

Czynniki kształtujące poziom ujawnień obligatoryjnych o wartościach niematerialnych polskich spółek giełdowych

Factors that influence the disclosure of mandatory intangible assets by Polish listed companies

OLGA GRZYBEK*

Streszczenie

Cel: Weryfikacja wpływu wybranych czynników na poziom ujawnień obligatoryjnych o wartościach niematerialnych według MSR 38, dokonywanych przez spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Metodyka/podejście badawcze: Na podstawie analizy treści 117 skonsolidowanych sprawozdań finansowych za 2018 rok wyznaczono indeksy ujawnień obligatoryjnych o wartościach niematerialnych, stanowiące zmienne zależne w analizie regresji wielorakiej.

Wyniki: Zgodnie z teorią sygnalizacji podmioty sygnalizują swoją wysoką jakość (zyskowość) poprzez dokonywanie kosztownych ujawnień zaawansowanych. Podmioty niższej jakości (mniej zyskowe) angażują się w większym stopniu w ujawnienia podstawowe, łatwe do przygotowania na podstawie danych z systemów finansowo-księgowych. Większa liczba znaczących akcjonariuszy (wyższa asymetria informacji) wymusza wyższy poziom raportowania informacji obligatoryjnych, zwłaszcza zaawansowanych.


Ograniczenia/implikacje badawcze: Ograniczona wielkość próby i jej przekrojowy charakter.

Originalność/wartość: Artykuł zwraca uwagę na fakt, że ujawnienia obligatoryjne nie są jednorodną grupą. Uwzględnianie zróżnicowanego kosztu przygotowania informacji podstawowych i zaawansowanych może przyczynić się do rozwoju wiedzy w obszarze zgodności raportowania z wymogami prawa rachunkowości.

Słowa kluczowe: wartości niematerialne, ujawnienia obligatoryjne, koszt przygotowania informacji, teoria sygnalizacji, niski poziom wsparcia dla prawa.

Abstract

Purpose: The purpose of this paper is to investigate the factors that influence compliance with IAS 38 mandatory disclosure requirements for intangible assets by companies listed on the Warsaw Stock Exchange.

* Mgr Olga Grzybek, asystent, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Informatyki i Rachunkowości Międzynarodowej,  <https://orcid.org/0000-0002-0766-784X>, olga.grzybek@ue.katowice.pl

Methodology/approach: Based on the content analysis of 117 consolidated financial statements for 2018, disclosure indexes were calculated, which serve as independent variables in multiple regression analysis.

Findings: In line with signaling theory, entities signal their superiority (high profitability) with costly signals, i.e., disclosing information that cannot be easily obtained from accounting systems (referred to as advanced disclosures). Low-quality firms (with lower profitability) disclose basic information more intensively, which can be easily obtained from accounting systems, and at a low cost. A higher number of significant shareholders (higher information asymmetry) forces better compliance, especially with regard to advanced disclosure.

Research limitations/implications: Limited and cross-sectional research sample.

Originality/value: The paper demonstrates that mandatory disclosure items differ with respect to the preparation cost. Considering basic and advanced disclosure (with low and high preparation costs, respectively) is potentially beneficial for a deeper understanding of the field.

Keywords: intangible assets, mandatory disclosure, compliance level, cost of information preparation, signaling theory, low enforcement level.

Wstęp

Rola zasobów niematerialnych we współczesnej gospodarce jest niekwestionowana. Ze względu na specyficzny charakter wiele zasobów niematerialnych pozostaje poza systemem informacyjnym rachunkowości. Niemniej część zasobów niematerialnych spełnia kryteria ujmowania w aktywach bilansu jako wartości niematerialne, co pociąga za sobą obowiązek ujawniania odpowiednich informacji. Konieczność jasnej i przejrzystej prezentacji informacji sprawozdawczych oraz wysoka rola ujawnień są często podkreślane w literaturze (Ajina i in., 2015; Wrigley, 2008). Ujawnianie informacji w raportach finansowych zmniejsza asymetrię informacyjną pomiędzy zarządzającymi podmiotem a jego właścicielami (Białek-Jaworska, 2017), co z kolei przyczynia się do poprawy alokacji kapitału w gospodarce i wzrostu ogólnego dobrobytu. Podkreśla się, że podmioty o szerszym zakresie ujawnień cechuje niższy koszt kapitału własnego (Mazzi i in., 2017). Wykazuje się także związek między poziomem zgodności ujawnień o wartościach niematerialnych z wymogami standardów rachunkowości a trafnością prognoz analityków giełdowych (André i in., 2018). Z kolei w odniesieniu do szeroko rozumianego kapitału intelektualnego, wyższy poziom ujawnień poprawia płynność akcji nowej emisji (Labidi, Gajewski, 2019) oraz ma wpływ na koszt kapitału, wartość przedsiębiorstwa i asymetrię informacji (Gomes i in., 2019).

