

# 2

## Wpływ przyjętej polityki rachunkowości na wyniki analizy finansowej – decyzje jednostek w warunkach niepewności

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-195-8/2>

 Zofia Wierzbńska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu  
zofia.wierzbinska@ue.poznan.pl

 Marek Wierzbński

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu  
marek.wierzbinski@ue.poznan.pl

### The impact of the adopted accounting policy on the results of the financial analysis—decisions of individuals under conditions of uncertainty

**Abstract:** The purpose of this paper is to present the impact of the adopted accounting policy and its impact through the financial statements on the results of the financial analysis—by influencing the base data used in this analysis. The issues presented in the paper are issues in the area of individuals' decision-making allowed by law—and they still provide the entity with tools to improve its “financial image”. Deliberate, aggressive data distortions would have a far-reaching impact.

**Keywords:** accounting policy, financial analysis, financial reporting.

**Sugerowane cytowanie:** Wierzbńska, Z. i Wierzbński, M. (2023). Wpływ przyjętej polityki rachunkowości na wyniki analizy finansowej – decyzje jednostek w warunkach niepewności. W: C. Kochalski (red.), *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstw w warunkach niepewności* (s. 34–52). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-195-8/2>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

## Wstęp

Opracowanie przedstawia, w jaki sposób ukształtowanie polityki rachunkowości w odniesieniu do poszczególnych obszarów sprawozdania finansowego, a w szczególności bilansu oraz rachunku zysków i strat, może wpłynąć na wyniki analizy finansowej. W dobie niepewności, w której funkcjonują przedsiębiorstwa, dane pochodzące z systemu rachunkowości często są niejednoznaczne, stosowane zasady wyceny mogą być różne w różnych przedsiębiorstwach, a sposób prezentacji danych zróżnicowany – w granicach prawa. W takiej sytuacji analiza finansowa staje się jeszcze bardziej skomplikowanym procesem, a dobór odpowiednich zapisów w przyjętej polityce rachunkowości i jej stosowanie w praktyce mogą mieć kluczowe znaczenie dla oceny sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstwa. W opracowaniu omówione zostaną podstawowe determinanty wskaźników płynności i rentowności oraz tendencje, jakie mogą wykazywać jednostki w celu ich poprawy w warunkach niepewności.

Autorzy poruszają także kwestię czynników niepewności, które wpływają na funkcjonowanie przedsiębiorstw w Polsce i na świecie.

Powyższe zagadnienia są omawiane w odniesieniu do podstaw analizy finansowej, co ma umożliwić lepsze zrozumienie wpływu polityki rachunkowości na wyniki analizy finansowej w warunkach niepewności. Publikacja ma na celu rozpoznanie sytuacji w zakresie zasad prezentacji i ujmowania aktywów, pasywów, przychodów i kosztów pod kątem ustalenia kierunków oddziaływania polityki rachunkowości na ocenę stanu i wyników finansowych przedsiębiorstw w warunkach niepewności.

### 2.1. Okoliczności warunkujące funkcjonowanie przedsiębiorstw w latach 2020–2023

Ostatnie lata były szczególnie trudne dla gospodarki i funkcjonujących w niej przedsiębiorstw, zarówno w Polsce, jak i na świecie. Obecnie społeczeństwo, a w szczególności podmioty funkcjonujące w gospodarce, doświadczyły, co znaczy działać w warunkach niepewności, podczas gdy jeszcze kilka lat temu wydawało się, że globalne zagrożenia, takie jak głód, wojna czy epidemia, są czymś, co nie grozi współczesnej Europie. Już wtedy jednakże jakość sprawozdań finansowych była kluczowa dla inwestorów i innych interesariuszy (Mazurczak-Mąka i Turek-Radwan, 2019).

Pandemia wirusa COVID-19, która opanowała świat na przełomie 2019 i 2020 roku, spowodowała liczne przestoje w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, zamykanych niejednokrotnie na długie okresy, w celu powstrzymania rozprzestrzeniania się wirusa poprzez ograniczenie kontaktów międzyludzkich. Wywołało to istotne zaburzenia w łańcuchach dostaw, szczególnie z odległych zakątków świata, przede

wszystkim z Azji, od której – jako istotnego dostawcy – Europa zdążyła się w znacznym stopniu uzależnić. Przeszoje w dostawach i ograniczenia podaży z nimi związane wywoływały okresowe wzrosty cen, a także zmuszały przedsiębiorstwa do wstrzymywania produkcji – często nie na skutek ograniczeń pandemicznych, ale na skutek braku dostępności materiałów.

Jedną z największych trudności, którą napotykały przedsiębiorstwa w tamtym okresie, była niewiedza, jak długo ograniczenia będą obowiązywać i jaki czas będzie potrzebny na opanowanie rozprzestrzeniania się wirusa. Pandemii koronawirusa nie wymieniano wcześniej jako ryzyka czy zagrożenia w międzynarodowych opracowaniach, a świat był na nią całkowicie nieprzygotowany (Kraska, 2022). Była to sytuacja nowa dla przedsiębiorstw, które nauczyły się w minionych dekadach planować strategicznie, analizować trendy i przewidywać na ich podstawie pewne zachowania odbiorców, dostawców oraz rynku jako całości.

Istotnie obawiano się pogorszenia wyników finansowych spółek, utraty płynności, wielu likwidacji i ogólnego załamania gospodarki. Ostatecznie pandemia dotknęła w największym stopniu branżę turystyczną i gastronomiczną, co znalazło odzwierciedlenie w ukształtowaniu katalogu przedsiębiorstw, które – według kodów PKD – w ramach tarcz antykryzysowych szczególnie wspierał rząd, a większość przedsiębiorstw działających w innych sektorach gospodarki wyszła z tego kryzysu, utrzymując pozytywne wyniki prowadzonej działalności.

Obawy w zakresie pogorszenia kondycji przedsiębiorstw paradoksalnie przyniosły również pozytywne skutki – przedsiębiorstwa, obawiając się potencjalnych strat wynikających ze współpracy z kontrahentami, których sytuacja mogła pogorszyć się na skutek pandemii i związanych z nią ograniczeń, zaczęły zwracać większą uwagę na ich aktualne dane finansowe oraz możliwość regulowania zobowiązań. Zauważalny był wzrost zainteresowania kondycją finansową kontrahentów – zarówno przez przedsiębiorstwa z sektora finansowego, jak i pozafinansowego, w tym w szczególności w zakresie terminów spływu należności.

W okresie gdy skutki pandemii stawały się coraz mniej odczuwalne, nastąpiło kolejne zaskoczenie dla Europy, czyli wybuch wojny w Ukrainie, która w ostatnich latach stawała się coraz bliższym partnerem gospodarczym Polski i całej Unii Europejskiej. Równowaga w funkcjonowaniu przedsiębiorstw oraz w świadomości przedsiębiorców dotycząca warunków ich istnienia została po raz kolejny zaburzona.

