji, jest stworzenie takiej wizji systemu życia społecznego, w której zjawisko to mogłoby być skutecznie wyeliminowane albo przynajmniej znacznie ograniczone (Winczewski 2015, s. 21).

3. Reifikacja „kreowania wartości” według Annick Bourguignon

Annick Bourguignon (ESSEC Business School) prowadzi badania interdyscyplinarne, w których podejmuje analizę złożoności zarządzania w różnych perspektywach nauk społecznych, takich jak: psychologia, socjologia i filozofia. Podjęty problem kreowania wartości (VC) lokuje w kontekście określonym przez poniższe rozumowanie (Bourguignon 2005, s. 353):

- 1) rachunkowość zarządcza powinna aktywnie przyczyniać się do tworzenia wartości, jako że jest od dawna postrzegana jako „matematyczna nauka o wartości” („the mathematical science of values”), jednakże
- 2) „wartość”, o której mowa w VC, nie jest zwykłą „wartością” księgową, ponieważ VC jest strategiczną koncepcją zarządczą, do której wdrażania przyczynia się rachunkowość zarządcza,
- 3) chociaż „rachunkowość zarządcza” i „strategia” używają określenia „tworzenie wartości”, to nie wszystkie dyskursy na temat VC odnoszą się do tej samej „wartości”, ponieważ niektóre z nich odnoszą się do perspektywy **wartości dla klienta**, a inne – **wartości dla akcjonariuszy**,
- 4) oba rodzaje wartości pojawiły się i były promowane mniej więcej w tym samym czasie (w połowie lat 80. XX wieku) przez różnych autorów, ale dopiero od połowy lat 90. istnienie obu wartości zostało wyraźnie uznane w literaturze,
- 5) zasadniczo argumentuje się, że oba podejścia oparte na wartościach są zbieżne i że nie ma konfliktu między wartościami dla klientów i akcjonariuszy, a nawet wartościami dla innych interesariuszy (wskazując na to – zdaniem A. Bourguignon – opracowania Kaplana i Nortona⁹), a relacje między nimi silnie wzmacnia koncepcja ra-

⁹ W tym w szczególności ich pierwsza prezentacja zrównoważonej karty wyników (BSC) (1992), w której uwypakowana została przede wszystkim **wartość dla klienta**, a w której to koncepcji **wartość dla akcjonariusza**, chociaż pierwszoplanowa w zarządzaniu, tu zesza na plan dalszy, wobec przekonania Kaplana i Nortona, że tylko dzięki możliwości wprowadzania nowych produktów, tworzenia większej wartości dla klientów i ciągłego zwiększania wydajności operacyjnej firma może penetrować nowe rynki

chunku kosztów działań, ponieważ te trzy koncepcje są kompatybilne w zarządzaniu wartością, co sprawia, że „organizacje czerpią największe korzyści z integracji wszystkich trzech”¹⁰, i wreszcie

- 6) integracja tych koncepcji, chociaż mogłaby być uznana za ważny krok w kierunku konwergencji wartości dla klientów i akcjonariuszy, jest wysoce dyskusyjna i nie uzyskała potwierdzenia empirycznego,
- 7) przegląd literatury z zakresu rachunkowości zarządczej w ciągu ostatnich 15 lat budzi wiele pytań, ale nurtujące w tym momencie jest jedno: **Czym można wyjaśnić fakt, iż koncentrowano się przede wszystkim na wartościach dla klientów i akcjonariuszy, a – w pewnym sensie – zaniedbywano wartości dla innych interesariuszy?** (Bourguignon 2005, s. 355).

Bourguignon mówi tu o krótkowzroczności i twierdzi, że generalnie pojęcie tworzenia wartości uzasadnia się, retorycznie podtrzymując procesy, które są korzystne zaledwie dla kilku podmiotów ważnych społecznie, ale szkodliwe dla wielu innych. Uważa, że takiemu działaniu sprzyja brak w literaturze z obszaru rachunkowości zarządczej krytycznej dyskusji na temat VC. Istnieje więc luka między tym, co uważa się za tworzenie wartości, a co jest istotną strategiczną koncepcją, a tym, czym to wydaje się ideologicznie, w aspekcie społecznym. Bourguignon uważa ponadto, że **metody zarządzania oparte na wartościach** zostały już w znacznym stopniu wdrożone na całym świecie, a tym samym potencjalnie szkodliwe skutki tego zarządzania opartego na wartościach są rozproszone. Częściej jednak mówi się o korzyściach wynikających z tego zarządzania, niż o stratach, jakie ono powoduje. Według jej rozeznania (na rok 2005) nie ma badań empirycznych dotyczących potencjalnie szkodliwych skutków zarządzania opartego na wartościach. Ankiety zwykle sprawdzają, w jakim stopniu wdrażane jest zarządzanie oparte na wartościach i czy przynosi ono oczekiwane efekty, które są zwykle atrakcyjnie opisywane. Jego negatyw-

i zwiększać przychody i marże, co tym samym pozwala zwiększać wartość dla akcjonariuszy. Patrz: Kaplan, Norton 1992, s. 73–76, cyt. za: Bourguignon 2005, s. 354. Cztery lata później Kaplan i Norton podkreślili silnie wzajemne relacje pomiędzy tymi wartościami, tamże.

¹⁰ Kaplan, Norton 2001b, s. 156, za: Bourguignon 2005, s. 354.

ne konsekwencje nie zostały więc wystarczająco udokumentowane (Bourguignon 2005, s. 355).

Bourguignon opiera swój wywód na procesie analitycznym wynikającym z marksistowskiej koncepcji reifikacji, który – jak podaje – może być wykorzystany w badaniu innych koncepcji zarządczych. Analizując proces tworzenia wartości, badaczka najpierw dokonuje **przeglądu procesu reifikacji**. Następnie te teoretyczne ramy testuje pod kątem użyteczności dla analizy koncepcji **wartości** i dalej stosuje do koncepcji **tworzenia wartości**. Czyni to w obszarze rachunkowości zarządczej. Wykorzystuje tu materiały empiryczne zaczerpnięte z różnych tekstów normatywnych (tj. zawierających pewne propozycje działań, najlepsze praktyki), głównie z zakresu rachunkowości zarządczej i kontroli. Jej analiza obejmuje wszystkie podejścia do tworzenia wartości (dla akcjonariusza, klienta lub innych interesariuszy). Wykorzystuje przy tym dość oczywiste wskaźniki wartości dla akcjonariuszy i z zakresu zrównoważonej karty wyników (BSC), rachunku kosztów działań (ABC) oraz kapitału intelektualnego (IC).

Wywód Bourguignon obejmuje więc:

- 1) przedstawienie koncepcji reifikacji i **siatki analizy procesu reifikacji**; czerpiąc przy tym z polisemii (wieloznaczności) słowa „wartość”, ta część pokazuje również, że „wartość” poddaje się reifikacji,
- 2) przeprowadzenie analizy, za pomocą siatki analizy reifikacji, głównego problemu: zwrotu kosztów tworzenia wartości i wyjaśnienie, w jaki sposób dochodzi do VC i w jaki sposób ta reifikacja daje różne korzyści i straty; przedstawiony w tym miejscu wniosek pokazuje wkład tej analizy w poszukiwanie odpowiedzi na jeszcze bardziej ogólne pytania, jak np. na temat innowacji w zarządzaniu i zarządczą rolę rachunkowości, otwiera nowe perspektywy badawcze i praktyczne.

Bourguignon sięga przede wszystkim do koncepcji Lukácsa, której rozumienie opisuje następująco:

Reifikacja to proces zastępowania. Chodzi o przejście ze świata ludzi do świata rzeczy, od subiektywnego do obiektywnego, od żywych do nieożywionych. Słowami epistemologicznymi jest to przejście od konstruktywistycznej do pozytywistycznej pozycji. Według pierwszego z nich nie ma rzeczywistości poza naszymi wewnętrznymi, a zatem subiektywnymi reprezentacjami,

podczas gdy według drugiego świat jest zewnętrzny i obiektywny. Główną konsekwencją tego przesunięcia jest maskowanie rzeczywistości. Rzeczywistość jest zawsze subiektywna. W świecie społecznym różne subiektywności mogą być sprzeczne, więc subiektywna rzeczywistość zawsze obejmuje potencjalny konflikt. Zastąpienie subiektywności obiektywizmem oznacza zmianę fasady rzeczy i ukrycie zarówno ich prawdziwej subiektywnej natury, jak i potencjalnych konfliktów. Maskowanie subiektywności ma na celu zapobieganie dyskusjom. Pojawia się tak często, jak powstają rozbieżne stanowiska. Wiąże się z przekonaniem, że nie ma sensu spierać się w obiektywnym świecie, który staje się zatem niepodważalny¹¹.

Z tej interpretacji czerpie cztery elementy umożliwiające jej zastosowanie koncepcji reifikacji w dalszych analizach w odniesieniu do wartości i tworzenia wartości. Są to (Bourguignon 2005, s. 357):

- 1) przejście od subiektywności do obiektywizmu,
- 2) skutek w postaci maskowania [ukrywania – A.K.] rzeczywistego, aczkolwiek subiektywnego świata z jego potencjalnymi konfliktami,
- 3) zapobieganie sporowi społecznemu,
- 4) dążenie do utrzymania porządku społecznego.

Powyższe elementy badaczka określa mianem **czteropunktowej siatki analitycznej**.

Następnie Bourguignon dokonuje **inwentaryzacji znaczeń przypisywanych ogólnemu pojęciu „wartość”**. Wartość jest bowiem bardzo różnorodnie i często używana w różnych dziedzinach, w tym ekonomii i filozofii. Ponadto „wartość” jest różnie zintegrowana w zdaniach, w których czasownik główny to „mieć” (mieć wartość lub wartość) lub „być” (być wartością). „Wartość” zawiera wiele znaczeń, które można podzielić na trzy duże rodziny: (1) **wartość pomiaru**, (2) **wartość ekonomiczna** i (3) **wartość filozoficzna** (Bourguignon 2005, s. 359–360)¹².

¹¹ Ponadto każdy porządek społeczny służy interesom niektórych uczestników kosztem innych. W danym porządku społecznym obiektywizm jest zatem zarówno fasadą dominacji (ponieważ pseudoobiektywność jest niczym więcej niż dominującą podmiotowością), jak i jej narzędziem reprodukcyjnym (obiektywizm zapobiega kontestowaniu, a zatem zachowuje porządek społeczny), Bourguignon 2005, s. 357.

¹² Badaczka przytacza interpretacje tych pojęć za innymi i w tekście podaje do nich liczne odsyłacze.

Wartość pomiaru jest odpowiednikiem pomiaru, szczególnie w dziedzinie matematycznej i fizycznej. Specyficzne znaczenie „wartości” malarstwa i muzyki można również kojarzyć z „wartością” związaną z pomiarem. Ta pierwsza rodzina znaczeń odnosi się do koncepcji pomiaru, która została zdefiniowana jako przybliżona kwantyfikacja „rzeczywistości”. Wartość ekonomiczna odnosi się do znanych akceptacji tego słowa w ekonomii. Konwencjonalnie rozróżnia się wartość wymienną, która odnosi się do relacji między podażą i popytem, a wartością użytkową, która odnosi się do społecznej użyteczności towaru. Wartość wymienna towaru określa ilość innych towarów, które dana grupa społeczna w danym momencie chce wymienić na dany przedmiot. Z drugiej strony wartość użytkowa reprezentuje subiektywny szacunek satysfakcji uzyskanej dzięki produktowi. Wartość filozoficzna to pojęcie wartości przeniesione ze sfery ekonomicznej na filozoficzną. Wartość filozoficzną można zdefiniować jako przełamanie obojętności polegające na umieszczeniu wszystkich rzeczy na tym samym poziomie i uznaniu wszystkich działań za równie atrakcyjne lub będące przedmiotem zarówno wsparcia, jak i odmowy lub krytycznego osądu. Konwencjonalnie rozróżnia się wartości subiektywne i obiektywne. *Wartość subiektywna* to charakter rzeczy polegający na tym, że są one w większym lub mniejszym stopniu szanowane lub pożądane przez podmiot lub częściej przez grupę danych podmiotów. Wartość jest tym, co podmiot szanuje lub czego pożąda. Przykładami tej wartości są piękno, dobro, prawda, sprawiedliwość, szlachetność itp. *Wartość obiektywna* może być określana jako wewnętrzna (lub natychmiastowa) bądź instrumentalna (lub pochodna). Istotną wartością obiektywną jest charakter przedmiotów polegający na tym, że zasługują one na większy lub mniejszy szacunek, wewnętrzna właściwość przedmiotu, który mając idealne cechy jego typu, jest obiektywnie godny szacunku. *Wewnętrzna wartość* wynika z celu użycia przedmiotu i można ją uznać za rozszerzenie ekonomicznej wartości użytkowej opartej na użyteczności społecznej. Zatem „wartość” dzieła sztuki o ogólnym znaczeniu jest oceniana na podstawie szeregu aspektów (estetycznych, historycznych, ekonomicznych, ikonograficznych itp.). *Instrumentalna wartość obiektywna* to obiektywna jakość odpowiadająca pożądanemu efektowi lub danemu celowi.

Wobec powyższych uporządkowań A. Bourguignon stwierdza, że koncepcja wartości jest wieloskładnikowa i – jak w przypadku wszystkich wie-

loskładnikowych pojęć – wskazówkę co do jej znaczenia nadaje kontekst. Jednak filozofowie na ogół wspominają, że granica między wartością subiektywną a obiektywną nie jest jednoznaczna i że oba znaczenia nie zawsze są łatwe do rozróżnienia. Dlatego wydaje się, że trudno rozdzielić wartości subiektywne i obiektywne. Ponadto niektórzy filozofowie twierdzą, że użycie słowa „wartość” może być celowe, aby następnie dążyć do przedstawienia subiektywnej wartości pod obiektywnymi pozorami (Bourguignon 2005, s. 361–362).

„Tworzenie wartości” w kontekście procesu reifikacji wyrażonego w postaci czteropunktowej siatki analitycznej pozwala dostrzec (Bourguignon 2005, s. 362):

- 1) instrumentację wartości do jej tworzenia (poprzez cele, miary wydajności i inne artefakty), która sprawia, że subiektywna natura wartości znika w obiektywnym fakcie zewnętrznym,
- 2) konflikt między interesariuszami, innymi słowy to, że subiektywizm w zakresie tworzenia wartości był systematycznie niedoceniany i ukryty,
- 3) zobiektywizowanie VC, co czyni ten proces niepodważalnym, a tym samym zapobiega wszelkim kontestacjom,
- 4) to, że brak sporu przyczynia się do utrzymania trwałości społecznego porządku, statusu promotorów VC (konsultantów, pracowników naukowych, menedżerów wykonawczych itp.) oraz dominacji niektórych interesariuszy firmy (akcjonariuszy i klientów) nad innymi (pracownikami, dostawcami i społeczeństwem).

3.1. Reifikacja „kreowania wartości” – etap pierwszy: OBIEKTYWIZACJA

Pierwszy etap w czteropunktowej **siatce analitycznej reifikacji** zastosowanej w odniesieniu **do tworzenia wartości** to **obiektywizacja**. Pomimo różnic, wartości dla klientów i akcjonariuszy podlegają temu samemu procesowi uprzedmiotowienia. Podmiotowość interesariusza bowiem tu znika i zostaje zastąpiona obiektywną jakością zewnętrzną.

Dla klienta wartość jest przede wszystkim subiektywna i wyraża preferencję dla określonej funkcjonalności produktu i/lub jego jakości, jego

obsługi posprzedażnej, jego ceny itp. Odnosi się do własnej podmiotowości klienta, co sprawia, że preferencje, a następnie wartość, różnią się w zależności od klienta. Jednakże produkt, zasadniczo ukierunkowany na segment rynku, jest tak konstruowany przez dostawcę, że wyraża zazwyczaj obraz uśrednionej reprezentacji różnych preferencji. Tak więc, kiedy jednostka znika w zbiorowości (nawet jeśli jest konkretna), indywidualna subiektywność zostaje zastąpiona pozorem obiektywności. Na przykład jeśli jakość została określona jako subiektywna wartość dla przeciętnego klienta, to zamienia się ona w wartość obiektywną. To zobiektywizowanie wartości ma duże, przede wszystkim instrumentalne, znaczenie. Rzeczywiście, jakość ma wartość, ponieważ spełnia potrzeby klientów i jest przydatna w strategii handlowej. Innymi słowy, podczas gdy subiektywność zamienia się w obiektywność, następuje dodatkowe przejście z „na zewnątrz” (klient) do „wewnątrz” (organizacja). Oznacza to, że co jest dobre dla klienta, jest dobre dla firmy. **Jest to pierwszy etap obiektywizacji wartości: wartość subiektywna zmienia się w instrumentalną wartość obiektywną. Następnie wartość jest wbudowana w systemy zarządzania: strategię, cele, plany działania i wskaźniki wydajności. To „oprządkowanie” wartości zmienia instrumentalną wartość celu w wewnętrzną wartość celu.** Dodatkowo, po włączeniu wartości w systemy zarządzania, strategia wartości staje się wartością samą w sobie, wartością dla organizacji. Jest to drugi etap obiektywizacji wartości: wartość instrumentalna zamienia się w wartość wewnętrzną.

Instrumentalizacja wartości wymaga wyróżniania działań i ich uszeregowania pod względem roli, jaką mają one odegrać w zapewnianiu wartości klientom. Szczególnie ważny jest więc tu wynik pracy zespołu projektowego, który jest dla firmy swoistą fasadą obiektywności i instrumentalizacji wartości, w tym jej internalizacji (w rozumieniu: domniemana wartość dla klienta staje się wartością dla organizacji).

Chociaż wartości zarówno dla klientów, jak i dla akcjonariuszy odnoszą się do pojęcia „wartości” i „kreacji” jako głównego celu strategicznego organizacji, to są to radykalnie różne koncepcje. Mimo to samo rozumowanie związane z reifikacją dotyczące **wartości dla akcjonariuszy** może być analogiczne, z tym tylko, że to, co jest wartością dla akcjonariusza, sprowadza się do pewnych artefaktów, wyrażane jest przez system wskaźników opartych na wartości.

Podsumowując, zarówno internalizacja, jak i instrumentacja VC (niezależnie od tego, dla kogo następuje tworzenie wartości w organizacjach) oznacza podejmowanie działań zapewniających obiektywizację wartości, którą należy stworzyć.

3.2. Reifikacja „kreowania wartości” – etap drugi: IDENTYFIKOWANIE KONFLIKTU INTERESARIUSZY

Drugi etap w czteropunktowej **siatce analitycznej reifikacji** zastosowanej do kreowania wartości wiąże się z **identyfikowaniem konfliktu interesariuszy**. To etap skonfrontowania rzeczywistości z pozorem obiektywności. Chodzi o identyfikowanie różnych obliczy tego ukrycia. Rzeczywiście, kamuflaż wynika bezpośrednio z oprzyrządowania VC, którego użyto, gdy obiektywność zastępuje subiektywność, a ta ostatnia jest maskowana (ukrywana).

Badaczka mówi o **trzech trybach zaprzeczania podmiotowości VC**. Po pierwsze, powszechna koncentracja na różnicy między wartością dla akcjonariusza i klienta maskuje (ukrywa, zakrywa) fakt istnienia innych interesariuszy, których się tu nie bierze pod uwagę. Po drugie, potwierdzenie zbieżności wartości dla klientów i akcjonariuszy bezpośrednio zaprzecza konfliktowi obu perspektyw, a następnie wszelkiej subiektywności. Po trzecie, w rzadkich przypadkach, w których uwzględniani są inni interesariusze, wyrażane są zdecydowane twierdzenia, że ich interesy nie są sprzeczne z interesami klienta i akcjonariusza.

Zbieżność wartości klienta i akcjonariusza można również zmienić poprzez zmianę definicji wartości dla akcjonariusza. W literaturze (opinia wyrażona przez A. Bourguignon w 2005 r.) sugeruje się, aby inwestorzy byli zainteresowani nie tylko zyskiem i wartością akcji, ale także troską o środowisko i etyką (Bourguignon 2005, s. 370). W tym kontekście pojawia się [dziś jest to już na porządku dziennym – A.K.] hasło „rachunkowości środowiskowej” i „etycznych inwestorów” zaniepokojonych tym, w jaki sposób firmy podejmują się odpowiedzialności społecznej¹³.

¹³ D. Cormier, M. Magnan, *Investors' assessment of implicit environmental liabilities: an empirical investigation*. „Journal Accounting Public Policy” 1997, 16(2), s. 216, cyt. za: Bourguignon 2005, s. 361–370.

Jeśli wartość dla akcjonariusza nie jest tym, czym się twierdzi, że jest, to należy odtworzyć jej zbieżność z wartością dla klienta. Podsumowując, zakładana zbieżność wartości dla klientów i akcjonariuszy wydaje się problematyczna. Rzeczywiście, zadowolony klient niekoniecznie czyni szczęśliwego inwestora.

W kwestii interesariuszy pomijanych w zarządzaniu wartością A. Bourguignon podaje, że bardzo niewielu autorów, którzy częściowo, ale wyraźnie odnieśli się do kwestii „brakujących” tu interesariuszy, twierdzi, że faktycznie zostali oni uwzględnieni w modelu zarządzania wartością, tak że nie ma konfliktu między ich interesami. W tym miejscu badaczka przedstawia następującą retorykę:

Wspieranie długoterminowej wartości dla akcjonariuszy niekoniecznie oznacza ignorowanie innych interesariuszy i ich oczekiwań. Tworzenie wartości dla akcjonariuszy powoduje, że coraz bardziej zadowoleni klienci mają dobre produkty, opracowywane przez zmotywowany i wykwalifikowany personel, w powiązaniu z najlepszymi możliwymi dostawcami i podwykonawcami, przy jednoczesnym poszanowaniu przepisów publicznych. Zatrudnianie i utrzymywanie najlepszych inżynierów i sprzedawców jest niezbędne do tworzenia wartości. Należy im zaoferować atrakcyjne wynagrodzenie i warunki pracy. Jeśli chodzi o klientów, nie trzeba przypominać o znaczeniu ich słuchania w konkurencyjnej gospodarce światowej¹⁴.

Ten fragment pokazuje, w jaki sposób rozwiązania stylistyczne mogą być przydatne do podkreślenia rzekomej zbieżności interesów wszystkich interesariuszy. Trudno tu Bourguignon nie przyznać racji. Drugie zdanie cytatu zestawia interesy różnych interesariuszy, bez wyraźnego uzasadnienia ich zbieżności. Brak widocznej hierarchizacji sprawia wrażenie konwergencji *a priori* różnych interesariuszy.

Inny przykład błędnej konwergencji interesów klientów i obywateli zawiera następujący cytat:

¹⁴ M. Albouy, *Décisions financières et création de valeur*, Economica, Paris 2000, s. 374, cyt. za: Bourguignon 2005, s. 371.

Wartością jest osąd społeczeństwa (zwłaszcza rynku i potencjalnych klientów) na temat przydatności usług oferowanych przez firmy w odpowiedzi na jego potrzeby¹⁵.

Badaczka stwierdza, że rynek nie jest przecież społeczeństwem, a wszyscy jego członkowie nie są potencjalnymi klientami. Krótko mówiąc, ta krytyczna analiza tekstów o charakterze normatywnym wykazuje m.in. bardzo problematyczną zbieżność wartości dla klienta i dla akcjonariusza, a ponadto wartości dla innych interesariuszy. Ten fakt powoduje zmniejszenie i nadmierne uproszczenie złożonej rzeczywistości dotyczącej VC. Rzeczywistość jest taka, że jest wielu interesariuszy, a następnie wiele definicji VC. Uproszczenia tego trudnego problemu dokonuje się przez odłożenie na bok kwestii innych interesariuszy i/lub przez twierdzenie, że pozostali mają zbieżne interesy. W rezultacie – w reifikowanym świecie VC – przedstawiana jest fasada jedności, która kryje w sobie rzeczywistość wielu podmiotowości i ich potencjalnych konfliktów. **Ten pozór konwergencji i jedności w odniesieniu do VC sprawia, że kreowanie wartości wydaje się obiektywne.**

3.3. Reifikacja „kreowania wartości” – etap trzeci: ZAPOBIEGANIE SPOROM SPOŁECZNYM (KWESTIONOWANIU KONCEPCJI)

Trzeci etap w czteropunktowej **siatce analitycznej reifikacji zastosowanej do kreowania wartości** wiąże się z zapobieganiem sporom dotyczącym reifikowanego obiektu, dążeniem do niepodważalności (Bourguignon 2005, s. 372–375). Tu ważne jest odpowiednie użycie semiotyki, retoryki i emocji, przekształcające menedżerów celowo wybierających strategie organizacyjne w wykonawców, których ręce są „zajęte” kreowaniem wartości, a która w ten sposób staje się faktem natury. Niekwestionowanym faktem natury. Tak następująca obiektywizacja VC przyczynia się zatem do promowania jej niepodważalności.

¹⁵ P. Lorino, *Méthodes et pratiques de la performance. Le guide du pilotage*, Editions d'Organisation, Paris 1997, s. 67, cyt. za: Bourguignon 2005, s. 371.

Obiektywizacja VC jako niekwestionowanego faktu może być również analizowana w perspektywie retorycznej. Tu ważne są (przytaczane przez Bourguignon za Arystotelesem – Bourguignon 2005, s. 372): 1) autorytet mówiącego (*etos*), 2) emocje przekazane audytowi/audytorowi (*patos*) i 3) demonstracja oparta na argumentach (*logos*). Nie bez znaczenia będzie perswazja przez stronnictwą argumentację, prezentacja kreowania wartości jako jednorodnej koncepcji, co zapobiega dyskusji i możliwemu sporowi. Krótko mówiąc, zobiektywizowanie VC zamienia go w homogeniczną, idealizowaną i atrakcyjną koncepcję, która jest przez to bardzo trudna, a wręcz niemożliwa do obalenia. Innowacyjne upiększenie tej koncepcji dodatkowo przyczynia się do maskowania braku solidności niektórych argumentów przedstawionych przez promotorów VC, co zwiększa niezbitość tej koncepcji.

Dobrze ilustrują to poniższe fragmenty wypowiedzi, przytoczone przez Bourguignon za różnymi autorami, które są przykładem stwierdzeń odnoszących się do VC z nagromadzonymi pozytywnymi skojarzeniami, jednocześnie trudnymi do kwestionowania (Bourguignon 2005, s. 373)¹⁶:

1. EVA, czyli ekonomiczna wartość dodana, to pojęcie, które narzuca się poprzez swoją skuteczność. Oferuje kierownictwu zasady nowoczesnego finansowania, aby pomóc menedżerom w tworzeniu wartości.
2. W wielu firmach niezwykle ważne dążenie do wartości jest utrudnione przez beznadziejnie przestarzały system zarządzania finansami.
3. Jeśli spojrzymy w przeszłość, widać wyraźnie, że kładziemy nacisk na koszty, a jeśli spojrzymy w kierunku przyszłości, wolimy wartość.
4. Docenienie wartości przed obliczeniem kosztów.

Bourguignon, co warto zauważyć, podkreśla także (za innymi), że brak precyzyjnej definicji odnoszącej się do VC wzmacnia niejasność tego pojęcia i utrudnia dyskusję o jego treści, co jednak może być korzystne z punktu widzenia różnych celów organizacyjnych, co do których różne grupy społeczne mogłyby mieć różne zdania i z tego powodu mogłyby rodzić się różne konflikty. Unika się tego zagrożenia, jeśli koncepcja nie jest do końca dokładnie wyjaśniona. Interesujący może być także wątek wprowadzenia

¹⁶ Inny przykład „mocnej” retoryki ciągle stosowanej w praktyce biznesowej komunikacji w zakresie kreowania wartości: *Tworzenie wartości poprzez efektywną konwersję bez marnotrawstwa to jedyny sposób na generowanie zysków*, Sanne 2021, s. 23.

innowacyjności w proces tworzenia wartości. Jeśli nowe instrumenty VC nie różnią się wystarczająco od starych, uczestnicy tego procesu mogą spierać się o stosunek kosztów do korzyści związanych ze zmianą, co obniża poziom napięcia/sporu o potrzebę ich wdrażania (Bourguignon 2005, s. 375).

Uprzedmiotowienie VC czyni z tego pojęcia jednorodną, wyidealizowaną i atrakcyjną koncepcję, która jest bardzo trudna, a nawet niemożliwa – jak stwierdza Bourguignon – do obalenia. Powszechnie upiększająca VC retoryka dodatkowo przyczynia się do maskowania braku zasadności niektórych argumentów wysuwanych przez promotorów VC, co zwiększa niepodważalność tej koncepcji.

3.4. Reifikacja „kreowania wartości” – etap czwarty: UTRZYMANIE PORZĄDKU SPOŁECZNEGO

Czwarty etap w czteropunktowej **siatce analitycznej reifikacji zastosowanej do kreowania wartości** wiąże się z kwestią **utrzymania porządku społecznego** (Bourguignon 2005, s. 376). Konkluzja wyводу przedstawionego w tej części sprowadza się do stwierdzenia, że uprzedmiotowienie VC przyczynia się do utrzymania zwykłego podziału bogactwa, tj. w gospodarkach kapitalistycznych dominacji kapitału nad pracą, a w organizacjach funkcjonujących w tych gospodarkach dominacji relacji rynkowych (rynków towarów, usług lub rynków finansowych) nad innymi relacjami firmy. Analiza tego aspektu/kontekstu przeprowadzona przez Bourguignon ujawnia, że utrzymanie porządku społecznego przynosi korzyści niektórym podmiotom społecznym kosztem wielu innych. Syntetycznie jej rozumowanie przedstawiono poniżej.

Z perspektywy menedżerskiej niski stopień oporu i sporu, który bezpośrednio wynika z niepodważalności VC, jest nieocenioną pomocą w skutecznym wdrożeniu innowacji zarządczych i wewnętrznej legitymizacji kompetencji menedżerów. Zapewnia także legitymizację zewnętrzną i zwiększa ich szanse na zatrudnienie.

Niepodważalność VC zwiększa nie tylko obecną legitymację i przyszły status menedżerów. VC przedstawia często ogólne uzasadnienie decyzji zarządu. W przypadku orientacji na wartość dla klienta decyzja dotyczy cen i dystrybucji, logistyki i produkcji (dostawa *just-in-time*). Często war-

tość dla klienta oznacza konieczność skrócenia czasu produkcji i dostaw, zwiększanie jakości i elastyczności. Te żądania są czynnikiem sprawczym zwiększonej presji i stresu, poczucia bycia stale kontrolowanym, trwania w permanentnym niepokoju i lęku przed porażką, które w razie niepowodzenia przeradzają się w poczucie bezradności. Z perspektywy wartości dla akcjonariuszy decyzje często wiążą się z cięciem kosztów. W najlepszym przypadku cięcie kosztów oznacza cięcie płac, głównie dlatego, że w większości miejsc siła robocza jest największym kontrolowanym elementem kosztu. Co więcej, w wielu przypadkach VC przyczynia się do redukcji zatrudnienia, restrukturyzacji, co jest bardzo szkodliwe dla wszystkich zaangażowanych uczestników VC. Redukcja zatrudnienia pociąga za sobą cierpienie psychiczne, które często przeradza się w depresję. Na całym świecie taka redukcja wywiera szkodliwy wpływ na życie człowieka, jego zdrowie fizyczne i samopoczucie psychiczne. Rezygnacja z zatrudniania pracowników następuje w odpowiedzi albo na wahania popytu, albo na wymagania dotyczące zwrotu z rynku finansowego, a jednocześnie koszt tej rezygnacji jest dla pracowników bardzo wysoki. Jak podaje Bourguignon (za innymi), *pracownicy są narzędziami, a nie partnerami* i w ten sposób nie tylko nie czerpią korzyści z tworzenia wartości, lecz także za to płacą (Bourguignon 2005, s. 377).

Trzeba przyznać, że samo VC nie odpowiada za bezrobocie i stres zawodowy. Jednak aktywnie przyczynia się do kosztów społecznych, które się z nimi wiążą. Bezrobocie ma szkodliwy wpływ nie tylko na osoby zwalniane, lecz również na ich rodziny i społeczeństwo w ogóle. Bezrobocie zwiększa ubóstwo, prowadzi do destrukcji społecznej. (Koszt stresu zawodowego szacuje się na 200 miliardów dolarów w Stanach Zjednoczonych i około 10% produktu narodowego brutto w Wielkiej Brytanii – Bourguignon 2005, s. 378).

Przeprowadzając swoisty rachunek zysków i strat związanych z reifikacją VC, Bourguignon wskazuje, że powinien on uwzględniać także konsultantów i naukowców, którzy tę koncepcję promują. Są bowiem tymi, którzy na tej reifikacji mogą zyskać: zobiektywizowana, upiększona i niepodważalna „wartość” dodaje im osobistej legitymizacji, legitymizuje także biznes, w którym funkcjonują. Zdaniem Bourguignon, z którym można polemizować, w tej grupie mogą znaleźć się nawet księgowi, którzy aby wzmocnić prestiż zawodowy, rozróżniając [zasadnie – A.K.] np. „księgo-

wość” od „rachunkowości”, sugerują [słusznie – A.K.] „tworzenie wartości” także w tym obszarze.

Podsumowując, Bourguignon stwierdza, iż uprzedmiotowienie VC i późniejsza jego niepodważalność utrzymują i legitymizują porządek społeczny w organizacjach i społeczeństwach. Rzeczywiście, niepodważalność sprawia, że krytyka jest trudna. Uczestnicy organizacji, którzy wydają się „słabym ogniwem” w procesie VC, są głównymi przegranymi w grze VC (Bourguignon 2005, s. 378). Brak oporu wobec niepodważalności VC zapewnia legitymizację i dalszy wzrost statusu społecznego i bogactwa menedżerom, naukowcom i konsultantom. Klienci i udziałowcy to wielcy zwycięzcy gry VC. W ten sposób uprzedmiotowienie VC przyczynia się do utrzymania dystrybucji bogactwa.

4. Reifikacja tworzenia wartości a rachunkowość zarządcza

Zastosowana przez A. Bourguignon **czteropunktowa siatka analityczna** pokazuje, w jaki sposób koncepcje subiektywnego zarządzania są obiektywizowane, a zatem maskowane (ukrywane) zarówno poprzez instrumentalizację wartości przewidzianej do stworzenia (poprzez cele, mierniki wydajności i inne artefakty), jak i poprzez zaprzeczanie występowaniu sprzeczności interesów różnych grup interesariuszy „wartości”. To sprawia, że subiektywna natura VC znika, przyjmując postać obiektywnego zewnętrznego bytu względem tychże interesariuszy. Ten obiektywizm umożliwia różne semiologiczne i retoryczne zastosowania terminu VC, co sprawia, że koncepcja ta jest trudna do zakwestionowania, a następnie prawie niepodważalna. Ostatecznie przyczynia się do utrzymania, jako trwałej, cechy porządku społecznego, mianowicie dominacji niektórych interesariuszy (akcjonariuszy i klientów) nad innymi (pracownikami, dostawcami i społeczeństwem). Reifikacja VC skutkuje więc alienacją zdominowanych części społeczeństwa. W dzisiejszych firmach wartość przekazywana akcjonariuszom i/lub klientom tworzona jest przede wszystkim przez pracowników (następnie zaś przez dostawców), a także przez społeczeństwo. Koszt wytworzonej wartości jest bardzo wysoki pod względem dobrostanu psychicznego i fizycznego jednostek, natomiast pod względem finansowym i etycznym dla społeczeństwa.

Analiza przeprowadzona przez Bourguignon dobrze wyjaśnia brak krytycznego dyskursu między promotorami (zwolennikami) VC (konsultantami, pracownikami akademickimi, menedżerami wykonawczymi itp.). Osoby te zyskują bowiem większy prestiż i status dzięki wyidealizowanemu, upiększonemu i reifikowanemu tworzeniu wartości, które wzmacniane jest hasłem innowacyjności.

„Duch kapitalizmu” oferuje interesujące ramy dla analizy tak zwanych innowacyjnych metod zarządzania i ich promocji. [...] Jednak, jak udokumentowano powyżej, VC, które nie jest tak nowe, jak się mówi, wydaje się być nowym scenariuszem do generowania zysków lub zwiększania sprzedaży, które zawsze były podstawą zarządzania i kapitalizmu. [...] Nowe i stare historie mają te same korzenie, a nowa historia to tylko kolejna wersja starej. [...] W związku z tym VC jest jedną z nowych historii, które pozwalają organizacjom dostosować się do zmieniającego się środowiska i odkryć na nowo (opowiadanie historii). (Bourguignon 2005, s. 380–381)

Przedstawione przez A. Bourguignon rozumowanie, skoncentrowane na metodycznym podejściu do reifikacji „tworzenia (kreowania) wartości” dla klienta i dla akcjonariusza, uwypukla metodycznie i w zrozumiały sposób cechy filozoficznego, niełatwego rozumowania związanego z procesem reifikacji. Dodatkowo, co podkreśla sama Bourguignon, wnosi *novum* przejawiające się w integracji aspektów językowych w procesie reifikacji, czyli łączenia uprzedmiotowienia z gramami słownymi (językowymi), co wzbogaca bardzo istotnie krytyczną ocenę koncepcji urzeczowienia.

Na tym tle ujawniają się, jako bardzo ważne, różne mechanizmy, w tym w obszarze rachunkowości, zapewniające w praktyce obliczenia związane z tworzeniem wartości. Mechanizmy te sprawiają, że „świat” staje się widoczny, poznawalny, obliczalny, porównywalny i łatwy do opanowania (Bourguignon 2005, s. 382) (np. zdyskontowane techniki podejmowania decyzji inwestycyjnych zastępują dawną subiektywność i intuicję obiektywizmem i neutralnością). *Praktyki obliczeniowe to „technologie zarządzania”, głównie dlatego, że pozwalają „przetłumaczyć cele i wartości innych” na [własnych] warunkach, do tego stopnia, że argumenty innego stają się*

*zgodne z normami ustalonymi dla [własnych] ambicji i działań*¹⁷. W tym kontekście Bourguignon stwierdza, że rachunkowość [zarządcza – A.K.] jest technologią zarządzania, wykorzystuje bowiem różne miary wartości zorientowanej na daną grupę interesariuszy.

Wobec powyższego rachunkowość zarządcza jest istotnym instrumentem obiektywizacji VC i – jako ważny element reifikacji tego procesu – może być obciążana analizą krytyczną przeprowadzonej reifikacji. Jednocześnie jednak analiza ta i potencjał dalszych badań naukowych, który z niej wynika, stwarzają dla rachunkowości zarządczej nowe wyzwania związane z tworzeniem kolejnych mechanizmów obliczeniowych. VC z całą złożonością kwestii do niej się odnoszących implikuje bowiem potrzebę rozszerzenia zakresu badań, które przeważnie prowadzone są z menedżerskiej perspektywy strategicznej (cele, systemy, warunki realizacji, efekty itp.). Analiza Bourguignon pokazuje bowiem, jak w kreowaniu wartości ważna jest perspektywa społeczna. Tworzy w ten sposób dobre podwaliny pod włączenie do tejże analizy kolejnych grup interesariuszy, co prawdopodobnie diametralnie zmieniłoby koncepcję reifikacji VC – w koncepcję dereifikacji VC¹⁸. Czy to jest możliwe – trudno powiedzieć, skoro reifikacja VC jest obecnie, za sprawą trudnej podważalności, bardzo silnie zakotwiczona w zarządzaniu.

5. Konieczność raportowania wartości tworzonej w sposób zrównoważony

Przedstawiona powyżej koncepcja reifikacji kreowania wartości (VC) jest krokiem w analizie, którą autorka podejmuje w związku z technikami ob-

¹⁷ Przytoczone przez Bourguignon za innymi (Bourguignon 2005, s. 382).

¹⁸ Można się zgodzić z Bourguignon, iż umieszczenie zarządzanych – zamiast menedżerów – w centrum pytań badawczych i badanie ich percepcji i reakcji na VC z pewnością opowiedziałoby zupełnie inne historie, niż te przedstawione powyżej. Ponadto interesujące byłoby zbadanie, czy pozycja hierarchiczna, orientacja zawodowa (administracyjna, techniczna, handlowa) lub inne cechy indywidualne i środowiskowe wpływają na sposób, w jaki ludzie rozumieją VC. Wreszcie, chociaż jest to bardzo trudna kwestia, stosowne byłoby zmierzenie społecznych kosztów tworzenia wartości (absencji, wpływu stresu na jakość, produktywność, zdrowie itp.) w miejscach, w których wdrożono praktyki zarządzania oparte na wartościach (Bourguignon 2005, s. 380–381).

liczeniowo-sprawozdawczymi odnoszącymi się do kreowania wartości w koncepcji sprawozdawczości zintegrowanej i związanej z raportowaniem zrównoważonego rozwoju.

Reifikacja tworzenia wartości w przedsiębiorstwie służy przede wszystkim uzmysłowieniu, iż przedmiotem raportowania, ważnego dla decyzji różnych grup interesariuszy przedsiębiorstwa, mają być zmiany zachodzące w „obiekcie”, który nie jest bytem fizycznym, a mimo to jest uprzedmiotowiony na tyle, że może przybrać postać scharakteryzowaną za pomocą liczb, może przemieszczać się w czasie i przestrzeni, zmieniać obszar funkcjonowania, być przyspieszonym w różnych kierunkach, dawać powód do satysfakcji lub krytyki, może być poddany działaniu lub narażony na działanie innych obiektów, reifikowanych w praktyce zarządczej (takich jak model biznesowy, ryzyko czy kapitał finansowy lub kapitał kompetencyjny). **W tej perspektywie sprawozdawczość zintegrowaną oraz rozwijające się obecnie bardzo intensywnie raportowanie w nurcie zrównoważonego rozwoju można w pewnym filozoficznym wymiarze osadzić na gruncie teorii reifikacji. To dodatkowo legitymizuje potrzebę wypracowania raportowania biznesowego** w zakresie kreowania wartości dla szerokiego grona interesariuszy (nie tylko dla klientów i akcjonariuszy) o wysokim stopniu spójności koncepcyjnej, jak np. w przypadku sprawozdawczości finansowej.

Naunki o zarządzaniu stoją więc przed bardzo ważnym wyzwaniem. W ich gestii leży bowiem powinność spójnego definiowania **wartości i kreowania wartości** oraz proponowania praktyce koncepcji i narzędzi z tą koncepcją kompatybilnych i nierujnujących budżetu przedsiębiorstw.

Przegląd różnorodnych materiałów źródłowych pozwala stworzyć całkiem wyraźny obraz, jeżeli chodzi o obecne *status quo* spraw związanych z rozumieniem pojęcia wartość i kreowanie wartości w praktyce raportowania biznesowego. Nie jest to obraz optymistyczny i zapowiadający szybkie rozwiązanie problemów, chociaż działania w tym kierunku są niezwykle intensywne.

Ramy koncepcyjne sprawozdawczości zintegrowanej zaprezentowane zostały przez Międzynarodową Radę ds. Zintegrowanej Sprawozdawczości (International Integrated Reporting Council – IIRC) po raz pierwszy w 2013 (w postaci Integrated Reporting Framework – <IR> Framework) i ciągle są rozwijane, ale dopiero od 2020 r. podejmowana jest poważna we-

ryfikacja koncepcji wyjściowej, na której buduje się dalsze, jeszcze bardziej zaawansowane¹⁹. 26 lutego 2020 r. poinformował o tym Eric Breen (Breen 2020), przewodniczący <IR> Framework Panel. Stwierdził on, że od czasu opublikowania ram w grudniu 2013 r. IIRC koncentrowała się przede wszystkim na wspieraniu jej powszechnego międzynarodowego przyjęcia. Te działania doprowadziły do zaistnienia silnego i ciągle rosnącego impetu, aby zintegrowane raportowanie i zintegrowane myślenie stały się normą w praktykach biznesowych. Eric Breen dalej podał, że konsultacje z marca 2017 r., w których poproszono rynek o informacje zwrotne na temat wdrażania zintegrowanego raportowania, potwierdziły, że zintegrowane ramy raportowania przetrwały próbę czasu. W *Podsumowującym raporcie zwrotnym* stwierdzono wówczas, na podstawie ponad 400 szeroko zakrojonych oświadczeń, że nie będzie przeglądu ram IR przed 2019 r. W trakcie konsultacji stwierdzono jednak potrzebę drobnych poprawek i wyjaśnień jeszcze w ciągu 2019 r. Zespół <IR> Framework Panel wraz z zarządem i radą IIRC rozważyli potencjalną zmianę dopiero po 2019 r. Prace nad zmianą ram IR rozpoczęły się jednak już 20 lutego 2020 r. Uznano jednakże, że **myślenie koncepcyjne i zasady, na których oparto IR Framework, są nadal tak samo aktualne, jak w przypadku IIRC utworzonego 10 lat temu**. Nie ma więc potrzeby przeprowadzania całościowego przeglądu ram koncepcyjnych. Należy się natomiast skoncentrować na spostrzeżeniach, których dostarczył upływ czasu. Temu częściowemu przeglądowi poddane zostały więc tylko wybrane zagadnienia:

- 1) odpowiedzialność za sprawozdawczość zintegrowaną, a szczególnie kwestia aktualnie wymaganego oświadczenia osób sprawujących nadzór,
- 2) sprawa modelu biznesowego, a w szczególności problem rozróżnienia między wejściami i wynikami,
- 3) rozbieżność między tym, jak ten ostatni termin (wyniki) jest zdefiniowany w *Ramach*, a tym, jak jest postrzegany i stosowany przez osoby przygotowujące raporty.

¹⁹ Fundament wprawdzie nie jest pewny (nie jest dookreślony), ale budowa posuwa się do przodu. Olbrzym na glinianych nogach? [komentarz A.K.].

Konsultacje były otwarte do dnia 20 marca 2020 r. Przewidziano, że od maja 2020 r. projekt zmian będzie poddany 90-dniowym konsultacjom publicznym. Założono, że wprowadzenie poprawionych ram IR nastąpi pod koniec 2020 r., dokładnie siedem lat po ich pierwszej publikacji.

W 2020 r. Eric Breen informował także: *Same Ramy są kluczowym instrumentem w realizacji wizji IIRC polegającej na dostosowaniu alokacji kapitału i zachowań korporacyjnych do szerszych celów stabilności finansowej i zrównoważonego rozwoju poprzez cykl zintegrowanego raportowania i myślenia. Głos rynku ma zasadnicze znaczenie dla procesu przeglądu, ponieważ zintegrowane raportowanie jest w istocie ruchem kierowanym przez rynek. W imieniu panelu IR Framework gorąco zachęcam wszystkie zainteresowane strony do udziału w tym ważnym momencie zintegrowanej podróży sprawozdawczej* (Breen 2020).

W tych słowach kryje się wiele takich stwierdzeń, które uniemożliwiają kwestionowanie zasadności tego typu raportowania. Legitymizują jej potrzebę poprzez retorykę i emocje z nią związane – podobnie jak to zostało uwypuklone przez Bourguignon w analizie trzeciego etapu w reifikacji kreowania wartości (zapobieganiu kwestionowaniu koncepcji). Nie dotyczą, wręcz nie zauważają, sedna sprawy, tj. fundamentalnego obiektu tego raportowania. To nie oznacza jednak, że praca nad rozumieniem wartości tworzonej w przedsiębiorstwie nie jest w świecie wykonywana.

Z omówionych ustaleń i studiów różnych dokumentów źródłowych wynikają następujące spostrzeżenia.

1. Pojęcie „kreowanie wartości” obecnie jest w centrum uwagi wielu instytucji zaangażowanych w tworzenie wytycznych i standardów raportowania dokonań przez podmioty prowadzące działalność gospodarczą²⁰.

²⁰ Zainteresowanie kwestią „kreowania wartości” nie ogranicza się jednak tylko i wyłącznie do tych instytucji. Przykładem jest tu CIMA, która już od 2012 r. podejmuje i „rozpracowuje” ten problem na gruncie swojej działalności. Patrz raport: *A journey of enlightenment*, 2012. Jako ciekawostkę można tu podać, że na ostatniej stronie raportu jest informacja, z której wynika, że jego druk nastąpił z użyciem materiałów środowiskowo nieszkodliwych. Świadczy to o wrażliwości środowiskowej CIMA, mimo że nie jest to przedsiębiorstwo produkcyjne. Z całą pewnością ta informacja stawia CIMA w dobrym świetle, jest więc dobrze przemyślana także w aspekcie promocji rynkowej. W tym rapor-

2. Pierwszoplanowym powodem obserwowanego obecnie ogromnego ruchu instytucjonalnego na rzecz definiowania „wartości” i „kreowania wartości” jest dążenie: Międzynarodowej Rady Sprawozdawczości Zintegrowanej (IIRC) do utrzymania, a docelowo poszerzania, obecnej popularności sprawozdawczości zintegrowanej, nawet jeśli miałyby się to stać kosztem innowacyjnego modyfikowania jej ram konceptualnych.
3. Zaangażowanie Międzynarodowej Federacji Księgowych (International Federation of Accountants – IFAC) we wspieranie działalności, powstałej w dniu 3 listopada 2021 r., Międzynarodowej Rady ds. Standaryzacji w obszarze Zrównoważonego Rozwoju (International Sustainability Standards Board – ISSB), której zadaniem jest opracowanie jednolitego globalnie podejścia do raportowania parametrów z trzech obszarów ESG (E – Środowisko (*environmental*), S – Społeczne (*social*) i G – Ład korporacyjny (*corporate governance*)), które równolegle do czynników finansowych stanowią podstawę oceny przedsiębiorstw i inwestycji ze strony inwestorów, kredytodawców, zarządzających aktywami, agencji ratingowych, a także innych grup interesariusz.
4. Najbardziej wpływowa w kwestiach związanych z rachunkowością w świecie instytucja wyraźnie legitymizuje – globalnym autorytetem – raportowanie, w którym kreowanie wartości dla różnych grup interesariuszy jest w praktyce pierwszoplanowe.
5. Z opracowaniem przez ISSB globalnie jednolitego podejścia do raportowania czynników ESG można wiązać nadzieje na uporządkowanie różnorodności podejść do raportowania wartości w nurcie zrównoważonego rozwoju, powszechnie występujących w świecie i niesprzyjających porównywalności.
6. Perspektywa wypracowania jednolitego standardu raportowania ESG staje się realna i zapowiada się obiecująco, również dlatego, że ISSB może bazować na efektach dotychczasowej współpracy IFRS Foundation z takimi instytucjami jak the Global Reporting Initia-

cie można odnaleźć także informacje o wspieraniu przez CIMA raportowania zintegrowanego oraz o zintegrowanym myśleniu, które obecnie jest bardzo na czasie.

tive – GRI²¹ oraz the Task Force on Climate-related Financial Disclosures – TCFD²², czy też Value Reporting Foundation – VRF²³, w skład której wchodzi obecnie główny gracz w obszarze sprawozdawczości zintegrowanej (IIRC) oraz Rada Standardów Rachunkowości Zrównoważonego Rozwoju (the Sustainability Accounting Standards Board – SASB).

7. We współczesnej standaryzacji sprawozdawczej nade wszystko ważna jest idea zrównoważonego rozwoju²⁴, z której wywodzą się cele konieczne do wplecenia w cele związane z prowadzonym biznesem. Co ważne, uwzględnienie celów zrównoważonego rozwoju nie jest już li tylko kwestią fakultatywnego kształtowania polityki przedsiębiorstwa, staje się bowiem wymaganiem, którego spełnienie przesądzi o rynkowym być albo nie być przedsiębiorstwa. To sprawia, że konieczna jest powszechna rewizja „wartości”, którymi powinien kierować się biznes, zarówno tych mierzonych różnymi technikami obliczeniowymi z obszaru rachunkowości zarządczej, jak i tych wynikających z etyki jego prowadzenia.

²¹ GRI jest niezależną organizacją międzynarodową, która od 1997 r. jest pionierem w raportowaniu zrównoważonego rozwoju. Wskaźniki GRI są międzynarodowym wzorcem raportowania kwestii zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialnego biznesu dla firm. Patrz: *About GRI*.

²² *The Task Force on Climate-related Financial Disclosures* (TCFD) to grupa zadaniowa ds. ujawniania informacji finansowych związanych z klimatem powołana przez Radę Stabilności Finansowej (the Financial Stability Board) w celu poprawy i zwiększenia sprawozdawczości w zakresie informacji finansowych związanych z klimatem. Patrz: *About The Task Force on Climate-related Financial Disclosures* (TCFD).

²³ Value Reporting Foundation – VRF to globalna organizacja non-profit, która oferuje kompleksowy zestaw zasobów zaprojektowanych, aby pomóc firmom i inwestorom w rozwijaniu wspólnego rozumienia wartości przedsiębiorstwa – w jaki sposób jest ona tworzona, zachowywana i tracona. Patrz: *About Value Reporting Foundation – VRF*.

²⁴ Idea ta stała się kanonem dla całego świata biznesu. Każde przedsiębiorstwo powinno być w stanie wyselekcjonować te aspekty przepływającej „zrównoważonej fali”, które najlepiej współgrają z prowadzoną przez nie działalnością. Wszystkie decyzje powinny być podejmowane rozważnie i wiązać się z możliwością kreowania wartości dla interesariusza. [...] Przedsiębiorstwa, które wbudują koncepcję zrównoważonego rozwoju w strategię biznesową i proces podejmowania decyzji, osiągają wyższą niż przeciętna wycenę przez rynek kapitałowy (Przychodzeń, Przychodzeń 2012, s. 91).

8. W kwestii rozumienia „wartości” i „kreowania wartości” nie ma jednomyślności²⁵ ani w praktyce, ani w naukach o zarządzaniu²⁶, a takiej jasności oczekuje przecież raportowanie, bo tylko wówczas może nieść jednoznaczny przekaz, może być transparentne.
9. Zarówno w nauce, jak i w praktyce obecnie trwa więc (a raczej nabiera tempa!) dyskusja na temat tego, czym jest „wartość dla klienta”, czym „wartość dla akcjonariusza”, a co oznacza „wartość rynkowa” i jak w tym wszystkim przedstawia się kwestia wartości dla interesariusza innego niż klient czy akcjonariusz, a równie żywo zainteresowanego działalnością przedsiębiorstwa.
10. O tych „kategoriach wartości” coraz częściej już pisze się nierozłącznie, a nie oddzielnie, jak o samodzielnych bytach – to dobry kierunek myślenia.
11. Na te kwestie – kardynalnej wagi z perspektywy naukowej – nakładają się trudności praktyczne, jako że różnorodność definicyjna, lub dowolność interpretacyjna ogólnikowych określeń, skutkuje różnorodnością rozwiązań w ramach nawet jednej koncepcji, raportowanie zintegrowane może więc wyglądać przeróżnie.
12. Jeśli będzie brak porównywalności nie tylko pomiędzy standardami raportowania zintegrowanego przygotowywanego przez różne przedsiębiorstwa, a nawet jeśli będzie brak konsekwencji w stosowaniu przyjętej konwencji raportowania w ramach jednego przedsiębiorstwa w kolejnych latach jego funkcjonowania, to takie raportowanie zintegrowane zaprzeczy zintegrowaniu na wielu frontach, będzie bowiem pozbawione walorów użyteczności.
13. Status sprawozdawczości zintegrowanej jako konwencji aspirującej już od pierwszego momentu (Eccles, Saltzman 2011, s. 57)²⁷ do by-

²⁵ Sprawy toczą się w IIRC co najmniej od 2012 r., kiedy wyrażono potrzebę skoncentrowania uwagi na kreowaniu wartości w powiązaniu z celami ESGs. Stało się to w okolicznościach, które wskazywały na niewielki, ale zawsze, wzrost zainteresowania inwestorów celami ESGs. Patrz: *Understanding transformation*.

²⁶ Braki w tym zakresie komunikował już w 2012 r. np. Andrzej Herman (Herman 2012, s. 9).

²⁷ W tej publikacji podana jest informacja, że 25 stycznia 2011 r. na konferencji prasowej na Giełdzie Papierów Wartościowych w Johannesburgu po raz pierwszy ogłoszony został dokument wprowadzający w życie ideę raportowania zintegrowanego. Było to wy-

cia wiodącą w raportowaniu dokonań przedsiębiorstwa²⁸ – w takich warunkach i warunkach konieczności uwzględniania w modelu biznesowych celów zrównoważonego rozwoju – sprawia, że jesteśmy świadkami poważnej rewizji koncepcji tworzenia wartości. Rewizja ta dzieje się w trybie tzw. rozpoznania bojem, w praktyce, a nie w nauce. Koszty z tym związane mogą być znaczące i niewykluczone, że jałowe.

6. Podsumowanie

Wywód przedstawiony w niniejszym tekście miał służyć udzieleniu odpowiedzi na pytanie: *Czy, a jeżeli tak, to w jakim stopniu, sposób raportowania tworzenia wartości przedstawiony w wytycznych odnoszących się do sprawozdawczości zintegrowanej jest adekwatny do tworzenia (kreowania) wartości, której urzeczowienie (reifikacja) w postaci obecnie powszechnie stosowanej w biznesie obarczona jest brakiem kompatybilności z nurtem zrównoważonego rozwoju?*

Odpowiedź jest wielowątkowa.

Po pierwsze, reifikacja „kreowania wartości” przedstawiona przez A. Bourguignon jest dobitnym dowodem na konieczność i zasadność interdyscyplinarnego postrzegania zagadnień związanych z zarządzaniem

darzenie precedensowe dlatego, że na tle wytycznych w sprawie raportowania niefinansowego sugerowanych przez najważniejsze 30 giełd papierów wartościowych ten dokument wnosił nową jakość i obowiązywał na tej giełdzie od 1 marca 2010 r. W dokumentach z tym związanych wyrażano nadzieję, że raportowanie zintegrowane wywoła efekt domina, co właśnie faktycznie następuje.

Jak podaje Deloitte za IIRC, za koniecznością wdrażania idei raportowania zintegrowanego od samego początku tworzenia wytycznych w tym zakresie przemawiała potrzeba stworzenia uniwersalnego systemu sprawozdawczego w celu zebrania zróżnicowanych i rozproszonych aspektów sprawozdawczości (finansowej, komentarzy zarządu, ładu korporacyjnego, wynagrodzeń, zrównoważonego rozwoju) w jednolitą i zintegrowaną całość, a także wyjaśnienie ich wzajemnych zależności i wpływu na zdolność firmy do tworzenia i utrzymywania wartości w krótkim, średnim i długim okresie (*Biuletyn MSSF. Naprzeciw standardom* 2011, s. 7).

²⁸ Podkreślanie wagi koncepcji raportowania zintegrowanego i szansy, jakiej się w tym raportowaniu upatruje wobec utraty zaufania do innej sprawozdawczości i potrzeby demonstrowania otoczeniu, że przedsiębiorstwa myślą o nim w swojej działalności, zob. dwa wprowadzenia do ponad 300-stronicowej książki *The Landscape of Integrated Reporting*, 2010.

w działalności gospodarczej oraz na uniwersalność pewnych teorii, niezależnie od tego, czy tworzone one były z myślą o makro, czy też mikroekonomicznych płaszczyznach odniesienia. Okazuje się bowiem, że pojęcie makro i mikroekonomiczności jest względne tak jak np. istotność czegoś. W naukach społecznych ważne jest przede wszystkim rozumowanie zamknięte w ramach jakiejś teorii. Z perspektywy nauk o zarządzaniu „tworzenie (kreowanie) wartości” jest jednym z najważniejszych obszarów badań naukowych, w tym określeniu zawiera się bowiem domniemanie skuteczności działań we wszystkich szczegółowych obszarach zarządczych. Zajęcie się analizą urzeczowienia tego bytu – w szczególności jeśli jest on niedookreślony w rozumieniu – jest wyzwaniem, któremu obecny świat nauki powinien koniecznie spróbować sprostać.

Po drugie, w obszarze rachunkowości reifikacja „tworzenia (kreowania) wartości” uzmysławia rolę rachunkowości jako systemu informacyjnego odzwierciedlającego to, co zachodzi w rzeczywistości gospodarczej. Wskazuje na znaczenie profesjonalizmu w tym komunikacyjnym działaniu, w szczególności jeśli ewidencją, przetwarzaniem i raportowaniem mają być objęte atrybuty tej rzeczywistości, które kryją się pod hasłem nie dość że niejednoznacznego rozumienia pojęcia „kreowanie wartości”, to jeszcze obejmującego komponenty niemające fizyczności, a mimo to, każdy z osobna i łącznie, przekonująco urzeczowione w procesie reifikacji. Z perspektywy nauk o zarządzaniu raportowanie takiego bytu to kolejne wyzwanie koncepcyjne.

Po trzecie, na tym tle oraz wobec silnego trendu w zakresie raportowania wartości tworzonej w nurcie działań podyktowanych imperatywem zrównoważonego rozwoju, analiza krytyczna reifikacji „tworzenia (kreowania) wartości” w postaci, w której powszechnie się o niej myśli w świecie zarządzania podmiotami gospodarczymi (a więc z perspektywy wartości dla klienta i wartości dla akcjonariusza), wskazuje na konieczność poważnego zweryfikowania rozumienia tego bytu. Wprawdzie taką potrzebę Bourguignon zapowiadała już w 2005 r., ale dziś (zaledwie piętnaście lat później) potrzeba przerodziła się w konieczność, której zaspokojenie jest obecnie dla nauk o zarządzaniu absolutnie priorytetowe.

Po czwarte, powyższe spostrzeżenia prowadzą do ogólnej obserwacji, która chociaż nie jest tu może bardzo odkrywcza, to jednak zostanie wyartykułowana. Wytyczne tworzone obecnie dla sprawozdawczości zintegro-

wanej są na etapie wypełniania luk istniejących w raportowaniu tworzenia wartości w podmiotach gospodarczych²⁹. Działania (trudno powiedzieć, że naprawcze, ponieważ są to raczej innowacje sprawozdawcze) podejmowane w tym zakresie poprzez zasadniczo normatywne odwołanie do różnych grup interesariuszy działalności przedsiębiorstwa i wartości dla nich tworzonej jeszcze silniej obiektywizują istnienie VC dla akcjonariuszy i silniej legitymizują działania menedżerów w tym zakresie, mimo że powszechne w biznesie rozumienie urzeczowionego (reifikowanego) tworzenia (kreowania) wartości ciągle obarczone jest poważnym brakiem kompatybilności z nurtem zrównoważonego rozwoju.

Z przeprowadzonych w 2019 r. badań sposobów raportowania kwestii kapitałów, modelu biznesowego i sposobu tworzenia wartości w sprawozdaniach zintegrowanych dużych polskich przedsiębiorstw funkcjonujących w różnych branżach wynikają raczej nieoptymistyczne spostrzeżenia. Szerzej przedstawia się je w raporcie z badania (Karmańska, Kobiela-Pionnier 2019). W tym miejscu warto jednak nadmienić, że dystans, jaki musi pokonać praktyka raportowania zintegrowanego w stosunku do jego ram koncepcyjnych, jest bardzo znaczący i pokonywany będzie zapewne jeszcze długo. Jednocześnie jednak muszą w tym raportowaniu wystąpić zmiany o kardynalnym znaczeniu i efekty krzywej uczenia się w zakresie tegoż raportowania będą znikome wobec zainicjowania kolejnej krzywej uczenia się.

Wydaje się bowiem konieczne, żeby za punkt wyjścia w doskonaleniu raportowania tworzenia (kreowania) wartości w kanonach sprawozdawczości zintegrowanej, jednocześnie jednak uwrażliwionej na raportowanie w nurcie zrównoważonego rozwoju, mieć na uwadze następujące spostrzeżenia:

- 1) jeśli mówimy o „wartości”, która powinna powstawać dzięki prowadzeniu działalności gospodarczej, to niezależnie od tego, w kierunku jakich interesariuszy miałyby być ona skierowana, **zawsze powinna mieć wymiar ekonomiczny i powinna być mierzona war-**

²⁹ Karmańska, Kobiela-Pionnier 2020. Patrz: *W kierunku doskonalenia praktyki sprawozdawczości zintegrowanej – potrzeba dookreślenia pojęcia „myślenie zintegrowane”*, s. 117–132 oraz *W kierunku doskonalenia praktyki sprawozdawczości zintegrowanej – koncepcja raportowania wzbogacona o sprężynę*, s. 132–146.

tościowo (w dolarach, PLN itd., bądź wskaźnikami tworzonymi z ich wykorzystaniem), tylko taka forma tę wartość obiektywizuje, i – co ważniejsze – pozwala porównywać wartość dostarczaną różnym grupom interesariuszy;

- 2) warunki zrównoważonego rozwoju są wymagające, ponieważ **na równi z oczekiwaniami akcjonariuszy stawiają oczekiwania wszystkich innych interesariuszy przedsiębiorstwa**,
- 3) zrównoważony rozwój oznacza, że biznes musi nie tyle dzielić się z innymi tym, co wypracuje (czyli *post factum*), ile raczej myśleć (*ex ante*) o tym, aby nie było potrzeby takiego podziału i aby zaspokajać oczekiwania różnych interesariuszy już w trakcie prowadzenia działań/projektów biznesowych, a nie dopiero po ich wykonaniu (zasada: zamiast gasić pożar, nie dopuszczaj do jego powstania),
- 4) taki imperatyw działania wymaga jednak świadomego samoograniczania w dążeniu do wypracowania możliwie największego wyniku dla akcjonariuszy, wymaga bowiem poświęcenia jakiejś jego części, jeszcze przed wypracowaniem, na rzecz innych interesariuszy przedsiębiorstwa, a to oznacza niższe stopy zwrotu dla akcjonariuszy, co może być bardzo trudno akceptowane,
- 5) jakkolwiek brzmiałoby to utopijnie, **kreowanie wartości wyznaczać powinny tylko takie działania, które podejmowane będą z należytą troską o interes każdego interesariusza przedsiębiorstwa**,
- 6) myślenie o **kreowaniu wartości** powinno się więc sprowadzać do respektowania wewnętrznej w przedsiębiorstwie procedury zarządczej, rozsądnej, przypominającej swoistą ocenę efektywności przedsięwzięcia inwestycyjnego, i tu nie odkrywczej, a obejmującej:
 - ustalenie **projektów gospodarczych**, poprzez które i dzięki którym następować będzie przekazywanie **wartości** oraz **określenie** (ale tylko dla swoich, zarządczych potrzeb) **sposobu ich realizacji** (modelu biznesu), który jest/będzie *know how* przedsiębiorstwa w czasie zoperacjonalizowania tegoż projektu,
 - równoległe opisanie atrybutów „**wartości**”, które projekt będzie generował dla klienta, akcjonariusza, interesariusza śledzącego społeczne i środowiskowe skutki działalności przedsiębiorstwa,
 - poddanie pod weryfikację powyższych „wartości” częściowych,

- wycenę wartościową każdej z nich (tu jest prawdziwe wyzwanie koncepcyjne, ale wydaje się to możliwe, dla przykładu – w szczególności w odniesieniu do ostatniej wartości – wycena mogłaby mieć postać specyfikacji kosztów, których nie poniesie otoczenie czy też społeczność na skutek uwzględnienia w tych projektach działań antycypujących, mimo że dla przedsiębiorstwa obciążających z jakichś powodów),
- ustalenia dla każdego projektu **miernika jakości raportowania zrównoważonego kreowania wartości**, czyli przypisania tak ustalonym wartościom częściowym takich samych wag (chyba tylko wówczas można byłoby mówić o zrównoważeniu w kreowaniu wartości) i w efekcie – zsumowania komponentów; taki miernik mógłby być prostą miarą oceny, czy podejmowany projekt gospodarczy spełnia kryteria zrównoważonego rozwoju, czy też nie, łatwo poddawałby się sumowaniu, dzięki czemu można byłoby przedstawiać indeks dla całego przedsiębiorstwa i łatwo przeprowadzać różne porównania.

Można sądzić, że raportowanie zintegrowane, ale uwrażliwione na raportowanie w nurcie zrównoważonego rozwoju, powinno się sprowadzać do zaprezentowania sposobów ustalenia wykreowanych **wartości częściowych** i wykreowanej **wartości łącznej**. Punktem wyjścia mogłyby być odpowiednio zdefiniowane zasoby i konieczne kompetencje i relacje, które są niezbędne do **kreowania wartości dla klienta** (koncepcja tej wartości jest bowiem motorem napędowym dla całego procesu myślenia o kreowaniu wartości). Wartość dla klienta powinna następnie być zsynchronizowana jednocześnie z **wartością dla środowiska i społeczeństwa (jako szczególnie ważnej grupy interesariuszy przedsiębiorstwa)** i – wreszcie z **wartością dla akcjonariusza**.

Powyższe myślenie oznacza jednak nie tylko zupełnie inną koncepcję raportowania zintegrowanego. Oznacza również zupełnie inne (z wydźwiękiem prospołecznym) reifikowanie kreowania wartości. Wobec niepodjętego jeszcze w 2005 r., a dziś dopiero rodzącego się dyskursu wokół potrzeby podważenia niepodważalności dotychczasowego rozumienia tworzenia (kreowania) wartości, rewizja z tym związana na dłuższy czas może pozostawać niespójna koncepcyjnie. Może to odnosić się nie tyle do obiektywizacji tworzenia wartości, czy też nawet uargumentowa-

nia niepodważalności nowego rozumienia, co przede wszystkim do wypracowania takiej interpretacji tworzenia (kreowania) wartości, która stanowiłaby konsensus akceptowany bez zastrzeżeń przez wszystkie grupy interesariuszy. Jeśli przy tym weźmie się pod uwagę, że zbytnie uszczegóławianie koncepcji może być z różnych powodów niewygodne lub niewskazane, to dla raportowania tworzenia wartości w nurcie zrównoważonego rozwoju może to oznaczać drogę pełną prób i błędów, niewolną od kosztów, w tym także społecznych i w wymiarze finansowym – ponoszonych przez podmioty raportujące. Pomimo prób standaryzowania (formalizowania) raportowania, o którym mowa, w wymiarze globalnym spodziewać się bowiem można ogromnej uznaniowości i braku porównywalności prezentowanych treści, co – w dłuższym horyzoncie czasowym – zdecyduje o ocenie walorów poznawczych tegoż raportowania.

Póki co, komplikowanie raportowania to woda na młyn dla firm doradczych, które dzięki świadczeniu odpowiednich usług intensywnie kreują wartość dla swojego akcjonariusza, wytwarzając wartość dla swojego klienta, który na dobrą sprawę – wykonując obowiązek sprawozdawczy – z tej dostarczanej przez rachunkowość zarządczą „wartości” merytorycznie nie skorzysta. W wirtualnym opakowaniu zakomunikuje wykonanie zadania i raport odłoży na – wirtualną – półkę.

Barbara Kawa*

**Sformułowania „Zysk (strata) brutto”,
„Zysk (strata) netto” oraz „Pozostałe obowiązkowe
zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)”
w rachunku zysków i strat sporządzonym według
krajowych regulacji prawnych – propozycje zmian**

1. Wprowadzenie

Celem sprawozdawczości finansowej ogólnego przeznaczenia jest dostarczanie informacji na temat jednostki sprawozdawczej, które są użyteczne dla obecnych i przyszłych inwestorów, pożyczkodawców i innych wierzycieli przy podejmowaniu decyzji o dostarczaniu zasobów do jednostki (Conceptual Framework for Financial Reporting 2018, p. 1.2, s. A21).

Tak sformułowanemu celowi służą regulacje rachunkowości, które swoimi zapisami powinny zapewniać poprawność i porównywalność prezentowanych danych. W ramach krajowych regulacji rachunkowości funkcję taką pełni Załącznik nr 1 do ustawy o rachunkowości „Zakres informacji wykazywanych w sprawozdaniu finansowym, o którym mowa w art. 45 ustawy, dla jednostek innych niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji”, który zawiera – dla określonej grupy podmiotów – wzory poszczególnych części sprawozdania finansowego:

- bilansu,
- rachunku zysków i strat,

* Dr Barbara Kawa, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Rachunkowości Finansowej, e-mail: kawab@uek.krakow.pl (ORCID:0000-0003-0499-3225).

- zestawienia zmian w kapitale (funduszu) własnym,
- rachunku przepływów pieniężnych,
- informacji dodatkowej.

Celem artykułu jest podanie w wątpliwość zasadności użycia sformułowań „Zysk (strata) brutto”, „Zysk (strata) netto” oraz „Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)” we wzorze rachunku zysków i strat określonym przez krajowe regulacje rachunkowości.

W artykule analizie poddano – zamieszczone w Załączniku nr 1 do ustawy o rachunkowości – wzory rachunku zysków i strat jak również sprawozdania finansowe jednostek gospodarczych przygotowane na podstawie polskich regulacji rachunkowości.

2. Rachunek zysków i strat w krajowych regulacjach rachunkowości

Jednostki gospodarcze mające siedzibę lub miejsce sprawowania zarządu na terenie Rzeczypospolitej Polskiej mogą prowadzić księgi rachunkowe i sporządzać sprawozdania finansowe według krajowych lub międzynarodowych regulacji rachunkowości w sposób tymi regulacjami określony (por. Ustawa o rachunkowości, art. 2.1).

Do będącego przedmiotem rozważań niniejszego opracowania rachunku zysków i strat oraz stanowiącej jego nieodłączną część pozycji „Podatek dochodowy” w ramach krajowych regulacji rachunkowości odnoszą się:

- ustawa o rachunkowości (regulacja obligatoryjna),
- Krajowy standard rachunkowości nr 2 „Podatek dochodowy” (regulacja powszechnie akceptowana).

Ponadto, w przypadku braku odpowiednich zapisów, jednostki – na podstawie art. 10.3 ustawy o rachunkowości – mogą korzystać z MSR 12 „Podatek dochodowy”.

W zakresie rozważanego w pracy rachunku zysków i strat ustawa o rachunkowości dopuszcza dwa warianty jego sporządzenia: wariant kalkulacyjny lub wariant porównawczy (Ustawa o rachunkowości, art. 47.4.1). Odnoszący się do rozważanych w niniejszym artykule pojęć fragment rachunku zysków i strat w wariantcie kalkulacyjnym oraz w wariantcie porównawczym zaprezentowano w tabeli 8.

Tabela 8. Fragment rachunku zysków i strat (w wariantcie kalkulacyjnym i w wariantcie porównawczym) uwzględniający pojęcia „Zysk (strata) brutto”, „Zysk (strata) netto”, „Podatek dochodowy”, „Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)”

Rachunek zysków i strat
(wariant kalkulacyjny)

Rachunek zysków i strat
(wariant porównawczy)

	Rok bieżący	Rok poprzedni		Rok bieżący	Rok poprzedni
L. Zysk (strata) brutto			I. Zysk (strata) brutto		
M. Podatek dochodowy			J. Podatek dochodowy		
N. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)			K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)		
O. Zysk (strata) netto (L–M–N)			L. Zysk (strata) netto (I–J–K)		

Źródło: opracowanie własne na podstawie Załącznika nr 1 do ustawy o rachunkowości.

Analiza przedstawionych fragmentów rachunków zysków i strat w wariantcie kalkulacyjnym oraz w wariantcie porównawczym pozwala stwierdzić, że w obydwu wariantach sposób prezentacji pozycji „Zysk (strata) brutto”, „Podatek dochodowy”, „Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)”, „Zysk (strata) netto” jest taki sam. Takie same są również formuły obliczeniowe pozwalające na wyznaczenie wartości pozycji „Zysk (strata) netto”.

Tym, co różni przedstawione fragmenty rachunków zysków i strat, są litery znajdujące się przy poszczególnych zamieszczonych w tabeli pozycjach. Wynika to z różnego sposobu grupowania i prezentacji kosztów we wcześniejszych częściach poszczególnych wariantów rachunku zysków i strat. Fakt ten pozostaje jednak bez wpływu na podjęte w pracy dalsze rozważania.

3. Kategorie „Zysk (strata) brutto”, „Podatek dochodowy”, „Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia) straty”, „Zysk (strata) netto” w krajowych regulacjach prawnych

3.1. Uwagi ogólne

Przedstawiony w tabeli 8 sposób prezentacji pojęć „Zysk (strata) brutto”, „Podatek dochodowy”, „Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)”, „Zysk (strata) netto” obejmujący zapis:

$$\begin{aligned} &L.(I.) \text{ Zysk (strata) brutto} \\ &M.(J.) \text{ Podatek dochodowy} \\ &N.(K.) \text{ Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)} \\ &O.(L.) \text{ Zysk (strata) netto } (L-M-N/I-J-K) \end{aligned}$$

pozwała wyciągnąć dwa wnioski.

Pierwszym z nich jest stwierdzenie, że zarówno pozycja „Podatek dochodowy”, jak i pozycja „Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)” zawsze pomniejszają wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”, tj. pomniejszają zysk brutto lub powiększają stratę brutto¹. Obrazuje to Schemat 1.

Już bowiem znajdujące się pod pozycjami „Zysk (strata) brutto” i „Podatek dochodowy” sformułowanie „Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)” wskazuje, że w pozycji tej chodzi o pozostałe, obok innej pozycji, zmniejszenia zysku (zwiększenia straty). Faktem jest, że jedyną inną pozycją, która jest tutaj wymieniona i która odnosi się do kategorii „Zysk (strata) brutto”, jest pozycja „Podatek dochodowy”. A zatem chodzi tutaj o pozostałe – obok podatku dochodowego – zmniejszenia zysku (zwiększenia straty).

¹ Warto jednak zwrócić uwagę, że zwiększenie straty brutto oznacza de facto zmniejszenie jej wartości. Przykładowo strata brutto wynosząca -10, skorygowana o zmniejszenie w wysokości 2, prowadzi do straty w wysokości: $-10 - 2 = -12$; $-12 < -10$.

**Schemat 1. Wpływ pozycji „Podatek dochodowy” oraz pozycji
„Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)”
na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”**

	podatek dochodowy; pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	
Zysk brutto	_____	Zmniejszenie zysku brutto
	podatek dochodowy; pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	
Strata brutto	_____	Zwiększenie straty brutto

Źródło: opracowanie własne.

Drugim wnioskiem jest wynikające niejako z wniosku pierwszego stwierdzenie, że wartość pozycji „Zysk (strata) brutto” zawsze przewyższa wartość pozycji „Zysk (strata) netto”.

Faktem jest bowiem, że jeśli przyjąć, iż pozycje „Podatek dochodowy” i „Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)” zawsze pomniejszają wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”, doprowadzając ją do pozycji „Zysk (strata) netto”, to wartość pozycji „Zysk (strata) brutto” będzie zawsze wyższa od wartości pozycji „Zysk (strata) netto”. Wyrazem tego są formuły:

$$\text{Zysk (strata) brutto} - \text{Podatek dochodowy} - \text{Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)} = \text{Zysk (strata) netto}$$

$$\text{Zysk (strata) brutto} > \text{Zysk (strata) netto}$$

Niewątpliwie podejście takie jest spójne i wynika z ogólnego rozumienia pojęć: zysk brutto, wynik finansowy brutto, zysk netto.

W świetle regulacji rachunkowości termin wynik finansowy brutto to zysk bądź strata za dany okres przed uwzględnieniem (odjęciem) obciążenia podatkowego (MSR 12, p. 5, por. KSR nr 2, s. 4).

Na obciążający charakter podatku wskazują również definicje słownikowe. Zysk brutto to zysk bez żadnych potrąceń; przeciwieństwo zysku netto (por. Uniwersalny słownik języka polskiego 2003, t. 1, s. 330; por. Słownik współczesnego języka polskiego 2000, t. 1, s. 125); a zysk netto to czysty zysk, który pozostaje po odliczeniu wszystkich kosztów związanych z jego realizacją, podatków i in. (por. Uniwersalny słownik języka polskiego 2003, t. 2, s. 887; por. Słownik współczesnego języka polskiego 2000, t. 3, s. 60).

Istotnie – podatek to obowiązkowe świadczenie materialne (zazwyczaj pieniężne) na rzecz państwa bądź innych organizacji publicznych, mające na celu pokrycie ich wydatków (por. Słownik współczesnego języka polskiego 2000, t. 3, s. 361; por. Wielki słownik języka polskiego PWN 2018, s. 563; por. Ustawa o rachunkowości, art. 6).

3.2. Podatek dochodowy w krajowych regulacjach prawnych

Różnice pomiędzy prawem bilansowym i prawem podatkowym prowadzące do powstania podatku dochodowego odroczonego sprawiają, że znajdująca się w rachunku zysków i strat pozycja „Podatek dochodowy” obejmuje dwie części:

- podatek dochodowy bieżący,
- podatek dochodowy odroczony (Ustawa o rachunkowości, art. 37.8)².

Faktem jest, że podatek dochodowy bieżący może wpływać na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto” w następujący sposób³:

- pomniejszać zysk brutto większy od zera,
- pozostawać bez wpływu na zysk brutto równy zero,
- pozostawać bez wpływu na stratę brutto (schemat 2).

² Warto wskazać, że podatek dochodowy odroczony ustalają wyłącznie podatnicy CIT, tj. osoby prawne, spółki komandytowe, spółki komandytowo-akcyjne i spółki jawne, o których mowa w art. 1.3.1a Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, sporządzające roczne zeznanie podatkowe CIT-8 (Jędrzejewska 2021, s. 469). Od jego ustalenia odstąpić mogą jednostki małe, a tym samym również jednostki mikro (tamże; zob. Ustawa o rachunkowości, art. 37.10).

³ W rozważaniach teoretycznych pracy dla uproszczenia przyjęto, że wartość pozycji zysk (strata) brutto jest równa podstawie opodatkowania.

**Schemat 2. Wpływ podatku dochodowego bieżącego
na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”**

Zysk brutto > 0	podatek dochodowy bieżący > 0	Zysk netto,	Zysk brutto > zysk netto
Zysk brutto = 0	podatek dochodowy bieżący = 0	Zysk netto,	Zysk brutto = zysk netto
Strata brutto	brak podatku dochodowego bieżącego, podatek dochodowy bieżący = 0	Strata netto,	Strata brutto = strata netto

Źródło: opracowanie własne.

W odróżnieniu od podatku dochodowego bieżącego podatek dochodowy odroczony może:

- zysk brutto – pomniejszać, pozostawać bez wpływu na jego wysokość, powiększać,
- stratę brutto – pomniejszać, pozostawać bez wpływu na jej wysokość, powiększać.

Jest to związane z faktem, że podatek dochodowy bieżący [wymierzany od zysku brutto (podstawy opodatkowania⁴)] ma zawsze dodatni znak lub równa się zero i jako taki pomniejsza zysk brutto (podstawę opodatkowania) bądź pozostaje bez wpływu na jej wysokość. Z kolei podatek dochodowy odroczony może przyjmować znak dodatni, równać się zero bądź przyjmować znak ujemny.

Ostatecznie zatem suma podatku dochodowego bieżącego i podatku dochodowego odroczonego może:

- zysk brutto – pomniejszać, pozostawać bez wpływu na jego wysokość, powiększać,
- stratę brutto – pomniejszać, pozostawać bez wpływu na jej wysokość, powiększać.

⁴ Jak wskazano wcześniej, w części teoretycznej tej pracy przyjmujemy, że zysk brutto jest równy podstawie opodatkowania.

Oznacza to zatem, że pozycja „Podatek dochodowy” (stanowiąca sumę podatku dochodowego bieżącego i podatku dochodowego odroczonego) może:

- pomniejszać wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”,
- pozostawać bez wpływu na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”,
- powiększać wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”.

Przedstawiają to schematy 3–5.

Schemat 3. Wpływ podatku dochodowego (stanowiącego sumę podatku dochodowego bieżącego i podatku dochodowego odroczonego) o wartości większej niż 0 na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”

	podatek dochodowy > 0		
Zysk brutto	—————	Zysk netto,	Zysk brutto > zysk netto
	podatek dochodowy > 0		
Strata brutto	—————	Strata netto,	Strata brutto > strata netto

Źródło: opracowanie własne.

Schemat 4. Wpływ podatku dochodowego (stanowiącego sumę podatku dochodowego bieżącego i podatku dochodowego odroczonego) o wartości równej 0 na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”

	podatek dochodowy = 0		
Zysk brutto	—————	Zysk netto,	Zysk brutto = zysk netto
	podatek dochodowy = 0		
Strata brutto	—————	Strata netto,	Strata brutto = strata netto

Źródło: opracowanie własne.

Schemat 5. Wpływ podatku dochodowego (stanowiącego sumę podatku dochodowego bieżącego i podatku dochodowego odroczonego) o wartości mniejszej niż 0 na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”

	podatek dochodowy < 0		
Zysk brutto	—————	Zysk netto,	Zysk brutto < zysk netto
	podatek dochodowy < 0		
Strata brutto	—————	Strata netto,	Strata brutto < strata netto

Źródło: opracowanie własne.

Dla zobrazowania przedstawionego możliwego wpływu pozycji „Podatek dochodowy” na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto” poniżej zaprezentowano trzy przykłady.

Przykład 1. Wartość pozycji „Podatek dochodowy” pomniejsza wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”

W bieżącym roku obrotowym przedsiębiorstwo X posiadało w księgach rachunkowych nieuregulowane zobowiązanie wobec dostawcy zagranicznego, które w dniu jego powstania wyceniono wg kursu faktycznie zastosowanego (zob. Ustawa o rachunkowości, art. 30.2.1) w następujący sposób: $4\,000\ \text{€} \cdot 4,00\ \text{zł/€} = 16\,000\ \text{zł}$.

Na dzień bilansowy, zgodnie z zapisami ustawy o rachunkowości, jednostka wyceniła to zobowiązanie wg obowiązującego na ten dzień średniego kursu NBP dla tej waluty, tj. $3,00\ \text{zł/€}$ (zob. Ustawa o rachunkowości, art. 30.1.1) w następujący sposób: $4\,000\ \text{€} \cdot 3,00\ \text{zł/€} = 12\,000\ \text{zł}$.

Bilansowo, na koniec roku obrotowego, zgodnie z przeprowadzoną wyceną i wystąpieniem dodatnich różnic kursowych jednostka rozpoznała i ujęła przychód w wysokości $4\,000\ \text{zł}$.

Podatkowo jednostka nie może na koniec roku obrotowego rozpoznać i ująć przychodu; dopiero w momencie uregulowania zobowiązania dokonana zostanie wycena i powstałe różnice kursowe zostaną uznane za koszt/przychód (zob. Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, art. 15a.1–3).

Przedstawiony przykład można zobrazować następująco:

Bilansowo				Podatkowo
Zobowiązania		Przychody		Zobowiązania
(1) 4 000	16 000 Sp.	(2) 4 000	4 000 (1)	16 000 Sp.
Zysk (strata) brutto				
	4 000 (2)			
Wk = 12 000				Wp = 16 000

gdzie: Wk – wartość księgowa⁵, Wp – wartość podatkowa⁶

$Wk < Wp$, mamy do czynienia z pasywami (zobowiązania stanowią składnik pasywów) $\Rightarrow$ powstają dodatnie różnice przejściowe (por. Ustawa o rachunkowości, art. 37.1) w wysokości: $16\,000 - 12\,000 = 4\,000$.

Dodatnie różnice przejściowe powodują powstanie rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego (Ustawa o rachunkowości, art. 37.5) w wysokości: $4000 \cdot 19\% = 760$ (por. Ustawa o rachunkowości, art. 37.6).

Podatek dochodowy odroczony: zmiana stanu⁷ rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego – zmiana stanu aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego (zob. Ustawa o rachunkowości, art. 37.8).

Podatek dochodowy odroczony⁸: $(760 - 0) - (0 - 0) = 760$

Zysk (strata) brutto: 4 000

⁵ Wartość księgowa (bilansowa) składnika aktywów lub pasywów – wartość danego składnika aktywów lub pasywów ustalona zgodnie z zasadami rachunkowości. Por. KSR nr 2, s. 5.

⁶ Wartość podatkowa składnika aktywów lub pasywów – wartość danego składnika aktywów lub pasywów ustalona przy uwzględnieniu przepisów podatkowych. Tamże.

⁷ Zmiana stanu = stan końcowy – stan początkowy.

⁸ Zakładamy, że zarówno wartość rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego, jak i wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego na początek okresu wynosiły 0.