Ujawnienia informacji mogą mieć charakter dobrowolny lub obligatoryjny. Poziom dokonywanych ujawnień dobrowolnych uzasadnia się przeważnie na podstawie teorii interesariuszy, teorii agencji, teorii legitymizacji lub teorii sygnalizacji (An i in., 2011; Kamath, 2017; Parshakov, Shakina, 2020). Przyjmuje się, że podmioty ujawniają informacje wtedy, gdy korzyści z ich ujawnienia przewyższają koszty związane z ujawnieniem informacji, przy czym, w zależności od przyjętej perspektywy teoretycznej, korzyści i koszty ujawnień postrzegane są w zróżnicowany

sposób. Jednocześnie podkreśla się zasadniczy brak teorii ujawnień obligacyjnych (Schipper, 2007). Biorąc pod uwagę obowiązkowy charakter, wszystkie podmioty objęte danym porządkiem prawnym powinny ujawniać taki sam zestaw informacji. Dodatkowo badanie sprawozdań finansowych przez biegłych rewidentów powinno zapewniać zgodność ujawnień obligacyjnych z wymogami prawa. W praktyce okazuje się jednak, że podmioty nie ujawniają wszystkich wymaganych informacji, a powody takiego stanu nie są do końca zrozumiałe. Badania empiryczne w tym zakresie są bardzo ograniczone, co potwierdza przegląd literatury dokonany przez I. Tsalavoutasa i in. (2020).

Celem artykułu jest weryfikacja wpływu wybranych czynników na poziom zgodności ujawnień o wartościach niematerialnych zgodnie z wymogami MSR 38.

Ujawnienia informacji dokonywane przez podmioty są wynikiem działania czynników kształtujących popyt na informacje i podaż informacji (Kawacki, 2020; Meek i in., 1995). Poziom ujawnianych informacji obligacyjnych może być tłumaczony – analogicznie do poziomu ujawnień dobrowolnych – przez pryzmat potencjalnych korzyści i kosztów. W przypadku ujawnień obligacyjnych należy przez to rozumieć kompromis między kosztami dokonania ujawnienia a kosztami odstępowania od obowiązującego jednostkę prawa. Sporządzenie informacji wiąże się z bezpośrednim kosztem jej przygotowania oraz z kosztami pośrednimi, np. udostępnienia informacji konkurentom (Hassan i in., 2009). Odstępstwa od wymogów prawnych są związane z potencjalnymi karami finansowymi, presją rynkową i ryzykiem wykluczenia z obrotu giełdowego (André i in., 2018).

W badaniu wykorzystano skonsolidowane sprawozdania finansowe spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW) w Warszawie za 2018 rok. Środowisko instytucjonalne w Polsce cechuje stosunkowo niski poziom wsparcia prawa rachunkowości (Brown i in., 2014). Rynek audytorski również jest specyficzny – udział audytorów z wielkiej czwórki jest niższy niż w innych krajach rozwiniętych; opłaty za badanie sprawozdań finansowych są także relatywnie niskie (Gunn i in., 2019). Z powodu tych czynników instytucjonalnych koszty odstępowania od wymogów prawnych w Polsce są stosunkowo niskie, a tym samym obligatoryjny charakter ujawnień może być ignorowany zarówno przez osoby sporządzające sprawozdania finansowe, jak i przez biegłych rewidentów je badających. Wyniki badań A. Karmańskiej i M. Łady (2019) potwierdzają, że wprowadzenie regulacji nie wpływa znacząco na zakres informacji ujawnianych przez spółki notowane w Polsce. Można więc oczekiwać, że motywacja menedżerów do dokonywania ujawnień obligacyjnych jest zbliżona do dobrowolnego ujawniania informacji. Przede wszystkim będzie to chęć redukcji asymetrii informacji i sygnalizowanie wysokiej jakości podmiotu.

