

Małgorzata Rówińska
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Dylematy wokół wykorzystania sprawozdania z całkowitych dochodów do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw

USE OF STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME FOR FINANCIAL ANALYSIS

Informacje o wynikach działalności jednostek gospodarczych, sporządzających sprawozdanie finansowe według MSSF, prezentowane są w sprawozdaniu z całkowitych dochodów. Całkowite dochody obejmują elementy kształtujące wynik finansowy (przychody i koszty) oraz inne całkowite dochody. Sposób prezentacji tych kategorii jest mało przejrzysty, zwłaszcza w kontekście wykorzystania informacji na potrzeby analizy rentowności. Na przykładzie sprawozdań finansowych wybranych spółek wskazano, jak sposób prezentacji informacji może zniekształcić postrzeganie sytuacji finansowej podmiotu.

Słowa kluczowe: rentowność, analiza rentowności, sprawozdanie z całkowitych dochodów

Wprowadzenie

Od 2009 r. jednostki gospodarcze sporządzające sprawozdanie finansowe według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) prezentują m.in. informacje na temat całkowitego dochodu osiągniętego w roku obrotowym. MSR 1 definiuje całkowity dochód jako równowartość zmiany kapitału własnego z wyłączeniem operacji kapitałowych przeprowadzanych z właścicielami występującymi w roli udziałowców¹. Obejmuje elementy kształtujące wynik finansowy (przychody i koszty) oraz tzw. inne całkowite dochody. Sprawozdanie z całkowitego dochodu (sprawozdanie z wyniku całościowego) prezentuje zatem efekty finansowych działań jednostki wykraczające poza wynik finansowy (zysk lub stratę netto), a oddziałujących na poziom i strukturę kapitałów własnych. W myśl koncepcji całkowitego dochodu wprowadzonej do regulacji MSSF to właśnie całkowity dochód, a nie wynik finansowy netto (brutto), stanowi finansowe odzwierciedlenie efektów działalności jednostki, świadczy o efektywności jej działalności. Wydaje się oczywiste, iż zmiany wprowadzone do sprawozdawczości finansowej zdeterminują zmiany w podejściu do oceny sytuacji finansowej jednostek, zwłaszcza w kontekście analizy rentowności. Tymczasem niezmiennie jako podstawową miarę rentowności jednostki uznaje się wynik finansowy. Rentowność najczęściej wyjaśnia się jako taki stan jednostki,

¹ MSR 1, par. 7

w którym osiągnięte przychody przewyższają poniesione koszty². Jednakże w kontekście koncepcji całkowitego dochodu wynik finansowy postrzegany jest jako element całkowitych dochodów jednostki, a ten dopiero w pełni odzwierciedla rezultat działalności jednostki.

Celem artykułu jest przeprowadzenie badań nad możliwością wykorzystania sprawozdania z całkowitych dochodów w analizie finansowej i wskazanie, czy księgowo wyznaczony dochód całkowity realnie odzwierciedla rentowność jednostki gospodarczej. Biorąc pod uwagę fakt, że sprawozdanie finansowe zawiera informacje niezbędne dla oceny działalności podmiotu gospodarczego oraz podejmowania decyzji przez ich użytkowników³, dodatkowym celem artykułu jest przedstawienie propozycji innego podejścia do analizy rentowności.

Dla realizacji wskazanego celu zastosowano metodę analizy regulacji MSSF (w szczególności zapisy MSR 1) oraz literatury z obszaru będącego przedmiotem badań, metodę syntezy i wnioskowania. W części empirycznej wykorzystano skonsolidowane sprawozdania finansowe sporządzone za 2017 r. przez wybrane grupy kapitałowe notowane na GPW w Warszawie. Na ich podstawie dokonano krytycznej oceny prezentowanych informacji sprawozdawczych z punktu widzenia możliwości ich wykorzystania w analizie rentowności.