+/- różnice przejściowe: - 4 000
 (dodatnie różnice przejściowe odejmujemy⁹)
 Podstawa opodatkowania: 0
 Podatek dochodowy bieżący: 0
 Podatek dochodowy odroczony: 760
 Zysk (strata) netto: $4000 - 0 - 760 = 3\,240$

W przykładzie tym pozycja „Podatek dochodowy” [stanowiąca sumę pozycji „Podatek dochodowy bieżący” (0) oraz pozycji „Podatek dochodowy odroczony” (760)] pomniejsza wartość zysku brutto, tj. obniża wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”, doprowadzając ją do wartości pozycji „Zysk (strata) netto”. W tym przypadku:

$$4\,000 > 3\,240$$

$$\text{Zysk (strata) brutto} > \text{Zysk (strata) netto}$$

W rachunku zysków i strat sporządzonym wg krajowych regulacji rachunkowości prezentacja wskazanych pozycji obejmie następujący zapis (tabela 9).

Tabela 9. Prezentacja wyników przykładu 1 we fragmencie rachunku zysków przygotowanym w wariantcie kalkulacyjnym/w wariantcie porównawczym

Wyszczególnienie	Rok bieżący	Rok poprzedni
L. (I). Zysk (strata) brutto	4 000	–
M. (J). Podatek dochodowy	760	–
N. (K). Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	– ¹⁰	–
O. (L). Zysk (strata) netto $(L-M-N)/(I-J-K)$	3 240	–

Źródło: opracowanie własne.

⁹ Zwiększą one podstawę opodatkowania w kolejnym okresie/w jednym z kolejnych okresów/w kolejnych okresach.

¹⁰ Zakładamy, że wartość tej pozycji jest równa zero.

Przykład 2. Wartość pozycji „Podatek dochodowy” pozostaje bez wpływu na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”

W bieżącym roku obrotowym przedsiębiorstwo „X” posiadało w księgach rachunkowych:

- nieuregulowane zobowiązanie wobec dostawcy zagranicznego „A”, które w dniu jego powstania wyceniono wg kursu faktycznie zastosowanego w następujący sposób: $1\,000\text{ €} \cdot 4,00\text{ zł/€} = 4\,000\text{ zł}$,
- nieuregulowane zobowiązanie wobec dostawcy zagranicznego „B”, które w dniu jego powstania wyceniono wg kursu faktycznie zastosowanego w następujący sposób: $1\,000\text{ \$} \cdot 3,80\text{ zł/\$} = 3\,800\text{ zł}$.

Na dzień bilansowy, zgodnie z zapisami ustawy o rachunkowości, jednostka wyceniła te zobowiązania wg obowiązujących na ten dzień średnich kursów NBP dla wskazanych walut, tj. $4,20\text{ zł/€}$, $3,60\text{ zł/\$}$, w następujący sposób:

- $1\,000\text{ €} \cdot 4,20\text{ zł/€} = 4\,200\text{ zł}$,
- $1\,000\text{ \$} \cdot 3,60\text{ zł/\$} = 3\,600\text{ zł}$.

Bilansowo, na koniec roku obrotowego, zgodnie z przeprowadzoną wyceną i:

- wystąpieniem ujemnych różnic kursowych, jednostka rozpoznała i ujęła księgowo koszt w wysokości 200 zł,
- wystąpieniem dodatnich różnic kursowych, jednostka rozpoznała i ujęła księgowo przychód w wysokości 200 zł.

Podatkowo z kolei jednostka nie może na koniec roku obrotowego rozpoznać i ująć zarówno kosztu, jak i przychodu związanego z powstaniem różnic kursowych; dopiero w momencie uregulowania zobowiązań zostanie dokonana wycena i powstałe różnice kursowe zostaną uznane za koszt/przychód.

Przedstawiony przykład można zobrazować w następujący sposób:

Bilansowo

Zobowiązania		Koszty	
(2) 200	7 800 Sp.* 200 (1)	(1) 200	200 (3)
Przychody		Zysk (strata) brutto	
(4) 200	200 (2)	(3) 200	200 (4)

Podatkowo

Zobowiązania
7 800 Sp.*

$$Wk = 7\,800 + 200 - 200 = 7\,800$$

$$Wp = 7\,800$$

gdzie: Wk – wartość księgowa, Wp – wartość podatkowa,

$Wk = Wp \Rightarrow$ nie powstają różnice przejściowe.

Brak różnic przejściowych skutkuje brakiem podstawy do utworzenia aktywów lub rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego (zob. Ustawa o rachunkowości, art. 37.4–5).

Podatek dochodowy odroczony: zmiana stanu rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego – zmiana stanu aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Podatek dochodowy odroczony¹¹: $(0-0) - (0-0) = 0$.

Zysk (strata) brutto: 0

+/- różnice przejściowe: 0

Podstawa opodatkowania: 0

Podatek dochodowy bieżący: 0

Podatek dochodowy odroczony: 0

Zysk (strata) netto: 0

¹¹ Zakładamy, że zarówno wartość rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego, jak i wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego na początek okresu wynosiły 0.

W przykładzie tym pozycja „Podatek dochodowy” [stanowiąca sumę pozycji „Podatek dochodowy bieżący” (0) oraz pozycji „Podatek dochodowy odroczony” (0)] pozostaje bez wpływu na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”. A zatem wartość pozycji „Zysk (strata) brutto” jest równa wartości pozycji „Zysk (strata) netto”.

$$0 = 0$$

$$\text{Zysk (strata) brutto} = \text{Zysk (strata) netto}$$

W rachunku zysków i strat sporządzonym wg krajowych regulacji rachunkowości prezentacja wskazanych pozycji obejmie następujący zapis (tabela 10):

Tabela 10. Prezentacja wyników przykładu 2 we fragmencie rachunku zysków przygotowanym w wariantcie kalkulacyjnym/w wariantcie porównawczym

Wyszczególnienie	Rok bieżący	Rok poprzedni
L. (I). Zysk (strata) brutto	0	–
M. (J). Podatek dochodowy	0	–
N. (K). Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	– ¹²	–
O. (L). Zysk (strata) netto (L–M–N)/(I–J–K)	0	–

Źródło: opracowanie własne.

Przykład 3. Wartość pozycji „Podatek dochodowy” powiększa wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”

W bieżącym roku obrotowym przedsiębiorstwo X posiadało w księgach rachunkowych nieuregulowane zobowiązanie wobec dostawcy zagranicznego, które w dniu jego powstania wyceniono wg kursu faktycznie zastosowanego w następujący sposób: $1\,000\ \text{€} \cdot 4,00\ \text{zł/€} = 4\,000\ \text{zł}$.

Na dzień bilansowy, zgodnie z zapisami ustawy o rachunkowości, jednostka wyceniła to zobowiązanie wg obowiązującego na ten dzień średnie-

¹² Zakładamy, że wartość tej pozycji jest równa zero.

go kursu NBP dla tej waluty, tj. 4,20 zł/€, w następujący sposób: $1\ 000\ € \cdot 4,20\ \text{zł}/\text{€} = 4\ 200\ \text{zł}$.

Bilansowo, na koniec roku obrotowego, zgodnie z przeprowadzoną wyceną i wystąpieniem ujemnych różnic kursowych, jednostka rozpoznała i ujęła księgowo koszt w wysokości 200 zł.

Podatkowo jednostka nie może na koniec roku obrotowego rozpoznać i ująć kosztu; dopiero w momencie uregulowania zobowiązania zostanie dokonana wycena i powstałe różnice kursowe zostaną uznane za koszt/przychód.

Przedstawiony przykład można zobrazować w następujący sposób:

Bilansowo				Podatkowo	
Zobowiązania		Koszty		Zobowiązania	
	4 000 Sp.	(1) 200	200 (2)		4 000 Sp.
	200 (1)				
Zysk (strata) brutto					
	(2) 200				
Wk = 4 200				Wp = 4 000	

gdzie: Wk – wartość księgowa, Wp – wartość podatkowa

$Wk > Wp$, mamy do czynienia z pasywami (zobowiązania stanowią składnik pasywów) $\Rightarrow$ powstają ujemne różnice przejściowe (por. Ustawa o rachunkowości, art. 37.1) w wysokości: $4\ 200 - 4\ 000 = 200$.

Ujemne różnice przejściowe powodują powstanie aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego (Ustawa o rachunkowości, art. 37.4) w wysokości: $200 \cdot 19\% = 38$ (por. Ustawa o rachunkowości, art. 37.6).

Podatek dochodowy odroczony: zmiana stanu rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego – zmiana stanu aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Podatek dochodowy odroczony¹³: $(0 - 0) - (38 - 0) = -38$

Zysk (strata) brutto: - 200

+/- różnice przejściowe: +200

(ujemne różnice przejściowe dodajemy¹⁴)

Podstawa opodatkowania: 0

Podatek dochodowy bieżący: 0

Podatek dochodowy odroczony: - 38

Zysk (strata) netto: $-200 - 0 - (-38) = -162$

W przykładzie tym pozycja „Podatek dochodowy” [stanowiąca sumę pozycji „Podatek dochodowy bieżący” (0) oraz pozycji „Podatek dochodowy odroczony” (-38)] powiększa wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”. Wyrazem tego jest zapis:

$$-200 < -162$$

$$\text{Zysk (strata) brutto} < \text{Zysk (strata) netto}$$

W rachunku zysków i strat sporządzonym wg krajowych regulacji rachunkowości prezentacja wskazanych pozycji obejmie następujący zapis (tabela 11).

¹³ Zakładamy, że zarówno wartość rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego, jak i wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego na początek okresu wynosiły 0.

¹⁴ Zmniejszą one podstawę do opodatkowania w kolejnym okresie/w jednym z kolejnych okresów/w kolejnych okresach.

Tabela 11. Prezentacja wyników przykładu 3 we fragmencie rachunku zysków przygotowanym w wariantcie kalkulacyjnym/w wariantcie porównawczym

Wyszczególnienie	Rok bieżący	Rok poprzedni
L. (I). Zysk (strata) brutto	-200	–
M. (J). Podatek dochodowy	-38	–
N. (K). Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	– ¹⁵	–
O. (L). Zysk (strata) netto $(L-M-N)/(I-J-K)$	-162	–

Źródło: opracowanie własne.

Powyższe przykłady potwierdzają, że prezentowana w rachunku zysków i strat pozycja „Podatek dochodowy” może pomniejszać, pozostawiać bez wpływu lub powiększać wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”.

4. Metodologia i wyniki przeprowadzonych badań empirycznych

W celu sprawdzenia, czy zaprezentowane w przedstawionych przykładach relacje występują również w praktyce, przeprowadzono badanie empiryczne.

Próbą badawczą objęto jednostkowe rachunki zysków i strat przedsiębiorstw notowanych na Głównym Rynku Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie przygotowane według krajowych regulacji prawnych. Badaniem objęto okres 2017–2020. Dla celów analizy z badania wyłączono banki, zakłady reasekuracji oraz zakłady ubezpieczeń.

Spośród 71 spółek giełdowych przygotowujących jednostkowe sprawozdania finansowe, których akcje były notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w dniu 4.01.2021 r. (Cedula GPW 2021), 23 spółki spełniły pozostałe kryteria przewidziane dla badania – były notowane i sporządzały sprawozdanie finansowe według krajowych regulacji rachunkowo-

¹⁵ Zakładamy, że wartość tej pozycji jest równa zero.

ści w latach 2017–2020, a także ich dane były dostępne. Łącznie zbadano 92 rachunki zysków i strat¹⁶.

Przeanalizowano następujące aspekty rachunków zysków i strat:

- 1) znak pozycji „Podatek dochodowy”,
- 2) wpływ pozycji „Podatek dochodowy” na pozycję „Zysk (strata) brutto”,
- 3) relacje pomiędzy pozycją „Zysk (strata) brutto” a pozycją „Zysk (strata) netto”.

W efekcie przeprowadzonego badania uzyskano następujące wyniki:

- w 73 przypadkach (79,35%) wartość pozycji „Podatek dochodowy” obniżała wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”, prowadząc do zależności: $\text{Zysk (strata) brutto} > \text{zysk (strata) netto}$,
- w 3 przypadkach (3,26%) wartość pozycji „Podatek dochodowy” pozostawała bez wpływu na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”, prowadząc do zależności: $\text{Zysk (strata) brutto} = \text{zysk (strata) netto}$,
- w 16 przypadkach (17,39%) wartość pozycji „Podatek dochodowy” powiększała wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”, prowadząc do zależności: $\text{Zysk (strata) brutto} < \text{zysk (strata) netto}$.

Wyniki przeprowadzonego badania potwierdzają, że w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw występują sytuacje, w których wartość pozycji „Podatek dochodowy” pomniejsza, pozostaje bez wpływu lub powiększa wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”.

5. Podsumowanie

Zamieszczone w Załączniku nr 1 do ustawy o rachunkowości wzory poszczególnych części sprawozdania finansowego, w tym rachunku zysków i strat, mają zasadnicze znaczenie zarówno dla sporządzających sprawozdania finansowe, jak i dla ich użytkowników. Stąd też sformułowania w nich zawarte powinny być jednoznaczne i bezsporne.

Przedstawione w opracowaniu przykłady pokazały, że zawarta w ustawowym wzorze rachunku zysków i strat pozycja „Podatek dochodowy” może pomniejszać, pozostawać bez wpływu bądź powiększać wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”. Stąd też niektóre zawarte we wzorze tej części

¹⁶ 23 jednostki gospodarcze po 4 rachunki zysków i strat.

sprawozdania finansowego sformułowania wymagają ponownego rozważenia i ewentualnej korekty.

Należy do nich znajdujące się pod pozycją „Zysk (strata) brutto” oraz pod pozycją „Podatek dochodowy” sformułowanie „Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)”, sugerujące, że pozycja „Podatek dochodowy” zawsze pomniejsza wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”. Jako takie jest ono mylące i może wprowadzać w błąd.

Rozważenia wymaga również zasadność pozostawienia we wzorze rachunku zysków i strat sformułowań „Zysk (strata) brutto” oraz „Zysk (strata) netto”. Zgodnie bowiem z przedstawionymi w pracy definicjami wartość pozycji „Zysk (strata) brutto” powinna zawsze przewyższać wartość pozycji „Zysk (strata) netto”.

Jak jednak pokazały zaprezentowane w pracy przykłady, w rachunku zysków i strat sporządzanym według krajowych regulacji zależność ta nie zawsze jest spełniona. Podatek dochodowy (stanowiący sumę podatku dochodowego bieżącego i podatku dochodowego odroczonego) może – w niektórych sytuacjach – pozostawać bez wpływu na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto” bądź powiększać jej wartość.

Wyniki przeprowadzonego w pracy badania empirycznego potwierdziły, że wskazane relacje występują również w praktyce.

Propozycję zmian obejmującą nazewnictwo zamieszczone w rachunku zysków i strat zamieszczono w tabeli 12.

Tabela 12. Propozycja zmian w nazewnictwie wzoru rachunku zysków i strat w krajowych regulacjach rachunkowości

Z:	Na:
L. (I). Zysk (strata) brutto	L. (I). Zysk (strata) przed opodatkowaniem
M. (J). Podatek dochodowy	M. (J). Podatek dochodowy
N. (K). Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	N. (K). Inne pozycje wpływające na zysk lub stratę
O. (L). Zysk (strata) netto $(L-M-N)/(I-J-K)$	O. (L). Zysk (strata) po opodatkowaniu $(L-M-N)/(I-J-K)$

Źródło: opracowanie własne.

Rozważenie i wprowadzenie zaproponowanych zmian w zakresie terminów użytych w rachunku zysków i strat sporządzonym wg polskich regulacji prawnych mogłoby przyczynić się do zwiększenia wiernej prezentacji sprawozdań finansowych oraz ich zrozumiałości, które stanowią cechy jakościowe sprawozdań finansowych (por. Conceptual Framework for Financial Reporting 2018, p. 2.12, 2.13, 2.34, s. A28, A32).

C Z Ę Ś Ć I I I

Praktyka rachunkowości

Monika Pietkiewicz*

Raporty niefinansowe jako źródło informacji o realizacji celów zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw w Polsce

1. Wprowadzenie

Przyjęta w 2015 r. przez ONZ rezolucja pod nazwą: „Przekształcamy nasz świat: Agenda na rzecz zrównoważonego rozwoju 2030” do dziś pozostaje aktualnym, ambitnym i globalnym planem działań na rzecz ludzi, planety i dobrobytu. Zdefiniowano w niej 17 Celów Zrównoważonego Rozwoju (SDGs) i 169 powiązanych z nimi zadań, które stały się podstawą kształtowania polityki oraz rozwoju społeczno-gospodarczego Unii Europejskiej¹. Sygnatariusze Agendy 2030 zobowiązali się do realizacji celów *sustainable development* (SD) poprzez regionalne i krajowe strategie, a monitorowanie postępów zostało powierzone statystyce publicznej. Mimo że zrównoważony rozwój jest koncepcją globalną, której ramy kształtowane są na forum politycznym, to biznes odgrywa kluczową rolę w jej realizacji, ponieważ w dużej mierze kontroluje i wdraża programy polityczne, gospodarcze i społeczne (Bebbington, Gray 2001).

Wsparciem idei zrównoważonego rozwoju umożliwiającym lepsze zarządzanie wpływem społecznym i środowiskowym, monitorowanie po-

* Mgr Monika Pietkiewicz, doktorantka Interdyscyplinarnej Szkoły Doktorskiej Nauk Społecznych UMK w Toruniu w ramach programu „Doktorat wdrożeniowy”, e-mail: monika.pietkiewicz@doktorant.umk.pl (ORCID: 0000-0002-0359-5631).

¹ Jednym z kluczowych programów realizujących postanowienia Agendy 2030 jest European Green Deal; https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/european-green-deal-communication_en.pdf.

stępów w realizacji celów, doskonalenie procesów wewnętrznych oraz budowanie zaufania interesariuszy poprzez większą przejrzystość informacji miało być raportowanie niefinansowe (Barker, Eccles 2018). Pomiar dokonania zrównoważonego rozwoju został uregulowany w UE przez Dyrektywę 2014/95/UE (NFRD)², obligującą określone podmioty gospodarcze do ujawniania efektów realizowanych polityk w odniesieniu do zagadnień społecznych, pracowniczych, środowiska naturalnego, poszanowania praw człowieka oraz przeciwdziałania korupcji, jak również kluczowych niefinansowych wskaźników efektywności.

Interesariusze poszukują w raportach niefinansowych spółek nie tylko metryk ESG (*environmental, social* oraz *corporate governance*), ale także informacji jakościowych pozwalających ocenić potencjał przedsiębiorstwa do tworzenia długoterminowej wartości, poprzez wykorzystanie szans i zarządzanie ryzykiem wynikającym z uwarunkowań gospodarczych, środowiskowych i zrównoważonego rozwoju (Mazahrih i in. 2014). Zgodnie z NFRD raporty niefinansowe powinny zawierać informacje dotyczące kwestii ESG w stopniu niezbędnym do zrozumienia rozwoju, wyników i sytuacji jednostki oraz wpływu jej działalności na powyższe obszary. Stąd wniosek, że informacje zawarte w raportach powinny dawać możliwość rzetelnej oceny postępów w realizacji SDGs spółek, zarówno w perspektywie krótko-, jak i długoterminowej.

Celem niniejszego opracowania jest ustalenie, czy raporty niefinansowe są użytecznym źródłem informacji o realizacji celów zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw. Dlatego też w części drugiej przeprowadzono przegląd badań dotyczących stanu realizacji celów SD przez biznes oraz wyzwań sprawozdawczości niefinansowej, w części trzeciej i czwartej opisano kolejno metodykę badawczą oraz wyniki badań, a następnie omówiono najważniejsze wnioski z przeprowadzonego badania. Sformułowano ponadto wyzwania związane z raportowaniem niefinansowym oraz zasygnalizowano dalsze kierunki badań.

² Dyrektywa 2014/95/UE z 22.10.2014 r. zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże jednostki i grupy, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:32014L0095>, transponowana w Polsce do Ustawy z dnia 15.12.2016 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, Dz.U.2017.61.

2. Realizacja celów SD i wyzwania sprawozdawczości niefinansowej

Zdaniem części badaczy obecne ramy zrównoważonego rozwoju są wystarczająco solidne, by stawić czoła długoterminowym wyzwaniom związanym z ubóstwem, zmianami klimatycznymi oraz kryzysom takim jak pandemia (Munasinghe 2020). Inni twierdzą, że świat i społeczeństwa znalazły się dziś w takim momencie historii, w którym konieczne stało się ponowne przemyślenie zrównoważonych celów na rzecz planety (Ibn-Mohammed 2021). Uznano, że przyszłe polityki muszą budować większą zdolność społeczeństw, organizacji i jednostek do stawiania czoła złożonym i nieprzewidywalnym zagrożeniom i zjawiskom (Miceli i in. 2021). Cele SD przedstawiane są dziś jako ofiara recesji spowodowanej pandemią COVID-19. Badania Kaya (2020) wskazują, że z wyjątkiem obszaru energetyki odnawialnej wszystkie kraje odnotowały pogorszenie wyników w realizacji SDGs, przy czym w największym stopniu zjawisko to dotyczy krajów rozwijających się. Proces realizacji celów SD może się opóźnić, liczne bowiem presje społeczno-gospodarcze obniżają poziom priorytetu nadawanego SD (Filho i in. 2020). Badanie ponad 11 tys. organizacji z całego świata wykazało, że kryzys będący skutkiem pandemii wysunął na pierwszy plan filar społeczny, a ekonomiczny i środowiskowy zostały depriorytetyzowane (Barreiro-Gen 2020; Rydzewski 2020). Uruchomione instrumenty polityczne i fiskalne na rzecz odbudowy gospodarek nakierowano na „zieloną transformację”, która ma pomóc krajom wyjść z recesji (Vavoura i in. 2022), co może oznaczać, że wielowymiarowy zrównoważony rozwój ustąpił „zielonemu wzrostowi”, gdzie inwestycje środowiskowe traktuje się instrumentalnie jako źródło wzrostu gospodarczego.

Dyrektywa 2014/95/UE obliguje biznes do regularnego raportowania postępów w realizacji SD, jednakże pojawiają się wątpliwości, czy obecne systemy rachunkowości zrównoważonego rozwoju są wystarczające, by zapobiegać wybiórczemu ujawnianiu informacji, nieprzejrzystości i niewystarczającej aktywności w odniesieniu do wszystkich aspektów SD (Hörisch 2021). Aby sprostać odpowiedzialności w czasach niepewności, organizacje muszą zaspokajać nowe i zmieniające się potrzeby informacyjne swoich interesariuszy (Krasodomska, Zarzycka 2020). Ujawnianie

informacji ad hoc oraz powiązanie zarządzania ryzykiem i raportowania z modelami biznesowymi poprawiłoby identyfikację i ocenę ryzyka, a także znaczenie ujawnianych informacji (Crovini i in. 2022).

Inwestorzy instytucjonalni oczekują, że firmy zidentyfikują, włączą i ujawnią istotne problemy ESG w swoich strategiach oraz wzywają do większej standaryzacji ujawniania informacji na temat zrównoważonego rozwoju (Dubois 2020). Rynek kapitałowy poszukuje prostszych sposobów oceny zrównoważonych problemów rozwojowych poprzez porównywalne i spójne wskaźniki. W dyskusji na temat harmonizacji standardów sprawozdawczości wybrzmiewa nie tylko zapotrzebowanie na szeroki zakres informacji ESG w celu zrozumienia długoterminowych strategii zarządzania wynikami i ryzykiem spółek, ale także oczekiwanie przejrzystej, spójnej i porównywalnej sprawozdawczości w zakresie wyników środowiskowych, społecznych i gospodarczych (Adams, Abhayawansa 2022). Badacze zauważają, że obecny dyskurs został przejęty przez dużych graczy zarządzających aktywami, którzy przedkładają istotne finansowo informacje na temat SD ponad inne, niewpływające wprost na poprawę wyników firmy. Skupienie się na „wskaźnikach” zmniejsza ujawnianie informacji kontekstowych (np. sposoby integracji celów SD ze strategią przedsiębiorstwa, podejście do zarządzania kwestiami ESG), które jednakże wymagają większego wysiłku i szerszych umiejętności do analizy. W literaturze przedmiotu toczy się spór, czy istotność finansowa, a zatem perspektywa inwestora, powinna mieć pierwszorzędne znaczenie przy określaniu zakresu i skali ujawnień w raportach niefinansowych (Adams, Abhayawansa 2022).

Niezależnie od przyjętej perspektywy kluczowa wydaje się rosnąca rola sprawozdawczości niefinansowej w ocenie przedsiębiorstw. Kryteria zrównoważonego rozwoju są decydującym elementem kwalifikacji do wielu indeksów giełdowych (np. FTSE-4Good, Dow Jones Sustainability Index czy polski WIG-ESG). Raporty niefinansowe są podstawą tzw. inwestycji społecznie odpowiedzialnych (SRI)³, a inwestorzy uwzględniają wyniki ESG przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych (Barker, Eccles 2019; *What do investors...* 2013). Przedsiębiorstwa poddawane są też coraz większej presji ze strony innych, niefinansowych interesariuszy: organizacji społecznych

³ Zasady Odpowiedzialnego Inwestowania ONZ: <https://www.unpri.org/about-us/pri-2021-24-strategy>.

i ekologicznych, klientów, pracowników. Zdaniem Fernandez-Feijoo i in. (2013) zewnętrzne naciski poprawiają jakość i przejrzystość ujawnień niefinansowych. Firmy działające w duchu SD mogą liczyć na rynkowe nagrody, m.in. reputację i zaufanie, które przekładają się na lepsze wyniki biznesowe (Correa-Ruiz i in. 2011).

3. Opis metody badawczej

W ramach badania jakościowego dokonano analizy raportów niefinansowych spółek notowanych na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych należących do indeksu WIG20⁴. Spółki z WIG20 charakteryzują się wysoką kapitalizacją oraz płynnością, gwarantują względną stabilność kursu akcji i cieszą się dużym zaufaniem inwestorów, wyznaczając jednocześnie standardy w zakresie ładu korporacyjnego, ładu informacyjnego i relacji z inwestorami. Wszystkie analizowane spółki były zarazem notowane w indeksie WIG-ESG, który obejmuje akcje 60 emitentów GPW. WIG-ESG jest publikowany od 3.09.2019 r. na podstawie wartości portfela akcji spółek uznawanych za odpowiedzialne społecznie, przestrzegających zasad w zakresie kwestii środowiskowych, społecznych, ekonomicznych i ładu korporacyjnego⁵. Przedmiotem analizy jest zatem ścisła czołówka polskich spółek, które – z uwagi na wymogi regulacyjne oraz kryteria indeksu WIG-ESG – działają zgodnie z oczekiwaniami rynków kapitałowych w zakresie *sustainability* i zrównoważonego inwestowania.

W ramach badania dokonano analizy treści 20 raportów niefinansowych spółek z WIG20, opublikowanych w 2021 r., obejmujących dane za rok 2020 – a zatem dających obraz działalności biznesowej w wyjątkowo trudnym, pierwszym roku kryzysu wywołanego pandemią COVID-19 (2020) oraz w okresie bezpośrednio przed nią (2019).

W pierwszym etapie badania dokonano charakterystyki raportów – zwrócono uwagę na takie aspekty, jak: forma raportowania, weryfikacja zewnętrzna dokumentu oraz przyjęty standard raportowania. Następnie skoncentrowano się na tym, czy spółki identyfikują cele SD w raportach

⁴ Analizowano raporty spółek, które były kwalifikowane do WIG20 na dzień 14.02.2022 r.

⁵ Opis indeksu: <https://www.gpwbenchmark.pl/karta-indeksu?isin=PL9999998955>.

niefinansowych. Należy podkreślić, że przedsiębiorstwa mogą realizować ideę zrównoważonego rozwoju poprzez bezpośrednie odniesienie się do celów SD lub pośrednio, poprzez realizację polityk określonych w NFRD. W tym celu dokonano mapowania celów SD z politykami oraz obszarami raportowania ESG. Opis badania zaprezentowano w tabeli 13.

Tabela 13. Etapy analizy raportów niefinansowych spółek WIG20

1. Charakterystyka badanych raportów		
1.1	Rodzaj raportu niefinansowego	
1.2	Stosowany standard raportowania	
1.3	Weryfikacja zewnętrzna raportu	
2. Badanie ujawnień w zakresie realizacji celów SD		
Pytania badawcze		Kodowanie: TAK – 1 pkt, NIE – 0 pkt
P1	Czy spółka identyfikuje cele SD w swoim raporcie niefinansowym	TAK/NIE
P2	Czy spółka opisuje stosowaną politykę w odniesieniu do celów SD	TAK/NIE
P3	Czy spółka podejmowała działania/inicjatywy w ramach polityk/w odniesieniu do celów SD (dot. okresu raportowanego, tj. 2020 r.)	TAK/NIE
P4	Czy spółka dokonuje pomiaru działań/inicjatyw w ramach polityk/w odniesieniu do celów SD (wskaźniki ilościowe)	TAK/NIE
P5	Czy spółka wyznaczyła mierzalne cele w odniesieniu do SDGs w dłuższej perspektywie czasowej (min. 3 lat)	TAK/NIE

Źródło: opracowanie własne.

Agenda 2030 została przygotowana jako wytyczna dla polityk rządowych, dlatego nie wszystkie cele są adekwatne dla biznesu i nie każdy rodzaj działania wpisujący się w Agendę można zmierzyć opracowywanymi na potrzeby statystyki publicznej wskaźnikami⁶. W kolejnym kroku dokonano zatem wyboru celów SD istotnych dla biznesu, z uwzględnieniem specyfiki analizowanych spółek. Dla przykładu: Cel 2 (Wylimować głód) nakierowany jest na wąski sektor niereprezentowany w WIG20, tj. rolnictwo, analogicznie Cel 14 (Chronić oceany i morza) na rybołówstwo. Obok celów nakierowanych na określony obszar gospodarczy lub branżę Agenda zawiera szereg celów, które mają charakter wielowymiarowy i obejmują szerokie spektrum przenikających się wzajemnie zagadnień, co może utrudniać analizę postępów w realizacji konkretnych SDGs. Podobne trudności napotkano, dokonując szczegółowej analizy celów SD, w których biznes ma do odegrania kluczową rolę. Zarówno opis celów w Agendzie 2030, jak i zakres działań ujętych w najpopularniejszych standardach raportowania (GRI) jest szeroki i nieostry, stąd konieczność zawężenia pola analizy i przypisania poszczególnym SDGs konkretnych aspektów, będących następnie przedmiotem szczegółowego badania.

W kolejnym kroku poszczególnym celom SD przypisano wskaźniki referencyjne. Wykorzystano w tym zakresie standardy i rekomendacje raportowania niefinansowego takie jak GRI (<https://www.globalreporting.org/>), SIN (<https://standardy.org.pl/wppsndrd/>) i GPW (<https://www.gpw.pl/pub/GPW/ESG/>). Na podstawie tak przygotowanego narzędzia dokonano analizy jakościowej raportów, tj. weryfikacji, czy spółka identyfikuje cele SD oraz czy realizuje je poprzez wdrożone polityki, podejmowane działania/inicjatywy, pomiar ich efektów (wskaźniki ilościowe) oraz wytyczanie mierzalnych celów w dłuższej perspektywie czasu (minimum 3 lat). Przeanalizowano zakres ujawnień dla każdego zdefiniowanego bezpośrednio lub pośrednio celu.

⁶ Na całym świecie prowadzone są na różnych poziomach prace nad stworzeniem zestawów wskaźników SDGs dla biznesu. W Polsce, przy współpracy GUS, powstał tzw. Barometr Wpływu: <https://kampania17celow.pl/barometrwplywu/>.

4. Wyniki badania

4.1. Charakterystyka raportów niefinansowych publikowanych przez spółki giełdowe z indeksu WIG 20

Badanie raportów niefinansowych pozwoliło określić najczęstsze praktyki spółek w odniesieniu do wyboru formy raportowania, stosowanego standardu oraz skali weryfikacji zewnętrznej ujawnianych informacji.

Ustalono, że na 20 analizowanych raportów cztery stanowiły oświadczenia na temat informacji niefinansowych opublikowane jako część sprawozdania zarządu z działalności. Najwięcej, bo aż 11 publikacji miało formę sprawozdania na temat informacji niefinansowych sporządzanego jako osobny dokument. Trzeba jednak zaznaczyć, że dwie spółki w pierwszym etapie zaprezentowały sprawozdania nt. informacji niefinansowych, w kolejnym zaś opublikowały dodatkowo raport zintegrowany. Analogiczna sytuacja zaistniała w przypadku jednej ze spółek, która opublikowała oświadczenie nt. informacji niefinansowych jako część sprawozdania z działalności, a w kolejnym etapie raport zintegrowany. Podsumowując, raporty zintegrowane opracowało 8 spółek.

Zdecydowanie najwięcej raportów sporządzono zgodnie ze standardami międzynarodowej organizacji Global Reporting Initiative (GRI) – 17 spółek uwzględniło podejście do raportowania oraz indeksację wskaźników zgodnie z GRI Standards⁷. Ponadto 3 spółki sporządzające raporty zintegrowane wskazywały dodatkowo na International Integrated Reporting Framework (IIRC), 4 spółki powołały się na TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures) – wytyczne dla raportowania kwestii środowiskowych.

Zewnętrzna weryfikacja raportowanych danych niefinansowych pomaga zwiększyć ich wiarygodność (Darnall i in. 2022), jednak z analiz wynika, że zaledwie 1 na 4 spółki poddała raport niefinansowy weryfikacji zewnętrznej.

⁷ Jedna ze spółek zadeklarowała stosowanie standardu GRI, jednak nie indeksowała treści zgodnie ze wskaźnikami GRI, dlatego nie uwzględniono jej w zestawieniu.

4.2. Zakres ujawnianych informacji na temat celów SD i ich realizacji

W celu odpowiedzi na pytanie, czy spółki identyfikują cele SD w swoich raportach, zbadano, czy wprost przywołują one w dokumentach określone SDGs i zobowiązują się do ich realizacji. W gronie 20 największych spółek notowanych na GPW 13 podmiotów (65% ogółu) wskazało konkretne cele SD, deklarując podejmowanie działań i inicjatyw wychodzących naprzeciw wyzwaniom Agendy 2030.

W kolejnym kroku analizowano zakres ujawnianych informacji na temat realizacji celów SD poprzez identyfikację w raportach opisu stosowanej polityki w odniesieniu do danego celu. Wyniki zaprezentowane w tabeli 14 wskazują, że zdecydowana większość spółek opracowała i wdrożyła polityki. Najślabszy wynik odnotowano w odniesieniu do Celu 6 – 3 spółki nie opisały polityki w zakresie zrównoważonej gospodarki zasobami wodnymi (dotyczyło to podmiotów działających w branży telekomunikacji, mediów i usług internetowych, które używają wody jedynie do celów higieniczno-sanitarnych).

W toku badań dokonano również oceny, czy spółki podejmowały konkretne działania na rzecz realizacji celów w danym roku sprawozdawczym oraz czy dokonywały pomiarów tych inicjatyw wyrażonych wskaźnikami ilościowymi (wyniki zaprezentowano w tabeli 15). Analizy wykazały, że tylko w odniesieniu do Celów 3, 4 i 11 wszystkie spółki ujawniły pełen zakres informacji, prezentując zarówno opis aktywności, jak i parametry ich oceny. W odniesieniu do Celu 9 wszystkie spółki podjęły konkretne aktywności, ale nie wszystkie zaprezentowały wskaźniki. Zdecydowana większość spółek angażowała się także na rzecz realizacji Celów 7, 8, 12 i 13. Najmniejszy zakres działań odnotowano w odniesieniu do Celu 1, gdzie do oceny przyjęto kryterium weryfikacji dostawców pod kątem etycznym (prawa człowieka, godna praca, inne kwestie społeczne). Można zauważyć, że większość spółek składa deklaracje dotyczące odpowiedzialnego łańcucha dostaw, niemniej aż 8 nie przedstawiło konkretnych działań w tym zakresie. Nieco lepiej prezentują się działania spółek w odniesieniu do Celu 6. Brak aktywności 7 podmiotów w zakresie gospodarowania wodą dotyczy głównie firm z sektorów usługowych i handlowych, które charakteryzuje

stosunkowo niski poziom zużycia wody i ograniczone możliwości optymalizacji w tym obszarze. Nie ma jednak w tym zakresie spójności. Ponieważ wymogi raportowania mają charakter ramowy, a standardy (np. GRI) mówią o kryterium istotności, można domniemywać, że niektóre podmioty nadały temu aspektowi niską wagę ze względu na niewielki wpływ na działalność firmy.

Tabela 14. Zestawienie spółek opisujących stosowaną politykę w odniesieniu do SDGs

SDGs	Czy spółka opisuje stosowaną politykę w odniesieniu do celu SD?
Cel 1 – łańcuchy dostaw	19
Cel 3 – zdrowie i dobrobyt	20
Cel 4 – rozwój pracowników/klientów/dostawców	20
Cel 5 – równość płci	19
Cel 6 – dostęp do wody, zrównoważona gospodarka zasobami wodnymi	17
Cel 7 – stabilna, zrównoważona i nowoczesna energia	20
Cel 8 – godna praca	20
Cel 9 – infrastruktura i innowacyjność	20
Cel 11 – zrównoważone miasta i społeczności	20
Cel 12 – zrównoważona produkcja i konsumpcja	20
Cel 13 – przeciwdziałanie zmianom klimatu	18

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Warta odnotowania jest niekonsekwencja spółek w zakresie prezentacji wskaźnika „równość płci”. Politykę różnorodności wdrożyła większość przedsiębiorstw, jednak konkretne działania na rzecz wyrównania szans kobiet i mężczyzn prowadzi jedynie 14 na 20 jednostek.

Opisom konkretnych inicjatyw najczęściej odpowiadają ujawnienia wskaźników ilościowych. Pozwalają one mierzyć efektywność podejmowanych działań i tym samym bardziej świadomie zarządzać wpływem w zakresie ESG. Dotyczy to wspomnianych wyżej Celów 3, 4, 11, gdzie dokonano pełnego zakresu ujawnień, ale także 8, 12, 13 oraz 7 – zdecydowana większość spółek dokonała parametryzacji podejmowanych w tych obszarach działań, przypisując im określone mierniki.

Wyjątek stanowią Cele 1 i 9, w przypadku których najmniej spółek ujawniło wskaźniki ilościowe. W odniesieniu do Celu 1 tylko połowa spółek wskazała mierniki. Może to wynikać z faktu, że podejmowane inicjatywy miały charakter proceduralny (wdrożono lub zaktualizowano instrukcje lub kodeksy) lub narzędziowy (wdrożenie systemu do usprawnienia procesu zakupów, który wprowadzał także kryteria etyczne dla dostawców), zatem spółkom trudno było je przełożyć na konkretne, mierzalne efekty. Z kolei analizując Cel 9, brano pod uwagę takie wskaźniki, jak: wydatki na działalność innowacyjną, wydatki przeznaczone na modernizację lub nową infrastrukturę i/lub liczbę projektów badawczych prowadzonych we współpracy z instytucjami naukowymi w ostatnich 3 latach. Wszystkie spółki opisały inicjatywy realizowane w ramach strategii biznesowej (np. nowe produkty i usługi). W czterech przypadkach zabrakło jednak ujęcia ilościowego pozwalającego ocenić skalę lub efektywność działań, np. odniesienia wydatków inwestycyjnych do przychodów czy wyników finansowych spółki.

Odwrotna sytuacja była w przypadku Celu 5 i 6 – spółki zaraportowały szerszy zakres KPI niż działań. Więcej przedsiębiorstw raportuje wskaźniki zużycia wody aniżeli podejmuje inicjatywy na rzecz optymalizacji gospodarki wodnej. W odniesieniu do zarządzania różnorodnością jedna ze spółek podała wskaźnik: stosunek wynagrodzenia kobiet do mężczyzn, jednakże nie podejmowała działań w tym obszarze.

Tabela 15. Zestawienie spółek podejmujących działania SD, dokonujących ich pomiaru oraz ujawniających cele w dłuższej perspektywie w odniesieniu do SDGs

SDGs	Czy spółka podejmowała działania w odniesieniu do celów SD?	Czy spółka dokonuje pomiaru działań w odniesieniu do celów SD? (wskaźniki ilościowe)	Czy spółka ujawnia w raporcie mierzalne cele w dłuższej perspektywie czasowej (min. 3 lat)
Cel 1 – łańcuchy dostaw	12	10	3
Cel 3 – zdrowie i dobrobyt	20	20	5
Cel 4 – rozwój pracowników/klientów/ dostawców	20	20	2
Cel 5 – równość płci	14	15	2
Cel 6 – dostęp do wody, zrównoważona gospodarka zasobami wodnymi	13	15	1
Cel 7 – stabilna, zrównoważona i nowoczesna energia	19	18	11
Cel 8 – godna praca	19	19	9
Cel 9 – infrastruktura i innowacyjność	20	16	8
Cel 11 – zrównoważone miasta i społeczności	20	20	1
Cel 12 – zrównoważona produkcja i konsumpcja	19	19	10
Cel 13 – przeciwdziałanie zmianom klimatu	19	19	12

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Badając strategiczne podejście do realizacji celów SD, wyrażone poprzez nakreślenie KPI w dłuższej perspektywie, tj. obejmującej minimum 3 lata, zaobserwowano, że spółki ujawniają zdecydowanie najmniejszy zakres danych (tabela 15). Najwięcej spółek zaprezentowało cele w odniesieniu do SDG 13 i 7. Połowa spółek określa swoje cele w za-

kresie zrównoważonej konsumpcji i produkcji, co w głównej mierze dotyczy optymalizacji gospodarki materiałowej. Skala ujawnień w pozostałych obszarach jest niska.

Najwięcej, bo aż 7 celów ujawnił PZU, 6 celów wskazały spółki ORLEN, Tauron, KGHM, CCC i LPP. Lotos, PGE i Santander wskazały cele w 5 analizowanych obszarach.

5. Dyskusja

Badanie raportów niefinansowych największych polskich spółek giełdowych rzuciło światło na kilka istotnych aspektów związanych z realizacją idei *sustainability*. Po pierwsze, 25% spółek nie identyfikuje celów SD w swoich raportach, co może świadczyć o braku świadomości na temat kwestii leżących u podstaw sprawozdawczości niefinansowej.

Brak sztywnych ram raportowania niefinansowego daje spółkom swobodę w dostosowaniu ostatecznego kształtu prezentowanych informacji do specyfiki branży i oczekiwań interesariuszy (Chakhovich, Virtanen 2021). Prawodawca pozostawił spółkom pewien zakres dowolności w wyborze formy raportu. Wśród analizowanych jednostek najczęściej zdecydowało się na publikację sprawozdania niefinansowego, co może świadczyć o trudnościach w integracji obszarów ESG z obszarem zarządzania strategicznego i wynikami finansowymi. Raporty zintegrowane przygotowało zaledwie 8 spółek, co – zważywszy na rangę analizowanych podmiotów – stanowi niewielką liczbę. Inne badania potwierdzają, że co prawda rośnie skala sprawozdawczości zintegrowanej, ale liczba firm prezentujących takie raporty nadal jest niewielka (Bernardi, Stark 2018; Landau 2020). Równocześnie podkreśla się, że wdrożenie raportowania zintegrowanego nie tylko zmniejsza asymetrię informacji, ale także poprawia jakość zarządzania i sprzyja wdrożeniu holistycznej wizji organizacji, w której finansowe i niefinansowe KPI wspierają rozwój przedsiębiorstwa (Veltri, Silvestri 2020).

Dyrektywa NFRD nie wprowadza obowiązku weryfikacji danych niefinansowych przez biegłego rewidenta, co tłumaczy niewielki procent raportów poddanych zewnętrznemu badaniu. Inne badania pokazały, że firmy unikają procesu weryfikacji zewnętrznej ze względu na dodatkowe koszty i możliwe ryzyko wykrycia wprowadzających w błąd informacji

(Darnall i in. 2022). Zasada dobrowolności dotyczy także standardów raportowania – standard GRI jest zdecydowanie najpopularniejszym narzędziem stosowanym przez polskie spółki, co jest zgodne z ogólnosiwiatową praktyką⁸.

Poszukując odpowiedzi na pytanie, czy raporty niefinansowe spółek dostarczają pełnej informacji na temat zaangażowania biznesu w realizację celów SD (nawet jeżeli nie zostały one wprost zdefiniowane), warto odnotować, że polskie spółki z WIG20 w zdecydowanej większości sformułowały polityki w wymaganych prawem obszarach, podejmowały konkretne działania w celu realizacji podjętych deklaracji oraz zaprezentowały wskaźniki ilościowe pozwalające zmierzyć wpływ organizacji w danym obszarze i monitorować jej postępy.

Na szczególną uwagę zasługuje niski zakres ujawnianych danych w zakresie mierzalnych celów dotyczących realizacji SDGs w perspektywie minimum 3 lat. Obserwacje te są zbieżne z wnioskami uzyskanymi przez innych badaczy, którzy zauważyli, że firmy często wskazują strategiczne kierunki rozwoju, prezentują szanse i możliwości, ale nie przedstawiają, jaki wpływ będą one miały na organizację w perspektywie krótko-, średnio- i długoterminowej. Brakuje wytyczonych celów, wskaźników i oczekiwanego poziomu docelowego. Spółki niezwykle rzadko prezentują też związek między bieżącymi wynikami i perspektywami biznesowymi (Piesiewicz i in. 2021). Istnieje co najmniej kilka możliwości uzasadnienia tego stanu rzeczy, m.in. trudności w „sparametryzowaniu” celów niefinansowych. Przedsiębiorstwa wolą ujawniać informacje, które są prostsze do raportowania i łatwiejsze do zestawienia (Zumente i in. 2020). Innym powodem mogą być ograniczenia wynikające z publicznego charakteru raportu – spółki publikują tylko wybrane cele średnio- i długoterminowe, pozostałe zaś pozostawiają w sferze wewnętrznych, operacyjnych planów. Niektóre z podmiotów mogą celowo unikać pełnej transparentności przez wzgląd na konkurencję. Ten argument zdają się potwierdzać badania sugerujące, że niechęć do ujawniania informacji o tworzeniu wartości jest większa dla firm o znaczących możliwościach wzrostu, w przypadku gdy

⁸ Według raportu KPMG GRI pozostaje dominującym globalnym standardem raportowania zrównoważonego rozwoju, <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/>.

ujawnienie może skutkować wykorzystaniem informacji przez konkurentów (Garcia-Sanchez i in. 2018).

Z przeprowadzonej analizy wynika, że ujawnione cele dotyczyły głównie „zielonej transformacji”, w której wiele spółek upatruje szansy poprawy efektywności operacyjnej własnego biznesu, tzw. ekologicznej modernizacji (Correa-Ruiz i in. 2011). Część podmiotów widzi w tym obszarze nowy, atrakcyjny kierunek rozwoju, wspierany dodatkowo inwestycjami SRI lub funduszami UE na rzecz realizacji „Europejskiego Zielonego Ładu”. Może to być sygnał, że spółki zbliżają się do koncepcji tzw. słabego lub średniego zrównoważonego rozwoju (Rogall 2010; Tomislav 2018), traktującego SD w kategoriach instrumentalnych, o którym Rogall pisał, że „stwarza niebezpieczeństwo kompromisu zorientowanego nie na to, co konieczne, lecz na to, co wykonalne”.

Innym powodem, dla którego przedsiębiorstwa nie prezentują celów w perspektywie dłuższej niż kolejny rok, może być niepewność makrootoczenia. Ogólnoswiatowa pandemia wywołała bezprecedensowe skutki w obszarze gospodarczym i społecznym, których skala nie była jeszcze w pełni znana w okresie sporządzania raportów przez spółki. Badacze sugerują, że presje społeczno-gospodarcze wywołane COVID-19 opóźnią realizację SDGs, a kryzys powoduje nacisk na krótkoterminowe cele i doraźne działania (Hörisch 2021; Shulla i in. 2021; Filho i in. 2021; Wang, Huang 2021; Mukarram 2020; Filho i in. 2020).

6. Podsumowanie

Coraz więcej firm poszukuje referencji ESG, publikuje raporty niefinansowe i demonstruje swój wpływ na zrównoważony rozwój oraz wkład w osiągnięcie SDGs (KPMG, 2018; van der Waal, Thijssens 2020). Analizy raportów niefinansowych 20 największych polskich spółek giełdowych pokazują, że przedsiębiorstwa wdrażają polityki, realizują działania i mierzą wpływ organizacji w obszarach społecznym, środowiskowym i ładu korporacyjnego, nawet jeśli nie wszystkie identyfikują wprost cele zdefiniowane w Agendzie 2030.

Badania potwierdziły, że w czasie pandemii spółki o wysokich ratingach ESG uzyskały stosunkowo wyższe zwroty z akcji i doświadczyły niż-

szej zmienności (Adams, Abhayawansa 2022). Podobnie, w badaniach amerykańskich funduszy inwestycyjnych w 2020 r., Pastor i Vorsatz (2020) dowiedli, że inwestorzy preferują fundusze o wysokich ocenach w zakresie zrównoważonego rozwoju, w szczególności w odniesieniu do środowiska naturalnego, oraz że postrzegają oni SD raczej jako konieczność niż dobro luksusowe.

Rośnie również świadomość kierownictwa przedsiębiorstw. Spółki eksponują wybrane kluczowe wskaźniki efektywności, uwypuklają wybrane informacje w zależności od obranych celów czy kategorii odbiorców raportów. W każdej praktycznie branży widoczny jest trend „zielonych” inwestycji, prośrodowiskowych modernizacji oraz rozwijania zrównoważonych produktów i usług, co może być związane z polityką klimatyczną UE i społeczną presją na ochronę zasobów naturalnych Ziemi. Zwłaszcza spółki z branży górniczej oraz sektora energetyki konwencjonalnej podkreślają działania prośrodowiskowe oraz nakierowane na lokalne społeczności (działalność stypendialna, sponsoring, akcje prozdrowotne itp.), mające zrekompensować straty fizyczne i reputacyjne powodowane inwazyjną działalnością wytwórczą. Badania dowiodły, że przedsiębiorstwa działające w branżach o negatywnym wpływie na środowisko na ogół dostarczają więcej informacji związanych ze środowiskiem aniżeli przedsiębiorstwa działające w „czystszych” sektorach (Fernandez-Feijoo i in. 2013). Z kolei spółki działające w sektorach wysokich technologii, dla których kluczową kwestią jest zapewnienie specjalistycznej kadry, eksponują aspekty związane z budowaniem przyjaznego, nowoczesnego i inspirującego miejsca pracy.

Dla odmiany spółki rzadko eksponują negatywne informacje i niechętnie podkreślają zagrożenia dla realizacji celów przedsiębiorstwa. W większości raportów niefinansowych znajdziemy fragmentaryczne informacje o wpływie pandemii COVID-19 na realizację poszczególnych celów SD, niezwykle trudno także oszacować skalę tego wpływu ze względu na brak parametryzacji. Można wysnuć wniosek, że zaangażowanie biznesu w SD jest imperatywem czysto pragmatycznym i ekonomicznym, co Milne i in. (2009) nazwali „logiką ekonomiczną” (w odróżnieniu od podejścia systemowego).

Skoro wrażeniami interesariuszy można zarządzać poprzez selektywne i pozytywne ujawnianie informacji dotyczących SD, co pokazały też wcześniejsze badania australijskich korporacji (Deegan, Gordon 1996), poja-

wia się ryzyko manipulacji informacją. Dlatego ważnym wyzwaniem jest znalezienie dobrej miary dla monitorowania postępów w realizacji SDGs. Zgodnie z rekomendacjami, dobór informacji w sprawozdawczości niefinansowej powinien podlegać kryterium istotności. To jednak sama spółka decyduje, jaka informacja może być użyteczna dla zrozumienia rozwoju, wyników i sytuacji przedsiębiorstwa. Tymczasem istotność powinna być analizowana w odniesieniu do specyfiki sektora oraz oczekiwań interesariuszy. Specyfika sektorowa umożliwia co prawda benchmark konkurentów, którzy mają podobne ekspozycje na zagrożenia i szanse ESG, ale jednocześnie rodzi trudności w porównywaniu wyników spółek na tle całego rynku, czego oczekują inwestorzy (Adams, Abhayawansa 2022). Interesariusze z kolei mogą mieć sprzeczne potrzeby i interesy (np. pracownicy i akcjonariusze), a niektórzy mogą być wręcz niezdolni do uczestnictwa w dialogu. Co gorsza, interesariusze spółki bywają także „niezrównoważeni” (Chakhovich, Virtanen 2021). Wszystko to stawia spółki przed niezwykle trudnym zadaniem.

Trwające obecnie prace nad nową dyrektywą CSRD (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021PC0189&from=EN>) oraz europejskimi standardami raportowania zagadnień zrównoważonego rozwoju (<https://www.efrag.org/lab3?AspxAutoDetectCookieSupport=1>) mają w założeniu sprzyjać poprawie jakości raportowania poprzez ujednolicenie standardów. Badania potwierdzają, że wprowadzenie skodyfikowanych wytycznych zdecydowanie poprawia wiarygodność publikowanych informacji (Darnall i in. 2022). Z kolei Arvidsson i in. (2022) badający szwedzkie spółki giełdowe twierdzą, że mimo poprawy ilości lub jakości sprawozdawczości w zakresie ochrony środowiska, polityki społecznej i ładu korporacyjnego problemy związane z realizacją idei zrównoważonego rozwoju pozostały nierozwiązane. Zobowiązanie firm do ujawniania większej ilości informacji ESG nie będzie miało znaczącego wpływu na zmianę zachowań korporacyjnych w kierunku faktycznej poprawy wyników ESG. Badacze ci przekonują, że „czas, aby skupić się na wydajności, a nie na raportowaniu”.

Niniejsze badanie ma szereg ograniczeń wynikających z niewielkiej próby badawczej, obejmującej raporty 20 spółek notowanych na GPW w Warszawie za jeden okres sprawozdawczy (tj. rok 2020). Analiza jakościowa większej liczby raportów dostarczyłaby szerszego spojrzenia na praktykę

raportowania postępów w realizacji celów SD w Polsce. Interesujące byłoby porównanie na tym tle spółek polskich z praktykami sprawozdawczymi podmiotów z innych rynków. Kolejnym krokiem niniejszego badania mogłaby być analiza raportów niefinansowych publikowanych w kolejnym, 2022 r. w celu obserwacji postępów spółek, a także weryfikacji, w jakim zakresie przedłużająca się pandemia wpłynęła na realizację celów zrównoważonego rozwoju.

Ewa Hellich*

Monitorowanie kosztów usług publicznych w gospodarce zrównoważonego rozwoju

1. Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu dominują analizy w obszarze rachunku kosztów podmiotów wytwórczych, natomiast wzrost udziału usług w tworzeniu PKB uzasadnia podjęcie badań nad systemami rachunku kosztów w działalności usługowej. Z szerokiego spektrum usług wybrano usługi społeczne. Na wybór obszaru badawczego – koszty Domów Pomocy Społecznej – wpłynęły statystyczne prognozy demograficzne w Polsce. Udział osób w wieku 60+ w 2050 r. wyniesie około 40% (Prognoza ludności 2014, s. 136). Pozwala to przewidywać wzrost zapotrzebowania na usługi opiekuńcze. Opieka nad osobami starszymi może być prowadzona jako usługą społeczną (non profit) lub na warunkach rynkowych. O wyborze świadczeniodawcy często decydują względy finansowe. Prowadzone przez autorkę badania są zbieżne w czasie z budową Systemu Monitorowania Usług Publicznych (SMUP), który ma stanowić powszechny i kompleksowy system monitorowania usług publicznych świadczonych przez jednostki samorządu terytorialnego w Polsce (Koncepcja_SMUP 2016).

Koszty ponoszone przez podmioty gospodarki narodowej są bardzo złożoną kategorią (Dury 2008; Wnuk-Pel 2017). Poznanie struktury kosztów w określonych branżach ma istotny wpływ na ocenę kształtowania się kosztów i identyfikację obszarów ich optymalizacji. Należy zauważyć,

* Dr hab. Ewa Hellich, prof. SGH, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Rachunkowości, e-mail: ehelli@sgh.waw.pl (ORCID: 0000-0002-0126-8928).

że zmiana wartości jednego składnika kosztów może spowodować równoczesną zmianę innych. Główną tezę badania jest stwierdzenie, że „Rachunek kosztów w sektorze publicznym należy dostosować do monitorowania koncepcji zrównoważonego rozwoju”.

W wyniku przeprowadzonych analiz stwierdzono, że użyteczność informacji kosztowej w kształtowaniu polityki publicznej zależna jest od prezentacji wskaźników efektywności kosztowej. Przyjęcie do monitorowania średniego kosztu godziny usługi opiekuńczej oraz średniorocznego kosztu usług opiekuńczych w przeliczeniu na osobę korzystającą z pobytu w Domu Pomocy Społecznej nie spełnia istotnych wymogów użyteczności procesu monitorowania. W związku z tym w opracowaniu przedstawiono kluczowe informacje z obszaru użyteczności informacji kosztowych i procesu monitorowania. Omówiono koncepcję zrównoważonego rozwoju w aspekcie kształtowania lokalnej polityki publicznej. Z uwagi na dominującą w sektorze publicznym perspektywę wydatków publicznych podjęto próbę zwrócenia uwagi na koszty usług publicznych i ich rachunek dla lepszego zarządzania środkami publicznymi (Hellich 2012). W zakończeniu wskazano kierunki reformy systemu budżetowego dla prowadzenia polityki publicznej odpowiadającej na wyzwania przyszłości, w tym koncepcji zrównoważonego rozwoju.

Wieloletnie doświadczenie autorki w obszarze rachunkowości sektora publicznego dało podstawy do wnioskowania w podejściu holistycznym. Opracowanie może być inspiracją do dalszych badań nad strukturą kosztów poszczególnych usług społecznych w obszarze lokalnej polityki społecznej.

2. Zrównoważony rozwój impulsem zmian w polityce publicznej

Współcześnie coraz większego znaczenia nabiera doktryna ekonomii – zrównoważony rozwój, tj. sposób gospodarowania, w którym zaspokojenie potrzeb obecnego pokolenia nie zmniejszy szans zaspokajania potrzeb przyszłych (Szadzińska i in. 2021, s. 15–65). Model takiej gospodarki zakłada świadomie odpowiednio ukształtowanie relacji pomiędzy wzrostem gospodarczym, dbałością o środowisko (nie tylko przyrodnicze, ale także

sztuczne – wytworzone przez człowieka) oraz jakością życia (w tym zdrowie człowieka). Zrównoważony rozwój jest odpowiedzią na dążenie do realizacji sprawiedliwości społecznej, m.in. przez ekonomiczną i środowiskową efektywność przedsięwzięć¹. Stawia to nowe wyzwania w zakresie rachunku kosztów nie tylko działalności wytwórczej, lecz także w obszarze usług publicznych.

Agenda na rzecz zrównoważonego rozwoju zawierająca 17 celów zrównoważonego rozwoju została przyjęta Rezolucją Zgromadzenia Ogólnego 25 września 2015 r. w Nowym Jorku przez wszystkie 193 państwa członkowskie ONZ.

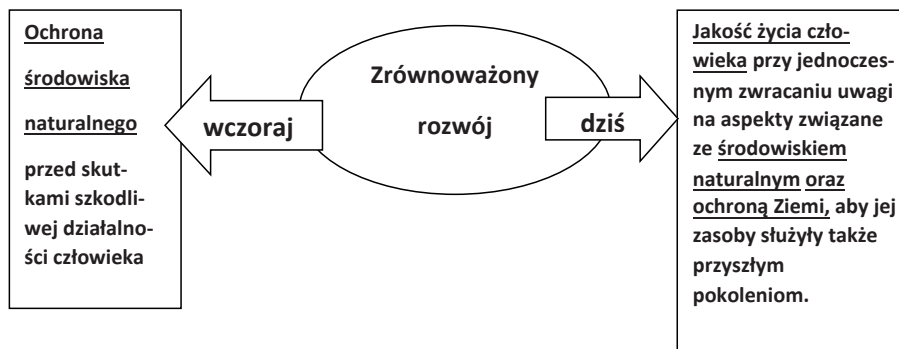
Za mierzenie postępów realizacji Agendy ONZ 2030 w Polsce odpowiedzialny jest GUS. Szeroko rozumiany zrównoważony rozwój jest podejściem systemowym do problemów wzrostu i rozwoju gospodarczego oraz do zarządzania naturalnym, wytwórczym i społecznym kapitałem dla dobra własnego i przyszłych pokoleń. Zrównoważony rozwój koncentruje się na kształtowaniu równowagi pomiędzy ekonomicznymi i społecznymi planami rozwoju a jego środowiskowymi ograniczeniami. Zrównoważony rozwój można kreować przez edukację. Łącząc potencjał i zasoby różnych grup interesariuszy, można szerzej promować rozwiązania we wszystkich sektorach gospodarki. Nie bez znaczenia jest międzysektorowa i ponadregionalna współpraca w biznesie i administracji, co zapewni większą efektywność działania. Działania na rzecz przeobrażania świata powinny zaspokajać potrzeby obecnego pokolenia w sposób zrównoważony, z szacunkiem dla środowiska oraz z uwzględnieniem potrzeb przyszłych pokoleń. Każdy podmiot działający w gospodarce, instytucja społeczna może i powinna przeanalizować swoje działania w perspektywie celów zrównoważonego rozwoju. Wdrażanie koncepcji zrównoważonego rozwoju wymaga integrowania działań rządów (administracji publicznej) biznesu i organizacji pozarządowych. Zawarte w Agendzie 2030 cele zrównoważonego rozwoju można podzielić na pięć obszarów: 1) ludzie (*people*), 2) planeta (*planet*), 3) dobrobyt (*prosperity*), 4) pokój (*peace*), 5) partnerstwo (*partnership*).

¹ Ideę zrównoważonego rozwoju charakteryzuje pierwsze zdanie raportu WCED z 1988 r. – „Nasza wspólna przyszłość”. Działalność Światowej Komisji ds. Środowiska i Rozwoju przyczyniła się do zwołania drugiego Szczytu Ziemi w 1992 r. w Rio de Janeiro.

Z istoty zrównoważonego rozwoju wynika, że cele jego realizacji są ściśle ze sobą powiązane. Często zachodzą sprzężenia zwrotne. Dla osiągnięcia jednego celu konieczne jest rozwiązanie problemów bardziej identyfikowanych z innym celem.

Dla każdego celu przypisano konkretne działania do realizacji do 2030 r., łącznie 169 zadań. Dla monitorowania realizacji każdego zadania opracowano łącznie 231 wskaźników. W badaniach autorka skupiła uwagę na celu „Dobre zdrowie i jakość życia”. Realizacja tego celu ma zapewnić wszystkim ludziom w każdym wieku zdrowe życie oraz promować dobrobyt. „Młodszy nie będziemy” – to nie frazes, tylko wyzwanie. Polityka senioralna jest to ogół celowych działań organów administracji publicznej wszystkich szczebli oraz innych organizacji i instytucji, które realizują zadania i inicjatywy kształtujące warunki godnego i zdrowego starzenia się. Rosnąca długość życia oraz rozwój medycyny powodują, że usługi społeczne i zdrowotne powinny być świadczone przez profesjonalne i wyposażone kadry. Na schemacie 6 przedstawiono zmiany w podejściu do istoty zrównoważonego rozwoju.

Schemat 6. Zmiana podejścia do zrównoważonego rozwoju



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Na ścieżce zrównoważonego rozwoju* 2016.

Jak wynika z analizy schematu 6, człowiek jest w centrum zainteresowania w procesie zrównoważonego rozwoju. Współcześnie zrównoważony rozwój bazuje na dwóch kluczowych pojęciach:

- 1) pięciu potrzeb – podstawowe potrzeby najbiedniejszych, którym należy przypisać najwyższy priorytet,
- 2) pięciu ograniczeń – narzuconych zdolności środowiska do zaspokojenia potrzeb obecnych i przyszłych przez stan techniki i organizacji społecznej.

Z doświadczenia zawodowego autorki wynika, że świadczenie usług publicznych jest obecnie trudno monitorowalne. Istniejące systemy baz danych² nie zaspokajają potrzeb w tym zakresie. W związku z powyższym celowe są badania nad narzędziami monitorującymi realizację usług społecznych/publicznych.

3. Czynniki kształtujące poziom i strukturę kosztów działalności

Wyznacznikiem badań nad strukturą kosztów usług publicznych jest kryterium użyteczności informacji kosztowej³, która powinna być:

- **Wystarczająco dokładna** – jeśli informacja ma mieć dla decydenta realną wartość, musi być dokładna. Taka informacja dostarcza wiarygodnego odzwierciedlenia rzeczywistości. Wystarczająco dokładność uwarunkowana jest poziomem istotności uwzględnianym w procesie identyfikacji i pomiaru. Wskazane jest posługiwanie się liczbami zaokrąglonymi, co zwiększa przejrzystość informacji bez szkody dla dokładności i prawidłowości oceny poniesionych kosztów.
- **Aktualna** – aktualna informacja musi być dostępna wtedy, kiedy może być podstawą odpowiednich działań decyzyjnych; nie musi to oznaczać, że powinna być dostarczona szybko. Aktualność jest funkcją sytuacji, w jakiej znajduje się decydent.

² Obecne systemy klasyfikowania wydatków publicznych ze względu na zróżnicowany stopień szczegółowości, brak jednolitych kryteriów wyodrębniania poszczególnych jednostek klasyfikacyjnych nie dostarczają informacji wspierających efektywne zarządzanie wydatkami publicznymi. W toku są prace legislacyjne nad reformą systemu budżetowego.

³ Kryterium użyteczności kosztowej oparto na cechach jakościowych sprawozdawczości finansowej i ogólnej teorii informacji.

- **Kompletna** – informacja kompletna dostarcza wszelkich potrzebnych faktów i szczegółów. Obraz sytuacji musi być pełny, jeśli informacja ma być użyteczna; jeśli informacja jest niepełna, użytkownik może sobie wyrobić niedokładny lub zniekształcony obraz rzeczywistości.
- **Odpowiednia** – informacja odpowiednia to informacja właściwa (skierowana do właściwego użytkownika), w zależności od konkretnych potrzeb (decyzji) i warunków działania.
- **Dobrze przedstawiona** – układy kalkulacyjne, pozycje sprawozdawcze zawierają odpowiednią szczegółowość lub agregację kosztów.

W XXI wieku wymagana jest dogłębna analiza czynników kształtujących koszt świadczenia usług publicznych. Zmiany w strukturze organizacyjnej, stylu zarządzania powodują, że ustalenie całkowitego kosztu usługi nie jest sprawą prostą. Poza tym w sektorze finansów publicznych dominującą kategorią są wydatki, których wysokość wynika z norm budżetowych. Należy zauważyć, że nawet w rozbudowanych systemach odpowiedzialnych za zbieranie danych w przedsiębiorstwach mogą wystąpić koszty ukryte, często pomijane ze względu na kłopotliwość ich zidentyfikowania i wyceny czy duży koszt pozyskania informacji.

Poziom i struktura kosztów każdej jednostki zależy od wielu czynników (Micherda 2007; Dury 2008; Wnuk-Pel 2017). Wpływ poszczególnych czynników (ich zakres, kierunek i siła oddziaływania) jest bardzo różnicowany. Znajomość tych czynników ma kluczowe znaczenie dla podejmowania różnych decyzji, zarówno bieżących, jak i strategicznych, gospodarczych i społecznych. Na kształtowanie się kosztów mają wpływ czynniki wewnętrzne (mikroekonomiczne), zewnętrzne (makroekonomiczne), czynniki systematyczne oraz o charakterze losowym. Poniżej przedstawiono podstawowe grupy czynników kształtujących poziom i strukturę kosztów:

1. Charakter prowadzonej działalności określa rodzaj i rozmiary (wartość) zużycia różnych zasobów, co w konsekwencji determinuje strukturę ponoszonych kosztów. Struktura kosztów jest odmienna w różnych usługach publicznych.
2. Wielkość jednostki. Rozmiary prowadzonej działalności i jej zmiany wpływają na strukturę kosztów stałych i zmiennych. Dostępność

usług publicznych i ich rzeczywista ilość są elementem polityki publicznej.

3. Wydzielone fazy działalności i techniki działania – zaopatrzenie, świadczenie usług, produkcja pomocnicza, zadania własne, zadania zlecone. Wykorzystywanie odnawialnych źródeł energii zmniejsza zapotrzebowanie na inne źródła. Przestrzeganie prawa zamówień publicznych – analiza cyklu życia, najkorzystniejsza oferta (Hellich 2018, s. 203–216).
4. Racjonalność zużycia zasobów kształtujących koszty podstawowej działalności operacyjnej. Generalnie zmniejszenie wartości zużycia (mniej zasobów, niższa cena) prowadzi do obniżki kosztów. Taka filozofia zarządzania może jednak mieć negatywne skutki. Pogorszona jakość usług publicznych może wywołać negatywne skutki społeczne.
5. Nowe technologie IT, automatyzacja i mechanizacja procesów usługowych mogą sprzyjać optymalizacji kosztów – spadek kosztów jednostkowych. Nakłady na środki trwałe zmieniają także strukturę kosztów, w tym amortyzacji, remontów, energii, innych kosztów pośrednich.
6. Lokalizacja podmiotu gospodarującego. Od przestrzennego usytuowania jednostki zależy wiele kosztów, np. transportu, siły roboczej, ochrony środowiska.
7. Czynniki egzogeniczne, na które jednostka nie ma wpływu. Obejmują one prawne uwarunkowania prowadzenia danego rodzaju działalności, inflację, system podatkowy. Wzrost zaangażowania państwa w realizację koncepcji zrównoważonego rozwoju wpływa na zmianę struktury kosztów działalności jednostek, w tym obowiązków i opłat na rzecz ochrony środowiska.

Nowe trendy w polityce światowej, wpływające także na polityki społeczne w Polsce, wynikające z koncepcji zrównoważonego rozwoju uzasadniają podjęcie działań w zakresie rozpoznawania i pomiaru kosztów usług publicznych. Uchwałą Nr 135 Rady Ministrów z 15 czerwca 2022 r. przyjęto politykę publiczną pod nazwą „Strategia rozwoju usług społecznych, polityka publiczna do roku 2030 (z perspektywą do 2035 r.)”. W świetle powyższego rozpoznawanie przyczyn powstawania kosztów, miejsc ich powsta-

wania oraz mechanizmów ich kształtowania jest podstawą realizacji odpowiedniej strategii rozwoju usług społecznych.

4. Istota usług społecznych

W literaturze naukowej i aktach normatywnych brak ujednoliconej definicji usług społecznych (Klimczuk 2018). Usługi społeczne są jednym z rodzajów usług publicznych. Dość często występuje połączenie terminów „usługa społeczna” i „polityka publiczna”. W szerokim ujęciu usługi społeczne (publiczne) obejmują wszystkie działania instytucji i administracji skierowane na innego człowieka (zespół ludzi), których efekt jest niematerialny (Zgliczyński 2017).

Usługi opiekuńcze jako część usług społecznych zorientowane są zwłaszcza na potrzeby osób ze słabszych grup społecznych. Wagę problemu podkreśla dokument pt. *Polityka społeczna wobec osób starszych 2030. Bezpieczeństwo – Uczestnictwo – Solidarność*, przyjęty przez Radę Ministrów 26 października 2018 r.

Zadania w zakresie pomocy społecznej mogą być realizowane przez różne jednostki organizacyjne pomocy społecznej: regionalny ośrodek polityki społecznej, powiatowe centrum pomocy rodzinie, ośrodek pomocy społecznej, centrum usług społecznych – w przypadku przekształcenia ośrodka pomocy społecznej w centrum usług społecznych na podstawie przepisów Ustawy o realizowaniu usług społecznych przez centrum usług społecznych (2019), dom pomocy społecznej, placówkę specjalistycznego poradnictwa, w tym rodzinnego, ośrodek wsparcia i ośrodek interwencji kryzysowej.

W zależności od sytuacji życiowej świadczenia pomocy społecznej mogą być udzielane w formie zasiłków i usług. Rodzaj świadczeń z pomocy społecznej pokazano na schemacie 7.

Schemat 7. Rodzaj świadczeń z pomocy społecznej

Świadczenia z pomocy społecznej	
Zasiłki i usługi	
Świadczenia pieniężne	Świadczenia niepieniężne

Źródło: opracowanie własne.

Świadczenia niepieniężne obejmują m.in. (ustawa o pomocy społecznej 2021):

- I. Usługi opiekuńcze w miejscu zamieszkania, w ośrodkach wsparcia oraz w rodzinnych domach pomocy,
- II. Specjalistyczne usługi opiekuńcze w miejscu zamieszkania oraz w ośrodkach wsparcia,
- III. Pobyt i usługi w domu pomocy społecznej, w tym⁴: 1) usługi bytowe, 2) usługi opiekuńcze, 3) usługi wspomagające, 4) usługi edukacyjne.

Minister właściwy do spraw zabezpieczenia społecznego określa w drodze rozporządzenia standardy usług świadczonych w ramach pomocy społecznej. Instytucje administracji publicznej (rządowej i samorządowej) odpowiedzialne za politykę społeczną określają zasady organizowania i świadczenia poszczególnych usług. Wytyczne te mają istotny wpływ na ustalenie zasad grupowania i rozliczania kosztów poszczególnych świadczeń.

Ustawa o pomocy społecznej dopuszcza możliwość, aby dom pomocy społecznej świadczył usługi opiekuńcze i specjalistyczne usługi opiekuńcze dla osób w nim niezamieszkujących.

Na poziom i strukturę kosztów ma wpływ typ domu pomocy społecznej. W zależności od tego, dla kogo są przeznaczone, wyróżnia się następujące typy domów, dla:

- osób w podeszłym wieku;
- osób przewlekle somatycznie chorych;
- osób przewlekle psychicznie chorych;
- dorosłych niepełnosprawnych intelektualnie;
- dzieci i młodzieży niepełnosprawnych intelektualnie;
- osób niepełnosprawnych fizycznie;
- osób uzależnionych od alkoholu.

5. Koszty usług opiekuńczych

Ponoszone przez dom pomocy społecznej koszty mają związek z zapewnieniem całodobowej opieki mieszkańcom oraz zaspokajaniem ich niezbęd-

⁴ Klasyfikację usług zawiera Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 sierpnia 2012 r. w sprawie domów pomocy społecznej (2018).

nych potrzeb bytowych i społecznych. W całości pokrywane są przez dom pomocy społecznej. W ramach ustawowych działań dom pomocy społecznej umożliwia i organizuje mieszkańcom pomoc w korzystaniu ze świadczeń zdrowotnych przysługujących im na podstawie odrębnych przepisów. Na podstawie przepisów o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych pokrywa opłaty ryczałtowe i częściową odpłatność do wysokości limitu ceny. W szczególnych przypadkach może pokryć wydatki ponoszone na niezbędne usługi pielęgnacyjne w zakresie wykraczającym poza uprawnienia wynikające z przepisów o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych.

Ustawa o pomocy społecznej określa sposób ustalenia średniego miesięcznego kosztu utrzymania w domu pomocy społecznej. Podstawę stanowi kwota rocznych kosztów działalności domu wynikająca z utrzymania mieszkańców z roku poprzedniego, bez kosztów inwestycyjnych i wydatków na remonty, a powiększona o prognozowany średnioroczny wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych ogółem, przyjęty w ustawie budżetowej na dany rok kalendarzowy. Sumę tak ustalonych kosztów dzieli się przez liczbę miejsc w danym domu pomocy, ustaloną jako suma rzeczywistej liczby mieszkańców w poszczególnych miesiącach roku poprzedniego.

Ogłoszony średni miesięczny koszt utrzymania mieszkańca w domu pomocy społecznej może być niższy niż obliczony według powyższych zasad, jednak konieczne jest zapewnienie realizacji zadań na poziomie obowiązującego standardu. Organ ustalający średni koszt uwzględnia ograniczenia własnego budżetu w zakresie dofinansowania remontów i inwestycji. Średni koszt pobytu w domu opieki stanowi podstawę wysokości odpłatności mieszkańca, a także innych osób zobowiązanych do pokrycia kosztów oraz przyznawania dotacji.

Średni miesięczny koszt utrzymania mieszkańca jest ogłaszany w wojewódzkim dzienniku urzędowym nie później niż do dnia 31 marca każdego roku, ustalony odpowiednio do zasięgu działania przez:

- 1) wójta (burmistrza, prezydenta miasta),
- 2) starostę,
- 3) marszałka województwa.

Dla przykładu przeanalizowano dane dotyczące średniego miesięcznego kosztu utrzymania mieszkańca w domach pomocy społecznej prowa-

dzonych na terenie m.st. Warszawy zamieszczone w załączniku Nr 1 do zarządzenia Nr 340/2019 Prezydenta Miasta Stołecznego Warszawy z dnia 4 marca 2019 r. Zbadano także średni miesięczny koszt utrzymania mieszkańca w domach pomocy społecznej prowadzonych na zlecenie m.st. Warszawy w 2019 r. (Załącznik Nr 2).

Jak wynika z analizy przedstawionych danych, przyjęty za podstawę odpłatności najniższy średni koszt dla jednostek organizacyjnych M.st. Warszawy wynosi 5122,88, a najwyższy 7756,24. Natomiast dla jednostek prowadzonych na zlecenie 4598,45–5274,58. Wartości te należy także odnieść do średniego i najniższego wynagrodzenia w gospodarce. W lutym 2020 wynagrodzenie brutto wynosiło 5330,00 – 3846,00 netto, a najniższe wynagrodzenie od stycznia – 2600,00. Wartości te zmuszają do refleksji nad tym, ile kosztuje domowa opieka nad osobami starszymi. Liczba osób wymagających pomocy jest większa niż dostępna liczba miejsc w DPS. W przypadku domowej opieki wiele kosztów nie jest identyfikowanych – koszty mieszkania, świadczonej opieki osobistej członków rodziny itp. Koszty te określa się mianem kosztów ukrytych, o których nie można zapomnieć, przeprowadzając różne analizy systemowe i kształtując inne formy pomocy społecznej.

Domy pomocy społecznej (DPS) prowadzone przez jednostki samorządu terytorialnego funkcjonują jako jednostki budżetowe. Zasady grupowania kosztów tych jednostek wynikają z regulacji zawartych w Rozporządzeniu Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 13 września 2017 r. w sprawie rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych jednostek budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej.

Najczęściej stosowany układ ewidencyjny obejmuje grupowanie kosztów według rodzajów z uwzględnieniem klasyfikacji budżetowej, działu, rozdziału i paragrafy. Z tego względu ustalany średniomiesięczny koszt utrzymania mieszkańca, czasem w przekroju standardów pokoi mieszkalnych (1-, 2-, 3-osobowe) nie zawiera elementów składowych. Strukturę kosztów można rozpoznać po odpowiednim zgrupowaniu paragrafów wydatków budżetowych.

6. Koncepcja Systemu Monitorowania Usług Publicznych (SMUP)

W procesie wdrażania koncepcji Nowego Zarządzania Publicznego dla poprawy efektywności gospodarowania środkami publicznymi wiele rozwiązań wypracowanych w sferze biznesowej jest przenoszonych do zarządzania w sektorze publicznym (Hellich 2011, s. 119–123). Do takich rozwiązań można zaliczyć monitorowanie działalności. W ogólnym ujęciu to rozpoznawanie, obserwacja, ocenianie. Monitorowanie ma do spełnienia wiele funkcji wewnętrznych i zewnętrznych (Stabryła 2010, s. 55–56). Celem budowy Systemu Monitorowania Usług Publicznych jest optymalizacja świadczonych usług przez jednostki samorządu terytorialnego (JST) w Polsce, na podstawie wysokiej jakości danych pozyskanych w wyniku integracji wielu rozproszonych aktualnie źródeł. System Monitorowania Usług Publicznych (SMUP) powstaje w ramach projektu strategicznego finansowanego z PO WER (Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój), działanie 2.18 – wysokiej jakości usługi administracyjne oraz środków budżetowych. Tworzony jest w partnerstwie przez Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji, Główny Urząd Statystyczny⁵, Związek Miast Polskich, Związek Powiatów Polskich oraz 55 JST. Tak szerokie partnerstwo zapewnia dostęp do różnych perspektyw doboru i analizy danych, co w konsekwencji przekłada się na wysoką jakość i użyteczność wskaźników (<http://administracja.mswia.gov.pl/adm/projekty-ue/>). Aktualnie SMUP zawiera szeroki zestaw informacji dotyczących samorządowych usług publicznych (9 obszarów usług). Nie ustają prace nad jego rozwojem, planowane jest dalsze systematyczne uzupełnianie systemu o kolejne obszary i rodzaje usług oraz wskaźniki opisu.

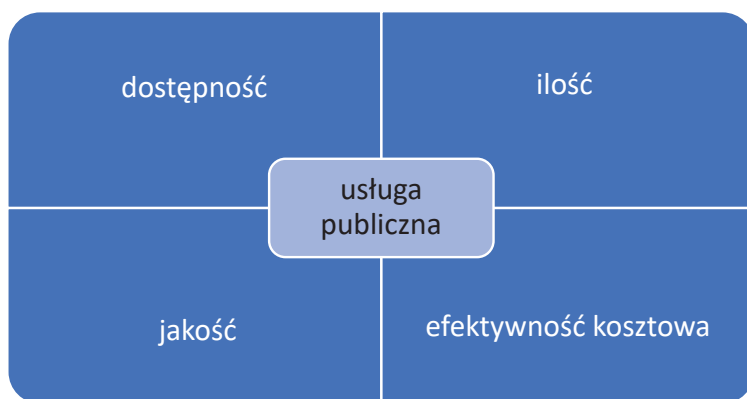
Lokalna polityka społeczna to jeden z dziewięciu obszarów objętych SMUP. Obejmuje całokształt działań jednostek samorządu terytorialnego, których celem jest poprawa jakości życia społecznego i socjalnego mieszkańców, w tym przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu. Działania te łączą się z koncepcją zrównoważonego rozwoju w perspektywie społecznej-

⁵ GUS jest odpowiedzialny także za monitorowanie realizacji celów zrównoważonego rozwoju Agenda 2030.

stwo. Wyróżniono cztery pod obszary: pomoc społeczna, wsparcie rodziny i system pieczy zastępczej, rynek pracy, lokalna polityka zdrowotna⁶.

Ocena usług publicznych prowadzona jest w czterech wymiarach: dostępności, ilości, jakości i efektywności kosztowej, co odzwierciedla schemat 8. Należy zauważyć, że efektywność kosztowa jest uwarunkowana ilością i jakością usług. Natomiast dostępność zależna jest od formy organizacyjno-prawnej i systemu finansowego podmiotów świadczących usługi publiczne.

Schemat 8. Parametry oceny usług publicznych



Źródło: opracowanie własne.

Dla usług zaliczonych do obszaru Lokalnej polityki społecznej przyjęto następujące wskaźniki monitorowania usług społecznych:

1. Dostępność – może być analizowana w aspekcie ekonomicznym, społecznym i przestrzennym; dostępność społeczna, np. liczba placówek opieki społecznej na 1 tys. mieszkańców, liczba usług opiekuńczych na 1 tys. mieszkańców.
2. Ilość – udział osób korzystających z usług opiekuńczych ogółem.
3. Jakość:

⁶ Liczba usług w każdym obszarze może ulec zmianie, na etapie opracowywania założeń ogólnych SMUP określono 30 usług lokalnej polityki społecznej, a konstrukcję wskaźników opracowano dla 18 usług.

- a) średnioroczna liczba godzin usług opiekuńczych w przeliczeniu na osobę korzystających z nich w gminie,
- b) średnioroczna liczba godzin specjalistycznych usług opiekuńczych.

4. Efektywność kosztowa:

- a) średni koszt godziny usługi opiekuńczej,
- b) średnioroczny koszt usług opiekuńczych w przeliczeniu na osobę korzystającego.

Głównymi źródłami danych do SMUP są sprawozdania budżetowe i finansowe jednostek organizacyjnych samorządu terytorialnego. Żaden poziom obecnej klasyfikacji budżetowej nie pozwala na jednoznaczną ocenę kształtowania się wydatków na poszczególne obszary usług publicznych. Dla rozwiązania tego problemu na potrzeby SMUP, w pracach nad reformą systemu budżetowego, projektowany jest jednolity plan kont (JPKt) zintegrowany z klasyfikacją budżetową (*Nowa koncepcja klasyfikacyjna* 2022). W odniesieniu do struktury klasyfikacji dochodów i wydatków (kosztów) budżetowych proponuje się cztery segmenty: 1) administracyjny, 2) źródeł finansowania, 3) programowy, 4) ekonomiczny.

7. Podsumowanie

Z uwagi na wielość aktów prawnych regulujących zasady prowadzenia rachunkowości, wielość form organizacyjno-prawnych w sektorze finansów publicznych oraz adresowanych do nich przepisów szczególnych lub wyłączeń brak płaszczyzny do wspólnej interpretacji czy porównań prezentowanych danych o usługach publicznych.

Z uwagi na rozbieżności definicyjne między ustawą o rachunkowości oraz ustawą o finansach publicznych problematyczna jest użyteczność informacji o kosztach usług publicznych. Zrównoważony rozwój wyznacza także kierunki reformy systemu budżetowego, w tym rachunkowości jednostek sektora finansów publicznych. Uporządkowanie systemów zbierania danych (sprawozdawczość budżetowa, sprawozdawczość finansowa) może być dokonane przez zniesienie istniejącego dualizmu w klasyfika-

cji budżetowej oraz wprowadzenie jednolitej klasyfikacji o charakterze zadaniowym – funkcjonalno-programowym. Nowa klasyfikacja budżetowa znajdzie odpowiednie powiązanie z wzorcowym planem kont, dla monitorowania kosztów usług publicznych (*Struktury danych i klasyfikacje* 2022).

Kierunkiem modernizacji rachunkowości sektora publicznego powinno być rozwinięcie podsystemu rachunku kosztów, aby uzyskać odpowiedzi na następujące pytania:

1. Czy szacunki kosztów były rzetelne?
2. Czy działanie zrealizowało założony budżet?
3. Czy nasze wyceny kosztów powinny być uaktualnione?
4. Czy koszty usługi publicznej były śledzone?
5. Czy wystąpiły ryzyka powodujące odchylenia od założonych kosztów?
6. Czy sposób finansowania usług publicznych był adekwatny do ich specyfiki?

Konkludując, obok kategorii wydatków, królującej w finansach publicznych, dla kształtowania polityki społecznej oraz wyboru form organizacyjno-prawnych należy monitorować koszty usług publicznych nie tylko w SMUP. Monitorowanie wewnętrzne przez jednostki świadczące usługi powinno spełniać warunki porównywalności dla wyceny usług publicznych.

Mariusz Karwowski, Zuzanna Świerc, Wioletta Baran

Model biznesu w sprawozdaniach podmiotów lecniczych w okresie pandemii COVID-19

1. Wprowadzenie

Celem systemu opieki zdrowotnej jest zaspokajanie potrzeb zdrowotnych społeczeństwa przy wykorzystaniu ograniczonych zasobów. Te potrzeby nieustannie rosną, w związku z zachodzącymi przemianami demograficznymi i epidemiologicznymi, za którymi często nie nadąża rozwój technologii medycznych, generujących dodatkowe korzyści dla pacjentów, przy coraz wyższych kosztach przyrostowych (Castano 2014). Szczególnym wyzwaniem dla systemu opieki zdrowotnej na całym świecie stała się pandemia, która przyspieszyła wdrożenie wielu innowacji w modelach biznesu podmiotów leczniczych, mających na celu ograniczanie rozprzestrzeniania się COVID-19 i zapobieżenie zapaści służby zdrowia (Guarcello, Raupp 2021).

Mając na uwadze realia dotyczące funkcjonowania polskich szpitali w Polsce w czasie pandemii COVID-19, autorzy zdecydowali się dokonać identyfikacji działań podejmowanych w tym okresie w systemie opieki

* Dr hab. Mariusz Karwowski, profesor SGH, biegły rewident, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Rachunkowości Menedżerskiej, e-mail: mkarwo@sgh.waw.pl (ORCID: 0000-0003-1301-5888).

** Mgr Zuzanna Świerc, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Rachunkowości Menedżerskiej, e-mail: zswier@sgh.waw.pl (ORCID: 0000-0002-0357-5956).