W pierwszej części artykułu przedstawiono przegląd dotychczasowych badań nad determinantami ujawnień informacji o wartościach niematerialnych. Następnie zaprezentowano konstrukcję indeksów ujawnień wykorzystanych w badaniu oraz wyniki oszacowanych modeli wraz z ich interpretacją i dyskusją. Artykuł zakończono podsumowaniem.

1. Przegląd literatury w obszarze determinant ujawnień o wartościach niematerialnych

Badania determinant ujawnień o wartościach niematerialnych obejmują zarówno ujawnienia dobrowolne, jak i obligatoryjne. W odniesieniu do ujawnień dobrowolnych wskazuje się na dodatnią relację między rozmiarem podmiotu a poziomem ujawnianych informacji o zasobach niematerialnych (García-Meca, Martínez, 2005; Goebel, 2019; Kumar, 2013; Oliveira i in., 2006). Uzasadnia się, że większe spółki cechują się wyższymi kosztami agencji, wyższym zapotrzebowaniem na informacje ze strony użytkowników i niższym kosztem tworzenia informacji, przez co dokonują lepszych ujawnień. Również wysoka zyskowność podmiotu oraz wysoki poziom zadłużenia motywują menedżerów do dokonywania lepszych ujawnień, tłumaczących wysokie wyniki, wzmacniających zaufanie inwestorów do spółki i spełniających oczekiwania informacyjne pożyczkodawców (García-Meca, Martínez, 2005). Dodatkowo badacze wskazują, że wyższy poziom ujawnień cechuje spółki, których sprawozdania finansowe są badane przez biegłych rewidentów z wielkiej czwórki, którym zależy na utrzymaniu swojej dobrej reputacji (Ibadin, Oladipupo, 2015; Oliveira i in., 2006; Whiting, Woodcock, 2011). Oczekuje się także, że podmioty o zróżnicowanej strukturze własnościowej ponoszą wyższe koszty agencji wynikające z konfliktów interesu między licznymi właścicielami. W celu złagodzenia tego wpływu spółki są skłonne ujawniać więcej informacji, stąd mniejsza koncentracja własności związana jest z wyższym poziomem ujawnień (Kumar, 2013). Potwierdzono także wyższy poziom ujawnień o wartościach niematerialnych w sektorach zaklasyfikowanych jako intensywnie wykorzystujące zasoby niematerialne (Kumar, 2013; Oliveira i in., 2006; Whiting, Woodcock, 2011).

W przeciwieństwie do ujawnień dobrowolnych, badania w zakresie determinant poziomu ujawnień obligatoryjnych o wartościach niematerialnych są nieliczne, a ich wyniki potwierdzają niewiele oczekiwanych zależności (zob. tab. 1).

Na uwagę zasługuje powtarzający się brak statystycznej istotności związku udziału wartości niematerialnych w majątku z poziomem ujawnień obligatoryjnych. Jest to o tyle zaskakujące, że intensywne wykorzystywanie wartości niematerialnych powinno skłaniać jednostki do dokonywania o nich wielu ujawnień – czy to w celu sygnalizacji słuszności angażowania kapitałów w wartości niematerialne, czy też w celu zmniejszania asymetrii informacyjnej. Zależności takiej jednak nie potwierdzają wyniki dotychczasowych badań na rynkach zagranicznych.

Ponadto konstrukcja indeksu ujawnień w publikowanych badaniach jest zróżnicowana, co może silnie wpływać na otrzymane wyniki (Devalle i in., 2016). Niektórzy badacze (Azevedo i in., 2019) stosują ocenę dychotomiczną (0 – brak elementu, 1 – element ujawniony) bez względu na to, czy dany rodzaj informacji powinien być przez podmiot ujawniony. Prowadzi to do uzyskiwania zaniżonych indeksów ujawnień wskutek „karania” jednostek brakiem punktów za elementy, których w ogóle nie są zobowiązane ujawniać, i jest przedmiotem częstej krytyki w literaturze (Cooke, 1989; Da Silva i in., 2011; Tsalavoutas i in., 2014).