Powyzsze zdarzenia, a także ich bliższe lub dalsze konsekwencje wpływają istotnie na funkcjonowanie przedsiębiorstw, dla których dotychczasowe strategie działania okazują się niekoniecznie skuteczne. Sprawdzające się dotąd agresywne strategie finansowania, pozwalające w znacznym stopniu wykorzystać efekt dźwigni finansowej, okazały się bardzo ryzykowne wobec wahań w generowaniu przepływów pieniężnych. Świadomi zagrożeń kredytodawcy i inni dostawcy kapitału zaczęli przywiązywać większą wagę do bieżącej kontroli nad kredytodawcami – między innymi wykorzystując w tym celu analizę ich danych finansowych – zarówno w uję-

ciu nominalnym, jak i analizowanym przy wykorzystaniu różnych wskaźników, w tym płynności czy rentowności, a także modele dyskryminacyjne stanowiące system ostrzegania przed upadłością (Pitera, 2021). Metody te łączy wykorzystanie w analizie danych finansowych.

## 2.2. Polityka rachunkowości jednostki i jej system sprawozdawczości finansowej

Nie jest możliwe przeprowadzenie analizy finansowej przy braku danych finansowych pochodzących przede wszystkim ze sprawozdań finansowych jednostek – już nie tylko rocznych, ale także śródrocznych, sporządzanych dla celów analitycznych kredytodawców i właścicieli pragnących znać najświeższe informacje o posiadanych i finansowanych jednostkach.

Oczekiwanie udostępnienia danych finansowych i większa kontrola nad ich jakością bezsprzecznie przyczyniają się do poprawy jakości rachunkowości, w tym sprawozdawczości finansowej jednostek. Równoległe jednak mogą wpływać na podejmowane przez jednostki sprawozdawcze decyzje w zakresie kształtowania ich polityk rachunkowości.

Polityka rachunkowości jest wieloznacznie i różnie definiowana (Stępień, 2019). Jej mianem określa się zasadniczo zbiór zasad, procedur i wytycznych, które określają, w jaki sposób przedsiębiorstwo sporządza swoje sprawozdanie finansowe (Walińska, 2010). Podstawowym celem polityki rachunkowości jest zapewnienie spójności, rzetelności oraz porównywalności danych finansowych. Jest ona również istotnym narzędziem zarządzania ryzykiem, mającym na celu zagwarantowanie, że jednostka stosuje odpowiednie zasady raportowania, które spełniają wszelkie wymogi prawne. Jednocześnie jest płaszczyzną do podejmowania przez jednostki decyzji – w zakresie, w jakim wybór pozostawia im ustawa o rachunkowości. Od polityki rachunkowości oczekuje się ukształtowania prawdziwego i rzetelnego przedstawienia rzeczywistości, a jednak jest ona często miejscem występowania nieprawidłowości – zarówno w odniesieniu do jej elementów, jak i szczegółowych zapisów (Czaja-Cieszyńska i Mućko, 2022).

Aktualnie obowiązujące w Polsce przepisy prawa bilansowego pozostawiają jednostkom pewną dowolność w zakresie kształtowania ich wewnętrznych systemów rachunkowości, co przekłada się na treść prezentowanych w ich sprawozdaniach finansowych danych (Kamela-Sowińska, 2005). Zjawisko kształtowania danych finansowych w sprawozdaniach finansowych można zakwalifikować do kategorii kreatywnej lub agresywnej rachunkowości.

Agresywna rachunkowość i kreatywna rachunkowość są dwoma różnymi podejściami do systemu rachunkowości. Ze względu na cel działania agresywna ra-

chunkowość manipuluje informacjami finansowymi w sposób wykraczający poza normy prawne, w celu osiągnięcia pożądaných wyników finansowych. Chodzi o przedstawienie bardziej korzystnego obrazu sytuacji finansowej, niż się to dzieje w rzeczywistości. Z kolei kreatywna rachunkowość ma na celu znajdowanie innowacyjnych rozwiązań i twórcze podejście do problemów finansowych, które z perspektywy rachunkowości sprowadzają się do korzystniejszego, ale mieszczącego się w granicach przyjętych norm prawnych przedstawienia sytuacji majątkowo-finansowej jednostki.

W odróżnieniu od kreatywnej rachunkowości agresywna rachunkowość jest postrzegana jako nieetyczna, ponieważ opiera się na manipulacji danych finansowych i naruszaniu zasad rachunkowości. Może prowadzić do konsekwencji prawnych (Bąk, 2009) oraz utraty pozytywnego wizerunku przez jednostkę. Kreatywna rachunkowość natomiast, gdy jest odpowiednio stosowana, może przyczynić się do lepszego zrozumienia danych finansowych, odkrywania nowych możliwości biznesowych i tworzenia wartości dla przedsiębiorstwa.

W niniejszym opracowaniu autorzy chcieliby przedstawić, w jaki sposób ukształtowanie polityki rachunkowości w odniesieniu do poszczególnych obszarów sprawozdania finansowego, a w szczególności bilansu, może wpływać na wyniki analizy finansowej – w zakresie kształtowania się podstawowych wskaźników wykorzystywanych do oceny jednostki – rentowności i płynności. Intencją autorów publikacji jest także wskazanie, że na skutek indywidualnego ukształtowania polityki rachunkowości przez różne jednostki dane pochodzące z systemu rachunkowości często są niejednoznaczne, stosowane zasady wyceny mogą być różne w różnych przedsiębiorstwach, a sposób prezentacji danych zróżnicowany – w granicach prawa<sup>1</sup>, co wpływa na ograniczenie porównywalności wyników analizy finansowej jednostek przeprowadzonej na podstawie tych danych.

### **2.3. Podstawowe wskaźniki i dane finansowe służące do ich ustalenia**

Wskaźniki płynności i rentowności bazują głównie na danych pochodzących z podstawowych elementów sprawozdania finansowego – bilansu i rachunku zysków i strat, które to najczęściej są przedmiotem analiz interesariuszy.