*** Dr hab. Wioletta Baran, profesor SGH, biegły rewident, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Rachunkowości Menedżerskiej, e-mail: wbaran1@sgh.waw.pl (ORCID: 0000-0002-1169-2343).

zdrowotnej oraz wskazać ich wpływ na zawartość sprawozdania finansowego wybranych podmiotów leczniczych. Jako cel opracowania wyznaczono wskazanie wpływu modelu biznesu przyjętego w czasie pandemii COVID-19 na sprawozdanie finansowe podmiotów leczniczych w Polsce.

Oryginalność publikacji polega na wskazaniu zmian modelu biznesu w dobie pandemii COVID-19 oraz jego wpływu na zawartość informacyjną sprawozdania finansowego.

2. Przegląd literatury

W centrum każdego modelu biznesu podmiotu leczniczego powinna znajdować się wartość, którą Castano (2014) zdefiniował jako osiągnięcie lepszych wyników w stosunku do każdej wydanej złotówki. Te wyniki powinny koncentrować się wokół pacjentów, a nie wyłącznie zgodności z procesami, liczbą udzielanych świadczeń opieki zdrowotnej lub uproszczonym spojrzeniem na satysfakcję pacjenta.

Według Castano (2014) cechami charakterystycznymi modeli biznesu podmiotów leczniczych są standaryzacja, rozdzielność i koncentracja na pacjencie. Standaryzacja umożliwia konstruowanie procesu przy minimalnej niepewności, jednocześnie ułatwiając przeprowadzenie działań o charakterze innowacyjnym. Warunkiem jej powodzenia jest posiadanie niezbędnej wiedzy o przebiegu danego procesu, wyjaśniającej sposób, w jaki A powoduje B. Dzięki temu proces może zostać znormalizowany, np. procesem, który może zostać zestandaryzowany, a następnie przekazany do wykonania mniej wykwalifikowanym pracownikom, jest harmonogram szczepień dziecka. Jednak nie wszystko, co można zestandaryzować, powinno być przekazywane dalej, np. umieszczenie stentu w tętnicy wieńcowej lub wykonanie wymiany stawu biodrowego wymaga od lekarzy procesu uczenia się, którego nie można przeskoczyć przez naukę protokołu. Rozdzielność oznacza, że dany proces nie jest uzależniony od dużej liczby sprzętu, materiałów i pracowników o różnym poziomie kwalifikacji. Taki proces może być wykonany w oddzielnym podmiocie z dedykowanymi zasobami, które można efektywnie wykorzystać, dzięki czemu nie występuje problem niewykorzystanego potencjału. Mniej rozdzielne procesy są typowe dla złożonych przypadków pacjentów, których leczenie w szpitalach charakteryzuje

się występowaniem licznych współzależności. Trzecim kluczowym elementem jest skoncentrowanie na pacjencie lub szerzej na osobie.

Innym wymiarem modelu biznesu jest określony etap opieki zdrowotnej, tj. diagnoza, leczenie i samoopieka/samoleczenie. Każdy z tych etapów może być zestandaryzowany, jak i niezestandaryzowany. W ten sposób można wyróżnić sześć elementów składowych modelu biznesu, które zostały pokazane w tabeli 16.

Tabela 16. Sześć elementów składowych modelu biznesu podmiotu leczniczego

Wyszczególnienie	Diagnoza	Leczenie	Samoopieka/ samoleczenie
Standaryzacja	×	×	×
Brak standaryzacji	×	×	×

Źródło: Castano 2014.

Te sześć elementów składowych może występować w istniejących modelach biznesu szpitali i gabinetów lekarskich. Szpitale ogólne często subsydują świadczenia opieki zdrowotnej przynoszące straty (zazwyczaj procesy zestandaryzowane) przez wykonywanie świadczeń generujących zyski (na ogół procesy niezestandaryzowane). Trwałość takiego rozwiązania zależy od wydolności systemu kompensacyjnego. Gabinety lekarskie również można prowadzić w ramach dwóch różnych modeli biznesu. Pierwszy przeznaczony jest dla wysoce zestandaryzowanych procesów takich jak drobne dolegliwości, rutynowa obserwacja pacjentów z przewlekłymi stanami niezłożonymi, szczepienia i testy przesiewowe, drugi – pacjentów wymagających dalszych badań lub procesów, które są bardziej złożone i niezestandaryzowane. Zestandaryzowane procesy mogą być delegowane na innych pracowników opieki zdrowotnej bez obniżania jakości usług, a najbardziej wykwalifikowani pracownicy powinni koncentrować się na tych procesach, w których jest to bezwzględnie konieczne.

Jeszcze przed pandemią PwC (2018) przewidywał, że w przyszłości będą dominować cztery modele opieki zdrowotnej:

- liderzy produktu, zapewniający opiekę najbardziej zaawansowaną,
- liderzy doświadczenia, koncentrujący się na satysfakcji i lojalności pacjentów,

- integratorzy o dużej skali i zakresie,
- menedżerowie zdrowia, skupiający się na zdrowiu określonych populacji.

W tabeli 17 zaprezentowano wskazane modele, mając na uwadze obecny oraz przewidywany w przyszłości stan funkcjonowania.

Tabela 17. Modele biznesu w opiece zdrowotnej według doświadczeń zagranicznych

Model biznesu	Obecnie	W przyszłości
Lider produktu	Najlepsza w swojej klasie opieka zdrowotna na danym obszarze geograficznym lub świadczona pacjentom podróżującym do określonego miejsca opieki.	Ośrodek medyczny przeznaczony dla pacjentów oczekujących świadczenia opieki zdrowotnej bliżej domu, ale również wykorzystanie telemedycyny.
Lider doświadczenia	Uwzględnianie preferencji pacjentów, zapewnianie opieki zdrowotnej, której oczekują pacjenci, stacjonarnie i wirtualnie.	Inwestowanie w usługi typu concierge, aby przyciągnąć i utrzymać pacjentów. Kluczem do sukcesu jest powiązanie pracowników z pacjentami.
Integrator	Maksymalizacja obszaru działalności.	Zrozumienie, że większy niekoniecznie oznacza lepszy. Tworzenie wartości poprzez rozległą sieć i partnerstwa, postrzeganie przez pacjentów jako tani dostawca. Uwzględnienie konieczności wyjścia poza świadczenie usług w sposób stacjonarny.
Menedżer zdrowia	Koncentracja na konkretnych problemach zdrowotnych społeczeństwa lub chorobach.	Rozszerzenie zakresu świadczeń na rzecz społeczeństwa i innych partnerów.

Źródło: PwC (2018).

Lider produktu zapewnia najbardziej zaawansowaną opiekę, generując przewidywalne wyniki dla jednego lub więcej obszarów klinicznych, inwestując w najlepszych i najzdolniejszych specjalistów i badaczy klinicznych. Lider doświadczenia utrzymuje pacjentów, pozycjonując się jako zapewniający najlepszą jakość opieki dla pacjentów w porównaniu do konkurencji. Koncentruje się na ograniczaniu kosztów, zapewnia wysokiej jakości

opiekę i może działać lokalnie lub na szerszą skalę. Integrator wykorzystuje skalę i zakres usług, aby dostarczać wartość jak największej liczbie pacjentów, ma zasięg międzyregionalny lub krajowy, natomiast menedżer ds. zdrowia poprawia stan zdrowia całych populacji, koncentrując się na społecznych determinantach wpływających na ich zdrowie.

Stosowanie określonego modelu biznesu determinuje sposób, w jaki świadczeniodawcy będą konkurować i rozwijać się w niepewnym i ciągle zmieniającym się ekosystemie zdrowotnym, przy czym nie jest konieczny wybór jednego modelu. Mogą również pojawić się rozwiązania hybrydowe. Jednak we wszystkich modelach biznesu należy uwzględnić:

- zarządzanie kosztami zapewniające ciągłość opieki, uwzględniające działania oszczędnościowe,
- rozwijanie kompetencji działania w partnerstwie,
- maksymalne wykorzystanie możliwości nowych technologii.

Według PwC (2018) droga do modelu biznesu uwzględniającego wartości może być długa. W najbliższej przyszłości świadczeniodawcy powinni działać, mając na uwadze utrzymanie równowagi między opłatami za usługę a zwrotem opartym na ryzyku. Jednocześnie zmuszeni są opracowywać zachęty ekonomiczne dla pracowników niezbędne do utrzymania kadry medycznej oraz podejmować działania mające na celu zmniejszenie obciążeń administracyjnych.

W wyniku pandemii COVID-19 nastąpiły istotne zmiany w sektorze opieki zdrowotnej, wpływające na sposób funkcjonowania podmiotów i społeczeństw. W szpitalach odraczano lub rezygnowano z planowych zabiegów, wypisywano także niezarażonych COVID-19 pacjentów, przerywając ich leczenie. W celu usprawnienia działań, w tym m.in. ograniczenia rozpowszechniania się zakażeń, analizowano i prognozowano dane dotyczące popytu na świadczenia medyczne. Wdrożono wirtualne rozwiązania zarówno administracyjne (praca zdalna), jak i zdrowotne, jak np. technologia wirtualna do realizacji i monitorowania badań przesiewowych, e-wizyt itp. Zidentyfikowane rozwiązania dały pogląd na sposób funkcjonowania szpitali w przyszłości (Deloitte 2020).

Odpowiedzią na globalny kryzys zdrowotny w sektorze była również realizacja wielu innowacyjnych projektów, w tym szybkie projektowanie i produkcja środków ochrony osobistej i wyrobów medycznych oraz roz-

wój technologii testowania, leczenia i szczepionek. Innowacje dotyczyły przede wszystkim (Liu i in. 2022):

- zapobiegania rozprzestrzenianiu się wirusa,
- monitorowania i śledzenia rozprzestrzeniania się wirusa,
- izolacji i spowolnienia dalszego rozprzestrzeniania się wirusa,
- leczenia chorób i produkcji szczepionek,
- wychodzenia z kryzysu i zapobiegania kolejnej fali pandemii.

Liu i in. (2022) określili cztery kluczowe tematy związane z innowacjami w modelach biznesu sektora opieki zdrowotnej w odpowiedzi na COVID-19:

1. Crowdsourcing społecznościowy, który łączy organizację ze społecznością posiadającą określone zasoby i wymaganą wiedzę.
2. Cyfryzacja w zakresie śledzenia kontaktów za pomocą aplikacji mobilnych oraz w oparciu na technologii dystansu społecznego, telemedycyny, robotów wspierających administrację, konsultacji wideo, technologii e-kwarantanny, opieki nad pacjentem opartej na robotach, cyfrowych systemów szybkiego reagowania (QR) do wprowadzania kodów oraz skanowania temperatury z wykorzystaniem sztucznej inteligencji.
3. Modułowość, projektowanie i przystosowanie w zakresie sprzętu ochrony osobistej, rozwoju technologii testowania i leczenia, jak również dalszego rozwoju różnych rozwiązań w celu uzyskania nowej funkcji, np. okazywało się, że określone produkty lub technologie opracowane dla jednej funkcji mogą być wykorzystane przy innej;
4. Relacje, sieć i ekosystem, które mogą obejmować uniwersytety, przemysł i rządy, np. na podstawie studiów przypadku przeprowadzonych na uniwersytecie w Wielkiej Brytanii w zakresie innowacji medycznych stwierdzono, że w czasie kryzysu nie trzeba polegać na formalnym mechanizmie współpracy uczelni z przemysłem, lecz ważną rolę w stymulowaniu współpracy odgrywają jednostki i sieci społeczne. Pracownicy uczelni mogą inicjować innowacje, wykorzystując pojawiające się relacje, w tym sieć osobistą i szerszą współpracę z branżą.

Podczas pandemii wzrosło zapotrzebowanie na usługi telezdrowia i rozwiązania cyfrowe zapobiegające dalszym infekcjom oraz zwiększające dostęp do opieki. Pandemia COVID-19 sprawiła, że systemy opieki zdrowotnej i świadczeniodawcy musieli szybko i skutecznie wdrożyć innowa-

cje i znaleźć innowacyjne sposoby świadczenia opieki przy jednoczesnym zachowaniu dystansu społecznego, w celu ograniczenia rozprzestrzeniania się wirusa. Pandemia „przyczyniła się” do przyspieszenia rozwoju innowacji, wykorzystania sztucznej inteligencji i telemedycyny¹, dostarczania nowych rozwiązań zarówno dla świadczeniodawców, jak i osób wymagających opieki, a także promowania nowych strategii zarządzania kosztami, aby zwiększyć dostęp do opieki i poprawić komunikację między pacjentami a lekarzami (Guarcello, Raupp 2021).

Szybkie przyjęcie wirtualnej opieki i technologii cyfrowych, a także zmieniające się podczas kryzysu COVID-19 nastroje pacjentów miały wpływ na modele biznesu szpitali, także po zmniejszeniu liczby zakażeń, wygaszeniu pandemii. Jednym słowem, szpitale zaczęły wykorzystywać efekty przyspieszonej transformacji. Pandemia COVID-19 mocno zmieniła sektor opieki zdrowotnej, przyspieszając realizację wielu pomysłów wiecznie odkładanych na przyszłość, o których niektórzy myśleli, że ich realizacja zajęłaby dziesięciolecia. Dyrektorzy zaczęli rozważać kroki w kierunku powrotu do zdrowia po COVIDzie, biorąc pod uwagę, jak szpitale będą mogły prosperować w przyszłości (Deloitte 2020).

Według Deloitte (2020) opieka zdrowotna przyszłości będzie funkcjonowała w inny niż dotychczas sposób. Większość świadczeń nie będzie

¹ Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) zdefiniowała termin „telemedycyna” w następujący sposób: „świadczenie usług opieki zdrowotnej, w której kluczową rolę odgrywa odległość, przez wszystkie osoby wykonujące zawody medyczne, z wykorzystaniem technologii informacyjno-komunikacyjnych w celu wymiany ważnych informacji diagnostycznych, leczniczych oraz zapobiegania chorobom i urazom, prowadzenia badań i ich oceny, zapewnienia, kontynuacji kształcenia ustawicznego pracowników opieki zdrowotnej, czyli w celu poprawy zdrowia poszczególnych osób oraz tworzonych przez nie społeczności. Telemedycyna, która początkowo była wykorzystywana marginalnie i bez struktury regulacyjnej, obecnie napędza cyfrową rewolucję w służbie zdrowia. Koncentrując się na dostępności zasobów krajowych i mając na celu zapewnienie korzyści w zakresie kosztów i korzyści, telemedycyna szybko zmniejszyła obciążenie opieki nad pacjentami, niezależnie od tego, czy byli przewlekle chorzy, poddani kwarantannie, czy znajdowali się w odległych obszarach, zmniejszając kontakty ambulatoryjne nawet o 18% i zwiększając kontakty telemedyczne z 0,3% w 2019 r. do 23% w 2020 r. Telemedycyna pozwoliła zmniejszyć przeciążenie systemu opieki zdrowotnej i skrócić czas oczekiwania pacjentów na leczenie. Analizując szybkość przebiegu innowacji telemedycznych i ich wdrażania, zauważono większą szybkość i efektywność procesu leczenia, a w konsekwencji jego optymalizację (Guarcello, Raupp 2021).

wykonywana w środowisku szpitalnym dzięki postępowi technologicznemu, płatnościom opartym na wartości i odkryciom naukowym (medycyna spersonalizowana, genomika, DNA, np. sekwencjonowanie). Z powodu COVID-19 szpitale stanęły w obliczu bezprecedensowego kryzysu, a wiele z nich zaczęło zachowywać się jak szpital przyszłości, szczególnie w odniesieniu do wirtualnego zdrowia/wirtualnej realizacji świadczeń zdrowotnych i wykorzystania technologii. Jednocześnie pojawiły się trzy główne tematy dotyczące transformacji szpitali, przedstawione w tabeli 18.

Tabela 18. Model funkcjonowania szpitali w przyszłości?

Temat	Charakterystyka
Zmiana modeli biznesu szpitali	Wybór jednej z następujących ścieżek: 1. Operator opieki specjalistycznej/placówka skoncentrowana na złożonych procedurach. W przyszłości będzie znacznie mniej łóżek szpitalnych, a większość szpitali stanie się placówkami skoncentrowanymi na procedurach złożonych, wyspecjalizowanych i opieki krytycznej. 2. Budynek szpitala stanie się częścią większego systemu, który oferuje różnego rodzaju usługi, w tym ambulatoryjne i wirtualne. 3. Szpital w domu lub szpital wirtualny: opieka, w tym monitorowanie, może być świadczona poza budynkiem szpitala w domu lub szpitalu wirtualnym. Podczas pandemii COVID-19 kilka szpitali szybko przyjęło możliwości wirtualne.
Wszechobecne dane i technologia	Szpitale będą wykorzystywały zaawansowane technologie, różne rodzaje danych, wykonując usprawnione operacje i zapewniając wydajną opiekę kliniczną. Technologia będzie wykorzystywana do monitorowania, przewidywania i świadczenia usług zdrowotnych. Zostanie również wykorzystana sztuczna inteligencja i uczenie maszynowe, które w najbliższych latach najprawdopodobniej zmienią sektor służby zdrowia.
Inteligentne przestrzenie i cyfrowa gościnność	Konieczność zaplanowania inteligentnych przestrzeni i integracji technologii cyfrowych z każdym aspektem przestrzeni szpitalnej, przekształcając nie tylko fizyczną strukturę, ale także zapewniając spersonalizowane doświadczenie przypominające hotel. Przestrzenie modułowe będą częścią projektu szpitala, dzięki czemu usługi będą mogły być skalowane w zależności od wzrostu popytu. Wirtualne oferty będą częścią doświadczenia pacjenta – dane i lekarze będą zawsze dostępni, a leczenie zawsze realizowane – czy to we własnym domu, czy w szpitalu. Zminiaturyzowany, samowystarczalny i mobilny sprzęt będzie wspierał możliwość budowy modułowej lub świadczenia opieki w domu.

Źródło: Deloitte 2020.

Liczne regulacje oraz szybkie decyzje umożliwiły szpitalom szybką transformację i reakcję na pandemię COVID-19. Podmioty lecznicze, które wchodzi w fazę powrotu do normalności po pandemii, mogą podjąć działania pozwalające na bardziej efektywną aktywność. Jednym z najważniejszych będzie utrzymanie zmian wprowadzonych w celu funkcjonowania jako podmiot przyszłości. Kierownictwo będzie się musiało zastanowić, w jaki sposób mogą nadal opierać się na przyspieszonych innowacjach.

Szpitaly musiały szybko zmienić zakres swoich inwestycji i priorytety, aby zareagować na pandemię. Aby utrzymać innowacyjność, powinny nadal inwestować w pozyskanie danych, wirtualne zdrowie, rozwiązania cyfrowe, oferty umożliwiające przeniesienie pacjentów ze szpitala, poprawę doświadczeń pacjentów i spełnienie ich oczekiwań, planowanie, strategię, kapitał i siłę roboczą.

Współcześni menedżerowie szpitali stoją przed decyzją dotyczącą określenia i wyboru modelu biznesu zapewniającego takie pozycjonowanie zarządzanych szpitali, aby jak najlepiej prosperowały w przyszłości. W tym celu niezbędne jest znalezienie odpowiedzi na pytania:

1. Jaka jest dzisiaj pozycja na rynku? Jaka ma być w przyszłości?
2. Co zamierzają konkurenci i kim będą w przyszłości?
3. Jak można przetrwać na docelowym rynku?
4. Jak można sprostać oczekiwaniom pacjentów, jak ewoluują ich oczekiwania?

Po podjęciu strategicznych decyzji ważnym krokiem jest ponowne przemyślenie strategii w zakresie inwestycji i sporządzenie planu dalszego rozwoju. Zamiast inwestować w łóżka, szpitale powinny koncentrować się na możliwościach cyfrowych i technologii, w szczególności ofertach wirtualnych. Powinny zastanowić się, co z ich reakcji na COVID-19 powinno pozostać. Zatem należy rozważyć:

1. W jakie nowe możliwości i technologie zainwestować?
2. W jaki sposób należy rozszerzyć i wzmocnić możliwości wirtualnego zdrowia?
3. Jak na nowo przemysleć siłę roboczą, umiejętności i modele współpracy?
4. Jak włączyć wymagane rodzaje współpracy wirtualnej z pracownikami?
5. Jakie partnerstwa i sojusze są potrzebne do realizacji celów?

6. Jak zreorganizować łańcuch dostaw, aby uwzględnić zmianę modelu i miejsca opieki?

Niszczycielska pandemia nauczyła wszystkich, że szpitale można zmienić, a szpital przyszłości może być bliżej, niż nam się wydaje (Deloitte 2020).

3. Metoda badawcza

Jedną z metod badawczych wykorzystanych w artykule był przegląd literatury w części dotyczącej modelu biznesu w opiece zdrowotnej; na jego podstawie zidentyfikowano pytania, na które odpowiedzi planowano uzyskać, dokonując przeglądu sprawozdań finansowych wybranych podmiotów leczniczych. Celem metody badania dokumentów była weryfikacja tezy mówiącej, że sprawozdania finansowe podmiotów leczniczych jasno i rzetelnie przedstawiają ich sytuację majątkowo-finansową, uwzględniając ryzyko prowadzenia działalności medycznej w warunkach zbliżonych do pandemii COVID-19.

Badanie dokumentów poprzedzono metodą obserwacji celem zarejestrowania faktów właściwych sytuacji epidemicznej, w ramach której zidentyfikowano działania wspierające funkcjonowanie podmiotów leczniczych w danych warunkach. Prezentacji wyników tych działań spodziewano się w sprawozdaniach finansowych podmiotów leczniczych sporządzających sprawozdania finansowe za lata 2020–2021. Zidentyfikowane (nie)prawidłowości planowano zaprezentować i – w zależności od uzyskanych wyników badań – odnieść się do nich, mając na uwadze aktualne, w tym legislacyjne, uwarunkowania.

4. Wyniki badań empirycznych

Funkcjonowanie systemu opieki zdrowotnej w Polsce odbywa się w tzw. modelu ubezpieczeniowym. Opieka zdrowotna ludności realizowana jest przez powołane do tego podmioty lecznicze (świadczeniodawców) przy współudziale instytucji nadzorujących (organy tworzące, np. jednostki samorządu terytorialnego, Ministerstwo Zdrowia) i finansujących realizację świadczeń opieki zdrowotnej (Narodowy Fundusz Zdrowia – NFZ).

Świadczeniobiorcy (pacjenci) ubezpieczeni w systemie ubezpieczeń zdrowotnych uzyskują nieodpłatną opiekę w podmiotach finansowanych przez płatnika publicznego (NFZ), pełniącego jednocześnie funkcję instytucji ubezpieczenia zdrowotnego.

Główny odbiorca usług medycznych, pacjent, porusza się w systemie o utrudnionym dostępie do leczenia specjalistycznego i szpitalnego, oczekuje w długich, sięgających kilku lat kolejkach². Jest to wynikiem wielu czynników, w tym m.in. braku lekarzy niektórych specjalności, limitów przyjęć na uczelnie medyczne, limitów przyjęć w ramach zakontraktowanych świadczeń, braku jednolitych standardów leczenia, niewystarczających kwalifikacji kadry zarządzającej, braku dodatkowych (komercyjnych) ubezpieczeń zdrowotnych, ułomnej, nieefektywnej formy prawnej funkcjonowania podmiotów publicznych itp., itd.

Wskazane czynniki ograniczające dostęp do świadczeń medycznych dotyczą także głównych ich dostawców, którzy powinni dostarczyć najwyższej jakości opiekę obsługiwanym pacjentom. Mając na uwadze publiczny charakter środków, pacjenci powinni uzyskiwać jak najlepsze wyniki z danych nakładów (Ustawa o finansach publicznych). Trudno zatem, szczególnie w przypadku publicznych podmiotów leczniczych, o taki model biznesu, jaki definiuje Castano (2014).

Aktualna organizacja opieki nad pacjentem jest zdecentralizowana, nie podlega koordynacji. Świadczenia medyczne realizowane są m.in. w ramach podstawowej opieki zdrowotnej, ambulatoryjnej opieki specjalistycznej oraz opieki szpitalnej. Odrębnie funkcjonują pozostałe formy udzielania świadczeń, jak świadczenia opiekuńcze, pielęgnacyjne, paliatywne, hospicyjne, z zakresu opieki długoterminowej, rehabilitacji leczniczej, leczenia uzależnień, psychiatrycznej opieki zdrowotnej i leczenia uzdrowiskowego. W wielu przypadkach leczenie pacjenta jest kontynuowane w jego środowisku domowym, w którym niejednokrotnie szybciej wraca do zdrowia. Są to powody, dla których długo pozostanie oczekiwać na osiągnięcie modeli biznesu przyszłości, jakich kształt prognozuje PwC (2018; por. tabela 17).

W jakim zatem modelu/modelach biznesu funkcjonują podmioty lecznicze w Polsce? Niniejsze badanie ma na celu uzyskanie odpowiedzi na to pytanie na podstawie zawartości sprawozdań finansowych sporządzo-

² <https://www.nik.gov.pl/aktualnosci/quo-vadis-sluzbo-zdrowia.html>.

nych w okresie pandemii COVID-19, w aspekcie działań podejmowanych w tym czasie. Czy taka ocena jest możliwa? Z badań prowadzonych przez licznych naukowców wynika, że wyzwaniem dla sprawozdawczości stała się prezentacja koncepcji modelu biznesu. Dostępne są także wyniki prowadzonych w tym obszarze badań, które wskazują jednak na brak informacji o modelach biznesu, zarówno w sprawozdaniach finansowych, jak również z działalności (Karwowski 2015).

Identyfikacja obecności modelu biznesu w sprawozdaniach podmiotów leczniczych wymaga znajomości istoty i jego charakterystycznych elementów. Należy się zgodzić z Weill i in. (2005), Lambert (2008) i Page (2014), że najogólniej model biznesu oznacza sposób prowadzenia działalności z wykorzystaniem określonych zasobów, pozyskiwania źródeł finansowania, generowania korzyści oraz tworzenia wartości dla jej interesariuszy. Mając na uwadze specyfikę funkcjonowania podmiotów będących przedmiotem badań, w aspekcie definicji dostępnych w literaturze przedmiotu można zaproponować definicje odpowiadające podmiotom leczniczym. W ich świetle model biznesu oznaczać będzie³:

- sposób pozyskiwania i wykorzystywania zasobów w celu zapewnienia pacjentom dostępności do świadczeń opieki zdrowotnej, których jakość gwarantuje pacjentom bezpieczeństwo, a świadczeniodawcy uzyskiwanie korzyści niezbędnych do utrzymania personelu medycznego, w tym wysokiej klasy specjalistów oraz nowoczesnych technologii,
- sposób finansowania i organizacji udzielania świadczeń zdrowotnych w zależności od rodzaju działalności (lecznictwo stacjonarne całodobowe, pobyt dzienny, opieka ambulatoryjna, podstawowa opieka zdrowotna), stopnia referencyjności (szpitale powiatowe, wojewódzkie, uniwersyteckie),
- sposób finansowania działalności medycznej ze środków publicznych/prywatnych, zakres i rodzaj dostępnych świadczeń zdrowotnych, których atrakcyjność/dostępność przewyższa ofertę konkurencji itp.

³ Na podstawie definicji: Osterwalder, Pigneur (2012), Duczkowska-Piasecka i in. (2012).

Mając na uwadze szeroki zakres informacji niezbędnych do opisu modelu biznesu w podmiotach leczniczych, pożądane będą, poza finansowymi, informacje niefinansowe. Główne źródło poszukiwań stanowić będą, obok elementów sprawozdania finansowego wyrażonego wartościowo, informacja dodatkowa i sprawozdanie z działalności. Znajomość branży będzie ponadto wskazywać dodatkowe źródła informacji, jak sprawozdania branżowe, programy naprawcze, programy zdrowotne czy tworzone do-raznie programy przeciwdziałania pandemii COVID-19. Wiedza na temat pojemności informacyjnej wskazanych elementów (Ustawa o rachunkowości, zał. 1, art. 49b; IASB 2010, par. 24) determinuje strukturę modelu biznesu, której propozycję zawiera tabela 19.

Tabela 19. Struktura modelu biznesu podmiotu leczniczego

Wyszczególnienie	Charakterystyka
Propozycja wartości	- o identyfikacja interesariuszy (klientów) i ich oczekiwań ⇒ pacjent oczekuje wysokiej jakości świadczeń opieki zdrowotnej, dostępnych w danym miejscu i czasie, ⇒ płatnik/podmiot finansujący oczekuje wydatkowania środków w sposób celowy i skuteczny, ⇒ jednostka samorządu terytorialnego (JST) oczekuje wsparcia w realizacji zadań z zakresu ochrony zdrowia
Kreowanie/tworzenie wartości	- o pozyskiwanie zasobów do realizacji oczekiwań interesariuszy (klientów) ⇒ środki finansowe z kontraktów z NFZ, umów komercyjnych, programów zdrowotnych, projektów unijnych niezbędne do realizacji oczekiwań klientów, ⇒ zaangażowanie personelu medycznego, leków, wyrobów medycznych, nowoczesnej infrastruktury niezbędnych do realizacji oczekiwań klientów
Dystrybucja wartości	- o dostarczanie wartości do interesariuszy (klientów) ⇒ realizacja świadczeń opieki zdrowotnej w różnych rodzajach, zakresach, poziomach referencyjnych działalności w ramach bieżącej działalności, jak również w stanach zagrożenia epidemicznego oraz w następstwie zdarzeń nagłych, ⇒ udział w realizacji programów zdrowotnych JST, własnych projektów finansowanych ze środków unijnych w celu propagowania działań profilaktycznych, poprawy stanu zdrowia w ramach bieżącej działalności, jak również w stanach zagrożenia epidemicznego oraz w następstwie zdarzeń nagłych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Karwowski 2018.

Jak wynika z tabeli 19, struktura modelu biznesu jest rozbudowana. Jego kształt determinuje propozycja wartości. W podmiotach leczniczych będą to przede wszystkim świadczenia zdrowotne. Ich realizacja (tworzenie wartości) nie zawsze jest możliwa z wykorzystaniem tych samych zasobów i działań, czego przykładem może być bieżąca działalność medyczna i działania podejmowane w czasie pandemii COVID-19. Podobnie dystrybucja wartości będzie się odbywać z wykorzystaniem różnych sposobów, w zależności od warunków udzielania świadczeń, odmiennych np. w przypadku zagrożenia wirusem. W tabelach 20 i 21 zaprezentowano zidentyfikowane na okoliczność przeciwdziałania pandemii działania i zasoby. W ich świetle, w sprawozdaniach finansowych i z działalności, identyfikowane będą elementy opisujące model biznesu podmiotów leczniczych.

Wyniki działań medycznych i logistyczno-ekonomicznych, o ile działania te nastąpiły w obszarze i zakresie funkcjonowania danego podmiotu leczniczego, nie powinny zostać bez wpływu na jego strukturę (dodatkowa infrastruktura, wyposażenie) i sytuację majątkowo-finansową (dodatkowe zasoby, wzrost wykorzystania zasobów własnych).

Tabela 20. Medyczne i logistyczno-ekonomiczne wsparcie w walce z COVID-19

Rodzaj wsparcia	Cele / efekty podejmowanych działań
Szpitalne rezerwowe w całym kraju (wg planu w każdym województwie)	– wzrost bazy łóżek szpitalnych dla pacjentów zakażonych COVID-19 o ponad 5 tys. miejsc – wykorzystanie dodatkowych obiektów, tj. centrów kongresowo-wystawienniczych i hal sportowych
Baza izolatoriów	Odciążenie systemu służby zdrowia zapewniające: – izolację osób zakażonych od osób z grupy podwyższonego ryzyka – izolację osób zakażonych niewymagających hospitalizacji – kontynuację leczenia po pobycie w szpitalu
Domowa Opieka Medyczna	Program monitorowania stanu zdrowia na odległość: – obejmuje pacjentów z COVID-19 będących w grupie ryzyka – zapewnia urządzenia do samodzielnego pomiaru saturacji, tętna, temperatury – zapewnia bieżące monitorowanie wyników pomiarów, w tym natychmiastową reakcję na objawy chorobowe (konsultacje w formie teleporady, wezwanie pogotowia)

Tabela 20. Medyczne... (cd.)

Rodzaj wsparcia	Cele / efekty podejmowanych działań
Szczepienia przeciwko COVID-19	Zaplanowane działania obejmujące zakup, dystrybucję, monitoring przebiegu i efektywności szczepienia, gwarantujące bezpieczne i skuteczne szczepienia, kolejność szczepień, łatwy dostęp w najkrótszym czasie, dobrowolność szczepień, darmowy dostęp do szczepień
Wsparcie służb medycznych	Finansowanie dodatkowych wynagrodzeń dla personelu medycznego zaangażowanego w walkę z COVID-19 w formie wypłaty dodatkowego świadczenia w wysokości 100% wynagrodzenia
Uruchomienie (Agencja) rezerw materiałów	Zapewnienie leków, wyrobów medycznych oraz dodatkowego sprzętu dla szpitali na warunkach pierwszeństwa w dokonywaniu zakupów, szczególnego trybu tworzenia rezerw z wyłączeniem zamówień publicznych, natychmiastowego działania w razie wystąpienia działań niepożądanych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Serwis Rzeczypospolitej Polskiej, <https://www.gov.pl/web/koronawirus/walka-z-pandemia-COVID-19--jak-to-robimy>.

Wpływ na model biznesu podmiotów leczniczych, w tym specyfikę funkcjonowania, strukturę majątku, kapitału i wyniki, powinny również wywrzeć: sposób i źródła finansowania dostępne w czasie COVID-19 (tabela 21).

Tabela 21. Źródła finansowania w walce z COVID-19

Źródła finansowania	Cele / efekty wsparcia finansowego
Fundusz Przeciwdziałania COVID-19	utworzony w celu finansowania lub dofinansowania realizacji zadań związanych z przeciwdziałaniem COVID-19: – zwalczanie zakażenia, zapobieganie rozprzestrzenianiu się, profilaktyka oraz zwalczanie skutków, w tym społeczno-gospodarczych; możliwy do wykorzystania zarówno w sektorze finansów publicznych, jak i poza sektorem
Programy rządowe	dotyczące udzielania wsparcia finansowego skierowanego do przedsiębiorców lub ich grup: – określające organy i instytucje właściwe do udzielania wsparcia finansowego, w tym zasady monitorowania i sprawozdawczości

Tabela 21. Źródła finansowania... (cd.)

Źródła finansowania	Cele / efekty wsparcia finansowego
Fundusze Europejskie	w ramach projektów kierujących środki finansowe bezpośrednio do podmiotów leczniczych walczących z COVID-19, współfinansowane ze środków UE i budżetów województw dotyczących m.in. – zakupu niezbędnego sprzętu, adaptacji pomieszczeń w związku z pojawieniem się COVID-19, zwiększenia potencjału zespołów ratownictwa medycznego oraz zespołów transportu medycznego i sanitarnego w przeciwdziałaniu COVID-19
Oszczędności w sektorze finansów publicznych	zapisy ustawy dotyczącej rozwiązań związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 obejmujące: – ograniczenie kosztów wynagrodzeń osobowych, zmniejszenie zatrudnienia, wprowadzenie mniej korzystnych warunków zatrudnienia pracowników, wskazanie wybranych jednostek sektora finansów publicznych, których ww. zmiany miałyby dotyczyć

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Serwis Rzeczypospolitej Polskiej <https://www.gov.pl/web/koronawirus/walka-z-pandemia-COVID-19--jak-to-robimy>.

Mając na uwadze zawartość tabeli 19 oraz informacje zaprezentowane w tabelach 20 i 21, przykładowy opis modelu biznesu podmiotu leczniczego w czasie pandemii powinien zawierać wybrane, w zależności od okoliczności i udziału podmiotu w walce z COVID-19, elementy (tabela 22).

Tabela 22. Struktura modelu biznesu podmiotu leczniczego w czasie COVID-19

Wyszczególnienie	Charakterystyka
Propozycja wartości	o identyfikacja interesariuszy (klientów) i ich oczekiwań ⇒ pacjent oczekuje świadczeń opieki zdrowotnej zarówno w dolegliwościach przewlekłych, jak również będących wynikiem zakażenia COVID-19; leczenia szpitalnego w oddziałach covidowych, interwencji pogotowia, opieki domowej, szczepień, dostępu do środków ochrony osobistej, ⇒ płatnik/podmiot finansujący w dalszym ciągu oczekuje wydatkowania środków w sposób celowy i skuteczny, ⇒ jednostka samorządu terytorialnego (JST) w dalszym ciągu oczekuje wsparcia w realizacji zadań z zakresu ochrony zdrowia

Tabela 22. Struktura modelu biznesu... (cd.)

Wyszczególnienie	Charakterystyka
Kreowanie/tworzenie wartości	- o pozyskiwanie zasobów do realizacji oczekiwań interesariuszy (klientów) ⇒ środki finansowe z funduszu p/działania COVID-19, programów rządowych, funduszy europejskich, oczekiwanych oszczędności, ⇒ zaangażowanie personelu medycznego, leków, wyrobów medycznych, dodatkowej infrastruktury, nowych form opieki (opieka domowa)
Dystrybucja wartości	- o dostarczanie wartości do interesariuszy (klientów) ⇒ realizacja świadczeń opieki zdrowotnej w szpitalach, izolatoriach, w ramach pogotowia, opieki ambulatoryjnej, punktów szczepień, opieki domowej itp.

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabel 19–21.

Szpitala publiczne działające w Polsce, tj. podmioty lecznicze udzielające świadczeń opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych w zakresie leczenia szpitalnego, funkcjonują w formach organizacyjno-prawnych zobowiązanych do prowadzenia ksiąg rachunkowych i sporządzania w związku z tym rocznego sprawozdania finansowego (tabela 23).

Szpitala o statusie jednostki sektora finansów publicznych, tj. samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej (Spzoz) oraz instytuty badawcze, podlegają zasadzie jawności finansów publicznych, która jest realizowana m.in. poprzez udostępnianie corocznych sprawozdań dotyczących finansów i działalności (Ustawa o finansach publicznych art. 34.1 pkt 9). Z kolei obowiązek informowania o majątku podmiotów publicznych oraz o dochodach i stratach spółek handlowych z udziałem podmiotów publicznych regulują przepisy o dostępie do informacji publicznej. Wszystkie zobowiązane podmioty winny publikować stosowne informacje, dokumenty i sprawozdania na stronie urzędowego publikatora teleinformatycznego – Biuletynu Informacji Publicznej (Ustawa o dostępie do informacji publicznej Dz.U.2022.90).

Tabela 23. Formy organizacyjno-prawne szpitali publicznych w Polsce w 2020 r.

Forma organizacyjno-prawna	Liczba podmiotów	Podstawa prawna prowadzenia ksiąg rachunkowych
Samodzielny publiczny zakład opieki zdrowotnej	428	Art. 2 ust. 1 pkt 1 ustawy o rachunkowości Art. 40 ust. 1 ustawy o finansach publicznych
Spółka prawa handlowego z większościowym udziałem publicznym (Skarbu Państwa, jednostek samorządu terytorialnego lub uczelni medycznej)	133 (w tym 125 ze 100% udziałem publicznym)	Art. 2 ust. 1 pkt 1 ustawy o rachunkowości
Instytut badawczy	14	Art. 2 ust. 1 pkt 1 ustawy o rachunkowości Art. 40 ust. 1 ustawy o finansach publicznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://www.gov.pl/web/zdrowie/raport-w-sprawie-zalozen-reformy-szpitalnictwa>.

Dla przeprowadzenia badania dokonano przeglądu sprawozdań finansowych szpitali publicznych za lata 2020 i 2021 opublikowanych na stronach internetowych własnych Biuletynów Informacji Publicznej. O ile możliwe jednak było pozyskanie danych reprezentatywnej grupy Szpocz, to nie pozyskano danych dotyczących instytutów badawczych i spółek kapitałowych – nie były one dostępne w publikatorach tych jednostek, jak również ich podmiotów tworzących i właścicieli.

Istotne znaczenie w niniejszym badaniu miała zawartość merytoryczna analizowanych sprawozdań. Należy zauważyć, że podstawowe informacje służące identyfikacji modelu biznesu w jednostce powinny być dostępne przede wszystkim w opisowych elementach sprawozdania finansowego, tj.

- sprawozdaniu z działalności jednostki, obejmującym istotne informacje na temat oceny uzyskiwanych efektów, wskazanie czynników ryzyka i zagrożeń, przewidywany rozwój jednostki, kluczowe finansowe i niefinansowe wskaźniki efektywności związane z prowadzoną działalnością, informacje dotyczące zagadnień pracowniczych i środowiska naturalnego,

- informacji dodatkowej, przedstawiającej szczegółową strukturę sprzedaży, przeciętne zatrudnienie, inne informacje istotne dla oceny sytuacji jednostki itp. zalecenia ujęte w załączniku nr 1 do ustawy o rachunkowości.

Spośród zawartych w tabeli form organizacyjno-prawnych ustawa o rachunkowości wskazuje sprawozdanie z działalności jako obowiązkowy element sprawozdania wyłącznie dla spółek kapitałowych. Pozostałe jednostki mogą sporządzać taki dokument wyłącznie dobrowolnie, jako uzupełnienie informacji finansowych, bądź też na żądanie podmiotu tworzącego. Dodatkowo samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej są zobowiązane do przygotowania i udostępnienia w Biuletynie Informacji Publicznej „Raportu o sytuacji ekonomiczno-finansowej” (Ustawa o działalności leczniczej art. 53a). Raport ten jest sporządzany przez kierownika Szpitala w ciągu dwóch miesięcy od upływu terminu do sporządzenia rocznego sprawozdania finansowego, a jego podstawową strukturę stanowi:

- analiza sytuacji ekonomiczno-finansowej za poprzedni rok obrotowy, oparta na wskaźnikach opisujących rentowność, płynność finansową i poziom zadłużenia,
- prognoza sytuacji ekonomiczno-finansowej na kolejne trzy lata obrotowe wraz z opisem przyjętych założeń,
- informacja o istotnych zdarzeniach mających wpływ na sytuację ekonomiczno-finansową samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej.

W zależności od zakresu udostępnianych w raporcie danych może on również stanowić źródło informacji na temat modelu biznesu w badanym szpitalu. Analiza raportów dostępnych w Biuletynach Informacji Publicznej wskazuje na ich użyteczny charakter, w szczególności w części opisowej („Istotne zdarzenia mające wpływ na sytuację ekonomiczno-finansową Szpitala”).

Pandemia COVID-19 w szczególny sposób wpłynęła na sytuację ekonomiczno-finansową szpitali jako tych podmiotów leczniczych działających w publicznym systemie opieki zdrowotnej, na których spoczął główny ciężar walki o zdrowie i życie chorych. Obraz i wpływ pandemii na podstawowe kategorie wynikowe i majątkowe szpitali powinien być widoczny w ich sprawozdaniach finansowych, co wynika wprost z zasady istotności i kompletności. Komitet Standardów Rachunkowości wydał również spe-

cialne rekomendacje dotyczące sporządzania sprawozdań finansowych za rok 2020 (*Sprawozdanie finansowe w czasie pandemii COVID-19*). Dla podmiotów leczniczych zaangażowanych bezpośrednio w udzielanie świadczeń związanych z zapobieganiem rozprzestrzenianiu się pandemii, leczeniem zakażonych i ich rehabilitacją zastosowanie mają przede wszystkim:

- zasady ujęcia w księgach i prezentacji w sprawozdaniu finansowym otrzymanego wsparcia rzeczowego i finansowego na walkę z COVID-19 oraz dodatkowych kosztów związanych z zabezpieczeniem reżimu sanitarnego pracy,
- wskazówki dotyczące bezpieczeństwa procesów inwentaryzacji,
- założenia dotyczące kontynuacji działalności.

W tabeli 24 przedstawiono syntetycznie ujęte obszary, w ramach których dokonano weryfikacji sprawozdań finansowych oraz raportów o sytuacji ekonomiczno-finansowej ośmiu podmiotów leczniczych – szpitali, udzielających świadczeń opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych, działających w formie Spzoz.

Tabela 24. Wyniki weryfikacji dokumentów finansowych i branżowych Spzoz

Wyszczególnienie	SF 1	SF 2	SF 3	SF 4	SF 5	SF 6	SF 7	SF 8
<i>I. Zwięzły opis modelu biznesu</i>								
Definiowanie wartości Zadania statutowe i cele strategiczne	TAK	TAK	TAK	b.d.	b.d.	TAK	TAK	TAK
Kreowanie wartości Organizacja działalności leczniczej	TAK	TAK	TAK	TAK	b.d.	TAK	TAK	TAK
Dostarczanie wartości Sposób zaspokojenia potrzeb lokalnych: zasięg terytorialny, populacja objęta opieką	TAK	TAK	b.d.	b.d.	b.d.	TAK	TAK	TAK
<i>II. Kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością jednostki</i>								
Liczba łóżek szpitalnych	b.d.	b.d.	TAK	b.d.	b.d.	TAK	b.d.	b.d.
Długość hospitalizacji dla poszczególnych oddziałów	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	TAK	b.d.	b.d.

Tabela 24. Wyniki weryfikacji... (cd.)

[illegible]

Tabela 24. Wyniki weryfikacji... (cd.)

Wyszczególnienie	SF 1	SF 2	SF 3	SF 4	SF 5	SF 6	SF 7	SF 8
<i>V. Opis istotnych ryzyk związanych z działalnością jednostki mogących wywierać niekorzystny wpływ na zagadnienia, o których mowa w pkt 3, w tym ryzyk związanych z produktami jednostki lub jej relacjami z otoczeniem zewnętrznym, w tym z kontrahentami, a także opis zarządzania tymi ryzykami</i>								
Postępowania sądowe z wniosku pacjentów	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Ograniczenie działalności ze względu na braki kadrowe, nierentowność, niską liczbę pacjentów/procedur	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Konkurencyjność jednostki	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Spełnienie wymogów formalnych finansowania świadczeń przez NFZ	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
<i>VI. Wpływ pandemii COVID-19 na sytuację finansową i majątkową</i>								
Nowe zakresy świadczeń (świadczenia COVIDowe) oraz status szpitala podczas pandemii	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK
Dodatkowe finansowanie	TAK	b.d.	TAK	TAK	TAK	TAK	b.d.	TAK
Wsparcie logistyczno-ekonomiczne	TAK	b.d.	TAK	TAK	TAK	TAK	b.d.	TAK
Nowe/wirtualne technologie	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	TAK	b.d.	b.d.
Zmiany organizacyjne	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK	TAK
Odroczenie inwentaryzacji	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Zmiany w przychodach	TAK	b.d.	TAK	TAK	TAK	TAK	b.d.	TAK
Zmiany w kosztach	TAK	b.d.	TAK	TAK	b.d.	TAK	b.d.	TAK
Inny istotny wpływ na aktywa jednostki	TAK	b.d.	TAK	TAK	TAK	TAK	b.d.	TAK

gdzie: b.d. – brak danych.

Źródło: opracowanie własne.

Zdecydowana większość badanych jednostek (siedem na osiem) prezentuje w sprawozdaniu i raporcie informacje o modelu biznesu, wskazując cele i zadania określone w statucie, strukturę organizacyjną jednostki oraz zasięg terytorialny realizowanych świadczeń. Dane te jednak najczęściej mają charakter dość syntetyczny i ogólny, ograniczony do standardowego, powtarzanego w kolejnych sprawozdaniach opisu jednostki, zawierającego rolę jednostki w systemie opieki zdrowotnej, czasem stopień referencyjności szpitala w sieci podstawowego zabezpieczenia szpitalnego, rodzaj i zakresy wykonywanej działalności leczniczej oraz lokalizację poszczególnych jednostek organizacyjnych. Z informacji tych nie zawsze wynika, jaką część działalności stanowią świadczenia finansowane ze środków publicznych, czy działalność lecznicza jest też finansowana ze źródeł innych niż publiczne oraz czy wykonywana jest działalność inna niż lecznicza. Przychody ze sprzedaży są prezentowane w jednej wartości, a ich struktura w informacji dodatkowej opiera się najczęściej na podstawowej klasyfikacji przewidzianej ustawą o rachunkowości, tj. w podziale na sprzedaż krajową i zagraniczną, bądź też na przychody z działalności leczniczej i innej czy na podstawowe rodzaje i zakresy świadczeń. Na tle badanych jednostek wyróżnia się jednostka nr 6, w której opis modelu biznesu zawiera informacje aktualne i szczegółowe, co jest widoczne również w analizie obszaru II oraz VI. Szpital ten jako jedyny podaje dane o wszystkich zdefiniowanych w punkcie II badania niefinansowych wskaźnikach efektywności jednostki, podczas gdy pozostałe ograniczają się jedynie do wskazania zakontraktowanych profili i zakresów świadczeń oraz struktury zatrudnienia obejmującej statystyczne grupy zawodowe pracowników. Zaskakujący jest brak podstawowego wskaźnika, tj. liczby łóżek. Spośród badanych tylko dwa szpitale podają informacje o posiadanej akredytacji oraz certyfikatach zarządzania jakością, w tym wyróżniającą się jednostka nr 6. Najgorzej wypada poszukiwanie danych dotyczących polityk społecznych, środowiskowych oraz przeciwdziałających dyskryminacji i korupcji, jak również istotnych ryzyk w tym obszarze. Tylko jeden z podmiotów zawarł informacje dotyczące zapewnienia kompleksowej opieki nad pacjentem oraz stosowanych rozwiązań w zakresie ochrony środowiska. Temat ryzyka związanego z prowadzoną działalnością był poruszany prawie wyłącznie w odniesieniu do ryzyka finansowego oraz związanego z wpływem pandemii na kontynuowanie działalności jednostki.

Analizując obraz pandemii COVID-19 w sprawozdaniach i raportach szpitali, należy stwierdzić, że zasadniczo wszystkie badane podmioty odniosły się do zmian, które nastąpiły w zakresie funkcjonowania jednostek i organizacji procesów medycznych. Najczęściej wskazywano, jaką funkcję pełnił szpital w czasie pandemii, w jakim okresie realizował zadania wyznaczone mu przez wojewodę, jakie nowe świadczenia „COVIDowe” finansował NFZ. Niezrozumiałe jest jednak pominięcie w sprawozdaniu finansowym przez trzy szpitale istotnych, wymiernych informacji dotyczących szczegółów uzyskanego wsparcia w postaci m.in. dotacji i darowizn na przeciwdziałanie COVID-19 oraz nowych pozycji przychodów i kosztowych, które niewątpliwie mogły zakłócić porównywalność danych sprawozdawczych z latami przedpandemicznymi.

5. Podsumowanie

Duże znaczenie dla powszechnej dostępności danych o jakości udzielanych świadczeń ma procedowany aktualnie projekt ustawy o jakości w opiece zdrowotnej i bezpieczeństwie pacjenta (<https://legislacja.gov.pl/projekt/>). Jakość ta będzie definiowana i mierzona przez wskaźniki w obszarze klinicznym (długość hospitalizacji, powtórna hospitalizacja z tej samej przyczyny, liczba zgonów i ich przyczyny), konsumenckim (wyniki badań opinii pacjentów) i zarządczym (wdrażanie systemów zarządzania jakością), dopasowane do zakresu i specyfiki rodzaju udzielanych świadczeń. Świadczeniodawcy będą zobowiązani do okresowego raportowania jakości (osiągniętych wartości wskaźników) do płaтника (Narodowego Funduszu Zdrowia), który otrzymane informacje przedstawi do publicznej wiadomości. Wartości wskaźników będą wpływały nie tylko na decyzje podejmowane przez pacjentów, lecz także na wysokość finansowania ze środków publicznych.

Ważnym obszarem projektowanych przepisów jest wprowadzenie Rejestru Zdarzeń Niepożądanych, obejmującego wszelkie działania lub zaniechania powodujące negatywny skutek dla pacjenta, a w szczególności: zgon, uszczerbek na zdrowiu, rozstrój zdrowia, chorobę, zagrożenie życia, hospitalizację lub jej przedłużenie, a także uszkodzenie ciała lub rozstrój zdrowia

płodu. Rejestr ten będzie nadzorowany przez ministra zdrowia, a wnioski z analizy zgłaszanych zdarzeń publikowane w corocznym raporcie.

Biorąc pod uwagę wnioski płynące z analizy zawartości sprawozdań finansowych oraz raportów o sytuacji ekonomiczno-finansowej składanych przez szpitale funkcjonujące w systemie publicznej opieki zdrowotnej, zasadne byłoby określenie branżowych schematów sprawozdawczych, które nakładałyby obowiązek ujęcia istotnych informacji w świetle projektowanych zmian dotyczących raportowania informacji o jakości świadczeń i bezpieczeństwie pacjenta.

Wydaje się również, że podmioty tworzące, sprawujące nadzór nad gospodarką finansową Spzoz, nie uzyskując kompletnej informacji pozwalającej im na prawidłowe wypełnianie swojej funkcji, powinny reagować i korzystać z kompetencji w zakresie zdefiniowania pożądanego modelu sprawozdawczego. Poza wypełnieniem ustawowych obowiązków co do jasnego i rzetelnego przedstawienia sytuacji majątkowo-finansowej podległych podmiotów stworzyłoby to możliwość podejmowania bieżących, racjonalnych decyzji na poziomie lokalnym, nie tylko jednostkowo oraz nie tylko w obliczu pojawiających się zagrożeń, jak COVID-19 czy stan wojny. Dostęp do ustrukturyzowanych, istotnych z punktu widzenia organizacji opieki zdrowotnej informacji w danej sytuacji stwarzałby możliwość podejmowania działań odpowiadających aktualnym i przyszłym potrzebom i oczekiwaniom pacjentów. Potrzebom, które podmioty lecznicze powinny mieć na uwadze z uwzględnieniem doświadczeń z okresu pandemii COVID-19, a dotyczących zastosowania wirtualnych technologii. Doświadczeń, które powinny wyznaczać kierunek kolejnych inwestycji w technologie odnoszące się do wirtualnego zdrowia, kształcenia w tym kierunku kadr, rozwoju niezbędnego partnerstwa oraz tworzenia łańcuchów dostaw uwzględniających zmiany w modelach sprawowania opieki zdrowotnej.

Katarzyna Bareja*

**Aktywa niematerialne
zidentyfikowane w transakcjach fuzji i przejęć –
zakres ujmowania w sprawozdaniu finansowym
sporządzonym według zasad rachunkowości
zamieszczonych w standardach międzynarodowych –
historia i perspektywa zmian**

1. Wprowadzenie

Podmiot dokonujący przejęcia kontroli nad innym podmiotem przeprowadza rozliczenie przejęcia, którego elementem jest identyfikowanie aktywów o charakterze niematerialnym i dostarczenie informacji o nich odbiorcom sprawozdań finansowych. Podobnie jak inne informacje dostarczane przez sprawozdawczość finansową, informacja o aktywach niematerialnych jest istotnym ogniwem tworzenia użytecznej informacji finansowej.

O użyteczności informacji finansowych tworzonych w systemie rachunkowości decyduje wypełnienie celu, jakiemu te informacje służą (Giedroyc 2015, s. 114). W Założeniach koncepcyjnych (ZK) raportowania finansowego (2018, par. 1.2–1.3) uwypuklona jest użyteczność w podejmowaniu decyzji przez obecnych lub potencjalnych inwestorów, pożyczkodawców i innych wierzycieli informacji sprawozdawczych o alokacji zasobów. Jak wskazują ZK, w podejmowaniu takich decyzji pomocne są informacje po-

* Dr Katarzyna Bareja, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Rachunkowości, e-mail: kbarej@sgh.waw.pl (ORCID: 0000-0002-7259-8940).

zwalające użytkowników oszacować kwoty, terminy i niepewność związane z przyszłymi wpływami netto do jednostki, a także ocenić wywiązywanie się kierownictwa z zarządzania powierzonymi mu zasobami. Istnieje wiele czynników, które niekorzystnie oddziałują na faktyczną użyteczność informacji sprawozdawczych. Czynnikiem zmniejszającym użyteczność sprawozdań finansowych może być występowanie opcji ujmowania i prezentacji informacji finansowej. Dodatkowo sama ocena stopnia użyteczności danej informacji finansowej przez ostatecznego użytkownika może być subiektywna (Wójtowicz 2015, s. 168). Także poziom agregacji oraz forma i miejsce prezentacji informacji sprawozdawczych oddziałują na jakość sprawozdań finansowych i w efekcie decyzje podejmowane przez inwestorów (Kędzior, Grabiński 2018, s. 46, 55).

Aby móc oszacować przyszłe wpływy środków pieniężnych netto do jednostki, a także ocenić wywiązywanie się zarządu z funkcji powierniczej, użytkownicy potrzebują informacji o zasobach i roszczeniach do zasobów, a także informacji o zmianach w zasobach i roszczeniach do zasobów (ZK 2018, par 1.4). Tym samym jedną z kluczowych informacji sprawozdawczych dostarczanych użytkownikom jest informacja o aktywach podmiotu. Jak stwierdza Walińska (2009, s. 65): *tak, jak fundamentem rachunkowości jest bilans, tak podstawowym elementem bilansu są aktywa*. Równocześnie w związku z ciągle rosnącą rolą niematerialnych źródeł sukcesów we współczesnych przedsiębiorstwach należałoby dodać, że jeśli informacja o aktywach jest kluczową informacją sprawozdawczą, to również kluczowa jest informacja o aktywach niematerialnych.

Celem niniejszego opracowania jest przegląd rozwoju procesów międzynarodowej standaryzacji podejmowanej przez Radę (wcześniej Komitet) Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR, ang. IASB International Accounting Standards Board) w zakresie ujmowania aktywów niematerialnych zidentyfikowanych w procesach rozliczenia dla celów sprawozdawczych transakcji łączenia przedsięwzięć gospodarczych, wskazanie trendów występujących w procesie dochodzenia do kształtu obecnie funkcjonujących rozwiązań oraz poglądów i argumentów im towarzyszących. Następnie w związku z faktem przedstawienia przez RMSR w agendzie prac na lata 2022–2026 zamiaru podjęcia prac nad nowym lub bardzo zmienionym standardem dotyczącym aktywów niematerialnych przedstawione zostaną scenariusze możliwego kształtowania się tych procesów w perspekty-

wie najbliższych kilku lat. Celem podmiotowym jest wskazanie trudności występujących w trakcie normowania badanej grupy aktywów, które wynikają z złożoności samej kategorii aktywów niematerialnych, a także wskazanie korzyści osiąganych w sytuacji przesuwania zakresu aktywów niematerialnych ujmowanych w bilansie oraz towarzyszących im równocześnie negatywnych skutków wypracowanych kompromisów.

Artykuł oparty jest przede wszystkim na przeglądzie kolejnych wersji standardów MSR 22, MSSF 3 i MSR 38 oraz przeglądzie uzasadnień wniosków do kolejnych wersji. W trakcie pracy nad artykułem dokonano także analizy trwających od 2008 r. prac dotyczących aktywów niematerialnych zidentyfikowanych w transakcjach fuzji i przejęć, które zostały podjęte przez RMSR, a tym samym przeglądu materiałów publikowanych i przedstawianych do konsultacji przez RMSR.

2. Niematerialne czynniki sukcesu przedsiębiorstw jako aktywa przedsiębiorstwa ujmowane w sprawozdaniu finansowym

Aktywa w Założeniach koncepcyjnych raportowania finansowego są rozumiane jako obecne zasoby ekonomiczne kontrolowane przez jednostkę w wyniku przeszłych zdarzeń. Z kolei zasoby ekonomiczne określone są jako prawo, które zawiera w sobie potencjał tworzenia korzyści ekonomicznych (*Założenia koncepcyjne raportowania finansowego* 2018, par. 4.3–4.4).

W teorii rachunkowości postrzeganie aktywów przez pryzmat ich potencjału usługowego (*service potential*) lub inaczej potencjału do generowania korzyści ekonomicznych (*economic benefits*) ma długą tradycję. Wpływ na takie postrzeganie aktywów przez teoretyków rachunkowości mieli przede wszystkim ekonomista Fisher oraz Canning – ekonomista będący również teoretykiem rachunkowości. Obaj naukowcy w swoich publikacjach z początku XX wieku podkreślali potencjał usługowy aktywów (Williams 2003, s. 150). Z kolei włączenie takiego postrzegania aktywów do standardów tworzonych przez organizacje zajmujące się normowaniem rachunkowości rozpoczęło się w połowie XX wieku w Stanach Zjednoczonych. Przy okazji normowania kwestii leasingu pojawił się problem odzwierciedlania treści ekonomicznej transakcji leasingowych, która stała

w sprzeczności z formą prawną. Podmiot kontrolujący korzyści ekonomiczne nie był właścicielem zasobów, z którego te korzyści uzyskiwał. Formalne przyjęcie koncepcji przyszłych korzyści ekonomicznych jako istoty aktywów zostało usankcjonowane stanowiskiem amerykańskiego Committee on Concepts and Standards z roku 1957.

Postrzeganie aktywów jako prawa zawierającego w sobie potencjał tworzenia korzyści ekonomicznych pozwoliło ujmować w ramach aktywów stopniowo coraz większą grupę zasobów niematerialnych. Nie pozwala jednak z poziomu założeń koncepcyjnych dookreślić rodzaju aktywów niematerialnych, które podlegają lub nie podlegają ujęciu w sprawozdaniu finansowym. Jak stwierdził Schutze (1993, s. 67), definicja aktywów przyjęta ówczesnie przez FASB była *tak złożona, abstrakcyjna, otwarta i mogąca zawierać wszystko, równocześnie tak nie określona, że nie może być pomocna w rozwiązywaniu problemów [...] i w zasadzie każdy wydatek może być rozważany jako podlegający włączeniu do aktywów*. Pogląd Schutza wyrażony wobec definicji sformułowanej w amerykańskich założeniach koncepcyjnych w takim samym stopniu można odnieść do najnowszych założeń koncepcyjnych opracowanych przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. W zasadzie większość nakładów na aktywa niematerialne, jakie tylko można byłoby sobie wyobrazić, może mieć w sobie potencjał do generowania korzyści ekonomicznych w przyszłości, jednak nie wszystkie mogą zostać w rachunkowości ujęte. To, które z nich podlegają ujęciu w sprawozdawczości, wynika ze szczegółowych unormowań tworzonych na poziomie poszczególnych, poświęconych im standardów. Mogą nie podlegać ujęciu, mimo że spełniają kryteria zawarte w ogólnej definicji aktywów, a nawet w definicji aktywów niematerialnych sformułowanych na poziomie standardów dotyczących tej grupy aktywów.

W różnych miejscach MSR 38 wymienia przykłady, gdy jednostka, przeznaczając zasoby lub zaciągając zobowiązania na nabycie, rozwój, utrzymanie i doskonalenie zasobów niematerialnych, w efekcie tworzy zasoby możliwe do uznania jako aktywa niematerialne. Podane w standardzie MSR 38 Aktywa niematerialne przykłady szczegółowych rodzajów aktywów świadczą o szerokim rozumieniu omawianej kategorii. Wiele z nich, gdy zostają nabyte w pojedynczej transakcji kupna–sprzedaży, zostaje uznane za aktywa niematerialne, jednak gdy zostaną wytworzone we własnym zakresie, uznane być nie mogą. Zatem nabyte marki firmowe, szyldy, tytuły wy-

dawnicze, wykazy odbiorców i pozycje o podobnym charakterze będą ujęte w bilansie jako aktywa niematerialne. Gdy zostaną wewnętrznie wytworzone przez podmiot, nie będą wymienione wśród zasobów w sprawozdaniu z sytuacji finansowej. Jak podaje MSR 38, przyczyną takiego stanu rzeczy jest fakt, że nakładów na takie zasoby nie sposób oddzielić od nakładów na rozwój przedsiębiorstwa jako całości (IFRS 2013, MSR 38, par. 20). Zatem mimo że spełniają definicję aktywów, a także aktywów niematerialnych, szczegółowe unormowania uniemożliwiają ich ujęcie w bilansie.

Szczególnym momentem, kiedy wewnętrznie wytworzone aktywa niematerialne takie jak marka czy lista klientów mogą stać się aktywami, jest zawarcie transakcji fuzji lub przejęcia. Mimo że jednostka przejmująca nie nabywa odrębnego, pojedynczego składnika aktywów, tylko cały podmiot (lub przejmuje kontrolę nad podmiotem), to na ten moment dokonuje identyfikacji i wyceny aktywów niematerialnych nie tylko nabytych wcześniej przez jednostkę przejmowaną, ale też wewnętrznie wytworzonych przez nią, a nieujętych z powodów braku spełnienia warunków dla ujmowania wewnętrznie wytworzonych aktywów niematerialnych. Przestają mieć znaczenie wszelkie ograniczenia zamieszczone w MSR 38 jako powodujące konieczność odniesienia nakładu na zasoby niematerialne w ciężar kosztów. Tym samym dochodzi do sytuacji, że w aktywach jednostki przejmującej (w sprawozdaniu finansowym w przypadku połączenia prawnego podmiotów lub w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowych w przypadku braku połączenia prawnego podmiotów) nie ma wytworzonej przez nią marki, ale zostaje ujęta marka podmiotu przejętego. Tym samym w standardzie pada arbitralne stwierdzenie, że taka forma nabycia aktywów niematerialnych spełnia wszystkie wymogi określone dla ujmowania omawianych zasobów.

W momencie rozliczania transakcji fuzji lub przejęcia oprócz ujęcia możliwych do zidentyfikowania aktywów niematerialnych może powstać także kolejny zasób o charakterze niematerialnym, jakim jest wartość firmy. Mimo że wartość firmy jest składnikiem aktywów o charakterze niematerialnym, to według MSSF jest ona odróżniana od możliwych do zidentyfikowania aktywów niematerialnych i powinna być ujmowana i prezentowana oddzielnie od nich. Wynika to z faktu, że może mieć ona źródło w istnieniu wielu, niemożliwych do pojedynczego zidentyfikowania, zasobów niematerialnych przejętego podmiotu (jakimi mogą być

np. wiedza, doświadczenia i kompetencje ludzi, kultura organizacyjna, lojalność klientów, zaufanie stron umów w stosunku do przedsiębiorstwa). Wartość firmy może również wynikać z istnienia efektu synergii między aktywami podmiotu przejętego lub synergii między aktywami podmiotu przejmującego i przejmowanego. Ponownie dochodzi do sytuacji, że w aktywach jednostki przejmującej pojawia się składnik aktywów, jakim jest wartość firmy, wynikający z nabycia udziałów podmiotu przejmowanego, nad którym przejmuje kontrolę jednostka przejmująca, nie ma jednak oczywiście wypracowanej wewnętrznie przez podmiot przejmujący jego wewnętrznie wytworzonej wartości firmy.

Zawsze gdy w ramach rozliczenia przejęcia kontroli nad innym podmiotem można zidentyfikować i wycenić pojedynczy składnik aktywów niematerialnych podmiotu przejmowanego, należy go wykazać oddzielnie od wartości firmy. Aktywa niematerialne należy zidentyfikować w pełnym możliwym zakresie. Gdy kwota przekazana za przejęcie jednostki/kontroli nad jednostką przewyższa wartość godziwą możliwych do zidentyfikowania aktywów netto jednostki przejmowanej, wówczas powstaje wartość firmy. Nie ulega oczywiście wątpliwości, że wartość firmy może być składnikiem o charakterze niematerialnym, mającym potencjał generowania korzyści ekonomicznych, jednak zgodnie z MSSF nie powinien być on określony jako aktywa niematerialne, bo te charakteryzują się możliwością zidentyfikowania jako odrębny, pojedynczy składnik majątkowy.

Powyższy wywód nie został przedstawiony w celu sugerowania konieczności poszerzenia zakresu ujętych w bilansie aktywów niematerialnych. Jest raczej wskazaniem braku spójności zasad, na jakich oparte jest ujmowanie aktywów niematerialnych. Aktywa niematerialne są w swej istocie tak złożone, że wydaje się niemożliwe, aby ich normowaniu nie towarzyszyło przyjmowanie arbitralnych założeń.

Obecne wymogi zawarte w standardach w zakresie aktywów niematerialnych utrudniają porównywanie sprawozdań finansowych podmiotów, które swój rozwój opierają na wzroście wewnętrznym, i tych, które włączają do swojego rozwoju także wzrost poprzez transakcje fuzji i przejęć. Wystarczy wskazać chociażby wskaźniki zwrotu na aktywach w jednej grupie podmiotów gospodarczych oparte na niedoszacowanych aktywach, w drugiej ujmującej znacznie większą grupę zidentyfikowanych i wycenionych w wartości godziwej aktywów niematerialnych, aby dostrzec problem

oceny dwóch grup przedsiębiorstw. Należy dodać, że problem taki występuje zarówno wtedy, gdy ocena przeprowadzana jest w celu zainwestowania kapitałów przez użytkowników, jak i przy dokonywaniu oceny zarządu z wywiązywania się z zadania zarządzania przedsiębiorstwem.

Warto wskazać, że proces dochodzenia do wyżej opisanej sytuacji identyfikowania szerokiego zakresu aktywów niematerialnych w procesach łączenia jednostek gospodarczych był rozłożony w czasie. Niemniej pokazał on, że twórcy standardów międzynarodowych zorientowani byli w tym okresie na poszerzenie zakresu aktywów niematerialnych ujmowanych w połączeniach jednostek gospodarczych.

3. Ewolucja procesów standaryzacji aktywów niematerialnych zidentyfikowanych w transakcjach fuzji i przejęć

3.1. MSR 22 (1983) obowiązujący między 1 stycznia 1985 a 1 stycznia 1995

MSR 22 Rachunkowość łączenia jednostek gospodarczych został zatwierdzony w listopadzie 1983 r. i wszedł w życie w odniesieniu do połączeń, które nastąpiły z dniem 1 stycznia 1985 r. lub później. Dla rozliczana połączeń jednostek gospodarczych przewidywał dwie metody: metodę nabycia i metodę łączenia udziałów (zwaną także metodą fuzji, wycofaną w 2003 r.). W swojej pierwszej wersji standard przewidywał dla metody nabycia przedstawienie przez kupującego dających się zidentyfikować pozyskanych aktywów i zobowiązań w ich wartości godziwej z dnia nabycia. Według standardu do aktywów i zobowiązań zidentyfikowanych można było zaliczyć składniki bilansu, które nie były wykazywane w sprawozdaniu finansowym przez podmiot nabywany (MSR 1994, MSR 22, par. 12). W tym okresie nie istniał standard dotyczący ogólnie aktywów niematerialnych, a jedynie MSR 9 Rachunkowość prac badawczych i rozwojowych, który zezwalał, po spełnieniu określonych warunków, na rozliczanie kosztów rozwoju w przyszłych okresach.

Mimo że istniał zapis o możliwości identyfikowania wcześniej nieujętych aktywów jednostki przejmowanej, to jednak nie wskazywał on wyraźnie takiej możliwości dla aktywów niematerialnych. Dodatkowo nie

istniał standard dla nabywanych aktywów niematerialnych, dlatego też podmioty dokonujące łączenia jednostek gospodarczych z zasady nie identyfikowały wcześniej nieujętych aktywów niematerialnych.

3.2. MSR 22 (1993) obowiązujący między 1 stycznia 1995 a 30 czerwca 1999

W zmodyfikowanej wersji standard wskazał dodatkowo warunki ujęcia aktywów identyfikowanych w trakcie transakcji fuzji i przejęć. Wskazano, że jest to możliwe, gdy (MSR 1999, MSR 22, par. 27):

- a) z przejętymi aktywami łączyło się prawdopodobieństwo przepływu związanych z przejęciem przyszłych korzyści ekonomicznych oraz
- b) możliwe było wiarygodne wycenienie ich kosztu (ceny nabycia) lub wartości godziwej przez jednostkę przejmującą.

Przejęte aktywa według standardu należało określać jako możliwe do zidentyfikowania. Aktywa takie według standardu należało wyceniać w wartości godziwej ustalonej na różnych poziomach w zależności od rodzaju składnika aktywów. Wartość szacunkowa była wskazaną metodą wyceny dla aktywów niematerialnych takich jak prawa patentowe lub licencje. Możliwość zidentyfikowania aktywów nieujętych poprzednio w sprawozdaniu finansowym jednostki przejętej uzasadniano tym, że przed dokonaniem przejęcia mogły one nie spełniać warunków koniecznych do ujęcia w sprawozdaniu finansowym. W tym miejscu jako przykład podane były korzyści podatkowe wynikające ze straty podatkowej poniesionej przez jednostkę przejętą, gdy zaczęły one spełniać warunki umożliwiające ich ujęcie (MSR 1999, MSR 22 (1993), par. 29). Nadal nie wspomiano w tym miejscu o aktywach niematerialnych, choć brzmienie zapisów oczywiście nie wykluczało możliwości identyfikowania nieujmowanych wcześniej przez jednostkę przejmowaną aktywów niematerialnych. W tym czasie nadal jeszcze nie wszedł w życie MSR 38, istniał jedynie zaktualizowany standard 9, a podmioty, rozliczając połączenia przedsięwzięć, nadal nie identyfikowały wcześniej nieujętych aktywów niematerialnych.

3.3. MSR 22 (1998) obowiązujący między 1 lipca 1999 a 30 marca 2004

W kolejnej wersji MSR 22 podkreślono, że możliwe do zidentyfikowania przejęte aktywa odpowiadają tym, które istniały w przejętej jednostce na dzień przejęcia. Wskazano natomiast odrębnie, że do możliwych do zidentyfikowania aktywów, nad którymi jednostka przejmująca obejmuje kontrolę, można również zaliczyć aktywa nieujęte uprzednio w sprawozdaniu finansowym jednostki przejętej. Podawano nadal przykład korzyści podatkowych i takie samo uzasadnienie (MSR 1999, MSR 22, par. 28).

Jak widać, do 2004 r. zasadniczo obszar ten był regulowany podobnie jak w pierwszej wersji standardu, jedynie kolejne wersje MSR 22 doprecyzowały, że ujęte mogły być zarówno wcześniej ujmowane, jak i nieujmowane aktywa; w standardzie sformułowano przyczynę braku ujęcia przez jednostkę przejmowaną niektórych aktywów. W momencie wejścia w życie omawianej wersji MSR 22 wszedł także w życie nowy standard dotyczący aktywów niematerialnych MSR 38, zastępujący wspomniany wcześniej MSR 9, obejmujący swoim zainteresowaniem już nie tylko koszty prac badawczych i rozwojowych, ale również nabyte aktywa niematerialne.

W obowiązującym od 1 lipca 1999 r. MSR 38 został zapisany wymóg możliwości zidentyfikowania składnika aktywów niematerialnych jako cecha odróżniająca je od wartości firmy. Wymóg ten uzupełniony był cechą możliwości wyodrębnienia, która zachodziła, gdy składnik można byłoby odpłatnie użyczyć, sprzedać, wymienić lub przekazać przyszłe korzyści ekonomiczne przypisane do niego. Wskazywano, że odrębność nie była warunkiem koniecznym dla zidentyfikowania składnika aktywów niematerialnych. Przywołano aktywa niematerialne pochodzące z tytułów prawnych, wynikające z projektów wykonanych własnymi siłami jednostki, oraz składniki wytwarzające korzyści tylko w połączeniu z innymi aktywami (MSR 1999, MSR 38, par. 10–12).

W MSR 38 po raz pierwszy w standardach międzynarodowych wskazano, że składnik aktywów niematerialnych mógł zostać nabyty w transakcji połączenia jednostek gospodarczych. Zalecono, by koszt takiego składnika stanowił jego wartość godziwą. Wiarygodność jej ustalenia determinowała jednak możliwość ujęcia składnika aktywów. Tylko gdy jednostka dokona-

ła subiektywnego osądu, że wartość godziwa jest określona wystarczająco wiarygodnie, można było ująć składnik aktywów niematerialnych odrębnie od wartości firmy. Podmiot powinien był zastosować rynkową cenę kupna. Jeśli podmiot nie miał dostępu do informacji o takiej cenie, wówczas do oszacowania wartości godziwej mógł posłużyć się ceną przeprowadzonej w ostatnim okresie podobnej transakcji, pod warunkiem że nie nastąpiła zmiana warunków ekonomicznych. Dopuszczono także zastosowanie technik szacowania wartości początkowej takich jak mnożniki lub dyskontowanie szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych netto osiągniętych z danego składnika aktywów (MSR 1999, MSR 38, par. 27–31).

W MSR 38 powtórzono regułę dla aktywów niematerialnych, która istniała dla ogółu aktywów w MSR 22. Jednostka przejmująca mogła ujmować składnik wartości niematerialnych, nawet jeśli dany składnik nie był ujęty w sprawozdaniu finansowym jednostki przejmowanej. Wyraźnie jednak podkreślono, że reguła ta może dotyczyć także składnika aktywów niematerialnych. Dodatkowo standard wprowadził zasadę, że tylko wtedy, gdy wartość godziwa pochodziła z aktywnego rynku, składnik aktywów mógł być ujęty w całej wartości godziwej jako jego wartości początkowej. Natomiast gdy wartość godziwa została ustalona inaczej niż przez odniesienie do aktywnego rynku, składnik aktywów niematerialnych ujmowany był wyłącznie do kwoty, której przekroczenie spowodowałoby powstanie lub zwiększenie ujemnej wartości firmy ustalonej na dzień przejęcia (MSR 1999, MSR 38, par. 32).

Regulacja dotycząca wiarygodnej wyceny aktywów niematerialnych zidentyfikowanych w transakcjach połączeń jednostek gospodarczych okazała się ważną przeszkodą, która powodowała, że podmioty kontynuowały ujmowanie aktywów niematerialnych jako elementu wartości firmy. Mimo nowych zapisów w standardach jednostki gospodarcze dokonujące połączeń przedsięwzięć nadal z zasady nie ujmowały aktywów niematerialnych wcześniej niewykazywanych przez jednostki przejmowane.

3.4. MSSF 3 (2003) obowiązujący dla rozliczeń dokonanych między 31 marca 2004 a okresem sprawozdawczym rozpoczynającym się 1 lipca 2009 lub później

W 2001 r. wprowadzono zmiany w wymogach standardów kanadyjskich i amerykańskich co do osobnego ujmowania wartości niematerialnych przejmowanych w ramach połączenia jednostek gospodarczych. Skłoniło to Radę MSR do rozważenia, czy również ona nie powinna była zająć się tym problemem w wydawanych przez siebie standardach i narzucić wymóg ujęcia omawianych aktywów niematerialnych. Zwrócono bowiem wówczas uwagę, że wartości niematerialne stanowią rosnącą część aktywów wielu jednostek, a jednak gdy były one przejmowane w ramach połączenia jednostek gospodarczych, to najczęściej uwzględniano je w kwocie wartości firmy. Rada uznała też, że narzucenie odróżnienia wartości niematerialnych przejmowanych w ramach połączenia jednostek gospodarczych od wartości firmy zwiększałoby użyteczność sprawozdań finansowych, doszła więc do wniosku, że nowo powstający MSSF 3 Połączenia jednostek gospodarczych oraz zmieniany MSR 38 powinny przedstawiać autorytarne stwierdzenie, które stanowiłoby podstawę identyfikacji i ujmowania wartości niematerialnych przejmowanych w połączeniach jednostek gospodarczych odrębnie od wartości firmy.

Rada stwierdziła, że praktyka przedsiębiorstw w zakresie braku ujmowania aktywów niematerialnych odrębnie od wartości firmy wynikała z trudności w spełnieniu warunku wiarygodnej wyceny, co mogło również stanowić pretekst dla jednostki, aby nie ujmować takich zasobów odrębnie. Tym samym Rada zdecydowała o doprecyzowaniu w ramach MSR 38 (MSSF 2004, MSR 38, par. 35), że wartość godziwą wartości niematerialnej przejmowanej w ramach połączenia jednostek gospodarczych można zwykle wycenić wystarczająco wiarygodnie, aby można było ją ująć odrębnie od wartości firmy. Wyodrębnienie osobno od wartości firmy aktywów niematerialnych dotyczyło także trwającego projektu badawczo-rozwojowego jednostki przejmowanej, jeśli spełniał on definicję wartości niematerialnych (MSSF 2004, MSSF 3, par. 45, MSR 38, par. 34).

Wskazano, że istnienie całego przedziału możliwych rezultatów wartości godziwej o różnym prawdopodobieństwie nie oznaczało braku możli-

wości spełnienia wymogu wiarygodnej wyceny, a jedynie przy pomiarze pojawiła się niepewność zawarta w jego wyniku. Wskazano okoliczności, w których wycena wartości godziwej wartości niematerialnej mogłaby nie być możliwa. W sytuacji gdy dane wartości niematerialne wynikały z tytułów prawnych lub innych tytułów umownych i nie były możliwe do wyodrębnienia lub były możliwe do wyodrębnienia, lecz nie istniały doświadczenia transakcji wymiany identycznych lub podobnych aktywów ani dowody na ich istnienie, dopiero wówczas szacowanie wartości godziwej opierałoby się na zmiennych niemierzalnych (MSSF 2004, MSR 38, par. 38).

W MSSF 3 nie znalazł się wcześniejszy zapis ograniczający wartość godziwą zidentyfikowanych w transakcjach łączenia przedsięwzięć aktywów do wysokości, która nie powodowałaby powstania ujemnej wartości firmy (określonej w MSSF 3 jako zysk na okazynym nabyciu).

Zgłaszający uwagi do projektu standardu MSSF 3 i projektu zmian MSR 38 wyrażali obawy, że stosowanie takich samych kryteriów odnośnie do wszystkich wartości niematerialnych przy ocenie, czy należy je ująć odrębnie od wartości firmy, prowadziłyby do traktowania niektórych aktywów niematerialnych wytworzonych we własnym zakresie inaczej niż aktywów o takim samym charakterze, jednak nabytych w trakcie łączenia podmiotów. Rada przyznała wówczas rację uczestnikom konsultacji. Doszła jednak do wniosku, że nie stanowi to wystarczającego argumentu za dalszym praktykowaniem przez podmioty włączania przejętych wartości niematerialnych do wartości firmy. Rada równocześnie zapewniła, że istnieje potrzeba ponownego rozważenia poglądu przyjętego w MSR 38, stwierdziła też, że w przyszłości powinny zostać poddane weryfikacji zasady ograniczające ujmowanie wewnętrznie wytworzonych aktywów niematerialnych.

3.5. MSSF 3 (2008) obowiązujący dla okresów sprawozdawczych zaczynających się 1 lipca 2009 lub później

W 2008 r. zmieniono MSSF 3 i MSR 38, które w nowym i aktualnym do dziś brzmieniu zaczęły obowiązywać od 1 lipca 2009 r. W najnowszej wersji standardu ostatecznie stwierdzono, że kryteria ujmowania dotyczące

przyszłych korzyści i wiarygodnej wyceny są zawsze spełnione dla aktywów niematerialnych nabytych w transakcjach łączenia jednostek gospodarczych (IFRS 2013, MSR 38, par. 33–35). Wycenę wartości godziwej omawianych aktywów opisano jako odzwierciedlającą oczekiwania uczestnika rynku co do prawdopodobieństwa wpływu do jednostki oczekiwanych przyszłych korzyści ekonomicznych. Wpływ korzyści jest oczekiwany nawet wtedy, gdy istnieje niepewność co do czasu i kwoty wpływu (IFRS 2013, MSR 38, par. 33).

W przeciwieństwie do poprzedniej wersji standardu podkreślono, że wiarygodna wycena jest możliwa zawsze, a więc zarówno dla aktywów niematerialnych możliwych do wyodrębnienia, jak i tych, które wynikają z tytułów umownych lub innych tytułów prawnych, przy których wcześniej wskazywano, że może zaistnieć brak możliwości wiarygodnej wyceny (IFRS 2013, MSR 38, par. 33).

W efekcie reformowania reguł dla rozliczania połączeń jednostek gospodarczych oraz zasad rachunkowości aktywów niematerialnych okazało się, że zakres ujętych aktywów niematerialnych w transakcjach fuzji i przejęć został w znaczącym stopniu poszerzony, pozostawiając w wartości firmy wyłącznie efekty synergii oraz aktywa niematerialne, których podmiot nie jest w stanie zidentyfikować odrębnie.

Zakres ujmowanych aktywów przedstawiony został w Przykładach ilustrujących wydanych do MSSF – zarówno MSSF (2003), jak i MSSF 3 (2008). Wskazano w nich, że możliwe do zidentyfikowania aktywa niematerialne wynikające z umów lub innych tytułów prawnych mogą być możliwe do wyodrębnienia lub nie. Podkreślono zatem, że składnik aktywów niematerialnych, który jest możliwy do wyodrębnienia, może równocześnie spełniać kryterium wynikania z tytułów umownych lub prawnych. Te z kolei, które nie wynikają z takich tytułów, pozostają wyłącznie aktywami niematerialnymi możliwymi do wyodrębnienia. Składniki wymienione w Przykładach Ilustrujących do MSSF 3 przedstawiono w tabeli 25.

Tabela 25. Aktywa niematerialne zidentyfikowane w transakcjach fuzji i przejęć

Aktywa niematerialne wynikające z umów lub tytułów prawnych (możliwe do wyodrębnienia lub niemożliwe do wyodrębnienia)	Aktywa niematerialne możliwe do wyodrębnienia i niewynikające z umów i tytułów prawnych
<i>Marketingowe aktywa niematerialne</i>	
– znaki towarowe, inne znaki i nazwy – postać handlowa towaru lub usługi – winiety gazet – nazwy domen internetowych – umowy o zakazie konkurencji	
<i>Aktywa niematerialne dotyczące klientów</i>	
– trwające zamówienia i zlecenia – umowy z klientami i powiązane z nimi relacje z klientami	– listy klientów – relacje z klientami niewynikające z umów
<i>Aktywa niematerialne związane z twórczością artystyczną</i>	
– sztuki teatralne, operowe, baletowe – książki, czasopisma, gazety i inne – dzieła muzyczne – obrazy i fotografie – materiały wizualne i audiowizualne	
<i>Aktywa niematerialne wynikające umów</i>	
– umowy, np. licencyjne – umowy o świadczenie usług i dostaw – pozwolenia budowlane – umowy franchisingowe – prawa do obsługi i do transmisji – umowy o pracę – prawa użytkowania	
<i>Aktywa niematerialne dotyczące technologii</i>	
– opatentowane technologie – oprogramowanie komputerowe – tajemnice handlowe	– technologie nieopatentowane – bazy danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie IFRS 2013, Przykłady Ilustrujące do MSSF 3, PI 23–PI 44.

Przedstawione w tabeli 25 składniki aktywów niematerialnych spełniają definicję aktywów niematerialnych i powinny być ujmowane oddzielnie od wartości firmy. Lista ta nie wyczerpuje wszystkich możliwych pozycji spełniających definicję aktywów niematerialnych.

Od wydania w 2008 r. aktualizacji do MSSF 3 i MSR 38 Rada, jak wskazała w trakcie procesu konsultacyjnego prowadzącego do wydania standardów w 2008 r., nie podjęła prób zwiększenia zakresu aktywów niematerialnych wytworzonych we własnym zakresie. Tym samym można przypuszczać, że Rada nie jest skłonna dalej poszerzać zakresu ujmowanych aktywów niematerialnych. Wobec istnienia rozwiązań, które wprowadzają brak spójności w zakresie możliwości identyfikowania i wiarygodnej wyceny aktywów niematerialnych nabytych w transakcjach łączenia podmiotów gospodarczych w porównaniu do wytworzonych we własnym zakresie, można stwierdzić, że możliwe są trzy scenariusze dalszych zmian w istniejących zasadach rachunkowości aktywów niematerialnych. W pierwszym scenariuszu zakres ujmowanych aktywów niematerialnych pozostałby bez zmian, w drugim zakres ujmowania takich zasobów poszerzyłby się o kolejne aktywa niematerialne wytworzone we własnym zakresie, w trzecim zaś zmniejszyłby się zakres ujmowanych aktywów niematerialnych nabywanych w transakcjach połączeń jednostek gospodarczych.

4. Perspektywy rozwoju rachunkowości aktywów niematerialnych zidentyfikowanych w transakcjach fuzji i przejęć

W obecnej chwili wydaje się, że Rada MSR skłonna jest ponownie zmierzyć się z zakresem ujmowanych aktywów niematerialnych. W agendzie działań na lata 2022–2026 RMSR wskazała, że oprócz kontynuacji rozpoczętych projektów oraz podjętych przeglądów po wdrożeniu nowych MSSF zamierza skoncentrować swoje dalsze działania na dwóch projektach dotyczących (*Third Agenda Consultation. Feedback Statement 2022*, s. 4):

- aktywów niematerialnych,
- przepływów pieniężnych.