Przegląd dotychczasowych badań

Od kilku lat obowiązek raportowania całkowitego dochodu, a nie wyniku finansowego, jest przedmiotem dyskusji naukowych i badań. Efekty dotychczasowych badań nie przynoszą jednoznacznych wskazań, która z kategorii: wynik finansowy czy całkowity dochód stanowi bardziej użyteczną informację dla odbiorców sprawozdań finansowych. Na przykład badania Mechelli i Cimini⁴ wskazują na wynik finansowy netto jako kategorię bardziej użyteczną dla interesariuszy, z kolei badania przeprowadzone przez Demir, Bahadır, Oncel⁵, Du, Stevens, McEnroe⁶, a także Gazzola, Amelio⁷ dostarczają dowodów na przewagę informacyjną całkowitego dochodu nad wynikiem netto.

² L. Bednarski: Analiza rentowności przedsiębiorstwa, [w:] L. Bednarski, R. Borowiecki, J. Duraj, E. Kurtys, T. Waśniewski, B. Wersty (red.), *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 59; W. Dębski: *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2005, s. 96; M. Jarzemowska (red.): *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2013, s. 281; T. Waśniewski: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997, s.173 i in.

³ M. Remlein: *Finansyzacja i jej skutki w sprawozdaniu finansowym polskich spółek giełdowych branży paliwowej*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, nr 82 (138), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2015.

⁴ A. Mechelli, R. Cimini: *Is comprehensive income value relevant and does location matter? A European study*, „Accounting in Europe” 11 (1)/2014.

⁵ V. Demir, O. Bahadır, A.G. Oncel: *What is the Best Measure of Financial Performance? Comprehensive Income versus Net Income: Evidence from Turkey*. “İktisat İslatme ve Finans”, Vol. 28, Issue: 323, 2013.

⁶ N. Du, K. Stevens, J. McEnroe: *The effects of comprehensive income on investors' judgments An investigation of one-statement vs. two-statement presentation formats*. “Accounting Research Journal”, Vol. 28, Issue: 3, 2015.

⁷ P. Gazzola, S. Amelio: *The impact of comprehensive income on the financial ratios in a period of crises*. Book Series: *Procedia Economics and Finance*, Vol. 12, 2014.

Podobne wnioski przedstawił Pascan⁸ uznając, że całkowity dochód stanowi istotną kategorię pomiaru efektywności działalności. Niezależnie od ostatecznych wyników, badania podkreślają potrzebę mierzenia, raportowania i analizy dokonań jednostki, a prowadzone dyskusje dowodzą złożoności problemu pomiaru i prezentacji informacji o efektach działalności.

W przytoczonych publikacjach nie podnosi się kwestii dużego zróżnicowania kategorii kształtujących wynik finansowy, a także całkowity dochód. Jednym z elementów są przychody i koszty wynikające ze zrealizowanych transakcji w danym okresie (np. ze sprzedaży). Drugą grupę stanowią skutki wyceny aktywów i pasywów dokonanej na dzień bilansowy, które oznaczają wyłącznie potencjalne (przewidywane) efekty finansowe. Na problem prezentowania w jednym sprawozdaniu zrealizowanych i niezrealizowanych przychodów i kosztów zwraca uwagę m.in. Luty⁹, Hodgson Russell¹⁰, Kuzior¹¹, Rówińska¹².

Z dokonanego przeglądu literatury wynika, że opracowania podejmujące problematykę wykorzystania raportu o całkowitych dochodach w małym stopniu uwzględniają fakt, że tylko część elementów kształtujących całkowity dochód to elementy odzwierciedlające zrealizowane wyniki jednostki. Badania skupiają się raczej na porównaniu kategorii: wynik finansowy, całkowite dochody i wskazaniu zależności między nimi. Zdaniem autorki niniejszego artykułu, zwłaszcza w kontekście możliwości wykorzystania sprawozdań finansowych w analizie finansowej, bardzo istotne jest uwzględnienie faktu, że księgowy dochód całkowity stanowi także odzwierciedlenie prowadzonej przez podmiot polityki rachunkowości, polityki zarządzania zyskiem.