Jednym z kryteriów rozpatrywania oceny sytuacji przedsiębiorstwa jest jego pre-dyspozycja do generowania zysków. Rentowność jest to zdolność przedsiębiorstwa do generowania zysku, a zatem osiągania przychodów przewyższających koszty ich

---

<sup>1</sup> Zagadnienia tzw. agresywnej rachunkowości, czyli wykraczające poza dopuszczalne prawnie ramy, są w niniejszym opracowaniu pominięte.

uzyskania. Zatem im większa jest nadwyżka przychodów nad kosztami, tym wyższa jest rentowność przedsiębiorstwa. Wskaźniki rentowności informują o poziomie efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa w analizowanym czasie. Rentowność sprzedaży świadczy o opłacalności sprzedaży. Poziom rentowności obrazuje związek z rynkiem. Wskaźnik rentowności sprzedaży udziela informacji o tym, ile procent zysku osiągnęło przedsiębiorstwo z uzyskanego przychodu ze sprzedaży, a jest określany jako ROS (*return on sale*):

$$\text{wskaźnik rentowności sprzedaży} = \frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$$

Innym ze wskaźników rentowności jest wskaźnik rentowności majątku odnoszący się do wielkości zysku przypadającego na jednostkę zaangażowanego majątku obrotowego i trwałego. Wskaźnik ten określany jest jako ROA (*return on assets*):

$$\text{wskaźnik rentowności majątku} = \frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{majątek ogółem}}$$

Rentowność kapitału własnego odzwierciedla efekty działalności przedsiębiorstwa w przeliczeniu na jednostkę kapitału własnego, czyli wniesionego przez właścicieli lub wygoszodarowanego przez jednostkę. Jego oznaczenie to ROE (*return on equity*):

$$\text{wskaźnik rentowności kapitału własnego} = \frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{kapitał własny}}$$

Zasadniczo, im wyższe wartości wskaźników rentowności, tym większa efektywność działania jednostki i opłacalność jej funkcjonowania dla właścicieli.

Wskaźniki płynności finansowej to miary wykorzystywane do oceny zdolności przedsiębiorstwa do spłaty jego zobowiązań finansowych. Pozwalają one zrozumieć, czy jednostka ma wystarczające środki finansowe, aby regulować zobowiązania terminowo. Do najczęściej wykorzystywanych wskaźników płynności finansowej zalicza się między innymi:

- wskaźnik bieżącej płynności finansowej,
- wskaźnik szybkiej płynności finansowej,
- wskaźnik natychmiastowej płynności finansowej.

Wskaźnik bieżącej płynności finansowej jest to stosunek aktywów bieżących do zobowiązań bieżących. Do aktywów bieżących zalicza się zapasy, należności krótkoterminowe, rozliczenia międzyokresowe (czynne) i środki pieniężne. Wskaźnik bieżącej płynności wyznacza formę zabezpieczenia dla kredytodawców. Wzrost tego wskaźnika wyraża polepszenie płynności i mniejsze zagrożenie zadłużenia, nato-

miast spadek wskaźnika może sygnalizować problemy związane z wypłacalnością. W literaturze przyjmuje się, że wskaźnik ten powinien oscylować w przedziale wartości od 1,5 do 2,0, a wartości poniżej 1,5 mogą uwidaczniać trudności finansowe, jednakże kluczowa jest świadomość, że relacje majątku i zobowiązań jednostki są bardzo skorelowane z branżą, w której jednostka funkcjonuje, czy z jej strukturą i koncepcją właścicielską. Dlatego też nie należy warunkować pozytywnej oceny jednostki od uzyskania określonych wartości.

Wskaźnik szybkiej płynności finansowej odzwierciedla możliwość regulowania zobowiązań bieżących bez przymusu konwersji zapasów w środki pieniężne. Przyjmuje się, że wartość wyżej rozpatrywanego wskaźnika oscylująca na poziomie od 1,0 do 2,0 sprzyja szybkiej spłacie zobowiązań bieżących. Gdy wielkość wskaźnika spada poniżej 1, oznacza to, że wartość płynnych aktywów obrotowych jest niższa niż wartość zobowiązań bieżących, co może doprowadzić do perturbacji w terminowym regulowaniu płatności.

Wskaźnik płynności natychmiastowej to stosunek środków pieniężnych do zobowiązań bieżących. Informuje, jaka część zobowiązań bieżących może zostać uregulowana niezwłocznie.

Jak wynika z przedstawionych powyżej formuł obliczeniowych, na powyższe wskaźniki oraz na wiele innych wpływają wartości przedstawione w bilansie i rachunku zysków i strat – w tym zysk netto, wartość zobowiązań bieżących czy wartość zapasów.

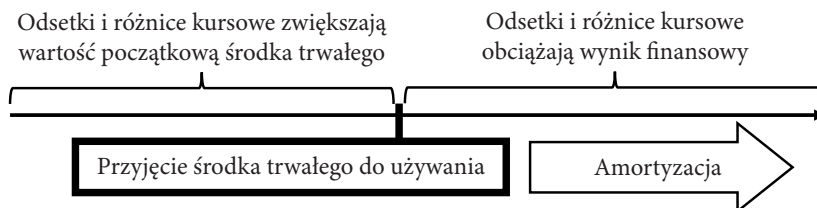
## **2.4. Wpływ polityki rachunkowości w wybranych obszarach na dane wykorzystywane w analizie finansowej**

Uwaga autorów w dalszej części rozważań zostanie skoncentrowana na poszczególnych obszarach bilansu i rachunku zysków i strat, związanych z aktywami, pasywami, przychodami i kosztami obecnymi w bieżącej działalności przedsiębiorstw.

### **2.4.1. Środki trwałe**

Pierwszym z istotnych obszarów są środki trwałe. Środki trwałe są to długoterminowe aktywa używane przez przedsiębiorstwa w celu prowadzenia działalności gospodarczej. Wpływ na wynik finansowy jednostki może mieć już moment przyjęcia środka trwałego do użytkowania – gdyż to on determinuje dalszą klasyfikację kosztów związanych z nabyciem danego środka trwałego, a także moment rozpoczęcia amortyzacji. Środki trwałe wycenia się w cenie nabycia, co oznacza, że ich wartość początkową powiększają wszelkiego rodzaju koszty związane z ich nabyciem, transportem, montażem, ale także różnice kursowe i odsetki naliczone do

momentu przyjęcia środka trwałego do używania. Opóźnienie rozpoznania momentu przyjęcia do używania środka trwałego, finansowanego kapitałem obcym (tj. generującym koszty odsetkowe), będzie powodowało zwiększanie jego wartości początkowej, a obniżanie kosztów odsetkowych, ujmowanych w rachunku zysków i strat, jako koszty finansowe. Będzie zatem pozytywnie przekładać się na poziom wyniku finansowego (im późniejsze przyjęcie, tym wynik finansowy wyższy).



**Rysunek 1. Moment przyjęcia środka trwałego do używania a ujęcie kosztów związanych z jego nabyciem i eksploatacją**

Źródło: opracowanie własne.