Projekt dotyczący aktywów niematerialnych miałby być skierowany na opracowanie nowego standardu lub wprowadzenie dużych zmian do ist-

niejącego standardu 38. Stwierdzenie takie nasuwa przypuszczenie, że jednak status quo trwający ponad dekadę może być naruszony.

W procesie konsultacyjnym agendy działań Rady interesariusze zwracali uwagę na potrzebę zweryfikowania wszystkich aspektów standardu 38, takich jak: rodzaj aktywów niematerialnych objętych normami, zakres ich ujmowania, ich pomiar i ujawnienia. Od wydania standardów w 2008 r. często kwestionowane są przez interesariuszy obecnie istniejące istotne rozbieżności między rachunkowością aktywów niematerialnych nabytych a rachunkowością aktywów wewnętrznie wytworzonych przez podmiot gospodarczy, tym samym powtarzane są uwagi zgłaszane wcześniej do projektów MSSF 3 i MSR 38 zakończonych w latach 2003 i 2008.

Rada uznała, że proces pracy nad projektem, który rozpocznie się w okresie między 2022 a 2026 r., będzie długi i skomplikowany. Tym samym, w jej opinii, podjęcie prac powinno być podzielone na etapy. Rada zasugerowała, że w pierwszym etapie można byłoby skupić się na poprawie ujawnień w zakresie nieuwjętych aktywów niematerialnych. W kolejnych etapach zweryfikowany byłby zakres standardu 38 w celu odpowiedzi na pytanie, czy ujęte aktywa niematerialne powinny zawierać także aktywa niematerialne nabyte w celach inwestycyjnych lub handlowych (np. kryptowaluty), poddane pod dyskusję byłyby także definicja i zakres ujmowania aktywów niematerialnych oraz wymogi dotyczące wyceny. Niemniej ostateczna kolejność etapów zostanie oczywiście opracowana w momencie rozpoczęcia prac nad projektem.

Rada uważa, że wszechstronny przegląd obecnego standardu może spowodować konieczność odwołania się także do ujawnień informacji w komentarzu zarządu. Niewątpliwie na prace nad projektem nowego lub zmienionego standardu dotyczącego aktywów niematerialnych wpłyną relacje między nim a pracami ISSB (International Sustainability Standards Board) w zakresie ujawnień informacji dotyczących zrównoważonego rozwoju na temat aktywów niematerialnych (*Third Agenda Consultation. Feedback Statement 2022*, s. 27–28).

Warto zatem zastanowić się, w jakim kierunku mogą pójść prace w zakresie ujmowania aktywów niematerialnych identyfikowanych w transakcjach fuzji i przejęć. Jak już wskazano, w okresie od wydania MSR 22, tj. od roku 1983 do 2008, Rada (wcześniej Komitet) zmieniała standardy dotyczące tego zagadnienia w kierunku coraz szerszego ujmowania aktywów

niematerialnych identyfikowanych w połączeniach jednostek gospodarczych. Następnie od 2009 r. szeroki zakres ujmowania w bilansie nabytych aktywów niematerialnych nie był ograniczony przez Radę, równocześnie nie został poszerzony krąg aktywów niematerialnych wytworzonych we własnym zakresie jako możliwych do ujęcia w bilansie.

Pewną odpowiedź co do możliwego kierunku może sugerować pytanie zadane w procesie konsultacyjnym dotyczącym połączeń jednostek gospodarczych w zakresie ujawnień, wartości firmy i utraty wartości zatytułowanym *Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment*. Efektem prac w ramach tego projektu było opracowanie przez RMSR w marcu 2020 r. dokumentu zatytułowanego *Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment*. Propozycje RMSR zawarte w dokumencie poddany dyskusji wśród interesariuszy były odpowiedzią na uwagi zgłaszane przez inwestorów w ramach procesu konsultacyjnego dotyczącego wdrażania MSSF 3, podsumowanego w czerwcu 2015 r. w raporcie zatytułowanym *Post-implementation Review of IFRS 3 Business Combinations*.

Wspomniane pytanie zawarte w *Discussion Paper DP/2020/1* dotyczyło zagadnienia powrotu do ujmowania w ramach wartości firmy niektórych obecnie identyfikowanych aktywów niematerialnych, co oznaczałoby zmniejszenie zakresu aktywów niematerialnych identyfikowanych przy okazji rozliczania połączeń jednostek gospodarczych. Co prawda wstępny pogląd Rady określał, że nie powinna ona wprowadzić normy zezwalającej na powrót do takiego rozwiązania (*Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment* (2020), s. 93).

Pytanie sformułowane przez Radę wskazuje, że dostrzegła ona, iż użytkownicy sprawozdań, w tym inwestorzy, podnoszą następujące kwestie:

- mają wątpliwości co do poziomu niepewności zawartego w pomiarze zidentyfikowanych aktywów niematerialnych, które wcześniej nie były ujęte przez podmiot przejęty,
- uważają, że niektóre aktywa niematerialne są w swej istocie podobne do wartości firmy i trudno je odróżnić od rozwoju biznesu jako całości, co więcej – ich ujęcie i wycena wymagają przypisywania do nich arbitralnych przepływów pieniężnych,
- zwracają uwagę na fakt, że ujmowanie aktywów niematerialnych w transakcjach fuzji i przejęć powoduje podwójne obciążanie wyni-

ku finansowego, gdyż z jednej strony aktywa te są często amortyzowane, a równocześnie ponoszone są koszty na ich utrzymanie i dalszy rozwój,

- mają problem z amortyzacją nabytych w fuzjach i przejęciach aktywów niematerialnych w trakcie porównywania podmiotów gospodarczych rozwijających się przez rozwój wewnętrzny z tymi, które obierają rozwój zewnętrzny,
- wskazują, że wycena kwalifikujących się do ujęcia aktywów niematerialnych jest skomplikowana, subiektywna i kosztowna.

Równocześnie jednak wielu interesariuszy, w tym przede wszystkim przygotowujący, audytorzy i twórcy lokalnych standardów, dostrzega korzyści z możliwości zidentyfikowania aktywów niematerialnych wcześniej nieuwjętych przez przejęty podmiot. Przyczyny można ograniczyć do następujących uwag:

- informacja taka pozwala lepiej zrozumieć, za co zapłacił podmiot przejmujący,
- mogą one być amortyzowane w przeciwieństwie do wartości firmy.

Ostatecznie Rada, formułując swoje pytanie, stwierdziła, że nie powinna zmieniać zakresu aktywów niematerialnych, poddając jednak dyskusji to, czy uczestnicy procesu konsultacyjnego zgadzają się z taką opinią.

Należy zatem podkreślić, że Rada staje przed bardzo trudnym zadaniem. Poniżej przedstawione są obszary rozbieżności, przed którymi zostanie ona postawiona w procesie wypracowywania nowego lub mocno zmodyfikowanego standardu dotyczącego aktywów niematerialnych. Będą one przede wszystkim dotyczyć następujących kwestii:

1. Wielu interesariuszy rachunkowości nawołuje do ujęcia szerszej gamy aktywów niematerialnych, niż jest to dopuszczone obecnie. W ten sposób uważają, że uzyskają poprawę w raportowaniu finansowym w czasach nieustannie rosnącej wagi aktywów niematerialnych w działalności gospodarczej. Jednak poszerzenie zakresu powiększyłoby zastrzeżenia co do arbitralności zawartej w procesach ujęcia i pomiaru aktywów niematerialnych, które wywołują niezadowolenie twórców i użytkowników sprawozdań finansowych.
2. Powrót do ujmowania niektórych aktywów niematerialnych w ramach wartości firmy pozwoliłby ujednolicić reguły ujmowania dla aktywów wewnętrznie wytworzonych i nabytych takich jak marka

czy listy klientów, a do tego usunąłby ze standardu możliwość ujęcia aktywów niematerialnych, i tak z reguły nieujmowanych przy okazji rozliczeń fuzji i przejęć, takich jak relacje z klientami. W efekcie jednak nastąpiłby powrót do rozumienia wartości firmy jako mieszanki identyfikowalnych i nieidentyfikowalnych aktywów niematerialnych, przez co nastąpiłby spadek wartości informacyjnej kryjącej się pod terminem goodwill. Co więcej, późniejszy koszt sprzedaży możliwego do zidentyfikowania składnika aktywów zawartego w wartości firmy nie byłby możliwy do zestawienia z przychodem.

5. Podsumowanie

Bez względu na kształt standardu, jaki zostanie wypracowany w planowanym projekcie dotyczącym aktywów niematerialnych, wydaje się, że każde rozwiązanie może budzić zastrzeżenia. Wynika to z immanentnej cechy standaryzowania rachunkowości, która w sytuacji przesuwania zakresu uj-
mowania aktywów niematerialnych bez wątpienia spowoduje przesuwanie granic w ustalonej relacji kosztów i korzyści, a także w arbitralności, w stopniu wykorzystania subiektywnych ocen, w rozumieniu kategorii sprawozdawczych, w wiarygodności wyceny oraz w obciążeniu ujawnieniami.

Piotr Prewysz-Kwinto*

Wynik netto i wynik całkowity a pandemia COVID-19 – na przykładzie podmiotów notowanych na GPW w Warszawie

1. Wprowadzenie

Pandemia COVID-19 jest niewątpliwie wydarzeniem, które w XXI wieku bardzo silnie wpłynęło na światową gospodarkę. Jak podają M. Chmielewski i J. Pioch, według danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego światowy produkt krajowy brutto zmniejszył się w 2020 r. o 3,5%, co było największym spadkiem w okresie ostatnich 50 lat (Chmielewski, Pioch 2020, s. 102). Walka z przenoszonym drogą kropelkową wirusem wymagała ograniczenia swobody przemieszczania się i zachowania dystansu społecznego, co przełożyło się na trwający wiele miesięcy globalny lockdown. Jego skutkiem były: zmniejszenie popytu, przerwanie dotychczasowych łańcuchów dostaw oraz poważne ograniczenia w dostępności pracowników, co w niespotykany dotąd sposób wpłynęło na aktywność gospodarczą przedsiębiorstw, znajdując odbicie w ich sprawozdaniach i wynikach finansowych.

Celem opracowania jest ocena, w jaki sposób trwająca dwa lata pandemia COVID-19 wpłynęła na wyniki (zarówno netto, jak i całkowity) największych podmiotów prowadzących działalność w naszym kraju i sporządzających sprawozdania według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej. Opracowanie wpisuje się więc w szerszy

* Dr Piotr Prewysz-Kwinto, Uniwersytet WSB Merito w Toruniu, Instytut Ekonomii i Finansów, e-mail: piotr.kwinto@wsb.torun.pl (ORCID: 0000-0002-4151-7335).

nurt badań dotyczących informacji finansowych prezentowanych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w powiązaniu jednak z aktualną tematyką pandemii COVID-19.

W opracowaniu poddano analizie kwestię, czy w okresie pandemii wynik netto oraz wynik całkowity podmiotów notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW) w Warszawie uległy obniżeniu. Przedstawiono w nim również wyniki badania empirycznego, w którym poddano analizie informacje zawarte w sprawozdaniach z całkowitych dochodów 108 podmiotów notowanych na GPW i wchodzących w skład głównych jej indeksów, tj. WIG20, mWIG40 i sWIG80. Badanie obejmowało okres 2019–2022, tj. dwa lata pandemii COVID-19 (2020 i 2021) oraz rok bezpośrednio ją poprzedzający (2019).

2. Pandemia COVID-19 a sytuacja ekonomiczna polskich przedsiębiorstw

Pierwsze publikacje dotyczące wpływu pandemii COVID-19 na podmioty prowadzące działalność gospodarczą pojawiały się już w pierwszej połowie 2020 r. Dotyczyły głównie rynku chińskiego (szerzej azjatyckiego), gdzie wirus Sars-cov-2 zaczął rozprzestrzeniać się najwcześniej. Większość z nich skupiała się na wykazaniu, które sektory gospodarki mogą zostać najbardziej dotknięte skutkami rozprzestrzeniającego się wirusa, oraz ocenie, jak silny będzie jego wpływ na wyniki podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. W Chinach w pierwszym półroczu 2020 r. najsilniej ucierpiały branże: turystyczna, transportowa i rozrywkowa, co w bezpośredni sposób wiązało się z ograniczeniem swobody przemieszczania i koniecznością zachowania dystansu społecznego (Shen i in. 2020, s. 2216). Autorzy ci wykazali również, na podstawie danych z podmiotów notowanych na chińskiej giełdzie papierów wartościowych, że negatywny wpływ na wyniki przedsiębiorstw jest tym większy, im mniejsza jest skala jego inwestycji oraz mniejsze są jego przychody. Natomiast Rababah i in. na przykładzie podmiotów notowanych również na chińskiej giełdzie papierów wartościowych wykazali m.in., że to głównie małe i średnie przedsiębiorstwa zostały najsilniej dotknięte przez pandemię, a ponadto, że przedsiębiorstwa z obszarów i branż najbardziej dotkniętych przez

COVID-19 doświadczyły znacznie większego pogorszenia sytuacji finansowej niż pozostałe branże i obszary (Rababah i in. 2020).

Literatura oceniająca wpływ pandemii COVID-19 na sprawozdania finansowe, wyniki finansowe i kondycję finansową przedsiębiorstw jest jeszcze ograniczona, co wynika wprost z dostępności danych. Sprawozdania finansowe za drugi rok pandemii pozwalające przeprowadzić bardziej szczegółowe analizy porównawcze pojawiły się dopiero w drugim kwartale 2022 r. Wśród polskich badaczy, którzy podjęli się oceny wpływu pandemii koronawirusa na kondycję przedsiębiorstw, należy wymienić A. Kraszkę. Na podstawie danych pochodzących z około 17 tysięcy polskich przedsiębiorstw publicznych i prywatnych za okres 2020 – I półrocze 2021 wykazała ona, że choć udział podmiotów prywatnych z dodatnim wynikiem netto był w pierwszym roku pandemii (2020) nieznacznie niższy (81,7%) niż w roku przed pandemią (83,1%), to łączna wartość zysku netto przedsiębiorstw rentownych w pierwszym roku pandemii była większa niż w roku ją poprzedzającym. Co więcej, autorka wykazała również zwiększenie w pierwszym roku pandemii wartości wskaźników rentowności (we wszystkich obszarach, tj. sprzedaży, majątku i aktywów) w stosunku do roku ją poprzedzającego (Kraska 2022, s. 83–85). Analogicznie wyższe wartości wskaźników rentowności w pierwszym roku pandemii w stosunku do roku przed pandemią, ale tylko niektórych objętych badaniem przedsiębiorstw sektora energetycznego w Polsce, wykazały E. Rutkowska-Tomaszewska, A. Łakomiak i M. Stanisławska (2022, s. 16–18).

Opracowane w Polsce modele dyskryminacyjne do oceny zagrożenia upadłością największego przedstawiciela polskiej branży odzieżowej – grupy LPP wykorzystali natomiast M. Chmielewski i J. Pioch. Otrzymane przez nich wartości funkcji dyskryminacyjnej modelu E. Mończyńskiej oraz modelu D. Hadasika wykazały, że w pierwszym roku pandemii znacząco pogorszyła się sytuacja finansowa przedsiębiorstwa, ale nie zidentyfikowano zagrożenia upadłością (Chmielewski, Pioch 2022, s. 111–112).

Wśród polskich publikacji naukowych oceniających wpływ pandemii COVID-19 na sprawozdanie finansowe należy wymienić tę B. Lisieckiego dotyczącą utraty wartości aktywów wybranych podmiotów notowanych na GPW w Warszawie. Autor wykazał, że w pierwszym roku pandemii nastąpił znaczący wzrost liczby podmiotów dokonujących odpisów z tytułu utraty wartości aktywów w stosunku do lat wcześniejszych, przy

czym wzrost ten największy był wśród podmiotów wchodzących w skład indeksu sWIG80 (Lisiecki 2021, s. 200). Wpływ pandemii COVID-19 na zachowanie zasady kontynuacji działalności oceniali natomiast S. Hońsko (2020), A. Hołada (2021) oraz E. Chrostowska i K. Koleśnik (2021). Autorzy ostatniego opracowania na podstawie wybranych grup kapitałowych notowanych na GPW w Warszawie wykazały, że w pierwszym roku pandemii nastąpiło zwiększenie liczby podmiotów wskazujących na niepewność w zakresie kontynuacji działalności, przy czym u połowy badanych niepewność ta była wywołana tylko i wyłącznie pandemią koronawirusa (Chrostowska, Koleśnik 2021, s. 19).

Niniejsze opracowanie wpisuje się w aktualny nurt badań dotyczących wpływu pandemii COVID-19 na ocenę sytuacji finansowej przedsiębiorstw działających w naszym kraju, przy czym dotyczy tych, które sporządzają sprawozdania finansowe według MSSF.

3. Wynik netto (NI) a wynik całkowity (CI) – aspekty teoretyczne

Wynik finansowy netto (ang. *Net Income* – NI) jest jedną z najważniejszych kategorii ekonomicznych. Pozwala na ocenę rentowności jednostki i jej kadry zarządzającej oraz warunkuje możliwości dalszego rozwoju. Podstawą ustalenia jego wartości jest rachunek zysków i strat, będący zestawieniem przychodów i kosztów wynikających z bieżącej działalności operacyjnej i finansowej, czyli tych wielkości, które w sposób bezpośredni zależą od działań i decyzji zarządu.

Pojęcie wyniku całkowitego (*Comprehensive Income* – CI) pojawiło się w efekcie trwającej już od lat 30. XX wieku dyskusji na temat miejsca prezentacji zmian wartości księgowej kapitału własnego wynikających z operacji innych niż rozliczenia z właścicielami, które określono mianem innych całkowitych dochodów (*Other Comprehensive Income* – OCI) i do których zalicza się m.in. skutki zmiany wartości niektórych składników aktywów i pasywów w wyniku ponownej ich wyceny na dzień bilansowy. Zgodnie z koncepcją wyniku całkowitego bazującą na tzw. modelu czystej nadwyżki skutki tych operacji powinny być w całości odzwierciedlo-

ne w wyniku danego okresu (Szychta 2012, s. 66–67)¹. Należy podkreślić, iż zwolennicy tej koncepcji wskazują, że lepiej przedstawia zdolność podmiotu do generowania zysków w przyszłości (Kanagaretman i in. 2009, s. 352), lepiej mierzy proces tworzenia wartości oraz pozwala przewidywać zdolność firmy do generowania środków pieniężnych i ich ekwiwalentów (Marchini, D’Este 2015, s. 1725). Ponadto minimalizuje negatywne skutki związane ze zjawiskiem aktywnego kształtowania zysków przez zarządy w wyniku przenoszenia kosztów z rachunku zysków i strat do bilansu (Chambers i in. 2007, s. 561).

Warto dodać, że dynamiczny rozwój życia gospodarczego, a przez to wzrost zapotrzebowania użytkowników sprawozdań finansowych (zwłaszcza kapitałodawców) na jak najbardziej aktualne informacje przełożyły się na stopniowe odchodzenie w rachunkowości od wyceny bazującej na koszcie historycznym na rzecz wyceny w wartości godziwej. Skutki wyceny składników aktywów i pasywów na dzień bilansowy stały się tym samym wielkościami istotnie oddziałującymi na sprawozdanie finansowe.

Mimo wieloletniej dyskusji kategoria wyniku całkowitego jest w praktyce sprawozdawczości finansowej pojęciem dość młodym. Po raz pierwszy została wprowadzona do przepisów regulujących zasady sporządzania sprawozdań finansowych w latach 90. XX wieku, a pierwszymi krajami, które zdecydowały się na jej zastosowanie, były: Wielka Brytania (1992), Nowa Zelandia (1994) i Stany Zjednoczone (1997) (Grabiński 2012, s. 51). W roku 2007 w wyniku zmian MSR 1 Prezentacja sprawozdań finansowych została wprowadzona również do rozwiązań Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej. W efekcie tej zmiany dotychczasowy rachunek zysków i strat został zastąpiony sprawozdaniem z całkowitych dochodów. Obejmuje ono dotychczasowy wynik finansowy netto ustalony zgodnie z zasadami tradycyjnego rachunku zysków i strat, który rozszerza się następnie o inne całkowite dochody, ujmowane dotychczas w kapitale własnym.

¹ Zgodnie z drugą koncepcją, tj. bieżącego wyniku operacyjnego bazującego na modelu brudnej nadwyżki, pewne zmiany aktywów netto, inne niż zmiany wynikające z transakcji z właścicielami, mogą omijać rachunek zysków i strat i być ujmowane w innych elementach sprawozdania finansowego, np. w bilansie w kapitale własnym (szerzej: Szychta 2012, s. 66–67; Bek-Gaik 2013, s. 23).

Zasady konstrukcji sprawozdania z całkowitych dochodów i ustalanie wyniku całkowitego będącego sumą wyniku netto i innych całkowitych dochodów zostały ujęte w MSR 1 i ze względu na obszerność opracowania nie będą prezentowane. W dalszej części zostaną natomiast przedstawione wyniki badania empirycznego dotyczącego zmian wartości wyniku netto i wyniku całkowitego wywołanych pandemią COVID-19.

3. Metodyka badania i charakterystyka grupy badanej

Badaniem objęto 140 największych grup kapitałowych notowanych na GPW w Warszawie i wchodzących w dniu 15 stycznia 2022 r. w skład trzech głównych jej indeksów, tj. WIG20, mWIG40 oraz sWIG80. Dobór podmiotów do badania nie miał charakteru losowego, lecz był doбором celowym. Podmiot z wyżej wymienionych indeksów mógł zostać uwzględniony w grupie badanej, jeśli zostały jednocześnie spełnione trzy następujące warunki:

- zgodnie z rozporządzeniem 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady oraz art. 45 ustawy o rachunkowości podmiot sporządzał sprawozdanie finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej w całym objętym badaniem okresie, tj. w latach 2021–2019 (2021 i 2020 – dwa lata pandemii COVID-19 oraz 2019 – rok przed jej rozpoczęciem);
- dla zachowania spójności porównywanych danych do badania włączono tylko podmioty, których rok obrotowy kończył się w dniu 31 grudnia;
- dla zachowania spójności porównywanych danych do badania włączono tylko podmioty, które sporządzały sprawozdania finansowe w walucie polskiej; tym samym z badania zostały wyłączone podmioty mające swoją główną siedzibę poza granicami naszego kraju, ale których akcje są notowane na GPW w Warszawie (były to głównie podmioty z Ukrainy).

Po uwzględnieniu powyższych warunków badaną grupę tworzyło 108 podmiotów, z czego 20 z indeksu WIG20 (największe podmioty), 34 z indeksu mWIG40 (średnie podmioty) oraz 54 z indeksu sWIG80 (małe podmioty). Jeżeli badany podmiot tworzył grupę kapitałową, w analizie

uwzględniono dane ze sprawozdań skonsolidowanych, w pozostałych przypadkach dane ze sprawozdań jednostkowych. Podmioty objęte badaniem reprezentowały różne branże, szczegółowo przedstawione w tabeli 26.

Tabela 26. Branżowa charakterystyka badanej grupy

Lp.	Branża	N	%
1	finansowa	15	13,89%
2	budowlana	12	11,11%
3	informatyczna	10	9,26%
4	chemiczna i paliwowa	7	6,48%
5	deweloperska	7	6,48%
6	energetyczna	7	6,48%
7	handel detaliczny i hurtowy	6	5,56%
8	hutnictwo metali	5	4,63%
9	motoryzacyjna	5	4,63%
10	maszynowa i elektromaszynowa	4	3,70%
11	farmaceutyczna	4	3,70%
12	odzieżowa	4	3,70%
13	medialna	3	2,78%
14	wydobywcza	3	2,78%
15	telekomunikacyjna	2	1,85%
16	transportowa	2	1,85%
17	inna	12	11,11%
18	razem	108	100,00%

Źródło: opracowanie własne.

W badanej grupie dominowały podmioty prowadzące działalność finansową (głównie banki), budowlaną i informatyczną. W pozycji „inne” znalazły się m.in. podmioty z branży meblarskiej, papierniczej, spożywczej, turystycznej czy zajmujące się produkcją sprzętu medycznego.

Celem badania było zidentyfikowanie istnienia podobieństw lub różnic w poziomie wyniku netto (NI) i wyniku całkowitego (CI) w okresie pan-

demii COVID-19 (lata 2021 i 2020) oraz przed jej rozpoczęciem (rok 2019). W analizie ilościowej wykorzystano metody statystyki opisowej oraz statystyczne testy istotności, a uzyskane wyniki porównano (jeśli było to możliwe) do istniejących wyników wcześniej prowadzonych badań w tym obszarze. Ze względu na celowy dobór próby i zawężenie badania tylko do grup kapitałowych wchodzących w skład indeksów: WIG20, mWIG40 i sWIG80 oraz sporządzających sprawozdania finansowe według MSSF uzyskane i zaprezentowane w tym opracowaniu wyniki nie są reprezentatywne dla całej populacji rozumianej jako wszystkie podmioty notowane na GPW w Warszawie.

4. Wyniki przeprowadzonego badania

Ocenę poziomu wyników netto i całkowitego rozpoczęto od porównania rodzaju wyniku (dodatni czy ujemny) generowanego przez badane podmioty w trzech latach objętych badaniem. Celem analizy była weryfikacja, czy w okresie pandemii COVID-19 więcej podmiotów osiągnęło ujemne wyniki: netto oraz całkowite. Liczba podmiotów wykazujących dodatnie oraz ujemne NI i CI oraz ich udział procentowy w poszczególnych latach objętych badaniem dla całej badanej grupy oraz oddzielnie dla podmiotów dużych, średnich i małych zostały przedstawione w tabeli 27.

Tabela 27. Liczba (N) i udział (w %) podmiotów wykazujących dodatni i ujemny poziom wyniku netto i wyniku całkowitego w latach 2021–2019

		2021				2020				2019			
		+		-		+		-		+		-	
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
		wynik netto (NI)											
Cała badana grupa		94	87,0	14	13,0	83	76,9	25	23,1	94	87,0	14	13,0
Podmioty z indeksu:	WIG20	19	95,0	1	5,0	14	70,0	6	30,0	16	80,0	4	20,0
	mWIG40	26	76,5	8	23,5	25	73,5	9	26,5	31	91,2	3	8,8
	sWIG80	49	90,7	5	9,3	44	81,5	10	18,5	47	87,0	7	13,0

Tabela 27. Liczba (N) i udział (w %) ... (cd.)

		2021				2020				2019			
		+		-		+		-		+		-	
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
		wynik całkowity (CI)											
Cała badana grupa		87	80,6	21	19,4	84	77,8	24	22,2	95	88,0	13	12,0
Podmioty z indeksu:	WIG20	16	80,0	4	20,0	14	70,0	6	30,0	17	85,0	3	15,0
	mWIG40	24	70,6	10	29,4	25	73,5	9	26,5	31	91,2	3	8,8
	sWIG80	47	87,0	7	13,0	45	83,3	9	16,7	47	87,0	7	13,0

Udział procentowy został wyliczony w stosunku do liczby podmiotów objętych badaniem z danego indeksu giełdowego – dla WIG20 wynosił 20, dla mWIG40 – 34, a dla sWIG80 – 54.

Źródło: opracowanie własne.

Rozpoczynając analizę danych zawartych w tabeli 2, należy wskazać, że w całym okresie objętym badaniem odsetek podmiotów osiągających dodatni wynik netto i dodatni wynik całkowity był znacznie wyższy od tych, które wykazywały stratę. Ponadto trzeba zwrócić uwagę, że odsetek podmiotów, które wykazały zysk netto, był w pierwszym roku pandemii niższy (76,9%) niż w roku ją poprzedzającym (87%). Oznacza to wzrost liczby przedsiębiorstw wykazujących stratę netto o 78,6% (z 14 do 25). Zwiększenie liczby podmiotów wykazujących stratę netto jest widoczne dla wszystkich wyodrębnionych grup, tj. podmiotów dużych (WIG20), średnich (mWIG40) i małych (sWIG80). Najwięcej jednostek wykazujących ujemny wynik finansowy netto w pierwszym roku pandemii było w grupie podmiotów dużych (30%), przy czym ta grupa wykazywała największy odsetek wyników ujemnych również w roku poprzedzającym pandemię (20%). Największy wzrost wyników ujemnych odnotowano natomiast w grupie podmiotów średnich, tj. o 100% (z 3 do 6).

Porównując dane z 2021 (drugi rok pandemii) z rokiem 2019, należy zauważyć, że sytuacja nie zmieniła się. Łączna liczba, a tym samym udział procentowy podmiotów wykazujących dodatni, jak i ujemny wynik netto były w obu okresach dokładnie takie same. Liczba podmiotów generujących dodatni wynik netto w drugim roku pandemii była więc wyższa niż

w pierwszym, co oznacza, że sytuacja uległa poprawie i wróciła do tej z roku ją poprzedzającego. Należy jednak zwrócić uwagę, że zmiany wyniku netto nie były w analizowanych grupach jednakowe. Najwięcej pozytywnych wyników netto odnotowano wśród podmiotów dużych (95%) i było ich więcej niż w roku przed pandemią (80%). Podobna sytuacja zaistniała dla podmiotów najmniejszych – wzrost z 87% w roku 2019 do 90,7% w 2021. I tylko dla podmiotów średnich nie odnotowano poprawy w stosunku do roku 2019. Udział podmiotów wykazujących w tej grupie stratę netto utrzymywał się na podobnym poziomie jak w pierwszym roku pandemii, a tym samym był o prawie 2,7 razy wyższy niż przed jej rozpoczęciem.

Analizując poziom wyniku całkowitego, należy wskazać, że struktura wyników dodatnich i ujemnych była w pierwszym roku pandemii prawie identyczna z tą ustaloną wcześniej dla wyniku netto. Liczba podmiotów wykazujących ujemny wynik całkowity wzrosła o 11 (z 5 do 16), czyli ponaddwukrotnie. W drugim roku pandemii sytuacja nie wróciła jednak do tej z roku 2019 (jak było w przypadku wyniku netto), a liczba podmiotów wykazujących ujemny wynik całkowity była większa o 8, tj. o 160%. Oznacza to, że w drugim roku pandemii inne całkowite dochody (OCI) oddziaływały negatywnie na wynik całkowity bardziej niż w latach wcześniejszych. Warto zwrócić uwagę, że choć sytuacja w stosunku do tej sprzed pandemii nie uległa poprawie, to jednak porównując dwa lata samej pandemii i biorąc pod uwagę wielkość badanych grup, należy zauważyć, że w drugim roku nieznacznie więcej podmiotów dużych i małych wykazywało dodatni wynik całkowity niż w pierwszym. Dla grup średnich sytuacja była odwrotna i liczba podmiotów wykazujących ujemny wynik całkowity uległa niewielkiemu zwiększeniu.

Choć przeprowadzona analiza wykazała, że w okresie pandemii więcej podmiotów miało ujemne wyniki: netto i całkowity, to i tak liczba podmiotów wykazujących zyski była znacząco większa, nie dając podstaw do weryfikacji postawionej hipotezy badawczej. Dlatego w dalszej części analizy ustalono, ile podmiotów obniżyło swoje wyniki w okresie pandemii. W analizie porównano oddzielnie wyniki z pierwszego i drugiego roku pandemii z danymi z roku ją poprzedzającego, a także dokonano analizy łącznej, której celem było ustalenie, ile podmiotów w obu latach pandemii miało wyniki niższe niż przed pandemią. Dla porównania ustalono rów-

nież, ile podmiotów w obu latach pandemii osiągało wyższe wyniki. Uzyskane rezultaty zostały przedstawione w tabeli 28.

Tabela 28. Liczba (N) i udział (w %) podmiotów wykazujących niższe/wyższe wyniki w okresie pandemii (lata 2021 i 2020) niż w roku przed pandemią 2019

		Wynik 2021 niższy od 2019		Wynik 2020 niższy od 2019		Wyniki 2021 i 2020 niższe od 2019		Wyniki 2021 i 2020 wyższe od 2019	
		N	%	N	%	N	%	N	%
		wynik netto (NI)							
Cała badana grupa		28	25,9	43	39,8	21	19,4	58	53,7
Podmioty z indeksu:	WIG20	2	10,0	11	55,0	2	10,0	9	45,0
	mWIG40	8	23,5	15	44,1	7	20,6	18	52,9
	sWIG80	18	33,3	17	31,5	12	22,2	31	57,4
		wynik całkowity (CI)							
Cała badana grupa		34	31,5	44	40,7	25	23,1	55	50,9
Podmioty z indeksu:	WIG20	5	25,0	13	65,0	5	25,0	7	35,0
	mWIG40	10	29,4	14	41,2	9	26,5	19	55,9
	sWIG80	19	35,2	17	31,5	11	20,4	29	53,7

Udział procentowy został wyliczony w stosunku do liczby podmiotów objętych badaniem z danego indeksu giełdowego – dla WIG20 wynosił 20, dla mWIG40 – 34, a dla sWIG80 – 54.

Źródło: opracowanie własne.

Analizując dane zawarte w tabeli 28, należy wskazać, że gorszy wynik netto w pierwszym roku pandemii odnotowało prawie 39,8% badanych. W największym stopniu dotyczyło to podmiotów dużych z indeksu WIG20 – spadek wyniku odnotowało aż 55%. W najmniejszym stopniu spadek tego wyniku dotyczył podmiotów mniejszych, tj. wchodzących w skład indeksu sWIG80 – 31,5%. Porównując rok 2021 z 2019, można stwierdzić, że spadek wyniku netto dotknął mniejszą grupę badanych, gdyż dotyczył tylko 25,6% z nich, co oznacza, że w drugim roku pandemii część analizowanych podmiotów poprawiła swoje wyniki netto. Odwrot-

nie jednak do danych z pierwszego roku pandemii, w największym stopniu ten spadek dotyczył podmiotów małych z indeksu WIG80 (spadek odnotowała jedna trzecia z nich), a w najmniejszym tych z indeksu WIG20 (dotyczył zaledwie 10% podmiotów). Ponadto w drugim roku pandemii nieznacznie więcej podmiotów najmniejszych zanotowało wyniki gorsze niż przed pandemią (33,3%) w stosunku do danych z pierwszego roku pandemii (31,5%). Dla pozostałych podmiotów sytuacja była odwrotna i jest to szczególnie widoczne w przypadku tych największych z indeksu WIG20. W pierwszym roku pandemii aż 55% z nich wykazało wyniki gorsze niż przed pandemią, a w drugim roku już tylko 10%. Oznacza to, że to właśnie największe podmioty w drugim roku pandemii najbardziej poprawiły swoje wyniki netto.

Analizując dane zawarte w tabeli 28, warto również zwrócić uwagę, że liczba podmiotów, które w obu latach pandemii zanotowały gorsze wyniki finansowe netto niż przed pandemią, stanowiła zaledwie jedną piątą (19,8%) wszystkich badanych. Liczba podmiotów, które w obu latach pandemii zanotowały wyniki lepsze niż przed pandemią, była 2,5 razy wyższa i stanowiła 53,7% wszystkich badanych. Można więc powiedzieć, że przedstawione wyniki przeczą postawionej we wstępie hipotezie badawczej.

Jeżeli chodzi o wynik całkowity, to zgodnie z danymi zawartymi w tabeli 28 należy ponownie zaznaczyć, że jego wartość kształtowała się bardzo podobnie do wcześniej omówionego wyniku netto. Warto dodać, że podobny sposób kształtowania się obu analizowanych wielkości, we wcześniejszych badaniach prowadzonych przed pandemią, potwierdzili m.in. R. Cimini (2013, s. 10), V. Obradovic i N. Karapavlovic (2017, s. 121), A. Ozcan (2015, s. 320), T. Cristofaro i B. Falzago (2014, s. 26), a także P. Prewysz-Kwinto (2020, s. 78–79)².

² Istotną statystycznie silną korelację dodatnią między wartością NI i CI potwierdzili m.in. R. Cimini (2013, s. 10), na grupie 600 podmiotów notowanych na giełdach papierów wartościowych we Francji, Niemczech i Włoszech (wartość współczynnika korelacji 0,99, $p < 0,001$); V. Obradovic i N. Karapavlovic (2017, s. 121) na grupie 132 podmiotów prowadzących działalność w Serbii ($r = 0,98$, $p = 0,000$), A. Ozcan (2015, s. 320), który objął badaniem 102 podmioty notowane na giełdzie papierów wartościowych w Istambule ($r = 0,555$, $p = 0,003$), T. Cristofaro i B. Falzago (2014, s. 26), na podstawie danych z 64 podmiotów notowanych na giełdzie w Mediolanie ($r = 0,98$, $p < 0,05$), a także

W pierwszym roku pandemii COVID-19 niższy wynik całkowity w stosunku do roku 2019 wykazało 40,7% podmiotów, a udział ten był o zaledwie o 0,9 pp. niż ustalony dla wyniku netto. Największy odsetek gorszych wyników stwierdzono wśród podmiotów największych, czyli wchodzących w skład indeksu WIG20 – dotyczył aż 2/3 z nich. Obniżenie wyniku całkowitego w najmniejszym stopniu dotyczyło natomiast podmiotów małych z indeksu sWIG80 (31,5%). Porównując z kolei drugi rok pandemii z rokiem 2019 stwierdzono, że liczba podmiotów wykazujących niższy poziom wyniku całkowitego była niższa niż w roku 2020 – analogicznie jak dla wyniku netto. Gorsze wyniki wykazała jednak prawie 1/3, tj. 31,5% badanych i udział ten był większy niż analogicznie ustalony dla wyniku netto – 25,9%. Potwierdza to znów znaczący, negatywny wpływ innych całkowitych dochodów na wynik całkowity w drugim roku pandemii. Najwięcej podmiotów wykazujących gorsze wyniki w drugim roku pandemii to podmioty małe z indeksu sWIG80. Co więcej, ich odsetek wzrósł w porównaniu z pierwszym rokiem pandemii o 4 pp.

Odwrotnie, i znów analogicznie jak dla wyniku netto, odsetek podmiotów średnich i dużych wykazujących wyniki gorsze w drugim roku pandemii zmniejszył się w stosunku do pierwszego roku, przy czym poprawa ta była najbardziej widoczna dla podmiotów dużych.

Analizując dane zawarte w tabeli 28, należy również wskazać, że wśród wszystkich badanych podmiotów gorszy wynik całkowity w obu latach pandemii w stosunku do roku 2019 odnotowało 23,1% badanych i odsetek ten był większy niż ten wyliczony dla wyniku netto – 19,4%. Udział podmiotów, które w obu okresach pandemii osiągnęły wyniki całkowite lepsze niż przed pandemią, wyniósł natomiast ponad 50%, co oznacza, że liczba podmiotów osiągających lepsze wyniki w okresie pandemii niż przed jej rozpoczęciem była ponaddwukrotnie wyższa od tych, które odnotowały wyniki gorsze. Warto dodać, że wyższy poziom wyniku całkowitego w całym okresie pandemii osiągały przede wszystkim spółki średnie i mniejsze, wchodzące w skład indeksów mWIG40 i sWIG80 (ponad 50% wszystkich) niż te największe z indeksu WIG20 (35%).

Dotychczasowa analiza pokazała, że w okresie pandemii więcej badanych podmiotów osiągało wyższe wyniki: netto i całkowity niż przed pandemią. W celu potwierdzenia tych zależności w kontekście weryfikacji postawionej we wstępie hipotezy wykorzystano metody statystyki opisowej. Dla całej badanej grupy oraz oddzielnie dla podmiotów dużych, średnich i małych wyliczono wartość średnią ($\bar{X}$) oraz odchylenie standardowe (s) wyniku netto i wyniku całkowitego. Uzyskane wyniki zostały przedstawione w tabeli 29.

Tabela 29. Wartość średnia ($\bar{X}$) i odchylenie standardowe (s) wyniku netto i wyniku całkowitego w mln zł w latach 2022–2019

		2021		2020		2019	
		X	s	X	s	X	s
		wynik netto (NI)					
Cała badana grupa		633,05	1 630,23	164,58	981,67	293,85	929,94
Podmioty z indeksu:	WIG20	2 801,45	2 785,46	649,28	2106,90	1103,00	1888,20
	mWIG40	252,92	631,97	74,83	484,17	229,36	325,06
	sWIG80	69,28	199,87	41,57	168,67	34,77	174,18
		wynik całkowity (CI)					
Cała badana grupa		362,15	1 641,49	230,22	1020,75	307,64	1012,08
Podmioty z indeksu:	WIG20	1 937,16	3 034,54	819,90	2051,36	1153,78	2057,46
	mWIG40	-60,81	1 115,20	164,24	731,92	244,53	420,21
	sWIG80	45,12	251,93	53,36	158,76	34,00	164,47

Źródło: opracowanie własne.

Dane przedstawione w tabeli 29 pokazują, że w pierwszym roku pandemii średni wynik netto, obliczony dla wszystkich badanych podmiotów oraz oddzielnie ze względu na ich wielkość mierzoną przynależnością do konkretnego indeksu giełdowego, był niższy niż w roku ją poprzedzającym, ale jednocześnie charakteryzował się większym zróżnicowaniem (wyższe odchylenie standardowe). Biorąc pod uwagę całą badaną grupę, można zauważyć, że średni wynik netto zmniejszył się z 293,9 mln zł do

164,6 mln zł, czyli o 44%. Największy spadek średniego poziomu wyniku netto w pierwszym roku pandemii dotyczył podmiotów średnich, tj. z indeksu WIG40 – jego wartość spadła z 229,4 mln zł do 74,8 mln zł, czyli o 67,3%. Jest to zgodne z wykazanym wcześniej faktem, że wśród średnich podmiotów najwięcej było tych, które w pierwszym roku pandemii wykazały stratę netto. W przypadku najmniejszych podmiotów (z indeksu sWIG80) średnia wartość wyniku netto w pierwszym roku pandemii była wyższa aż o 19,6%, co pozwala wnioskować, że to właśnie te podmioty w najmniejszym stopniu odczuły skutki pandemii COVID-19.

W drugim roku pandemii średnie wartości wyniku netto były wyższe i to zarówno w stosunku do roku 2019, jak i 2020. Średnia wartość zysku netto generowanego przez wszystkie podmioty objęte badaniem była prawie 4 razy wyższa niż w pierwszym roku pandemii oraz 2,2 razy wyższa niż przed jej rozpoczęciem. Największy wzrost średniego poziomu zysku netto odnotowano wśród największych podmiotów – był on 4,3 razy wyższy niż w pierwszym roku pandemii i 2,5 razy wyższy niż przed pandemią, co znów sugeruje negatywną ocenę postawionej we wstępie hipotezy badawczej.

Analizując dane zawarte w tabeli 29, należy również wskazać, że wynik netto w okresie pandemii (zarówno w pierwszym, jak i drugim jej roku) charakteryzował się wyższym zróżnicowaniem. Odchylenie standardowe w całym okresie pandemii było wyższe niż przed nią. Szczególną uwagę należy zwrócić na pierwszy rok pandemii, w którym odchylenie standardowe było wyższe przy niższych poziomach wartości średniej w porównaniu do roku poprzedzającego pandemię, wskazując jednoznacznie na większe zróżnicowanie wyniku netto. Co więcej, w pierwszym roku pandemii odchylenie standardowe wyniku netto dla średnich podmiotów było aż o 48,9% większe niż przed pandemią, a w drugim roku pandemii aż o 94,4% wyższe.

Analizując wartości średnie dla wyniku całkowitego, należy w pierwszej kolejności wskazać, że różnice w ich poziomie w okresie pandemii i przed pandemią nie są aż tak duże jak te obserwowane dla wyniku netto, choć zmiany zachodzą w tym samym kierunku. Wartość średnia wyniku całkowitego wyliczona dla wszystkich podmiotów objętych badaniem była w pierwszym roku pandemii o jedną czwartą niższa niż w roku przed pandemią. Analogicznie w drugim roku pandemii była wyższa, ale zaledwie

o 17,3% (średnia dla zysku netto była 2,2 razy wyższa), co znów potwierdza negatywny wpływ innych całkowitych dochodów na poziom generowanego wyniku całkowitego. Wartość średnia wyniku całkowitego dla największych podmiotów była w drugim roku pandemii wyższa niż przed pandemią, ale tylko o 67,9%, natomiast dla grup z indeksu mWIG40 wartość średnia wyniku całkowitego była w drugim roku pandemii ujemna, a tym samym niższa niż przed pandemią i to aż o 124,9%.

W celu weryfikacji, czy zaprezentowane w tabeli 29 wartości średnie wyniku netto i wyniku całkowitego w poszczególnych latach różnią się statystycznie istotnie, przeprowadzono dodatkowo testy istotności dla zmiennych zależnych (ta sama grupa badana, ale oceniane parametry dotyczyły innych okresów).

Konstruując założenia testu istotności, sformułowano hipotezę H_0 mówiącą o równości średniej wartości wyniku netto oraz wyniku całkowitego ($m_1 = m_2$). Hipoteza H_1 zakładała natomiast, zgodnie z uzyskanymi wcześniej i zaprezentowanymi w tabeli 4 wartościami, że ta średnia jest odpowiednio większa ($m_1 > m_2$) lub mniejsza ($m_1 < m_2$). Testy przeprowadzono odrębnie dla danych z lat 2020 i 2019 oraz 2021 i 2019, weryfikując, czy wyniki w pierwszym lub drugim roku pandemii były statystycznie istotnie różne (większe lub mniejsze) od tych uzyskanych przed pandemią. Dodatkowo przeprowadzono również testy istotności dla wartości z roku 2021 i 2020, aby zweryfikować, czy wartości wyniku netto i wyniku całkowitego różniły się istotnie między pierwszym a drugim rokiem pandemii. W analizie wykorzystano jednostronny test t-Studenta. Hipoteza H_1 , wartości statystyki t-Studenta oraz prawdopodobieństwo testowe pozwalające odrzucić hipotezę H_0 na rzecz H_1 zostały przedstawione w tabeli 30. Zgodnie z zasadami, w analizie przyjęto, że różnice są statystycznie istotne, gdy wartość prawdopodobieństwa testowego jest mniejsza niż 0,05.

Tabela 30. Hipoteza H_1 oraz wartości statystyki t-Studenta i prawdopodobieństwa testowego dla badanych grup (kolorem szarym zaznaczono zależności statystycznie istotne)

		2020 vs 2019			2021 vs 2019			2021 vs 2020		
		H1	t	p	H1	t	p	H1	t	p
		wynik netto (NI)								
Cała badana grupa		$m_1 < m_2$	1,19	0,119	$m_1 > m_2$	2,75	0,003	$m_1 > m_2$	3,38	0,000
Podmioty z indeksu:	WIG20	$m_1 < m_2$	0,82	0,212	$m_1 > m_2$	3,14	0,003	$m_1 > m_2$	3,80	0,001
	mWIG40	$m_1 < m_2$	1,75	0,044	$m_1 > m_2$	0,23	0,409	$m_1 > m_2$	1,30	0,101
	sWIG80	$m_1 > m_2$	0,28	0,611	$m_1 > m_2$	1,65	0,052	$m_1 > m_2$	1,19	0,119
		wynik całościowy (CI)								
Cała badana grupa		$m_1 < m_2$	0,78	0,218	$m_1 > m_2$	0,31	0,380	$m_1 > m_2$	0,79	0,216
Podmioty z indeksu:	WIG20	$m_1 < m_2$	0,67	0,256	$m_1 > m_2$	0,94	0,178	$m_1 > m_2$	1,60	0,062
	mWIG40	$m_1 < m_2$	0,86	0,198	$m_1 < m_2$	1,22	0,115	$m_1 < m_2$	0,77	0,224
	sWIG80	$m_1 > m_2$	0,90	0,186	$m_1 > m_2$	0,33	0,373	$m_1 < m_2$	0,22	0,413

Oznaczenia: t – wartość statystyki t-Studenta, p – prawdopodobieństwo testowe pozwalające odrzucić hipotezę H_0 na rzecz H_1 , m – wartość średnia

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki przedstawione w tabeli 30 pokazują, że wartości wyniku netto były w drugim roku pandemii statystycznie istotnie wyższe niż w roku przed pandemią (2019) oraz w pierwszym roku pandemii (2020), zarówno dla całej badanej grupy, jak i dla podmiotów największych, wchodzących w skład indeksu WIG20. Takich zależności nie wykazano dla pozostałych grup podmiotów, choć należy zauważyć, że niskie prawdopodobieństwo testowe (na poziomie 0,052) uzyskano jeszcze dla grupy podmiotów małych, potwierdzając, że ich wyniki netto były w drugim roku pandemii również wyższe (choć nie istotnie) niż przed pandemią. Nie potwierdzono natomiast, zgodnie z przedstawioną we wstępie hipotezą badawczą, istotnie niższych wartości wyniku netto w okresie pandemii, z jednym wyjątkiem. Statystycznie niższe wartości wyniku netto w pierwszym roku pandemii potwierdzono tylko w grupie podmiotów średnich, wchodzących w skład indeksu mWIG40 ($t = 1,75$; $p < 0,05$).

Jeżeli chodzi o wynik całkowity, to zgodnie z danymi przedstawionymi w tabeli 30 nie wykazano żadnych istotnych statystycznie różnic w poziomie tego wyniku zarówno dla całej badanej grupy, jak i oddzielnie dla podmiotów wchodzących w skład poszczególnych indeksów i we wszystkich okresach objętych porównaniem.

5. Podsumowanie

Przedstawiona w opracowaniu analiza wyniku netto i wyniku całkowitego podmiotów notowanych na GPW w Warszawie i sporządzających sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF pozwoliła na wyciągnięcie wielu wniosków, ale przede wszystkim na odrzucenie postawionej we wstępie pracy hipotezy badawczej, mówiącej o niższej wartości wyniku netto oraz wyniku całkowitego w okresie pandemii (lata 2021 i 2020) w stosunku do roku przed pandemią (2019).

Przeprowadzona analiza wykazała, że choć wartość średnia wyniku netto była w roku 2020 niższa niż w 2019, to jednak ta różnica nie okazała się statystycznie istotna. Wartość wyniku netto w drugim roku pandemii okazała się natomiast istotnie wyższa niż przed pandemią. Należy również wskazać, że w roku 2020 wyniki gorsze od tych z roku 2019 osiągnęło prawie 40% badanych, ale już w roku 2021 tylko 25%. Oznacza to, że w pierwszym roku pandemii wyniki lepsze niż przed pandemią miało 60% badanych, a w roku 2021 już 75%. Co więcej, zaledwie 20% wszystkich badanych wykazało w obu latach pandemii wyniki netto gorsze niż w roku ją poprzedzającym. Odwrotna sytuacja, tj. wyższe wartości wyniku netto w obu latach pandemii w stosunku do roku poprzedzającego jej wystąpienie, dotyczyła niemal 54% badanych.

Jeżeli chodzi o drugi parametr objęty badaniem, czyli wynik całkowity, to analiza nie wykazała żadnych istotnych statystycznie różnic, mimo że znów w pierwszym roku pandemii wartość średnia wyniku całkowitego była niższa niż przed pandemią. Co więcej – podobnie jak dla wyniku netto – niższe wartości CI w całym okresie pandemii w stosunku do roku ją poprzedzającego wykazywała mniej niż jedna czwarta badanych, natomiast wartości wyższe ponad połowa z nich.

Na zakończenie należy wskazać, że ze względu na rozmiar opracowania nie dokonano w nim szczegółowej oceny kształtowania się wartości innych całkowitych dochodów (OCI). Wielkości te są w znacznym stopniu niezależne od decyzji zarządu, a tym samym ich wartość mogła również różnić się istotnie w okresie pandemii i przed nią. Ponadto nie dokonano oceny branżowego zróżnicowania wartości NI i CI, co ze względu na istotność problemu będzie przedmiotem odrębnego opracowania.

Krzysztof Mataczyna*

Praktyki sprawozdawcze spółek produkujących leki notowanych na GPW w Warszawie w latach 2016–2020 w zakresie ujawniania informacji o kapitale strukturalnym

1. Wprowadzenie

Współcześnie coraz większą rolę w funkcjonowaniu gospodarki i działających w jej ramach przedsiębiorstwach odgrywa wiedza oraz dążenie do zrównoważonego rozwoju. Zwiększająca się rola wiedzy wynika z upowszechnienia koncepcji gospodarki opartej na wiedzy, cechującej się: transformacją działalności z produkcyjnej na usługową, przede wszystkim wymagającą wykorzystywania posiadanej wiedzy, wzrostem inwestycji w aktywa niematerialne, wzrostem zatrudnienia w sektorach wymagających specjalistycznej wiedzy (ochrona zdrowia, konsulting, edukacja, high-tech) oraz wymaganiem od pracowników wyższego wykształcenia, przekładającego się na wyższe wynagrodzenia (OECD 1999, s. 82). Gospodarka oparta na wiedzy stanowi zatem *system ekonomiczny, który wykorzystuje swój potencjał ekonomiczny związany z potencjałem intelektualnym pracowników* (Makulska 2012, s. 170). Idea zrównoważonego rozwoju zakłada z kolei utrzymanie jakości życia na poziomie, na który pozwala obecny rozwój cywilizacyjny, a także taki rozwój społeczno-gospodarczy, który cechuje się trwałością, poszanowaniem środowiska naturalnego

* Mgr Krzysztof Mataczyna, doktorant, Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie; e-mail: k.mataczyna12@gmail.com (ORCID: 0000-0002-7479-9375).

i panującej w nim równowagi oraz możliwością zaspokojenia podstawowych potrzeb obecnych i przyszłych pokoleń (Rutkowska-Podołowska, Pakulska 2011, s. 157).

Kapitał strukturalny, będący obok kapitału ludzkiego i kapitału relacyjnego składnikiem kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa (Bontis 1996, s. 43), wpisuje się w powyższe zagadnienia, charakteryzuje się bowiem niematerialnością, jest efektem wykorzystania obecnej w przedsiębiorstwie wiedzy, a jego atrybuty ujawniane są zarówno w sprawozdaniu finansowym, jak i w sprawozdaniach o charakterze niefinansowym, przede wszystkim w sprawozdaniu z działalności.

Celem artykułu jest uwidocznienie dualistycznego charakteru atrybutów kapitału strukturalnego z punktu widzenia rachunkowości i sprawozdawczości na przykładzie praktyk sprawozdawczych za lata 2016–2020 spółek produkujących leki, zarejestrowanych w Polsce i notowanych na GPW w Warszawie, a także zbadanie zmian w zakresie ujawniania informacji na temat kapitału strukturalnego w badanym okresie. Artykuł stanowi podsumowanie kolejnej części badań praktyk sprawozdawczych dotyczących kapitału intelektualnego spółek produkujących leki notowanych na GPW w Warszawie. Działalność przedsiębiorstw tej branży jest istotnie związana z wykorzystaniem posiadanego przez nie kapitału strukturalnego, na który składają się m.in. wykorzystanie posiadanych patentów, licencji, know-how, prace badawcze i rozwojowe, funkcjonujące w tych przedsiębiorstwach regulacje wewnętrzne, a także konieczność spełniania określonych norm.

2. Definicja kapitału strukturalnego

Analizując problematykę kapitału strukturalnego, należy zauważyć, że jego definicja, podobnie jak kapitału intelektualnego, nie jest jednoznaczna. L. Edvinsson, opisując składniki kapitału intelektualnego, wskazał bowiem, że składa się on z kapitału ludzkiego i kapitału strukturalnego, który z kolei zawiera w sobie kapitał organizacyjny i kapitał kliencki. Kapitał organizacyjny został przez Edvinssona podzielony na kapitał procesowy i kapitał innowacyjny, składający się z własności intelektualnej i aktywów niematerialnych (Edvinsson 1997, s. 369). Zbieżne definicje zaproponowa-

li N. Bontis (1996, s. 43) i H. Saint-Onge (1996, s. 10), wskazując, że kapitał intelektualny składa się z kapitału ludzkiego, kapitału relacyjnego (klienckiego) i kapitału strukturalnego (organizacyjnego). Definicja ta jest najbardziej rozpowszechniona w literaturze przedmiotu (Mouritsen 2009, s. 154), dlatego została ona przyjęta jako punkt odniesienia w niniejszym opracowaniu. Należy jednak podkreślić, że poszczególne składniki kapitału intelektualnego nie są w stanie funkcjonować samodzielnie, a o sile kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa decyduje ścisła integracja jego składników (Sopińska 2007, s. 147–148). Wzajemne powiązania i zależności składników kapitału intelektualnego są z kolei podstawą do kreacji wartości w przedsiębiorstwie (Ujwary-Gil 2010, s. 96).

Każdy ze składników kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa reprezentowany jest przez atrybuty o zróżnicowanym charakterze, co zostało zaprezentowane w tabeli 31.

Tabela 31. Atrybuty składników kapitału intelektualnego

Kapitał ludzki	Kapitał strukturalny	Kapitał relacyjny
Kompetencje, wiedza, doświadczenie, wykształcenie, motywacja, zaangażowanie, umiejętności, efektywność zatrudnionych pracowników i menedżerów	Posiadana przez przedsiębiorstwo własność intelektualna (licencje, patenty, prawa autorskie, receptury, oprogramowanie komputerowe, systemy teleinformatyczne, znaki towarowe), bazy danych, funkcjonujące w przedsiębiorstwie regulacje wewnętrzne (procedury, instrukcje, regulaminy, polityki, normy), wewnętrzna działalność badawczo-rozwojowa	Relacje przedsiębiorstwa z szeroko rozumianym otoczeniem (klientami, kontrahentami, społecznościami lokalnymi, instytucjami różnego szczebla, organizacjami non-profit), których przejawem są m.in. reputacja i marka przedsiębiorstwa, poziom satysfakcji klientów i kontrahentów

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bąk 2020, s. 123; Bontis 1996, s. 43–44; Edvinsson 1997, s. 368–369; Sveiby 1997, s. 76.

Atrybuty kapitału strukturalnego, w przeciwieństwie do atrybutów kapitału ludzkiego i kapitału relacyjnego, pozostają w całości pod kontrolą przedsiębiorstwa bądź stanowią jego własność oraz wykazują niższą

zależność od otoczenia przedsiębiorstwa. Kapitał strukturalny określony został przez L. Edvinssona jako *wszystko to, co pozostaje w przedsiębiorstwie, kiedy pracownicy idą do domu* (Edvinsson 1997, s. 368). Zadaniem kapitału strukturalnego jest więc stabilizowanie sytuacji w przedsiębiorstwie w przypadku występowania niekorzystnych czynników o charakterze zewnętrznym (np. zwiększona rotacja pracowników, zdarzenia wpływające na wizerunek i reputację przedsiębiorstwa).

3. Kapitał strukturalny w sprawozdawczości finansowej

Jedną z cech kapitału intelektualnego jest niepieniężność, co wynika z jego źródła, jakim jest wiedza; określenie wartości pieniężnej samej wiedzy jest istotnie utrudnione, w przypadku zaś wiedzy ukrytej – niemożliwe. Niektóre atrybuty kapitału intelektualnego, w szczególności atrybuty kapitału strukturalnego, są jednak ujmowane i wyceniane przez rachunkowość oraz ujawniane w sprawozdaniu finansowym przedsiębiorstwa, co jest uregulowane zarówno w przepisach prawa krajowego (ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości – dalej: uor), jak i w standardach międzynarodowych (dalej: MSR/MSSF).

Pierwszą grupą atrybutów kapitału strukturalnego, którą odnaleźć można w bilansie przedsiębiorstwa, są wartości niematerialne (i prawne). Zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 14 uor jako wartości niematerialne i prawne klasyfikowane są autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesje, prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych oraz zdobniczych i know-how. Składniki te, określane przez ustawodawcę jako prawa majątkowe, zaliczane są do aktywów trwałych i muszą spełniać następujące kryteria: nabycie przez jednostkę, możliwość ekonomicznego wykorzystania, dłuższy niż rok okres ekonomicznej użyteczności oraz przeznaczenie do używania na potrzeby jednostki. Podkreślenia wymaga pierwsze kryterium – nabycie przez jednostkę. Oznacza to, że przedsiębiorstwo w sprawozdaniu finansowym może ujawnić jedynie ten składnik majątku, który nabyło, co wyklucza ujawnienie składnika wytworzonego we własnym zakresie w przedsiębiorstwie.

W tym kontekście należy zastrzec, że w art. 3 ust. 1 pkt 14 uor jako składniki zaliczane do wartości niematerialnych i prawnych wskazano

również koszty zakończonych prac rozwojowych. Zgodnie jednak z art. 33 ust. 2 uor może to nastąpić wyłącznie wówczas, gdy prace te prowadzone są przez jednostkę na własne potrzeby, a ich koszty zostały poniesione przed rozpoczęciem produkcji lub zastosowaniem technologii oraz po spełnieniu kryteriów określonych w art. 33 ust. 2 pkt 1–3 uor: ścisłe ustalenie produktu lub technologii wytwarzania i wiarygodne określenie kosztów prac rozwojowych; stwierdzenie i odpowiednie udokumentowanie technicznej przydatności produktu lub technologii, na podstawie czego jednostka zdecydowała o wytwarzaniu tych produktów lub stosowaniu technologii; przewidywane pokrycie kosztów prac rozwojowych przez przychody ze sprzedaży produktów lub stosowania technologii powstałych w wyniku prac rozwojowych.

Ustawodawca wskazuje także, że do wartości niematerialnych i prawnych klasyfikować należy wartość firmy, zdefiniowaną w art. 33 ust. 4 uor (różnica między ceną nabycia określonej jednostki lub jej zorganizowanej części a niższą od niej wartością godziwą przejętych aktywów). Ujawnianie wartości firmy jest dozwolone przez uor jedynie w sytuacji przejęcia jednego przedsiębiorstwa przez inne, co jednak nie oznacza, że wartość firmy nie występuje w przedsiębiorstwie, w przypadku którego nie nastąpiło przejęcie innego przedsiębiorstwa. Wewnętrzna wartość firmy bywa określana jako różnica pomiędzy wartością rynkową a wartością księgową przedsiębiorstwa (Marcinkowska 2000, s. 28), co jest zbieżne z jedną z definicji kapitału intelektualnego jako całości (Edvinsson, Malone 2001, s. 16–17), w związku z czym zaklasyfikowanie jej jako atrybutu jedynie kapitału strukturalnego byłoby niewłaściwe, ponieważ odnosi się ona także do efektów działania kapitału ludzkiego i relacyjnego w przedsiębiorstwie.

Uregulowania dotyczące niematerialnych składników majątku przedsiębiorstwa obecne są także w MSR/MSSF, a konkretnie w MSR 38 Wartości niematerialne (dalej: MSR 38), w którym w par. 11–17 sprecyzowano, że składnik może być sklasyfikowany jako wartość niematerialna po spełnieniu określonych kryteriów: musi być on składnikiem aktywów (pozostawać pod kontrolą jednostki w wyniku zdarzeń przeszłych i zgodnie z przewidywaniami generować przyszłe korzyści ekonomiczne dla jednostki) i być możliwym do zidentyfikowania (w celu odróżnienia go od wartości firmy). Ponadto, zgodnie z par. 21 MSR 38, takie ujęcie składnika możliwe jest jedynie wtedy, gdy uprawdopodobniono, że przyszłe korzyści ekono-

miczne osiągnięte przez jednostkę można przyporządkować temu składnikowi aktywów oraz możliwe jest wiarygodne ustalenie jego ceny nabycia lub kosztu wytworzenia. Jako przykłady składników wartości niematerialnych, pod warunkiem spełniania powyższych kryteriów, wskazane zostały w par. 9: licencje, patenty, własność intelektualna, programy komputerowe, prawa autorskie.

Do wartości niematerialnych zgodnie z par. 57 MSR 38 klasyfikowane są składniki powstałe w wyniku prac rozwojowych, pod warunkiem udowodnienia przez przedsiębiorstwo: możliwości ukończenia składnika do stanu umożliwiającego jego użytkowanie lub sprzedaż, zamiaru jego ukończenia i użytkowania lub sprzedaży, zdolności do jego użytkowania lub sprzedaży, sposobu wytwarzania przez składnik przyszłych korzyści ekonomicznych, dostępności środków technicznych, finansowych i innych, służących do ukończenia prac rozwojowych, użytkowania lub sprzedaży składnika oraz możliwości ustalenia nakładów poniesionych w trakcie prac rozwojowych w sposób wiarygodny, które to nakłady są możliwe do przyporządkowania danemu składnikowi. Należy zastrzec, że zgodnie z par. 54 MSR 38 nie jest możliwe ujęcie składnika wartości niematerialnych będącego wynikiem prac badawczych, nakłady zaś na prace badawcze ujmowane są w kosztach w momencie ich poniesienia. Składnikami wartości niematerialnych nie są również wytworzone we własnym zakresie znaki firmy, tytuły czasopism, tytuły wydawnicze, wykazy odbiorców itp., ponieważ zgodnie z par. 64 MSR 38 nie jest możliwe odróżnienie nakładów na nie od kosztów rozwoju firmy jako całości.

Zgodnie z par. 48 i 49 MSR 38 wartość firmy, która została wytworzona przez jednostkę we własnym zakresie, nie stanowi składnika wartości niematerialnych (z uwagi na brak możliwości jej zidentyfikowania jako zasobu kontrolowanego przez jednostkę i wiarygodnej wyceny w cenie nabycia bądź koszcie wytworzenia). Regulacja ta jest zatem w swojej istocie zbieżna z ustawodawstwem krajowym w tym zakresie. Szczegółowe zasady ujmowania wartości firmy w przypadku połączeń jednostek oraz jej istota określone zostały w MSSF 3 Połączenia jednostek w par. 32–36, co jednak z uwagi na opisaną charakterystykę tej pozycji w odniesieniu do kapitału intelektualnego nie jest przedmiotem rozważań w niniejszym artykule.

4. Kapitał strukturalny w raportowaniu niefinansowym

Rozwój gospodarki opartej na wiedzy i rosnące potrzeby informacyjne akcjonariuszy i interesariuszy powodują, że informacja dotycząca m.in. atrybutów kapitału strukturalnego, która ujawniana jest w ramach sprawozdawczości finansowej, staje się niewystarczająca. Jak zauważa M. Wójcik-Jurkiewicz, zasady rachunkowości są krytykowane, informacje prezentowane w sprawozdaniach finansowych zgodnie z tymi zasadami nie są przydatne, nie odzwierciedlają wartości przedsiębiorstwa, a przedstawiany w nich obraz przedsiębiorstwa nie charakteryzuje się prawdziwością i rzetelnością (2011, s. 326). Analiza jedynie danych finansowych może również powodować asymetrię informacji, decyzje zaś podejmowane wyłącznie na ich podstawie mogą być niewłaściwe (Fijałkowska 2016, s. 116). Gromadzenie danych o charakterze niefinansowym, a także ich zakres i szczegółowość ujawniania przygotowanych na ich podstawie informacji niefinansowych stanowią wyzwanie stojące przed współczesną rachunkowością.

Dostrzeżenie coraz istotniejszej roli wiedzy w funkcjonowaniu przedsiębiorstw oraz rosnących potrzeb informacyjnych interesariuszy dało początek pierwszym raportom na temat informacji niefinansowych, opublikowanym na przełomie lat 80. i 90. XX wieku przez przedsiębiorstwa skandynawskie, np. WM-Data czy Skandia (Sveiby 1997, s. 73–74). W kolejnych latach powstawały opracowania dotyczące metod pomiaru, zakresu ujawniania informacji o kapitale intelektualnym oraz zarządzania nim, m.in. Nawigator Skandii (Edvinsson 1997), The Intangible Assets Monitor (Sveiby 1997), InCaS (Szczepankiewicz 2012), Wissenbilanz (Kivikas, Pfeifer 2005) czy poszerzające dotychczasowy zakres oceny sytuacji przedsiębiorstwa o wskaźniki niefinansowe – The Balanced Scorecard (Kaplan, Norton 1992). Koncepcje te rozwijano, a ich założenia wykorzystywane były również w raportowaniu związanym ze społeczną odpowiedzialnością biznesu (CSR).

Jedną z koncepcji, której celem jest integracja sprawozdawczości finansowej i niefinansowej (w tym także obejmującej informacje o kapitale intelektualnym i jego składnikach), jest sprawozdawczość zintegrowana. Jej głównym założeniem jest przygotowanie i publikacja przez przedsiębiorstwo sprawozdania obejmującego zarówno informacje finansowe, jak i nie-

finansowe, odnoszące się do strategii, wyników działalności, zarządzania, a także otoczenia społecznego i rynkowego, w którym przedsiębiorstwo funkcjonuje (Krasodomska 2015, s. 79). Ramy koncepcyjne sprawozdania zintegrowanego oraz jego zakres ujęto w International <IR> Framework (dalej: IIRF), którego aktualizacja została opublikowana w styczniu 2021 r. W IIRF wskazano, że sprawozdanie zintegrowane powinno być nakierowane na zwiększenie odpowiedzialności i zarządzanie szeroką bazą kapitałów, wśród których obok kapitału finansowego i przemysłowego wymieniono również kapitał intelektualny, społeczny, ludzki, relacyjny i naturalny, a także dążenie do zrozumienia występujących pomiędzy nimi zależności (IIRF 2021, s. 2). Należy jednak zastrzec, że sporządzanie sprawozdania zintegrowanego nie jest obecnie obowiązkowe, a IIRF nie jest standardem obowiązującym w krajach Unii Europejskiej.

Z punktu widzenia kapitału strukturalnego i regulacji związanych z ujawnianiem jego atrybutów najistotniejszy krok stanowi Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE z dnia 22 października 2014 r. zmieniająca Dyrektywę 2013/34/UE w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże jednostki oraz grupy (dalej: Dyrektywa 2014/95/UE), która została zaimplementowana do przepisów krajowych przez art. 49b uor, nakładający obowiązek zawarcia w sprawozdaniu z działalności wyodrębnionego oświadczenia na temat informacji niefinansowych, obejmującego zgodnie z art. 49b ust. 2 m.in. opis polityk stosowanych przez jednostkę w odniesieniu do zagadnień społecznych, pracowniczych, środowiska naturalnego, poszanowania praw człowieka oraz przeciwdziałania korupcji wraz z opisem rezultatów stosowania tych polityk, a także – w przypadku ich stosowania – opis procedur należytej staranności wykorzystywanych w ramach wymienionych polityk. Stosowane w przedsiębiorstwie polityki wpisują się w definicję kapitału strukturalnego – są to wewnętrzne regulacje przedsiębiorstwa, stworzone na jego potrzeby i, co do zasady, egzekwowane w ramach jego działalności.

Podkreślenia wymaga kwestia możliwości wyboru przez przedsiębiorstwa wytycznych, według których raportowane są informacje wymagane Dyrektywą 2014/95/UE. Przedsiębiorstwa mogą korzystać m.in. z wytycznych EMAS, UN Global Impact, OECD, ISO 26000 czy GRI, co jednak nie wpływa pozytywnie na przejrzystość i porównywalność ujawnianych

informacji. Przepisy Dyrektywy 2014/95/UE dopuszczają również możliwość nieujawnienia pewnych informacji, jeżeli zostały one uznane przez przedsiębiorstwo za wrażliwe (Szadzińska 2015, s. 146–147).

Należy jednak zastrzec, że stosowanie przepisów Dyrektywy 2014/95/UE ograniczone jest do przedsiębiorstw spełniających określone kryteria wskazane w art. 49b ust. 1 uor: średnioroczne zatrudnienie przekraczające 500 osób, suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego przekraczająca 85 000 000 zł lub przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów za rok obrotowy przekraczające 170 000 000 zł. W 2021 r. przedstawiony został projekt nowelizacji Dyrektywy 2014/95/UE, m.in. rozszerzający obowiązek sprawozdawczy na wszystkie jednostki duże (począwszy od sprawozdania za rok 2023) i MŚP, które notowane są na rynku regulowanym (począwszy od sprawozdania za rok 2025), wprowadzający wymóg certyfikacji sprawozdań dotyczących zrównoważonego rozwoju i standaryzujący zakres informacji ujawnianych przez przedsiębiorstwa (*Wniosek...*, s. 16, 23–24).

Wobec braku obowiązku sporządzania sprawozdania zintegrowanego, jak również ograniczonego obecnie kręgu podmiotów zobowiązanych do stosowania przepisów Dyrektywy 2014/95/UE zasadne wydaje się przyjęcie założenia, że źródłem informacji o atrybutach kapitału strukturalnego jest, poza sprawozdaniem finansowym, sprawozdanie z działalności, które zgodnie z art. 49 ust. 2 powinno obejmować informacje dotyczące ważniejszych osiągnięć w dziedzinie badań i rozwoju, przewidywanym rozwoju jednostki i posiadanych przez nią oddziałach (zakładach), a także, zgodnie z art. 49 ust. 3, kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością jednostki oraz informacje dotyczące zagadnień pracowniczych i środowiska naturalnego.

Ustawodawca nie wskazuje jednak wprost, że przedsiębiorstwa zobowiązane są do ujawniania w sprawozdaniu z działalności informacji o niematerialnych składnikach majątku, które nie zostały ujawnione w sprawozdaniu finansowym. Zarządzający przedsiębiorstwami mogą jednak zdecydować o ujawnieniu informacji o kapitale intelektualnym (w tym także o strukturalnym) i określić zakres tych ujawnień, co jednak przekłada się na brak porównywalności i przydatności w podejmowaniu decyzji (Zygmański 2018, s. 162).

5. Metodyka badań

Brak standardów i wiążących wytycznych dotyczących ujawniania informacji o kapitale intelektualnym (w tym o kapitale strukturalnym) sprawia, że informacji o jego atrybutach należy poszukiwać w sprawozdaniach, do których sporządzania przedsiębiorstwa są zobowiązane w ramach przepisów prawa, a więc w sprawozdaniu finansowym i sprawozdaniu z działalności.

Badaniem objęto sprawozdania finansowe i sprawozdania z działalności spółek z sektora „produkcja leków” notowanych na rynku głównym GPW w Warszawie, sporządzone za lata 2016–2020: Biomed-Lublin Wytwórnia Surowic i Szczepionek SA, Bioton SA, Celon Pharma SA, PZ Cormay SA, Mabion SA i Master Pharm SA. W badaniu uwzględniona została także Pharmena SA, której debiut na rynku głównym nastąpił w 2019 r., natomiast we wcześniejszych latach była ona notowana na rynku New-Connect. Z badania wyłączono spółki notowane na rynku głównym GPW w Warszawie, które nie są zarejestrowane na terenie Rzeczypospolitej Polskiej: Krka d.d. (zarejestrowana w Słowenii) i Sopharma AD (zarejestrowana w Bułgarii). Niniejsze badanie stanowi kontynuację badania opisanego w: Mataczyna, Wielgórska-Leszczyńska 2021.

Atrybuty kapitału strukturalnego wykazują z punktu widzenia rachunkowości dualistyczny charakter. Informacja o nich ujawniana jest bowiem zarówno w sprawozdaniu finansowym, jak i w sprawozdaniu z działalności. W tabeli 32 przedstawiono atrybuty kapitału strukturalnego, których ujawnienia zostały poddane badaniu, w podziale na źródła informacji.

Tabela 32. Atrybuty kapitału strukturalnego w podziale na źródła informacji

Sprawozdanie finansowe	Sprawozdanie z działalności
– wartość licencji, koncesji i patentów – koszty zakończonych prac rozwojowych netto – koszty trwających prac rozwojowych	– posiadane patenty – posiadane licencje na wytwarzanie – liczba procedur funkcjonujących w spółce – funkcjonowanie działu badawczo-rozwojowego

Źródło: opracowanie własne.

W bilansie (sprawozdaniu z sytuacji finansowej) w pozycji wartości niematerialne (i prawne) ujawniane są licencje, koncesje i patenty oraz koszty zakończonych prac rozwojowych. Koszty trwających prac rozwojowych ujawniane są w rachunku zysków i strat (sprawozdaniu z całkowitych dochodów) w kosztach bieżącego okresu lub czynnych rozliczeniach międzyokresowych kosztów, przy czym w badaniu wzięto pod uwagę sam fakt wyszczególnienia w sprawozdaniu finansowym poniesienia takich kosztów. Wymienione składniki majątku przedsiębiorstwa wpisują się zatem w definicję atrybutów kapitału strukturalnego – w wartościach pieniężnych wyrażona jest własność intelektualna przedsiębiorstwa oraz nakłady na działalność rozwojową.

Sprawozdanie z działalności, jako sprawozdanie obejmujące także informacje o charakterze niefinansowym, zawiera informacje dotyczące zasad funkcjonowania przedsiębiorstwa, a więc: skodyfikowanych i obowiązujących w przedsiębiorstwie procedur (pod pojęciem procedury sklasyfikowano wymienione w sprawozdaniach dokumenty nazywane: „politykami”, „instrukcjami”, „regulaminami”), wewnętrznej struktury organizacyjnej (funkcjonowanie działu badawczo-rozwojowego) oraz liczby posiadanych patentów (stanowiących własność intelektualną przedsiębiorstwa). Wszystkie z opisanych powyżej informacji stanowią jednocześnie atrybuty kapitału strukturalnego.

Zgodnie z przyjętą metodyką badania ujawnienie w sprawozdaniu finansowym danej spółki za dany rok jednego z wymienionych w tabeli 32 atrybutów kapitału strukturalnego jest równoznaczne z przypisaniem do niego 1 punktu. Brak ujawnienia skutkuje przypisaniem 0 punktów. W zakresie atrybutów kapitału strukturalnego ujawnianych w sprawozdaniu z działalności przyjęta została tożsama zasada, z wyjątkiem atrybutu „liczba procedur funkcjonujących w spółce”. Ujawnienie funkcjonowania jednej z wymienionych procedur lub wskazanie, że procedura nie jest stosowana, jest równoznaczne z przypisaniem 1 punktu, brak ujawnienia – 0 punktów. Przyjęcie opisanego sposobu przypisywania punktów jest powiązane z celem badania, którym jest zbadanie sposobu ujawniania informacji o atrybutach kapitału strukturalnego, a nie ocena tych atrybutów bądź ich wpływu na inne obszary funkcjonowania czy wyniki przedsiębiorstwa.

W katalogu badanych ujawnień zostały uwzględnione te procedury, które dotyczą wewnętrznej organizacji przedsiębiorstwa (Polityka bezpie-

czeństwa informacji, kodeks etyki, Procedura ochrony danych osobowych), kontaktu z otoczeniem (np. Polityka antykorupcyjna, Polityka środowiskowa), a także kluczowe z punktu widzenia sektora, w których funkcjonują badane spółki (Certyfikat Dobrej Praktyki Wytwarzania nadany przez Głównego Inspektora Farmaceutycznego – GIF, Polityka jakości). W katalogu nie zostały zawarte procedury regulujące kwestie wynagrodzeń, szkoleń, rekrutacji, BHP, przeciwdziałania dyskryminacji i mobbingowi, ponieważ bardziej właściwe wydaje się sklasyfikowanie ich jako atrybutów kapitału ludzkiego. Maksymalnie za ujawnienie tego atrybutu może zostać przyznane 7 punktów – w przypadku ujawnienia informacji o funkcjonowaniu w danej spółce wszystkich z wymienionych powyżej procedur. W tabeli 33 przedstawiono całościowy schemat przyznawania punktów za ujawnienia poszczególnych atrybutów kapitału strukturalnego.

Tabela 33. Schemat przyznawania punktów za ujawnienia poszczególnych atrybutów kapitału strukturalnego

Atrybut kapitału strukturalnego	Przedział punktowy za ujawnienie informacji
Wartość licencji, koncesji i patentów	0–1
Koszty zakończonych prac rozwojowych netto	0–1
Koszty trwających prac rozwojowych	0–1
Posiadane patenty	0–1
Liczba procedur funkcjonujących w spółce	0–7
Funkcjonowanie działu badawczo-rozwojowego	0–1

Źródło: opracowanie własne.

6. Wyniki badań

W okresie objętym badaniem poszczególne spółki sporządzały sprawozdania finansowe według różnych regulacji, co pokazano w tabeli 34.

Tabela 34. Wykaz regulacji, według których sporządzono sprawozdania badanych spółek

Spółka	2016	2017	2018	2019	2020
Biomed-Lublin Wytwórnia Surowic i Szczepionek SA	uor	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF
Bioton SA	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF
Celon Pharma SA	uor	uor	uor	uor	uor
Mabion SA	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF
Master Pharm SA	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF
PZ Cormay SA	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF
Pharmena SA	uor	uor	MSR/MSSF	MSR/MSSF	MSR/MSSF

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych spółek.

Spośród badanych spółek jedynie Bioton SA spełniała kryteria opisane w art. 49b uor, z zastrzeżeniem, że dotyczyło to wyłącznie roku 2017. Spółka ta wywiązała się z obowiązku opublikowania oświadczenia na temat informacji niefinansowych w sprawozdaniu z działalności za rok 2017, ale sporządziła takie oświadczenia także w ramach sprawozdań z działalności za lata 2018, 2019 i 2020. Wyniki badania zostaną przedstawione w podziale na poszczególne grupy atrybutów zgodnie z kolejnością uwidocznioną w tabeli 33. W pierwszej kolejności przeanalizowane zostały ujawnienia dotyczące atrybutów kapitału strukturalnego w sprawozdaniach finansowych, następnie zaś w sprawozdaniach z działalności.

Pierwszą zbadaną grupą ujawnień atrybutów kapitału strukturalnego w sprawozdaniu finansowym jest wartość licencji, koncesji i patentów. Spółki w większości wyszczególniały tę pozycję w swoich bilansach (sprawozdaniach z sytuacji finansowej), co zostało uwidocznione w tabeli 35.

Tabela 35. Ujawnienia dotyczące wartości licencji, koncesji i patentów

Spółka	2016	2017	2018	2019	2020
Biomed-Lublin Wytwórnia Surowic i Szczepionek SA	1	1	1	1	1
Bioton SA	1	1	1	1	1
Celon Pharma SA	1	1	1	1	1
Mabion SA	0	0	0	0	0
Master Pharm SA	1	1	1	1	1
PZ Cormay SA	1	1	1	1	1
Pharmena SA	1	1	1	1	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych spółek.

W przypadku tego atrybutu w badanym okresie nie wystąpiły zmiany w ujawnianiu – informacja dotycząca wartości licencji, koncesji i patentów ujawniana była przez wszystkie spółki, z wyjątkiem Mabion SA. Należy jednak podkreślić, że ujawnienie informacji o wartości tego atrybutu nie oznacza, że miał on wartość pieniężną większą od 0. W badanej próbie sytuacja taka (wartość pozycji równa 0) zaistniała w sprawozdaniach finansowych Biomedu-Lublin SA (za 2018 i 2019 rok) oraz Master Pharm SA (za 2016, 2018 i 2019 rok). Wysoki stopień ujawnień dla tej grupy atrybutów kapitału strukturalnego ma związek z precyzyjnymi regulacjami prawnymi dotyczącymi ujawnień wartości niematerialnych (i prawnych) zarówno w MSR/MSSF, jak i w uor.

Kolejną zbadaną grupą atrybutów kapitału strukturalnego, której ujawnienia zawarte są w sprawozdaniu finansowym, są koszty zakończonych prac rozwojowych netto. Podobnie jak w przypadku wartości licencji, koncesji i patentów, wszystkie spółki, z wyjątkiem Mabion SA, ujawniały informacje na temat kosztów zakończonych prac rozwojowych netto w sprawozdaniach finansowych za lata 2016—2020, co pokazano w tabeli 36.

Tabela 36. Ujawnienia dotyczące kosztów zakończonych prac rozwojowych netto

Spółka	2016	2017	2018	2019	2020
Biomed-Lublin Wytwórnia Surowic i Szczepionek SA	1	1	1	1	1
Bioton SA	1	1	1	1	1
Celon Pharma SA	1	1	1	1	1
Mabion SA	0	0	0	0	0
Master Pharm SA	1	1	1	1	1
PZ Cormay SA	1	1	1	1	1
Pharmena SA	1	1	1	1	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych spółek.

Do ujawniania informacji o kosztach zakończonych prac rozwojowych netto zobowiązują regulacje prawne, zarówno MSR/MSSF, jak i uor. W przypadku sprawozdań finansowych Celon Pharma SA (za rok 2016 i 2017) oraz Master Pharm SA (za lata 2016–2020) pozycja koszty zakończonych prac rozwojowych została wyceniona na 0 zł.

Ostatnią grupę atrybutów kapitału strukturalnego, których ujawnienia w sprawozdaniu finansowym zostały zbadane, stanowią koszty trwających prac rozwojowych. W odróżnieniu od dwóch opisanych już grup informacje te nie są ujawniane w bilansie (sprawozdaniu z sytuacji finansowej), lecz w rachunku zysków i strat (sprawozdaniu z całkowitych dochodów). Ujawnienia informacji przez badane spółki w poszczególnych latach przedstawiono w tabeli 37.

Tabela 37. Ujawnienia dotyczące kosztów trwających prac rozwojowych

Spółka	2016	2017	2018	2019	2020
Biomed-Lublin Wytwórnia Surowic i Szczepionek SA	0	0	0	0	0
Bioton SA	1	1	1	1	1
Celon Pharma SA	1	1	1	1	1
Mabion SA	0	0	0	0	0
Master Pharm SA	1	0	0	0	0
PZ Cormay SA	1	1	1	1	1
Pharmena SA	0	0	1	1	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych spółek.

W odniesieniu do informacji na temat kosztów trwających prac rozwojowych należy zwrócić uwagę na to, że jedynie 3 z 7 badanych spółek ujawniały takie informacje we wszystkich sprawozdaniach obejmujących badany okres. W sprawozdaniach pozostałych spółek informacja ta nie była ujawniana lub była ujawniana w sposób nieregularny. Brak ujawnienia informacji dotyczących kosztów trwających prac rozwojowych w pozostałych spółkach w poszczególnych latach objętych badaniem mógł być spowodowany niską istotnością ponoszonych kosztów lub brakiem kosztów, wyczerpujących charakterystykę kosztów trwających prac rozwojowych, jednak informacje o takich przyczynach nie zostały wprost określone w badanych sprawozdaniach finansowych.

Kolejne grupy atrybutów kapitału strukturalnego, których ujawnianie zostało zbadane, mają swoje źródła informacji w sprawozdaniu z działalności. Pierwszą z nich są posiadane patenty, czyli informacja o tym, czy i ile patentów posiada dana spółka. Podsumowanie badania w tym zakresie zawarto w tabeli 38.

Tabela 38. Ujawnienia dotyczące posiadanych patentów

Spółka	2016	2017	2018	2019	2020
Biomed-Lublin Wytwórnia Surowic i Szczepionek SA	1	1	1	1	1
Bioton SA	0	0	0	0	0
Celon Pharma SA	0	1	1	1	1
Mabion SA	0	0	0	0	0
Master Pharm SA	0	0	0	0	0
PZ Cormay SA	0	0	0	0	0
Pharmena SA	0	0	0	0	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności badanych spółek.

Informację o posiadanych przez spółkę patentach ujawniła we wszystkich badanych okresach jedynie Biomed-Lublin SA, natomiast od 2017 r. czyniła to Celon Pharma SA. Pozostałe spółki nie podawały informacji o rodzaju i liczbie posiadanych patentów, przy czym nie wskazywano przyczyn, dla których informacje te nie zostały ujawnione.

Drugą z grup atrybutów kapitału strukturalnego ujawnianych w sprawozdaniu z działalności jest liczba procedur funkcjonujących w spółce, stanowiących wewnętrzną wiedzę przedsiębiorstwa. W niniejszym badaniu maksymalna liczba punktów możliwych do przyznania dla tej grupy to 7 – w przypadku ujawnienia informacji o wszystkich opisanych w części 5 niniejszego artykułu procedurach. Liczby informacji ujawnionych przez poszczególne spółki w poszczególnych latach objętych badaniem przedstawiono w tabeli 39.

Tabela 39. Ujawnienia dotyczące liczby funkcjonujących procedur

Spółka	2016	2017	2018	2019	2020
Biomed-Lublin Wytwórnia Surowic i Szczepionek SA	1	1	1	1	1
Bioton SA	2	6	7	7	7
Celon Pharma SA	1	1	1	1	1
Mabion SA	2	2	3	3	3
Master Pharm SA	0	0	0	0	0
PZ Cormay SA	0	0	0	0	0
Pharmena SA	1	1	1	1	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności badanych spółek.