Ponadto, w literaturze przedmiotu zauważono brak opracowań wskazujących na konieczność wprowadzenia zmian w podejściu do analizy rentowności, będących konsekwencją zmian wprowadzanych do sprawozdawczości finansowej. Dlatego też w niniejszym artykule podjęto próbę wskazania tych obszarów, które mogą zakłócić ocenę rentowności jednostki gospodarczej, zaproponowano inne podejście do wyznaczania wskaźników rentowności.

⁸ I.D. Pascan: Does comprehensive income tell us more about an entity's performance compared to net income? Study on Romanian listed entities. Book Series: Procedia Economics and Finance, Vol.15, 2014.

⁹ Z. Luty: Wirtualny wymiar informacji finansowej [w:] E. Mączyńska, Z. Messner (red.), Zagrożenia w działalności gospodarczej, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2010.

¹⁰ A. Hodgson, M. Russell: Comprehending comprehensive income. "Australian Accounting Review", Vol. 24, Issue: 2, 2014.

¹¹ A. Kuzior: Wpływ polityki bilansowej i podatkowej w zakresie wyceny operacyjnych aktywów trwałych na wynik finansowy spółek giełdowych z sektora energetycznego [W:] A. Kostur, J. Pfaff (red.) Polityka rachunkowości a kształtowanie wyniku finansowego. Zeszyty Naukowe, Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Nr 201, 2014.

¹² M. Rówińska: Wynik finansowy a kanony rachunkowości. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Nr 253, 2016

Zdefiniowanie problemu badawczego

Zgodnie z wymogami MSR 1 sprawozdanie z całkowitych dochodów obejmuje (tabela 1):

- elementy kształtujące wynik finansowy netto: przychody i koszty, obciążenia wyniku,
- inne całkowite dochody.

Tabela 1. Struktura sprawozdania z całkowitych dochodów według MSSF

| | | |
|----|---|----------------------------------|
| 1. | Przychody | Elementy rachunku zysków i strat |
| 2. | Koszty | |
| 3. | Wynik finansowy brutto (1-2) | |
| 4. | Podatek dochodowy | |
| 5. | Wynik finansowy netto (3-4) | |
| 6. | Inne całkowite dochody podlegające przeklasyfikowaniu do rachunku zysków i strat | Inne całkowite dochody |
| 7. | Inne całkowite dochody niepodlegające przeklasyfikowaniu do rachunku zysków i strat | |
| 8. | Inne całkowite dochody netto (6+7) | |
| 9. | Całkowity dochód (5+8) | DOCHÓD CAŁKOWITY |

Źródło: opracowanie własne

Należy pokreślić, że wśród elementów rachunku zysków i strat prezentowane są zarówno skutki zrealizowanych transakcji, jak i wyceny bilansowej ujmowane wynikowo (czyli potencjalne, przewidywane skutki finansowe). Natomiast inne całkowite dochody obejmują wyłącznie skutki wyceny bilansowej, tyle, że ujmowane w kapitale z aktualizacji wyceny¹³.

Z punktu widzenia analizy finansowej, zwłaszcza analizy rentowności, elementy innych całkowitych dochodów należałoby traktować analogicznie, jak niezrealizowane przychody i koszty ujmowane w wyniku finansowym. Takie podejście wydaje się logiczne, niezależnie od tego, czy efekt działalności mierzony jest wynikiem finansowym czy całkowitym dochodem. Tymczasem w analizie finansowej uwzględnia się najczęściej kategorię wyniku finansowego netto (brutto), bez względu na to jak istotnymi - pod względem wartości - są efekty wyceny bilansowej. Z kolei elementy innych całkowitych dochodów generalnie nie są uwzględniane w analizie finansowej. Zdaniem autorki, ten brak konsekwencji zakłóca ocenę rentowności jednostki. Niezależnie od tego, czy niezrealizowane przychody i koszty ujęte są w wyniku finansowym czy w kapitale z aktualizacji wyceny, stanowią potencjalne efekty finansowe, więc na potrzeby analizy finansowej powinny być traktowane w analogiczny sposób.