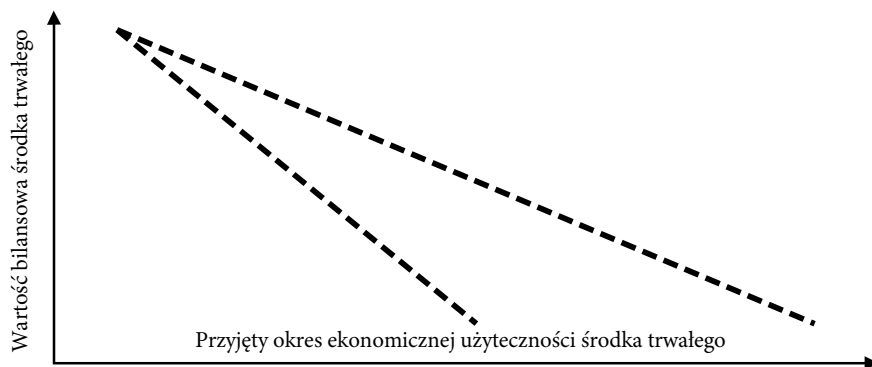
Co więcej, takie przesunięcie wpłynie istotnie na strukturę ponoszonych kosztów – środek trwały staje się bowiem kosztem poprzez amortyzację (rysunek 1). Amortyzacja jest odzwierciedleniem zużycia majątku trwałego w księgach rachunkowych jednostki. Podczas określania zdolności kredytowych jednostki amortyzacja często jest wyłączana z analizy jako koszt, który nie generuje wydatku środków pieniężnych, można by określić ją mianem „dobrego, pożądanego” kosztu. Warto zwrócić uwagę, że nie wpływa negatywnie chociażby na poziom powszechnie wykorzystywanej miary działalności jednostki, jaką jest EBITDA (EBITDA to skrót od *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*). A zatem istotne znaczenie w ocenie jednostki może mieć moment, do którego koszty odsetkowe związane z nabyciem środka trwałego zwiększają jego wartość początkową, a od którego zaliczane są w ciężar kosztów finansowych.

Pozostając przy analizie kosztów amortyzacji, nie sposób przemilczeć kwestii stosowanych stawek amortyzacji. Zgodnie z prawem bilansowym okres amortyzacji środka trwałego powinien odpowiadać okresowi ekonomicznej użyteczności, który bardzo często pozostaje w sferze subiektywnych szacunków i kalkulacji jednostek. Innym powszechnie występującym zjawiskiem wpływającym negatywnie na adekwatność przyjmowanych stawek amortyzacji do realnych okresów użyteczności środków trwałych, a dopuszczonym prawnie jedynie dla jednostek spełniających kryteria jednostek małych, jest dokonywanie odpisów amortyzacyjnych według stawek podatkowych (Głębocka, 2019). W Ustawie z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych i w Ustawie z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych zostały określone maksymalne stawki amortyzacji, jaką dla celów podatkowych mogą przyjmować podatnicy. Stosowanie rozbieżnych



stawek amortyzacji dla celów podatkowych i bilansowych jest zjawiskiem pożądanym, ale pracochłonnym i komplikującym już i tak złożone rozliczenia podatkowe, w związku z czym dość rzadko występującym.

Przyjęta stawka amortyzacji bezpośrednio przekłada się na poziom kosztów ujemowanych w okresie, a co za tym idzie, na poziom wyniku finansowego jednostki. Im wyższa stawka amortyzacji, tym niższy wynik. Tworząc „ciche rezerwy”, w warunkach niepewności przedsiębiorcy mogą mieć więc tendencje do obniżania stosowanych stawek amortyzacji w celu poprawienia prezentowanego wyniku finansowego. Warto zauważyć, że minione czasy same dostarczają argumentów ku takim decyzjom – przestoje, zmniejszenie wolumenu produkcji i inne ograniczenia wykorzystania środków trwałych przekładają się przecież na poziom ich zużycia – a to jego miarą jest właśnie amortyzacja. Nie kwestionując tej korelacji, autorzy pragną jedynie zwrócić uwagę na to, że poprawa wyniku uzyskana dzięki obniżeniu amortyzacji nie oznacza zwiększenia efektywności działania, jest tylko następstwem zmiany rozłożenia w czasie „umownego” kosztu, jakim jest amortyzacja (rysunek 2).



**Rysunek 2. Przyjęty okres ekonomicznej użyteczności środka trwałego a spadek jego wartości w czasie**

Źródło: opracowanie własne.

Innym budzącym liczne kontrowersje na gruncie prawa bilansowego i podatkowego zagadnieniem jest ustalenie granicy pomiędzy ulepszeniem a remontem środków trwałych. Zasadniczo ulepszenie oznacza zwiększenie wartości początkowej środka trwałego poprzez nadanie mu lepszych właściwości, a remont jest raczej przywróceniem stanu poprzedniego.

W praktyce gospodarczej zakwalifikowanie poszczególnych operacji do powyższych kategorii jest bardzo niejednoznaczne i w wielu przypadkach subiektywne, a zatem może ulegać pewnym tendencjom podporządkowanym potrzebie jednostki w zakresie uzyskania pożądanego wyniku finansowego. Zakwalifikowanie poniesionych nakładów na środki trwałe jako remontu oznacza ujęcie ich jako kosztu, a co

za tym idzie – obniżenie wyniku finansowego. Ujęcie tych samych nakładów jako zwiększenia wartości środka trwałego, nie dość, że nie obniża wyniku finansowego w momencie poniesienia, to staje się kosztem w kolejnych okresach pod postacią amortyzacji, która – jak wskazano wyżej – jest kosztem pożądanym.

Kolejną, pośrednio związaną z ujmowaniem środków trwałych, możliwość wpływania na prezentowane przez jednostkę dane finansowe, dają regulacje w zakresie ujmowania leasingu. Wyróżnia się jego dwa podstawowe typy – leasing operacyjny i leasing finansowy. W praktyce gospodarczej zdecydowana większość umów leasingu jest kwalifikowana jako leasing operacyjny – na gruncie prawa podatkowego, spełniając równocześnie jedno z siedmiu kryteriów uznania jej za leasing finansowy (Uchwała Nr 13/2018 Komitetu Standardów Rachunkowości z dnia 28 czerwca 2018 r., KSR 5, pkt 4.2):