Należy stwierdzić, że spółki ujawniały informacje o liczbie funkcjonujących procedur w sposób zróżnicowany. Najwięcej procedur ujawniła Bioton SA, począwszy od sprawozdania z działalności za rok 2018 były to wszystkie procedury, których ujawnianie było weryfikowane. Należy przy tym zastrzec, że Bioton SA w 2017 r. spełniła kryteria określone w art. 49b uor dotyczące obowiązku sporządzania odrębnego oświadczenia na temat informacji niefinansowych w ramach sprawozdania z działalności, w tym także ujawniania informacji na temat funkcjonujących w spółce polityk. Bioton SA, pomimo niespełniania w kolejnych latach tego kryterium, w dalszym ciągu ujawniała informacje o funkcjonujących w niej procedurach. Najczęściej ujawnianą procedurą było posiadanie Certyfikatu Dobrej Praktyki Wytwarzania nadanego przez GIF (5 z 7 badanych spółek; informacji o posiadaniu bądź nieposiadaniu tego certyfikatu nie ujawniły PZ Cormay SA i Master Pharm SA). Ponadto Mabion SA w latach 2016–2017 ujawniała informację o funkcjonowaniu polityki jakości, a od 2018 r. także polityki środowiskowej.

Ostatnim atrybutem kapitału strukturalnego ujawnianym w sprawozdaniu z działalności jest funkcjonowanie w spółce działu badawczo-rozwojowego. Atrybut ten wspomaga wytwarzanie w spółce wewnętrznej wiedzy, która następnie może przyczynić się do powstania nowych receptur, produktów, czy usług bądź ulepszenia już oferowanych. Wyniki bada-

nia dotyczącego ujawniania informacji o funkcjonowaniu działu badawczo-rozwojowego zawiera tabela 40.

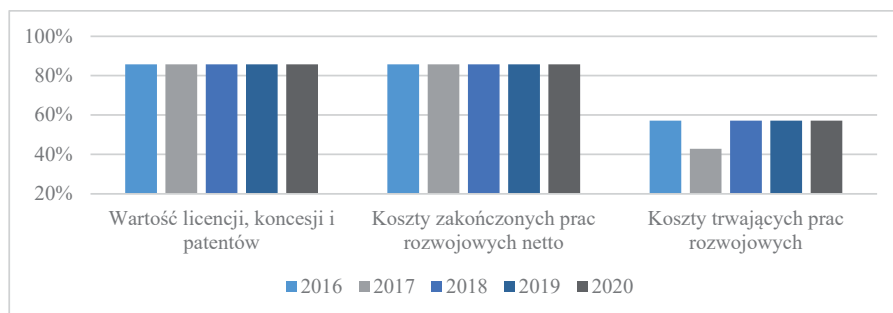
Tabela 40. Ujawnienia dotyczące funkcjonowania działu badawczo-rozwojowego

Spółka	2016	2017	2018	2019	2020
Biomed-Lublin Wytwórnia Surowic i Szczepionek SA	0	0	0	0	0
Bioton SA	0	1	1	1	1
Celon Pharma SA	1	1	1	1	1
Mabion SA	1	1	1	1	1
Master Pharm SA	1	1	1	0	0
PZ Cormay SA	1	1	1	1	1
Pharmena SA	1	1	1	1	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności badanych spółek.

Spośród badanych spółek jedynie Biomed-Lublin SA nie ujawniła w żadnym z badanych sprawozdań informacji o funkcjonowaniu w ramach jej struktury organizacyjnej działu badawczo-rozwojowego. We wszystkich badanych okresach informację tę ujawniły Celon Pharma SA, Mabion SA, PZ Cormay SA i Pharmena SA, a w latach 2017–2020 czyniła to także Bioton SA. Master Pharm SA ujawniała informację o funkcjonowaniu działu badawczo-rozwojowego w sprawozdaniach z działalności za lata 2016–2018, natomiast w kolejnych zaprzestała tej praktyki.

Analiza ujawnień informacji dotyczących kapitału strukturalnego w sprawozdawczości przedsiębiorstw pozwala na dostrzeżenie istotnej różnicy w ujawnianiu tych informacji w zależności od ich źródła – sprawozdania finansowego bądź sprawozdania z działalności. Informacje, których źródło stanowi sprawozdanie finansowe, ujawniane były częściej i bardziej regularnie przez wszystkie spółki w badanym okresie niż informacje, których źródłem jest sprawozdanie z działalności. Na wykresie 1 zobrazowany został procentowy udział ujawnień informacji we wszystkich badanych sprawozdaniach finansowych w poszczególnych latach.



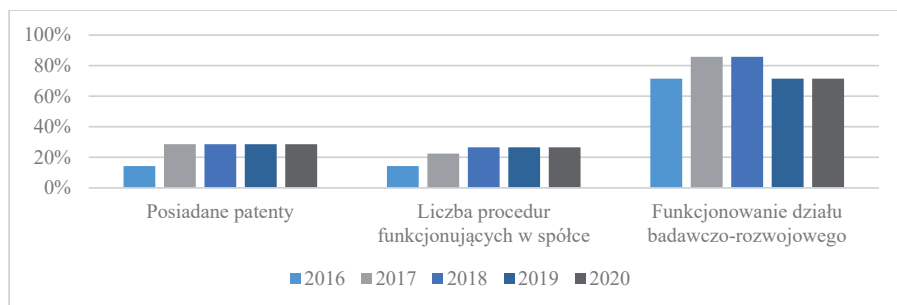
Wykres 1. Atrybuty kapitału strukturalnego w sprawozdaniu finansowym – udział ujawnień

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych spółek.

Należy zauważyć, że atrybuty: wartość licencji, koncesji i patentów oraz koszty zakończonych prac rozwojowych netto ujawniane były w badanej próbie jednakowo często (blisko 90% w każdym z badanych lat). Znacznie rzadziej i mniej regularnie ujawniane były informacje dotyczące kosztów trwających prac rozwojowych.

Ujawnienia informacji o atrybutach kapitału strukturalnego, których źródło stanowi sprawozdanie z działalności, występowały w badanych sprawozdaniach znacznie rzadziej i z mniejszą regularnością niż w przypadku informacji pochodzących ze sprawozdania finansowego. Na wykresie 2 uwidoczniony został procentowy udział ujawnień informacji we wszystkich badanych sprawozdaniach z działalności w poszczególnych latach.

Podkreślenia wymaga bardzo niski udział w zakresie ujawniania informacji o posiadanych patentach oraz liczbie procedur funkcjonujących w spółce. Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy może być nieposiadanie przez badane spółki patentów bądź brak skodyfikowanych procedur, instrukcji czy polityk, które w nich funkcjonują, oraz brak odpowiednich regulacji dotyczących ujawniania takich informacji. Badane spółki w latach 2016–2020 znacznie częściej ujawniały z kolei informacje o dziale badawczo-rozwojowym funkcjonującym w ich strukturach organizacyjnych.



Wykres 2. Atrybuty kapitału strukturalnego w sprawozdaniu z działalności – udział ujawnień

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności badanych spółek.

7. Podsumowanie

Na podstawie zbadanych dokumentów źródłowych należy stwierdzić, że ujawnianie informacji o atrybutach kapitału strukturalnego jest zróżnicowane w zależności od tego, czy jest ono dokonywane w ramach sprawozdania finansowego, czy w ramach sprawozdania z działalności. Regulacje prawne (uor) oraz standardy międzynarodowe (MSR/MSSF) regulują sposób i zakres ujawnień w sprawozdaniu finansowym na tyle precyzyjnie, że spółki w większości wywiązują się z nałożonego na nie obowiązku sprawozdawczego. Sytuacja wygląda odmiennie w przypadku ujawniania informacji w sprawozdaniu z działalności, brak bowiem jednoznacznych regulacji prawnych, nawet takich o charakterze miękkim (*comply or explain*), które dotyczyłyby atrybutów kapitału strukturalnego. Z punktu widzenia rachunkowości i sprawozdawczości uzasadnione wydaje się określenie charakteru atrybutów kapitału strukturalnego jako dualistyczny – tak w odniesieniu do ich klasyfikacji jako składników majątku przedsiębiorstwa, jak i wynikającej z niego asymetrii w zakresie ujawniania w zależności od rodzaju sprawozdania, w którym jest to dokonywane.

Należy również zwrócić uwagę, że w zakresie ujawniania informacji o atrybutach kapitału strukturalnego nie zaszły w badanym okresie (2016–2020) istotne zmiany. Spółki ujawniały informacje przede wszystkim w zakresie nałożonych na nie obowiązków sprawozdawczych (w sprawozdaniu

finansowym), znacznie rzadziej zaś podejmowały decyzje o dobrowolnych ujawnieniach w obliczu braku takich obowiązków (w sprawozdaniu z działalności). Podkreślenia wymaga jednak ograniczona próba badawcza, wobec czego wyciąganie wniosków ograniczone jest tylko do badanych podmiotów. Kolejnym ograniczeniem mogą być wybrane atrybuty kapitału strukturalnego, których ujawnienia były weryfikowane, jednak atrybuty te znajdują bezpośrednio odzwierciedlenie w definicji kapitału strukturalnego. Podjęta tematyka jest nadal aktualna i może stanowić przyczynek do dalszych badań, nie tylko w zakresie kapitału strukturalnego, ale również kapitału ludzkiego, relacyjnego oraz kapitału intelektualnego jako całości.

Ewa Makowska*, Bożena Kołosowska**,
Joanna Górka***, Aleksandra Banaszkiewicz****

Wykorzystanie wskaźników finansowych do oceny strategii finansowania działalności stosowanych przez spółki rodzinne i nierodzinne notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w okresie kryzysu gospodarczego w latach 2007–2009

1. Wprowadzenie

Jedną z cech charakterystycznych współczesnej gospodarki jest jej fluktuacja, przejawiająca się naprzemiennym występowaniem okresów rozkwitu oraz okresów recesji. W bieżącym stuleciu istotne znaczenie dla funkcjonowania rynku miał ogólnoswiatowy kryzys gospodarczy, którego szczyt przypadł na lata 2008–2009. Wpłynął on również na sytuację spółek notowanych na giełdach papierów wartościowych. Utrzymanie korzystnej sytuacji finansowej podczas spowolnienia gospodarczego wymagało od nich szczególnych umiejętności, zastosowania odpowiednich rozwiązań oraz

* Dr Ewa Makowska, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Katedra Rachunkowości Zarządczej, e-mail: ewa.makowska@umk.pl (ORCID: 0000-0003-0947-8804).

** Dr hab. Bożena Kołosowska, prof. UMK, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Katedra Rachunkowości Zarządczej, e-mail: bozkolos@umk.pl (ORCID: 0000-0002-5480-8318).

*** Dr hab. Joanna Górka, prof. UMK, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Katedra Ekonometrii i Statystyki, e-mail: joanna.gorka@umk.pl (ORCID: 0000-0002-9959-5432).

**** Dr Aleksandra Banaszkiewicz, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Katedra Rachunkowości Zarządczej, e-mail: aleksandra.banaszkiewicz@umk.pl (ORCID: 0000-0002-8923-0771).

podejmowania właściwych decyzji ekonomicznych. W takiej samej sytuacji znalazły się i giełdowe firmy rodzinne.

Giełdowe firmy rodzinne są specyficzną grupą podmiotów, wyróżniającą się na tle firm o nierodzinnej strukturze własności. Specyfika firmy rodzinnej odciska istotne piętno w procesie tworzenia strategii finansowania jej działalności, co z kolei rzutuje na osiągnięte w tej grupie wyniki finansowe. Własność rodzinna może być istotnym czynnikiem zwiększającym efektywność biznesową i umożliwiającym firmom rodzinnym przetrwanie podczas kryzysu.

Celem niniejszego opracowania była prezentacja autorskiej metody badawczej bazującej na doborze odpowiednich wskaźników finansowych, umożliwiającej przyporządkowanie danej spółki do jednej z trzech strategii finansowania działalności: agresywnej, konserwatywnej i umiarkowanej. Metoda ta została wykorzystana do przeprowadzenia badań w zakresie oceny stosowanych strategii finansowania działalności przez rodzinne spółki giełdowe notowane na GPW w Warszawie podczas ogólnosiwiatowego kryzysu finansowego w latach 2007–2009. Prezentowane wyniki stanowią pierwszy etap szerszych badań osadzonych w dłuższym horyzoncie czasowym i obejmujących kolejne okresy recesji.

2. Aktualny stan badań

Pierwsze firmy rodzinne pojawiły się w Polsce w XIX wieku, natomiast największy rozwój przedsiębiorczości, w tym przedsiębiorczości rodzinnej, przypadł na przełom lat 80. i 90. ubiegłego stulecia. Aktualny udział firm rodzinnych w Polsce w ogólnej liczbie przedsiębiorstw nie odbiega od innych państw europejskich. Jedną z możliwych dla nich ścieżek rozwoju jest wejście na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Umożliwia to spółkom pozyskiwanie dodatkowego kapitału na realizację celów strategicznych, co w konsekwencji prowadzi do ich rozpoznawalności nie tylko w Polsce, ale i w całej Europie. Obecnie w Polsce co piąta spółka notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych jest spółką rodzinną (Perz 2017; Winnicka-Popczyk 2011; Lajser i in. 2017; Lewandowska 2019).

Sytuacja polskich przedsiębiorstw na początku XXI wieku, w okresie transformacji gospodarki, była nietypowa i pod wieloma względami trud-

niejsza w porównaniu z sytuacją firm działających w ukształtowanej już gospodarce rynkowej. Specyfika ogólnych warunków gospodarczych mogła dawać wielu przedsiębiorstwom niepowtarzalną szansę rozwoju lub też powodować zagrożenie ich ekonomicznego bytu. Właściwie przygotowana i wdrożona strategia finansowania działalności jest warunkiem wykorzystania tej szansy bądź wyeliminowania zagrożeń (Kołosowska i in. 2019).

Problematyka zarządzania finansami przedsiębiorstw rodzinnych była poruszana zarówno w polskiej, jak i zagranicznej literaturze przedmiotu. Wśród tematów podejmowanych w tym zakresie można wskazać m.in. następujące obszary badawcze poddawane analizie:

- działalność firm rodzinnych w kontekście przemian gospodarczych (Jeżak i in. 2004; Winnicka-Popczyk 2005),
- źródła finansowania firm rodzinnych (Stradomski 2010; Winnicka-Popczyk 2014; Leszczewska 2016),
- struktura finansowania firm rodzinnych (Kaźmierska-Jóźwiak, Marszałek 2012; Majda, Socha 2014; Socha 2017),
- funkcjonowanie firm rodzinnych w warunkach kryzysu (Fleming 2006; Marjański 2012; Martyniuk 2013),
- zagadnienie sukcesji w firmach rodzinnych (Bracci, Vagnoni 2011; Surdej, Wach 2010),
- finansowanie innowacji w firmach rodzinnych (Winnicka-Popczyk 2018, 2016),
- firmy rodzinne na rynkach kapitałowych (Craig, Salvato 2012; Filbeck, Lee 2000; Graves, Thomas 2008; Hoffman i in. 2006; Kowalewski i in. 2010; Perz 2017; Winnicka-Popczyk, Stradomska 2017),
- raportowanie informacji niefinansowych (Martyniuk, Gostkowska-Drzewicka 2022).

Analiza literatury przedmiotu wskazuje, że podejmowane w tym obszarze tematy zmieniały się na przestrzeni czasu i wynikały z aktualnej sytuacji gospodarczej. Należy przy tym zauważyć, że większość analiz dotyczyła małych podmiotów gospodarczych. Rzadziej natomiast spotyka się opracowania dotyczące firm rodzinnych, które mogłyby stanowić podmiot rynku kapitałowego. Brakuje też opracowań przekrojowych, analizujących w długim horyzoncie czasowym wyniki finansowe firm rodzinnych powiązanych z rynkiem kapitałowym w kontekście wahań koniunktury rynkowej.

3. Strategie finansowania działalności przedsiębiorstw

Strategia finansowania działalności związana jest z procesem podejmowania najważniejszych decyzji finansowych, które określają kształtowanie przyszłych relacji finansowych przedsiębiorstwa z otoczeniem. Stanowi odbicie możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa i element integrujący wszystkie obszary działalności każdego podmiotu gospodarczego. Jest także wyrazem procesu finansowania obejmującego wszystkie przedsięwzięcia w firmie, które zapewniają przedsiębiorstwu kapitał oraz służą kształtowaniu racjonalnej struktury źródeł finansowania w konkretnych warunkach rynkowych.

Wybór źródeł finansowania determinuje również przyjęta strategia dotycząca podziału zysku i wypłat dywidend. Ma ona wpływ na wykorzystanie źródła wewnętrznego w postaci zysku zatrzymanego i w planowaniu finansowym zazwyczaj stanowi punkt wyjścia do ustalenia poziomu kapitału własnego w przedsiębiorstwie. Realizacja ustalonej strategii finansowania powinna zagwarantować utrzymanie płynności finansowej w krótkim i długim okresie oraz optymalizować strukturę kapitału (Freeman 2010).

W teorii i praktyce wyróżnia się trzy rodzaje strategii finansowania działalności. Mogą one przyjmować różne nazwy (Brigham, Houston 2001):

- 1) strategia agresywna, zwana inaczej strategią dynamiczną, ryzykowną, aktywną, ofensywną, optymistyczną, rozwoju, charakteryzuje się m.in. wysokim udziałem kapitałów obcych w finansowaniu działalności (nawet operacyjnej), maksymalizacją zysków w stosunku do własnych kapitałów czy wykorzystywaniem korzyści związanych z dźwignią finansową;
- 2) strategia umiarkowana, nazywana również strategią harmonijną, równowagi, elastyczną, mieszaną, charakteryzuje się m.in. absorbowaniem średnich kosztów finansowych, odnotowywaniem przeciętnych rentownych kapitałów własnych oraz powodowaniem umiarkowanego ryzyka związanego z zadłużeniem pożyczkami i kredytami;
- 3) strategia konserwatywna, określana także jako strategia zachowawcza, łagodna, defensywna, pasywna, pesymistyczna, przetrwania, charakteryzuje się m.in. zwiększoną pozycją kapitałów stałych w fundowaniu aktywów obrotowych (przez co firma może pochwalić

się stabilnością finansową), niską stopą zyskowności kapitałów własnych, małymi korzyściami w relacji do małego ryzyka oraz ograniczonymi możliwościami wykorzystania tarczy podatkowej i efektów dźwigni finansowej.

Decyzje dotyczące kształtowania i wyboru strategii finansowania działalności należą do suwerennych decyzji przedsiębiorstwa. Często są one przedmiotem określonej polityki rozwojowej związanej z zakładanymi celami działania. W okresie zmian, w jakim znajduje się polska gospodarka, w warunkach znacznego zróżnicowania sytuacji finansowej poszczególnych podmiotów gospodarczych i ich reakcji na zewnętrzne impulsy zagadnienia strategii pozyskiwania kapitału oraz metod jej kształtowania wywierają istotny wpływ na rozwój przedsiębiorstwa (Kołosowska 2013).

Wraz z przekształceniami systemowymi stymulującymi rozwój przedsiębiorstwa problematyka formułowania strategii finansowania działalności nabiera coraz większego znaczenia. Jest przejawem dostosowywania się firm do zmieniających się warunków otoczenia.

4. Konstrukcja metody badawczej

Na potrzeby badania została opracowana metoda badawcza pozwalająca w jak najszerszym stopniu zidentyfikować zachowanie spółek rodzinnych w wybranych obszarach działania w czasie kryzysu finansowego. Określono tzw. triadę oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa:

- wskaźniki oceny efektywności działania obejmujące wskaźniki rentowności i produktywności,
- wskaźniki analizy zadłużenia,
- wskaźniki wypłacalności długoterminowej (równowagi dochodowej – złote zasady) oraz krótkoterminowej (wskaźniki płynności finansowej).

Na podstawie przeglądu literatury opracowano bazę wskaźników, w której wyodrębniono 36 miar odnoszących się do ocenianych obszarów. W trakcie wstępnych wyliczeń udało się wyselekcjonować listę zawierającą 19 wskaźników, które uznano za najbardziej przydatne do przeprowadzanych analiz. Formuły ich wyliczenia prezentuje tabela. Wybrane do badania wskaźniki to głos w dyskusji, jakie miary można wykorzystać w trakcie

podejmowania decyzji w podmiotach, jak odczytywać sygnały zmian w ich sytuacji finansowej.

Stworzona baza 19 wskaźników finansowych zostanie szczegółowo opisana.

W grupie pierwszej znalazł się wskaźnik pokrycia I stopnia, który wskazywał, czy badane spółki respektowały złotą zasadę bilansowania. Zgodnie z nią trwałe składniki majątku przedsiębiorstwa powinny być finansowane z kapitału własnego, ponieważ ta właśnie część majątku, jak również kapitału własnego, oddawana jest do dyspozycji firmy na długi okres. Wyliczona relacja powinna być ≥ 1 . Następnie ustalono wskaźnik pokrycia II stopnia, będący relacją kapitału stałego do aktywów trwałych. Jeżeli zasada ta jest zachowana w przedsiębiorstwie, to wyliczona relacja jest > 1 . Badana jest w ten sposób złota zasada finansowania, według której kapitał nie może być związany czasowo z danym składnikiem majątku dłużej, aniżeli wynosi okres pozostawiania tego kapitału w przedsiębiorstwie.

Tabela 41. Wskaźniki wykorzystane w badaniu

Lp.	Nazwa wskaźnika	Wzór
1	Wskaźnik pokrycia (wypłacalności) I stopnia	$\frac{\text{Kapitał własny}}{\text{Aktywa trwałe}}$
2	Wskaźnik pokrycia (wypłacalności) II stopnia	$\frac{\text{Kapitał własny} + \text{Zobowiązania długoterminowe}}{\text{Aktywa trwałe}}$
3	Wartość kapitału obrotowego netto (KON)	$\text{Kapitał obrotowy netto} = (\text{Kapitał własny} + \text{Zobowiązania długoterminowe}) - \text{Aktywa trwałe}$
4	Udział kapitału obrotowego netto w finansowaniu aktywów obrotowych gdy KON > 0	$\frac{\text{KON}}{\text{Aktywa obrotowe}}$
5	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia *	$\frac{\text{Inwestycje krótkoterminowe}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}$
6	Wskaźnik płynności finansowej II stopnia *	$\frac{\text{Inwestycje krótkoterminowe} + \text{należności krótkoterminowe}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}$

Tabela 41. Wskaźniki... (cd.)

Lp.	Nazwa wskaźnika	Wzór
7	Wskaźnik płynności finansowej III stopnia *	$\frac{\text{Aktywa obrotowe}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}$
8	Podstawowy wskaźnik struktury majątkowej	$\frac{\text{Aktywa trwałe}}{\text{Aktywa obrotowe}}$
9	Podstawowy wskaźnik struktury finansowej	$\frac{\text{Kapitał obcy}}{\text{kapitał własny}}$
10	Podstawowy wskaźnik struktury kapitałowej	$\frac{\text{Odsetkowe zobowiązania d\l.} + \text{Odsetkowe zobowiązania kr.}}{\text{Kapitał własny}}$
11	Wskaźnik ogólnego zadłużenia	$\frac{\text{Kapitał obcy}}{\text{Pasywa ogółem}}$
12	Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	$\frac{\text{Zobowiązania długoterminowe}}{\text{Pasywa ogółem}}$
13	Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	$\frac{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}{\text{Pasywa ogółem}}$
14	Wskaźnik zadłużenia rozrachunkowego	$\frac{\text{Pasywa ogółem}}{\text{Rozrachunkowe zobowiązania krótkoterminowe}}$
15	Wskaźnik zadłużenia odsetkowego	$\frac{\text{Odsetkowe zob. d\l.} + \text{Odsetkowe zob kr}}{\text{Pasywa ogółem}}$
16	Wskaźnik pozycji kredytowej	$\frac{\text{zobowiązania z tyt. dostaw i usług}}{\text{należności z tytułu dostaw i usług}}$
17	Wskaźnik rentowności netto przychodów (ROS)*	$\frac{\text{Zysk netto}}{\text{przychody ogółem}}$
18	Wskaźnik rentowności netto kapitałów własnych (ROE)*	$\frac{\text{Zysk netto}}{\text{Kapitał własny}}$
19	Wskaźnik rentowności netto aktywów ogółem (ROA)*	$\frac{\text{Zysk netto}}{\text{Aktywa ogółem}}$

*Wartości wskaźników pochodzą z bazy danych Notoria Serwis S.A., dostępne poprzez stronę internetową <https://pl.investing.com/equities/notoria-ratios>.

Źródło: opracowanie własne.

W praktyce część aktywów obrotowych finansowana jest kapitałem stałym. Ta część kapitału stałego, która finansuje aktywa obrotowe, określana jest kapitałem obrotowym netto (*working capital*). Stanowi on pewnego rodzaju element bezpieczeństwa ułatwiający zachowanie płynności finansowej firmy. Wielkość kapitału obrotowego netto może być wykorzystana do badania struktury majątkowo-kapitałowej przedsiębiorstwa. W tej grupie wyliczone zostały także wskaźniki płynności finansowej. Płynność pokazuje zdolność firmy do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań, tzn. tych, które są płatne w ciągu 1 roku.

Wyliczono wskaźniki płynności finansowej I, II i III stopnia. Wszystkie z nich pokazują, ile razy dany składnik aktywów obrotowych pokrywa bieżące zobowiązania.

Wskaźniki wyodrębnione w drugim obszarze bardzo szeroko oceniały źródła finansowania działalności wykorzystywane przez spółki rodzinne i nierodzinne notowane na GPW w Warszawie w badanym okresie. W analizie m.in. wykorzystano: podstawowy wskaźnik struktury finansowej, podstawowy wskaźnik struktury kapitałowej, wskaźnik ogólnego zadłużenia, wskaźnik zadłużenia rozrachunkowego, wskaźnik zadłużenia odsetkowego. Wszystkie powyższe relacje wskazywały na stany wykorzystywanych źródeł na koniec danego roku. Dodatkowo przeanalizowano pojawiające się w trakcie roku przepływy finansowe świadczące o: emisji (nabyciu) akcji własnych, wyemitowaniu papierów dłużnych, wykupie papierów dłużnych, zaciągnięciu (spłaceniu) kredytów i pożyczek, wypłacie dywidendy na rzecz udziałowców podmiotu dominującego, płatności z tytułu leasingu, innych wypłat z zysku. Można zauważyć, że w przeprowadzonej analizie zadłużenia szeroko zbadano kapitały obce w postaci zobowiązań odsetkowych (z tytułu udzielonych kredytów (pożyczek) krótkoterminowych i wyemitowanych dłużnych papierów wartościowych, wykorzystanego leasingu) oraz zobowiązań rozrachunkowych (z tytułu zobowiązań wobec dostawców, pracowników, publicznoprawnych). Wyszczególnienie to pozwoliło zbadać efekt dźwigni finansowej, odzwierciedlający wpływ zadłużenia przedsiębiorstwa na rentowność kapitału własnego (ROE).

W ramach trzeciej grupy wyodrębniono wskaźniki oceniające efektywność działalności przedsiębiorstw. W badaniu wykorzystano rentowność aktywów (ROA), rentowność zaangażowanego kapitału własnego (ROE). Wskaźniki rentowności stanowiły kryterium oceny opisanych wcześniej

strategii w obszarze wypłacalności, płynności i wykorzystywanych źródeł finansowania.

5. Opis podmiotów podlegających badaniu

Zaprezentowane w artykule badania dotyczyły spółek rodzinnych notowanych w Polsce na GPW w Warszawie. W celu ich wyodrębnienia przyjęto, że spółką rodzinną jest spółka spełniająca następujące kryteria (Instytut Biznesu Rodzinnego, 2013):

- a) 50% + 1 akcja należy do osób fizycznych,
- b) 50% + 1 akcja należy do spółek zależnych od osób fizycznych bez dalszego badania, czy te osoby należą do jednej rodziny,
- c) akcjonariusze posiadają bezpośrednio lub pośrednio powyżej 5% akcji, a razem posiadają powyżej 50%.

Ostatecznie wyselekcjonowane spółki reprezentowały 21 sektorów funkcjonujących w ramach GPW w Warszawie, które były reprezentowane zarówno przez spółki rodzinne i nierodzinne.

6. Wyniki przeprowadzonego badania

Wśród badanych podmiotów najbardziej liczną grupę stanowiły spółki, które stosowały konserwatywną strategię źródeł finansowania. Taką strategię zastosowano wśród spółek rodzinnych z 11 sektorów. Z tego 5 sektorów stosowało przez cały analizowany okres strategię konserwatywną w zakresie źródeł finansowania. Tylko jedna spółka z sektora oprogramowanie, która w 2007 r. stosowała strategię umiarkowaną, przeszła w następnych latach na strategię konserwatywną. Spółki rodzinne należące do 5 sektorów na początku stosowały agresywną strategię źródeł finansowania, ale w trakcie analizowanych lat zmieniły strategię z agresywnej na konserwatywną. W tej grupie przedsiębiorstw większość z nich stosowała także konserwatywną strategię w obszarze wypłacalności. Takie działania zakończyły się wyższymi wskaźnikami rentowności w trzech spółkach rodzinnych.

Przez cały analizowany okres agresywną strategię źródeł finansowania stosowały spółki rodzinne z następujących sektorów: artykuły elektryczne, budownictwo ogólne, instalacje budowlane. Przedsiębiorstwa ro-

dzinne z sektora artykułów elektrycznych stosowały strategię agresywną we wszystkich badanych obszarach. Wskaźniki wypłacalności, płynności kształtowały się dla nich na poziomie niższym od średniej dla spółek nierodzinnych. Spółki te miały bardzo wysokie wskaźniki zadłużenia, natomiast w zakresie zobowiązań odsetkowych zaciągały kredyty, wykorzystywały leasing. W całym okresie ich wskaźniki rentowności kształtowały się na poziomie poniżej wskaźników dla spółek nierodzinnych, a w 2008 r. były deficytowe. Spółki rodzinne z sektora budownictwa ogólnego charakteryzowały się niską relacją kapitałów własnych do aktywów trwałych. Dopiero kapitał stały w pełni pokrył posiadane aktywa trwałe, natomiast wskaźniki płynności kształtowały się na znacznie niższym poziomie od tych w spółkach nierodzinnych. Należy jednak zaznaczyć, że w efekcie stosowania tej strategii spółki uzyskały wyższe wskaźniki rentowności. W spółkach rodzinnych z sektora instalacje budowlane i telekomunikacyjne przez cały okres stosowano konserwatywną strategię wypłacalności ze wskaźnikami wypłacalności oraz płynności powyżej osiągniętych w spółkach nierodzinnych. W obszarze stosowanej polityki w zakresie źródeł finansowania spółki rodzinne tego sektora charakteryzowały się wysokimi wskaźnikami zadłużenia ogólnego z niższymi od spółek nierodzinnych zobowiązaniami odsetkowymi. Zastosowane działania zakończyły się niższymi wskaźnikami rentowności.

Strategię umiarkowaną, zbliżoną do średniej sektorowej dla spółek nierodzinnych, stosowało 7 spółek rodzinnych. Podobne strategię pojawiły się w obszarze wypłacalności i osiągniętych wskaźników płynności. Niestety, w spółkach tych systematycznie obniżały się wskaźniki rentowności, a w 4 sektorach pojawiły się wskaźniki deficytowości. Wartości wskaźników rentowności, jakie wypracowały spółki rodzinne w sektorach: budownictwo, materiały budowlane i recykling, przewyższały analogiczne wartości tych wskaźników osiągniętych przez spółki nierodzinne. Spółki te w ciągu roku emitowały akcje własne, zaciągały kredyty, wykorzystywały leasing.

W poszczególnych latach oceniane spółki wykorzystywały bardzo zróżnicowane źródła finansowania. Będąc emitentami, mają sprawniej działający system przepływu informacji, a w tym także lepszy sposób prezentacji danych o przedsiębiorstwie. Podporządkowują się zasadom ładu korporacyjnego, jak również podlegają większej kontroli, np. przez kredytodawców, inwestorów, urząd nadzoru. Dlatego też przedsiębiorstwa ko-

rzystające z zewnętrznych źródeł finansowania należy uważać za takie, które podjęły wysiłek sięgnięcia po te kapitały, wymagające odpowiedniego podporządkowania istniejącym regułom i zasadom oceny oraz kontroli. Emisję akcji własnych zastosowano w spółkach rodzinnych z 15 sektorów, a w przypadku spółek nierodzinnych z 13 sektorów.

W 2009 r. w Polsce powstał rynek Catalyst, na którym spółki mogą emitować dłużne papiery wartościowe, stanowiące bardziej elastyczne źródło finansowania działalności inwestycyjnej oraz operacyjnej. Przeprowadzona analiza pozwoliła stwierdzić, że bardziej zachowawczo zachowywały się spółki rodzinne, bo tylko spółki z 3 sektorów emitowały dłużne papiery wartościowe. W spółkach nierodzinnych zaś emisje te przeprowadziły przedsiębiorstwa z 6 sektorów.

Oceniając spółki pod kątem osiągniętych wyników finansowych, można stwierdzić, że w analizowanym okresie wskaźniki deficytowości osiągnęły spółki rodzinne z siedmiu sektorów: artykuły elektryczne, hutnictwo metali nieżelaznych (w 2007 i w 2008), wyroby hutnicze (w 2008 i 2009), części samochodowe (2007), drewno, odzież i obuwie, sprzęt informatyczny (2009). Wszystkie spółki rodzinne z ujemnymi wskaźnikami stosowały agresywną strategię w zakresie wypłacalności, a ich wskaźniki płynności były niższe od osiągniętych w spółkach nierodzinnych. Spółki nierodzinne w 2007 r. osiągały gorsze wyniki finansowe: wskaźniki deficytowości uzyskały: po jednej spółce z sektora: budownictwa przemysłowego, materiałów budowlanych, urządzeń elektrycznych oraz po dwie spółki z sektora: systemy informatyczne, telekomunikacja. W tymże roku tylko dwie spółki rodzinne z sektora części samochodowe, odzież i obuwie osiągnęły ujemne wyniki finansowe. Rok później 11 spółek nierodzinnych uzyskało wskaźniki deficytowości, spółek rodzinnych było 8. W 2009 r. podobnie 11 spółek nierodzinnych było deficytowych, a spółek rodzinnych 9. Większość z nich osiągnęła rentowność powyżej średniej sektorowej. Na podstawie analizy wyników przeprowadzonego badania można także stwierdzić, że spółki rodzinne tylko z trzech sektorów: oprogramowanie, usługi dla przedsiębiorców, budownictwo przemysłowe miały wskaźniki rentowności zbliżone do przeciętnie osiągniętych przez spółki nierodzinne. Spółki rodzinne z ośmiu sektorów wykazywały wyższe wskaźniki rentowności niż spółki nierodzinne, natomiast w przypadku pięciu sektorów spółki rodzinne osiągnęły niższe wskaźniki rentowności. W związku z tym można

stwierdzić, że stosowana strategia skutkowała dla spółek rodzinnych wyższą efektywnością.

7. Podsumowanie

Przedstawiony w niniejszym opracowaniu zestaw wskaźników, który został wykorzystany w kolejnych etapach przeprowadzonych badań, pozwolił ustalić poszczególne strategie finansowania działalności spółek rodzinnych w analizowanym okresie i wynikające z tego następujące wnioski:

1. Na koniec poszczególnych lat dla spółek rodzinnych i nierodzinnych wskaźniki wypłacalności i płynności kształtowały się na bardzo różnym poziomie, dlatego też trudno w tym miejscu określić jakieś tendencje w zakresie strategii finansowania działalności.
2. Wyniki badań przyniosły bardzo ciekawe spostrzeżenia dotyczące zachowań spółek rodzinnych w obszarze zadłużenia.
3. W okresie kryzysu 2007–2009 przyjęta strategia konserwatywna pozytywnie wpłynęła na rentowność spółek rodzinnych notowanych na GPW w Warszawie.

Opracowana na potrzeby badania lista wskaźników stanowi głos w dyskusji o tym, jakie miary można wykorzystać do oceny podjętych decyzji, a przy tym jak odczytywać sygnały zmian w ich sytuacji finansowej. W związku z tym wyniki badań mogą być wykorzystywane w praktyce np. na potrzeby zarządzania finansami spółek giełdowych.

Uzyskane wyniki pomogą prowadzić kolejne badania i znajdować odpowiedzi na dalsze pytania, mogą także stanowić wsparcie dla podejmowanych decyzji strategicznych w zakresie finansowania działalności przez przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce. Strategia finansowania jest zbiorem określonych koncepcji działań związanych z ustaleniem bieżących i przyszłych potrzeb kapitałowych. Każdą decyzję o wyborze strategii należy dostosować do konkretnej sytuacji i w zależności od niej wybrać tę właściwą oraz w porę wykorzystać szansę. Podstawą sukcesu przedsiębiorstwa jest duża elastyczność w działaniu oraz umiejętność przewidywania i dostosowywania się do zmian, jakie zachodzą w otoczeniu, szczególnie w okresach kryzysu. Dlatego tak ważne jest to, by kadra zarządzająca przedsiębiorstwem umiała szybko dostosować się do tych zmian, dzięki czemu

będzie mogła dokonywać właściwych korekt w realizowanej strategii finansowania, tak aby koszt pozyskania kapitału był najniższy, a wartość firmy najwyższa.

Wnioski z przeprowadzonego badania posłużą do zebrania dalszych danych statystycznych oraz do badań obejmujących znacznie dłuższy okres porównań, m.in. czas pandemii COVID-19. Dane do dalszych badań są już kompletowane.

CZĘŚĆ IV

Wyzwania rachunkowości

Renata Burchart*

Organizacja rachunkowości w chmurze – korzyści i zagrożenia

1. Wprowadzenie

Obszar rachunkowości przechodzi aktualnie przyspieszoną transformację wywołaną szerokim dostępem do nowatorskich rozwiązań oraz zmianą oczekiwań odbiorców informacji z systemu rachunkowości. Na proces transformacji dodatkowy wpływ wywarła również pandemia COVID-19, wymuszająca przyspieszenie prac i rozwiązań, które w dotychczasowych warunkach wprowadzane byłyby zdecydowanie wolniej. Dominującym trendem jest transformacja w kierunku informatyzacji i automatyzacji czynności księgowych. Obok szerokiego wykorzystania zaawansowanego oprogramowania finansowo-księgowego obserwuje się również trend przenoszenia oprogramowania do tzw. chmury obliczeniowej.

Chmura (*cloud computing*) to ogólny termin definiujący sposoby zdalnego przechowywania i przetwarzania danych oraz służące temu oprogramowanie i infrastrukturę w postaci centrów danych usługodawcy lub powiązanych ze sobą centrów danych, do których dostęp jest możliwy przez Internet (Hyży i in. 2021, s. 140). Zgodnie z definicją amerykańskiego Krajowego Instytutu Standardów i Technologii (NIST) chmura umożliwia wygodny dostęp na żądanie z dowolnego miejsca mającego dostęp do Internetu do możliwych do skonfigurowania usług rozumianych jako sieci, serwery, przechowywanie danych oraz powiązanych z nimi oprogramo-

* Dr Renata Burchart, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Instytut Nauk o Zarządzaniu i Jakości, e-mail: rena@uwm.edu.pl (ORCID: 0000-0003-1382-6517).

wania, które mogą być błyskawicznie udostępnione z użyciem minimalnego zaangażowania środków zarządzającego tymi danymi lub dostawcy chmury. NIST definiuje trzy modele usług chmurowych (Szczepankiewicz 2017, s. 20):

- SaaS – *Software as a Service* (oprogramowanie jako usługa),
- PaaS – *Platforms as a Service* (platforma jako usługa),
- IaaS – *Infrastructure as a Service* (infrastruktura jako usługa).

Wyróżnia się również cztery modele wdrażania usług chmurowych: publiczna, prywatna, społecznościowa oraz hybrydowa (Mell, Grance 2011, s. 7) Największym segmentem usług chmury publicznej jest model SaaS, który dominuje również w segmencie usług rachunkowości chmurowej. Dostawcy chmury oferują dostęp do oprogramowania księgowego zainstalowanego na serwerach chmurowych najczęściej w modelu subskrypcyjnym¹ (Yau-Yeung i in. 2020, s. 423).

Programy do zarządzania firmą w chmurze z reguły mają budowę modułową. Oznacza to, że przedsiębiorca może zakupić dostęp do tych modułów, które są mu aktualnie potrzebne i z których chce korzystać. Oprogramowanie to wyróżnia się też funkcjonalnościami. Obok programu do księgowania użytkownicy mogą korzystać z rozwiązań do pracy grupowej czy ERP² (*Enterprise Resource Planning*) (*Pełna księgowość w chmurze – czy to możliwe i bezpieczne?* 2020, s. 2–3).

¹ Model subskrypcyjny (ang. *subscription model*) – model płatności za produkty i usługi będący formą pośrednią pomiędzy abonamentem a modelem przedpłaconym. Subskrypcje od abonamentu odróżnia brak konsekwencji formalnoprawnych po zaprzestaniu w dowolnej chwili korzystania z usługi lub zakupu produktu, a od modelu przedpłaconego – cykliczna opłata automatycznie pobierana z konta użytkownika, na którą wyraża on jednorazowo zgodę.

² Przykładami usprawnienia codziennej pracy działu księgowości w jednostce może posłużyć oprogramowanie Systim.pl, za pomocą którego można: 1. Wystawiać faktury VAT, faktury proforma, faktury VAT marża, faktury zaliczkowe i paragony fiskalne oraz inne dokumenty, np. dowody wewnętrzne – w wielu programach przy wystawianiu faktury możliwe jest zweryfikowanie kontrahenta na Białej liście podatników VAT, z pominięciem wyszukiwarki znajdującej się na stronie internetowej Ministerstwa Finansów; 2. Prowadzić pełną księgowość – programy do księgowości w chmurze automatycznie generują deklaracje podatkowe i importują faktury z innych programów księgowych, co pozwala zaoszczędzić czas; 3. Prowadzić księgowość KPiR, ryczałt i ewidencje środków trwałych – użytkownicy mogą zazwyczaj dostosować konfigurację modułu księgowości do własnych potrzeb; 4. Prowadzić magazyn – z reguły nie ma żadnych ograniczeń

W Polsce wiodący dostawcy systemów finansowo-księgowych oferują rozwiązania chmurowe w różnych modelach. I tak Microsoft Azure w ramach rozwiązań chmurowych oferuje rozwiązania producenta oprogramowania firmy Insert S.A., Amazon Web Services – oprogramowanie Symfonia, a Comarch – oprogramowanie Optima, oparte na własnych centrach danych, zlokalizowanych głównie w Europie.

Celem nieniejszego opracowania jest prezentacja stanu prawnego oraz identyfikacja korzyści i zagrożeń w zakresie organizacji rachunkowości w chmurze.

2. Rachunkowość w chmurze a regulacje prawne

Problematyka wykonywania działalności w chmurze obliczeniowej, jak również korzystania z takich usług nie jest objęta zakresem wyodrębnionych regulacji prawnych (Hyży i in. 2021, s. 143). Na konieczność wyodrębnienia wspólnej europejskiej strategii dotyczącej chmury obliczeniowej wskazuje Komisja Europejska w Europejskiej Agendzie Cyfrowej dla Europy. W polskim systemie prawnym brakuje definicji działalności w chmurze. Pojęcie usług chmurowych po raz pierwszy pojawiło się w treści Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1148 z dnia 6 lipca 2016 r. w sprawie środków na rzecz wysokiego wspólnego poziomu bezpieczeństwa sieci i systemów informatycznych na terytorium Unii. Według art. 17 Dyrektywy „usługi przetwarzania w chmurze” obejmują usługi, które umożliwiają dostęp do skalowanego i elastycznego zbioru zasobów komputerowych do wspólnego wykorzystywania. Oznacza to szeroki zakres działań, które mogą być realizowane według różnych modeli. W roz-

w liczbie produktów, a użytkownik może m.in. zdefiniować kategorie produktów, co pozwala na ich uporządkowanie; 5. Prowadzić kadry i płace – możliwe jest wygenerowanie umów, deklaracji (w tym do ZUS-u) czy pobieranie zwolnień lekarskich z ZUS; 6. Składać zamówienia – dotyczy to zewnętrznych kontrahentów, którzy otrzymają uprawnienia do takich działań. Oprogramowanie do księgowania w chmurze często przewiduje integrację ze sklepami internetowymi. Usprawnia to zarówno kontrolę stanów magazynowych, jak i realizację zamówień. Przedsiębiorcy sprzedający towary za pośrednictwem platform sprzedażowych mogą m.in. przysyłać zamówienia bezpośrednio do programu. Możliwe jest też przysyłanie nowych towarów do sklepu.

dziale piątym Dyrektywy określone zostały obowiązki dostawców usług chmurowych w zakresie bezpieczeństwa sieci i systemów informatycznych.

Jedną z instytucji, które podjęły tematykę przetwarzania i przechowywania danych z wykorzystaniem nowoczesnych technologii chmurowych, jest Rada Adwokatów i Stowarzyszeń Prawniczych w Europie (CCBE – Council of Bars and Law Societies of Europe). Wytyczne CCBE (2012), choć skierowane do przedstawicieli zawodów prawniczych, są pomocne w identyfikacji szans i zagrożeń związanych z przetwarzaniem danych chmurowych przez podmioty prowadzące księgi rachunkowe. Jako istotne aspekty podlegające zbadaniu przed zawarciem umowy z usługodawcą CCBE wskazuje: doświadczenie dostawcy chmury, opinie o kontrahencie, zakres specjalizacji, kraj rejestracji i oficjalnej siedziby usługodawcy, wypłacalność, rzetelność, strukturę własnościową i kapitałową kontrahenta, możliwe występowanie konfliktu interesów, ryzyko nieuprawnionego dostępu do powierzonych danych, rzeczywistą lokalizację serwerów i centrów przechowywania danych, fizyczne i elektroniczne bezpieczeństwo miejsc, gdzie są przechowywane dane (jeżeli jest taka możliwość), prawo właściwe i regulacje mające zastosowanie do umowy (*Wytyczne CCBE... 2012*, s. 8).

Według Wytycznych CCBE problemy dotyczące prawników, a związane z chmurą, obejmują trzy kategorie:

- tajemnicę zawodową i ochronę danych,
- eksterytorialność danych (w tym lokalne wymogi prawne i etyczne),
- zagadnienia dotyczące umów zawieranych z dostawcami chmury.

Według CCBE istotą chmury jest korzystanie z usług stron trzecich (dostawców usług), co oznacza przechowywanie danych poza siedzibą biura. Wiąże się to z utratą pełnej kontroli użytkownika danych. Dostawcy rozwiązań chmurowych mogą posiadać lub wynajmować od innych firm centra danych, które w przypadku największych firm mogą przyjmować postać połączonych sieci serwerów. Część z nich może znajdować się w krajach poza Europejskim Obszarem Gospodarczym, gdzie obowiązują inne (również niższe) standardy ochrony danych. W ekstremalnych przypadkach centra danych mogą znajdować się w krajach nierespektujących w pełni zasad praworządności. CCBE podkreśla ponadto, że w sytuacji, gdy mamy do czynienia z siecią serwerów, dane mogą być dzielone i przechowywane na różnych serwerach w różnych krajach, lub też mogą migrować między tymi serwerami w taki sposób, że *nawet zarządzający*

chmurą nie będzie w stanie precyzyjnie wskazać, w którym miejscu znajdowały się te dane i w jakim czasie (Wytyczne CCBE... 2012, s. 3). Może to powodować problemy związane z zachowaniem standardów ochrony danych (np. z możliwym ich wykradzeniem, zagubieniem lub ujawnieniem). Podobne problemy jak w Wytycznych CCBE wiążą się z wykorzystaniem rozwiązań chmurowych w rachunkowości (Hyży i in. 2021, s. 146).

Pomimo obserwowanej od dłuższego czasu informatyzacji procesów księgowych regulacje UoR mają w tym zakresie charakter dość ogólny. Podstawową formą prowadzenia ksiąg rachunkowych wg ustawodawcy pozostaje wciąż forma papierowa. Ustawa wprowadzie odnosi się do prowadzenia ksiąg rachunkowych przy użyciu komputera, ale rozwiązanie to (które jest od wielu lat standardem w praktyce gospodarczej) wskazane jest w ustawie jako jedna z możliwych form, której stosowanie nakłada na przedsiębiorstwo dodatkowe obowiązki. Obowiązki te dotyczą głównie dokumentacji (np. konieczność rozszerzenia treści polityki rachunkowości o opis systemu przetwarzania danych – art. 10 uor) oraz szeroko rozumianego bezpieczeństwa danych (przechowywanie i archiwizacja – art. 13 i 20 uor). Również proces automatyzacji w rachunkowości potraktowany jest w ustawie zdawkowo, a zagadnienie chmury obliczeniowej w zasadzie w uor nie występuje (Hyży i in. 2021, s. 124) Zatem jednostkę prowadzącą rachunkowość w chmurze obowiązują warunki uniwersalne wynikające z ustawy (Madejczyk 2021, s. 2).

W uor nie ma jakiegokolwiek ograniczenia dotyczącego serwerów zewnętrznych. Nie zostało również określone, w jaki sposób powinny wyglądać księgi rachunkowe prowadzone w chmurze. W związku z owymi lukami prawnymi stanowisko w tej sprawie zajął Komitet Standardów Międzynarodowych, który uznał, że gdy księgi prowadzone są poza siedzibą przedsiębiorstwa, to aby zostały uznane za prawidłowe, muszą spełnić poniższe warunki:

1. Jednostka sprawuje kontrolę nad księgami rachunkowymi oraz dokonanymi w nich zapisami.
2. Jednostka zapewnia identyczność ksiąg rachunkowych z kopią raportów otrzymanych przez łącze teletransmisyjne (przewodowe) oraz bezprzewodowe.
3. Księgi rachunkowe są prowadzone rzetelnie, bezbłędnie, sprawdzalnie i na bieżąco.

4. Zapewnione jest jednoznaczne powiązanie zapisów w księgach rachunkowych z dowodami księgowymi.
5. Dane ksiąg rachunkowych są skutecznie chronione przed niedozwolonymi zmianami, nieupoważnionym dostępem, uszkodzeniem lub zniszczeniem.
6. Księgi rachunkowe są przez cały czas dostępne w miejscu prowadzenia ksiąg rachunkowych przez jednostkę.
7. Jednostka dysponuje wydrukiem ksiąg rachunkowych za okresy zamknięte lub ma zapisaną ich treść na innym trwałym nośniku komputerowym dostępnym i możliwym do odczytu w miejscu prowadzenia ksiąg rachunkowych przez jednostkę, przez czas nie krótszy od wymaganego na przechowanie ksiąg rachunkowych (*Komunikat nr 10 z 18 maja 2010, pkt 27*).

Poza spełnieniem powyższych warunków bardzo ważne jest odpowiednie zawarcie umowy z dostawcą oprogramowania – aby zachować ciągłość prowadzenia ksiąg rachunkowych, szczególnie w przypadku zmiany usługodawcy. Takie zabezpieczenie ma bardzo duży wpływ na działalność przedsiębiorstwa, a także na informatyczne aspekty tego działania, czyli sprawność migracji danych aktualnych i historycznych między systemami (Płaczkowska 2015, s. 89–90).

3. Zalety organizacji rachunkowości w chmurze

Do pozytywnych cech modelu *cloud computing* należy zaliczyć (Chmura 2015, s. 115; Łapiński, Wyżnikiewicz 2011, s. 8):

1. Skalowalność – daje możliwość zarówno rozbudowy, jak i redukcji struktury zasobów IT, bez względu na to, czy chodzi o dodatkowe miejsce na serwerze, czy moc obliczeniową.
2. Elastyczność – dostosowanie oferowanych usług do szybko zmieniających się potrzeb klienta.
3. Dostępność – zasoby informatyczne, które zostały wynajęte przez usługobiorcę, są do jego dyspozycji niezależnie od miejsca, w którym się znajdują, dostęp do zasobów odbywa się za pośrednictwem Internetu.

4. Łatwość wdrożenia – model daje możliwość skorzystania z gotowych usług, co jest znacznie prostsze od budowy i zarządzania własnymi rozwiązaniami informatycznymi.
5. Mierzalność – model pozwala precyzyjnie oszacować koszty związane z jego użytkowaniem. Usługobiorca w zależności od zastosowanego rozwiązania może płacić za 1 h przetwarzania danych, lub za 1 GB przechowywanych danych przez określony czas. Sposób wyceny zależy od indywidualnej umowy między dostawcą a usługobiorcą.
6. Bezpieczeństwo – gwarancja działania poprzez zapewnienie bezpiecznego centrum danych, stałego monitoringu systemów, a także kontroli nad zasilaniem z możliwością wykrywania awarii.
7. Wydajność – model zapewnia dostęp do nieograniczonej mocy obliczeniowej, nieograniczonej powierzchni dyskowej, jak również zaawansowanej platformy programistycznej, co pozwala użytkownikom sprostać najbardziej skomplikowanym operacjom.
8. Oszczędność – wdrażanie modelu zapewnia oszczędności w zakresie miejsca, gdzie zbędna jest budowa infrastruktury informatycznej, w zakresie czasu, który jest niezbędny do wdrażania, konfiguracji i testowania zasobów informatycznych, oraz w zakresie oszczędności kosztów w porównaniu z tradycyjnym modelem przetwarzania danych, które często wymagają dodatkowych urządzeń czy licencji.

Za korzystaniem z programów do księgowania w chmurze przemawia wiele zalet tego rozwiązania, do których należą następujące (*Pełna księgowość w chmurze...* 2020, s. 3–4; *Przedsiębiorca w chmurze obliczeniowej* 2017, s. 2):

1. Użytkownicy nie są ograniczeni, ponieważ nie jest on zainstalowany na jednym komputerze (ale dostęp do niego odbywa się przez przeglądarkę), do jego obsługi wystarczy laptop lub smartfon podłączony do Internetu. Dzięki temu zarówno uprawnieni pracownicy, jak i kadra zarządzająca mają stały dostęp do potrzebnych im informacji. Generowanie raportów czy dokumentów odbywa się „od ręki”, co w skali roku oznacza oszczędności w postaci roboczogodzin, które można przeznaczyć na rozwój firmy czy zdobywanie klientów.
2. W przypadku rozwiązania w chmurze nie ma obawy o niedostosowanie oprogramowania do aktualnie obowiązujących przepisów. Dotyczy to przede wszystkim programów do księgowania. Przepi-

sy podatkowe zmieniają się bardzo często, a dzięki regularnym aktualizacjom przeprowadzanym przez dostawcę nie ma konieczności zmiany systemu do zarządzania firmą.

3. Programy do księgowania w chmurze częściowo automatyzują pracę użytkowników. Poza możliwością importu faktur z innych systemów, pracownicy działu księgowości nie muszą ręcznie wpisywać informacji widniejących na fakturach, ponieważ istnieje opcja integracji z systemami OCR. Przekłada się to także na ograniczenie liczby pomyłek. Dodatkowo program można spersonalizować według własnych potrzeb, zmieniając parametry w panelu administracyjnym.
4. Wdrożenie programu działającego w chmurze jest szczególnie korzystne dla przedsiębiorców, którzy dopiero otwierają firmę i chcą zminimalizować koszty. W tym przypadku nie trzeba ponosić wydatków na zakup i utrzymanie sprzętu komputerowego (m.in. wykorzystywanego jako serwer)³. W ramach abonamentu użytkownik ma dostęp do modułów (zgodnie z wybranym pakietem) oraz zapewnioną pomoc techniczną. W zależności od rozwiązań zaoferowanych przez dostawcę odpowiedzi na pytania użytkowników udzielane są telefonicznie lub za pośrednictwem poczty elektronicznej. Dostawca oprogramowania zapewnia również bezpłatne aktualizacje. Standardowo użytkownicy logują się do systemu, podając login i hasło. Wiele pakietów oferuje też włączenie logowania dwuetapowego. Każde połączenie z programem jest przy tym szyfrowane przy użyciu technologii SSL, co zapobiega przejęciu informacji przez osoby niepowołane.
5. Korzystając z programu do księgowości online, przedsiębiorca oszczędza przede wszystkim czas i pieniądze. Nie musi też na bieżąco kontrolować, czy pracuje na najbardziej aktualnej wersji. Dzięki stosowanym powszechnie rozwiązaniom ryzyko przejęcia danych przez osoby niepowołane jest niewielkie.

Ważną kwestią, często niedocenianą czy pomijaną przy przetwarzaniu danych za pomocą chmury obliczeniowej, jest przejrzystość, rozumiana jako informowanie klientów (obecnych i potencjalnych) o tym, że ich dane

³ Programy w chmurze oferowane w modelu abonamentowym zaczynają się już od 8 zł netto miesięcznie.

są lub będą przetwarzane w chmurze, ewentualnie uzyskanie ich świadomej zgody (Hyży i in. 2021, s. 150).

4. Zagrożenia organizacji rachunkowości w chmurze

Jednym z warunków prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstw jest bezpieczeństwo informatycznych systemów finansowo-księgowych, z których korzystają (Siemieniuk, Gardocki, Siemieniuk 2018, s. 73).

Według Wytycznych CCBE (2012) pierwszym sugerowanym etapem przy weryfikacji bezpieczeństwa usług chmurowych jest korzystanie w pierwszym rzędzie z usług dostawców podlegających wyłącznie przepisom europejskim. Kolejnym etapem jest wstępna ocena technologii, w szczególności wybór pomiędzy technologiami w formacie CSaaS oraz ClaaS, oraz weryfikacja możliwości zapewnienia poufności danych przetwarzanych z jej użyciem, zwłaszcza danych osobowych i danych wrażliwych. Kolejne dwa aspekty to zbadanie stopnia wrażliwości danych i upewnienie się, że ich ochrona będzie w adekwatnym stopniu zapewniona przez dostawcę chmury, oraz ocena środków bezpieczeństwa, z wykorzystaniem krajowych i międzynarodowych standardów ISO 27001:2005 (zarządzanie bezpieczeństwem) oraz ISO 9001 (zarządzanie jakością). W Wytycznych sugeruje się również rozważenie wprowadzenia narzędzi zabezpieczających dostęp do firmowej chmury (tokeny, karty dostępu). Dużo miejsca poświęcono też kwestii zapewnienia ciągłości dostępu do danych (w przypadku awarii lub sporu pomiędzy użytkownikiem a jej dostawcą). W tym celu sugerowana jest weryfikacja oraz dostosowanie umowy z dostawcą usług, aby były w niej zawarte takie zagadnienia, jak: zakres świadczonych usług, dostępność systemu, terminy naprawy błędów i usuwania awarii, kary umowne za brak dostępu i opóźnienia, zmiany w warunkach świadczenia usług, zobowiązania usługodawcy do zmian i adaptacji systemu w związku ze zmianami w prawie lub etyce zawodowej, prawo własności przechowywanych danych i wyłącznego prawa dostępu, zakaz udostępniania danych stronom trzecim, monitoring i składanie raportów, tworzenie kopii zapasowych i odpowiedzialność za odzyskiwanie danych, zapewnienie przekazania danych do bezpiecznego depozytu w sytuacji niewypłacalności lub zaprzestania świadczenia usług przez dostawcę chmury, lokaliza-

cja serwerów (w kraju, na obszarze EOG lub poza EOG, ale z zachowaniem standardów europejskich), ubezpieczenia, gwarancje, zabezpieczenia, odpowiedzialność za powstałe szkody oraz czas trwania umowy i jej zakończenie (*Wytyczne CCBE...* 2012, s. 8).

W rachunkowości o bezpieczeństwie⁴ mówi się głównie w kontekście bezpieczeństwa przetwarzanych informacji oraz dokumentacji źródłowej (bezpieczeństwo informacyjne, bezpieczeństwo danych). Informację uznaje się za zabezpieczoną wówczas, gdy zagwarantowane są wszystkie atrybuty jej bezpieczeństwa: poufność⁵, integralność⁶, dostępność⁷, rozliczalność, autentyczność, niezaprzeczalność i niezawodność. Samodzielne badanie bezpieczeństwa usług związanych z chmurą przez jednostkę może być trudnym zadaniem z uwagi na to, że wymaga specjalistycznej wiedzy z dziedziny nie tylko obowiązujących regulacji prawnych, ale również szeroko rozumianych technologii informatycznych (Hyży i in. 2021, s. 151).

Z uwagi na to, że zazwyczaj nie ma możliwości fizycznej weryfikacji zabezpieczeń stosowanych przez dostawcę usług, przedmiotem analizy w zakresie bezpieczeństwa będzie najczęściej dokumentacja (regulamin usługi, umowa) czy też informacje uzyskane bezpośrednio od dostawcy usług chmurowych. Aspekty bezpieczeństwa informacji w chmurze to:

⁴ PN-ISO/IEC 27001 – Międzynarodowa norma poświęcona zarządzaniu bezpieczeństwem informacji.

⁵ W zakresie zapewnienia poufności danych uor stanowi, że przedsiębiorstwo powinno zapewnić ochronę programów komputerowych i danych sytemu informatycznego poprzez stosowanie odpowiednich rozwiązań programowych i organizacyjnych, chroniących przed nieupoważnionym dostępem lub zniszczeniem.

⁶ Zgodnie z art. 23 ust 1 uor zapisów w księgach rachunkowych dokonuje się w sposób trwały, bez pozostawiania miejsc pozwalających na późniejsze dopiski lub zmiany. Odrębną regulację ustawodawca przewidział dla prowadzenia ksiąg rachunkowych przy użyciu komputera, wskazując, że w takim przypadku należy stosować dodatkowo właściwe procedury i środki chroniące przed zniszczeniem, modyfikacją lub ukryciem zapisu.

⁷ Ustawodawca nakłada na przedsiębiorstwo obowiązek zapewnienia bezpieczeństwa fizycznego (stosowanie odpornych na zagrożenia nośników danych) oraz systematycznego tworzenia rezerwowych kopii zbiorów danych zapisanych na informatycznych nośnikach danych (warunkiem jest zapewnienie trwałości zapisu informacji systemu rachunkowości, przez czas nie krótszy od wymaganego do przechowywania ksiąg rachunkowych).

- ochrona danych i zasady tajemnicy zawodowej,
- porównanie wewnętrznej infrastruktury IT z usługami w chmurze,
- wstępne badanie usług związanych z chmurą,
- badanie stopnia wrażliwości danych, ocena środków bezpieczeństwa, sytuacje awaryjne,
- ocena możliwości odzyskania danych,
- zabezpieczenie umowy,
- przejrzystość (Hyży i in. 2021, s. 151).

W związku z prowadzeniem ksiąg rachunkowych i podatkowych dane pod względem stopnia poufności można podzielić na trzy grupy: 1) dane jawne, publiczne, 2) dane poufne na mocy zobowiązań umownych, przyjętych norm etycznych⁸, 3) dane poufne objęte tajemnicą ustawową⁹. Im szerszy jest zakres stosowania technologii informatycznych wykorzystujących infrastrukturę zewnętrzną, tym ważniejszy staje się problem weryfikacji obowiązujących regulacji w zakresie ochrony danych oraz zastosowania procedur w zakresie odpowiednim do ponoszonego ryzyka.

W przypadku usług księgowych do sytuacji stanowiących powierzenie danych na zewnątrz przedsiębiorstwa można zaliczyć: prowadzenie ksiąg przez biuro rachunkowe, intranet w chmurze dostawcy, *backup* (archiwizacja) w chmurze dostawcy, system pocztowy w chmurze, strony www z rozszerzonymi usługami w chmurze, przetwarzanie ruchu danych ze strony www w systemie zewnętrznym (Hyży i in. 2021, s. 138).

Do zagrożeń związanych z korzystaniem z rozwiązań chmurowych można zaliczyć następujące:

1. Utrata kontroli nad danymi.
2. Zagrożenie bezpieczeństwa w zakresie poufności danych (ryzyko nieuprawnionego dostępu do informacji, ewentualne ich pobranie przez osoby nieuprawnione).
3. Zagrożenie bezpieczeństwa w zakresie integralności danych (ryzyko utraty czy modyfikacji danych).

⁸ Do grupy tej należy dokumentacja księgowa i wynikające z niej informacje, które stanowią tajemnicę przedsiębiorstwa.

⁹ Do grupy tej należą dane osobowe pracowników i kontrahentów. W odniesieniu do danych osobowych zastosowanie mają regulacje dyrektywy RODO, która zawiera szczegółowe regulacje i wytyczne w zakresie zapewnienia ochrony informacji w przypadku przetwarzania czy przekazywania przez podmioty takich danych.

4. Utrata niezależności (uzależnienie od jakości łącza internetowego – zależność od dostawcy).
5. Przechowywanie danych na serwerach zlokalizowanych pod inną niż krajowa jurysdykcją może rodzić ryzyko udostępniania tych danych np. agencjom rządowym (w szczególności dotyczy to dużych organizacji międzynarodowych).
6. Ryzyko utraty dostępu do danych w przypadku rezygnacji z dalszego subskrybowania usługi.

W Polsce księgowi nie są objęci obowiązkiem stosowania się do sformalizowanych zasad etyki ani też do zachowania tajemnicy zawodowej. Pewnych wskazówek co do rekomendowanego sposobu postępowania dostarczać im mogą Kodeks Zawodowej Etyki w Rachunkowości oraz Międzynarodowy Kodeksy Etyki Zawodowych Księgowych. Żaden z tych kodeksów etycznych nie podejmuje tematu bezpieczeństwa w przypadku używania w księgowości nowych technologii, a tym samym zagadnień bezpieczeństwa informacji w sytuacji korzystania z tzw. chmury obliczeniowej.

5. Rachunkowość w chmurze z perspektywy badań przeprowadzonych przez Deloitte i ICAN Institute oraz Microsoft IPSOS Mori

Raport „Chmura Publiczna w Polsce” przygotował Deloitte i ICAN Institute wraz z partnerem merytorycznym – Google Cloud. Badania przedstawione w raporcie przeprowadzono w 200 polskich firmach z udziałem dyrektorów IT w okresie grudzień 2019–marzec 2020. Najważniejsze wnioski z powyższego badania są następujące (*Raport: Chmura Publiczna w Polsce 2020*):

1. Polskie firmy ostrożnie podchodzą do adopcji chmury – zdecydowana większość badanych firm, które już korzystają z chmury publicznej, przechowuje w niej co najwyżej 20% swoich zasobów.
2. 90% firm identyfikujących się jako liderzy rynku korzysta z rozwiązań w chmurze. Wśród organizacji aspirujących do grona liderów ten odsetek wynosi tylko 50%.

3. Na początku wdrażania rozwiązań chmurowych firmy oczekują optymalizacji kosztowej, jednak aspekt finansowy istotnie traci na ważności przy kolejnych wdrożeniach.
4. Zdecydowana większość badanych firm, które z chmury już korzystają, stwierdzała, że wdrożenie chmury znacznie przekroczyło ich oczekiwania.
5. Organizacje, które już korzystają z chmury, największą jej wartość widzą w skalowalności, elastyczności oraz uproszczeniu zarządzania środowiskiem IT.
6. Badani wskazują rozwiązania dotyczące magazynowania, przetwarzania i analityki danych jako najważniejszy obszar, gdzie chmura wnosi wartość.
7. Jedną z kluczowych kwestii przy adopcji chmury jest rozwój nowych kompetencji związanych nie tylko z obsługą środowiska chmurowego, ale przede wszystkim z możliwością przesunięcia zasobów IT z zadań administracyjnych do obszarów wsparcia biznesu.

Jak wynika z Raportu firmy doradczej Deloitte i ICAN Institute „Chmura publiczna w Polsce”, migrację do chmury w polskich firmach najczęściej inicjują dyrektorzy IT. Z kolei najbardziej sceptyczni są prezesi (31%) i dyrektorzy finansowi (15%). Ponad połowa badanych zadeklarowała, że korzystanie z chmury może przynieść oszczędności na poziomie 5–15%. Z Raportu wynika, że zarządy firm zdają sobie sprawę z korzyści płynących z chmury, natomiast ich wiedza w tym obszarze jest dość powierzchowna. Dyrektorzy IT, którzy nie korzystają z chmury publicznej, wskazali, że najczęstsze przeszkody w implementacji chmury to niższe bezpieczeństwo (43%), trudności w integracji systemów i danych (38%), a także złożoność architektury w chmurze (37%).

Jak wynika z Raportu, w najbliższych trzech latach aż 59% dużych firm zamierza przenieść do chmury systemy finansowo-księgowe. Oznacza to, że dyrektorzy finansowi staną się bezpośrednimi beneficjentami takiej migracji. Wraz z wdrożeniem nowego systemu w chmurze usprawnieniu i automatyzacji ulegają procesy podatkowe w organizacji, co w efekcie pozwoli znacząco usprawnić działanie pionu finansowo-księgowego oraz ograniczyć ryzyko wystąpienia błędów w obszarze rozliczeń podatkowych. Daje to większy komfort dla dyrektorów IT oraz Członków Zarządów, na których ciąży ryzyko odpowiedzialności osobistej za nieprawidłowości w ob-

szarze podatkowym (*Systemy finansowo-księgowe w chmurze 2021*; (Knieć i in. 2021, s. 1–3).

W 2020 r. IPSOS Mori przeprowadziła na zlecenie Microsoftu badania *SMB Cloud Adoption Study*. Wyniki tych badań potwierdzają, że coraz więcej firm wybiera narzędzia i usługi w chmurze, ponieważ skutkuje to daleko idącymi udogodnieniami dla pracowników, ale także dużo bardziej sprawną komunikacją i większą efektywnością pojedynczych osób i całych zespołów, szczególnie tych rozproszonych. Lepsza komunikacja i współpraca oznaczają większą efektywność.

Badania te pokazują też, że wśród polskich przedsiębiorców możliwości stworzone przez zdalną pracę identyfikowane są jako kluczowe dla rozwoju nowoczesnej firmy. Ponad 65% badanych polskich firm, które wdrożyły już rozwiązania chmurowe, uważa, że wkrótce będzie to nieodłączny element działania dla małych firm, które chcą się rozwijać.

Badania IPSOS Mori potwierdziły, że 73% małych i średnich firm przywiązuje wagę do mobilności i możliwości pracy zdalnej, a odsetek ten będzie w najbliższym czasie rosnąć. Wyniki badań potwierdzają również, że praca zdalna oraz inne możliwości stwarzane przez usługi przetwarzania w chmurze mają przełożenie na efektywność funkcjonowania jednostki. 77% spośród respondentów wykorzystujących te rozwiązania twierdzi, że rozwiązania chmurowe wydajnie pomagają im w wykonywaniu ich pracy (Jakubik 2021, s. 3).

Badania IPSOS Mori wykazały też, że ponad połowa polskich małych i średnich firm przeniosła swoje operacje do chmury. 73% spośród badanych, którzy wybrali rozwiązania *cloud*, jako główny powód przejścia do chmury wskazywało większe bezpieczeństwo usług w chmurze i danych online. Firmy, które już korzystają z rozwiązań *cloud computing*, przyznają, że samodzielnie nie byłyby w stanie zapewnić swoim danym takiego poziomu zabezpieczeń, jakie gwarantuje im dostawca usługi w chmurze.

6. Podsumowanie

Cyfryzacja i automatyzacja procesów księgowych jest zjawiskiem nieuniknionym, bez którego trudno sobie wyobrazić organizację rachunkowości w przedsiębiorstwie. Pomimo zautomatyzowania wielu procesów pracy

w dalszym ciągu przybywa z uwagi na dynamicznie zmieniające się regulacje prawne oraz potrzebę coraz większej ilości informacji niezbędnych ich odbiorcom.

Wprowadzenie nowoczesnych rozwiązań musi być zgodne z regulacjami prawnymi i gwarantować bezpieczeństwo przetwarzanych danych. W obszarze bezpieczeństwa danych w publikacji wskazano obszary zagrożeń, źródła ich występowania oraz rodzaje naruszeń ochrony danych. Zaprezentowano też zasady przechowywania danych księgowych w chmurze. Podkreślono problem zgodności z prawem stosowanych rozwiązań chmurowych, takich jak: zagadnienia dotyczące lokalizacji danych, ich własności, rzetelności oraz ryzyka związanego z przetwarzaniem i przechowywaniem danych. Zaprezentowano też regulacje prawne dotyczące rozwiązań chmurowych oraz działania podejmowane w zakresie weryfikacji bezpieczeństwa usług świadczonych w tym zakresie.

Przechowywanie oraz przetwarzanie danych w chmurze obliczeniowej staje się powoli standardem w podmiotach gospodarczych, zarówno w pojedynczych jednostkach, jak i w grupach kapitałowych (Hejnar 2014, s. 1). Zakres wykorzystania chmury jest różny, ale znaczenie tej formy pracy wciąż rośnie. Korzystanie z rozwiązań opartych na chmurze obliczeniowej ma wiele zalet, ale też wad. Do głównych zalet można zaliczyć: automatyczne księgowanie kosztów i faktur, całodobowy dostęp do danych, ograniczony jedynie zasięgiem Internetu, zgodność z obowiązującym prawem, wszystkie dane znajdują się w jednym systemie, wysoki poziom bezpieczeństwa, wielość kopii zapasowych, praca wielu użytkowników naraz, możliwość modyfikowania wydruków dokumentów, regularne aktualizacje narzędzi, obniżenie kosztów zakupu i serwisowania sprzętu komputerowego czy aktualności oprogramowania oraz elastyczność dostępu do danych z dowolnego miejsca, z różnych systemów operacyjnych.

Dane przechowywane w chmurze chronione są nie tylko przed włamaniami, ale również przed uszkodzeniem i zniszczeniem. Odbywa się to przez regularne, automatyczne tworzenie kopii zapasowych i przechowywanie ich w innych bezpiecznych lokalizacjach.

Niestety korzystanie z chmury wiąże się z wieloma zagrożeniami, do których można zaliczyć m.in. utratę kontroli nad danymi, zagrożenie bezpieczeństwa w zakresie poufności danych, zagrożenie bezpieczeństwa w zakresie integralności danych, utratę niezależności, ryzyko udostępniania

danych agencjom rządowym czy ryzyko utraty dostępu do danych w przypadku rezygnacji z dalszego subskrybowania usługi.

Coraz częściej przedsiębiorcy decydują się na rozwiązanie chmurowe, gdyż widzą w nim szansę na sprawniejsze funkcjonowanie całej organizacji. Księgowość w chmurze coraz częściej postrzegana jest przez pryzmat nie tylko udogodnienia, ale również możliwości zdobycia przewagi konkurencyjnej.

Współczesna księgowość to już nie tylko zapisywanie i księgowanie transakcji zawartych w przeszłości. Obecnie to konieczność dostosowania się do modeli biznesowych, nowych przepisów i, co najważniejsze, ułatwianie przedsiębiorcom podejmowania decyzji biznesowych. Dlatego wyzwaniem dla księgowych jest analizowanie danych, tak aby pomóc właścicielom firm lepiej zarządzać ryzykiem, ulepszać procesy zachodzące w firmach, zwiększać ich wydajność oraz poprawiać wyniki finansowe.

Współczesny księgowy to doradca w wielu dziedzinach związanych z prowadzeniem biznesu. Dlatego tak ważne jest automatyzowanie powtarzalnych zadań, aby skupić się na analizowaniu danych, ich interpretacji i przekazywaniu wniosków klientom (*Trendy w księgowości: rozwój rachunkowości* 2021, s. 2). Bez wątpienia nowoczesne technologie mają i będą miały ogromny wpływ na współczesną księgowość. Dlatego też zarówno jednostki gospodarcze, jak i biura rachunkowe będą musiały zaakceptować nadchodzące zmiany, przystosować do nich swój sposób pracy i sprostać nowym wyzwaniom.

Katarzyna Kobiela-Pionnier*

Raportowanie ESG – problemy, koszty i korzyści

1. Wprowadzenie

W ciągu ostatniej dekady XXI wieku raportowanie dużych organizacji gospodarczych przeżywa prawdziwą rewolucję. Nieobligatoryjna do niedawna sprawozdawczość niefinansowa związana z kwestiami środowiskowymi, społecznymi i ładu korporacyjnego (ESG) w stosunkowo krótkim czasie stała się integralną częścią sprawozdawczości spółek giełdowych, a w niedalekiej przyszłości będzie obowiązkowa także dla mniejszych podmiotów. Temat raportowania niefinansowego wszedł również w obszar zainteresowania nauki rachunkowości i obecnie trudno wyobrazić sobie konferencję naukową rachunkowości bez dyskusji dotyczącej tego zagadnienia.

Na tym tle przedmiotem rozważań niniejszego artykułu jest sprawozdawczość ESG, obejmująca aspekty środowiskowe, społeczne i zrównoważonego rozwoju. Problem badawczy sprowadza się do próby odpowiedzi na pytanie: jakie korzyści osiąga jednostka raportująca te kwestie oraz jakie koszty i problemy są związane z tym typem raportowania, a celem artykułu jest próba określenia tych trzech ujętych w tytule zagadnień.

Rozważania prowadzą do konkluzji, iż rozwój raportowania ESG wchodzi obecnie w fazę dynamicznego wzrostu za sprawą nowych regulacji UE, a ich konstrukcja, służąca realizacji polityki Zielonego Ładu, ukierunkowanej na neutralność klimatyczną, będzie skutkowałą zrównaniem statusu sprawozdawczości finansowej i niefinansowej.

* Dr Katarzyna Kobiela-Pionnier, adiunkt, Szkoła Główna Handlowa, Instytut Rachunkowości, adres e-mail: kkobiela@sgh.waw.pl, <https://orcid.org/0000-0002-9776-5581>.

2. Zakres sprawozdawczości ESG w krajobrazie raportowania informacji niefinansowych

Mimo rosnącego zainteresowania danymi niefinansowymi i wielu publikacji na ten temat w krajowej literaturze z zakresu rachunkowości wciąż brak jednolitej definicji informacji niefinansowych oraz ich klasyfikacji (Bek-Gaik, Krasodomska 2018, s. 27). Własną propozycję definicji tych informacji sformułowała J. Krasodomska (2014, s. 28), nawiązując m.in. do opublikowanego w 1994 r. przez Amerykańskie Stowarzyszenie Profesjonalnych Biegłych Księgowych (AICPA) dokumentu *Improving Business Reporting – a Customer Focus*, zwanego powszechnie *Raportem Jenkinsa* (AICPA 1994, s. 4–5). Dokument ten akcentował słabości tradycyjnej sprawozdawczości finansowej, wskazując konieczność:

- dostarczenia szerszego zakresu informacji przyszłościowych (np. plany zarządu, szanse, różne rodzaje ryzyka, niepewność dotycząca prognoz czy wycen),
- skupienia na czynnikach tworzących długoterminową wartość z uwzględnieniem mierników niefinansowych, obrazujących realizację kluczowych procesów biznesowych,
- lepszego uzgodnienia informacji raportowanych na zewnątrz z informacjami generowanymi wewnętrznie na potrzeby zarządu.

Zdaniem J. Krasodomskiej pojęcie informacji niefinansowych obejmuje wszelkie informacje opisowe lub liczbowe (niekoniecznie wyrażone w mierniku pieniężnym) publikowane (obowiązkowo lub dobrowolnie) w ramach rocznego raportu przedsiębiorstwa, poza sprawozdaniem finansowym oraz opinią i raportem biegłego rewidenta (Krasodomska 2014, s. 28).

Bauer i in. (2020, s. 196) zauważają, że termin „informacje niefinansowe” był (i wydaje się, że wciąż jest) różnie interpretowany w zależności od pojawiających się oczekiwań interesariuszy, przyjętej koncepcji raportowania, a także od zaleceń i standardów, jakie wykorzystywano do prezentowania takich informacji. Dodatkową komplikacją w klasyfikacji jest wielowymiarowy i zróżnicowany charakter informacji niefinansowych. Mogą one przyjmować formę (Śnieżek, Krasodomska, Szadziwska 2018, s. 72–73):

- opisową (narracyjną), np. w odniesieniu do charakterystyki otoczenia zewnętrznego i wewnętrznego, w którym działa dana jednostka; prezentacji jej strategii w perspektywie krótko-, średnio- i długoterminowej, a także sposobów realizacji tej strategii; opisu stosowanych zasad ładu korporacyjnego, przyjętych polityk w zakresie ochrony środowiska czy też działań nastawionych na rozwijanie relacji społecznych,
- liczbową, w tym wyrażoną w jednostkach naturalnych, jak np. zużyte zasoby naturalne, energia elektryczna, ilość wytworzonych odpadów czy emisji gazów cieplarnianych; lub w jednostkach pieniężnych, przykładowo w odniesieniu do ponoszonych nakładów i kosztów środowiskowych czy społecznych,
- relatywną jako kluczowe wskaźniki wyrażone w wartościach względnych, np. odpadochłonność, gazochłonność czy wodochłonność produkcji, liczba godzin i koszt programów szkoleniowych na 1 zatrudnionego, wskaźnik wypadków przy pracy etc.

Wydaje się, że mimo nieprecyzyjności i niejednoznaczności pojęcia informacji niefinansowych, również różnych pojęć stosowanych w literaturze, a w praktyce gospodarczej także różnych podejść do raportowania tych informacji (m.in. raportowanie społecznej odpowiedzialności biznesu/CSR, raportowanie ESG, raportowanie środowiskowe, raportowanie zrównoważonego rozwoju, raportowanie zintegrowane), wyodrębnienie pojęcia sprawozdawczości ESG nie przysparza obecnie większych trudności. Jak powszechnie wiadomo, ESG to akronim słów pochodzących z języka angielskiego. W odniesieniu do raportowania oznacza on sprawozdawczość dotyczącą środowiska (E – *Environmental*), społeczeństwa/odpowiedzialności społecznej (S – *Social Responsibility*) oraz obejmującą ład korporacyjny (G – *Corporate Governance*). Raportowanie czynników środowiskowych odnosi się do sposobów oddziaływania przedsiębiorstwa na środowisko, a także do wykorzystywania naturalnych zasobów odnawialnych oraz nieodnawialnych. W ramach kwestii społecznych znajdują się takie zagadnienia jak wpływ działalności biznesowej na pracowników, klientów, dostawców czy społeczność lokalną. Natomiast ład korporacyjny to zespół stosowanych praktyk nadzoru działania przedsiębiorstwa. Obejmuje on procedury, standardy i mechanizmy kontroli wdrożone w celu zapewnienia efektyw-

nego zarządzania, usprawnienia procesów podejmowania decyzji, przestrzegania przepisów prawa i uwzględniania potrzeb zewnętrznych interesariuszy (w tym szczególnie inwestorów) (GPW 2021, s. 13–14).

Informacje na tematy środowiskowe, społeczne i zarządcze pojawiały się w różnych raportach jednostek już od końca lat 70. XX w. (Bauer i in. 2020, s. 196), jednak owe podmioty decydowały się na takie działanie samodzielnie, bez żadnego obowiązku czy przymusu. Sytuację tę na obszarze UE zmieniła Dyrektywa w sprawie ujawniania informacji niefinansowych, obligując pewną grupę jednostek do raportowania informacji związanych z zagadnieniami pracowniczymi i środowiskiem naturalnym. Wciąż jednak wiele podmiotów nie jest objętych wymogiem sprawozdawczości ESG, a mimo to podejmuje decyzję o dobrowolnym raportowaniu wskazanych zagadnień.

Ujawnienie informacji dotyczących kwestii ESG może przybierać różne formy. Pierwszą jest oświadczenie na temat informacji niefinansowych, stanowiące odrębną sekcję sprawozdania z działalności. Może też być odrębnym dokumentem, oznaczonym jako sprawozdanie na temat informacji niefinansowych. Niektóre jednostki prezentują ujawnienia na temat kwestii ESG jako część swojego raportu zintegrowanego¹.

3. Złożone uniwersum regulacyjne raportowania ESG

Zakres zagadnień, jakie należy ujawnić w raporcie ESG, określają różne wytyczne, standardy i normy, tworzone na szczeblu lokalnym, regionalnym i globalnym. Wśród nich kluczowe wydają się (Samelak 2013):

- aspiracyjne zasady i kodeksy raportowania: UN Global Compact, Wytyczne OECD dla przedsiębiorstw wielonarodowych,

¹ Raport zintegrowany to zwięzły komunikat prezentujący sposób, w jaki strategia organizacji, ład korporacyjny, wyniki działalności i perspektywy jednostki, ujęte w kontekście środowiska zewnętrznego, prowadzą do tworzenia, utrzymania lub erozji wartości w krótkim, średnim i długim terminie. Podstawowym celem raportu jest wyjaśnienie inwestorom sposobu kreowania (a także zachowania lub zmniejszenia) wartości przez daną organizację poprzez stosowne, istotne informacje o charakterze finansowym i niefinansowym (IIRC 2021; Kobiela-Pionnier 2021, s. 107–108).

- standardy i wytyczne raportowania i komunikacji: GRI, Accountability serii AA1000, SASB, wytyczne TCFD, Założenia Konceptyjne Raportowania Zintegrowanego IIRC,
- wytyczne i standardy systemów zarządzania i ich audytu (np. rodzina norm ISO, EMAS, standard SA8000),
- standardy weryfikacji (poświadczenia) raportów ESG: AA1000AS, ISAE3000.

W najbliższym czasie zbiór ten powiększy się o kolejne standardy autorstwa dwóch niezwykle ważnych instytucji. Pierwszą z nich jest działająca pod patronatem Fundacji MSSF Międzynarodowa Rada Standardów Zrównoważonego Rozwoju (International Sustainability Standards Board – ISSB), która wydała już projekty dwóch standardów zrównoważonego rozwoju:

- IFRS S1 *General Requirements for Disclosure of Sustainability-related Financial Information* (Ogólne wymagania dotyczące ujawniania informacji finansowych związanych ze zrównoważonym rozwojem),
- IFRS S2 *Climate-related Disclosures* (Ujawnienia związane z klimatem).

Powstanie ISSB związane jest ze szczytem COP 26 – Konferencją Klimatyczną ONZ z listopada 2021 r. W trakcie konferencji przewodniczący Fundacji MSSF E. Liikanen ogłosił powołanie ISSB, która jako instytucja równoległa do IASB podejmie się opracowywania jednolitych globalnych standardów w zakresie raportowania czynników ESG. Celem ISSB jest *opracowanie, w interesie publicznym kompleksowej globalnej podstawy ujawniania informacji na temat zrównoważonego rozwoju dla rynków finansowych: Sustainability Disclosure Standards* (IFRS, 2021). W swoim wystąpieniu E. Liikanen podkreślił, że 20 lat temu raportowanie finansowe, ryzyka klimatyczne i raportowanie ESG (pozafinansowe) tworzyły osobne byty, a obecnie stanowią one *dwie strony tego samego medalu*. Z tego względu na 2022 r. zaplanowano połączenie Fundacji MSSF z trzema z czterech najbardziej znanych instytucji zajmujących się metodykami i wytycznymi raportowania ESG i klimatu: CDSB (Climate Disclosure Standards Board – inicjatywą CDP) oraz Międzynarodową Radą ds. Raportowania Zintegrowanego (IIRC) i SASB, które już wcześniej (w połowie 2021 r.) dokonały konsolidacji pod patronatem instytucji Value Reporting Foundation (VRF). W rezultacie tego połączenia VRF sprawuje

obecnie pieczę nad koncepcją zintegrowanego raportowania i publikowanymi Załoženiami raportowania zintegrowanego, a jednocześnie zestawem standardów SASB, opracowanych w celu ujawniania ilościowych informacji na temat zrównoważonego rozwoju ukierunkowanych na tworzenie wartości przedsiębiorstwa. Zapowiedziane połączenie Fundacji MSSF z wymienionymi instytucjami zostało już zrealizowane (kolejno: z końcem stycznia 2022 r. z CDSB, natomiast 1 sierpnia 2022 r. z VRF) (<https://www.ifrs.org>).

Kolejny, a zarazem jeszcze ważniejszy element krajobrazu regulacyjnego dla jednostek działających na obszarze Unii Europejskiej stanowią aktualnie opracowywane projekty Europejskich Standardów Raportowania Zrównoważonego Rozwoju (European Sustainability Reporting Standards – ESRS). Instytucją odpowiedzialną za te projekty jest Europejska Grupa Doradcza ds. Sprawozdawczości Finansowej (EFRAG). Do tej pory prace tej belgijskiej międzynarodowej organizacji non-profit skupiały się na doradzaniu Komisji Europejskiej w zakresie zatwierdzania nowych lub zmienianych MSSF, a także na aktywnych pracach badawczych dotyczących rachunkowości (COM (2022) 504). Jednak w 2020 r. EFRAG otrzymała mandat KE do podjęcia prac przygotowawczych dotyczących ewentualnych unijnych standardów sprawozdawczości w zakresie zrównoważonego rozwoju w ramach zmienionej dyrektywy w sprawie sprawozdawczości niefinansowej. Po przeprowadzeniu koniecznych zmian organizacyjnych, w kwietniu 2022 EFRAG powołała radę ds. sprawozdawczości w zakresie zrównoważonego rozwoju i grupę ekspertów technicznych EFRAG ds. sprawozdawczości w zakresie zrównoważonego rozwoju, a także opublikowała 13 projektów unijnych standardów ESRS do konsultacji publicznych (COM (2022) 504). Ich listę przedstawiono w tabeli 42.