Drugą, niezwykle istotną kwestią jest pytanie, czy w ogóle niezrealizowane przychody i koszty powinny stanowić źródło informacji przy ocenie rentowności jednostki? Zdaniem autorki, skutki wyceny bilansowej budzą poważne wątpliwości co do zasadności uwzględniania ich w ramach analizy rentowności. Są to bowiem skutki nierzeczywistych transakcji, które wynikają z zastosowania przez jednostkę

¹³ Szczegółowe regulacje MSSF wskazują przypadki, kiedy skutki wyceny bilansowej odnoszone są wynikowo, a kiedy na kapitał z aktualizacji wyceny.

różnorodnych narzędzi w ramach polityki rachunkowości, w szczególności wybrane przez jednostkę modele wyceny bilansowej i wynikające z nich konsekwencje finansowe. W wielu przypadkach regulacje MSSF dają jednostkom możliwość wyboru modelu wyceny¹⁴, co ostatecznie prowadzi do ujawniania różnych, pod względem tytułu i wartości, korekt kształtujących albo wynik finansowy albo inne całkowite dochody. Wyraźnie zarysowuje się tu zależność poziomu wyniku finansowego, całkowitego dochodu od wykorzystywanego przez jednostkę modelu wyceny bilansowej. W kontekście wyceny bilansowej należy także wspomnieć o wartościach szacunkowych (obliczanych w oparciu o zasady subiektywnie dobrane), jakimi posługują się jednostki do określenia bilansowej niektórych wartości aktywów czy zobowiązań.

Z uwagi na powyższe można stwierdzić, że prezentowany w sprawozdaniu finansowym wynik finansowy, obejmujący skutki zrealizowanych transakcji oraz niektóre tylko skutki wyceny bilansowej jest kategorią nie przekazującą informacji na temat rentowności jednostki. Na potrzeby przeprowadzenia analizy rentowności zasadne wydaje się wykorzystywanie wyłącznie informacji o wyniku finansowym osiągniętym na zrealizowanych transakcjach. Tym bardziej, gdy za pomocą wskaźników rentowności chcemy porównywać sytuację finansową różnych jednostek, wykorzystujących odmienne modele wyceny bilansowej.

Badanie empiryczne

Dla zobrazowania opisywanych zależności posłużono się przykładem empirycznym, w którym wykorzystano informacje pochodzące ze skonsolidowanych sprawozdań finansowych sporządzonych za 2017 r. przez dwie grupy kapitałowe branży paliwowej: Lotos S.A. (dalej: Lotos) oraz Grupy Kapitałowej Orlen S.A. (dalej: Orlen). Obie spółki sporządzają sprawozdanie finansowe zgodnie z regulacjami MSSF. W oparciu o sprawozdania finansowe spółek sporządzono zestawienie, prezentujące najistotniejsze informacje finansowe (tabela 2).

Tabela 2. Podstawowe informacje finansowe Lotos i Orlen za 2017 r. (w mln zł)

| Wyszczególnienie | Lotos | Orlen |
|------------------------------|--------|--------|
| Suma bilansowa | 21 171 | 60 664 |
| Wynik finansowy netto | 1 672 | 7 173 |
| Inne całkowite dochody netto | 615 | 123 |
| Całkowity dochód | 2 287 | 7 296 |
| Przychody ze sprzedaży netto | 24 185 | 95 364 |
| Kapitał własny | 10 712 | 35 211 |

Źródło: na podstawie sprawozdań finansowych analizowanych spółek.

Oceniając rentowność spółek generalnie uwzględnia się wskaźniki wykorzystujące kategorię wyniku netto (np. ROS - rentowność sprzedaży, ROA – rentowność aktywów, ROE – rentowność kapitału własnego). Dlatego też dla spółek obliczono te wskaźniki (tabela 3).

¹⁴ W rachunkowości występują dwa główne modele wyceny: model kosztu historycznego oraz model wartości godziwej.