Tabela 1. Obligatoryjne ujawnienia o wartościach niematerialnych – przegląd literatury

Autorzy (rok wydania)	Państwo, badany okres (wielkość próby N)	Średni poziom indeksu ujawnień (w %)	Potwierdzone czynniki (kierunek zależności)	Badane, lecz niepotwierdzone czynniki
M. Da Silva, A. Gomes Rodrigues, M. Muñoz Dueñas (2011)	Hiszpania, Portugalia 2006–2009 (56)	Hiszpania 98,14 Portugalia 93,8	Poziom internacjonalizacji (–) Wielkość podmiotu (+)	Liczba wyodrębnionych klas wartości niematerialnych Przedsiębiorstwo prywatne czy publiczne Udział wartości niematerialnych w sumie bilansowej Zyskowność
C. Gorgan, V. Gorgan (2014)	Rumunia 2010–2012 (42)	ok. 50	Audytor z wielkiej czwórki (+)	Udział wartości niematerialnych w sumie bilansowej Wielkość podmiotu Zyskowność
A. Devalle, F. Rizzato, D. Busso (2016)	Włochy 2010 (189)	indeksy ważone ok. 35; indeksy nieważone 67 i 73	Udział kosztów finansowych w przychodach (–)	Sektor Udział wartości niematerialnych w sumie bilansowej Utrata wartości firmy Wielkość podmiotu Zyskowność
B. Agvei-Mensah (2019)	Ghana 2016 (110)	61	Audytor z wielkiej czwórki (+) Sektor wysokich technologii (+) Zadłużenie (+)	Koncentracja własności Niezależność zarządu (udział członków zarządu nie będących menedżerami) Płynność Udział kobiet w zarządzie Wielkość zarządu Zyskowność
G. Azevedo, J. Oliveira, M. Freitas Couto (2019)	Portugalia 2010–2011 (74)	30	Wielkość podmiotu (+)	Audytor z wielkiej czwórki Sektor Zadłużenie Zyskowność

Źródło: opracowanie własne (dotyczy wszystkich tabel).

2. Indeks ujawnień obligatoryjnych o wartościach niematerialnych

Do analizy ujawnień informacji o wartościach niematerialnych wykorzystano indeks ujawnień, stanowiący powszechnie wykorzystywane w badaniach naukowych narzędzie badawcze. Zastosowano nieważony indeks ujawnień, który mierzy ilość ujawnionych informacji, nie oceniając ich jakości (podobnie Agyei-Mensah, 2019; Azevedo i in., 2019; Glaum i in., 2013; Gorgan, Gorgan, 2014; Mazzi i in., 2017; Ragini, 2012; Shalev, 2009; Tsalavoutas i in., 2014). Informacji ujawnionej zgodnie z wymogami prawa przypisywano 1 punkt, natomiast brak ujawnienia skutkowało przypisaniem „0” w danym elemencie. Jednocześnie elementy nie odnoszące się do sytuacji konkretnej jednostki kodowano jako „nie dotyczy” i podlegały wyłączeniu na etapie obliczania indeksu ujawnień dla danej jednostki. W razie wątpliwości odnośnie do obowiązku ujawnienia informacji, rozstrzygano dany element na korzyść jednostki jako „nie dotyczy”. Listę elementów tworzących indeks ujawnień zawiera załącznik 1.

Indeks ujawnień (DI) dla każdej spółki został wyznaczony jako stosunek informacji faktycznie ujawnionych do informacji, które jednostka zobligowana jest ujawniać zgodnie z obowiązującymi ją regulacjami prawnymi. Dodatkowo ujawnienia informacji podzielono na ujawnienia podstawowe (17 elementów) oraz zaawansowane (17 elementów) i dla każdego podmiotu w analogiczny sposób wyznaczono indeks ujawnień podstawowych i indeks ujawnień zaawansowanych. Ujawnienia podstawowe, ze względu na łatwość uzyskania informacji z systemów finansowo-księgowych, charakteryzuje niewielki koszt przygotowania informacji w porównaniu do ujawnień zaawansowanych. Za ujawnienia podstawowe uznano więc informacje dotyczące kwot brutto, umorzenia oraz uzgodnienia wartości początkowej z wartością końcową wartości niematerialnych. Jako podstawowe ujawnienia uznano także informacje dotyczące metody i okresu ich amortyzacji, czyli najbardziej fundamentalne wybory polityki rachunkowości. Pozostałe ujawnienia zostały sklasyfikowane jako zaawansowane.