Tabela 42. Projekty europejskich standardów zrównoważonego rozwoju (ESRS) opublikowane przez EFRAG w 2022 r.

Standardy przekrojowe (<i>Cross-cutting standards</i>)	ESRS 1 <i>General principles</i> ESRS 2 <i>General, strategy, governance and materiality assessment disclosure requirements</i>
Obszar środowiskowy (<i>Environment</i>)	ESRS E1 <i>Climate change</i> ESRS E2 <i>Pollution</i> ESRS E3 <i>Water and marine resources</i> ESRS E4 <i>Biodiversity and ecosystems</i> ESRS E5 <i>Resource use and circular economy</i>
Obszar społeczny (<i>Social</i>)	ESRS S1 <i>Own workforce</i> ESRS S2 <i>Workers in the value chain</i> ESRS S3 <i>Affected communities</i> ESRS S4 <i>Consumers and end-users</i>
Obszar ładu korporacyjnego (<i>Governance</i>)	ESRS G1 <i>Governance, risk management and internal control</i> ESRS G2 <i>Business conduct</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie EFRAG (2022).

Przedstawione powyżej projekty ESRS mają swoje źródło w planowanych zmianach prawnych w obszarze informacji niefinansowych. Przyjęta w 2014 r. i obecnie obowiązująca Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE z dnia 22 października 2014 r. w sprawie ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże jednostki oraz grupy, zwana często dyrektywą NFRD (*Non-financial Reporting Directive*), nałożyła na wybrane jednostki² obowiązek przygotowywania oświadczenia na temat informacji niefinansowych, zawierającego m.in. informacje dotyczące przynajmniej kwestii środowiskowych, społecznych i pracowniczych, poszanowania praw człowieka, przeciwdziałania korupcji i łapownictwu, a jej zapisy zostały zaimplementowane do prawodawstwa krajowego poprzez nowelizację Ustawy o rachunkowości z dnia 15 grudnia 2016 r. Dyrektywa ta nie nałożyła jednak na podlegające jej zapisom podmioty jednolitego standardu raportowa-

² Przedsiębiorstwa spełniające następujące kryteria: średnioroczne zatrudnienie powyżej 500 osób, suma bilansowa powyżej 20 mln EUR lub przychody netto powyżej 40 mln EUR.

nia, a zamiast tego zarekomendowała jednostkom zastosowanie zasad ramowych określonych na poziomie krajowym, unijnym lub międzynarodowym, takich jak m.in. standardy GRI, norma ISO 26000 czy wytyczne ONZ Global Compact lub wytyczne OECD dla przedsiębiorstw wielonarodowych (Dyrektywa 2014/95/UE, Preambuła, pkt 9). Ponadto dyrektywa NFRD pozostawiła jednostkom dość duży zakres swobody w odniesieniu do tego, jakie informacje chcą one ujawnić i w jaki sposób, a także dopuściła zastosowanie zasady „stosuj lub wyjaśnij” (*comply or explain*) pozwalającej na nieprzewodzenie polityki w zakresie wskazanych wcześniej aspektów raportowania przy wprowadzeniu obowiązku ujawnienia tego faktu. W efekcie zarówno badania naukowe raportów niefinansowych pod rządami Dyrektywy, jak i raporty firm doradczych i konsultingowych ujawniają problemy z użytecznością informacji dla interesariuszy, przejrzystością i porównywalnością danych, czy też raportowanych na ich podstawie KPI (kluczowych wskaźników efektywności) (Dziawgo 2016; Voss, Prewysz-Kwinto 2018; Chojnacka, Jadanowska 2020, s. 49–50; Krasodomska, Zarzycka 2020, s. 128; PWC 2021).

Obowiązująca Dyrektywa NFRD z 2014 r., stanowiąca niejako pierwszy etap uregulowania kwestii raportowania ESG na obszarze UE, w najbliższym czasie odejdzie w przeszłość, a zastąpi ją, opracowywana od 2020 r., dyrektywa w zakresie zrównoważonego rozwoju (Dyrektywa CSRD), której projekt opublikowano w kwietniu 2021 (COM (2021) 189). Zgodnie z nim krąg podmiotów objętych obowiązkiem raportowania zostanie znacznie poszerzony i obejmie:

- wszystkie jednostki, których dotyczy Dyrektywa NFRD (od 2024, pierwsze raporty zostaną opublikowane za 2025 r.),
- duże jednostki niepodlegające obecnie Dyrektywie NFRD (od 2025, pierwsze raporty zostaną opublikowane za 2026 r.),
- MŚP notowane na rynkach regulowanych państw członkowskich, małe i niezłożone instytucje kredytowe oraz wewnętrzne zakłady ubezpieczeń (od 2026 r., pierwsze raporty za 2027 r.).

Kluczową zmianą wprowadzoną przez nową dyrektywę będzie zatem objęcie obowiązkiem raportowym wszystkich dużych firm, spełniających określone kryteria finansowe i w zakresie zatrudnienia, a nie – jak wcześniej – jedynie spółek giełdowych. Docelowo nowy obowiązek ma dotyczyć ok. 49 000 jednostek na obszarze UE w porównaniu z liczbą 11 600 przed-

sieństw, które obecnie podlegają zapisom dyrektywy NFRD. Wszystkie duże przedsiębiorstwa i wszystkie spółki notowane na unijnych rynkach regulowanych (z wyjątkiem mikroprzedsiębiorstw notowanych) byłyby zobowiązane do stosowania unijnych standardów ESRS oraz do atestacji przekazywanych informacji. Dla porównania: KE szacuje, że obecnie jedynie 20% dużych przedsiębiorstw w pełni stosuje jakiekolwiek standardy sprawozdawczości w zakresie zrównoważonego rozwoju, a jedynie 30% ubiega się o jakąś formę atestacji (COM (2021) 189).

Należy dodać, że projektowana Dyrektywa CSRD jest ściśle związana z realizowaną przez UE polityką Europejskiego Zielonego Ładu (*European Green Deal*), opublikowaną w Komunikacie Komisji w grudniu 2019 r. (COM(2019) 640). Zgodnie z założeniami KE do 2050 r. Europa ma stać się pierwszym kontynentem neutralnym dla klimatu, a Zielony Ład to pakiet środków, które powinny umożliwić europejskim obywatelom i przedsiębiorstwom czerpanie korzyści ze zrównoważonej zielonej transformacji. W związku z tym, obok przeglądu dyrektywy dotyczącej sprawozdawczości niefinansowej, w dokumencie zapowiedziano również konieczność rozszerzenia zakresu danych środowiskowych nie tylko przez przedsiębiorstwa, ale również przez instytucje finansowe, aby inwestorzy mieli pełną wiedzę na temat tego, czy ich inwestycje mają zrównoważony charakter (COM (2019) 640). Ten kierunek został wdrożony poprzez dwie kolejne regulacje:

1. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2088 z dnia 27 listopada 2019 r. w sprawie ujawniania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem w sektorze usług finansowych (*Sustainable Finance Disclosure Regulation* – Rozporządzenie SFDR, dotyczy jedynie podmiotów z sektora finansowego),
2. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/852 z dnia 18 czerwca 2020 r. w sprawie ustanowienia ram ułatwiających zrównoważone inwestycje, zmieniające rozporządzenie (UE) 2019/2088 (określane także jako „Taksonomia UE”). Rozporządzenie wprowadza system jednolitej klasyfikacji działań na rzecz zrównoważonego rozwoju, którego celem jest wsparcie inwestorów w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych oraz zdefiniowanie działań, które mogą zostać uznane za zrównoważone.

Nie można nie wspomnieć także dodatkowych wytycznych wydanych w ramach prawodawstwa UE, na które powinny zwrócić uwagę spółki raportujące na obszarze Unii. Są to: Wytyczne Komisji Europejskiej dotyczące sprawozdawczości w zakresie informacji niefinansowych (metodyka sprawozdawczości niefinansowej) z 2017 r. (Wytyczne 2017/C 215/01), uzupełnione o wydany w 2019 r. Suplement dotyczący zgłaszania informacji związanych z klimatem (Suplement 2019/C 209/01).

4. Korzyści z raportowania kwestii ESG

Pierwszą korzyścią z raportowania zagadnień ESG, jaką zdaniem autorki należy wskazać, jest odpowiedź na potrzeby stosunkowo nowego użytkownika tych informacji, którym w ostatnich latach stało się środowisko inwestorskie. Zagadnienia ESG, prezentowane wcześniej przez jednostki na zasadzie sporej dowolności i zwykle w odpowiedzi na oczekiwania szerokiego grona różnych interesariuszy, znacząco zmieniły swoją pozycję w oczach środowiska dawców kapitału (Kobiela-Pionnier 2020b, s. 93–97). Z drugoplanowych, a nawet niszowych stały się obecnie istotnymi, niekiedy nawet priorytetowymi aspektami przy podejmowaniu przez nich decyzji inwestycyjnych. Już 43% z grupy blisko 300 inwestorów instytucjonalnych z całego świata wskazuje, że zagadnienia ESG często odgrywają decydującą rolę w ich decyzjach (w 2016 i 2018 r. było to odpowiednio 27% i 34%). Dodatkowo aż 72% inwestorów dokonuje obecnie metodycznego, ustrukturyzowanego przeglądu i oceny ujawnień dotyczących ESG (w 2017 i 2018 r. było to odpowiednio 27% i 32% wskazań) (EY 2018; EY 2020). W ten sposób inwestorzy instytucjonalni dążą do ograniczenia ryzyk związanych z aspektami niefinansowymi. Tym samym lepsza sprawozdawczość na temat środowiska, elementów społecznych i ładu korporacyjnego może znacząco wpłynąć na szersze możliwości pozyskania kapitału własnego przy niższym koszcie jako efekt redukcji ryzyka (Khanchel, Lassoued 2022).

Mechanizm ten ma zastosowanie także w finansowaniu dłużnym, co potwierdzają inne aktualne badania empiryczne: Raimo i in. (2021) dokonali analizy danych panelowych 919 przedsiębiorstw z lat 2010–2019 i na tej podstawie udowodnili negatywny wpływ ujawnień dotyczących kwestii

ESG na koszt finansowania dłużnego. Oznacza to, że jednostki z wyższym poziomem jakości informacji ESG czerpią korzyści z dostępu do zasobów finansowych stron trzecich na lepszych warunkach (Raimo i in. 2021).

Zarówno w przypadku finansowania kapitałem, jak i przy finansowaniu długiem, w związku z problemem agencji, raportowanie ESG zmniejsza asymetrię informacji pomiędzy firmą a interesariuszami (Habbash, Haddad 2020). Dotyczy to zresztą wszystkich interesariuszy jednostki, a nie jedynie dawców kapitału finansowego.

Kolejne korzyści ze sprawozdawczości ESG wskazywane w literaturze to korzyści wizerunkowe i legitymizacyjne. Badania empiryczne prowadzone na świecie wskazują, że firmy o lepszych wynikach w wymiarach środowiskowym, społecznym i korporacyjnym są skłonne ujawniać więcej informacji, ponieważ starają się zaprezentować własną solidność i wiarygodność, a także utrwalić swój wizerunek jako hojnych obywateli korporacyjnych. W konsekwencji jednostki te są bardziej przychylnie postrzegane przez inwestorów i innych interesariuszy (Zahller i in. 2015). Może to skutkować np. pozyskaniem lepszych pracowników czy też przyciągnięciem społecznie odpowiedzialnych kontrahentów i budowaniem społecznie odpowiedzialnego łańcucha dostaw (Fijałkowska i in. 2019, s. 39). Zauważa się także, że w przypadku jednostek raportujących aktywnie i regularnie łatwiej jest odzyskać zaufanie rynku w przypadku okazjonalnego „potknięcia” czy „wpadki” (rynek szybciej wybacza i zapomina) (Suchman 1995).

Ujawnianie informacji o działaniach ESG może być wykorzystane do legitymizacji podmiotu w oczach różnych interesariuszy (Lament 2017), a zwłaszcza konsumentów, dostarczając dodatkowej przewagi konkurencyjnej, a w efekcie poprawiając jego wyniki i wartość (Cormier i in. 2011; Ying i in. 2021).

Badania prowadzone wśród krajowych podmiotów raportujących kwestie ESG również wskazują na podobne przekonania: do głównych korzyści tego typu sprawozdawczości respondenci z firm postrzeganych jako społecznie odpowiedzialne zaliczyli: lepszy wizerunek firmy, lepsze relacje z interesariuszami i lepszą komunikację wewnątrz firmy (Chojnacka, Wiśniewska 2017). Wskazane korzyści ujawniania informacji niefinansowych mogą jednocześnie stanowić czynnik motywujący do takiego raportowania (Chojnacka, Jadanowska 2020, s. 50).

5. Koszty raportowania ESG

Analizując korzyści, jakie z raportowania ESG odnoszą zarówno organizacje, jak też – w większej mierze – ich interesariusze, nie można zapomnieć o kosztach, które zasadniczo ponosi sama raportująca jednostka. W 2011 r. brytyjska organizacja Centre for Strategy and Evaluation Services (CSES) przeprowadziła na zlecenie Dyrekcji Generalnej ds. Rynku Wewnętrznego i Usług (agendy UE) badanie dotyczące praktyk – w tym czasie nieobligatoryjnego – raportowania niefinansowego w 71 podmiotach pochodzących z 8 państw członkowskich UE (w tym 8 przedsiębiorstw z Polski). Celem badania było zebranie danych i przeprowadzenie analizy praktyk sprawozdawczości niefinansowej, a także ocena kosztów i korzyści związanych z możliwością wprowadzenia obowiązkowego ujawniania informacji niefinansowych (CSES 2011, s. 3).

W badaniu kosztów CSES zastosowało kwestionariusz, w którym zapytano o dodatkowe koszty raportów niefinansowych w stosunku do typowo ponoszonych kosztów działalności, z podziałem na takie kategorie, jak:

- przygotowanie raportu,
- weryfikacja zewnętrzna,
- publikacja raportu,
- dodatkowe koszty gromadzenia danych,
- koszty szkoleń oraz
- dowolne inne koszty.

Najbardziej znaczącą pozycją bezpośrednich kosztów sprawozdawczości niefinansowej okazało się przygotowanie raportu, na które składają się wewnętrzne koszty pracownicze związane z przygotowaniem raportu i przetwarzaniem danych, koszty zewnętrzne związane z przetwarzaniem danych, sporządzeniem raportu lub zaprojektowaniem raportu oraz inne koszty związane bezpośrednio ze sporządzeniem sprawozdania. Wartość tych kosztów dla dużych firm wahała się w przedziale 91 000–331 000 EUR, natomiast dla mniejszych przedsiębiorstw było to między 9 000 a 12 000 EUR. Głównym czynnikiem rzutującym na kwotę w tej kategorii kosztów była złożoność organizacji.

Na drugim miejscu znalazły się koszty opublikowania sprawozdania, w tym koszty pracownicze związane z tym etapem opracowywania doku-

mentu, a także koszty publikacji sprawozdania w internecie oraz koszty ewentualnych wersji drukowanych. W przypadku dużych jednostek oszacowano je na poziomie między 22 000 a 114 000 EUR, dla mniejszych podmiotów było to ok. 1000 EUR. Jeśli chodzi o pozostałe kategorie kosztów (weryfikacja zewnętrzna, dodatkowe pozyskiwanie danych, szkolenia etc.), to ponosiły je niemal wyłącznie jednostki duże.

Ogólny koszt związany z publikacją raportów niefinansowych w 2011 r. oszacowany przez CSES wahał się w przedziale (CSES 2011, s. 25–26):

- od 155 000 do 604 000 EUR dla dużych przedsiębiorstw,
- od 8000 do 25 000 EUR dla mniejszych jednostek.

Należy jednak wskazać, że ze względu na liczbę pracowników koszt sprawozdawczości na jednego zatrudnionego w mniejszej jednostce jest znacząco wyższy niż w dużej korporacji. Oszacowany przez CSES koszt jednostkowy dla dużych podmiotów kształtował się w przedziale 3–13 EUR/1 zatrudnionego, natomiast w mniejszych przedsiębiorstwach wynosił od 68 do nawet 212 EUR/1 zatrudnionego (CSES 2011, s. 27). Zdaniem M. Lament tak wysoki koszt sprawozdawczości skłania do wniosku, iż raportowanie niefinansowe jest traktowane jako narzędzie marketingowe, prezentujące przede wszystkim osiągnięcia, a nie zagrożenia w obszarze środowiskowym i społecznym (Lament 2017, s. 64). Ponoszenie wysokich kosztów raportowania przy jednoczesnym ryzyku ujawnienia potencjalnie występujących nieprawidłowości (zwłaszcza w przypadku braku prawnego obowiązku tego raportowania) raczej nie idzie w parze z ogólnie pojmowanym interesem przedsiębiorstwa.

W 2020 r. na zlecenie Komisji Europejskiej think thank CEPS przeprowadził szerokie badanie dotyczące kosztów raportowania niefinansowego w kontekście rewizji Dyrektywy NFRD. Rozbudowany raport z badania skupił się na kosztach obciążeń administracyjnych³, zdefiniowanych jako szczególnie rodzaj kosztów regulacyjnych, które ponoszą przedsiębiorstwa, obywatele i administracje publiczne podczas przekazywania informacji organom publicznym i/lub stronom trzecim. Takie koszty są generowane

³ W oryginalnym dokumencie użyto pojęcia kosztów administracyjnych (*administrative costs*), jednak biorąc pod uwagę bliski związek pojęciowy kosztów administracyjnych i kosztów zarządu w języku polskim, autorka postanowiła użyć terminu „koszty obciążeń administracyjnych”.

w związku z realizacją obowiązków informacyjnych wynikających z konkretnych przepisów. W dokumencie wskazano, że powtarzające się koszty obciążeń administracyjnych związane z dostarczaniem oświadczeń niefinansowych w ramach NFRD wynoszą średnio 82 000 EUR rocznie, z czego około 40% można w pełni przypisać realizacji obowiązków prawnych. Koszty te zależą m.in. od wielkości firmy i branży, a także od poziomu rzetelności, kompleksowości i rodzaju raportowania. Ponadto około dwie trzecie badanych firm ponosi koszty poświadczenia wiarygodności, które wynoszą średnio 76 000 EUR rocznie (CEPS 2020, s. 4).

Co do zasady raportowanie informacji niefinansowych w pierwszym roku jest znacznie droższe niż w kolejnych okresach⁴. Oznacza to, że wprowadzenie nowych obowiązków raportowych jest szczególnie wymagające dla jednostek, które wcześniej nie były nimi objęte i postrzegają je głównie jako źródło dodatkowych obciążeń administracyjnych. Badania wskazują, że wysokie koszty skutecznie zniechęcają do raportowania informacji niefinansowych, nawet w obliczu bliskiego terminu wejścia w życie nowych regulacji (Fijałkowska i in. 2019, s. 170). Jednak istnieją możliwości kształtowania kwoty ponoszonych kosztów, np. spółki publikujące oświadczenie na temat informacji niefinansowych w swoim komentarzu zarządu (w Polsce w sprawozdaniu z działalności) ponoszą znacznie niższe koszty niż te jednostki, które publikują informacje niefinansowe w odrębnym raporcie (CEPS 2020, s. 9–12).

6. Problemy i wyzwania związane z raportowaniem ESG

Bazując na powyższych rozważaniach, problemy i wyzwania związane z raportowaniem czynników ESG można by podzielić na płaszczyźnie interesariuszy (zewnętrzni i wewnętrzni), a także według kryterium ich aktualnego lub potencjalnego występowania (dotychczasowe vs przyszłe). W efekcie otrzymujemy dwuwymiarową perspektywę problemów i wyzwań.

⁴ Co ciekawe, najniższy przeciętny koszt obciążeń administracyjnych w grupie badanych 12 państw członkowskich wystąpił w Polsce: odpowiednio 21 000 € w pierwszym roku i 10 000 € w kolejnych latach. Dla porównania: najwyższym kosztem charakteryzowała się Belgia: odpowiednio 216 000 € i 124 000 € (CEPS 2020, s. 66).

1. Aktualnie występujące i obserwowane problemy i wyzwania, postrzegane w perspektywie:
 - a) Zewnętrznej – przez interesariuszy z otoczenia przedsiębiorstwa,
 - b) Wewnętrznej – w ramach danej organizacji.
2. Przyszłe problemy i wyzwania, również postrzegane w perspektywie:
 - a) Zewnętrznej – przez interesariuszy z otoczenia przedsiębiorstwa,
 - b) Wewnętrznej – w ramach danej organizacji.

Do pierwszej kategorii z pewnością należy zaliczyć wszelkie kwestie związane z przekazywanymi informacjami, zwłaszcza w kontekście ich użyteczności. Jak wskazano wcześniej, w literaturze przedmiotu powszechnie opisywane są problemy związane z niewystarczającą porównywalnością informacji, słabym poziomem ujawnień, zbyt opisowym/narracyjnym charakterem, wybiórczością prezentowanych treści, koncentracją na kwestiach nieistotnych etc. Wszystkie te wady jakościowe publikowanych informacji powinny być postrzegane jako wyzwanie dla raportujących podmiotów na najbliższe lata. Z punktu widzenia inwestora, zyskującego na znaczeniu użytkownika informacji niefinansowych, wysoka jakość i użyteczność jest kluczowa z perspektywy podjęcia decyzji inwestycyjnych. W opinii środowiska profesjonalnych inwestorów 5 najważniejszych wyzwań użyteczności i efektywności raportowania ESG to (EY 2020):

- 1) rozdzźwięk między raportowaniem ESG a głównym nurtem informacji finansowych (46% wskazań),
- 2) brak informacji dostarczanych w czasie rzeczywistym (41%),
- 3) brak informacji o tym, jak firma tworzy długoterminową wartość (41%),
- 4) brak skupienia się na tych kwestiach istotnych, które naprawdę mają znaczenie (37%),
- 5) brak ujawnień przyszłościowych (37%).

Należy podkreślić, że wszystkie wymienione zagadnienia powielają wyzwania wskazane przez KPMG w 2011 r. (KPMG 2011). Oznacza to, że zdefiniowana ponad dekadę temu luka w raportowaniu informacji ESG⁵ wciąż się utrzymuje.

⁵ Luka raportowania ESG to różnica pomiędzy popytem zgłaszanym przez odbiorców informacji – inwestorów a podażą danych ze strony spółek. Po stronie popytowej za-

W perspektywie interesariuszy wewnętrznych aktualne problemy bardzo dobrze ilustrują wyniki badania ankietowego, zrealizowanego przez E. Chojnacką i E. Jadanowską na grupie 32 spółek z warszawskiej GPW (Chojnacka, Jadanowska 2020, s. 56–61):

- tylko 25% ankietowanych spółek wykorzystuje informacje niefinansowe do oceny sytuacji innych podmiotów;
- 60% respondentów ze wszystkich spółek uważa, że ujawnianie informacji niefinansowych ma znikomy wpływ na strategię, proces decyzyjny oraz zarządzanie operacyjne przedsiębiorstwem. Wśród spółek raportujących ESG było to aż 57% odpowiedzi⁶, co można interpretować jako sygnał, że raportowanie ESG jest najczęściej realizowane jako dodatek do tradycyjnej sprawozdawczości i zasadniczo znajduje się poza obszarem zainteresowania decydentów tych jednostek. 30% respondentów z raportujących jednostek uznało, że wpływ ten jest raczej ważny, a jedynie 4% uznało go za bardzo ważny;
- blisko 60% respondentów ze wszystkich spółek raczej zgadza się ze stwierdzeniem, że ujawnianie informacji ma pozytywny wpływ na reputację i rynkową wartość przedsiębiorstwa, ale tylko 3% zdecydowanie się z tym zgadza. Ten wynik sugeruje, że jednostki wcale nie są całkowicie pewne, czy wpływ na reputację i rynkową wartość przedsiębiorstwa rzeczywiście występuje, a jeśli tak, to jak jest on silny. Podobnie, choć z nieco większą pewnością (większa liczba odpowiedzi „zdecydowanie się zgadzam”) postrzegany jest wpływ ujawniania informacji niefinansowych na relacje spółki z jej otoczeniem;
- 18 z 32, a więc zaledwie 56% raportujących spółek jest zdania, że ujawnianie informacji niefinansowych wywiera wpływ na sytuację finansową jednostki. Zdaniem autorek badania przedstawiciele tych spółek są bardziej świadomi znaczenia informacji niefinansowych niż respondenci ze spółek nieraportujących. Niemniej wpływ na sytuację finansową znalazł się na ostatnim miejscu w klasyfikacji

obserwowano niedoinformowanie, po stronie podażowej zaś niekompletność przekazywanych informacji.

⁶ Dane z artykułu źródłowego, w których nie różnicowano odpowiedzi ze względu na grupę respondentów (jednostki raportujące vs nieraportujące), w niniejszej pracy przeliczono tak, aby uzyskać dane tylko dla grupy raportującej informacje niefinansowe.

czynników motywujących jednostki do ujawniania informacji niefinansowych.

Godny uwagi jest fakt, że zarówno w cytowanym powyżej badaniu, dotyczącym podmiotów krajowych, jak i w międzynarodowym badaniu przeprowadzonym przez EY, najważniejszą przyczyną ujawniania przez jednostki informacji niefinansowych okazuje się zgodność z wymaganiami regulatorów (Chojnacka, Jadanowska 2020, s. 60; EY 2018, s. 15). Właśnie z tego względu środowisko inwestorskie przychylnie oceniało stworzenie obowiązkowych standardów rachunkowości dotyczących informacji niefinansowych.

Biorąc pod uwagę perspektywę przyszłości, za szczególne problemy i wyzwania należy uznać te wynikające z nowych regulacji i standardów. Dla wielu jednostek, zwłaszcza mniejszych, które obejmie nowy obowiązek raportowania wynikający z Dyrektywy CSRD, problemem będzie już sama orientacja w skomplikowanym układzie regulacyjnym raportowania ESG oraz zachodzących w nim złożonych zależności. Konieczność zapoznania z regulacjami i standardami dotyczącymi raportowania ESG przełoży się m.in. na zaangażowanie zasobów ludzkich i finansowych, a pozyskanie danych może się wiązać z dodatkowymi nakładami np. na nową infrastrukturę informatyczną lub dostosowanie już istniejącej. Działania te skutkować będą poniesieniem dodatkowych kosztów koniecznych do zrealizowania nowego wymogu, których zasadność może budzić wiele wątpliwości. Nie można zapominać też o obowiązku znakowania informacji niefinansowych etykietami XBRL, co będzie wymagane przez Dyrektywę. Obowiązek ten wymusi na jednostkach konieczność zapoznania się z nową taksonomią oraz zakup niezbędnego oprogramowania, bez którego niemożliwe będzie poprawne oznakowanie, sprawdzenie (walidacja) i opublikowanie raportu⁷. Wreszcie wymóg poświadczenia wiarygodności

⁷ Autorka przyjmuje założenie, że raportowanie danych niefinansowych w XBRL będzie przebiegało prawdopodobnie w sposób podobny do tego, w jaki od 2021 r. odbywa się raportowanie finansowe podmiotów giełdowych w formacie ESEF. W tym względzie jednostki giełdowe mają już pewne doświadczenia (por. np. Kobiela-Pionnier 2020a; Gierczak, Kobiela-Pionnier 2021). Na moment powstania niniejszych rozważań nie ma jednak pewności, jak będzie wyglądała taksonomia ESG, jak dokładnie będzie przebiegać proces tagowania informacji niefinansowych oraz walidacja i publikacja raportu.

ponownie podniesie koszt całego procesu raportowania. Zapewne w wielu jednostkach niezbędne okażą się także dodatkowe zmiany organizacyjne.

W nieco lepszej sytuacji będą te podmioty, które już publikują informacje dotyczące kwestii ESG, ale i one będą musiały zapoznać się z nowymi standardami ESRS i być może dokonać rewizji stosowanych do tej pory podejść i praktyk. Obowiązek znakowania informacji niefinansowych oraz poddanie raportów zewnętrznej weryfikacji będzie jednak dla tej grupy dużą zmianą, zwłaszcza w Polsce, gdzie z takiego rozwiązania korzysta jedynie 10% jednostek raportujących kwestie ESG (CEPS 2020, s. 10).

W perspektywie interesariuszy zewnętrznych wprowadzenie nowych standardów i regulacji unijnych postrzegane jest jako krok w stronę czystszej i bardziej zrównoważonej klimatycznie planety. W opinii instytucji zaangażowanych w aktualne zmiany w raportowaniu wskazuje się, iż są one niezbędne jako wypunktowanie (IFRS 2021; COM(2018) 97):

- Odpowiedź na oczekiwania inwestorów – zapewnienie wiarygodnych i istotnych danych przedstawiających zintegrowany obraz przedsiębiorstwa (dane finansowe i pozafinansowe), umożliwiający odpowiednie szacowanie ryzyka i podejmowanie strategicznych decyzji inwestorskich.
- Zdefiniowanie wymogów dotyczących raportowania w sposób, który będzie motywował do realnego wdrażania procesów, mierzenia i doskonalenia wyników w obszarze ESG i dekarbonizacji.
- Przekierowanie kapitału finansowego na wsparcie inwestycji, projektów, przedsiębiorstw i obszarów gospodarki, które są niskoemisyjne, ograniczają ryzyka ESG, a także są ukierunkowane na kluczowe wyzwania gospodarczo-społeczne (zmiany klimatu, Cele Zrównoważonego Rozwoju – SDGs).
- Przekładają się na budowanie konkurencyjnej, neutralnej klimatycznie, innowacyjnej i inkluzywnej gospodarki.

Otwarte pozostaje pytanie, czy jakość dostarczanych informacji ESG wzrośnie i czy będą one rzeczywiście użyteczne z punktu widzenia interesariuszy zewnętrznych (szczególnie inwestorów), przy podejmowaniu przez nich różnych typów decyzji. W szczególny sposób ma temu służyć wykorzystanie jednolitych standardów ESRS oraz znakowanie danych etykietami XBRL, a także obowiązek zewnętrznej weryfikacji danych. Te trzy obowiązki (zastosowanie standardów, zewnętrzna weryfikacja, a od nie-

dawna także znakowanie tagami XBRL) dotyczą sprawozdawczości finansowej, wydaje się zatem, że wprowadzenie tych samych wymogów dla sprawozdawczości niefinansowej ma na celu zrównanie ich statusu w stosunkowo niedalekiej przyszłości.

7. Podsumowanie

Przedstawione powyżej szerokie rozważania nieuchronnie prowadzą do wniosku, że sprawozdawczość na tematy środowiskowe, społeczne i ładu korporacyjnego, zwana powszechnie raportowaniem ESG, znajduje się wciąż w fazie rozwoju. A ponieważ rozwój ten w znacznej mierze sterowany jest przez regulacje tworzone na poziomie UE, należy oczekiwać, że w najbliższym czasie będzie on znacznie bardziej dynamiczny niż do tej pory.

Prowadzona polityka Europejskiego Zielonego Ładu determinuje tworzenie aktów odnoszących się do zakresu ujawnianych danych nie tylko przez przedsiębiorstwa, ale również przez instytucje finansowe – dostarczycieli kapitału. Jak wskazują badania, głównym motywatorem skłaniającym jednostki gospodarcze do ujawniania informacji niefinansowych w odniesieniu do zagadnień z zakresu ESG jest zgodność z wymaganiami prawnymi, a zatem wprowadzenie nowej Dyrektywy CSRD będzie miało znaczący wpływ na liczbę raportujących jednostek, a obowiązkowe w zastosowaniu nowe Europejskie Standardy Raportowania Zrównoważonego Rozwoju – na sposób prezentacji informacji, ich jakość i użyteczność. Jednocześnie można oczekiwać wzrostu wiarygodności ujawnień w związku z planowanym obowiązkiem atestacji, a także znacznie szerszego wykorzystania danych ESG w analizach inwestorów w związku z zapowiadanym wymogiem znakowania informacji niefinansowych za pomocą etykiet XBRL. Konsekwencją powinno być zmniejszenie luki w raportowaniu informacji ESG.

Nie można jednak nie zauważyć, że instytucjonalnie wprowadzane obowiązki będą wiązały się ze znaczącymi kosztami po stronie przedsiębiorstw, zwłaszcza mniejszych i tych, które dopiero rozpoczną raportowanie. Z ich perspektywy zasadność raportowania i ponoszenie dodatkowych nakładów bez wyraźnie określonych efektów może budzić wiele wątpliwości. Z drugiej strony badania wskazują, że nawet jednostki doświadczone w raporto-

waniu ESG, choć angażując się, ponoszą koszty, to nie do końca świadome są rodzaju i skali możliwych korzyści. Wciąż także w niewielkim stopniu integrują strategię, procesy decyzyjne oraz zarządzanie operacyjne przedsiębiorstwem z aspektami ESG. Na tym polu można oczekiwać znaczących zmian, zwłaszcza w perspektywie ambitnej klimatycznie polityki UE.

Czy zatem realna perspektywa zrównania statusu sprawozdawczości finansowej i niefinansowej się powiedzie, a księgowi „uratuja świat”? Przekonamy się już wkrótce.

Magdalena Giedroyć*

Pandemia koronawirusa determinantą zmian kształcenia rachunkowości?

1. Wprowadzenie

Edukacja rachunkowości zmienia się na skutek wielu czynników. Przede wszystkim podąża za zmianami w świecie finansów i biznesu¹. Przyspieszająca w XXI wieku cyfryzacja transakcji szybko zmienia rzeczywistość gospodarczą, powodując, że zawodowi księgowi przechodzą od podejścia retrospektywnego w tworzeniu informacji do podejścia opartego na prognozach. Upowszechnianie się nowych technologii, takich jak: big data, blockchain, przetwarzanie w chmurze, eXtensible Business Reporting Language, technologie telefonii komórkowej, sztuczna inteligencja, aplikacje i media społecznościowe, zmienia podejście do informacji. Znikają geograficzne i czasowe bariery, dostęp do informacji może mieć charakter natychmiastowy, zmniejszając koszty pozyskania informacji. Pandemia COVID-19 wymusiła istotną zmianę w rozwoju zawodowym osób zajmujących się rachunkowością, a technologia odgrywa w tym procesie ważną rolę. Tym samym osoby zajmujące się zawodowo rachunkowością będą musiały nauczyć się nowych działań, obejmujących m.in. (Šova 2020, s. 61):

* Dr Magdalena Giedroyć, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Rachunkowości, Kolegium Zarządzania i Finansów, e-mail: mgiedr@sgh.waw.pl (ORCID: 0000-0002-8736-1970).

¹ Np. po skandalu firmy Enron w 2001 r. edukacja księgowa, początkowo głównie w USA, a następnie na całym świecie, w większym niż poprzednio zakresie zaczęła koncentrować się na kwestiach etycznych, oszustwach i audytach.

- 1) pomiar wartości poza sprawozdaniem finansowym w celu zaspokajania oczekiwań społecznych;
- 2) wykorzystanie ogromnych ilości danych w celu podejmowania decyzji i tworzenia nowych modeli zarządzania i podejmowania decyzji;
- 3) ciągle rozwijanie nowych umiejętności i kompetencji, aby nadążać za zmianami na rynku;
- 4) ochronę zaufania do działalności gospodarczej oraz zawodu szeroko pojmowanego księgowego i przestrzeganie etyki prowadzenia biznesu.

Uczelnie wyższe mają obowiązek pomóc studentom odnieść sukces na rynku pracy. Celem artykułu jest więc sprawdzenie, w jakich obszarach pandemia koronawirusa COVID-19 wywarła wpływ na jakość nauczania rachunkowości.

Jakość edukacji, w tym księgowej, można mierzyć według różnych kryteriów (Peterson 1990; Muszyński 2014, s. 80; Dawkins 2020), jednak często porównując stopień, w jakim osiągnięto założone cele. Cele nauczania i uczenia się w aspekcie propedeutycznym są to zaś świadome, z góry oczekiwane, planowe, a zarazem w miarę konkretne efekty (Denek 1994). Efekty te odnoszą się do pożądaných zmian, które zachodzą w wiedzy, umiejętnościach, zdolnościach i zainteresowaniach studentów pod wpływem procesu dydaktycznego². W przypadku nauczania rachunkowości cele te to przede wszystkim kompetencje, które powinni zdobyć absolwenci nauczania rachunkowości w uczelni wyższej. W niniejszym opracowaniu przedstawiono więc wnioski płynące z badań naukowych z obszaru kompetencji, jakie powinni zyskać studenci szkół wyższych mający w planach pracę w szeroko pojmowanej rachunkowości, wynikających ze zmian społeczno-gospodarczych ostatnich dekad, w tym pandemii koronawirusa Sars-CoV-2. Wnioski powinny wskazać obszary wymagające modyfikacji w nauczaniu rachunkowości na poziomie uczelni wyższych, aby lepiej przygotowywać przyszłych pracowników do nowych wymogów rynku pracy.

Pandemia COVID-19 zapoczątkowała dyskusję na temat form i zakresu kształcenia, w tym w obszarze rachunkowości, w niespodziewanych

² Podobne stanowisko reprezentuje polski ustawodawca w aspekcie określania efektów kształcenia, które przypisał do trzech kategorii: wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne (Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z 14 listopada 2018 r.).

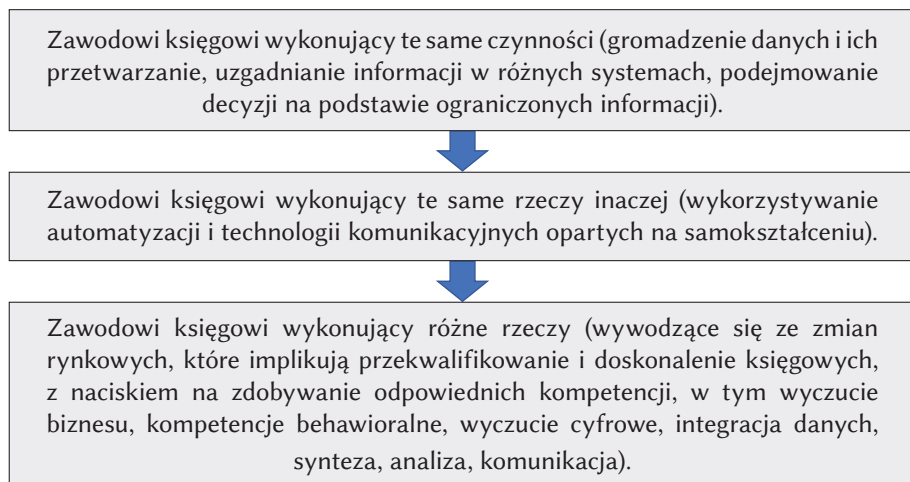
warunkach społeczno-ekonomicznych, które siłą rzeczy przyspieszyły wykorzystanie nowych technologii w procesach kształcenia. Tym samym wskazano na trudności i dobre praktyki związane z nauczaniem rachunkowości w formie hybrydowej, która – jak się wydaje – jest już stałą formą nauczania rachunkowości.

2. Ewolucja determinant kształcenia rachunkowości

Proces kształcenia rachunkowości na uczelni wyższej jest uzależniony od czynników zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. W procesie nauczania rachunkowości coraz większą uwagę poświęca się uwarunkowaniom niezwiązanym bezpośrednio z przekazywaniem wiedzy i umiejętności studentom i słuchaczom. Przeglądu czynników oddziałujących na kształcenie rachunkowości w uczelni wyższej, z podziałem na czynniki wewnętrzne i zewnętrzne, dokonał P. Szczypa (Szczypa 2015, s. 168).

Globalizacja operacji biznesowych sprawiła, że sprawy biznesowe stały się bardziej złożone. Od księgowych wymaga się specjalistycznych, szczegółowych informacji, pomocnych w szacowaniu wartości kapitału w przyszłości. Zatem zaczęto wymagać od współczesnej rachunkowości, aby była zarówno rachunkiem *ex post*, jak i *ex ante*. Rewolucja cyfrowa, tak zwana czwarta rewolucja przemysłowa, spowodowała ogromne zakłócenia i transformację przedsiębiorstw, gospodarki i społeczeństwa. Szerokość, głębokość i prędkość wynikających z nich zmian spowodowały fundamentalne przemiany w charakterze pracy i nowe definicje kompetencji o wysokim zapotrzebowaniu. Z rewolucją cyfrową związanych jest kilka zmian w technologii informacyjnej także w obszarze praktyk księgowych, takich jak zastosowanie XBRL (*Extensible Business Reporting Language*) do sprawozdawczości biznesowej i finansowej, system oparty na sztucznej inteligencji (AI) do księgowania i kontroli zgłaszanych informacji. Aplikacje te mają bezpośredni wpływ na zmianę roli księgowych z księgowego rejestrowego na intelektualnego konsultanta. Tak więc włączenie tych aspektów do programu nauczania rachunkowości jest również istotnym aspektem przyszłej edukacji księgowej (Al-Htaybata i in. 2018; Tailor i in. 2020, s. 14–23). Na tle powyższego warto przytoczyć ewolucję zadań osób zajmujących się rachunkowością, co zaprezentowane zostało na schemacie 9.

Schemat 9. Ewolucja zadań osób zajmujących się rachunkowością według Międzynarodowej Federacji Księgowych (IFAC)



Źródło: Vitale 2020.

Ponadto należy zauważyć, że wzorzec edukacji musi być skuteczny i dostosowany do istniejącego i przyszłego otoczenia biznesowego, to znaczy powinien odpowiadać ustalonym z góry standardom i umożliwiać studentom zdobycie kompetencji użytecznych na rynku pracy.

Globalizacja życia gospodarczego spowodowała ujednolicenie także edukacji księgowej na poziomie globalnym poprzez uzyskanie pewnego wsparcia instytucjonalnego. Wsparcie to zapewnia IAESB (International Accounting Education Standards Board), która ustanowiła Międzynarodowe Standardy Edukacyjne (IES) w celu podniesienia jakości i spójności edukacji księgowej na całym świecie. Standardy te powinny być uwzględniane w trakcie projektowania programów nauczania rachunkowości, co przyczyni się do wdrażania międzynarodowych standardów raportowania takich jak MSSF (Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej) dla sprawozdawczości finansowej, GRI (Global Reporting Initiatives) dla raportowania zrównoważonego rozwoju oraz wytyczne IIRC (International Integrated Reporting Council) do sprawozdawczości zintegrowanej, jak również Międzynarodowe Standardy Rachunkowości Sektora

Publicznego (International Public Sector Accounting Standards – IPSAS). Dzięki zastosowaniu tych indywidualnych standardów harmonizacja zarówno sprawozdawczości finansowej, jak i niefinansowej jest łatwiejsza, a absolwenci rachunkowości zdobywają kompetencje do pracy w środowisku szeroko pojmowanego raportowania.

Jako determinantę kształcenia rachunkowości należy przyjąć ponadto charakter nauczania rachunkowości, który w większości był, przed pandemią COVID-19, głównie tradycyjny (Sangster i in. 2020, s. 431–562; Tailor i in. 2020, s. 14–23). Edukacja księgowa powinna zostać przekształcona z edukacji opartej na zasadzie przekazywania wiedzy na edukację zorientowaną na praktykę (Wach 2013, s. 253). W rezultacie absolwenci specjalności rachunkowości mieliby większe niż dotychczas szanse na zdobycie konkurencyjnych miejsc pracy.

Pandemia COVID-19, której skutkiem było początkowo wprowadzone na szeroką skalę nauczanie online, a obecnie system hybrydowy, także rozszerzyła katalog czynników, od których zależy jakość kształcenia rachunkowości w uczelni wyższej. Do determinant tych zaliczyć można m.in. dostęp wykładowców i studentów do sprzętu komputerowego, do rozwiązań IT, dostęp do łączy internetowych i ich jakość, konieczność znajomości nowych metod aktywizacji studentów w trakcie zajęć.

Warto też zwrócić uwagę na instytucjonalne ograniczenia możliwości przeprowadzania reform w ramach szkolnictwa wyższego, o których traktuje dla przykładu raport 10-osobowego zespołu ekonomistów, prawników i naukowców z obszaru szeroko pojętych nauk społecznych, odnoszący się do kierunku zmian w polskim szkolnictwie wyższym w najbliższej dekadzie (Antonowicz i in. 2016, s. 8).

Podsumowując dotychczasowe rozważania, należy poszerzyć katalog determinant kształcenia rachunkowości opracowany przez P. Szczypę (2015, s. 168) o:

- 1) nowe procesy życia gospodarczego, np. rozwijające się rynki finansowe, globalizację gospodarki, rosnące ryzyko działalności gospodarczej;
- 2) rozszerzające się potrzeby informacyjne użytkowników informacji z rachunkowości;
- 3) rewolucję informatyczno-technologiczną;
- 4) rewolucję informacyjną;

- 5) zakres obowiązujących aktów prawnych odnoszących się do prowadzenia działalności gospodarczej, w tym prawo bilansowe i podatkowe;
- 6) rozwój standardów rachunkowości;
- 7) rozwój standardów w zakresie nauczania rachunkowości;
- 8) charakter nauczania rachunkowości;
- 9) dostęp do sprzętu komputerowego, rozwiązań IT w zakresie nauczania hybrydowego i online;
- 10) instytucjonalne ograniczenia możliwości przeprowadzania reform w ramach szkolnictwa wyższego.

3. Kompetencje jako miara oceny jakości kształcenia rachunkowości w uczelni wyższej

W ramach spojrzenia na proces kształcenia rachunkowości przez pryzmat bezpośrednio kompetencji i atrybutów niezbędnych do wykonywania zawodów związanych z rachunkowością, czyli niejako efektów końcowych procesu kształcenia w obszarze rachunkowości, dokonano przeglądu literatury (Grabowski 2019; Kavanagh, Drennan 2008; Awayiga i in. 2010; Parham i in. 2012; Klibi, Oussii 2013; Jackling, de Lange 2009; Apostolou i in. 2015; Reyad i in. 2019; Howcroft 2017; Huber i in. 2020; de Villiers, 2021; Ferrari-Bridgers, Sebastian 2022; O'Shea i in. 2022) i sformułowano następujące wnioski.

1. W poszczególnych badaniach posługiwano się różnymi zestawami kompetencji. Różnice dotyczą: liczby kompetencji uwzględnianych w kwestionariuszach badawczych, nazewnictwa, liczby kompetencji ujawnianych w otrzymanych wynikach badawczych. To sprawia, że porównanie wyników uzyskiwanych przez różnych badaczy, a zatem również w różnych częściach świata i w różnych uwarunkowaniach, jest utrudnione i narażone na ryzyko błędnych wniosków.
2. Nawet jeżeli wziąć pod uwagę badania, w których wykorzystywano podobne zestawy kompetencji, to nie ma zgody co do dokładnej hierarchii ważności poszczególnych kompetencji. Można jedynie stwierdzić, że kompetencjami/atributami, które w hierarchii ważności znalazły się najwyżej, są kompetencje związane z:

- komunikowaniem się (*communication skills, listen effectively to obtain information, oral communication, written communication*),
- pracą w zespole (*team skills, teamwork*),
- analizowaniem (*analytic/design skills, analytical, analytical/critical thinking*), z podejmowaniem decyzji (*decision-making*);
- systemem wartości (*ethical values, values, work ethic*),
- profesjonalnym nastawieniem do pracy (*professional attitude, professional demeanor*),
- logicznym rozumowaniem (*logical, logical argument*),
- rachunkowością (*conduct audits and prepare final reports, key accounting and associated skills, prepare financial statements, technical bookkeeping, to record provisions for depreciations*) oraz
- kompetencjami interpersonalnymi (*interpersonal skills*).

To wskazuje, że do wykonywania pracy w rachunkowości nie wystarczają jedynie kompetencje techniczne, lecz potrzebne są również inne (tzw. ogólne).

3. Zaktualizowane programy nauczania rachunkowości muszą zawierać więcej treści dotyczących analizy ryzyka, wpajania umiejętności krytycznego myślenia i rozwiązywania realnych problemów, w szczególności poprzez różnego rodzaju symulację. Zamiast projektów teoretycznych studenci rachunkowości, ćwicząc innowacyjność i przedsiębiorczość, powinni opracowywać plany zakładania własnych firm. W tego rodzaju projektach uczelnie miałyby pełnić funkcję inkubatora. Z badań naukowych wynika, że cechy przedsiębiorcze przy zakładaniu własnej firmy to umiejętność podejmowania ryzyka, krytyczne myślenie, rozwiązywanie problemów i innowacyjność.
4. Istnieją luki w oczekiwaniach między trzema grupami interesariuszy uniwersyteckiej edukacji księgowej: edukatorami, pracodawcami praktykami i organizacjami zawodowymi. Luki te wynikają przede wszystkim ze sporów dotyczących roli szkolnictwa wyższego oraz ocenianego poziomu kompetencji absolwentów. Nauczyciele akademicki rachunkowości postrzegają siebie nie tylko jako trenerów technicznych aspektów zawodu księgowego, ale także jako promotorów krytycznego myślenia. Chcą oni rozwijać cały zakres obszarów wiedzy i umiejętności zawodowych, w tym wysoko cenione

umiejętności krytycznego myślenia i rozwiązywania problemów, ale z powodów instytucjonalnych muszą bardziej koncentrować się na transferze wiedzy i tworzeniu pracowników typu „rzemieślnik z obszaru rachunkowości”, czyli pracowników o umiejętnościach głównie technicznych. Pracodawcy, z którymi przeprowadzono wywiady, nie byli jednak w pełni usatysfakcjonowani podstawową wiedzą techniczną absolwentów uniwersytetu z zakresu rachunkowości.

5. Skoro oczekuje się od absolwentów wykazania się nie tylko wysokimi kompetencjami technicznymi, ale także umiejętnościami miękkimi, takimi jak: pisanie, słuchanie i krytyczne myślenie, to uczelnie wyższe powinny dać studentom możliwość ćwiczenia tych umiejętności w ramach istniejących programów rachunkowości. Ponieważ np. nauka pisania zajmuje wiele lat, zatem rozwijanie umiejętności pisania na zajęciach z rachunkowości jest prawdopodobnie wartościowym ćwiczeniem.

Badaniem zmian oczekiwanych kompetencji zajmują się nie tylko naukowcy, ale także organizacje zrzeszające praktyków i teoretyków rachunkowości. Organizacje te, prowadząc badania na rynku pracy, zbierają informacje na temat kompetencji koniecznych do wykonywania pracy w zawodach związanych z rachunkowością. W 2020 r. ukazało się opracowanie, w którym przytoczono opracowane przez różne instytucje zajmujące się rachunkowością na świecie porównanie wymaganych od studentów kompetencji wynikających ze zmian warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych, co ilustruje tabela 43.

Tabela 43. Porównanie listy najważniejszych współczesnych kompetencji w rachunkowości opracowane przez organizacje zajmujące się rachunkowością na świecie

Organizacja	Lista najważniejszych współczesnych kompetencji
CPA Exam Evolution Initiative	– znajomość technologii cyfrowej – krytyczne myślenie – profesjonalny osąd / sceptycyzm – rozwiązywanie problemów – zrozumienie biznesu – systemy, kontrole, ryzyko – zarządzanie danymi i ich analiza – zaangażowanie SOC – System and Organization Controls (<i>SOC engagements</i>)
AICPA ASB	– znajomość technologii cyfrowej
AACSB (Association to Advance Collegiate Schools of Business)	– etyka – przedsiębiorczość (<i>business acumen</i>) – analiza danych – technologie cyfrowe – zarządzanie informacjami, prywatność, bezpieczeństwo – sprawność technologiczna (<i>technology agility</i>)
CIMA	– innowacja technologiczna – potrzeba ciągłego podnoszenia umiejętności – rosnąca presja regulacyjna – zmiana struktur organizacyjnych i funkcji – możliwości wykorzystywania danych w biznesie
IFAC (International Federation of Accountants)	– przedsiębiorczość (<i>business acumen</i>) – kompetencje behawioralne – inteligencja cyfrowa (<i>digital acumen</i>) – przeszukiwanie danych (<i>data interrogation</i>) – komunikacja
World Economic Forum: 10 topowych umiejętności na 2020	– kompleksowe rozwiązywanie problemów – krytyczne myślenie – kreatywność – zarządzanie ludźmi – koordynacja z innymi – inteligencja emocjonalna – osąd i podejmowanie decyzji – orientacja na usługi – negocjacje – elastyczność poznawcza

Źródło: Dawkins, Dugan, Mezzio, Trapnell 2020.

4. Prowadzenie zajęć hybrydowych oraz online – wnioski z pandemii

Obecnie obserwuje się w uczelniach wyższych różne formy nauczania rachunkowości – od nauczania w formie stacjonarnej, w ramach prowadzonych ćwiczeń i konwersatoriów, po wykłady realizowane w formie online lub hybrydowej. Tym samym spełniły się przewidywania z czasów pandemii, w których odpowiadając na pytanie, jaka będzie przyszłość nauczania, prawie połowa respondentów była przekonana, i okazało się, że słusznie, że przyszłość po COVID-19 to hybrydowy system nauczania, czyli mieszanka bezpośrednich form nauczania oraz nauczania online (patrz też: Kłobukowska 2021, s. 199–210). Już wtedy spodziewano się znacznego podniesienia jakości nauczania zdalnego, tym bardziej że opór przed świadczeniem i korzystaniem z niektórych usług edukacyjnych online zniknął lub bardzo się zmniejszył. W wielu wypowiedziach podkreślano, że przejście na tryb online nie było tak trudne, jak oczekiwano, i osiągnięte w krótkim czasie (Sangster i in. 2020, s. 432, 436).

Świadomość tego, że technologia powinna być wdrożona do nauczania rachunkowości, głoszona jest oczywiście od długiego czasu. Na przykład Chugh (2010) już ponad dekadę temu wśród rozwiązań technologicznych, które mogą być wykorzystywane w nauczaniu rachunkowości, wymienił blogi, wiki, systemy tablic ogłoszeń, pocztę elektroniczną, podcasty audio (podcasty), podcasty wideo (vodcasty), czaty, konferencje audio i wideokonferencje. W literaturze od lat podkreśla się, że systemy nauczania online mają istotne znaczenie i szerokie korzyści, wśród których wymienia się zwiększanie znajomości technologii, lepszą jakość nauczania, lepsze efekty uczenia się, elastyczność i kontrolę (Fortin i in. 2019; Turnbull i in. 2021), niższy koszt procesu edukacyjnego, elastyczny dostęp do materiałów instruktażowych oraz możliwość świadczenia usług edukacyjnych przy ograniczeniach przestrzeni (Means i in. 2009; Moore i in. 2011).

Skoro więc nauczanie online stanowi stały, jak się wydaje, element pejzażu nauczania, warto wskazać problemy, które się z nim wiążą. Wśród trudności, które wskazywali sami uczniowie i studenci, a które mogą także obecnie wpływać na jakość nauczania online, wymienić należy m.in. (Godlewska i in. 2020, s. 15; Sun i in. 2020, s. 687):

- trudności ze skupieniem uwagi, zmęczenie organizmu z powodu długich godzin spędzonych przed monitorem,
- brak bezpośredniego kontaktu z innymi studentami i trudność w nawiązywaniu nowych znajomości,
- trudności w śledzeniu wywodu wykładowcy na przedmiotach, które ze swej specyfiki wymagają rozwiązywania zadań na tablicy lub wykorzystania specjalistycznych programów (np. statystycznych czy księgowych),
- zbyt szybkie tempo prowadzenia wywodu, niewystarczające stosowanie interaktywnych zadań aktywizujących z wykorzystaniem nowoczesnych technologii.

Po pandemii wykształciły się już tzw. dobre praktyki prowadzenia zajęć w trybie online, które wpływają na podniesienie jakości kształcenia. Wśród praktyk tych można wymienić m.in. (Godlewski i in. 2020, s. 17; Sun i in. 2020, s. 687):

- nagrywanie zajęć, quizy, pracę w grupach,
- używanie tabletów graficznych/whiteboarda przez wykładowców,
- nagrywanie filmików przez wykładowcę,
- życzliwość i szerzenie pozytywnej energii na zajęciach,
- zamieszczanie wszystkich materiałów w jednym miejscu,
- wykorzystanie możliwości wspólnej edycji dokumentów,
- zastosowanie nowinek technologicznych, używanie chatu,
- zapraszanie innych osób do prowadzenia wykładów,
- podnoszenie rąk na MS Teams,
- premiowanie kreatywności studentów.

Warto zauważyć, że niektóre z dobrych praktyk wskazane przez studentów wykluczają się nawzajem; np. włączanie/wyłączanie kamerek, wybieganie poza program/ograniczenie treści; zrezygnowanie z konieczności zdobywania punktów za aktywność/punkty za aktywność itp.

Podsumowując powyższe dobre praktyki, należy podkreślić, że nauczyciele w czasie procesu nauczania online muszą przykładać większą niż w tradycyjnych warunkach wagę do dostosowania tempa nauczania. Na zbyt szybkie prowadzenie zajęć ma wpływ fakt, że bardzo często nauczyciele po prostu kopiują treść tradycyjnych lekcji. Brak komunikacji twarzą w twarz powinien jednak obowiązywać nauczycieli do bardziej przemyślanego prowadzenia zajęć, szczególnie innowacyjnego projektowania lekcji, które

poprawi koncentrację uwagi uczniów i jakość udostępnianych materiałów. Rolą nauczyciela jest także, jak się wydaje, konieczność przekształcania uczestników z biernych odbiorców w zaangażowanych uczniów poprzez interaktywne sesje pytań i odpowiedzi, testy, prezentacje i otwarte dyskusje, z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi edukacyjnych, m.in. moderacji wizualnej, blended e-learningu, edutainmentu, quizów na Kahoot, pytań w Mentimeter.

Na tle powyższego rodzi się pytanie, jak zorganizować nauczanie hybrydowe, powszechne obecnie, która to forma rodzi specyficzne wyzwania, dotyczące przede wszystkim tego, jak nie tracić uwagi studentów uczestniczących w zajęciach zdalnie i stacjonarnie oraz jak aktywować obie grupy studentów w czasie zajęć. Podczas zajęć studentom stacjonarnym, siedzącym razem przy biurkach, trudno bowiem nawiązać kontakt ze studentami zdalnymi, dla studentów zdalnych problem stanowią stłumione/rozproszone głosy studentów w klasie. Bez względu na tryb nauczania studenci są sfrustrowani i często czują się ignorowani przez nauczyciela (Barshay 2022).

Powszechnie rekomendowane są trzy propozycje rozwiązań, które odpowiadają na wskazane powyżej wyzwania nauczania hybrydowego (Koperski, Małuszyńska 2022, s. 3–5). Pierwsze polega na włączeniu dodatkowego wykładowcy, który pełniłby funkcję wspierającą dla prowadzącego. Drugie – na prowadzeniu części zajęć z uwzględnieniem różnych kanałów komunikacji (w tym łączenie zajęć synchronicznych i asynchronicznych). Trzecie rozwiązanie wymaga doposażenia sal zajęciowych w sprzęt technologiczny oraz zadbanie o przestrzeń sprzyjającą pracy hybrydowej. Dodatkowym pomysłem, jak prowadzić zajęcia hybrydowe, jest prowadzenie ich w taki sposób, aby wszyscy studenci byli podpięci do platformy nauczania online i w razie konieczności pracy grupowej studenci stacjonarni byli mieszanymi ze studentami online. Niestety przy tym rozwiązaniu komunikacja pomiędzy studentami wymagałaby używania tylko czatu, aby nie przeszkadzać pozostałym grupom studentów, lub wyposażenia sal w oddzielne tłumione boksy, w których grupy nie słyszałyby siebie nawzajem.

5. Podsumowanie

Pandemia COVID-19 miała poważny wpływ na przebieg procesów nauczania, w tym także rachunkowości. Z jednej strony konieczność szybkiego i niespodziewanego przejścia na nauczanie zdalne ujawniła szereg problemów, z jakimi zetknęli się nauczyciele, studenci oraz uczelnie wyższe. Nauczanie zdalne pozwoliło na przyspieszenie zamiany tradycyjnych metod nauczania i oceniania na bardziej współczesne, w szerszym zakresie wykorzystujące aktywne metody nauczania (m.in. moderacja wizualna, blended e-learning, edutainment, studia przypadków, bezpośrednia i otwarta komunikacja, badania zespołowe, szersze wykorzystanie nowoczesnych technologii itp.) (Acar, Aktaş 2018, s. 304). Z drugiej strony zaś nauczanie zdalne stanowiło nieprzewidzianą okazję, aby wykryć niedociągnięcia i przyspieszyć reformę edukacji online, co zniweluje w przyszłości bariery geograficzne w nauczaniu.

Na skutek pandemii zmieniły się także uwarunkowania biznesowe. Obawy o gotowość absolwentów do niepewnego przyszłego środowiska pracy są wzmacniane przez globalizację siły roboczej; zapotrzebowanie konsumentów i producentów na specjalistyczny rozwój kapitału ludzkiego; rewolucję technologiczną i informacyjną oraz poszukiwanie przez firmy przewag konkurencyjnych (Marimuthu i in. 2009). Zmienia się więc zestaw kompetencji oczekiwanych od absolwentów uczelni wyższych, także w obszarze rachunkowości.

Rozwój technik informacyjnych, w tym sztucznej inteligencji i robotyki, powoduje, że studenci muszą nauczyć się działać w warunkach przeładowania informacyjnego. Stąd ważne jest kształtowanie kompetencji radzenia sobie przez studentów z nieograniczonym dostępem do informacji, kształtowanie świadomości, że informacje nie są jednakowo ważne i nie zawsze są prawdziwe, stąd też konieczność wykorzystywania narzędzi wspomagających filtrowanie informacji. W takim środowisku działania, przeładowanym informacjami, ważne jest także nauczanie studentów limitowania czasu pracy (Furmanek 2014, s. 20).

Trudno na razie stwierdzić, na ile nowe kompetencje wymagane od absolwentów uczelni wyższych są wdrażane w programy nauczania, jednak

w przyszłości ważne stanie się sprawdzenie, na ile zdalne/hybrydowe nauczanie rachunkowości przyczyniło się do pozyskiwania przez studentów oczekiwanych przez pracodawców kompetencji zawodowych. Dobrze byłoby także w długim okresie sprawdzić faktyczną, popandemiczną efektywność nauczania zdalnego. Dalsze obszary badawcze w zakresie edukacji zdalnej/hybrydowej powinny w większym zakresie niż w przypadku zajęć stacjonarnych badać zależność między stanem psychicznym studenta a jego możliwościami przyswajania wiedzy. Paradoksalnie, w nauczaniu zdalnym szczególnie ważny jest bezpośredni kontakt nauczyciela z uczniem/studentem. Obserwacja nastrojów oraz stanów ucznia/studenta powinna przekładać się na wybór metod jego aktywacji na zajęciach.

Anna Kłopotek*

Ryzyka w obszarze polityki rachunkowości w jednostkach sektora finansów publicznych

1. Wprowadzenie

Jak stwierdziła A. Karmańska, współczesne badania naukowe w dziedzinie rachunkowości muszą być interdyscyplinarne, a podejmując się nowych kierunków badań w tej dziedzinie, konieczne należy ustalić, czemu mają one służyć (Karmańska 2008, s. 15). Odpowiedź na to pytanie jest również bardzo istotna w praktyce, tj. w organizacji i prowadzeniu rachunkowości w danej jednostce. Zorganizowanie systemu rachunkowości powinno być ukierunkowane na efekt końcowy, tj. przedstawienie rzetelnych danych, ułatwiających zarządzanie daną jednostką i podejmowanie właściwych decyzji. Nowe podejście do zarządzania w sektorze publicznym polega m.in. na wdrożeniu w jednostkach sektora finansów publicznych (dalej: jsfp) kontroli zarządczej, w tym zarządzania ryzykiem. Zarządzanie ryzykiem dotyczy również rachunkowości, a więc i polityki rachunkowości, która jest odzwierciedleniem przyjętego systemu rachunkowości w danej jednostce.

Stwierdzenie przez instytucje kontrolne licznych nieprawidłowości w zakresie polityki rachunkowości było przyczynkiem do podjęcia się tego tematu i zaprezentowania zarówno wymogów prawnych, jak i dobrych praktyk dotyczących opracowania i wdrożenia tego dokumentu.

* Dr Anna Kłopotek, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Rachunkowości, Kolegium Zarządzania i Finansów, e-mail: anna.klopotek@sgh.waw.pl (ORCID: 0000-0002-6827-2577).

Celem opracowania jest wskazanie znaczenia wdrożenia właściwej polityki rachunkowości, z uwzględnieniem specyfiki sektora finansów publicznych. Ciągła identyfikacja i ocena ryzyk, a następnie podejmowanie stosownych działań ograniczających ryzyko mają służyć przygotowaniu takiej polityki rachunkowości, jakiej stosowanie spowoduje, że księgi rachunkowe będą rzetelne, a sporządzone na ich podstawie sprawozdania poprawne.

2. Rachunkowość a polityka rachunkowości

Istnieje wiele definicji rachunkowości. Można zauważyć, że termin rachunkowość wraz z upływem czasu jest przedstawiany bardzo różnie. Wybrane definicje rachunkowości, wskazując jednocześnie na ewoluowanie podejścia do rachunkowości wraz z rozwojem gospodarczym, zaprezentowali J. Wielgórska-Leszczyńska i K. Kruszewski, a przedstawiono je w tabeli 44.

Tabela 44. Wybrane definicje rachunkowości

Definicja rachunkowości	Rok	Autor
Jest sztuką rejestrowania, sensownego klasyfikowania i przedstawiania w związanej formie, w kategoriach pieniężnych, transakcji i zdarzeń o charakterze przynajmniej częściowo finansowym oraz interpretacji uzyskanych w ten sposób wyników.	1941	American Institute of Accounting, Review and Reasume „Accounting Terminology Bulletin”, 1953, no. 1, AIA, New York, par. 9, za: E.A. Hendriksen, M.F. van Breda, <i>Teoria rachunkowości</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2022, s. 35.
Jest szczególnym rodzajem ewidencji odzwierciedlającej działalność gospodarczą i sytuację majątkową jednostki gospodarczej. Najogólniej sformułowanym celem rachunkowości jest stwarzanie podstaw liczbowych dla podejmowania decyzji na różnych szczeblach zarządzania.	1973	S. Skrzywan, <i>Teoretyczne podstawy rachunkowości</i> , wyd. IV, PWE, Warszawa 1973, s. 13.

Tabela 44. Wybrane definicje... (cd.)

Definicja rachunkowości	Rok	Autor
Uniwersalny, elastyczny, podmiotowy system informacyjno-kontrolny, zdeterminowany metodą bilansową, która jest nierozdzielnie z nim związaną metodą poznawczą, umożliwiającą tworzenie liczbowego obrazu powstawania, podziału i przepływu wartości oraz wynikających stąd rozrachunków między podmiotami gospodarczymi.	1980	E. Burzym, <i>Rachunkowość przedsiębiorstwa i instytucji</i> , PWE, Warszawa 1980, s. 13.
System informacyjny służący użytkownikom do podejmowania decyzji gospodarczych, zwłaszcza finansowych, oraz rozliczania kierownictwa z odpowiedzialnego i efektywnego zarządzania powierzonym majątkiem; proces identyfikacji, pomiaru i przekazywania informacji, które są potencjalnie użyteczne do podejmowania decyzji gospodarczych.	1992	A. Jarugowa, w: <i>Rachunkowość finansowa</i> , pr. zb., RAFIB Łódź 1992, s. 8.
Stanowi oparty na dokumentach, zamknięty i bilansujący się system ewidencji gospodarczej; zajmuje się liczbowym ujęciem i interpretacją – dla celów poznawczych i decyzyjnych – zjawisk i procesów zachodzących w jednostkach gospodarczych.	1994	J. Matuszewicz, P. Matuszewicz, <i>Rachunkowość od podstaw</i> , Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 1994, s. 61.
Uniwersalny system informacyjno-kontrolny o wielowiekowej historii, powszechnie uznawanym dorobku teoretycznym i niekwestionowanych walorach praktycznych.	2014	B. Micherda, K. Świetla, <i>Współczesna rachunkowość w świetle badań empirycznych</i> , Difin, Warszawa 2014, s. 7.
Jest systemem informacyjnym, jest także systemem pomiaru wartości; dostarcza informacji o przebiegu prowadzonej działalności, lecz także dokonuje pomiaru wartości różnych wielkości ekonomicznych, a w szczególności pomiaru wyniku finansowego.	2019	K. Stepień, <i>Polityka rachunkowości w kreowaniu wartości informacyjnej sprawozdań finansowych</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2019, s. 9.

Źródło: *Teoretyczne i praktyczne aspekty w naukach ekonomicznych*, red. J. Wielgórska-Leszczynska, M. Matuszewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2022, s. 405–406.

Rachunkowość jako fragment rzeczywistości gospodarczej i obszar podlegający radykalnej transformacji opisała M. Łada (Łada 2021, s. 13–45). Niezależnie od przyjętej definicji, rachunkowość zawsze obejmuje zasady określone w ustawie o rachunkowości (dalej: uor), a stosowane przez jednostkę zasady powinny być zaprezentowane w polityce rachunkowości danej jednostki.

W przedmiotowym opracowaniu rachunkowość przedstawiono jako proces obejmujący: pomiar (także wycenę), ewidencję, grupowanie i prezentowanie wyrażonych w pieniądzu operacji gospodarczych, realizowany w taki sposób, by rzetelnie i jasno przedstawiał sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy jednostki. Tak zdefiniowana rachunkowość pozwala wyodrębnić następujące etapy procesu rachunkowości:

- 1) pomiar – musi być dokonywany zgodnie z przyjętymi zasadami określonymi w wewnętrznych procedurach (w zasadach/polityce rachunkowości), zgodnych z normami prawnymi oraz standardami krajowymi, a w przypadku braku norm/standardów krajowych zgodnych ze standardami międzynarodowymi (MSR). Niektóre elementy pomiaru, np. wycena określonych składników aktywów i/lub pasywów, mogą być wspomagane przez system finansowo-księgowy. Dotyczy to m.in. wyceny zapasów, różnic kursowych, metod naliczania amortyzacji i umorzenia. Zakończeniem tego etapu są dokumenty księgowe, które również muszą spełniać wymagania określone w uor. Dokumenty księgowe muszą być sprawdzone pod względem merytorycznym i formalno-rachunkowym, i dopiero wtedy powinny być zaewidencjonowane w księgach rachunkowych;
- 2) ewidencja – ujęcie w księgach rachunkowych, na podstawie dokumentów księgowych, zachodzących w danej jednostce operacji gospodarczych, najczęściej za pomocą systemu finansowo-księgowego. Ewidencja prowadzona jest zarówno w dzienniku, jak i na kontach księgi głównej oraz w księgach pomocniczych (ewidencja analityczna). Bardzo ważne jest prawidłowe, stosowne do potrzeb jednostki opracowanie zakładowego planu kont, w tym określenie właściwych poziomów analityki, np. według klasyfikacji budżetowej bądź według źródeł finansowania. Zakończeniem tego etapu są księgi rachunkowe: dziennik, księga główna, księgi pomocnicze, zestawienie obrotów i sald kont księgi głównej oraz zestawienie sald ksiąg pomocniczych;

- 3) grupowanie i prezentowanie – odpowiednie łączenie poszczególnych kont w jednorodne grupy, np. na potrzeby przygotowania deklaracji oraz sporządzanych przez daną jednostkę sprawozdań, przy zastosowaniu odpowiednich metod, technik, algorytmów, zgodnych z przepisami prawa oraz procedurami wewnętrznymi. Następnie ujęcie w sprawozdaniach danych wynikających z ksiąg rachunkowych, odpowiednio pogrupowanych w układzie wskazanym w przepisach prawa, tj. w uor, a w przypadku jednostek sektora finansów publicznych (jsfp) również w rozporządzeniach: w sprawie 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 (dalej: rwrpk), w sprawie sprawozdań budżetowych i w sprawie sprawozdań z operacji finansowych. Zakończeniem tego etapu są m.in. deklaracje podatkowe, deklaracje ZUS oraz sprawozdania: finansowe, budżetowe i z operacji finansowych, określone stosownymi rozporządzeniami ministra właściwego do spraw finansów publicznych i inne sporządzone zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

Wszystkie elementy tego procesu powinny być opisane w polityce rachunkowości, a dokumenty i dane przechowywane przez czas określony w uor. Dane wynikające z dokumentów księgowych oraz ksiąg rachunkowych, a także dane przedstawione w sprawozdaniach podlegają analizie, kontroli, audytowi, a w niektórych przypadkach badaniu przez biegłego (w sektorze publicznym w przypadkach wskazanych w przepisach ustawy o finansach publicznych, dalej: uofp, art. 268). Analizy, kontrole i audyty przeprowadzane są zarówno wewnątrz danej jednostki, przez jej pracowników, jak i przez zainteresowanych użytkowników, a także uprawnione do kontroli i audytu podmioty. W wyniku tych działań powstają sprawozdania, raporty, wystąpienia pokontrolne i informacje o wynikach kontroli. Warto podkreślić, że analiza, kontrola i audyt mogą być przeprowadzane zarówno w trakcie procesu rachunkowości, na każdym jego etapie, jak i na zakończenie procesu. Istotne znaczenie kontroli majątku i źródeł jego finansowania ma inwentaryzacja, stanowiąca jeden z elementów rachunkowości. Jest ona szczególnie istotna, gdyż jej celem jest zapewnie-

nie rzetelności ksiąg rachunkowych będących podstawą do sporządzenia sprawozdań. Ustalenia, oceny i wnioski formułowane w wyniku kontroli i audytu, w zakresie gospodarki finansowej, dokonywane są m.in. z wykorzystaniem procedur wewnętrznych, w tym dokumentacji opisującej politykę rachunkowości. Jak stwierdził K. Stępień: *badanie polityki rachunkowości stało się istotnym elementem całego przeprowadzanego badania przez biegłego rewidenta, aby móc uwierzytelnić badane sprawozdanie finansowe* (Stępień 2019, s. 243).

Ustawa o rachunkowości nakłada na poszczególne podmioty obowiązek posiadania własnych, pisemnych zasad (polityki) rachunkowości. Jednostki sektora finansów publicznych zostały zobligowane do prowadzenia rachunkowości zgodnie z przepisami uor, z uwzględnieniem zasad określonych w uofp wraz z przepisami wykonawczymi do tej ustawy (40.1). Przepisy uofp należy traktować jako przepisy szczególne w stosunku do przepisów uor, ponieważ odnoszą się one do ściśle określonej grupy podmiotów (Kaczurak-Kozak, Rotkiewicz, Walczak 2018, s. 230). Minister finansów na podstawie delegacji zapisanej w uofp, biorąc pod uwagę potrzebę przestrzegania zasad celowego i oszczędnego dokonywania wydatków oraz jawności, przejrzystości i terminowej realizacji zadań, określił w formie rozporządzeń sposób prowadzenia gospodarki finansowej jednostek budżetowych i samorządowych zakładów budżetowych (art. 17.1 uofp).

Ustawodawca wskazał, że przyjmując zasady (politykę) rachunkowości w sprawach nieuregulowanych przepisami ustawy o rachunkowości, jednostki mogą stosować krajowe standardy rachunkowości (KSR) wydane przez Komitet Standardów Rachunkowości. Natomiast w przypadku braku odpowiedniego standardu krajowego jednostki mogą stosować Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (art. 10.3 uor). Pomocne w przygotowaniu i wdrażaniu Polityki rachunkowości mogą być w szczególności: KSR Nr 7 „Zmiany zasad (polityki) rachunkowości, wartości szacunkowych, poprawianie błędów, zdarzenia następujące po dniu bilansowym – ujęcie i prezentacja” oraz MSR Nr 8 „Zasady (polityka) rachunkowości, zmiany wartości szacunkowych i korygowanie błędów”.

Każda jednostka powinna posiadać dokumentację opisującą w języku polskim przyjęte przez nią zasady (politykę) rachunkowości (art. 10.1 uor), przy czym za opracowanie polityki rachunkowości, jak i jej aktualizację odpowiada kierownik jednostki (art. 10.2 uor).

Należy również pamiętać o roli, jaką we właściwym funkcjonowaniu systemu rachunkowości odgrywają odpowiedni obieg oraz kontrola i przechowywanie dokumentów księgowych (Trzpiola 2020, s. 9). Konieczność opracowania tych procedur w jsfp wynika również z przepisów prawa – są to elementy systemu kontroli zarządczej (art. 68 uofp).

3. Zakres polityki rachunkowości w jednostkach sektora finansów publicznych

W polityce rachunkowości powinny być ujęte wszystkie zapisy enumeratywnie wymienione w art. 10.1 uor. W odniesieniu do określenia roku obrotowego i wchodzących w jego skład okresów sprawozdawczych należy zwrócić uwagę na specyfikę sektora publicznego. Zgodnie z uor, rokiem obrotowym jest okres 12 kolejnych miesięcy, niekoniecznie musi to być rok kalendarzowy (art. 3.1.9 uor), jednak w jsfp rokiem obrotowym jest zawsze rok kalendarzowy (art. 109.4 i 211.3 uofp). Zgodnie z rzrp, okresem sprawozdawczym jest miesiąc (art. 26 rzrp), z tym że okresem sprawozdawczym placówki zagranicznej jest kwartał (art. 18 rzrp).

Każda jednostka może dokonać zmian zasad przyjętych w Polityce rachunkowości, jednak przy spełnieniu określonych w uor wymagań. Uor stanowi, że w celu rzetelnego i jasnego przedstawienia sytuacji jednostka może ze skutkiem od pierwszego dnia roku obrotowego, bez względu na datę podjęcia decyzji, zmienić dotychczas stosowane rozwiązania na inne, przewidziane ustawą. Zmiana stosowanych rozwiązań wymaga określenia w informacji dodatkowej wpływu tych zmian na sprawozdania finansowe wymagane innymi przepisami prawa, jeżeli zostały one sporządzone za okres, w którym powyższe rozwiązania uległy zmianie. W takim przypadku należy w sprawozdaniu finansowym jednostki za rok obrotowy, w którym zmiany te nastąpiły, podać przyczyny tych zmian, określić liczbowo ich wpływ na wynik finansowy oraz zapewnić porównywalność danych sprawozdania finansowego dotyczących roku poprzedzającego rok obrotowy, w którym dokonano zmian (art. 8.2 uor).

Przepisy prawa bezwzględnie wymagają posiadania przez jsfp własnej aktualnej polityki rachunkowości opisanej w dokumentacji przyjętych zasad rachunkowości, podpisanej przez kierownika jednostki. Tymczasem

wyniki kontroli Najwyższej Izby Kontroli i Regionalnych Izb Obrachunkowych wskazują, że w dalszym ciągu nie wszystkie jednostki spełniają ten obowiązek. Na przestrzeni ostatnich lat instytucje kontrolne stwierdziły m.in. następujące nieprawidłowości:

- nieaktualizowanie polityki rachunkowości i nieokreślenie w niej formy prowadzenia ksiąg i faktu stosowania dzienników częściowych,
- nieobjęcie dokumentacją opisującą przyjętą politykę rachunkowości wszystkich elementów wymaganych art. 10.1 uor,
- niedostosowanie polityki rachunkowości w zakresie przyjętych zasad klasyfikacji zdarzeń na konta księgowe oraz uwzględnienia specyfiki działalności jednostki do wymagań uor i rzrpk,
- umieszczenie w polityce rachunkowości zapisu dotyczącego dokonywania zmian w planie kont księgi głównej jednostki przez głównego księgowego, który był niezgodny z przepisem art. 10.2 uor, zgodnie z którym kierownik jednostki aktualizuje zasady (politykę) rachunkowości,
- brak opisu w polityce rachunkowości warunków/procedur tworzenia odpisów aktualizujących wartość należności.

W związku ze stwierdzonymi ww. nieprawidłowościami sformułowano następujące wnioski pokontrolne:

- uaktualnianie przyjętej polityki rachunkowości o rozwiązania wybrane i stosowane przez jednostkę,
- dokonanie aktualizacji przyjętej polityki rachunkowości poprzez uwzględnienie w niej wszystkich elementów określonych w art. 10.1 uor, postanowień wynikających z aktualnie obowiązujących przepisów oraz aktualnej organizacji rachunkowości w jednostce,
- opracowanie dokumentu opisującego, jakie polityki rachunkowości są stosowane w jednostce,
- dostosowanie polityki rachunkowości do zgodności z uor i rwszr w zakresie zasad kwalifikacji zdarzeń na kontach księgowych oraz specyfiki działalności jednostki,
- aktualizację polityki rachunkowości w zakresie dokonywania zmian w planie kont jednostki, zapewniając jej zgodność z przepisem art. 10.2 uor,

- wprowadzenie procedur tworzenia odpisów aktualizujących wartość należności oraz procedur tworzenia rezerw na zobowiązania z uwzględnieniem stopnia prawdopodobieństwa ich zapłaty.

Zgodnie z uor kierownik jednostki, o ile odrębne przepisy nie stanowią inaczej, ponosi odpowiedzialność za wykonywanie obowiązków w zakresie rachunkowości określonych ustawą, w tym z tytułu nadzoru, również w przypadku, gdy określone obowiązki w zakresie rachunkowości zostaną powierzone innej osobie lub przedsiębiorcy, za ich zgodą (art. 4.5 uor). Kierownik jednostki odpowiada za przyjętą politykę rachunkowości i za zarządzanie ryzykiem w danej jednostce. Systematyczne identyfikowanie ryzyka niespełnienia wymagań stawianych polityce rachunkowości w przepisach prawa zapewne zapobiegłoby wielu nieprawidłowościom w rachunkowości danej jednostki.

4. Ryzyka w obszarze polityki rachunkowości

Zarządzanie ryzykiem w dużym uproszczeniu polega na identyfikacji ryzyk, analizie oraz podejmowaniu działań w celu zmniejszenia wartości ryzyka do akceptowalnego poziomu, a następnie monitorowaniu poziomu ryzyka. Zasadne wydaje się dokonanie identyfikacji i oceny ryzyk dotyczących Polityki rachunkowości na poszczególnych poziomach struktury organizacyjnej danej jednostki, np. na poziomie strategicznym, obejmującym kierownictwo najwyższego szczebla, na poziomie zarządczym, tj. kierownictwa niższego szczebla (np. naczelnicy poszczególnych wydziałów) i na poziomie operacyjnym, tj. osób zobowiązanych do stosowania zapisów Polityki rachunkowości. Uzasadnione jest to tym, że – jak wynika z opisu kontroli zarządczej – odpowiedzialność za kontrolę zarządczą ponosi kierownik jednostki, ale realizują ją obok kierownika również główni księgowi, osoby zatrudnione na stanowiskach kierowniczych, a także pracownicy jednostki (Misiąg 2017, s. 301). Ryzyka mogą być opisywane jako strategiczne; w odniesieniu do polityki rachunkowości mogłyby to być następujące ryzyka:

- polityka rachunkowości nie jest zgodna z przepisami uor oraz przepisami rzrpk, w jednostkach, które są zobowiązane do stosowania rzrpk,

- niedostosowanie polityki rachunkowości do specyfiki działalności danej jednostki,
- nieznamość zapisów polityki rachunkowości przez pracowników właściwych merytorycznie (np. wykonującego obowiązki głównego księgowego, pracowników księgowości i komórek merytorycznych odpowiedzialnych za gospodarowanie mieniem).

Osobą odpowiedzialną za ryzyka w obszarze polityki rachunkowości jest kierownik jednostki, również za ryzyka, które zostałyby szczegółowo zapisane, np.

- nieustalenie przez kierownika jednostki polityki rachunkowości w formie pisemnej (zarządzeniem kierownika jednostki),
- niedokonanie aktualizacji polityki rachunkowości mimo zmian przepisów obejmujących jej treść,
- nieokreślenie roku obrachunkowego i okresów sprawozdawczych,
- nieokreślenie metod wyceny aktywów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego,
- błędne określenie metod wyceny aktywów i pasywów (niezgodne z przepisami uor),
- brak ZPK ustalającego wykaz kont księgi głównej, przyjęte zasady klasyfikacji zdarzeń, zasady prowadzenia kont ksiąg pomocniczych oraz ich powiązania z kontami księgi głównej,
- wadliwe opracowanie ZPK (błędna klasyfikacja zdarzeń gospodarczych, brak opisu zasad księgowania na kontach syntetycznych i analitycznych itd.),
- przyjęcie ZPK, który jest niezgodny z przepisami rzrpk w jednostkach zobligowanych do jego stosowania,
- niedostosowanie ZPK do potrzeb jednostki (np. z powodu przyjęcia wzorcowego planu kont, zawierającego wariantowe rozwiązania),
- wykazanie w ZPK kont syntetycznych, które nie mają zastosowania w danej jednostce,
- brak wykazu ksiąg rachunkowych, a przy prowadzeniu ksiąg rachunkowych przy użyciu komputera – wykazu zbiorów danych tworzących księgi rachunkowe na informatycznych nośnikach danych z określeniem ich struktury, wzajemnych powiązań oraz ich funkcji w organizacji całości ksiąg rachunkowych i w procesach przetwarzania danych,

- brak systemu przetwarzania danych, a przy prowadzeniu ksiąg rachunkowych przy użyciu komputera – opisu systemu informatycznego, zawierającego wykaz programów, procedur lub funkcji, w zależności od struktury oprogramowania, wraz z opisem algorytmów i parametrów,
- brak opisu programowych zasad ochrony danych, w tym w szczególności metod zabezpieczenia dostępu do danych i systemu ich przetwarzania,
- nieokreślenie wersji oprogramowania i daty rozpoczęcia eksploatacji stosowanego oprogramowania,
- brak opisu systemu służącego ochronie danych i ich zbiorów, w tym dowodów księgowych, ksiąg rachunkowych i innych dokumentów stanowiących podstawę dokonanych w nich zapisów,
- przyjęcie stosowania uproszczeń niezgodnych z przepisami prawa,
- brak spójności zapisów w Polityce rachunkowości (te same kwestie ujęte w różny sposób w kilku miejscach),
- brak zapisów dotyczących stosowania korekt dotyczących ewidencji do poprzednich okresów sprawozdawczych, do poprzedniego roku obrotowego.

Zmaterializowanie się ryzyka może spowodować wiele negatywnych skutków, np.

- brak opisanych zasad dokonywania wyceny aktywów i pasywów może spowodować, że dane ujęte w księgach rachunkowych będą niezgodne ze stanem faktycznym, a sporządzane przez jednostkę sprawozdania nie będą rzetelne,
- niedokonanie aktualizacji ZPK mimo zmian w przepisach prawa może spowodować błędne księgowania (np. na nieaktualne konta, niezgodne z przepisami) lub księgowanie operacji gospodarczych na kontach, które nie występują w ZPK,
- niezapisanie w Polityce rachunkowości, że konta rozrachunków mogą wykazywać dwa salda, może spowodować błędną prezentację sald należności i zobowiązań,
- brak określenia stosowanych uproszczeń może skutkować odmienną prezentacją danych w sprawozdaniach za poszczególne lata i nie zapewni porównywalności danych,

- brak określenia terminów granicznych księgowania dowodów do właściwych okresów sprawozdawczych może spowodować ujęcie operacji gospodarczych w niewłaściwych okresach obrachunkowych.

5. Podsumowanie

Poprawnie opracowana polityka rachunkowości, będąca przedmiotem opisu w dokumentacji przyjętych zasad rachunkowości, ma istotne znaczenie dla zapewnienia rzetelności ksiąg rachunkowych i prawidłowych sprawozdań. Szczegółowo opisany w polityce rachunkowości proces rachunkowości jest przydatny zwłaszcza w sytuacji dużej rotacji kadr. W przypadku gdy polityka rachunkowości nie zawiera opisów przyjętych w jednostce rozwiązań, nowi pracownicy mogą mieć duże trudności w kontynuowaniu stosowania przyjętych zasad, a tym samym w prawidłowym wykonywaniu swoich obowiązków.