Tabela 3. Podstawowe wskaźniki rentowności Lotos i Orlen za 2017 r.

| Wskaźnik rentowności | Lotos | Orlen |
|---|-------|-------|
| ROS (wynik finansowy netto / przychody ze sprzedaży netto) | 0,069 | 0,075 |
| ROA (wynik finansowy netto / suma bilansowa) | 0,079 | 0,118 |
| ROE (wynik finansowy netto / kapitał własny) | 0,156 | 0,203 |

Źródło: opracowanie własne

W każdym z trzech uwzględnionych w tabeli 3 zakresów analizy rentowności, Orlen wykazuje wyższe wskaźniki, co może świadczyć o lepszej efektywności działalności tej spółki w porównaniu do Lotos (zwłaszcza w kontekście rentowności aktywów i kapitału). Zważywszy na fakt, że w świetle MSSF to dochód całkowity, a nie wynik finansowy, odzwierciedla dokonania jednostki, można by dokonać pewnej modyfikacji struktury wskaźników rentowności i w miejsce wyniku netto zastosować wartość całkowitego dochodu. Takie podejście pozwoliłoby na uwzględnienie wszystkich dokonań jednostki w ocenie rentowności. W tabeli 4 zestawiono wskaźniki rentowności (sprzedaży, aktywów, kapitału) obliczone w kontekście dochodu całkowitego.

Tabela 4. Zmodyfikowane wskaźniki rentowności Lotos i Orlen za 2017 r.

| Wskaźnik rentowności | Lotos | Orlen |
|---|-------|-------|
| Dochód całkowity/przychody ze sprzedaży | 0,095 | 0,077 |
| Dochód całkowity/suma aktywów | 0,108 | 0,120 |
| Dochód całkowity/kapitał własny | 0,213 | 0,207 |

Źródło: opracowanie własne

Na podstawie tabeli 4 zauważyć można „poprawę” wskaźników rentowności spółki Lotos w stosunku do wskaźników ujętych w tabeli 3 (obliczonych na podstawie wyniku finansowego netto). Zaistniała sytuacja jest efektem niemal 6-krotnie wyższej wartości innych całkowitych dochodów Lotos w porównaniu do Orlen (tabela 2). Z kolei poziom wskaźników rentowności spółki Orlen nie uległ istotnym zmianom, co wynika ze stosunkowo niskiej wartości innych całkowitych dochodów. W konsekwencji zastosowania innego podejścia do oceny rentowności (podporządkowanego koncepcji całkowitego dochodu) wyprowadzimy odmienny wniosek niż sformułowany wcześniej (na podstawie danych tabeli 3), a mianowicie to spółka Lotos charakteryzuje się wyższą rentownością (z wyjątkiem rentowności aktywów, która w obu spółkach kształtuje się na podobnym poziomie). Powstaje zatem pytanie, które z podejść – zaprezentowanych w tabeli 3 i 4 – poprawniej odzwierciedla efektywność spółek?

Przyjęcie pomiaru dokonań jednostki na poziomie całkowitego dochodu, pozostające w zgodności z koncepcją całkowitego dochodu wykorzystywaną do sprawozdawczego odzwierciedlenia efektów działalności, wydaje się bardziej zasadnym podejściem. Skoro jednostka raportuje całkowity dochód, to ten powinien stanowić punkt wyjścia do oceny efektywności działalności.

Z drugiej strony, oceniając realność obliczonych wskaźników rentowności, wątpliwości budzi fakt uwzględniania w analizie wartości korekt dokonanych na dzień

wyceny bilansowej. Rentowność ma świadczyć o efektywności realnej działalności jednostki, nie powinna być odzwierciedleniem polityki rachunkowości, czy polityki zarządzania zyskiem. Dlatego też zasadne wydaje się przeprowadzenie analizy rentowności na podstawie realnego wyniku finansowego, czyli uwzględniającego wyłącznie skutki rzeczywiście zrealizowanych transakcji. Analiza rentowności wskazuje bowiem poziom zyskowności (efektywności) jednostki na różnych poziomach jej działalności. Obciążanie jej informacjami „wirtualnymi”, wynikającymi z subiektywnie dobranych przez jednostkę zasad i metod wyceny, wydaje się niewłaściwym podejściem. Dlatego też – zdaniem autorki – oceniając rentowność jednostki należy skorygować wielkości sprawozdawcze, eliminując z nich skutki dokonanej wyceny bilansowej. Wykorzystując informacje ujawnione przez spółki: Lotos i Orlen w tabeli 5 przedstawiono zestawienie najistotniejszych niezrealizowanych przychodów i kosztów, ujętych w wyniku netto spółek.