- 1) przenosi własność jej przedmiotu na korzystającego po zakończeniu okresu, na który została zawarta;
- 2) zawiera prawo do nabycia jej przedmiotu przez korzystającego, po zakończeniu okresu, na jaki została zawarta, po cenie niższej od wartości rynkowej z dnia nabycia;
- 3) okres, na jaki została zawarta, odpowiada w przeważającej części przewidywanemu okresowi ekonomicznej użyteczności środka trwałego lub prawa majątkowego, przy czym nie może być on krótszy niż 3/4 tego okresu. Prawo własności przedmiotu umowy może być, po okresie, na jaki umowa została zawarta, przeniesione na korzystającego;
- 4) suma opłat, pomniejszonych o dyskonto, ustalona w dniu zawarcia umowy i przypadająca do zapłaty w okresie jej obowiązywania, przekracza 90% wartości rynkowej przedmiotu umowy na ten dzień. W sumie opłat uwzględnia się wartość końcową przedmiotu umowy, którą korzystający zobowiązuje się zapłacić za przeniesienie na niego własności tego przedmiotu. Do sumy opłat nie zalicza się płatności na rzecz finansującego za świadczenia dodatkowe, podatków oraz składek na ubezpieczenie tego przedmiotu, jeżeli korzystający pokrywa je niezależnie od opłat za używanie;
- 5) zawiera przyrzeczenie finansującego do zawarcia z korzystającym kolejnej umowy o oddanie w odpłatne używanie tego samego przedmiotu lub przedłużenia umowy dotychczasowej, na warunkach korzystniejszych od przewidzianych w dotychczasowej umowie;
- 6) przewiduje możliwość jej wypowiedzenia, z zastrzeżeniem, że wszelkie powstałe z tego tytułu koszty i straty poniesione przez finansującego pokrywa korzystający;
- 7) przedmiot umowy został dostosowany do indywidualnych potrzeb korzystającego. Może on być używany wyłącznie przez korzystającego, bez wprowadzania w nim istotnych zmian.

Konsekwencją kwalifikacji umów leasingu jest sposób ich prezentacji – dla leasingu operacyjnego ujmuje się opłaty leasingowe w kosztach usług obcych, a same

aktywa będące przedmiotem leasingu nie podlegają ujawnieniu w bilansie. Traktując leasing jako finansowy, należy wykazać przedmiot leasingu wśród innych środków trwałych, poddając go amortyzacji (która najczęściej rozkłada się na dłuższy okres niż okres ponoszenia opłat leasingowych), ujmując koszty odsetek i wykazując równolegle zobowiązania z tytułu niespłaconej części leasingu.

Kryteria rozróżniające leasing operacyjny od finansowego są jednoznaczne, jednakże jednostki spełniające kryteria małych w rozumieniu Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości mogą zaniechać konwersji umów leasingu operacyjnego na leasing finansowy – w kontekście zasad ich ujmowania w sprawozdaniu finansowym – a zatem ich decyzją pozostaje, czy:

- wykazą opłaty leasingowe jako koszty usług obcych,
- ujawnią w bilansie środek trwały i poddadzą go amortyzacji, przedstawiając równolegle koszty odsetek i zobowiązania finansowe,

co bez wątpienia będzie miało wpływ na strukturę danych zaprezentowanych w sprawozdaniu finansowym (rysunek 3). Jednostka przyjmująca drugi wariant prezentacji będzie sprawiała wrażenie lepiej zaopatrzonej w majątek trwały, a jej koszty będą miały bardziej pożądaną strukturę, ponieważ – jak już wcześniej argumentowano – postrzeganie amortyzacji jest zdecydowanie lepsze niż kosztów usług obcych.

LEASING FINANSOWY					
BILANS				RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	
Środki trwałe	↑	Zobowiązania finansowe	↑	Amortyzacja	↑
				Koszty finansowe – odsetki	↑
LEASING OPERACYJNY					
BILANS				RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	
				Usługi obce	↑

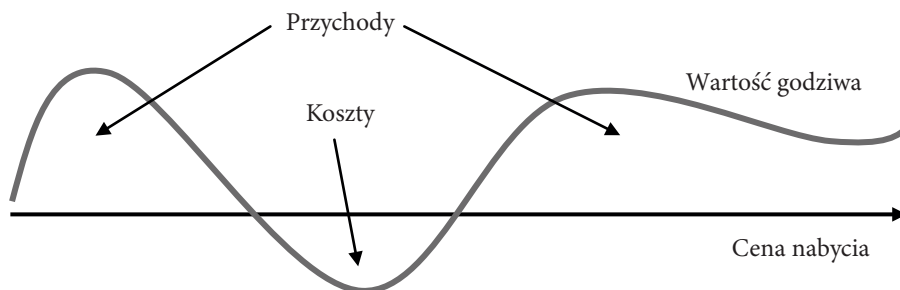
**Rysunek 3. Wpływ klasyfikacji umowy leasingu na dane zawarte w sprawozdaniu finansowym**

Źródło: opracowanie własne.

## 2.4.2. Inwestycje

Poniżej środków trwałych w bilansie ujmowane są inwestycje. Inwestycje stanowią aktywa, które są utrzymywane przez jednostkę dla wzrostu ich wartości lub czerpania pożytków niebędących przedmiotem podstawowej działalności jednostki. Ustawa o rachunkowości, za Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, dopuszcza – tylko w odniesieniu do tej grupy aktywów – stosowanie

wyceny według wartości godziwej (w tym rynkowej), nawet jeśli ta przewyższa ich wartość historyczną, odstępując tym samym od stosowania zasady ostrożnej wyceny (rysunek 4). Przyjęcie modelu wyceny inwestycji – wartość godziwa (bieżąca) lub ostrożna wycena (wartość historyczna uwzględniająca jedynie odpisy z tytułu utraty wartości) – jest zatem decyzją jednostki.



**Rysunek 4. Skutki wyceny inwestycji według wartości godziwej**

Źródło: opracowanie własne.

W okresie pogarszającej się koniunktury i utraty wartości przez aktywa wybrany model nie będzie miał wpływu na wyniki jednostki. Jednak w okresie wzrostu wartości aktywów, z jakim pomimo niesprzyjających okoliczności mają aktualnie do czynienia jednostki gospodarcze, wybór modelu wyceny według wartości godziwej będzie miał duże znaczenie dla możliwości kształtowania wyniku finansowego – umożliwia on bowiem rozpoznanie przychodów – finansowych lub pozostałych operacyjnych – będących nie skutkiem przeprowadzonych transakcji, ale jedynie zmiany wartości aktywów.

Bardzo ważna jest zatem, podczas przeprowadzania analizy finansowej danych jednostek, świadomość, że wynik finansowych jednostki może pochodzić z dwóch źródeł:

- przeprowadzonych transakcji,
- zmian wartości jej aktywów.

Skutki przeszacowania aktywów są łatwo identyfikowalne w rachunku zysków i strat jednostki, więc można dość prosto skorygować wynik finansowy do poziomu transakcyjnego, jednakże warto pamiętać, że zatrzymywany zysk powiększa najczęściej kapitał zapasowy, ewentualnie rezerwy, jednostek, wpływając pozytywnie na strukturę kapitału i wskaźniki zadłużenia, bardzo istotne w ocenie kondycji finansowej jednostki, a w momencie analizy danych bilansowych (a nie wyniku) źródło pochodzenia zysku odniesionego na kapitał zapasowy nie jest już tak jednoznaczne.