Ponadto w związku z ciągłymi zmianami czy to przepisów prawa, czy zakresu prowadzonej działalności niezbędna jest aktualizacja przyjętej Polityki rachunkowości. Niezbędne jest zarządzanie ryzykiem, również w obszarze Polityki rachunkowości. Standardy kontroli zarządczej wskazują, że identyfikacja ryzyk powinna być dokonywana nie rzadziej niż raz w roku (*Komunikat MF w sprawie kontroli zarządczej*). Dobrą praktyką byłoby dokonanie identyfikacji ryzyk dotyczących Polityki rachunkowości przez osoby ją stosujące, a następnie wprowadzanie zmian ograniczających poziom ryzyka wystąpienia nieprawidłowości do akceptowalnego poziomu.

Tak jak proces nowelizacji i zmian uor ma charakter ciągły, często w związku ze zmianami przepisów w innych dziedzinach (Kiziukiewicz 2021, s. 20), tak i identyfikacja i analiza ryzyk powinna być przeprowadzana systematycznie.

Wojciech A. Nowak*

Intelektualne determinanty sprawozdawczości zintegrowanej jako kontekstu sprawozdawczości finansowej

1. Wprowadzenie

Koncepcja zinstytucjonalizowanej sprawozdawczości zintegrowanej wyłoniła się w Stanach Zjednoczonych na przełomie pierwszej i drugiej dekady obecnego stulecia. Dzięki technologii internetowej szybko rozprzestrzeniła się w świecie, zyskując uznanie i poparcie zarówno w kręgach praktyki, jak i w kręgach akademickich, a w efekcie także w kręgach organizacji międzynarodowych oraz instytucji globalnych.

W Polsce w sferze rachunkowości pierwsze artykuły naukowe na jej temat pojawiły się w latach 2011–2013. I tak, Eljasiak (2011) analizuje przyczyny wzrostu zapotrzebowania na sprawozdawczość szerszą niż sprawozdawczość finansowa i przedstawia cele oraz działania na rzecz rodzącej się sprawozdawczości zintegrowanej. Kobiela-Pionnier (2012) dąży do *uchwycenia koncepcji zintegrowanego raportowania i jej analizy na bazie dostępnej literatury* (s. 85). Tatarska (2013) przedstawia istotę sprawozdawczości zintegrowanej w płaszczyznach teoretycznej i praktycznej, z ilustracją na przykładzie sprawozdania spółki akcyjnej Grupa Lotos. Późniejsze publikacje uwzględniają już IIRC Ramy Sprawozdawczości Zintegrowanej 2013. Bek-Gaik (2015) analizuje literaturę i rzeczony Ramy i obserwacje praktyki gospodarczej, by stwierdzić, że *sprawozdawczość zintegrowana znajduje*

* Dr hab. Wojciech Andrzej Nowak, profesor UŁ, Uniwersytet Łódzki, Katedra Rachunkowości, e-mail: wojciech.nowak@uni.lodz.pl (ORCID: 0000-0001-8839-0665).

się we wczesnej fazie rozwoju i wymaga doprecyzowania w wielu obszarach (s. 479). Krasodomska (2015) proponuje i uzasadnia uznanie sprawozdawczości zintegrowanej jako nowego obszaru badań naukowych w rachunkowości. Świdarska i Bek-Gaik (2017), bazując na badaniach literaturowych i obserwacjach praktyki, podejmują kwestię możliwości zastąpienia sprawozdawczości finansowej przez sprawozdanie zintegrowane. Bek-Gaik i Surowiec (2021), konstatując dynamiczny rozwój sprawozdawczości finansowej, proponują wykorzystanie dla jej potrzeb bazy informacyjnej i narzędzi rachunkowości zarządczej. Nadmienmy, że problematyką sprawozdawczości zintegrowanej interesują się również polscy biegli rewidentci. Polska Izba Biegłych Rewidentów przetłumaczyła i zamieściła na swej stronie internetowej dokument Międzynarodowej Federacji Rachunkowców (IFAC) z 2017 r., zatytułowany „Stanowisko Nr 8, styczeń 2017: Wzbogacanie sprawozdawczości finansowej jednostek: Klucz do sprawozdawczości zintegrowanej” (IFAC Stan. 8, 2017). W IFAC popiera w nim rozwój sprawozdawczości zintegrowanej i wskazuje na znaczącą w tym rolę zawodu rachunkowca jako całości, a biegłych rewidentów w szczególności.

Rozwój sprawozdawczości zintegrowanej, ze swej natury będącej obiektem konceptualnym o charakterze systemu, wymaga od zainteresowanych stron podzielenia rozumienia nazwy i treści rozwijającego się obiektu oraz świadomości zakresu i struktury jego ram i systemów go otaczających, a także relacji z nimi. Zagadnienia te były dotąd w polskich publikacjach rachunkowości podejmowane raczej marginalnie. Celem niniejszego artykułu jest rozważenie ich przez pryzmat definicji raportowania zintegrowanego, najnowszej wersji jego zinstytucjonalizowanych ram oraz prototypu instytucjonalizacji struktury właściwego im sposobu myślenia. Przez intelektualne determinanty sprawozdawczości zintegrowanej rozumiana jest jej definicja, cel, zasady i elementy raportu zintegrowanego oraz wektor myślowej orientacji zarządzających organizacjami. W ostatniej części wskazano na kształtowanie się sformalizowanej relacji pomiędzy sprawozdawczością finansową a sprawozdawczością zintegrowaną.

2. Rada IIRC o sobie i o sprawozdawczości zintegrowanej

Pierwotnie IIRC zaistniała jako utworzony w roku 2010 komitet International Integrating Reporting Committee (IIRC), w następnym roku (2011) przekształcony w International Integrating Reporting Council (IIRC), która w czerwcu 2021 r. weszła w skład nowo powołanej fundacji Value Reporting Foundation (VRF)¹. We wstępie do Międzynarodowych Ram Sprawozdawczości Zintegrowanej ze stycznia 2021 r. IIRC napisała, że jest globalną koalicją regulatorów, inwestorów, spółek kapitałowych, instytucji stanowienia standardów, profesji rachunkowców, akademików oraz organizacji pozarządowych, zgodną co do tego, że komunikowanie o tworzeniu, podtrzymywaniu bądź erodowaniu wartości jest następnym krokiem w ewolucji sprawozdawczości korporacyjnej (IIRC IRF 2021, s. 1).

W długookresowej wizji IIRC przedstawia świat jako miejsce, w którym myślenie zintegrowane jest integralną częścią głównego nurtu praktyki biznesu sektorów prywatnego i publicznego (IIRC IRF 2021, s. 5). Sprawozdawczość zintegrowana ma (IIRC IRF 2021, s. 2):

- Ulepszyć jakość informacji dostępnej dostawcom kapitału finansowego.
- Promować bardziej spójne i skuteczne podejście do sprawozdawczości korporacyjnej, bazujące na różnych standardach i komunikującej pełny zakres czynników istotnych dla zdolności organizacji do tworzenia wartości w czasie.
- Wzmocnić zarząd i wyliczanie się w całym zakresie kapitałów oraz promować zrozumienie ich wzajemnych powiązań.
- Wspierać zintegrowane myślenie, zintegrowane podejmowanie decyzji i zintegrowane działania w celu ich koncentracji na tworzeniu wartości w krótkim, średnim i długim okresie.

Jak twierdzi IIRC, promowana przez nią sprawozdawczość zintegrowana jest spójna z wieloma rozwiązaniami sprawozdawczości korporacyjnej, występującymi w różnych jurysdykcjach świata. Przewiduje, że z cza-

¹ Value Reporting Foundation (VRF), powstała z połączenia IIRC i amerykańskiej rady Sustainability Accounting Standards Board SASB, ma siedzibę w Stanach Zjednoczonych, w San Francisco.

sem stanie się ona normą sprawozdawczości korporacyjnej i organizacje nie będą musiały dłużej produkować mnogości niepowiązanych i statycznych przekazów, a to dzięki zintegrowanemu myśleniu oraz stosowaniu ogólnie przyjętych zasad, w tym łączliwości informacji. Sprawozdawczość zintegrowana wpisuje się w ewoluujący system sprawozdawczości korporacyjnej, kształtowany kompleksami ram i standardów określających pomiar i ujawnianie, właściwą regulację oraz efektywne poświadczanie. Jest spójna z nowymi rozwiązaniami w dziedzinie sprawozdawczości, w tym w sprawozdawczości finansowej. Wyróżnia się tym, że koncentruje się na zdolności organizacji do tworzenia wartości w czasie oraz uwypukla doniosłość myślenia zintegrowanego w ramach organizacji, co wymaga równorzędnego skupienia na strategii, zwiezłości i orientacji na przyszłość (IIRC IRF 2021, s. 3).

3. Definicja i cele sprawozdawczości zintegrowanej

Instytucjonalna definicja sprawozdawczości zintegrowanej została po raz pierwszy sformułowana w roku 2011, przez ówczesny Międzynarodowy Komitet Sprawozdawczości Zintegrowanej (IIRC). Uczyniono to w artykule dyskusyjnym, poprzedzającym sformułowanie międzynarodowych ram sprawozdawczości zintegrowanej. Ostateczny kształt przybrała ona w Międzynarodowych Ramach Sprawozdawczości Zintegrowanej 2013, promulgowanych przez IIRC w roku 2013, gdzie zamieszczono również definicję i cel raportu zintegrowanego. Obydwie definicje powtórzono w nowych Międzynarodowych Ramach Sprawozdawczości Zintegrowanej 2021, promulgowanych przez IIRC w 2021, które zastąpiły Ramy z roku 2013.

Definicje IIRC stały się kanwą dla definicji lokalnych, formułowanych po roku 2013 przez różne instytucje dla swych potrzeb wewnętrznych i autoprezentacji zewnętrznych. Definicje IIRC oraz przykłady definicji lokalnych przedstawiamy poniżej. Ich wspólną cechą jest nadanie nazwy temu, co ma być robione, oraz określenie zakresu i celu tego, co ma być robione, a w przypadku definicji innych niż definicje IIRC – przystosowanie tychże definicji do własnej kultury i lokalnych potrzeb.

3.1. Według IIRC, dziś VRF (Fundacja Raportowania Wartości)

W roku 2011 ówczesny IIRC definiował sprawozdawczość zintegrowaną jako zebrane w jeden zestaw istotne informacje co do strategii, władztwa, realizacji/wyników i perspektyw organizacji, odzwierciedlający handlowy, społeczny i środowiskowy kontekst jej działalności, dostarczający przejrzystego i związłego odwzorowania sposobu gospodarowania oraz tworzenia i podtrzymywania wartości przez organizację (IIRC DP 2011, s. 2).

W Międzynarodowych Ramach Sprawozdawczości Zintegrowanej z roku 2013, w ich nowej wersji ze stycznia 2021, sprawozdawczość zintegrowana i raport zintegrowany definiowane są następująco: *Sprawozdawczość zintegrowana jest ugruntowanym w myśleniu zintegrowanym procesem, który okresowo skutkuje zintegrowanym raportem organizacji, podsumowującym tworzenie, utrzymywanie bądź erodowanie przez nią wartości w miarę upływu czasu, wraz ze stosownymi komunikatami co do różnych aspektów owego tworzenia, utrzymywania bądź erodowania* (IIRC IRF 2013, s. 33; IIRC IRF 2021, s. 53).

Sam raport zintegrowany definiowany jest jako generowany przez organizację zwięzły i treściwy komunikat co do sposobu, w jaki jej strategia, władanie/zarząd nią, jej realizacji/wyniki i perspektywy prowadzą do tworzenia, utrzymywania bądź erodowania wartości w okresach krótkim, średnim i długim. Nadrzędnym celem raportu zintegrowanego jest objaśnienie dostawcom kapitału finansowego sposobu, w jaki organizacja kreuje wartości z biegiem czasu, zawiera on zatem informację finansową i inną (IIRC IRF 2013, s. 7, 33; IIRC IRF 2021, s. 10–11, 53). Ponadto w Ramach 2021 zaznacza się, że raport zintegrowany przynosi korzyści wszystkim interesariuszom zainteresowanym tworzeniem przez organizację wartości w czasie, włącznie z pracownikami, klientami, dostawcami, partnerami biznesowymi, społecznością lokalną, prawodawcami i twórcami polityk (decydentami) włącznie (IIRC IRF 2021, s. 11).

3.2. Według PricewaterhouseCoopers (PwC) – z perspektywy międzynarodowej firmy audytorskiej

Sprawozdawczość zintegrowana jest środkiem służącym wewnętrznemu zarządzaniu szerszym zbiorem czynników generujących wartość biznesu i komunikowaniu o tym inwestorom i innym interesariuszom. Obejmuje ona zagadnienia szerzej niż tradycyjne modele sprawozdawczości, skupiające się głównie na zasobach finansowych i sfabrykowanych zasobach rzeczowych. Przyjmuje podejście uwzględniające szerszy zakres powiązań i dążenie do zrozumienia, jak inne zasoby (np. ludzkie, społeczne i relacyjne, naturalne, tutaj zwane prefinansowymi) używane w danym biznesie, oddziałują i wpływają na finanse i siebie wzajem. Na poziomie strategicznym, przy rozpatrywaniu szeroko ujętych i wzajemnie powiązanych czynników kreacji wartości, wymaga przyjęcia postawy ukierunkowanej na przyszłość. W rozumieniu PwC miano „sprawozdawczość zintegrowana” może mieć dwojakie znaczenie – wewnętrzne zarządzanie biznesem (czasami nazywane myśleniem zintegrowanym) oraz okresowy raport zewnętrzny (PwC IIR 2019, s. 6, 31).

3.3. Według banku BNP Paribas – ze światowej perspektywy bankowej

Raport zintegrowany (IR) jest syntetycznym dokumentem, zawierającym informacje o działalności biznesowej spółki i jej ekosystemie oraz o sposobie, w jaki wytworzona wartość jest dzielona pomiędzy jej interesariuszy (klientów, udziałowców i inwestorów, pracowników, partnerów i dostawców, instytucje i organizacje społeczeństwa obywatelskiego). Głównym celem raportu zintegrowanego jest przedstawienie elementów finansowych i pozafinansowych, ukazujące sposób, w jaki wizja strategiczna i metody organizacyjne umożliwiają spółce tworzenie wartości. Inaczej mówiąc, ten rodzaj raportu wpisuje sprawozdawczość z zakresu CSR i etyki oraz sprawozdawczość finansową w model biznesowy, strategię i cele zrównoważonego rozwoju. Raport zintegrowany jest często wykorzystywany dla zastąpienia raportów z działalności i CSR, bądź – jak w BNP Paribas – dla zastąpienia Raportu z Działalności i Odpowiedzialności Korporacyjnej (BPN IR 2020).

3.4. Według kalifornijskiej instytucji edukacyjnej Working Scholars® Fund, portal Study.com – z perspektywy amerykańskiej edukacji

Sprawozdawczość zintegrowana jest sprawozdaniem wszechobejmującym komponenty zaangażowane w tworzenie wartości spółki, w okresach krótkim, średnim i długim. W sposób pełny pokrywa i komunikuje przyczyniające się do tworzenia wartości organizacji kapitały finansowy i niefinansowy. Wartość organizacji jako podmiotu ekonomicznego kształtują: kapitał finansowy oraz czynniki takie jak umiejętności kapitału ludzkiego, kapitał intelektualny czy reputacja społeczna. Dla identyfikacji współzależności pomiędzy przyczyniającymi się do tworzenia wartości organizacji czynnikami wewnętrznymi i zewnętrznymi sprawozdawczość zintegrowana potrzebuje myślenia zintegrowanego. Raport zintegrowany może być częścią sprawozdawczości wymaganej przez lokalne regulacje bądź może być przedstawiany osobno jako komunikat dodatkowy. Głównym celem sprawozdawczości zintegrowanej jest objaśnienie dostawcom kapitału sposobu, w jaki dana organizacja tworzy wartość w okresach krótkim, średnim i długim (Study IRDPF, 2022).

3.5. Według portalu terminologicznego TermsComapred.com – z angloamerykańskiej perspektywy zawodu rachunkowca

Sprawozdawczość zintegrowana jest nową domeną w zawodzie rachunkowca, zorientowaną na wzmocnienie zakresu sprawozdawczości przedsiębiorstw. W przeciwieństwie do tradycyjnego podejścia sprawozdawczość zintegrowana próbuje raportować proces tworzenia wartości organizacji. Przyjmuje, że długookresowe zrównoważone tworzenie wartości dodanej dla organizacji wymaga czynników zarówno finansowych, jak i niefinansowych. Ramy sprawozdawczości zintegrowanej obejmują sześć kapitałów, mianowicie kapitał finansowy, kapitał ludzki, kapitał rzeczowy sfabrykowany, kapitał intelektualny, kapitał społeczny i relacyjny, oraz kapitał naturalny (TermsComp 2019).

3.6. Postrzeganie sprawozdawczości zintegrowanej przez pryzmat przedstawionych definicji i celów

Sprawozdawczość zintegrowana ujmowana jest jako zachodzący wewnątrz organizacji ciągły proces informacyjny, którego okresowym produktem jest raport zintegrowany. Proces ten obejmuje kapitały finansowy i niefinansowy, sposób gospodarowania nimi dla tworzenia wartości w czasie oraz interesariuszy wewnętrznych i zewnętrznych. Raport zintegrowany jest instrumentem organizacji służącym autoprezentacji sposobu tworzenia wartości w czasie. Definicje i cele odnoszą się do wszelkich organizacji, bez względu na rozmiar (mikro, małe, średnie, duże), sektor (prywatny, publiczny) i rodzaj oczekiwanych korzyści (dla zysku, nie-dla-zysku). Definicje lokalne zawężane bywają do typu organizacji, np. „bank”, „przedsiębiorstwo w formie spółki”. Celem sprawozdawczości zintegrowanej jako ciągłego procesu informacyjnego jest emisja okresowych raportów zintegrowanych. W definicjach nie ma mowy o obowiązkowości standaryzacji tejże sprawozdawczości. Wskazuje się (pkt 3.3), że czerpie ona ze sprawozdawczości finansowej, sprawozdawczości CSR i sprawozdawczości z etyki, wpisując je w model biznesowy, strategię i cele zrównoważonego rozwoju. Tak ujęta perspektywa integracji wymaga od zarządzających systemowego sposobu myślenia (myślenie zintegrowane). Definicja z punktu 3.5 ujmuje sprawozdawczość zintegrowaną jako nową domenę w zawodzie rachunkowca.

4. Raport zintegrowany według IIRC jako raport z zasadami, choć bez standardów

Długookresową wizję Międzynarodowej Rady Sprawozdawczości Zintegrowanej (MRSZ/IIRC) jest świat, w którym myślenie i działanie systemowe, wspierane przez systemową sprawozdawczość zintegrowaną, stają się powszechną praktyką biznesową sektorów prywatnego i publicznego. Podstawowym produktem sprawozdawczości zintegrowanej jest raport zintegrowany. I choć sama sprawozdawczość zintegrowana jest spójna – a przynajmniej niesprzeczna – z obecnie istniejącymi systemami sprawozdawczości, w tym z systemem sprawozdawczości finansowej, to raport zintegrowany znacząco różni się od innych raportów i przekazów. Cha-

rakterystyczne dlań jest to, że koncentrując się na zdolności organizacji do tworzenia wartości w okresach krótkim, średnim i długim, kładzie równomiernie rozłożony nacisk na zwięzłość, skupienie na strategii i orientację na przyszłość oraz podkreśla doniosłość myślenia zintegrowanego dla istnienia i rozwoju organizacji. Przez to wpływa spajająco i usprawniająco na ewoluujący system sprawozdawczości organizacji, a wbudowany w myślenie zintegrowane cykl raportu zintegrowanego działa jako siła współsprawcza stabilności finansowej i zrównoważonego rozwoju. Dla racjonalnego odgrywania tak doniosłych ról raport zintegrowany wymaga właściwych ram oraz standardów, które formalnie określą sposób jego istnienia, pomiar i ujawnianie, oraz odpowiednią regulację i efektywne poświadczenie (IIRC IRF 2021, s. 5)

W tym miejscu należy odnotować, że zainicjowana na początku drugiej dekady XXI wieku ścieżka instytucjonalizacji sprawozdawczości zrównoważonej doszła do formalizacji ram sprawozdawczości zintegrowanej (IIRC IRF 2021), prototypu formalizacji zasad myślenia zintegrowanego (VRF ITP 2021) oraz wykorzystywania różnych zbiorów standardów, dotyczących środowiskowych i branżowych aspektów zrównoważonego rozwoju (głównie SASB, GRI, *TCFD Recommendations*).

4.1. Ramy raportu zintegrowanego

Zamierzeniem Ram – dostarczających opartą na zasadach wytyczną dla spółek i innych organizacji gotowych sporządzać raport zintegrowany – jest wzmacnianie owych inicjatyw lokalnych oraz pobudzanie w skali świata impetu innowacji w zakresie sprawozdawczości korporacyjnej, łącznie ze zwiększeniem efektywności samego jej procesu.

Według definicji IIRC raport zintegrowany to generowany przez organizację zwięzły i treściwy komunikat nt. sposobu, w jaki jej strategia, władanie/zarząd nią oraz jej realizacji/wyniki i perspektywy prowadzą do tworzenia, utrzymywania bądź erodowania wartości w okresach krótkim, średnim i długim. Zasadniczym zamysłem raportu zintegrowanego jest objaśnienie dostawcom kapitału finansowego sposobu, w jaki organizacja z biegiem czasu tworzy, zachowuje bądź eroduje wartość. Raport ma przynosić korzyści interesariuszom oczekującym wiedzy o zdolności or-

ganizacji do tworzenia wartości w czasie. Poza dostawcami kapitału krąg interesariuszy obejmuje co najmniej pracowników, klientów, dostawców, partnerów biznesowych, społeczności lokalne, prawodawców, organy nadzoru i kontroli, twórców polityk oraz decydentów politycznych. Raport może być sporządzany dobrowolnie albo jako spełnienie wymogu zgodności z obowiązującymi przepisami i innymi regulacjami. Może być sprawozdaniem samoistnym bądź częścią innego raportu, czy też innego przekazu – wyróżniającą się, widoczną i łatwo dostępną. Powinien zawierać oświadczenie osób odpowiedzialnych za władanie/zarząd o przyjęciu odpowiedzialności za tenże raport.

Jak dotąd (marzec 2022) nie ma ani ponadnarodowych standardów raportu zintegrowanego, ani ponadnarodowych standardów procesu sprawozdawczości zintegrowanej (którego skutkiem okresowym jest ów raport). Natomiast istnieją ramy konceptualne sprawozdawczości zintegrowanej, nazwane Międzynarodowymi Ramami Sprawozdawczości Zintegrowanej 2021 (MRSZ – dalej: Ramy)². W sferze zorganizowanego gospodarowania zasobami ramy konceptualne zwykle tkwią u podstaw generalnej standaryzacji odwzorowywania realności i jego produktów, to jest u podstaw standaryzacji sprawozdawczości i jej produktów, w pierwszym rzędzie służąc twórcom standardów. Tymczasem adresatem obecnych Ram są organizacje/jednostki chcące sporządzać porównywalne sprawozdania zintegrowane, czyli są to ramy prestandaryzacyjne. Celem Ram jest ustalenie pojęć i koncepcji oraz zasad przewodnich dla formowania raportu zintegrowanego, a także określenie jego elementów składowych. Przewidziane są one głównie dla wszelkich rozmiarów jednostek „dla-zysku” sektora prywatnego. Można je wszak przystosować do jednostek „nie-dla-zysku” tegoż sektora oraz do jednostek sektora publicznego, co podkreśla IIRC (IIRC IRF 2021, s. 6).

W Ramach przyjmuje się podejście raportowania według zasad. Intencją jest zrównoważenie elastyczności i receptury, co ma uwzględniać daleko idącą zmienność uwarunkowań poszczególnych organizacji, wystarczalność porównywalności pomiędzy nimi oraz potrzebę zaspokaja-

² W oryginale: *International <IR> Framework, January 2021*, inaczej ujmując: *International Integrated Reporting Framework, January 2021* (IIRF 2021). Zalecane do stosowania przez organizacje od 1 stycznia 2022 r. (IIRC IRF 2021, s. 1).

nia zróżnicowanych potrzeb informacyjnych interesariuszy. Nie formułuje się więc kluczowych wskaźników realizacji, metod pomiaru czy też ujawnień indywidualnych kwestii. Włącza się jednak niewielką liczbę wymogów, które mają być spełnione, aby o raporcie zintegrowanym można było powiedzieć, że jest zgodny z Ramami.

Ramy składają się z dwóch części. Część pierwsza ustala zakres i sposób ich stosowania oraz wprowadza podstawowe pojęcia i koncepcje. Część druga poświęcona jest zasadom przewodnim i elementom składowym raportu zintegrowanego. Ponadto zawierają one zestawienie pojęć oraz summaryczne zestawienie wymagań co do raportu. Pełny obraz treści Ram zawarto w tabeli.

4.2. Kapitały jako baza tworzenia wartości

U podstaw logiki Ram i raportu zintegrowanego tkwi sposób tworzenia wartości w czasie przez organizację – wartości dla organizacji samej i dla innych. IIRC podkreśla, że wartość dla siebie i dla innych nie jest tworzona, podtrzymywana bądź erodowana jedynie przez samą organizację. Kreowanie wartości następuje bowiem wyłącznie poprzez relacje z interesariuszami, z wykorzystaniem różnych zasobów i pod wpływem środowiska zewnętrznego. Zasoby używane do kreacji wartości to kapitały. Na kapitały składają się wykorzystywane przez organizację – bądź będące pod jej wpływem – zasoby i relacje. IIRC specyfikuje i opisuje sześć zasobów-kapitałów istotnych dla kreacji wartości w czasie. Są to kapitały: finansowy, rzeczowy sfabrykowany³, intelektualny, osobowy/ludzki, społeczny i relacyjny, oraz naturalny (IIRC IIRF, s. 15). Ich definicje przedstawiają się następująco (IIRC IIRF, s. 19).

- 1) Kapitał finansowy to pula dostępnych do użycia funduszy, zgromadzonych poprzez działalność finansową.
- 2) Kapitał sfabrykowany to wytworzone przez człowieka obiekty fizyczne (jako odrębne od naturalnych obiektów fizycznych), dostępne do użycia przez organizację przy produkcji dóbr lub świadczeniu usług.

³ W sensie ‘wytworzony przez człowieka’.

**Tabela 45. Międzynarodowe Ramy Sprawozdawczości Zintegrowanej
(styczeń 2021)**

Część I. Wprowadzenie	1. Zakres i wytyczne ogólne a. Definicja raportu zintegrowanego b. Cel Ram <IR> c. Cel raportu zintegrowanego i jego użytkownicy d. Podejście bazujące na zasadach e. Forma raportu i jego relacje z innymi informacjami f. Stosowanie Ram <IR> g. Odpowiedzialność za raport zintegrowany 2. Podstawowe pojęcia i koncepcje a. Orientacje raportu zintegrowanego b. Tworzenie wartości dla organizacji i innych podmiotów c. Kapitały d. Proces, poprzez który wartość jest tworzona, zachowywana bądź erodowana
Część II. Raport zintegrowany	3. Zasady przewodnie a. Koncentracja na strategii i orientacja na przyszłość b. Łączliwość informacji c. Relacje z interesariuszami d. Materialność/istotność e. Zwięzłość f. Wiarygodność i kompletność g. Spójność i porównywalność 4. Elementy struktury raportu zintegrowanego a. Przeglądowy opis organizacji i jej środowisko zewnętrzne b. Władanie organizacją c. Model biznesowy d. Ryzyka i szanse e. Strategia i alokacja zasobów f. Wyniki g. Perspektywy na przyszłość h. Podstawa sporządzenia i przedstawienia raportu 5. Ogólne wytyczne co do sprawozdawczości
Słowniczek Załącznik: Wymagania sumarycznie	

Źródło: oprac. własne na podstawie IIRC IRF 2021.

- 3) Kapitał intelektualny to bazujące na wiedzy wartości niematerialne organizacji, wliczając w to własność intelektualną oraz „kapitał organizacyjny” (*tacit knowledge*, systemy, procedury oraz protokoły).
- 4) Kapitał ludzki/osobowy to kompetencje, zdolności i doświadczenie ludzi oraz ich motywacje do innowacji.
- 5) Kapitał społeczny i relacyjny to instytucje i relacje wewnątrz społeczności, grup interesariuszy i innych sieci, a także instytucje i relacje pomiędzy owymi społecznościami, grupami i sieciami, oraz zdolność do dzielenia się informacją dla wzmacniania pomysłowości osobistej i zbiorowej.
- 6) Kapitał naturalny to wszelkie odnawialne i nieodnawialne zasoby i procesy środowiska naturalnego, dostarczające dóbr i usług wspierających przeszły, obecny lub przyszły rozkwit danej organizacji.

Należy zauważyć, że poszczególne kapitały nie są w równym stopniu odpowiednie dla wszystkich organizacji i nie zawsze dają się wykorzystać. Względna słabość dostępności, czy też daleko idąca pośredniość w tworzeniu wartości mogą być przyczynami pomijania danego kapitału w działaniu i raportowaniu.

4.3. Proces kształtowania wartości

Kapitały napływają do organizacji ze środowiska zewnętrznego, transformowane są przez nią według modelu biznesowego, by następnie – zmienione – powrócić do środowiska zewnętrznego i w tej zmienionej postaci dalej napływać do organizacji (sprzężenie zwrotne). Model biznesowy, kształtowany w trybie zarządu (*governance*), powinien być spójny z celem, misją i wizją organizacji. Sam zarząd, z założenia mający być adekwatnym do celu, misji i wizji, powinien też mieć zdolność regulacji modelu i procesu biznesowego. Jako adekwatny powinien aktywnie obejmować takie obszary jak wejścia i wyjścia kapitałowe modelu biznesowego, strategia i alokacja zasobów, przebieg i wyniki działalności oraz widoki na przyszłość. Przy tym, w ramach regulacji modelu i procesu biznesowego, zarząd ma obejmować zarówno przebieg działalności biznesowej i jej produkty, jak i ich – to jest działalności i produktów – pozytywne i negatywne, wewnętrzne i zewnętrzne skutki dla kapitałów.

Efektem transformacji kapitałów przez organizację będzie ich wzmocnienie („nadwyżka”), podtrzymanie bądź erozja, w okresach krótkim, średnim lub długim. Podkreślmy, że model biznesowy jest instrumentem bieżącej kreacji wartości i jej podtrzymywania w przyszłości. Dodajmy też, że według IIRC szeroko rozumiany zarząd organizacją obejmuje następujące kwestie:

- strategia i alokacja zasobów,
- ryzyka i okazje,
- realizacje/wyniki.
- model biznesowy,
- kapitałowe wejścia modelu biznesowego,
- działania biznesowe⁴,
- produkty⁵,
- kapitałowe wyjścia modelu biznesowego (w tym produkty),
- skutki dla kapitałów z tytułu działań biznesowych i produktów (wewnętrzne i zewnętrzne, pozytywne i negatywne).

Systemowa natura tworzenia wartości przejawia się w tym, że wartość tworzona jest w ramach modelu biznesowego, będącego rdzeniowym elementem organizacji. Model biznesowy ma charakter systemu otwartego. Jego wejściami są kapitały w postaci istniejącej w środowisku zewnętrznym, a wyjściami wewnętrzne i zewnętrzne skutki (*outcomes*) w zakresie kapitałów, wywoływane działaniami biznesowymi i kreacją produktów. Kapitały, zmienione przez działania biznesowe i wykreowane produkty, wracają do środowiska zewnętrznego, by następnie stać się dostępne jako wejścia modelu biznesowego. Kapitały dostępne dla kolejnego cyklu działań biznesowych nie są więc identyczne z kapitałami dostępnymi w cyklu poprzednim. Aby działać, model biznesowy musi przystosowywać się do tych zmian, w znacznym stopniu powodowanych przez samego siebie. Podobnie do zmienności kapitałów musi przystosowywać się również władanie/za-

⁴ Model biznesowy to będący częścią organizacji system przekształcania w toku działaniach biznesowych wejść na wyjścia i skutki dla kapitałów, zorientowany na realizację celów strategicznych i tworzenie wartości w krótkim, średnim i długim okresie (IIRC IIRF 2021, s. 53). Tworzy ramę bieżącej kreacji wartości i jej podtrzymywania w przyszłości.

⁵ Produkty to wyroby i usługi oraz wszelkie produkty uboczne i odpady (IIRC IIRF 2021, s. 54).

rząd organizacją. Przystosowawczość modelu biznesowego i władania/zarządu jest możliwa jedynie przy wspomaganiu relewantnymi informacjami (wyprzedzającymi i zwrotnymi). Zatem organizacja zdolna do trwania i rozwoju w zmiennym środowisku zewnętrznym musi wykazywać zdolność adaptacyjną. Tego typu zdolność mają złożone systemy adaptacyjne (*complex adaptive systems*) (Holland 2014, s. 1; Nowak 2010, s. 230–254; Nowak 2018). Oznacza to, że u podstaw modelu IIRC tworzenia wartości tkwi milczące założenie ontologiczne, przyjmujące, że organizacja jest złożonym systemem adaptacyjnym. Przyjęcie tego założenia przez kompetentną instytucję o zasięgu globalnym, jaką jest IIRC/VRF, jest jeszcze jednym wskazaniem na rzecz prawdziwości teorii organizacji jako złożonego systemu adaptacyjnego. Oznacza też, że tworzenie wartości przez organizacje wymaga od władających/zarządów myślenia w kategoriach relacji systemowych, informacyjnie istotnie wspieranego przez raporty i plany oddające relacyjność i systemową naturę organizacji. Tego rodzaju myślenie IIRC nazywa myśleniem zintegrowanym (IIRC IRF 2021, s. 2–3). Wspierające je raporty i plany można więc nazywać odpowiednio raportami i planami zintegrowanymi.

Raport zintegrowany ma dostarczyć wiedzy o kreacji wartości przez daną organizację, co ma wspierać wewnętrznych i zewnętrznych interesariuszy, głównie dostawców kapitału finansowego, przy ocenie korzystności swego w nią zaangażowania. Aby tego rodzaju wsparcie było możliwe, raport zintegrowany powinien być porównywalny w czasie i przestrzeni, co jest możliwe, jeśli formułowany jest według ogólnie akceptowanych zasad i zawiera ogólnie uznawane elementy.

Jako granice sprawozdawczości zintegrowanej wskazuje się granice, w obrębie których rozważane są kwestie kwalifikujące się do ujęcia w sprawozdawczości zintegrowanej. Rozpatrywane są one z perspektywy ryzyk, szans i skutków. Obejmują organizację jako podmiot ekonomiczny oraz jej pracowników, klientów, dostawców, partnerów biznesowych, społeczności lokalne, władze publiczne i innych interesariuszy, poprzez co są szersze od granic podmiotu skonsolidowanej sprawozdawczości finansowej (IIRC IRF 2021, s. 31–33, 54).

Raport zintegrowany powinien być komunikatem jednoznacznie identyfikowalnym, co wymaga odpowiedniego oznaczenia. Ma też zawierać odсылacz do szczegółowszej informacji, wykraczającej poza treści w nim uję-

te⁶. Komunikat mający roszczenie bycia raportem zintegrowanym w sensie Ram IIRC powinien odpowiadać wymogom wyspecyfikowanym w tychże Ramach. Ponadto raport zintegrowany powinien zawierać oświadczenie osób odpowiedzialnych za władanie/zarząd organizacją, potwierdzające przyjęcie odpowiedzialności za zapewnienie rzetelności raportu oraz opinię lub konkluzję co do tego, czy, bądź w jakim stopniu, raport integrowany jest zgodny z Ramami.

5. Myślenie zintegrowane, czyli holistyczne myślenie systemowe

IIRC/VRF przyjmuje, że wszechstronny rozwój kapitałów i organizacji jest warunkowany przez myślenie zintegrowane, wzmacniane sprawozdawczością zintegrowaną. Myślenie zintegrowane oznacza aktywne rozważanie systemowych relacji pomiędzy operacyjnymi i funkcjonalnymi jednostkami organizacji a kapitałami będącymi w jej użyciu bądź pod jej wpływem. Jest filozofią władania i zarządzania zorientowaną na tworzenie wartości dla organizacji i jej kluczowych interesariuszy. Prowadzi do podejmowania decyzji i działań na rzecz kształtowania wartości w czasie przez pryzmat systemowego aspektu organizacji. Bierze pod uwagę powiązania pomiędzy bardzo szeroką gamą czynników warunkujących zdolność do tworzenia wartości w czasie, w pierwszym rzędzie uwzględniając:

- a) Kapitały w użyciu organizacji, bądź będące pod jej wpływem, wraz z krytycznymi współzależnościami pomiędzy nimi (wliczając w to kompromisy i kompensaty).
- b) Potencjał organizacji w zakresie odpowiedzi na legitymizowane potrzeby i interesy interesariuszy.
- c) Sposób, w jaki organizacja kształtuje model biznesowy i strategię, reagując na środowisko zewnętrzne oraz ryzyka i szanse, wobec których stoi.
- d) Działania i wyniki (finansowe i inne) oraz przeszłe, bieżące i przyszłe skutki w zakresie kapitałów.

⁶ Załączniki przy formie papierowej bądź hyperlink przy formie elektronicznej (np. sprawozdania finansowe, raporty CSR, raporty zrównoważonego rozwoju).

Im mocniej myślenie zintegrowane/systemowe wbudowane jest w działania organizacji, tym bardziej naturalnie łączliwość informacji przenika w analizy, podejmowanie decyzji i sporządzane raporty. Myślenie takie prowadzi również do zwiększenia stopnia integracji systemów informacyjnych, wspierając całą komunikację i sprawozdawczość wewnętrzną i zewnętrzną, w tym raport zintegrowany (IIRC IRF 2021, s. 3).

5.1. Myślenie zintegrowane a model biznesowy

VRF/IIRC prototypowo strukturyzuje myślenie zintegrowane jako sposób kierunkujący zarządzających na tworzenie i podtrzymywanie wartości materialnych i niematerialnych, bądź minimalizacji ich erozji. Według jego kanonów myśleć mają przede wszystkim rady nadzorcze, zarządy i kierownictwo wyższego szczebla wszelkich organizacji, bez względu na ich rodzaj i rozmiar⁷. U jego podstaw tkwi przekonanie, że organizacja może kreować wartość dla kluczowych interesariuszy i w zakresie różnych kapitałów tylko wtedy, gdy w jej modelu biznesowym uwzględnia się takie czynniki, jak: cel, strategia, ryzyka i okazje, kultura, władanie/zarząd oraz dotychczasowe realizacje.

VRF/IIRC określa kierunek i strukturę myślenia zintegrowanego, formułując zasady pozwalające ustalić jego zakres, zasięg i metodykę operacjonalizacji⁸. Zasady, określane jako „Poziom 1”, adresowane są w pierwszym rzędzie do rady nadzorczej i zarządu. Testowanie zasięgu stosowania zasad („Poziom 2”) oraz ich operacjonalizację („Poziom 3”) adresuje się do starszego kierownictwa bezpośrednio poniżej zarządu (VRF 2021, s. 6). Zasady „Poziomu 1” harmonizują kierunek myślenia zintegrowanego na pozostałych poziomach. Podkreślimy, że myślenie zintegrowane dotyczy sposobu myślenia zarządzających o kapitałach i modelu biznesowym, współkształtując trójwarstwową strukturę conceptualną kreacji wartości: „kapitały – myślenie zintegrowane – model biznesowy”.

⁷ Sektorów prywatnego i publicznego; korporacji wielonarodowych i małych przedsiębiorstw, jednostek samorządu terytorialnego i jednostek oświaty.

⁸ Narzędzia, praktyki i procesy zarządzania, służące wprowadzeniu myślenia zintegrowanego w życie.

5.2. Zasady myślenia zintegrowanego

Dla rad nadzorczych i zarządów zasady sformułowano w postaci sześciu pytań, tworzących „Poziom 1” myślenia zintegrowanego. Przedstawiamy je poniżej (VRF 2021, s. 7–10):

1) Cel

W jaki sposób wnosimy nasz unikalny wkład do zaspokajania potrzeb społeczeństwa i dlaczego istniejemy?

2) Strategia

Jak wychytujemy okazje, opanowujemy ryzyka i maksymalizujemy dostępne nam zasoby, aby naszymi wyrobami i usługami zaspokajać potrzeby klientów, generując jednocześnie nadwyżkę finansową?

3) Ryzyka i okazje

Jak oszacowujemy wpływ środowiska zewnętrznego na nasz model biznesowy, nasze operacje i naszą strategię, i przeciwnie – w jaki sposób oszacowujemy wpływ naszego modelu biznesowego, naszych operacji i naszej strategii na środowisko zewnętrzne?

4) Kultura

W jaki sposób identyfikujemy naszych kluczowych interesariuszy i jak wprowadzamy kulturę, mogącą zyskać ich zaufanie i uzgadniać nasze podstawowe wartości?

5) Władanie/Zarząd

Czy i jak nasza rada nadzorcza wnosi dostrzegalny wkład w tworzenie wartości dla organizacji (przedsiębiorstwa) i dla jego kluczowych interesariuszy? W jaki sposób nasza struktura, zespoły wielofunkcyjne, procesy podejmowania decyzji i procesy zarządzania ryzykami i okazjami umożliwiają realizację naszej strategii?

6) Realizacje/Wyniki

Jak mierzymy i komunikujemy wartość organizacji/przedsiębiorstwa, wytworzoną przez nas dla inwestorów i innych kluczowych interesariuszy?

Zasady „Poziomu 2” adresowane są do kierowników szczebla bezpośrednio poprzedzającego zarząd i ukierunkowane na szczegółowe rozważenie faktycznego zasięgu stosowania zasad „Poziomu 1” (czyli głębokości

ich wniknięcia w struktury i funkcje organizacji). Do tychże kierowników adresowane są również zasady „Poziomu 3”, mające służyć procesowi wprowadzania zasad „Poziomu 2” w życie organizacji (VRF 2021, s. 6).

6. Sprawozdawczość zintegrowana a sprawozdawczość finansowa

W przeciwieństwie do sprawozdawczości finansowej aktualna sprawozdawczość zintegrowana jest sprawozdawczością dobrowolną, z dowolnością adresatów, standardów oraz niespójnościami w zakresie sporządzania i aplikacji. Bieżącemu regulowaniu tej sytuacji mają służyć Ramy Sprawozdawczości Zintegrowanej 2021 (IIRC IRF 2021), prototyp Zasad Myślenia Zintegrowanego oraz promowanie standardów SASB⁹ (SASB Stand 2022) i GRI (GRI 2022). Sprawozdawczość finansowa jest od lat dziedziną dobrze zdefiniowaną, uporządkowaną i regulowaną w poszczególnych krajach, grupach krajów oraz skali całego świata. W skali globalnej dominującą rolę w jej regulacji odgrywają amerykańska Financial Accounting Standards Board (FASB) oraz International Financial Reporting Standards Foundation (IFRS Foundation). Ta ostatnia w listopadzie 2021 r. powołała radę International Sustainability Standards Board (ISSB)¹⁰, mającą przygotowywać i ogłaszać standardy ujawnień informacji finansowych z zakresu ryzyk i szans wynikłych ze zrównoważonego rozwoju, zorientowane na uczestników rynków kapitałowych i spójne ze standardami sprawozdawczości finansowej (ISSB Abou, 2022; WE Webi 2022, slajd 26). ISSB ma w czerwcu 2022 r. wchłonąć fundację VRF, by stanowiąc standardy, uwzględniać dotychczasowy dorobek tejże dla łączenia klasycznych ujawnień finansowych i ujawnień odnoszących się do zrównoważonego rozwoju, co – dodajmy – może wymagać ustanowienia zharmonizowanych bądź jednolitych ram konceptualnych odwzorowań i ujawnień oraz odpowiedniej taksonomii XBRL.

⁹ Standardy SASB definiują kwestie z zakresu ESG, mające największy wpływ na wyniki finansowe w poszczególnych dziedzinach/branżach gospodarowania – uczyniono to dla 77 branż.

¹⁰ Jako organ równoległy do International Accounting Standards Board (IASB).

Zatem IFRS Foundation ma ogłaszać dwa typy standardów zorientowanych na rynki kapitałowe, mianowicie standardy pomiaru i ujawnień informacji finansowej z zakresu bieżącej pozycji finansowej i jej dynamiki (jak dotąd) oraz standardy pomiaru i ujawnień informacji finansowej z zakresu czynników zrównoważonego rozwoju istotnie wpływających na tworzenie wartości w okresach krótkim, średnim i długim (nowość). Uwzględniając zrównoważony rozwój, sprawozdawczość zintegrowana miałaby obejmować każdy z tych typów informacji, łącząc je odpowiednio z treściami raportu zintegrowanego (WE Webi 2022, slajd 31). Nadmienimy, że ISSB zamierza w tym roku opublikować pierwsze dwa standardy – jeden dotyczący ogólnych wymogów co do ujawniania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem i drugi, dotyczący wymogów co do ujawniania informacji związanych ze zmianami klimatu.

7. Podsumowanie

Na intelektualne determinanty sprawozdawczości zintegrowanej składają się jej definicja, zinstytucjonalizowane ramy i zasady myślenia zintegrowanego. Globalnie akceptowana definicja została sformułowana przez IIRC w Ramach Sprawozdawczości Zintegrowanej, a spotykane w świecie inne definicje są jej wariantami, mającymi charakter branżowy. Sformułowane przez IIRC Ramy Sprawozdawczości Zintegrowanej przybierają w swej ostatniej wersji (z roku 2021) postać względnie dojrzałego zbioru norm dla odwzorowywania sposobu tworzenia wartości w czasie przez organizacje, bez względu na sektor ich funkcjonowania i typ korzyści dla podmiotu je powołującego. Jednakże aby sprawozdawczość zintegrowana i raport zintegrowany wspierały kreację wartości w czasie, muszą trafiać na myślenie przez zarządzających w kategoriach systemowych, określone przez IIRC mianem myślenia zintegrowanego. Wychodząc od kapitałów, myślenie to orientuje się na model biznesowy, a zasady jego skuteczności nakazują uwzględniać sześć elementów, to jest cel, strategię, ryzyka i okazje, kulturę, władanie/zarząd i osiąganе wyniki. Sprawozdawczość zintegrowana ma uwzględniać finansowe okoliczności i skutki działań ekonomicznych odwzorowywane przez sprawozdawczość finansową oraz finansowe skutki okoliczności i działań wywoływanych przez zmiany klimatyczne i społecz-

ne, a odwzorowywane przez sprawozdawczość ze zrównoważonego rozwoju. W skali globalnej sprawozdawczość finansowa jest standaryzowana od 1989 r., natomiast standaryzacja sprawozdawczości zintegrowanej zaczyna się w bieżącym roku (2022). Aktualnie obydwoma standaryzacjami zajmuje się Fundacja Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (IFRS). Standaryzacja sprawozdawczości zintegrowanej pozostaje kwestią otwartą o nieokreślonym horyzoncie czasowym. Planowane na rok 2022 połączenie IASB i VRF sugeruje, że znajdzie się to w gestii IFRS Foundation, a rachunkowcy będą w tym uczestniczyć i adaptować się i do nowych podejść i standardów, i do nowego sposobu myślenia o tworzeniu wartości w czasie.

VARIA

Małgorzata Czerny*

***Kekeluargaan* jako norma kulturowa a postawy etyczne i profesjonalizm indonezyjskich księgowych i audytorów**

1. Wprowadzenie

Profesjonalizm instytucjonalny jest determinowany m.in. przez pewne wzorce zachowań społecznych i kulturę organizacyjną (Hermawan 2015). W przypadku profesjonalnych firm usługowych, jak firmy księgowe czy audytowe, wiele zależy zwłaszcza od postawy wobec klienta, etyki i poczucia tzw. tożsamości zawodowej, przy czym pomiędzy tymi trzema aspektami dają się zauważyć pewne zależności.

Rdzenna kultura Indonezji, zwana dalej „jawajską”, oparta jest na dwóch podstawowych pojęciach, jakimi są *hormat* (szacunek) oraz harmonia społeczna (*rukun*). Są one w dużej mierze odpowiedzialne za ukształtowanie zarówno struktur społecznych w Indonezji, jak i indonezyjskiej gospodarki (w tym rachunkowości). Pochodną tych wartości jest m.in. specyficzna norma kulturowa *kekeluargaan*, jeden z głównych czynników kształtujących budowę tożsamości w środowisku indonezyjskich organizacji zawodowych, w tym księgowych i audytorów. Oznacza to bliskie i harmonijne relacje między członkami danej grupy.

Można wskazać pewne związki pomiędzy wartościami składającymi się na tę normę a ukształtowaniem się postaw zawodowych, w tym etycz-

* Dr Małgorzata Czerny, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Rachunkowości Zarządczej, e-mail: malgorzata.czerny@ue.poznan.pl (ORCID: 0000-0002-5838-8322).

nych, profesjonalistów związanych zawodowo z rachunkowością, jak księgowi czy audytorzy w Indonezji.

2. Pozycja księgowych i audytorów w Indonezji

Diga i Yunus (1997) podnoszą ważną kwestię dotyczącą profesji związanych z rachunkowością w Indonezji w kontekście historycznym. Ma to ścisły związek z przeszłością kolonialną, kiedy to żaden Indonezyjczyk nie pełnił zawodowo funkcji ani nie zajmował stanowisk uznanych za wpływowe, a więc m.in. w dziedzinach prawa czy księgowości. Prawo, na mocy którego absolwenci studiów w zakresie rachunkowości na uniwersytecie państwowym mogli posługiwać się tytułem zawodowym księgowego, zostało uchwalone w Indonezji dopiero po dziesięciu latach od odzyskania niepodległości, przy czym zwyczaj wywodzący się z czasów dominacji holenderskiej był na tyle silny, że w praktyce żaden indonezyjski księgowy nie mógł praktykować audytu, a przynajmniej podpisywać raportów z audytu. Indonezyjski Instytut Rachunkowości (Ikatan Akuntan Indonesia) powstał w 1957 r. i przewidywał cztery kategorie członkostwa, objęte rejestracją Ministerstwa Finansów. Kodeks etyki stosowany wobec księgowych publicznych, odnoszący się do postawy niezależności, profesjonalizmu, umiejętności, obowiązków wobec klientów został wprowadzony w Indonezji dopiero w roku 1987.

Rządy Suharto doprowadziły do wzrostu wpływów USA we wszystkich obszarach działalności gospodarczej archipelagu, w tym w dziedzinie rachunkowości. Wraz ze wsparciem edukacji w Indonezji (Fundacja Forda i jej dotacje) upowszechniła się koncepcja rachunkowości według modelu anglosaskiego, w odmianie amerykańskiej (podręczniki); udział w tym miały również międzynarodowe korporacje międzynarodowe i firmy księgowe. Zasady i standardy rachunkowości we współczesnej Indonezji były przez dziesięciolecia wzorowane głównie na amerykańskich.

Ze względu na duży dystans władzy, cechujący indonezyjską politykę i gospodarkę, szanse księgowych na dokonywanie indywidualnych, niezależnych osądów zawodowych w Indonezji są bardzo niskie, nawet jeśli reforma z 1994 r. zaowocowała w tym zakresie niewielką poprawą. Polegało to na tym, że tworzący wyższy szczebel zarządzania menedżerowie

zaczęli dyskutować główne problemy firmy z podwładnymi. Przywództwo i proces decyzyjny zaczęły być zatem rozumiane i konstruowane w formie modelu oddolnego, obejmującego środkowy i niższy personel (nadal jednak ostateczne decyzje podejmuje w Indonezji najwyższe kierownictwo). Na tej samej zasadzie księgowi lub audytorzy zaczęli swobodnie wyrażać swoje profesjonalne osądy. Niemniej w rezultacie obowiązującego w Indonezji kapitalizmu kumoterskiego rząd i jego decyzje mają znaczący wpływ na tę profesję, w szczególności na możliwości rozwoju i zdobywania kolejnych uprawnień (budowania pozycji). Zasady i procedury obowiązujące księgowych i audytorów jako specjalistów jednocześnie determinują słabość i niewielkie znaczenie profesji jako takiej. Stopień profesjonalizmu w dziedzinie rachunkowości w Indonezji utrzymuje się, dzięki interwencji rządu, na stosunkowo niskim poziomie (zarówno w aspekcie społecznym, jak i biznesowym). Istnieją tam również pewne problemy związane z rolą organów regulacyjnych i stowarzyszeń w nadzorowaniu stosowania kodeksów etycznych. Pierwotnie nadzór miał na celu ograniczenie nieuczciwej konkurencji wśród audytorów czy księgowych. Jednak rola stowarzyszeń i ich prerogatywy nadzorcze w miarę upływu czasu uległy pewnej erozji, co zachęca zwłaszcza małe firmy audytorskie do naruszania niektórych przepisów określonych w kodeksie etyki. Koordynacja między organami rządowymi w celu nadzorowania firm i ich sprawozdań finansowych jest ograniczona; jedynie Ministerstwo Finansów ma możliwości i kadry umożliwiające prowadzenie prac kontrolnych. Kadra Ministerstwa Przemysłu i Handlu, które jest odpowiedzialne za kontrolę i nadzór nad sprawozdawczością finansową wszystkich spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, ma niewielkie doświadczenie w księgowości i audycie. Organ regulacyjny nie jest w stanie skutecznie egzekwować obowiązującego prawa i nakładać sankcji oraz odpowiednio reagować na nadużycia ze strony audytorów. Dopiero w 2011 r. wprowadzono w Indonezji przepisy przewidujące sankcje karne dla audytorów, którzy umyślnie naruszają kodeks etyczny, zamiast sankcji administracyjnych i zawodowych (Hermawan 2015). Jeśli chodzi o normy korporacyjne, na wymiar etyczny duży wpływ ma perspektywa zachodnia, oparta na standardach międzynarodowych, i tu audytorzy oraz księgowi muszą utrzymywać wysoki poziom i stosować wszystkie normy IFAC, a także wewnętrzne kodeksy obowiązujące w ich miejscu pracy. Ogólnie jednak rzecz biorąc, postępowanie zgodnie

z wytycznymi kodeksu IFAC – ze względu na imperatywy społeczno-kulturowe omówione poniżej – nie ma szans na to, by być sztywno stosowane w Indonezji.

Nastawienie kolektywistyczne jest widoczne u wszystkich grup społecznych Indonezji i np. indonezyjscy studenci rachunkowości studiujący na uniwersytetach za granicą również wykazują takie skłonności (Teoh, Serang, Lim 1999). Jest to uwarunkowane kulturowo. Orientacja taka ma raczej negatywny wpływ na profesjonalizm w praktykach rachunkowych (Sudarwan, Fogarty 1996). Indywidualizm bowiem wymusza kreatywność, inicjatywę i elastyczność, zwłaszcza w sytuacji wzrostu udziału firmy w rynku czy wzrostu potrzeb kapitałowych (większa złożoność praktyk operacyjnych i sprawozdawczych). Pomiędzy jednolitością praktyki rachunkowości a indywidualizmem społeczeństwa, w którym wykształcił się system rachunkowości, korelacja jest zatem znacząca, lecz negatywna. Kolektywizm sprzyja ujednoliceniu praktyk księgowych i sprawozdawczych (Sudarwan, Fogarty 1996). W środowisku o wyższym poziomie indywidualizmu istnieje presja, by rozwijać umiejętność profesjonalnego osądu; dotyczy to także przygotowania i prezentacji sprawozdań finansowych. Niższy poziom indywidualizmu w społeczeństwie natomiast opóźnia rozwój zawodu księgowego (jako niezależnego eksperta) i obniża jego rangę. W Indonezji, ze względu na wysoki stopień kolektywizmu (w myśl koncepcji *musyawarah*, omówionej poniżej) jest to szczególnie widoczne. Uwzględniając złożoność praktyk operacyjnych i sprawozdawczych, księgowi indonezyjscy, a nawet audytorzy, nie są wystarczająco przygotowani do indywidualnych, zdecydowanych osądów.

3. Znaczenie *kekeluargaan* i jej związki z innymi wartościami jawajskimi

Jedną z istotnych składowych *kekeluargaan* jako normy kulturowej jest tolerancja. Indonezja, zaliczana do „azjatyckich tygrysów” (największa gospodarka Azji Południowo-Wschodniej), uważana jest za kraj wyjątkowy, jeśli chodzi o zdolność dostosowania się do różnic etnicznych przy zachowaniu harmonii społecznej. Przy ponad 240 milionach obywateli konieczne jest zapewnienie wysokiego poziomu wzajemnej tolerancji. Jawaj-

ska wartość *rukun* skłania ludność Indonezji do współpracy, jednocześnie wartość tolerancji wspiera ideę utrzymania jedności (akceptacja różnic międzykulturowych, religijnych i etnicznych). Tolerancja odnosi się także do miejsca pracy, przy czym kojarzona jest z lojalnością (jedno stanowi, w rozumieniu Indonezyjczyków, konsekwencję drugiego), jest bowiem normą umożliwiającą rozwijanie dobrych relacji między pracownikami. Aby zdobyć ich zaufanie i lojalność, menedżer musi zapewnić sprzyjające środowisko, odzwierciedlające wspólne wartości. Ponadto różnorodność pochodzenia etnicznego, religijnego itp. w Indonezji przekłada się na to, że brak tolerancji będzie traktowany w tym społeczeństwie jako przejaw nieakceptowanych tu postaw autorytarnych.

Z tolerancją w rozumieniu jawajskim wiąże się także pobłażliwość. W społeczeństwie indonezyjskim wymówki są uważane za całkowicie normalne w sytuacji spóźnienia, niedotrzymania terminu itd., podczas gdy w społeczeństwie zachodnim taka postawa nie jest tolerowana. Nieosiąganie celów z powodu problemów rodzinnych, akceptowanie drobnych błędów, spóźnianie się na spotkania oraz przyjmowanie optyki klienta (który postrzega np. audytora często nie jako osobę sporządzającą raport z audytu i wydającego opinie, lecz bardziej jako konsultanta finansowego) jako zachowania mogą wydawać się sprzeczne ze standardami zawodowymi, a w niektórych przypadkach są niezgodne ze standardami procedur badania.

Indonezyjczyków cechuje poczucie konieczności wzajemnego wsparcia w miejscu pracy. Istnieje tu bowiem potrzeba zmanifestowania wzajemnej akceptacji i współpracy, czyli *musyawarah mufakat* (Magnis-Suseno 1997). *Musyawarah* reprezentuje równą postawę wobec wszystkich głosów i opinii, w celu ustanowienia woli grupowej (Mulder 2005). *Mufakat* to z kolei uzgodnienie decyzji podejmowanych w drodze dyskusji, aby zapewnić konsensus. W dyskusji grupowej celem *musyawarah* jest uwzględnienie wszystkich poglądów, tak by żadna z podjętych decyzji nie zadowalała tylko jednej strony (wszystkie decyzje zapadają jednogłośnie, a uczestnicy powinni być przygotowani do kompromisu z własnym poglądem) (Magnis-Suseno 1997). Wszystko podlega negocjacjom, co pozwala na wyrażanie niepewności i wątpliwości, nie ma zaś miejsca na stanowcze działania. O wadze *musyawarah mufakat* świadczy fakt, że stanowi jedną z pięciu zasad indonezyjskiej ideologii *pancasila*, stosowanej we wszystkich bez wyjątku indonezyjskich praktykach, również biznesowych.

Kekeluargaan jest zakorzeniona również w jawajskiej wartości podstawowej *tepa selira*, który to termin oznacza świadomość własnych ograniczeń (Magnis-Suseno 1997) i – co znacznie istotniejsze dla niniejszych rozważań – skutkuje wyczuleniem na potrzeby i uczucia innych, przyjęciem postawy oddania i troski, co uchodzi za cechę osobowości niezbędną do odpowiedniego przestrzegania *hormat* i utrzymania *rukun*. *Tepa selira* może być postrzegana jako typowe zachowanie większości Indonezyjczyków, ponieważ są oni świadomi wzajemności w interakcjach. Indonezyjczycy w swoich decyzjach, także zawodowych, priorytetowo traktują zatem empatię i sympatię.

4. *Kekeluargaan* a postawy etyczne profesjonalistów zawodowo związanych z rachunkowością w kontekście relacji z klientem

Wspomniany powyżej wysoki stopień tolerancji i empatii, przy daleko posuniętej skłonności do kompromisu, jest silnie widoczny także w indonezyjskich firmach księgowych i audytowych. W kontekście zachowania uczciwości i obiektywizmu może to stanowić zagrożenie, gdyż oznacza, że specjalista nie zawsze okaże wolę, by wykonywać swoje obowiązki w pełni zgodnie np. z międzynarodowymi standardami. Postawa niesienia pomocy innym jest też przejawem wdrażania w życie innej ważnej społecznie normy, czyli *gotong royong* (co oznacza wzajemną pomoc i podział obciążeń). Może to stwarzać dylemat, zwłaszcza gdy księgowy czy audytor musi przestrzegać zawodowego kodeksu etyki i profesjonalnej niezależności. *Tepa selira* znacząco wpływa na profesjonalne zachowanie księgowego czy audytora takie jak niezależność czy sceptycyzm, w sposób niepożądany z zachodniego punktu widzenia.

Negocjacje są istotną częścią kontaktów z Indonezyjczykami, ich elementem jest rozwój osobistych relacji i poszukiwanie wzajemnego zaufania w perspektywie długoterminowej, co również stanowi składową *kekeluargaan*. Indonezyjczycy podczas negocjacji często pytają o pochodzenie, zainteresowania i życie rodzinne (Perks, Sanderson 2000), zgodnie z lokalnym rytuałem „pogawędki”. Ponieważ dla Indonezyjczyka spotkanie z ludźmi jest ważnym etapem w przypadku początkowych zobowiązań,

można dostrzec pewną specyficzną celebrację w kontaktach zwłaszcza z klientami również wywodzącymi się z kręgu kultury jawajskiej, gdzie obie strony obowiązuje „standard jawajski” jako swoisty imperatyw w interakcjach. W przypadku agencji rządowych komunikacja – z tego samego względu – również przebiega inaczej niż w przypadku klientów czy współpracowników międzynarodowych.

Takie rytualne zachowanie (negocjacyjne czy też służące nawiązaniu relacji biznesowych) często może przekształcić się w nadmierne faworyzowanie lub oczekiwanie faworów. W tym przypadku audytorzy mogą np. spodziewać się, że nie tylko przeprowadzą audyt, ale również wcześniej sporządzą (sprawdzą, poprawią) sprawozdania finansowe klienta. Zatem przejawem profesjonalizmu audytora będzie dokonanie nieuniknionej „korekty” w zakresie komunikowania klientom charakteru i celów audytu. Może to okazać się trudne nie tylko ze względu wartości *tepa selira* czy *gotong royong*, ale również dlatego, że w kraju takim jak Indonezja niezwykle istotne jest „zachowanie twarzy” – wprawienie klienta w zakłopotanie (poprzez odrzucenie jego prośb czy żądań) może skutkować ogromnym upokorzeniem. Istnieje ryzyko, że obowiązek dbałości o reputację profesjonalisty, jakim jest audytor (jak również księgowy), w tych uwarunkowaniach kulturowych będzie rozumiany inaczej niż w krajach zachodnich. Generalnie etyka profesjonalna odgrywa istotną rolę w definiowaniu „tego, co jest najlepsze dla klientów”. Zatem ogólnie można uznać, że postępując zgodnie z zawodowym kodeksem etycznym i standardowymi procedurami audytor czy księgowy dążą do legitymizacji swego profesjonalizmu, mając jednocześnie na celu dobro swego klienta – jednak opinie na temat tego, co jest dla klienta dobre, mogą być już rozbieżne. Należy tu również wziąć pod uwagę znaczenie wizerunku dla firmy księgowej czy audytowej i jej pracowników (Sucher, Moizer, Zarova 1999), o którym w dużej mierze decyduje jakość usług, która może być rozmaicie definiowana przez klientów i samych usługodawców (i tu różnice kulturowe mogą być czynnikiem w istotny sposób wpływającym na praktyki zawodowe).

Większość profesji, w tym związanych z rachunkowością, posiada i wdraża zawodowy kodeks etyczny podczas realizacji zleceń, a także kieruje się niezależnymi osądami. Kodeks etyczny ma zasadniczo na celu osiągnięcie najwyższych standardów profesjonalizmu i jednocześnie wydajności oraz – ogólnie – spełnienie wymagań interesu publicznego. Pro-

fesjonaliści tacy jak księgowi czy audytorzy muszą wykazywać się uczciwością, obiektywizmem i niezależnością, kompetencjami, wysoką jakością działania i profesjonalnym zachowaniem. Stosowanie tych standardów jest uznawane na całym świecie i traktowane jako obowiązkowe – przyjmuje się, że podstawowe zasady muszą być rozumiane i zachowane przez każdego profesjonalistę w kontaktach z interesariuszami; w tym celu są szkoleni i pod tym kątem są oceniani (Hermawan 2015). Jednak można przyjąć, że zasady te wywodzą się z zachodniego kręgu kulturowego i w związku z tym mogą wystąpić pewne odchylenia i rozbieżności podczas praktykowania profesjonalizmu w krajach takich jak Indonezja, gdzie inaczej rozumiana jest pozycja klienta (której stopień zinstytucjonalizowania przekłada się nie tylko na postawy etyczne audytorów czy księgowych, ale stanowi też istotny czynnik kształtowania ich tożsamości zawodowej)¹. *Kekeluargaan* z jednej strony stanowi podstawę relacji między pracownikami i generuje przywiązanie do firmy, z drugiej jednak, w przypadku audytora czy księgowego relacje rodzinne i osobiste (jeśli przestrzegać standardów) winny być postrzegane jako coś, czego należy unikać podczas praktyki zawodowej. Skoro jednak jedną z charakterystycznych cech Indonezyjczyków jest szacunek dla innych kultur, w tym obcokrajowców, przy jednocześnie preferowaniu życia w społeczeństwie zbiorowym, tym samym ukierunkowanie „rodzinne” i postawy kolektywistyczne są silnie zakorzenione w ich zachowaniu, także zawodowym.

Istnieją dowody na to, że pewne cechy obsługiwanej klienteli wpływają na praktykę audytorską, co może wynikać m.in. z typu działalności (w Indonezji najczęściej są to przedsiębiorstwa publiczne i rodzinne), kultury i obowiązujących norm, a nawet preferencji etnicznych. Te elementy przejawiają się w pewnych symbolach i praktykach, których audytorzy nie zawsze są świadomi. Thornton, Ocasio i Lounsbury (2012) sugerują, że te symbole i praktyki kulturowe, które przejawiają się w zachowaniu i postawach danej osoby, wpływają na wykształcenie się swoistej „instytu-

¹ Anderson-Gough, Grey i Robson (2000) argumentowali, że kształtowanie tożsamości biegłego rewidenta musi, poza kompromisem między życiem zawodowym a osobistym, uwzględniać m.in. także „kontrolę klienta nad wydarzeniami”, przy czym stopień tej kontroli zależy od tego, jak przebiegał w danym środowisku rozwój klienta jako instytucji.

cji”. Tym samym rozwój „klienta” jako instytucji można dalej rozpatrywać w następujący sposób. Po pierwsze, na ukształtowanie się relacji z klientem wywierają wpływ takie czynniki jak postawy hierarchiczne i władza (w przypadku Indonezji wzorcem jest tu tzw. *bapakizm*²). W klasycznej relacji z firmą audytorską klient pozycjonuje się zatem jako „pan”, a audytor jest jego „sługą”. Klient indonezyjski ma tym samym większą siłę przetargową niż audytor. Podobnie paternalistyczne zachowanie jest zauważalne, na równi z biurokracją i dystansem władzy, w większości agencji rządowych, w tym w sektorze publicznym i przedsiębiorstwach państwowych, jako że jawajskie postawy i światopogląd przenikają indonezyjską biurokrację (Irmawan i in. 2013). W konsekwencji u podstaw relacji negocjacyjnej leży także siła ekonomiczna i stąd wydaje się uzasadnione, aby klient mógł zwrócić się do audytora o jakiegokolwiek usługi, w tym dostarczenie/przygotowanie jego sprawozdań finansowych. Po drugie, skoro jako podstawowe wartości dominują *bapakizm* i *hormat*, zatem lojalność wobec klienta (*bapaka*) i przestrzeganie narzucanych przezeń zasad jest dla usługodawcy (w tym przypadku zarówno audytora, jak i księgowego) priorytetem. Nakłada się na to czasami przynależność do określonej, wysokiej warstwy społecznej, co wzmacnia jeszcze normę *bapakizmu* (Efferin, Hopper 2007; Rademakers 1998). Rezultatem jest szczególnie poszanowanie klienta. Po trzecie, reguły nawiązywania kontaktów i wzorzec sposobu komunikacji, z wszystkimi niuansami wynikającymi z języka malajskiego, a także wartości *hormat* i *kekeluargaan* sprawiają, że „osobiste zaangażowanie” w podejściu do klienta jest uważane za najbardziej odpowiednie. Aby dotrzeć do klienta, niezbędne są odpowiednie gesty i pozdrowienia. Dlatego w Indonezji tak ważne jest, aby audytor rozwinął umiejętności komunikowania się i perswazji, w tym umiejętność rozmowy („pogawędki”); normą jest zapraszanie klienta na lunch biznesowy, obiady i kolacje – to niektóre z nieformalnych przejawów „zaangażowania” (tabela 46).

² *Bapakizm* wynika z szacunku wobec starszych lub osoby wysoko postawionej w społeczeństwie. Indonezja jest krajem relacji paternalistycznych, w których patron (*bapak*), będący archetypem ojca-głowy rodziny, odgrywa rolę autorytetu i legitymizuje działania innych. Dotyczy to również kultury organizacyjnej.

Tabela 46. Indonezyjski klient jako instytucja

Kategorie	Instytucja
	Normy przymusowe
Postawa	Klient jako „pan”
Źródła legitymacji	Argumenty finansowe
Źródła autorytetu	Spotkania hierarchiczne
Źródła identyfikacji	Preferencje etyczne
Podstawowe wartości (normy)	bapakizm <i>hormat</i>
Skupienie uwagi	Kultura poszanowania klienta
Baza strategiczna	Osobiste, indywidualne podejście do klienta
Nieformalny mechanizm kontroli	Przyjazna pogawędka
	Wspólny lunch
Motywacja ekonomiczna	Minimalne opłaty za maksymalny zakres usług

Źródło: wg Hermawan 2015, s. 218.

Przy takim jego pozycjonowaniu trudno się dziwić, że jednym z przejawów *kekeluargaan* w działalności biur księgowych i audytorskich jest skupienie się na usługach doradczych i mentoringowych, co nie jest zasadniczo zgodne z rolą księgowego ani tym bardziej audytora.

5. *Kekeluargaan* a profesjonalizacja zawodów księgowego i audytora w Indonezji

Jednym z głównych czynników wpływających na profesjonalizm, poza zachowaniem klientów, jest fakt, że w przypadku Indonezji „wiedza specjalistyczna” w środowisku związanym z rachunkowością stanowi poważny problem – brakuje odpowiednich zasobów ludzkich. Wiedza ekspercka jest zazwyczaj wynikiem długotrwałego specjalistycznego szkolenia z zakresu wiedzy abstrakcyjnej (Kerr, Von Glinow, Schriesheim 1977), ale i praktycznej. Podobnie jak w przypadku innych zawodów, profesjonalizacja w przypadku audytu lub księgowości wymaga odpowiednich procedur

i czasu, aby wykształcić kogoś, kto byłby wiarygodny w tej dziedzinie. Zarówno audytorzy, jak i księgowi muszą być przy tym świadomi, że ponoszą moralną i etyczną odpowiedzialność za swoją pracę i środowisko, a także za swoich klientów. Na brak ekspertów z dziedziny rachunkowości w Indonezji składa się wiele czynników. Po przejęciu przez państwo holenderskich przedsiębiorstw w latach 50. XX wieku nastąpił swoisty „drenaż mózgów” związany z masową emigracją specjalistów w dziedzinie księgowości i audytu (według wzorców europejskich). Wykreowany wówczas popyt na ekspertów gwarantujących wysoką jakość usług, mimo starań środowiska i władz indonezyjskich, pozostaje w dużej mierze nadal niezaspokojony. Również współcześnie występuje problem z rekrutacją wykwalifikowanych absolwentów, dotyczy to szczególnie audytorów. Liczba absolwentów renomowanych uniwersytetów w Indonezji wybierających zawód audytora spada, co wynika w dużej mierze z uwarunkowań kulturowych (*kekeluargaan*) – poszukują oni pracy, która w ich postrzeganiu daje szansę na lepsze zrównoważenie życia zawodowego z prywatnym (Hermawan 2015). Drugą zauważalną bolączką jest brak wiedzy na temat MSSF, szczególnie w branży audytorskiej. Zrozumienie potrzeby aktualizacji wiedzy i odbycia szkoleń w zakresie MSSF jest w tym środowisku ograniczone, mimo wysiłków Indonezyjskiego Stowarzyszenia Księgowych (IAI) i Indonezyjskiego Publicznego Instytutu Audytorów (IAPI). W konsekwencji przy wdrażaniu MSSF niezbędna okazała się pomoc Wielkiej Czwórki. Wystąpiła jednak znaczna rozbieżność między wytycznymi MSSF, przełożonymi na *bahasa*, a rzeczywistą praktyką, tłumaczona m.in. (z uwagi na skomplikowanie znaczeniowe i niejednoznaczność *bahasa*) możliwościami zniekształcenia treści i błędnych interpretacji przekładu, co skutkuje różnymi wnioskami księgowych, audytorów, klientów i ustawodawcy. Nakłada się na to ogólnie słabe przygotowanie środowiska w zakresie stosowania MSSF przy sporządzaniu sprawozdań finansowych, co jedynie umacnia wpływ Wielkiej Czwórki. Jest to sytuacja często spotykana w państwach rozwijających się, gdzie międzynarodowe firmy audytorskie są w dużej mierze zaangażowane w proces ustanawiania standardów, delegując swoich pracowników do pełnienia odpowiednich funkcji w lokalnych stowarzyszeniach księgowych i audytorskich (Yapa 2006; Cooper, Robson 2006).

Przyczyną swoistej bierności środowiskowej, jeśli chodzi o przyswajanie i wdrażanie standardów międzynarodowych, upatrywać można m.in. w lo-

gice instytucjonalnej czy też logice powierniczej/korporacyjnej odmiennej aniżeli ta ukształtowana w krajach zachodnich. Według Thorntona, Jonesa i Kury'ego (2005) to właśnie logika powiernicza wyjaśnia początkowe ustanowienie zawodu księgowego, a następnie audytora, których wykonywanie nakłada zobowiązanie do weryfikacji legalności sprawozdań finansowych klientów i ochrony interesu publicznego przed oportunistycznym rynkowym. Co więcej, rozwój stowarzyszeń zawodowych księgowych i audytorów wiązany jest powszechnie z logiką powierniczą prezentowaną przez przedsiębiorców instytucjonalnych (Hermawan 2015). W tabeli 47 porównano porządki instytucjonalne między zachodnią logiką powierniczą, w szczególności w USA i Wielkiej Brytanii³, a indonezyjską logiką profesjonalną.

**Tabela 47. Zachodnia a indonezyjska logika powiernicza
w zawodach związanych z rachunkowością**

Zachodnia logika powiernicza	Indonezyjska logika powiernicza
Zawód jako sieć relacji	Zawód jako niezależny ruch
Budowanie prestiżu/partnerstwa	Oddanie interesom narodu
Status zawodowy	Przewodnictwo (mentoring), poprawa jakościowa świadczonych usług

Źródło: wg Hermawan 2015, s. 219.

Niezależność audytora czy księgowego wiąże się dość ściśle z różnicami zarysowującymi się między logiką powierniczą i korporacyjną, które zwykle są relacjami dwuwymiarowymi (Thornton i in. 2005) w perspektywie zachodniej a optyce indonezyjskiej. Normy kulturowe znacząco przyczyniają się do zaniku lub utraty ideału tejże niezależności.

Należy pamiętać, że historyczny rozwój zawodu księgowego czy biegłego rewidenta w Indonezji różnił się od procesów przebiegających w krajach anglosaskich, co prowadziło do odmiennego porządku instytucjonalnego.

³ W dużych amerykańskich firmach księgowych, których misją było budowanie legitymacji korporacji publicznych i prestiżu spółek, która to misja w rachunkowości polegała na skupieniu uwagi na weryfikacji sprawozdań finansowych klienta (Thornton i in. 2005).

W Indonezji rozwój systemu rachunkowości i ewolucję zawodów związanych z tą dziedziną zdominował system holenderski (Previts, Walton, Wolnizer 2011). Utworzenie lokalnych firm księgowych, a także stowarzyszenia zawodowego w 1957 r. było próbą budowania narodowej profesji w sytuacji znacjonalizowania holenderskich przedsiębiorstw, co doprowadziło do wycofania się z Indonezji holenderskich firm księgowych i audytorskich.

Podczas gdy w USA księgowi starali się budować swoją reputację, ustanowić pewne zawodowe standardy, promować konserwatyzm, gdy misją i priorytetem było uzyskanie prestiżu, uprzywilejowanego statusu w środowisku biznesowym, indonezyjscy księgowi skupili się na pozyskiwaniu wykwalifikowanych lokalnych kadr. Po nacjonalizacji holenderskich przedsiębiorstw oraz wzroście liczby lokalnych firm księgowych podejmowano ciągle wysiłki na rzecz zmiany uprzednio obowiązujących holenderskich mechanizmów księgowych (począwszy od terminologii, jak *boekhouding*) i sposobu edukacji (nacjonalizm).

Logika korporacyjna przedstawiona przez Thorntona i in. (2005) – rozwój zawodu jako branży – jest ściśle związana z nastawieniem na rynek i sprzedaż usług. Praktyki będące rezultatem tejże logiki powodują, że występuje tu także tendencja do nie tylko konstytuowania firmy zorientowanej na korporację, ale również kontynuacji ekspansji biznesowej w kierunku transnarodowości, a także wewnętrznego zróżnicowania (Brock 2006). Cechami takiego typu biznesowego firmy księgowej, mogącymi stanowić punkt odniesienia w celu zbadania możliwych symboli i praktyk kulturowych w jednostkach i organizacjach, są (Baskerville, Hay 2010; Brock 2006):

- 1) koncentracja na zarządzaniu;
- 2) biznesowe struktury zarządzania zastępujące model partnerstwa;
- 3) zwiększony zasięg globalny;
- 4) tendencja do praktyki multidyscyplinarnej;
- 5) poleganie na sieciach formalnych zamiast sieci nieformalnych;
- 6) bardziej zindywidualizowane systemy nagród.

Punkty 5) i 6) ilustrują wewnętrzną strukturę organizacji w kwestiach personalnych, podczas gdy pozostałe przedstawiają globalną strategię. Jeśli dodać tu kontekst indonezyjski, w tym *kekeluargaan* i specyficzną instytucję klienta, można przedstawić porządek instytucjonalny, w którym wartość *kekeluargaan* staje się pewnym punktem odniesienia, współtwo-

rzając ideę międzyinstytucjonalnego systemu rachunkowości w tym kraju (tabela 48).

Tabela 48. Indonezyjskie typy idealne międzyinstytucjonalnego systemu rachunkowości

Kategorie	Instytucje			
	Kekeluargaan	Klient	Indonezyjskie normy profesjonalizmu	Logika korporacyjna
	(normy kulturowe)	(normy kulturowe)	(normy przymusu)	(normy globalne – sieci zawodowej)
Metaforyczne korzenie	<i>kekeluargaan</i> jako rodzina	klient jako „pan”	zawód funkcjonuje jako niezależny	hierarchia korporacyjna
Źródła legitymacji	harmonia i długotrwałe relacje	argumenty ekonomiczne	reputacja audytora, konserwatyzm, standaryzacja i integracja	rozmiar i skala działań firmy, ranking udziałów w rynku audytorskim
Źródła autorytetu	wartości przełożonych i osób starszych, konsensus społeczny	hierarchiczne spotkania	stowarzyszenia zawodowe, regulacje rządowe, IFAC	komitet zarządczy, partnerzy (zarządzający), regulacje rządowe
Źródła identyfikacji	poczucie przynależności	preferencje etniczne	szacunek dla grupy zawodowej (profesji)	profesja jako pewna określona branża
Podstawowe normy	rukun	<i>hormat</i> , <i>bapakizm</i>	standardy profesjonalne, oddanie interesom narodowym	konsensus co do znaczenia profesjonalizmu
Skupienie uwagi	tolerancja, empatia, szacunek dla starszych	kultura poważania klienta	poprawa jakości usług i reputacji indonezyjskich księgowych i audytorów	sprzedaż usług, generowanie zysków, utrzymanie reputacji

Tabela 48. Indonezyjskie typy... (cd.)

Kategorie	Instytucje			
Baza strategiczna	zwiększenie zaufania wśród członków	indywidualne, osobiste podejście do personelu klienta	przygotowywanie i uwierzytelnianie sprawozdań finansowych klientów, odpowiednie doradzanie członkom	wzrost/rozwój poprzez fuzje i przejęcia, rozróżnianie pomiędzy reputacją a jakością obsługi klienta
Nieformalne mechanizmy kontroli	przyjazne pogawędki, wspólne posiłki	nieformalne rozmowy, wspólne wyjścia na lunch	właściciele firmy, mentorzy	IFAC, globalna sieć zawodowa, inni (partnerzy, właściciele)
Motywacja ekonomiczna	wspólne korzyści	minimalna opłata za maksymalny zakres usług	maksymalizacja korzyści własnych	kapitalizm przedsiębiorczy

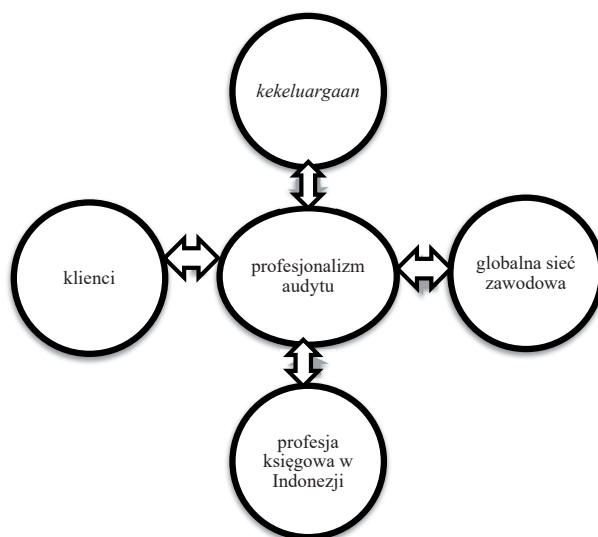
Źródło: wg Hermawan 2015, s. 221.

Zaprezentowane powyżej cztery proponowane porządki instytucjonalne (instytucja klienta, *kekeluargaan*, logika korporacyjna reprezentowana przez globalne sieci zawodowe i indonezyjskie normy profesjonalizmu) wykazują pewne unikalne cechy, reprezentowane przez kategorie (lub symbole i praktyki) realizowane w różnych obszarach instytucjonalnych (Thornton i in. 2012). Ponadto odzwierciedlają one indonezyjską różnorodność wartości kulturowych, ukazując jednocześnie możliwy wpływ rdzennej kultury indonezyjskiej na przejawy profesjonalizmu księgowego/audytora.

Schemat 10 graficznie przedstawia interakcję między czterema porządkami instytucjonalnymi według klasyfikacji proponowanej przez Thornтона (2005, 2012) a profesjonalizmem audytu. Instytucje te są kluczowymi czynnikami wpływającymi na indonezyjskich audytorów jako profesjonalistów, uwzględniając sześć wymiarów tegoż profesjonalizmu zaproponowanych przez Kerra i in. (1977), do których należą: ekspertyza, autonomia, kolektywizm, etyka, zaangażowanie zawodowe i identyfikacja (tożsa-

mość). Taka perspektywa pomaga w zrozumieniu wpływu indonezyjskiej kultury na poziom wiedzy specjalistycznej.

Schemat 10. Porządki instytucjonalne a profesjonalizm audytu



Źródło: wg Hermawan 2015, s. 222.

Jest to jednocześnie podsumowanie dotychczasowych rozważań odnośnie do norm jawajskich, w szczególności *kekeluargaan*, jako determinant poziomu profesjonalizmu audytora (przez analogię również księgowego) w Indonezji.

6. Podsumowanie

Reasumując ustalenia poczynione powyżej, jeśli chodzi o normy kulturowe w aspekcie eksperckim, wypada stwierdzić, że czynnikiem wpływającym na profesjonalizm indonezyjskich księgowych i audytorów są wartości *rukun* i *hormat*, z których wynika *kekeluargaan*. Kształtują one kulturę organizacyjną w środowisku biznesowym, warunkując zachowania. Zgodnie z badaniami Sitorusa i Budhwara (2003) odnośnie do kultury jawaj-

skiej miękkiej umiejętności audytora w zakresie nieformalnej komunikacji i negocjacji są potrzebne, aby zapewnić skuteczne narzędzia w kontaktach z klientami. Dlatego definicja „eksperta” w tym środowisku powinna być o nie uzupełniona – aby skutecznie wykonywać swe zadania i zapewnić właściwą jakość oferowanych usług, specjalista musi posiadać wiedzę o kulturze Indonezji w tym aspekcie. Jednocześnie to ogólnie przyjęte, nieformalne zachowanie utrudnia budowę wizerunku niezależnego audytora.

Istotnym wymiarem profesjonalizmu jest autonomia, czyli zdolność do zachowania niezależności myśli i działań podczas przeprowadzania audytu, opartego na kodeksie etyki zawodowej. W tym przypadku powyższe ustalenia ilustrują kilka kwestii związanych z niezależnością indonezyjskiego audytora. Wartości składające się na *kekeluargaan*, które mają wpływ na niezależność audytora, to przede wszystkim uczucie empatii (*gotong royong* i *tepa selira*). Także zachowania klientów wpływają na stopień niezależności audytora, gdyż przymusowe normy (wywodzące się z jawańskiego bapakizmu) powodują, że klient jest usytuowany w pozycji uprzywilejowanej. Czyni to prawdopodobnym, że audytor zastosuje się do jego żądań. Ponadto wielu klientów zakłada, że płacąc wysokie honorarium, zyskują prawo, by swobodnie zwrócić się do audytora o szeroko rozumiane doradztwo finansowe. Zgodnie z zasadami IFAC narusza to realizację niezależności i uczciwości audytu. W ten sposób normy kulturowe, które pozwalają klientowi uzyskać wpływ na audytora, przyczyniają się do utraty jego niezależności.

Wysoki poziom biurokracji i bapakizm odgrywają ważną rolę w kształtowaniu profesjonalnej niezależności. Audytorzy muszą mieć świadomość istnienia tych zjawisk i towarzyszących im norm społecznych, obowiązujących w rządzie i przedsiębiorstwach publicznych. Z jednej strony istnieje zatem potrzeba zrozumienia jawańskich wartości *rukun* i *hormat*, aby w odpowiedni sposób podejść do klienta (liczne spotkania, pogawędki budujące więź osobistą). Z drugiej strony – normy te nieuchronnie zagrażają osiągnięciu niezależności (nadmierna kompromisowość, brak asertywności, uleganie oczekiwaniom klienta, wykazywanie zrozumienia dla jego sytuacji).

Kolektywizm społeczny Indonezyjczyków oddziałuje również na środowisko audytorów i księgowych. Normy kulturowe wpływają na kolegialne utrzymanie pewnych lokalnych standardów. Duże znaczenie ma ponownie poziom tolerancji i empatii. Tolerancja wśród współpracowników

może osłabić nadzór i doprowadzić do kompromisu w sprawie konkretnej decyzji, nawet gdy jest ona sprzeczna z zawodowym kodeksem etyki. Taki cichy kompromis dotyczy powszechnej, choć nagannej sytuacji, w której klienci zwracają się do audytora o pomoc przy sporządzaniu ich sprawozdań finansowych. Jest to „tajemnica publiczna”, sytuacja niedopuszczalna, lecz tolerowana, w której indonezyjscy audytorzy mogą działać jako konsultanci finansowi firmy.