Tabela 5. Skutki wyceny bilansowej kształtujące wynik finansowy Lotos i Orlen za 2017 r. (w mln zł)

| Wyszczególnienie | Lotos | Orlen |
|---|-------|-------|
| Wynik finansowy netto, w tym: | 1 672 | 7 173 |
| – skutki wyceny aktywów finansowych (netto) | 254 | (541) |
| – utrata wartości operacyjnych aktywów (netto) | (68) | (131) |
| – korekta wartości rezerw na zobowiązania (netto) | 19 | 8 |

Źródło: na podstawie sprawozdań finansowych analizowanych spółek.

Na podstawie powyższych informacji dokonano przeliczenia wyniku finansowego do poziomu odzwierciedlającego wartość rzeczywiście zrealizowanego zysku¹⁵. Konsekwentnie, dokonano także korekty wartości sumy aktywów i kapitału własnego, ponieważ i te kategorie „obciążone” są skutkami wyceny bilansowej¹⁶. W tabeli 6 przedstawiono skorygowane wartości wyniku finansowego, aktywów, kapitału własnego analizowanych spółek.

Tabela 6. Wybrane informacje finansowe Lotos i Orlen skorygowane o skutki wyceny bilansowej za 2017 r. (w mln zł)

| Wyszczególnienie | Lotos | Orlen |
|--|--------|--------|
| Wynik finansowy netto (na zrealizowanych transakcjach) | 1 877 | 6 509 |
| Skorygowana suma aktywów | 21 426 | 59 841 |
| Skorygowany kapitał własny | 10 303 | 34 511 |

Źródło: opracowanie własne

Tak przygotowane informacje (tabela 6) umożliwiają przeprowadzenie realnej oceny rentowności. Obliczone wskaźniki rentowności dla analizowanych spółek prezentuje tabela 7.

¹⁵ Korekty wartości tworzą przejściowe różnice między wynikiem księgowym i podatkowym, dlatego skutkują naliczaniem od nich odroczonego podatku dochodowego. W tabeli 5 podane są wartości netto korekt (uwzględniono 19% stawkę podatku dochodowego).

¹⁶ Korekta wartości sumy aktywów uwzględnia wartość brutto zmian opisanych w tabeli 5. Korekty kapitału własnego z kolei dokonano z wykorzystaniem informacji o innych całkowitych dochodach i korektach wyniku finansowego.

Tabela 7. Podstawowe wskaźniki rentowności analizowanych spółek w 2017 r. – proponowane rozwiązanie

| Wyszczególnienie | Lotos | Orlen |
|--|--------------|--------------|
| Wynik finansowy netto (mln zł) – tabela 5 | 1 877 | 6 509 |
| Przychody ze sprzedaży netto (mln zł) – tabela 2 | 24 185 | 95 364 |
| Suma aktywów (mln zł) – tabela 5 | 21 426 | 59 841 |
| Kapitał własny (mln zł) – tabela 5 | 10 303 | 34 511 |
| ROS | 0,078 | 0,068 |
| ROA | 0,088 | 0,109 |
| ROE | 0,182 | 0,189 |

Źródło: opracowanie własne

Uzyskane wyniki nie wykazują istotnych rozbieżności między spółkami. W niewielkim stopniu lepszą rentownością sprzedaży charakteryzuje się Lotos, z kolei Orlen wskazuje lepszą rentowność aktywów. Przeprowadzona analiza rentowności umożliwia porównanie spółek, nie uwzględnia bowiem skutków wyceny bilansowej, wynikających często z subiektywnego podejścia do wyceny.