Warto zwrócić również uwagę na zasady kwalifikowania aktywów do środków trwałych lub inwestycji (gdy mowa o aktywach niefinansowych). Umowna gra-

nica pomiędzy jedną a drugą grupą aktywów wiąże się z zakwalifikowaniem ich do podstawowej lub pozostałej działalności jednostki – ale czym jest podstawowa działalność jednostki? Tą określoną w umowie spółki? Tą, która generuje większość przychodów? Czy może tą, którą jednostka uważa za podstawową? Autorzy chcą w tym miejscu jedynie zwrócić uwagę na pewien subiektywizm oceny charakteru danego aktywa i skutki tej oceny.

Ujęcie składnika aktywów jako inwestycji będzie umożliwiło jego przeszacowanie, ale przychody i koszty związane z jej utrzymaniem (w tym amortyzacja, gdyby jednak nie wybrano modelu wyceny według wartości godziwej) będą ujmowane jako pozostałe przychody i koszty operacyjne.

Zakwalifikowanie składnika aktywów jako środka trwałego uniemożliwi co prawda jego przeszacowanie, jednak spowoduje, że korzyści płynące z jego wykorzystania będą ujmowane w rachunku zysków i strat jako przychody ze sprzedaży – czyli w grupie przychodów zdecydowanie częściej przyjmowanej jako miara kondycji jednostki niż pozostałe przychody operacyjne. Z kolei koszty będą obciążały koszty operacyjne, w tym w znacznym stopniu amortyzację, której walorom poświęcono już część niniejszego opracowania.

### 2.4.3. Materiały i towary

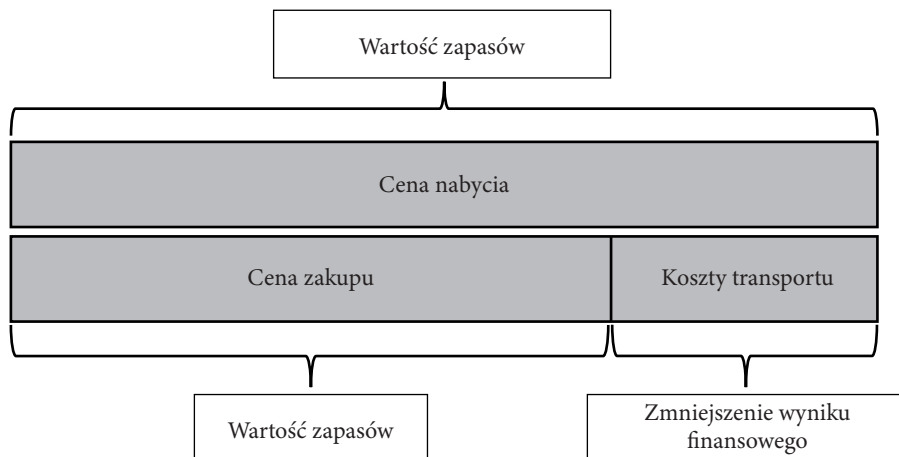
Kolejną grupą aktywów, co do których wyceny ustawa o rachunkowości pozostawia jednostce wybór, są zapasy. Przeanalizowane zostaną w dwóch kategoriach:

- materiały i towary,
- produkty,

ze względu na różnorodność możliwych do przyjęcia zasad wyceny.

Materiały i towary są nabywane przez jednostki, w związku z czym podstawową miarą ich wyceny jest cena nabycia, czyli cena zakupu powiększona o wszystkie koszty związane z pozyskaniem danych aktywów. Jednakże, jeśli koszty związane z zakupem są nieistotne, jednostka (każda) może zaniechać wyceny według ceny nabycia i stosować cenę zakupu, która jest niższa. Decyzje w tym zakresie przekładają się w krótkim okresie na wyniki jednostki, szczególnie gdy koszty zakupu rosną, jak się to działo na przykład w 2020 roku, gdy koszty przywozu towarów czy materiałów z Azji wzrosły o kilkaset procent w ciągu kilku miesięcy.

Jeśli koszty zakupu zostaną aktywowane w wartości materiałów czy towarów, czyli powiększą ich wartość, oznacza to, że nie obciążą wyniku finansowego w momencie zakupu, ale dopiero w momencie rozchodowania danego aktywa – czyli ich rozpoznanie zostaje odroczone (rysunek 5). Oznacza to zaprezentowanie wyższego wyniku finansowego i wyższego poziomu zapasów, co pozytywnie przekłada się na wizerunek jednostki sprawozdawczej.



**Rysunek 5. Wpływ przyjętej metody wyceny zapasów na wartość majątku i wyniku finansowego jednostki**

Źródło: opracowanie własne.

#### 2.4.4. Produkty gotowe i produkcja w toku

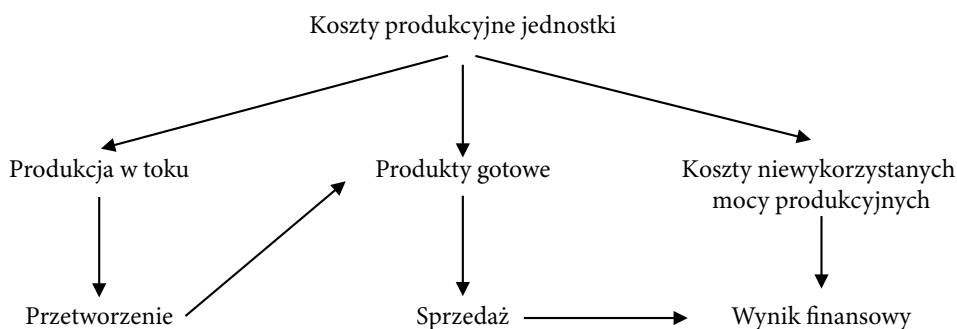
Podobnie przedstawia się kwestia aktywowania lub nie kosztów wytworzenia produktów. Koszt wytworzenia produktu obejmuje „koszty pozostające w bezpośrednim związku z danym produktem oraz uzasadnioną część kosztów pośrednio związanych z wytworzeniem tego produktu. Koszty bezpośrednie obejmują wartość zużytych materiałów bezpośrednich, koszty pozyskania i przetworzenia związane bezpośrednio z produkcją i inne koszty poniesione w związku z doprowadzeniem produktu do postaci i miejsca, w jakich się znajduje w dniu wyceny. Do uzasadnionej, odpowiedniej do okresu wytwarzania produktu, części kosztów pośrednich zalicza się zmienne pośrednie koszty produkcji oraz tę część stałych, pośrednich kosztów produkcji, które odpowiadają poziomowi tych kosztów przy normalnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych” (UoR, art. 28 ust. 3). Koszt wytworzenia jako podstawa wyceny dotyczy zarówno produktów gotowych, jak i produkcji w toku, przy czym jednostka może zaniechać wyceny produkcji w toku, jeśli jej wartość jest nieistotna. Może także dokonać jej wyceny jedynie w koszcie bezpośrednim lub na poziomie kosztu materiałów bezpośrednich. Powyższe nasuwa kilka wniosków.