Z drugiej strony wartość *kekeluargaan*, jako podstawa indonezyjskich norm kulturowych, może również służyć jako instrument nieformalnej kontroli. Metoda mentoringu i konsultacji z personelem jest uważana w Indonezji za skuteczną, ponieważ pracownicy niższego szczebla mogą wyrażać wobec kierownictwa wszelkie wątpliwości, spostrzeżenia, a nawet uczucia, których nie ujawnia się zazwyczaj bezpośrednim przełożonym. Jest to również efektywna metoda przełamania charakterystycznego dla Indonezyjczyków *sungkan*: zachowania, które zabrania wyrażania swoich obaw otwarcie i zachęca do milczenia. W tym kontekście nieformalna funkcja mentora może przysłużyć się utrzymaniu standardów audytu.

Jeśli chodzi o postawy etyczne i wpływ norm kulturowych na nie, wypada stwierdzić, że wymiar etyki jest sferą sporną, jeśli chodzi o jego specyficzną definicję w różnych kontekstach. Idee zachodniego zachowania etycznego różnią się od tego, co można nazwać wschodnim jej postrzeganiem. Z kolei kontekst kulturowy jest głównym czynnikiem wpływającym na to, jak ludzie definiują „dobre” lub „złe” zachowania. Z perspektywy indonezyjskiej etyczne zachowanie najlepiej można zrozumieć na styku wspomnianych wartości: kulturowych, przymusowych, normatywnych i korporacyjnych.

Kekeluargaan, jako określona norma kulturowa, może w istotny sposób przyczyniać się do postrzegania etyki w środowisku zawodowo związanym z rachunkowością. Ważna z punktu widzenia wartości jawajskich „harmonia” jako źródło legitymizacji przejawia się w upodobaniu do negocjacji, budowaniu długotrwałych relacji i konformizmie. Niezależność audytora może być postrzegana jako wartość drugorzędna, o ile harmonia prowadzi do konsensusu. W konsekwencji obiektywizm opinii audytowych może zostać zagrożony przez presję na osiągnięcie konsensusu. Praktyka kompromisu jest powszechna w indonezyjskim biznesie. Ponadto bliski związek między audytorem a klientem może skutkować wytworzeniem się postawy

niekorzystnej dla niezależności i obiektywizmu. Nie tylko znajomość, ale i branie pod uwagę wzajemnych nawyków i osobistych preferencji są uważane za postawy etyczne i godne naśladowania, ponieważ wszyscy Indonezyjczycy uznają *kekeluargaan* jako wspólną normę, choć w oczywisty sposób koliduje to z kodeksem etycznym opracowanym przez IFAC, gdyż taka relacja zagraża standardom zawodowym i jest w związku z tym zabroniona. Problem pojawia się, gdy kodeks ten jest wdrażany w konkretnym kraju, w którym sytuacja polityczna, gospodarcza i społeczna nie zapewnia sprzyjającego środowiska dla praktykowania etycznego postępowania (w ujęciu zachodnim). Kraje rozwijające się, takie jak Indonezja, mają najczęściej trudności z egzekwowaniem przepisów, w tym dotyczących przestrzegania norm etycznych. Najczęściej obserwuje się zatem odchodzenie od pierwotnych zasad (IFAC) na rzecz „odpowiedniego postępowania” określonego według lokalnych norm. Przykładem takiego nieetycznego postępowania, obok występowania w podwójnej roli audytora-konsultanta, czy wręcz audytora i zarazem księgowego sporządzającego brakujące sprawozdania finansowe przed przystąpieniem do badania, są np. „szkieletowe” biura audytorskie wykorzystywane w Indonezji jako przykrywką dla drugorzędnej firmy w celu uproszczenia formalności będących częścią przetargów na audyt sektora rządowego.

Zaangażowanie to inaczej oddanie pracy i długoterminowe aspiracje zawodowe profesjonalisty, ściśle związane ze stażem pracy (Kerr i in. 1977). Na podstawie przeprowadzonych rozważań można wskazać występujący tu problem dotyczący *kekeluargaan* i koncepcji instytucji korporacyjnej. Zgodnie z *kekeluargaan* firma księgowa czy audytorska, aby zyskać lojalność kadry pracowniczej, musi zapewnić wygodne miejsce pracy z przyjaznymi współpracownikami i przełożonymi, zgodnie z zasadą harmonii. Okazanie empatii wobec współpracowników może ich bardziej związać z firmą. Poczucie przynależności jest zaś równie kluczowym czynnikiem w utrzymaniu lojalności pracowników. Z drugiej strony instytucje korporacyjne kładą nacisk na duże zyski i dywersyfikację usług. Narzucają hierarchię systemów zatrudnienia, w których wynagrodzenie i stanowisko zależą od wyników i osiągnięć, co tworzy konkurencję, zdrową lub nie, w celu zdobycia wyższych stanowisk i wynagrodzenia. Jednak obciążenie pracą i presja na priorytetowe traktowanie spraw zawodowych skłaniają w Indonezji wiele osób o stosownym wykształceniu i przygotowaniu zawodowym

do unikania firm audytorskich jako ścieżki kariery lub rezygnacji z zawodu już po krótkim czasie. Wydaje się zatem, że istnieje napięcie między *kekeluargaan* a perspektywami postaw zawodowych uważanych za profesjonalne (priorytet harmonii i rodziny). Wyrażany jest zatem pogląd, głównie w środowisku międzynarodowych firm działających na rynku indonezyjskim, że przywiązanie do wartości *kekeluargaan* jest „nieprofesjonalne” w tym sensie, że personel może nie działać zgodnie z wymaganiami firmy. Taka niejednoznaczność interpretacji i wartościowania w odniesieniu do lokalnego i globalnego sposobu prowadzenia działalności utrzymuje się w indonezyjskim środowisku biznesowym od lat. Należy przy tym pamiętać, że w Indonezji, podobnie jak w wielu innych krajach, Wielka Czwórka jest instytucją dominującą w branży audytorskiej i rekrutuje najlepszych absolwentów lokalnych uczelni. Mając przywilej rekrutacji wysokiej jakości absolwentów, rozwija ich umiejętności oraz „narzuca” im swoją interpretację tożsamości zawodowej, specyficzną dla firmy międzynarodowej. Prowadzi to nie tylko do nierówności szans w zawodzie, ale i różnic w identyfikacji (postrzeganiu profesjonalnej tożsamości).

Literatura

- About GRI, <https://www.globalreporting.org/> [dostęp: wrzesień 2022].
- About the International Sustainability Standards Board, <https://www.ifrs.org/groups/international-sustainability-standards-board/> [dostęp: wrzesień 2022].
- About The Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD), <https://www.fsb-tcfd.org/> [dostęp: wrzesień 2022].
- About Value Reporting Foundation – VRF, <https://www.valuereportingfoundation.org/about/> [dostęp: wrzesień 2022].
- Acar M., Aktaş R. (2018). *Research and trends in accounting education from 2009 to 2016: A content analysis of publication in selected journals*, „International Journal of Social Sciences and Education Research” 4(2).
- Adams C.A., Abhayawansa S. (2022). *Connecting the COVID-19 pandemic, environmental, social and governance (ESG) investing and calls for ‘harmonisation’ of sustainability reporting*, „Critical Perspectives on Accounting” 82.
- AICPA (1994), *Improving Business Reporting – A Customer Focus*, New York.
- A journey of enlightenment* (2012). CIMA Chartered Institute of Management Accountants [dostęp: wrzesień 2022].
- Al-Htaybata K., von Alberti-Alhtaybata L., Alhatabatb Z. (2018). *Educating digital natives for the future: accounting educators’ evaluation of the accounting curriculum*, „Accounting Education” 27(4).
- Alińska A., Woźniak B. (2015). *Współczesne finanse publiczne*, Difin, Warszawa.
- Alshurafat H., Al Shbail M.O., Masadeh W.M. et al. (2021). *Factors affecting online accounting education during the COVID-19 pandemic: an integrated perspective of social capital theory, the theory of reasoned action and the technology acceptance model*, „Education and Information Technologies” 26.
- Anderson-Gough F., Grey C., Robson K. (2000). *In the name of the client: The service ethic in two professional services firms*, „Human Relations” 53(9).
- Antonowicz D., Brdulak J., Hulicka M., Jędrzejewski T., Kowalski R., Kulczycki E., Szadkowski K., Szot A., Wolszczak-Derlacz J., Kwiek M. (2016). *Reformować? Nie reformować? Szerszy kontekst zmian w szkolnictwie wyższym*, „NAUKA” 4.
- Apostolou B., Dorminey J.W., Hassell J.M., Rebele J.E. (2015). *Accounting education literature review (2013–2014)*, „Journal of Accounting Education” 33(2).

- Archiwum Państwowe w Toruniu, Akta Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu, sygn. 2, Sytuacja browarów Ziem Zachodnich w związku z podatkiem dochodowym. Sytuacja ogólna Browaru Kuntersztyn.
- Archiwum Państwowe w Toruniu, Akta Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu, sygn. 8, Referat [Zarządu] o Browarze Kuntersztyn Sp. Akc. w oparciu o bilans na dzień 31 sierpnia 1933 r.
- Archiwum Państwowe w Toruniu, Akta Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu, sygn. 87, Kalkulacja cen piwa 1936–1938.
- Archiwum Państwowe w Toruniu, Akta Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu, sygn. 209, Świadcstwa przemysłowe.
- Arvidsson S., Dumay J. (2022). *Corporate ESG reporting quantity, quality and performance: Where to now for environmental policy and practice?*, „Business Strategy and the Environment” 31(3).
- Awayiga J.Y., Onumah J.M., Tsamenyi M. (2010). *Knowledge and Skills Development of Accounting Graduates: The Perceptions of Graduates and Employers in Ghana*, „Accounting Education: an International Journal” 19.
- Barker R., Eccles R. G. (2018). *Should FASB and IASB be responsible for setting standards for nonfinancial information?*, University of Oxford, https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/2018-10/Green%20Paper_0.pdf.
- Barney J.B., Ketchen D.J., Wright M. (2021). *Resource-Based Theory and the Value Creation Framework*, „Journal of Management” 47(7).
- Barreiro-Gen M., Rodrigo L. and Afnan Z. (2020). *Changes in sustainability priorities in organisations due to the COVID-19 outbreak: averting environmental rebound effects on society*, „Sustainability” 12 (12).
- Barshay J. (2022). *Proof Points: Many schools are buying on-demand tutoring but a study finds that few students are using it*, *The Hechinger report*, „Covering Innovation & Inequality in Education November”, <https://hechingerreport.org/proof-points-many-schools-are-buying-on-demand-tutoring-but-a-study-finds-that-few-students-are-using-it/>.
- Baskerville R.F., Hay D. (2010). *The impact of globalization on professional accounting firms: Evidence from New Zealand*, „Accounting History” 15(3).
- Bauer K., Hońko S., Orzeszko T., Szadziewska A. (2020). *Informacje finansowe i niefinansowe w ocenie działalności banku*, Wydawnictwo IUS PUBLICUM, Katowice.
- Bąk M. (2020). *Majątek niewidzialny przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Bebbington J., Gray R. (2001). *An account of sustainability: failure, success and a reconceptualization*, „Critical Perspectives on Accounting” 12 (5).
- Bek-Gaik B. (2013). *Sprawozdanie z całkowitych dochodów jako nowy element sprawozdania – wybrane aspekty teoretyczne i praktyczne*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 790.
- Bek-Gaik B. (2015). *Sprawozdawczość zintegrowana – wybrane problemy*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 873.
- Bek-Gaik B., Krasodomska J. (2018). *Informacje niefinansowe jako obszar współczesnej sprawozdawczości przedsiębiorstw – definicja, źródła i proponowane kierunki badań*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2(974).

- Bek-Gaik B., Surowiec A. (2021). *Narzędzia Rachunkowości zarządczej w raportowaniu zintegrowanym*, CeDeWu, Warszawa.
- Bernardi C., Stark A.W. (2018). *Environmental, social and governance disclosure, integrated reporting, and the accuracy of analyst forecasts*, „The British Accounting Review” 50(1).
- Biuletyn MSSF. *Naprzeciw standardom* (2011). Deloitte.
- Bontis N. (1996). *There's a price on your head: Managing Intellectual Capital Strategically*, „Business Quarterly” Summer.
- Bourguignon A. (2005), *Management accounting and value creation: the profit and loss of reification*, „Critical Perspectives on Accounting” 16.
- BPN IR (2020), *Integrated report*, BNP Paribas, <https://group.bnpparibas/en/news/integrated-report>.
- Bracci E., Vagnoni E. (2011). *Understanding Small Family Business Succession in a Knowledge Management Perspective*, <https://papers.ssrn.com/abstract=1776593>.
- Breen E. (2020). *The IR Framework revision: Inspiring better integrated reporting*, <https://www.accountingtoday.com/opinion/the-ir-framework-revision-inspiring-better-integrated-reporting> [dostęp: wrzesień 2022].
- Brigham E.F., Houston J.F. (2001). *Fundamentals of financial management*, Harcourt College Publ., Fort Worth.
- Brock D.M. (2006). *The changing professional organization: A review of competing archetypes*, „International Journal of Management Review” 8(3).
- Castano R. (2014). *Towards a framework for business model innovation in health care delivery in developing countries*, „Medicine for Global Health”, 12(233), doi:10.1186/s12916-014-0233-z.
- Cedula Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie z 4.01.2021.
- CEPS (2020). *Study on the Non-Financial Reporting Directive – Final Report*, https://www.ceps.eu/wp-content/uploads/2021/04/EV0220277ENN.en_.pdf.
- Chakhovich T., Virtanen T. (2021). *Accountability for sustainability – An institutional entrepreneur as the representative of future stakeholders*, „Critical Perspectives on Accounting”.
- Chambers D., Linsmeier T., Shakespeare C., Sougiannis T. (2007). *An Evaluation of SFAS No. 130 Comprehensive Income Disclosure*, „Review of Accounting Studies” 12.
- Chmielewski M., Pioch J. (2020). *Wpływ kryzysu pandemii COVID-19 na sytuację finansową przedsiębiorstw w Polsce na przykładzie LPP SA*, „Przestrzeń, Ekonomia Społeczeństwo” 18.
- Chmura J. (2015), *Cloud computing jako nowa koncepcja zarządzania przedsiębiorstwem*, [w:] Woźniak M., Pilarz Ł.B., Drewniak M. (red.), *Polscy doktorzy i doktoranci w rozwoju światowej myśli naukowej*, Wydawnictwo Network Solutions, Słupsk.
- Chojnacka E., Jadanowska E. (2020). *Użyteczność i korzyści ujawniania informacji niefinansowych – wyniki badania ankietowego przeprowadzonego wśród spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 106(162).
- Chojnacka E., Wiśniewska J. (2017). *Reporting CSR Data – The Benefits and Barriers to Involvement in The Idea of Corporate Social Responsibility*, „Journal of Positive Management” 8(1).

- Chrostowska E., Koleśnik K. (2021). *Kontynuacja działalności w raportach finansowych spółek giełdowych w okresie pandemii COVID-19 – wyniki badania empirycznego*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 45(3).
- Chugh R. (2010). *E-learning tools and their impact on pedagogy*, Ubha D.S. (ed.), *Emerging Paradigms in Commerce and Management Education*.
- Cimini R. (2013). *Reporting Comprehensive income issues: empirical evidence from France, Germany and Italy*, „Economia Aziendale Online” 4(1).
- COM (2018) 97, Komunikat Komisji, Plan działania: finansowanie zrównoważonego wzrostu gospodarczego, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A52018DC0097>.
- COM (2019) 640, Komunikat Komisji: Europejski Zielony Ład, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=COM%3A2019%3A640%3AFIN>.
- COM (2021) 189, Wniosek Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE, dyrektywę 2004/109/WE, dyrektywę 2006/43/WE oraz rozporządzenie (UE) nr 537/2014 w odniesieniu do sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:52021PC0189>.
- COM (2022) 504, Sprawozdanie komisji dla Parlamentu Europejskiego i Rady dotyczące działalności Fundacji MSSF, EFRAG i PIOB w 2021 r., <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=CELEX:52022DC0504&from=EN#footnoteref15>.
- Conceptual Framework for Financial Reporting* (2018), IFRS.
- Cooper D.J., Robson K. (2006). *Accounting, professions and regulation: Locating the sites of professionalization*, „Accounting, Organizations and Society” 31(4).
- Cormier D., Ledoux M.J., Magnan M. (2011). *The informational contribution of social and environmental disclosures for investors*, „Management Decision” 49(8).
- Correa-Ruiz C., Moneva-Abadía J.M. (2011). *Special issue on social responsibility accounting and reporting in times of ‘sustainability Downturn/crisis’*, „Revista de Contabilidad” 14.
- Corte V., Del Gaudio G. (2014). *A literature review on value creation and value capturing in strategic management studies*, „Corporate Ownership & Control” 11.
- Craig J.B., Salvato C. (2012). *The Distinctiveness, Design, and Direction of Family Business Research*, „Family Business Review” 25(1).
- Cristofaro T., Falzago B. (2014). *What trend for Comprehensive Income Presentation? Evidence from Italy*, „International Journal of Accounting and Taxation” 2.
- Crovini C., Schaper S. and Simoni L.(2022). *Dynamic accountability and the role of risk reporting during a global pandemic*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal” 35(1).
- Danowska-Prokop B. (2018). *Polityka gospodarcza pierwszego dziesięciolecia II Rzeczypospolitej w ocenie polskich ekonomistów*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach nr 367.
- Darnall N., Ji H., Iwata K. and Arimura T.H. (2022). *Do ESG reporting guidelines and verifications enhance firms’ information disclosure?*, „Corporate Social Responsibility and Environmental Management”.
- Dawkins M.C., Dugan M.T., Mezzio S.S., Trapnell J.E. (2020). *The Future of Accounting Education*, „The CPA Journal” 90, <https://search.proquest.com/pubidlinkhandler/sng/pubtitle/The>

- +CPA+Journal/\$N/41798/ PagePdf /2458099149/fulltextPDF/F08423D82B344440PQ/8?accountid=45618.
- Deegan C., Gordon B. (1996). *A study of the environmental disclosure practices of Australian corporations*, „Accounting and Business Research” 26(3).
- Dekret Polskiego Komitetu Wyzwolenia Narodowego z dnia 4 listopada 1944 r. o dodatku wojennym do podatku obrotowego, Dz. U. 1944.11.59.
- Deloitte (2020). *Is the hospital of the future here today?*, Deloitte Development.
- Denek K. (1994). *Wartości i cele edukacji wczesnoszkolnej*, [w:] Palka S. (red.), *Teoretyczne odniesienia i praktyczne rozwiązania w pedagogice wczesnoszkolnej*, Wydawnictwo Śląsk, Katowice.
- Diga J., Yunus H. (1997). *Accounting in Indonesia*, „Accounting in the Asia-Pacific region” 24.
- Discussion Paper DP/2020/1 *Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment* (2020). IASB, <http://www.ifrs.org>.
- Duczkowska-Piasecka M. (red.) (2012). *Model biznesu w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Dubois E. (2020). *Passive Investors Get Active on Sustainability Risks*, <https://corpgov.law.harvard.edu/2020/03/12/passive-investors-get-active-on-sustainability-risks/>.
- Dury C. (2008). *Management and Cost Accounting*, wyd. 7, South-Western, London.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE, dyrektywę 2004/109/WE, dyrektywę 2006/43/WE oraz rozporządzenie (UE) nr 537/2014 w odniesieniu do sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021PC0189&from=PLEdvinsson> L. (1997). *Developing Intellectual Capital at Skandia*, „Long Range Planning” 30(3).
- Dyrektywa 2014/95/UE z 22.10.2014 r. amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:32014L0095>, transponowana w Polsce do Ustawy z dnia 15.12.2016 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, Dz.U.2017.61.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1148 z dnia 6 lipca 2016 r. w sprawie środków na rzecz wysokiego wspólnego poziomu bezpieczeństwa sieci i systemów informatycznych na terytorium Unii, <https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzienniki-UE/dyrektywa-2016-1148-w-sprawie-srodkow-na-rzecz-wysokiego-wspolnego-poziomu-68659478#content>.
- Dziawgo D. (2016). *Znaczenie raportowania pozafinansowego w opinii indywidualnych inwestorów*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 436.
- Eccles R.G., Saltzman D. (2011). *Achieving Sustainability Through Integrated Reporting*, „Stanford Social Innovation Review”, Summer.
- Edukacja w II Rzeczypospolitej, <https://niepodlegla.gov.pl/o-niepodleglej/edukacja-w-ii-rzeczypospolitej/>.
- Efferin S., Hopper T. (2007). *Management control, culture and ethnicity in a Chinese Indonesian company*, „Accounting, Organizations and Society” 32(3).
- EFRAG (2022). *Access the Draft ESRS Exposure Drafts & Set of Basis for conclusions*, <https://efrag.org/lab3#subtitle6>.
- Eljasia E. (2011). *W kierunku zintegrowanej sprawozdawczości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 62(118).

- European Green Deal, https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/european-green-deal-communication_en.pdf.
- Eurosif and ACCA (2013). *What do investors expect from non-financial reporting?*, <https://www.accaglobal.com/uk/en/technical-activities/technical-resources-search/2013/august/investors-and-non-financial-reporting.html>.
- EY (2020). *How will ESG performance shape your future?*, https://www.ey.com/en_gl/assurance/how-will-esg-performance-shape-your-future.
- Fernandez-Feijoo B., Romero S. and Ruiz S. (2014). *Effect of stakeholders' pressure on transparency of sustainability reports within the GRI framework*, „Journal of Business Ethics” 122(1).
- Ferrari-Bridgers F., Sebastian M. (2022). *Assessing critical listening skills in accounting community college students: An exploratory inquiry of how exercising listening skills positively impacts students' test performance*, „Business and Professional Communication Quarterly” 85(4).
- Fetyszyzm towarowy. Encyklopedia PWN, <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/fetyszyzm-towarowy;3900620.html> [dostęp: wrzesień 2022].
- Fijałkowska J. (2016). *Raportowanie informacji niefinansowych zgodnie z nową dyrektywą UE 2014/95/UE jako wyzwanie dla przedsiębiorstw*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 436.
- Fijałkowska J., Krasodomska J., Macuda M., Mućko P. (2019). *Sprawozdawczość niefinansowa: regulacja i standaryzacja raportowania niefinansowego przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Filbeck G., Lee S. (2000). *Financial Management Techniques in Family Businesses*, „Family Business Review” 13(3).
- Fleming Q.J. (2006). *Tajniki przetrwania firmy rodzinnej: jak uniknąć siedmiu grzechów głównych niszczących firmy*, Helion, Gliwice.
- Fortin A., Viger C., Deslandes M., Callimaci A., Desforges P. (2019). *Accounting students' choice of blended learning format and its impact on performance and satisfaction*, „Accounting Education” 28(4).
- Freeman R.E. (2010). *Stakeholder theory: the state of the art*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Furmanek W. (2014). *Niektóre pedagogiczne konsekwencje nadmiarowości informacji*, [w:] Wawer R., Pakuła M. (2014). *Technologie informacyjno-komunikacyjne w edukacji XXI wieku*, Lubelskie Towarzystwo Naukowe, Lublin.
- Garcia-Sanchez I.M., Raimo N. and Vitolla F. (2020). *CEO power and integrated reporting*, „Meditari Accountancy Research” 26.
- Giedroyc M. (2015). *Relevantność informacji sprawozdawczych*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 390.
- Gierczak K., Kobiela-Pionnier K. (2021). *Wdrożenie technologii raportowania InlineXBRL w polskich spółkach giełdowych – badanie pilotażowe*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 45(3).

- Głąbiński S. (1911). *Nauka skarbowości z dodatkiem o skarbowości Austrii i Galicji*, Wydanie Trzecie Przerobione, z drukarni „SŁOWA POLSKIEGO”, pod zarz. Józefa Ziemińskiego, Lwów.
- Głąbiński S. (1925). *Nauka skarbowości*, Wydanie Nowe (Trzecie), nakładem autora, Warszawa–Lwów.
- Głąbiński S. (1926). *Ustrój skarbowy Rzeczypospolitej Polskiej*, Fiszer i Majewski Księgarnia Uniwersytecka, Poznań.
- Głąbiński S. (1928). *Polskie prawo skarbowe*, nakładem autora, Lwów.
- Godlewski W., Hurbik D., Jawor R., Lizon R., Marek J., Pechcińska A. (2020). *Zajęcia zdalne oczami studentów SGH w Warszawie*, Komisja ds. Jakości Kształcenia Samorządu Studentów SGH w Warszawie, Grudzień.
- GPW (2021). *Wytyczne do raportowania ESG. Przewodnik dla spółek notowanych na GPW*, https://www.gpw.pl/pub/GPW/ESG/Wytyczne_do_raportowania_ESG.pdf.
- Grabiński K. (2012). *Sprawozdanie z zysku całkowitego a bieżący zysk operacyjny – użyteczność decyzyjna w świetle badań naukowych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 66(122).
- Grabowski R. (2019). *Student perspective on skills needed in the accounting profession: a review of studies*, „Journal of Management and Financial Sciences” XII(36).
- Grata P. (2010). *Kierunki polityki podatkowej państwa polskiego w roku 1919*, „Polityka i Społeczeństwo” nr 7.
- Graves C., Thomas J. (2008). *Determinants of the internationalization pathways of family firms: An examination of family influence*, „Family Business Review” 21(2).
- GRI (2022). *GRI Standards*, <https://www.globalreporting.org/standards/>.
- Guarcello C., Raupp E. (2021). *Pandemic and innovation in healthcare: the end-to-end innovation adoption model*, „Brazilian Administration Review” 18(3).
- Habbash M., Haddad L. (2019). *The impact of corporate social responsibility on earnings management practices: evidence from Saudi Arabia*, „Social Responsibility Journal” 16(8).
- Hejnar J. (2014). *Ustawa o rachunkowości a nowoczesna księgowość w chmurze*, <https://ksiegowosc.infor.pl/raport-dnia/144008,Ustawa-o-rachunkowosci-a-nowoczesna-ksiegowosc-w-chmurze.html>. Dostęp?
- Hellich E.B. (2011). *Podstawowe problemy rachunkowości sektora finansów publicznych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Hellich E. (2012). *Koszty zadań publicznych miernikiem oceny alokacji środków publicznych*, [w:] B. Woźniak, M. Postuła (red.), *Budżet zadaniowy metodą racjonalizacji wydatków*, CeDeWu, SGH, Warszawa.
- Hellich E. (2018). *Funkcje rachunku kosztów w zamówieniach publicznych*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, t. 108.
- Herman A. (2012). *Czy można zarządzać przez wartość*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 1.
- Hermawan M.S. (2015). *An investigation of organisational culture: a case study of Indonesia's professional accounting firms*, https://www.researchgate.net/publication/305603317_An_investigation_of_organisational_culture_A_case_study_of_Indonesia's_professional_accounting_firms.

- Hoffman J., Hoelscher M., Sorenson R. (2006). *Achieving Sustained Competitive Advantage: A Family Capital Theory*, „Family Business Review” 19(2).
- Holland J.H. (2014). *Complexity*, Oxford University Press, Oxford.
- Hołda A. (2021). *Kontynuacja działalności w czasie kryzysu*, „Rachunkowość” 2.
- Hońko S. (2020). *Deklaracja kontynuowania działalności przez jednostkę w czasie pandemii*, „Rachunkowość” – Zamknięcie roku 2020 .
- Howcroft D. (2017). *Graduates’ vocational skills for the management accountancy profession: exploring the accounting education expectation-performance gap*, „Accounting Education” 26.
- Hörisch J. (2021). *The relation of COVID-19 to the UN sustainable development goals: implications for sustainability accounting, management and policy research*, „Sustainability Accounting, Management and Policy Journal”.
- <http://administracja.mswia.gov.pl/adm/projekty-ue/system-monitorowania-us/o-projeckie>.
- <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021PC0189&from=EN>.
- <https://kampania17celow.pl/barometrwplywu/>.
- <https://legislacja.gov.pl/projekt/12349305/katalog/12804539#12804539>.
- <https://standardy.org.pl/wppsndrd/wp-content/uploads/2017/10/SIN.pdf>.
- <https://wielkahistoria.pl/wartosc-przedwojennego-zlotego-jak-przeliczyc-pieniadze-z-ii-rp-na-obecne/>.
- <https://www.efrag.org/lab3?AspxAutoDetectCookieSupport=1>.
- <https://www.globalreporting.org/standards/>.
- <https://www.gov.pl/web/zdrowie/raport-w-sprawie-zalozen-reformy-szpitalnictwa>.
- <https://www.gpwbenchmark.pl/karta-indeksu?isin=PL9999998955>.
- https://www.gpw.pl/pub/GPW/ESG/Wytyczne_do_raportowania_ESG.pdf.
- Huber M.M., Leach-López M.A., Lee E., Mafi S.L. (2020). *Improving accounting student writing skills using writing circles*, „Journal of Accounting Education” 53.
- Hyży M.L., Grabowska-Kaczmarczyk E., Jędruczyk E., Obrzeżgiewicz D. (2021). *Rachunkowość i zawód księgowego wobec zmian w podatkach i automatyzacji*, Wydawnictwo IUS PUBLICUM, Instytut Prawa Gospodarczego Sp. z o.o., Katowice.
- IASB (2010). *Management Commentary. A Framework for Presentation*, IFRS Foundation.
- Ibn-Mohammed T., Mustapha K.B., Godsell J., Adamu Z., Babatunde K.A., Akintade D.D., and Koh S.C.L.(2021). *A critical analysis of the impacts of COVID-19 on the global economy and ecosystems and opportunities for circular economy strategies*, „Resources, Conservation and Recycling” 164.
- IFAC Stan. 8 (2017). *Stanowisko Nr 8, styczeń 2017: Wzbogacanie sprawozdawczości finansowej jednostek: Klucz do sprawozdawczości zintegrowanej*, IFAC International Federation of Accountants, New York, https://www.pibr.org.pl/assets/file/2384,PPP%208%20Enhancing%20Organizational%20Reporting%20Main%20Paper_PL_final.pdf.
- IFRS (2021). *Global sustainability disclosure standards for the financial markets*, <https://www.ifrs.org/news-and-events/news/2021/11/global-sustainability-disclosure-standards-for-the-financial-markets/>.

- IIRC DP (2011). *Towards integrating reporting: Communicating Value in the 21st Century* (September 2011), International Integrating Reporting Committee, www.theiirc.org.
- IIRC IRF (2013). *International <IR> framework* (December 2013), International Integrating Reporting Council, 2013, www.theiirc.org.
- IIRC IRF (2021). *International <IR> framework* (January 2021), Value Reporting Foundation, <https://www.valuereportingfoundation.org/wp-content/uploads/2021/07/InternationalIntegratedReportingFramework.pdf>.
- Instytut Biznesu Rodzinnego (2013). *Kody wartości. Efektywna sukcesja w polskich firmach rodzinnych*.
- International Financial Reporting Standards 2013 (2013). International Accounting Standards Board, London.
- International <IR> Framework*, <https://www.integratedreporting.org/wp-content/uploads/2021/01/InternationalIntegratedReportingFramework.pdf>.
- Irmawan Y., Hudaib M., Haniffa R. (2013). *Exploring Perceptions of Auditor Independence in Indonesia*, „Journal of Islamic Accounting and Business Research” 4(2).
- ISSB About (2022). *About the International Sustainability Standard Board*, <https://www.ifrs.org/groups/international-sustainability-standards-board/>.
- Jackling B., de Lange P. (2009). *Do Accounting Graduates' Skills Meet The Expectations of Employers? A Matter of Convergence or Divergence*, „Accounting Education: an International Journal” 18.
- Jakubik P. (2021). *Księgowy przyszłości w chmurach*, <https://www.erp-view.pl/rynek-it/23390-ksigowy-przyszoci-w-chmurach.html>.
- Jeżak J., Winnicka-Popczyk A., Popczyk W. (2004). *Firma rodzinna w rozwiniętej gospodarce rynkowej*, [w:] *Przedsiębiorstwo rodzinne. Funkcjonowanie i rozwój*, Difin, Warszawa.
- Jędrzejewska K. (2021). *Odroczony podatek dochodowy*, [w:] *Zamknięcie roku 2021 – wydanie specjalne*, „Rachunkowość”, Warszawa.
- Język i znaczenie. Reifikacja*, <http://www.criticalthinking.pl/czesc-i/> [dostęp: wrzesień 2022].
- Kaczurak-Kozak M., Rotkiewicz M., Walczak P. (red.) (2018). *Vademecum głównego księgowego jednostki finansów publicznych*, C.H.Beck, wydanie 2, Warszawa.
- Kanagaretnam K., Mathieu R., Shehata M. (2009). *Usefulness of comprehensive income reporting in Canada*, „Journal of Accounting and Public Policy” 28(4).
- Kaplan R.S., Norton D.P. (1992). *The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance*, „Harvard Business Review” January–February.
- Karmańska A. (red.) (2008). *Ryzyko w rachunkowości*, Difin, Warszawa.
- Karmańska A., Kobiela-Pionnier K. (2019). *Ideał a praktyka – diagnoza dystansu w obszarze sprawozdawczości zintegrowanej na początkowym etapie jej globalnego rozwoju*. Badanie statutowe KZiF/S/23/18, SGH.
- Karmańska A., Kobiela-Pionnier K. (2020). *Mierniki tworzenia wartości w sprawozdaniach zintegrowanych polskich przedsiębiorstw*, Badanie statutowe KZiF/S/21/19, SGH.
- Karwowski M. (2015). *Model biznesu jako nowe wyzwanie sprawozdawczości zewnętrznej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 388.

- Karwowski M. (2018). *Propozycja struktury opisu modelu biznesu w sprawozdaniu z działalności*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów” 163.
- Kary za nieposiadanie świadectw przemysłowych (1926), „Przegląd Skarbowy” nr 8.
- Kavanagh M.H., Drennan L. (2008). *What skills and attributes does an accounting graduate need? Evidence from student perceptions and employer expectations*, „Accounting and Finance” 48.
- Kaya S.K. (2020). *Evaluation of the Effect of COVID-19 on Countries' Sustainable Development Level: A comparative MCDM framework*, „Operational Research in Engineering Sciences: Theory and Applications” 3(3).
- Każmierska-Jóźwiak B., Marszałek J. (2012). *Charakterystyka strategii finansowania firm rodzinnych na przykładzie spółek sektora usług turystycznych*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia” 46(1).
- Kerr S., von Glinow M.A., Schriesheim J. (1977). *Issues in the study of “professionals” in organizations: The case of scientists and engineers*, „Organizational Behavior and Human Performance” 18(2).
- Kędzior M., Grabiński K. (2018). *Forma prezentacji informacji w sprawozdaniach finansowych a ich użyteczność – przegląd wybranych badań*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2(974).
- Khanchel I., Lassoued N. (2022). *ESG disclosure and the cost of capital: is there a ratcheting effect over time?*, „Sustainability” 14(15).
- Kivikas M., Pfeifer G. (2005). *Wissenbilanzierung als Chance fuer den Standort Deutschland: Ein Fallbeispiel*, „Finanz Betrieb” 12.
- Kiziukiewicz T. (red.) (2021). *Ustawa o rachunkowości. Komentarz*, wydanie 8, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Klibi M.F., Oussii A.A. (2013). *Skills and Attributes Needed for Success in Accounting Career: Do Employers' Expectations Fit with Students' Perceptions? Evidence from Tunisia*, „International Journal of Business and Management” 8(8).
- Klimczuk A. (2018). *Polityka publiczna wobec starzenia się ludności. Przegląd pojęć i podejść teoretycznych*, „Studia z Polityki Publicznej” 4(20), SGH, Warszawa.
- Kłobukowska J. (2021). *Edukacja rachunkowości w czasach pandemii – wirtualny wymiar dydaktyki i wnioski na przyszłość*, „Kultura i Edukacja” 3(133).
- Knieć M., Spławski P., Ordyk M., Rączkowska A. (2021), <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/do-2023-roku-trzy-piate-duzych-polskich-firm-przeniesie-dochmury-systemy-finansowo-ksiegowe.html>. Dostęp?
- Kobiela-Pionnier K. (2012). *Sprawozdawczość zintegrowana: Koncepcja raportowania osiągnięć przedsiębiorstwa na miarę XXI wieku*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 66(122).
- Kobiela-Pionnier K. (2020a). *Jednolity europejski format raportowania ESEF – nowe wyzwanie dla spółek stosujących MSSF*, „Rachunkowość” 7.
- Kobiela-Pionnier K. (2020b). *Obszary zmian Założeń koncepcyjnych sprawozdawczości zintegrowanej w kontekście zasadniczych zmian w podejściu inwestorów do kwestii zrównoważonego rozwoju*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 108(164).

- Kobiela-Pionnier K. (2021). *Sprawozdanie zintegrowane: teoria, makropolityka, praktyka*, Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Kołosowska B., Chojnacka E., Tokarski A., Tokarski M. (2019). *Strategie finansowania działalności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Nieoczywiste, Warszawa.
- Komunikat Ministra Finansów nr 23 w sprawie standardów kontroli zarządczej dla sektora finansów publicznych z 16 grudnia 2009 r., Dz. Urz. Min. Fin. 2009.15.84.
- Komunikat nr 10 Ministra Finansów z dnia 18 maja 2010 r. w sprawie ogłoszenia Uchwały Komitetu Standardów Rachunkowości w sprawie przyjęcia stanowiska Komitetu w sprawie niektórych zasad prowadzenia ksiąg rachunkowych, <http://www.przepisy.gofin.pl/przepisy,4,16,181,1313,,,komunikat-nr-10-ministra-finansow-z-dnia-18052010-r-w-sprawie.html>.
- Komunikat Ministra Finansów w sprawie ogłoszenia uchwały Komitetu Standardów Rachunkowości w sprawie przyjęcia aktualizacji Krajowego Standardu Rachunkowości Nr 7 „Zmiany zasad (polityki) rachunkowości, wartości szacunkowych, poprawianie błędów, zdarzenia następujące po dniu bilansowym – ujęcie i prezentacja” z 27 grudnia 2018 r., Dz. Urz. Min. Fin. 2019.2.
- Koncepcja_SMUP (2016), http://administracja.mswia.gov.pl/download/58/20447/Koncepcja_ogolnaSystemumonitorowaniauslugpublicznych.pdf.
- Koperski Ł., Małuszyńska B. (2022). Jak prowadzić zajęcia hybrydowe, żeby nie stracić uwagi uczestniczących zdalnie i stacjonarnie? Rekomendacje po warsztacie, maj, Zespół ds. Kształcenia Zdalnego, TEB Akademia, Wyższe Szkoły Bankowe, raport niepublikowany.
- Kowalewski O., Talavera O., Stetsyuk I. (2010). *Influence of Family Involvement in Management and Ownership on Firm Performance: Evidence From Poland*, „Family Business Review” 23(1).
- KPMG (2011). *Capital Markets in the Dark: An Unsustainable State of Play*, Better Business Reporting Initiative, KPMG, Australia, <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2011/08/capital-markets-in-the-dark-an-unsustainable-state-of-play-v2.pdf>. Dostęp?
- KPMG (2018). *How to report on the SDGs? What good looks like and why it matters*, <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/cl/pdf/2018-02-kpmg-chile-advisory-sustainability-sdg.pdf>. Dostęp? I dalej...
- KPMG (2020). *The time has come: The KPMG survey of sustainability reporting 2020*, https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/be/pdf/2020/12/The_Time_Has_Come_KPMG_Survey_of_Sustainability_Reporting_2020.pdf.
- Krajowe Standardy Rachunkowości, <https://www.gov.pl/web/finanse/krajowe-standardy-rachunkowosci>.
- Kraska E. (2022). *Wpływ pandemii COVID-19 na kondycję finansową przedsiębiorstw w Polsce*, „Przegląd Prawno-Ekonomiczny” 2.
- Krasodomska J. (2014). *Informacje niefinansowe w sprawozdawczości spółek*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Seria specjalna: Monografie” nr 232.
- Krasodomska J. (2015). *Sprawozdawczość zintegrowana jako nowy obszar badań naukowych w rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 82(138).
- Krasodomska J., Zarzycka E. (2020). *Key performance indicators disclosure in the context of the EU directive: when does stakeholder pressure matter?*, „Meditari Accountancy Research”.

- Krasodomska J., Zarzycka E. (2020). *Niefinansowe kluczowe wskaźniki efektywności: regulacje i wytyczne a praktyka przedsiębiorstw*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 108(164).
- Krzyżanowski A. (1923). *Nauka skarbowości*, Fiszer i Majewski, Poznań 1923, <https://www.wbc.poznan.pl/dlibra/publication/112816/edition/123265/content>.
- KSR nr 2 „Podatek dochodowy”, <https://www.gov.pl/attachment/7e346d29-3f63-4d39-8b57-47da41f37d0e>.
- „Kwartalnik Statystyczny” (1928). Tom V, Zeszyt 2. Główny Urząd Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa.
- Kwiecień S. (2020). *Ewolucja rozwiązań prawnych w sferze podatku przemysłowego jako element polityki podatkowej państwa polskiego w okresie międzywojennym*, „Forum Prawnicze”.
- Lajser J., Karwacki A., Escher I., Karwacka M., Królicka B. (2017). *Firmy rodzinne: ludzie, relacje, wartości*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Lambert S. (2008). *A conceptual framework for business model research*. Bled: 21st Bled eConference eCollaboration.
- Lament M. (2017). *Raportowanie informacji niefinansowych w zakładach ubezpieczeń w Polsce*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 91(147).
- Landau A., Rochell J., Klein C. and Zwergel B. (2020). *Integrated reporting of environmental, social, and governance and financial data: Does the market value integrated reports?*, „Business Strategy and the Environment” 29(4).
- Langrod R. (1921). *Podatek przemysłowy dodatkowy – od deklaracji do nakazu płatniczego*, „Sprawy Podatkowe”, z. 1.
- Leal Filho W., Brandli L.L., Lange Salvia A., Rayman-Bacchus L. and Platje J. (2020). *COVID-19 and the UN sustainable development goals: threat to solidarity or an opportunity?*, „Sustainability” 12(13).
- Leal Filho W., Azul A.M., Wall T., Vasconcelos C.R., Salvia A.L., do Paço A. and Frankenberg F. (2021). *COVID-19: the impact of a global crisis on sustainable development research*, „Sustainability Science” 16(1).
- Lisiecki P. (2021). *Wpływ skutków ekonomicznych pandemii COVID-19 na raportowanie utraty wartości aktywów na przykładzie spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 45(3).
- Liu Z., Shi Y., Yang B. (2022). *Open innovation in times of crisis: an overview of the healthcare sector in response to the COVID-19 pandemic*, „Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity” 8(21).
- Leszczewska K. (2016). *Przedsiębiorstwa rodzinne – specyfika modeli biznesu*, Difin, Warszawa.
- Lewandowska A. (2019). *Strategiczna logika firm rodzinnych*, PWN, Warszawa.
- Lubowicki J. (1930). *Ustrój podatkowy*, [w:] *Pierwsze 10 lat Polski Niepodległej*, Warszawa, materiały badawcze.
- Łada M. (2021). *Rachunkowość jako produkt i narzędzie legitymizacji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Łapiński K., Wyżnikiewicz B. (2011). *Cloud Computing – wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw i gospodarkę Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa.

- Madejczyk K. (2021). *Księgowość w chmurze. Chwilowa moda czy przyszłość finansów*, <https://docplayer.pl/5581128-Ksiegowosc-w-chmurze.html>.
- Magnis-Suseno F. (1997). *Javanese Ethics and World-View: The Javanese Idea of the Good Life*, Gramedia Pustaka Utama Jakarta, Jakarta.
- Majda A., Socha B. (2014). *Relacja własność–zarządzanie i jej wpływ na wyniki finansowe polskich firm rodzinnych. Raport z badań własnych*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 15(7).
- Makowska E. (2021). *Koszty i ich kalkulacja w dwudziestoleciu międzywojennym w Polsce na przykładzie Browaru Kuntersztyn w Grudziądzu*, TNOiK, Toruń.
- Makulska D. (2012). *Kluczowe czynniki rozwoju w gospodarce opartej na wiedzy*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego” 88.
- Marchini P., D’Este C. (2015). *Comprehensive Income and Financial Performance Ratios: Which Potential Effects on RoE and on Firm’s Performance Evaluation?*, „Procedia Economics and Finance” 32.
- Marcinkowska M. (2000). *Wartość, której nie ma w bilansie – wewnętrznie generowana wartość firmy*, „Acta Universitatis Lodzensis Folia Oeconomica” 153.
- Marimuthu M., Arokiasamy L., Ismail M. (2009). *Human capital development and its impact on firm performance: evidence from developmental economics*, „Journal of International Social Research” 2(8).
- Markowski B. (1924). *Przedmowa*, [w:] *Prace przygotowawcze do Ustawodawstwa Skarbowego, Podatki od obrotów i opłat*, Zeszyt I, Wydawnictwo Ministerstwa Skarbu, Warszawa.
- Mataczyna K., Wielgórska-Leszczyńska J. (2021). *Informacja o kapitale intelektualnym w sprawozdaniach z działalności i sprawozdaniach finansowych spółek branży lekowej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 3(987).
- Marjański A. (2012). *Sukcesja jako wyróżnik przedsiębiorstwa rodzinnego*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 13(7).
- Martyniuk O. (2013). *Funkcjonowanie polskich przedsiębiorstw rodzinnych w okresie spowolnienia gospodarczego*, „Zarządzanie i Finanse” 11(2.2).
- Martyniuk O., Gostkowska-Drzewicka M. (2022). *Raportowanie informacji niefinansowych polskich firm rodzinnych i nierodzinnych. Analiza porównawcza*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 46(4).
- Mazahrih B.J., Baniata H. and Ghafeer M.H.A. (2014). *The Impact of Sustainability to Strengthen the Competitiveness of Industrial Companies*, „Research Journal of Finance and Accounting” 5(18).
- Means B., Toyama Y., Murphy R., Bakia M., Jones K. (2009). *Evaluation of evidence-based practices in on-line learning: A meta-analysis and review of on-line learning studies*, <http://repository.alt.ac.uk/id/eprint/629>.
- Mell P., Grance T. (2011). *The NIST Definition of Cloud Computing*, <http://faculty.winthrop.edu/domanm/csci411/Handouts/NIST.pdf>.
- Miceli A., Hagen B., Riccardi M.P., Sotti F. and Settembre-Blundo D. (2009). *Thriving, not just surviving in changing times: How sustainability, agility and digitalization intertwine with organizational resilience*, „Sustainability” 13(4).
- Michalski J. (1930). *Administracja skarbowa*, [w:] *Pierwsze 10 lat Polski Niepodległej*, Warszawa, materiały badawcze.

- Micherda B. (2007). *Rachunek kosztów i wyników*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, <https://www.gov.pl/web/finanse/miedzynarodowe-standardy-rachunkowosci>.
- Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 1994 (1994). Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, International Accounting Standards Committee, Warszawa.
- Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 1999 (1999). International Accounting Standards Committee, London.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2004 (2004). Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, International Accounting Standards Committee, Warszawa.
- Międzynarodowy Standard Rachunkowości 38, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 320/252 z dnia 29.11.2008 r. z późn. zm.
- Milne M.J., Tregidga H. and Walton S. (2009). *Words not actions! The ideological role of sustainable development reporting*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal” 22(8).
- Misiąg W. (red.) (2017). *Ustawa o finansach publicznych, Ustawa o odpowiedzialności za naruszenie finansów publicznych, Komentarz*, C.H. Beck, wydanie 2, Warszawa.
- Moore J.L., Dickson-Deane C., Galyen K. (2011). *e-Learning, on-line learning, and distance learning environments: Are they the same?*, „The Internet and Higher Education” 14(2).
- Mouritsen J. (2009). *Classification, measurement and the ontology of intellectual capital entities*, „Journal of Human Resource Costing & Accounting” 13(2).
- MSR 1 – Prezentacja sprawozdań finansowych, Commission Regulation (EC) No. 1255/2012 of 11 December 2012, OJ L 360, 29.12.2012.
- MSR 12 „Podatek dochodowy”, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:02008R1126-20220101&from=EN>.
- Mukarram M. (2020). *Impact of COVID-19 on the UN sustainable development goals (SDGs)*, „Strategic Analysis” 44(3).
- Mulder N. (2005). *Mysticism In Java: Ideology in Indonesia*, Kanisius, Yogyakarta.
- Munasinghe M. (2020). *COVID-19 and sustainable development*, „International Journal of Sustainable Development” 23(1–2).
- Muszyński M. (2014). *Edukacja i uczenie się – wokół pojęć*, „Rocznik Andragogiczny”.
- Na ścieżce zrównoważonego rozwoju* (2016). GUS, www.stat.gov.pl.
- Niścigorski K.Ł. (2020). *Początki polskich organów skarbowych w II Rzeczypospolitej [w:] Prawo karne skarbowe – wybrane zagadnienia teorii i praktyki*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn.
- Nowa koncepcja klasyfikacyjna* (2022), <https://www.gov.pl/web/finanse/reforma-systemu-budzetowego>
- Nowak W.A. (2010). *Teoria sprawozdawczości finansowej: Perspektywa standardów rachunkowości*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa.
- Nowak W.A. (2019). *Zarządzanie organizacją z perspektywy złożonego systemu adaptacyjnego – rozwinięcie koncepcji*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” t. XX (4.I).
- Obradović V., Karapavlović N. (2017). *Financial reporting of comprehensive income in the food and beverage sector in the Republic of Serbia*, „Economics of Agriculture” 1.

- Obwieszczenie Ministra Skarbu z dnia 27 stycznia 1932 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o państwowym podatku przemysłowym, Dz. U. 1932.17.110.
- Obwieszczenie Ministra Skarbu z dnia 9 sierpnia 1934 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o państwowym podatku przemysłowym, Dz. U. 1934.76.716.
- Obwieszczenie Ministra Skarbu z dnia 14 lutego 1936r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy z dnia 15 marca 1934r. zawierającej „Ordynację Podatkową”, Dz. U. 1936.14.134.
- Obwieszczenie Ministra Skarbu z dnia 30 maja 1936 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o państwowym podatku przemysłowym, Dz. U. 1936.46.339.
- OECD (1999). *The Future of the Global Economy. Toward a Long Boom?*
- O'Shea M.A., Bowyer D., Ghalayini G. (2022). *Future proofing tomorrow's accounting graduates: Skills, knowledge and employability*, „Australasian Accounting Business & Finance Journal” 16(3), <https://www.proquest.com/scholarly-journals/future-proofing-tomorrow-accounting-graduates/docview/2718386325/se-2>.
- Osterwalder A., Pigneur Y. (2012). *Tworzenie modeli biznesowych. Podręcznik wizjonera*, Wydawnictwo Helion, Gliwice.
- Ozcan A. (2015). *How well does comprehensive income measure future firm performance compared to net income? Evidence from Turkish listed firms*, „Business & Management Studies: An International Journal” 3(3).
- Page M. (2014). *Business models as a basis for regulation of financial reporting*, „Journal of Management & Governance” 18 (3).
- Parham A.G., Noland T.G., Kelly J.A. (2012). *Accounting Majors' Perceptions Of Future Career Skills: An Exploratory Analysis*, „American Journal Of Business Education” 5(1).
- Pástor L., Vorsatz M.B. (2020). *Mutual fund performance and flows during the COVID-19 crisis*, „The Review of Asset Pricing Studies” 10(4).
- Pełna księgowość w chmurze – czy to możliwe i bezpieczne? (2020), <https://www.dziennikwschodni.pl/artykuly-sponsorowane/pelna-ksiegowosc-w-chmurze-czy-to-mozliwe-i-bezpieczne,n,1000279892.html>.
- Perks H., Sanderson M. (2000). *An international case study of cultural diversity and the role of stakeholders in the establishment of a European/Indonesian joint venture in the aerospace industry*, „Journal of Business & Industrial Marketing” 15(4).
- Perz P. (2017). *Emisja akcji na rynku NewConnect jako źródło finansowania firm rodzinnych w Polsce*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 343.
- Peterson D. (1990). *A history of the education of older learners*, [in:] R. H. Sherron, D.B. Lumsden (red.), *Introduction to educational gerontology*, Hemisphere Publishing, New York, [w:] Muszyński M. (2014). *Edukacja i uczenie się – wokół pojęć*, „Rocznik Andragogiczny”, t. 21.
- Petrović G. (1983). *Reification*, [w:] *A Dictionary of Marxist Thought*, T. Bottomore, L. Harris, V.G. Kiernan, R. Miliband (red.), Cambridge, Harvard University Press, za: Dumain R. (2005), <http://www.autodidactproject.org/other/reification1.html> [dostęp: wrzesień 2022].
- Piesiewicz M., Ciechan-Kujawa M. and Kufel P. (2021). *Differences in Disclosure of Integrated Reports at Energy and Non-Energy Companies*, „Energies” 14(5).

- Pietrzak M. (2018). *Z problematyki kodyfikacji prawa w II Rzeczypospolitej*, [w:] P. Borecki, C. Janik (red.). *O ustroju, prawie i polityce II Rzeczypospolitej. Pisma wybrane*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Płaczkowska M. (2016). *Nowoczesna rachunkowość komputerowa a ustawa o rachunkowości*, [w:] Kowalak R., Kasperowicz A. (red.), *Rachunkowość*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Popczyk W. (2013). *Przedsiębiorstwa rodzinne w otoczeniu globalnym. Analiza porównawcza ekspansji międzynarodowej firm rodzinnych i nierodzinnych z rynku NewConnect*, [w:] *Przedsiębiorstwa rodzinne w otoczeniu globalnym. Analiza porównawcza ekspansji międzynarodowej firm rodzinnych i nierodzinnych z rynku NewConnect*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Prewysz-Kwinto P. (2020). *Analiza komparatywna wartości wyniku netto oraz innych całkowitych dochodów największych grup kapitałowych notowanych na giełdach w Paryżu, Frankfurtu i Warszawie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 4(988).
- Previts G.J., Walton P., Wolnizer P. (2011). *Global History of Accounting, Financial Reporting and Public Policy: Asia and Oceania*, Emerald Group Publishing Limited, UK.
- Prognoza ludności na lata 2014–50* (2014), „Studia i Analizy Statystyczne”, GUS, <https://stat.gov.pl>.
- Przedsiębiorca w chmurze obliczeniowej* (2017), <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-przedsiębiorca-w-chmurze-obliczeniowej>.
- Przychodzeń J., Przychodzeń W. (2012). *Zrównoważone przedsiębiorstwo, a kreowanie wartości dla akcjonariuszy*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 1.
- PwC (2018). *Provider systems of the future: What happens when the hospital is no longer the center of the health universe?*, PwC Health Research Institute.
- PwC (2021). *ESG – miecz Damoklesa czy szansa na strategiczną zmianę? Wyniki badania opinii przeprowadzonego wśród inwestorów, spółek giełdowych oraz rad nadzorczych*, https://www.pwc.pl/pl/pdf-nf/2021/ESG_Miecz_Damoklesa_raport_PwC_2021.pdf.
- PwC IIR (2019). *Implementing integrating reporting: PwC's practical guide for a new business language*, PricewaterhouseCoopers LLP (Dubai Branch), <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/publications/assets/pwc-ir-practical-guide.pdf>.
- Rababah A., Al-Haddad L., Sial M.S., Chunmei Z., Cherian J. (2020). *Analyzing the effects of COVID-19 pandemic on the financial performance of Chinese listed enterprises*, „Journal of Public Affairs” 20(4).
- Rademakers M.F.L. (1998). *Market organization in Indonesia: Javanese and Chinese family business in the jamu industry*, „Organization Studies” 19(6).
- Radziszewski H. (1919). *Nauka skarbowości*, M. Arct, Warszawa.
- Raimo N., Caragnano A., Zito M., Vitolla F., Mariani M. (2021). *Extending the benefits of ESG disclosure: The effect on the cost of debt financing*, „Corporate Social Responsibility and Environmental Management” 28(4).
- Ramírez A.A.R., Romero M.J.M. (2018). *Required and obtained equity returns in privately held businesses: the impact of family nature-evidence before and after the global economic crisis*, „Review of Managerial Science” 12(3).

- Raport: Chmura Publiczna w Polsce* (2020), <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/technology/articles/chmura-publiczna-w-polsce.html>.
- Reyad S.M.R., Musleh Al-Sartawi A., Badawi S., Hamdan A. (2019). *Do entrepreneurial skills affect entrepreneurship attitudes in accounting education?*, „Higher Education, Skills and Work-Based Learning” 9(4).
- Rogall H. (2010). *Ekonomia zrównoważonego rozwoju: teoria i praktyka*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Rozporządzenie b. Generał. Gubernatorstwa Wojskowego w Lublinie w przedmiocie podatku repartycyjnego z dnia 3 marca 1918 r. nr 300014.
- Rozporządzenie Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej w sprawie sprawozdań jednostek sektora finansów publicznych w zakresie operacji finansowych z 17 grudnia 2020 r., Dz.U.2020.2396 z późn. zm.
- Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w sprawie charakterystyk drugiego stopnia efektów uczenia się dla klasyfikacji na poziomach 6–8 Polskiej Ramy Kwalifikacji z 14 listopada 2018, Dz.U.2018.2218.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie domów pomocy społecznej z 23 sierpnia 2012 r., Dz.U.2018.734.
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów w sprawie 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 z 13 września 2017 r., Dz.U.2020.342.
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów w sprawie sprawozdawczości budżetowej z 9 stycznia 2018 r., Dz.U.2022.144.
- Rozporządzenie Ministra Skarbu z dnia 27 grudnia 1926 r. wydane co do §§ 8–12 w porozumieniu z Ministrem Sprawiedliwości, celem wykonania w zakresie opłat stemplowych rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 10 grudnia 1926 r. w sprawie, pobierania w roku 1927 nadzwyczajnego 10%-owego dodatku do podatków bezpośrednich, podatków pośrednich, opłat stemplowych, podatku spadkowego i od darowizn, jako też do wpłacanych, względnie przymusowego ściągania zaległości wyżej wymienionych danin, Dz. U. 1926.130.780.
- Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 19 grudnia 1927 r. w sprawie pobierania w okresie od 1 stycznia 1928 r. do 31 marca 1929 r. nadzwyczajnego 10%-go dodatku do podatków bezpośrednich, podatków pośrednich, opłat stemplowych, podatku spadkowego i od darowizn, jako też do wpłacanych, względnie przymusowo ściąganych zaległości wyżej wymienionych danin, Dz. U. 1927.114.972.
- Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 20 stycznia 1924 r. w przedmiocie systemu monetarnego, Dz. U. 1924.7.65.
- Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 31 stycznia 1924 r. w przedmiocie niezaliczania na podatek przemysłowy przedpłat, uiszczanych na poczet tegoż podatku w postaci świadectw przemysłowych, Dz. U. 1924.12.102, Art. 1.
- Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2020 r. z 10 września 2019 r., Dz.U.2019.1778.

- Rozporządzenie (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości z 19 lipca 2002 r.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2088 z dnia 27 listopada 2019 r. w sprawie ujawniania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem w sektorze usług finansowych (Dz.U. L 317, 9.12.2019).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/852 z dnia 18 czerwca 2020 r. w sprawie ustanowienia ram ułatwiających zrównoważone inwestycje, zmieniające rozporządzenie (UE) 2019/2088 (Dz.U. L 198, 22.6.2020).
- Rozporządzenie z dnia 5 lipca 1916 r. (Dz. Roz. Nr 38, Roz. Nr 109) i z dnia 7 sierpnia 1916 r. (Dz. Roz. Nr 40, Roz. Nr 125) w przedmiocie podatku od handlu i przemysłu.
- Rundo A., Skowronek-Mielczarek A. (2012). *Wspieranie innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania” 25.
- Rutkowska-Podołowska M., Pakulska J. (2011). *Wpływ idei zrównoważonego rozwoju na finansę firm*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 640.
- Rutkowska-Tomaszewska E., Łakomiak A., Stanisławska M. (2022). *The Economic Effect of the Pandemic in the Energy Sector on the Example of Listed Energy Companies*, „Energis” 15.
- Rydzewski P. (2020). *Between economy and security. dilemmas of sustainable development in the COVID-19 era – an example of Great Britain*, „Problemy Ekorozwoju” 15(2).
- Saint-Onge H. (1996). *Tacit Knowledge. The key to the strategic alignment of intellectual capital*, „Strategy & Leadership” March/April.
- Saleh A.S., Halili E., Zeitun R., Salim R. (2017). *Global financial crisis, ownership structure and firm financial performance: An examination of listed firms in Australia*, „Studies in Economics and Finance” 34(4).
- Samelak J. (2013). *Zintegrowane sprawozdanie przedsiębiorstwa społecznie odpowiedzialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Sangster A., Stoner G., Flood B. (2020). *Insights into accounting education in a COVID-19 world*, „Accounting Education”.
- Sanne R. (2021). *Value creation and Lean index in manufacturing organizations*, „Industrial Management”, September/October.
- SASB Stand (2022), *SASB Standards*, <https://www.sasb.org/standards/download/>.
- Schuetze W.P. (1993). *What is an Asset?*, „Accounting Horizons” 7(3).
- Serwis Rzeczypospolitej Polskiej, <https://www.gov.pl/web/koronawirus/walka-z-pandemia-COVID-19-jak-to-robimy>.
- Shen H., Fu M., Pan H., Yu Z., Chen Y. (2020). *The Impact of the COVID-19 Pandemic on Firm Performance*, „Emerging Markets Finance and Trade” 56(10).
- Shulla K., Voigt B.F., Cibian S., Scandone G., Martinez E., Nelkovski F. and Salehi P. (2021). *Effects of COVID-19 on the sustainable development goals SDGs*, „Discover Sustainability” 2(1).
- Siemieniuk Ł., Gardocki A., Siemieniuk N. (2018). *Wybrane aspekty bezpieczeństwa systemów informatycznych w finansach i rachunkowości*, „Przedsiębiorstw i Finansy” 4.
- Sitorus S., Budhwar P.S. (2003). *Doing Business in Indonesia*, „Thunderbird International Business Review” 45(5).

- Słownik współczesnego języka polskiego (2000), red. B. Dunaj, Wydawnictwo SMS, Kraków, t. 1, 3.
- Socha B. (2017). *Determinanty struktury finansowania przedsiębiorstw rodzinnych. Czy rodzina ma znaczenie?*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H Oeconomia”, LI(6).
- Sopińska A. (2007). *Kapitał intelektualny w zarządzaniu od teorii do praktyki – wizja przyszłości*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów” 76, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Šova R.A. (2020). *Accounting Education – Between Digitalisation and the COVID-19 Pandemic Crisis*, „CECCAR Business Review” 11.
- Sprawozdanie finansowe w czasie pandemii COVID-19. Rekomendacje Komitetu Standardów Rachunkowości, Załącznik do Uchwały 13/2020 z dnia 10 grudnia 2020 r.
- Stabryła A. (2010). *Systemy controllingu, monitoringu i audytu*, Mfiles, Kraków.
- Stradomski M. (2010). *Finansowanie obce firm rodzinnych na rynku niedoskonałym*, PWE, Warszawa.
- Strasburger E. (1922). *Ustrój skarbowy Rzeczypospolitej Polskiej*, Księgarnia F. Hoesicka, Warszawa, <http://pbc.biaman.pl/dlibra/docmetadata?id=38431>.
- Stępień K. (2019). *Polityka rachunkowości w kreowaniu wartości informacyjnej sprawozdań finansowych*, PWN, Warszawa.
- Struktury danych i klasyfikacje (2022), <https://www.gov.pl/web/finanse/reforma-systemu-budzetowego>.
- Study IRDPF (2022). *Integrated reporting definition, purpose and framework*, <https://study.com/academy/lesson/integrated-reporting-definition-purpose-framework.html>.
- Sucher P., Moizer P., Zarova M. (1999). *The images of the Big Six audit firms in the Czech Republic*, „European Accounting Review” 8(3).
- Suchman M.C. (1995). *Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches*, „Academy of Management Review” 20.
- Sudarwan M., Fogarty T.J. (1996). *Culture and accounting in Indonesia: An empirical examination*, „The International Journal of Accounting” 31(4).
- Sun L., Tang Y., Zuo W. (2020). *Coronavirus pushes education online*, „Nature Materials” 19.
- Suplement dotyczący zgłaszania informacji związanych z klimatem 2019/C 209/01 do wytycznych Komisji Europejskiej dotyczących sprawozdawczości w zakresie informacji niefinansowych (Dz.U. C 209, 20.6.2019).
- Surdej A., Wach K. (2010). *Przedsiębiorstwa rodzinne wobec wyzwań sukcesji*, Difin, Warszawa.
- Sveiby K.E. (1997). *The Intangible Assets Monitor*, „Journal of Human Resource Costing and Accounting” 2(1).
- System Monitorowania Usług Publicznych – Koncepcja SMUP (2016), <https://bip.stat.gov.pl/dzialalnosc-statystyki-publicznej/projekty-unijne-w-statystyce/system-monitorowania-uslug-publicznych/>.
- Systemy finansowo-księgowe w chmurze (2021), <https://ksiegowosc.infor.pl/vademecum/ksiegowi-rewidencji/5223999,systemy-finansowoksiegowe-w-chmurze.html>.

- Szadziewska A. (2015). *Przejrzystość i porównywalność informacji niefinansowych w sprawozdawczości spółek w świetle zmian regulacji unijnych*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 396.
- Szadziewska A., Majchrzak I., Remlein M., Szychta A. (2021). *Rachunkowość zarządcza a zrównoważony rozwój przedsiębiorstwa*, Uniwersytet Gdański, Wydawnictwo IUS PUBLICUM, Katowice.
- Szczepankiewicz E.I. (2012). *The use of InCaS model to identification and measuring of structural capital in small and medium enterprises*, „Management” 16(2).
- Szczepankiewicz E.I. (2017). *Zagrożenia dla zasobów informatycznych rachunkowości w dobie transformacji Information Technology w jednostkach sektora finansów publicznych*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów” 157, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Szczypa P. (2015). *Nauczanie rachunkowości – współczesne uwarunkowania i dylematy*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu” 388.
- Szychta A. (2012). *Dochody całkowite w sprawozdaniach finansowych największych spółek notowanych na GPW w Warszawie*, „Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica” 263.
- Śnieżek E., Krasodomska J., Szadziewska A. (2018). *Informacje niefinansowe w sprawozdawczości biznesowej przedsiębiorstw*, Wydawnictwo „Nieoczywiste”, Łódź.
- Świderska G.K., Beg-Gaik K. (2016). *Dokąd zmierza raportowanie biznesowe?*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 274.
- Tailor R.K., Ashoka L.M., Parameshwara A. (2020). *Suitability of accounting education to current market*, „Indian Journal of Commerce and Management Studies” 11(2).
- Tatarska M. (2013). *Sprawozdawczość zintegrowana na przykładzie Grupy Lotos S.A.*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 314.
- Taylor E. (1920). *Prawo skarbowe Rzeczypospolitej Polskiej*, cz. 1, Wydawca: M. Niemierkiewicz, Poznań.
- Taylor E. (1920). *Prawo skarbowe Rzeczypospolitej Polskiej*, cz. 2, Wydawca: M. Niemierkiewicz, Poznań.
- Taylor E. (1929). *Skarbowość*, [w:] *Bilans gospodarczy dziesięciolecia Polski odrodzonej*, t. 2, Zaleski S.L., Schramm W.F., Taylor E. (red.), Wydawnictwo Powszechnej Wystawy Krajowej, Poznań.
- Teoh H.Y., Serang D.P., Lim C. (1999). *Individualism-collectivism cultural differences affecting perceptions of unethical practices: Some evidence from Australian and Indonesian accounting students*, „Teaching Business Ethics” 3(2).
- TermsComp (2019). *Integrated reporting*, TermsCompared.com, <https://www.termscompared.com/difference-between-integrated-reporting-and-traditional-financial-reporting/>.
- The Landscape of Integrated Reporting. Reflection and next steps* (2010), R.G. Eccles, B. Cheng, D. Saltzman (red.), Harvard Business School.
- Third Agenda Consultation. Feedback Statement (2022). International Accounting Standards Board, <http://www.ifrs.org>.
- Thornton P., Jones C., Kury K. (2005). *Institutional logics and institutional change in organizations: Transformation in accounting, architecture, and publishing*, „Research in the Sociology of Organizations” 23.

- Thornton P., Ocasio W., Lounsbury M. (2012). *The Institutional Logics Perspective: A New Approach to Culture, Structure, And Process*, Oxford University Press, London.
- Tomislav K. (2018). *The concept of sustainable development: From its beginning to the contemporary issues*, „Zagreb International Review of Economics & Business” 21(1).
- Trendy w księgowości: rozwój rachunkowości (2021), <https://www.ksiegowiprzyszlosci.pl/artykuly/2021/9/8/Trendy-w-ksiegowosci-rozwoj-rachunkowosci>.
- Trzpięła K. (2020). *Polityka rachunkowości 2020 z komentarzem do planu kont dla jednostek budżetowych i samorządowych zakładów budżetowych*, Wiedza i Praktyka, Warszawa.
- Turnbull D., Chugh R., Luck J. (2021). *Issues in learning management systems implementation: A comparison of research perspectives between Australia and China*, „Education and Information Technologies” 26(2).
- Uchwała nr 135 Rady Ministrów w sprawie przyjęcia polityki publicznej pod nazwą Strategia rozwoju usług społecznych, polityka publiczna do roku 2030 (z perspektywą do 2035 r.) z 15 czerwca 2022 r., M.P.2022.767.
- Uchwała nr 161 Rady Ministrów w sprawie przyjęcia dokumentu Polityka społeczna wobec osób starszych 2030. BEZPIECZEŃSTWO – UCZESTNICTWO – SOLIDARNOŚĆ z 26 października 2018 r., M.P.2018.1169.
- Ujwary-Gil A. (2010). *Kapitał intelektualny – problem interpretacji kluczowych terminów*, „Organizacja i Kierowanie” 2.
- Understanding transformation. Building the Business Case for Integrated Reporting*, IIRC 2012, www.theiirc.org [dostęp: wrzesień 2022].
- Uniwersalny słownik języka polskiego* (2003), red. S. Dubisz, PWN, Warszawa, t. 1, 2.
- Ustawa krajowa z dnia 13 marca 1889 r. o podatku obrotowym, Dz. U. Kr. z 1889 r. Nr 24.
- Ustawa krajowa z dnia 3 lipca 1896 r. o podatku obrotowym, Dz. U. Kr. z 1896 r. Nr 51.
- Ustawa niemiecka z dnia 26 lipca 1918 r. o podatku obrotowym, Dz. U. Rzeszy, s. 779.
- Ustawa o dostępie do informacji publicznej z 6 września 2001 r., Dz.U.2022. 902.
- Ustawa o działalności leczniczej z 15 kwietnia 2011 r., Dz.U.2022.633 z późn. zm.
- Ustawa o finansach publicznych z 27 sierpnia 2009 r., Dz.U.2022.1634 z późn. zm.
- Ustawa o Komisji Kodyfikacyjnej, Dziennik Praw Państwa Polskiego 1919.44.315.
- Ustawa o minimalnym wynagrodzeniu za pracę z 10 października 2002 r., Dz.U.2018.2177 z późn. zm.
- Ustawa o organizacji władz i urzędów skarbowych, Dziennik Praw Państwa Polskiego 1919.65.391.
- Ustawa o rachunkowości z 29 września 1994 r., Dz.U.2021.217 z późn. zm.
- Ustawa o realizowaniu usług społecznych przez centrum usług społecznych z 19 lipca 2019 r., Dz.U.2019.1818.
- Ustawa o pomocy społecznej z 12 marca 2004 r., Dz.U.2021.2268, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 6 lipca 1920 r. w przedmiocie ujednolajnienia na obszarze byłego zaboru rosyjskiego ustaw i rozporządzeń o podatku przemysłowym, Dz. U. 1920.66.437.

- Ustawa z dnia 16 lipca 1920 r. o podwyższeniu i zrównaniu stawek przy niektórych opłatach stemplowych (należytościach bezpośrednich i stemplowych) na obszarach b. zaboru rosyjskiego i austriackiego, Dz. U. 1920.73.498.
- Ustawa z dnia 16 lipca 1920 r. o opłacie stemplowej od sprzedaży przedmiotów zbytku, Dz. U. 1920.79.528.
- Ustawa z dnia 17 grudnia 1921 r. w przedmiocie rozciągnięcia mocy obowiązującej ustawy z 6 lipca 1920 r. o ujednostajnieniu na obszarze b. zaboru rosyjskiego ustaw i rozporządzeń o państwowym podatku przemysłowym (Dz. U. R. P. No 66 poz. 437) na cały obszar Rzeczypospolitej Polskiej, Dz. U. 1922.2.7.
- Ustawa z dnia 14 maja 1923 r. w przedmiocie państwowego podatku przemysłowego, Dz. U. 1923.58.412.
- Ustawa z dnia 11 stycznia 1924 r. o naprawie Skarbu Państwa i reformie walutowej, Dz. U. 1924.4.28.
- Ustawa z dnia 15 lipca 1925 r. o państwowym podatku przemysłowym, Dz. U. 1925.79.550.
- Ustawa z dnia 4 maja 1938 r. o podatku obrotowym, Dz. U. 1938.34.292.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, t.j. Dz. U. z 2020 r. poz. 1406, 1492, 1565, 2122, 2123, 2320, z 2021 r. poz. 11, 255, 1163, 1243.
- Vavoura Ch., Vavouras I. (2022). *Sustainable economic development in the European Union and COVID-19*, „Evolutionary and Institutional Economics Review” 19(1).
- Veltri S., Silvestri A. (2020). *The value relevance of corporate financial and nonfinancial information provided by the integrated report: A systematic review*, „Business Strategy and the Environment” 29(8).
- Vieira E.S. (2018). *Board of directors characteristics and performance in family firms and under the crisis*, „Corporate Governance (Bingley)” 18(1).
- Villiers R. de (2021). *Seven principles to ensure future-ready accounting graduates – a model for future research and practice*, „Meditari Accountancy Research” 29(6).
- Vitale A.-M. (2020). *Re-imagining the Future Accountant – Our Call to Action*, <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/preparing-future-ready-professionals/discussion/re-imagining-future-accountant-our-call-action>.
- Voss G., Prewysz-Kwinto P. (2018). *Sprawozdawczość finansowa – wykorzystanie informacji finansowych i niefinansowych przez kierowników jednostek*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 522.
- VRF ITP (2021). *Integrated Thinking Principles: Supporting Holistic Decision-Making (Prototype 2021)*, Value Reporting Foundation, http://www.integratedreporting.org/wp-content/uploads/2021/12/VRF_ITP-Main-120721.pdf.
- Waal J.W. van der, Thijssens T. (2020), *Corporate involvement in sustainable development goals: Exploring the territory*, „Journal of Cleaner Production” 252.
- Wach K. (2013). *Edukacja na rzecz przedsiębiorczości wobec współczesnych wyzwań cywilizacyjno-gospodarczych*, „Przedsiębiorczość – Edukacja” 9.
- Walińska E. (2009). *Bilans jako fundament sprawozdawczości finansowej w kontekście zmian współczesnej rachunkowości*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Walkowski G.K. (2013). *System polskiego prawa podatkowego w praktyce*, t. VII: *Podatki w dwudziestoleciu międzywojennym (1918–1939)*, Wydawnictwo Inter-Artpol, Bydgoszcz.

- Waldoch M. (2008). *Teoria krytyczna jako metoda analizy politycznej*, „Świat Idei i Polityki” 8, Instytut Nauk Politycznych UKW, file:///C:/Users/DD/Downloads/Teoria_krytyczna-libre.PDF.
- Wang Q., Huang R. (2021). *The impact of COVID-19 pandemic on sustainable development goals – a survey*, „Environmental Research” 202.
- Weill P., Malone T.W., D’Urso V.T., Herman G., Woerner S. (2005). *Do some business models perform better than others? A study of the 1000 largest us firms*, Sloan School of Management Massachusetts Institute of Technology.
- WE Webi (2022). *Europe Webinar – ESG by Sector Workshop Series: Infrastructure*, 29 March 2022, <https://thevrf-org.zoom.us/j/>.
- Wielgórska-Leszczynska J., Matuszewicz M. (red.) (2022). *Teoretyczne i praktyczne aspekty w naukach ekonomicznych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Wielki słownik języka polskiego PWN (2018), red. S. Dubisz, PWN, t. 3.
- Williams S.J. (2003). *Assets in accounting: reality lost*, „The Accounting Historians Journal” 30(2).
- Winczewski D. (2015). *Reifikacja: Meandry teorii krytycznej*, <https://www.researchgate.net/publication/326149144> [dostęp: wrzesień 2022].
- Winnicka-Popczyk A. (2005). *Przedsiębiorczość rodzinna w Polsce w świetle badań własnych. Podstawowe problemy rozwoju polskich firm rodzinnych*, [w:] Ł. Sułkowski (red.), *Determinanty rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych w Polsce*, TNOiK, Toruń.
- Winnicka-Popczyk A. (2011). *Możliwości i ograniczenia w pozyskiwaniu kapitału w przedsiębiorstwach rodzinnych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 47(686).
- Winnicka-Popczyk A. (2012). *Nowe trendy i rozwiązania w zakresie finansowania przedsiębiorczości rodzinnej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 93.
- Winnicka-Popczyk A. (2014). *Finansowe uwarunkowania wyboru formy prawnej biznesu w firmach rodzinnych*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 15(7).
- Winnicka-Popczyk A. (2016). *Finansowanie innowacji w polskich firmach rodzinnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Winnicka-Popczyk A. (2018). *Czynniki finansowania innowacji w polskich firmach rodzinnych*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 19(7.3).
- Winnicka-Popczyk A., Stradomska M. (2017). *Transfer wybranych firm rodzinnych z Alternatywnego Systemu Obrotu NewConnect na rynek regulowany jako szansa finansowania dalszego ich rozwoju*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 18(6.1).
- Wnuk-Pel T. (2017). *Controlling kosztów*, Wydawnictwo Nieoczywiste, Warszawa.
- Wójcik-Jurkiewicz M. (2011). *Kapitał intelektualny w teorii i praktyce rachunkowości*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 668.
- Wójtowicz T. (2015). *Aspekty praktyczne użyteczności sprawozdań finansowych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 82(138).
- Wytyczne CCBE w zakresie korzystania przez prawników z usług pracy w chmurze (2012), <https://kirp.pl/wp-content/uploads/2017/08/2012-09-07-wytyczne-ccbe-w-zakresie-korzystania-przez-prawnikow-z-uslug-pracy-w-chmurze.pdf>.

- Wytyczne Komisji Europejskiej dotyczące sprawozdawczości w zakresie informacji niefinansowych (metodyka sprawozdawczości niefinansowej) 2017/C 215/01 (Dz.U. C 215, 5.7.2017).
- Yapa P.S. (2006). *Cross-border competition and the professionalization of accounting: the case of Sri Lanka*, „Accounting History” 11(4).
- Yau-Yeung, Yigitbasioglu O., Green P. (2020). *Cloud accounting risks and mitigation strategies: evidence from Australia*, „Accounting Forum” 44(4).
- Ying M., Tikuye G.A., Shan H. (2021). *Impacts of firm performance on Corporate Social Responsibility Practices: The mediation role of Corporate Governance in Ethiopia corporate business*, „Sustainability” 13(17).
- Zahller K.A., Arnold V., Roberts R.W. (2015), *Using CSR disclosure quality to develop social resilience to exogenous shocks: A test of investor perceptions*, „Behavioral Research in Accounting” 27(2).
- Załącznik do Rozporządzenia Ministra Skarbu z dnia 17 stycznia 1922 r. w przedmiocie tekstu ustawy o państwowym podatku przemysłowym, Dz. U. 1922.17.140.
- Załącznik do Ustawy z dnia 14 maja 1923 r. do art. 23, Ustawa z dnia 14 maja 1923 r. o państwowym podatku przemysłowym, Dz. U. 1923.58.412.
- Założenia koncepcyjne raportowania finansowego (2018), <http://www.ifrs.org>.
- Zarządzenie Nr 340/2019 Prezydenta Miasta Stołecznego Warszawy z 4 marca 2019 r., Załącznik nr 1 i nr 2, Dziennik Urzędowy Województwa Mazowieckiego 2019, poz. 2949.
- Zasady Odpowiedzialnego Inwestowania ONZ, <https://www.unpri.org/about-us/pri-2021-24-strategy>.
- Zgliczyński W.S. (2017). *Polityka społeczna w Europie – ewolucja i rozwiązania modelowe*, „Studia BAS” 2(50), www.bas.sejm.gov.pl.
- Zumente I., Lace N. and Bistrova J. (2020). *ESG disclosure patterns in the Baltics*, 11th International Scientific Conference „Business and Management”.
- Zygmański T. (2018). *Sprawozdanie z działalności jednostki jako źródło informacji o kapitale intelektualnym*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 4(94).

Spis schematów

Schemat 1. Wpływ pozycji „Podatek dochodowy” oraz pozycji „Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)” na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”	89
Schemat 2. Wpływ podatku dochodowego bieżącego na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”	91
Schemat 3. Wpływ podatku dochodowego (stanowiącego sumę podatku dochodowego bieżącego i podatku dochodowego odroczonego) o wartości większej niż 0 na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”	92
Schemat 4. Wpływ podatku dochodowego (stanowiącego sumę podatku dochodowego bieżącego i podatku dochodowego odroczonego) o wartości równej 0 na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”	92
Schemat 5. Wpływ podatku dochodowego (stanowiącego sumę podatku dochodowego bieżącego i podatku dochodowego odroczonego) o wartości mniejszej niż 0 na wartość pozycji „Zysk (strata) brutto”	93
Schemat 6. Zmiana podejścia do zrównoważonego rozwoju	128
Schemat 7. Rodzaj świadczeń z pomocy społecznej	132
Schemat 8. Parametry oceny usług publicznych	137
Schemat 9. Ewolucja zadań osób zajmujących się rachunkowością według Międzynarodowej Federacji Księgowych (IFAC)	284
Schemat 10. Porządki instytucjonalne a profesjonalizm audytu	346

Spis wykresów

Wykres 1. Atrybuty kapitału strukturalnego w sprawozdaniu finansowym – udział ujawnień	226
Wykres 2. Atrybuty kapitału strukturalnego w sprawozdaniu z działalności – udział ujawnień	227

Spis rycin

Rycina 1. Świadectwo przemysłowe Browaru Kuntersztyn Spółka Akcyjna kategorii III z 1922 r. dla przedsiębiorstw prowadzących działalność przemysłową	36
Rycina 2. Świadectwo przemysłowe Browaru Kuntersztyn Spółka Akcyjna kategorii II z 1926 r. dla przedsiębiorstw prowadzących działalność handlową	39
Rycina 3. Świadectwo przemysłowe Browaru Kuntersztyn Spółka Akcyjna kategorii II zakupione na 1934 rok dla przedsiębiorstwa handlowego	44

Spis tabel

Tabela 1. Ceny świadectw przemysłowych na rok 1922 dla przedsiębiorstw handlowych	29
Tabela 2. Ceny świadectw przemysłowych na rok 1926 dla przedsiębiorstw handlowych	30
Tabela 3. Ceny świadectw przemysłowych dla przedsiębiorstw przemysłowych w 1922 r.	31
Tabela 4. Ceny świadectw przemysłowych dla przedsiębiorstw przemysłowych w 1926 r.	32
Tabela 5. Świadectwa przemysłowe Browaru Kuntersztyn zakupione w latach 1922–1938 dla prowadzonej działalności przemysłowej	35
Tabela 6. Świadectwa przemysłowe Browaru Kuntersztyn zakupione w latach 1926–1938 dla prowadzonej działalności handlowej	37
Tabela 7. Informacje dodatkowe i uwagi umieszczane na blankiecie świadectwa przemysłowego w latach 1922–1938	41
Tabela 8. Fragment rachunku zysków i strat (w wariantcie kalkulacyjnym i w wariantcie porównawczym) uwzględniający pojęcia „Zysk (strata) brutto”, „Zysk (strata) netto”, „Podatek dochodowy”, „Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)”	87
Tabela 9. Prezentacja wyników przykładu 1 we fragmencie rachunku zysków przygotowanym w wariantcie kalkulacyjnym/w wariantcie porównawczym	95
Tabela 10. Prezentacja wyników przykładu 2 we fragmencie rachunku zysków przygotowanym w wariantcie kalkulacyjnym/w wariantcie porównawczym	98
Tabela 11. Prezentacja wyników przykładu 3 we fragmencie rachunku zysków przygotowanym w wariantcie kalkulacyjnym/w wariantcie porównawczym	101
Tabela 12. Propozycja zmian w nazewnictwie wzoru rachunku zysków i strat w krajowych regulacjach rachunkowości	103
Tabela 13. Etapy analizy raportów niefinansowych spółek WIG20	112

Tabela 14. Zestawienie spółek opisujących stosowaną politykę w odniesieniu do SDGs	116
Tabela 15. Zestawienie spółek podejmujących działania SD, dokonujących ich pomiaru oraz ujawniających cele w dłuższej perspektywie w odniesieniu do SDGs	118
Tabela 16. Sześć elementów składowych modelu biznesu podmiotu leczniczego	143
Tabela 17. Modele biznesu w opiece zdrowotnej według doświadczeń zagranicznych	144
Tabela 18. Model funkcjonowania szpitali w przyszłości?	148
Tabela 19. Struktura modelu biznesu podmiotu leczniczego	153
Tabela 20. Medyczne i logistyczno-ekonomiczne wsparcie w walce z COVID-19	154
Tabela 21. Źródła finansowania w walce z COVID-19	155
Tabela 22. Struktura modelu biznesu podmiotu leczniczego w czasie COVID-19 ...	156
Tabela 23. Formy organizacyjno-prawne szpitali publicznych w Polsce w 2020 r.	158
Tabela 24. Wyniki weryfikacji dokumentów finansowych i branżowych Spzoz	160
Tabela 25. Aktywa niematerialne zidentyfikowane w transakcjach fuzji i przejęć	180
Tabela 26. Branżowa charakterystyka badanej grupy	193
Tabela 27. Liczba (N) i udział (w %) podmiotów wykazujących dodatni i ujemny poziom wyniku netto i wyniku całkowitego w latach 2021–2019	194
Tabela 28. Liczba (N) i udział (w %) podmiotów wykazujących niższe/wyższe wyniki w okresie pandemii (lata 2021 i 2020) niż w roku przed pandemią 2019	197
Tabela 29. Wartość średnia ($\bar{X}$) i odchylenie standardowe (s) wyniku netto i wyniku całkowitego w mln zł w latach 2022–2019	200
Tabela 30. Hipoteza H_1 oraz wartości statystyki t-Studenta i prawdopodobieństwa testowego dla badanych grup (kolorem szarym zaznaczono zależności statystycznie istotne)	203
Tabela 31. Atrybuty składników kapitału intelektualnego	209

Tabela 32. Atrybuty kapitału strukturalnego w podziale na źródła informacji	216
Tabela 33. Schemat przyznawania punktów za ujawnienia poszczególnych atrybutów kapitału strukturalnego	218
Tabela 34. Wykaz regulacji, według których sporządzono sprawozdania badanych spółek	219
Tabela 35. Ujawnienia dotyczące wartości licencji, koncesji i patentów	220
Tabela 36. Ujawnienia dotyczące kosztów zakończonych prac rozwojowych netto ...	221
Tabela 37. Ujawnienia dotyczące kosztów trwających prac rozwojowych	222
Tabela 38. Ujawnienia dotyczące posiadanych patentów	223
Tabela 39. Ujawnienia dotyczące liczby funkcjonujących procedur	224
Tabela 40. Ujawnienia dotyczące funkcjonowania działu badawczo-rozwojowego ...	225
Tabela 41. Wskaźniki wykorzystane w badaniu	234
Tabela 42. Projekty europejskich standardów zrównoważonego rozwoju (ESRS) opublikowane przez EFRAG w 2022 r.	267
Tabela 43. Porównanie listy najważniejszych współczesnych kompetencji w rachunkowości opracowane przez organizacje zajmujące się rachunkowością na świecie	289
Tabela 44. Wybrane definicje rachunkowości	296
Tabela 45. Międzynarodowe Ramy Sprawozdawczości Zintegrowanej (styczeń 2021)	318
Tabela 46. Indonezyjski klient jako instytucja	340
Tabela 47. Zachodnia a indonezyjska logika powiernicza w zawodach związanych z rachunkowością	342
Tabela 48. Indonezyjskie typy idealne międzyinstytucjonalnego systemu rachunkowości	344