Podsumowanie i wnioski

Zaproponowane podejście do analizy rentowności podkreśla istotę księgowego wyniku finansowego. Zdaniem autorki informacje na temat niezrealizowanych przychodów i kosztów oraz innych całkowitych dochodów nie powinny stanowić o rentowności jednostki, a przeprowadzenie analizy wymaga eliminowania takich informacji. Skorygowanie informacji sprawozdawczych o skutki wyceny bilansowej wymaga przeprowadzenia analizy szeregu dodatkowych informacji, ujawnianych w ramach not objaśniających do sprawozdania finansowego. Niestety informacje zawarte w notach nie zawsze są na tyle czytelne i przejrzyste, by wyczytać z nich wszystkie niezbędne informacje, nie mniej te najistotniejsze są prezentowane. Zaproponowana struktura wskaźników rentowności nie uwzględnia wartości wynikających z przyjętych przez jednostkę zasad kształtowania wyniku, a opiera się na wielkościach opisujących realne efekty działalności, umożliwia porównanie różnych jednostek, wykorzystujących odmienne narzędzia rachunkowości.

Bibliografia

- Bednarski L.: *Analiza rentowności przedsiębiorstwa*, [w:] L. Bednarski, R. Borowiecki, J. Duraj, E. Kurtys, T. Waśniewski, B. Wersty (red.), *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.
- Demir V., Bahadır O., Oncel A.G.: *What is the Best Measure of Financial Performance? Comprehensive Income versus Net Income: Evidence from Turkey*. “İktisat İletme ve Finans”, Vol. 28, Issue: 323, 2013.
- Dębski W.: *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2005.
- Du N., Stevens K., McEnroe J.: *The effects of comprehensive income on investors' judgments An investigation of one-statement vs. two-statement presentation formats*. “Accounting Research Journal”, Vol. 28, Issue: 3, 2015.
- Gazzola P., Amelio S.: *The impact of comprehensive income on the financial ratios in a period of crises*. Book Series: Procedia Economics and Finance, Vol. 12, 2014.

- Hodgson A., Russell M.: *Comprehending comprehensive income*. "Australian Accounting Review", Vol. 24, Issue: 2, 2014.
- Jarzemowska M. (red.): *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2013.
- Kuzior A.: *Wpływ polityki bilansowej i podatkowej w zakresie wyceny operacyjnych aktywów trwałych na wynik finansowy spółek giełdowych z sektora energetycznego* [W:] A. Kostur, J. Pfaff (red.) *Polityka rachunkowości a kształtowanie wyniku finansowego*. Zeszyty Naukowe, Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Nr 201, 2014.
- Luty Z.: *Wirtualny wymiar informacji finansowej* [w:] E. Mączyńska, Z. Messner (red.), *Zagrożenia w działalności gospodarczej*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2010.
- Mechelli A., Cimini R.: *Is comprehensive income value relevant and does location matter? A European study*. „Accounting in Europe“ 11 (1)/2014.
- Pascan I.D.: *Does comprehensive income tell us more about an entity's performance compared to net income? Study on Romanian listed entities*. Book Series: Procedia Economics and Finance, Vol.15, 2014.
- Remlein M.: *Finansyzacja i jej skutki w sprawozdaniu finansowym polskich spółek giełdowych branży paliwowej*. Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, nr 82 (138), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2015.
- Rówińska M.: *Wynik finansowy a kanony rachunkowości*. Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Nr 253, 2016.
- Waśniewski T.: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997.

Summary

The information on the results of operations of business entities drawing up the financial statements on the basis of the IFRS, is presented in a statement of comprehensive incomes. Comprehensive income includes the elements affecting the financial result (revenues and costs) as well as other, comprehensive incomes. The manner of presenting those categories is not very clear, especially in terms of using the information for profitability analyses. It has been indicated, with the example of the financial statements of the selected companies, how the manner of presenting information may distort the perception of the financial condition of an entity.

Keywords: profitability, profitability analyses, statement of comprehensive income

Informacja o autorze:

dr hab. Małgorzata Rówińska, prof. UE
 Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
 Wydział Finansów i Ubezpieczeń
 Katedra Rachunkowości
 1 Maja 50, 40-287 Katowice
 e-mail: malgorzata.rowinska@ue.katowice.pl
 ORCID: 0000-0001-7085-3867