Przede wszystkim warto mieć świadomość, że pula kosztów produkcyjnych rozkłada się na koszty wytworzenia produktów gotowych i koszty wytworzenia produkcji w toku. Zaniechanie lub ograniczenie zakresu wyceny produkcji w toku powiększa pulę kosztów przypadających na wytworzone produkty. Pozornie wydaje się to nieistotne, obie bowiem pozycje są położone obok siebie w bilansie i prezen-

utowane jako zapasy, jednak ich droga do wygenerowania kosztu jest inna. Produkty gotowe staną się kosztem szybciej – są one już gotowe do sprzedaży. Ujęcie nakładów w produkcji w toku w pewien sposób opóźni obciążenie wyniku finansowego – koszty zatrzymane w produkcji w toku muszą najpierw zostać przesunięte do wartości produktów gotowych, a dopiero w kolejnym kroku staną się kosztem wytworzenia sprzedanych (lub rozchodowanych w inny sposób) produktów. Zatem w krótkim okresie wycena produkcji w toku po pełnym koszcie wytworzenia pozwoli zaprezentować wyższy wynik finansowy niż w przypadku zaniechania lub ograniczenia wyceny produkcji w toku (a co za tym idzie – przerzucenia większych kosztów do produktów gotowych).

Innym bardzo ważnym, szczególnie w warunkach niepewności i wahań wolumenu produkcji zagadnieniem jest odpowiednia kalkulacja kosztów niewykorzystanych mocy produkcyjnych. Analiza kosztów niewykorzystanych mocy produkcyjnych jest ustawowym obowiązkiem jednostek (zwolnione są z niego jednostki małe w rozumieniu UoR), jednakże zagadnienie to jest często przez jednostki bagatelizowane – co było dość powszechnie akceptowane w okresie rozkwitu gospodarki, podczas którego możliwa była pełnowymiarowa eksploatacja mocy produkcyjnych w przedsiębiorstwach.

Istotą kalkulacji kosztów niewykorzystanych mocy produkcyjnych jest niezawyżenie wartości produktów w konsekwencji ujęcia w niej skutków zmiany wolumenu produkcji. Dotyczy kosztów stałych, których poziom całkowity nie zmienia się wraz z ograniczeniem wielkości produkcji, a których poziom jednostkowy jest tym wyższy, im mniejsza wielkość produkcji. Produkty jednostkowo nie są warte więcej tylko dlatego, że koszty stałe związane z ich wytwarzaniem matematycznie rozkładają się na mniejszą liczbę sztuk. Dlatego też koszty nieodpowiadające normalnemu wykorzystaniu mocy produkcyjnych (często zwane potocznie pustymi) powinny obciążać od razu wynik finansowy, z pominięciem możliwości ich aktywowania w koszcie wytworzenia produktów (rysunek 6).



**Rysunek 6. Wpływ klasyfikacji kosztów produkcji na wynik finansowy**

Źródło: opracowanie własne.

Zaniechanie kalkulacji kosztów niewykorzystanych mocy produkcyjnych przez jednostki małe lub zbagatelizowanie tego zagadnienia przez jednostki duże może prowadzić do zaniżenia kosztów okresu i zawyżenia wartości zapasów. W warunkach malejących marż może się okazać, że przy błędnej kalkulacji kosztu wytworzenia produkty są sprzedawane poniżej kosztu wytworzenia.

### 2.4.5. Zaliczki

Zaliczki to częściowe płatności dokonywane z góry przed pełnym uregulowaniem należności lub przed wykonaniem usługi czy dostarczeniem towaru. Mogą one występować w bilansie jako aktywa – gdy są wpłacone przez jednostkę – lub pasywa – gdy są przez nią otrzymane. Te pierwsze mają charakter należności (jednostka ma na ich podstawie roszczenie wobec podmiotu, któremu dokonała zapłaty), a drugie – zobowiązań (jednostka jest zobowiązana do realizacji określonego świadczenia na rzecz podmiotu, który zapłaty dokonał).

Zaliczki aktywne (wpłacone przez jednostkę) są prezentowane w bilansie w grupie, na której zakup zostały przeznaczone. Oznacza to, że ich prezentacja jest rozproszona – mogą występować jako zaliczki na środki trwałe w budowie, zaliczki na wartości niematerialne i prawne czy zaliczki na dostawy i usługi (w zapasach). Przy czym warto zwrócić uwagę na to, że sformułowanie dotyczące tych ostatnich zostało w ostatnich latach przez ustawę o rachunkowości doprecyzowane – z wcześniejszego „zaliczki na dostawy” stało się „zaliczkami na dostawy i usługi”, rozszerzając zakres zaliczek prezentowanych w tym miejscu. Pozostałe zaliczki, niekwalifikujące się na ujęcie w jednej z trzech powyższych grup, są prezentowane najczęściej jako inne należności.

Podczas gdy wycena zaliczek nie wywołuje większych kontrowersji – najczęściej przyjmują one wartość nominalną odpowiadającą wartości transferowanych środków pieniężnych – sposób ich prezentacji może wpływać na kształtowanie się różnych wskaźników podczas analizy finansowej (oczywiście przy założeniu, że jednostka dokonuje istotnych transakcji o takim charakterze).

W obrębie aktywów bardzo zdywersyfikowane jest podejście do zakresu pozycji „zaliczki na dostawy i usługi” w zapasach. Część podmiotów rozszerzenie pojęcia potraktowała jako bodziec do prezentowania wszystkich zaliczek (z wyjątkiem tych na środki trwałe i wartości niematerialne i prawne) w tej pozycji. Inne stoją na stanowisku, że w tym miejscu powinny być prezentowane jedynie zaliczki na dostawy i usługi, które docelowo powiększą wartość zapasów (czyli w odniesieniu do usług wejdą do kosztu wytworzenia produktów – na przykład usługi obróbki). W jeszcze bardziej restrykcyjnym podejściu w pozycji prezentowane są jedynie zaliczki na dostawy i te usługi, które bezpośrednio są związane z wartością dostarczanych zapasów, tu towarów i materiałów, czyli na przykład koszty transportu. Nie rozstrzygając o prawidłowości żadnego z powyższych rozwiązań, autorzy zwracają uwagę,



że przesunięcie zakresu takich zaliczek między zapasami a należnościami wpływa na ukształtowanie się wskaźników płynności bieżącej i szybkiej.

Zdecydowanie ciekawsze będą jednak obserwacje czynione w odniesieniu do zaliczek pasywnych – otrzymanych. W pasywach, w zobowiązaniach krótkoterminowych, wydzielono pozycję „otrzymane zaliczki na dostawy i usługi”, a zatem potraktowano je jednoznacznie i wprost jako zobowiązania krótkoterminowe (których wartość jest szeroko wykorzystywana przy uzgadnianiu różnych wskaźników, ze wskaźnikami płynności na czele). Bardzo powszechną praktyką, nieco wbrew prezentacji ustawowej, ale jednak akceptowaną na gruncie prawa bilansowego (por. stanowisko KSR ws. rozrachunków z kontrahentami: Komunikat Ministra Finansów z dnia 1 sierpnia 2019 r.), jest ujmowanie takich zaliczek jako rozliczeń międzyokresowych przychodów. Uznaje się bowiem, że są to transakcje poprzedzające sprzedaż, a więc mają charakter nie tyle zobowiązania do wykonania świadczenia, co są przysłym przychodem jednostki. Rozliczenia międzyokresowe są prezentowane w bilansie jako ostatnia pozycja pasywów, w oddzieleniu od zobowiązań, co znaczy, że prezentacja otrzymanych zaliczek jako rozliczeń międzyokresowych przychodów spowoduje, że ich poziom nie wpłynie negatywnie na wskaźniki zadłużenia czy płynności. Co więcej – same rozliczenia międzyokresowe przychodów ze swojej istoty mają raczej pozytywny niż negatywny wydzźwięk.

#### 2.4.6. Zmiany polityki rachunkowości

Powyżej przedstawiono przykłady możliwości kształtowania wyniku finansowego i struktury majątku jednostki, przy wykorzystaniu dopuszczalnych prawem narzędzi. Należy pamiętać jednak o obowiązującej jednostki zasadzie ciągłości, zgodnie z którą każda zmiana polityki rachunkowości wymaga zawarcia odpowiednich informacji w sprawozdaniu finansowym, a wobec istotnych zmian, ujęcia także przekształconych danych porównawczych. Mając świadomość niedoskonałości sprawozdań finansowych jednostek, w tym także możliwych braków w prezentacji powyższych informacji, autorzy pragną jedynie zwrócić uwagę na konieczność krytycznego podejścia do danych finansowych przedstawianych przez jednostki, mających być podstawą do prowadzonych analiz finansowych, oraz uświadomić użytkownikom sprawozdań finansowych, że dane w nich zawarte nie są bezwzględne.

Niniejsze opracowanie ma charakter dyskusyjny, ma być załączkiem do dalszych badań w zakresie wpływu polityki rachunkowości i przyjmowanych przez jednostki rozwiązań w zakresie wyceny i prezentacji danych w sprawozdaniach finansowych, na wyniki przeprowadzanej wględem niej analizy finansowej.

## Zakończenie

Celem opracowania było rozpoznanie sytuacji w zakresie zasad prezentacji i ujmowania aktywów, pasywów, przychodów i kosztów pod kątem ustalenia kierunku oddziaływania polityki rachunkowości na ocenę stanu i wyników finansowych przedsiębiorstw w warunkach niepewności. Świadomość powyższego ma szczególne znaczenie w warunkach niepewności z co najmniej dwóch powodów:

- 1) podczas podejmowania decyzji inwestycyjnych oraz dotyczących finansowania, w warunkach niepewności szczególne znaczenie ma wnikliwe rozpoznanie ryzyka – perspektywa analizującego,
- 2) funkcjonując w warunkach niepewności, obawiające się zagrożenia dla kontynuowania działalności jednostki mogą chętniej sięgać po środki mające na celu lepsze przedstawienie wyników jednostki – perspektywa analizowanego.

Zrealizowano cel, przeprowadzając przegląd wybranych rozwiązań, jakie mogą przyjąć jednostki, kształtując swoje polityki rachunkowości i analizując ich wpływ na podstawowe dane zawarte w sprawozdaniu finansowym, wykazując, że mogą one wpływać na wyniki analizy finansowej, w szczególności na wartości wskaźników w niej wykorzystywanych.

Przedstawione w publikacji kwestie są zagadnieniami znajdującymi się w obszarze dopuszczanej prawem decyzyjności jednostek, ale dają jednostce narzędzia do poprawy jej wizerunku finansowego. Zdecydowanie dalej idący wpływ miałyby celowe, agresywne zniekształcenia danych.

## Bibliografia

- Bąk, M. (2009). Działania kreatywne a polityka rachunkowości przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Finance, Rynki finansowe, Ubezpieczenia*, 18, 9–17.
- Czaja-Cieszyńska, H. i Mućko, P. (2022). Uproszczenia wybranych zasad (polityki) rachunkowości w mikro- i małych jednostkach w Polsce – regulacje prawne i błędy poznawcze. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 1(995), 137–153.
- Głębocka, M. (2019). Wpływ zmian w prawie bilansowym na zakres polityki rachunkowości mikro i małych przedsiębiorstw w obszarze środków trwałych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 386, 40–51.
- Kamela-Sowińska, A. (2005). *Polska rachunkowość w Unii Europejskiej*. Materiały konferencyjne „Rachunkowość w warunkach Unii Europejskiej” (s. 60–63). Poznań, Polska.
- Komunikat Ministra Finansów z dnia 1 sierpnia 2019 r. w sprawie ogłoszenia uchwały Komitetu Standardów Rachunkowości w sprawie przyjęcia stanowiska Komitetu Standardów Rachunkowości w sprawie rozrachunków z kontrahentami 7.08.2019 poz. 83.

- Kraska, E. (2022). Wpływ pandemii COVID-19 na kondycję finansową przedsiębiorstw w Polsce. *Przegląd Prawno-Ekonomiczny*, 2, 79–95.
- Mazurczak-Mąka, A. i Turek-Radwan, M. (2019). Cost analysis in the audit of selected companies in Poland. *Financial Sciences*, 24(1), 39–50.
- Pitera, R. (2021). An assessment of the reliability of early warning models on the example of small and medium-sized enterprises in the industry and services sector. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 119, 315–331.
- Stępień, K. (2019). Pojęcie i zakres polityki rachunkowości w polskich oraz w międzynarodowych regulacjach rachunkowości. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 2(980), 79–95.
- Walińska, E. (2010). *Rachunkowość finansowa. Ujęcie sprawozdawcze i ewidencyjne*. Oficyna Wolters Kluwer.
- Uchwała Nr 13/2018 Komitetu Standardów Rachunkowości z dnia 28 czerwca 2018 r. w sprawie przyjęcia aktualizacji Krajowego Standardu Rachunkowości nr 5 „Leasing, najem i dzierżawa” (Dz.Urz. MF 2018 poz. 77).
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. Dz.U. 2022 poz. 2647 ze zm.).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. Dz.U. 2022 poz. 2587 ze zm.).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 2009 nr 152 poz. 1223 ze zm.).