Podział taki może być użyteczny do lepszego poznania mechanizmów ujawniania informacji. W świetle teorii sygnalizacji (Spence, 1973), pozytywny sygnał musi być trudny do imitacji, zwykle zbyt kosztowny. Z tego względu podmioty sygnalizujące swoją wysoką jakość powinny ujawniać więcej informacji zaawansowanych, trudniejszych i bardziej kosztownych w przygotowaniu. Z drugiej strony w środowisku instytucjonalnym o słabym wsparciu prawa, podmioty o wysokim poziomie ujawnień mogą wydawać się inwestorom podejrzane (André i in., 2018): skoro odstępstwo od prawa nie pociąga negatywnych konsekwencji, to jaka motywacja przyswieca menedżerom w ponoszeniu kosztów ujawnień? Ponadto podmioty sygnalizujące swoją wysoką jakość poprzez przygotowywanie kosztownych ujawnień zaawansowanych mogą dążyć do ograniczania objętości sprawozdania finansowego i kosztów przygotowania informacji poprzez redukcję ilości przekazywanych informacji podstawowych.

3. Wyniki badania i dyskusja

Badaniem objęto skonsolidowane sprawozdania finansowe spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, sporządzone na dzień 31.12.2018 roku. Na podstawie danych z serwisu Notoria z badania wykluczono podmioty sektora finansowego, spółki o ujemnej wartości kapitału własnego oraz te, dla których aktywa niematerialne (wartość firmy i wartości niematerialne łącznie) stanowią nieistotny składnik majątku o udziale w aktywach mniej niż 5%. Na podstawie wskazanych kryteriów do badania zaklasyfikowano 117 skonsolidowanych sprawozdań finansowych, reprezentujących ok. 25% liczby podmiotów notowanych na GPW w Warszawie na koniec 2018 roku.

Do badania determinant poziomu ujawnień wybrano zmienne odzwierciedlające podstawowe charakterystyki ekonomiczne podmiotów – wielkość, zyskowość i poziom zadłużenia. Ponadto, zgodnie ze wskazywanymi w literaturze czynnikami potencjalnie kształtującymi poziom ujawnień, uwzględniono rodzaj audytora, udział wartości niematerialnych w aktywach podmiotu oraz liczbę znaczących akcjonariuszy. Definicje zmiennych wykorzystanych w badaniu zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Definicje zmiennych

Badana wielkość	Zmienna	Definicja zmiennej
Całkowity indeks ujawnień	DI	Liczba ujawnionych informacji/Liczba ujawnień obligacyjnych
Indeks ujawnień podstawowych	DI_basic	Liczba ujawnionych informacji podstawowych/Liczba ujawnień podstawowych obligacyjnych dla danej jednostki
Indeks ujawnień zaawansowanych	DI_adv	Liczba ujawnionych informacji zaawansowanych/Liczba ujawnień zaawansowanych obligacyjnych dla danej jednostki
Wielkość podmiotu	SALES	Logarytm naturalny przychodów ze sprzedaży
Zyskowość	ROE	Wynik z działalności operacyjnej/Kapitał własny na koniec roku
Zadłużenie	LEV	Całkowite zadłużenie na koniec roku / Suma bilansowa na koniec roku
Rodzaj audytora	BIG4	Zmienna binarna, przyjmująca wartość 1, jeżeli sprawozdanie finansowe podlegało badaniu przez audytora z wielkiej czwórki, w przeciwnym wypadku 0
Udział wartości niematerialnych	IA_share	Wartości niematerialne na koniec roku/Suma bilansowa na koniec roku
Liczba akcjonariuszy, posiadających znaczne pakiety akcji	OWN	Liczba akcjonariuszy, posiadających min. 5% akcji spółki

Łącznie w sprawozdaniach finansowych 117 podmiotów sprawdzono 3978 potencjalnie obligacyjnych ujawnień. Najbardziej ogólne ujawnienia – odnoszące się

do okresu użytkowania, wartości początkowej i końcowej brutto oraz skumulowanego umorzenia, kwoty naliczonej w bieżącym roku amortyzacji i ewentualnych odpisów z tytułu utraty wartości – są prezentowane niemal we wszystkich sprawozdaniach finansowych (patrz załącznik 1). Zdecydowanie gorzej ujawniane są informacje dotyczące szczegółowych zagadnień. Niekompletność prezentowanych informacji jest szczególnie wyraźna w dwóch istotnych obszarach: wartości niematerialnych wewnętrznie wytworzonych (prac rozwojowych)¹ oraz wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania.

W następnym etapie dla każdego podmiotu wyznaczono indeksy ujawnień. Przeciętnie podmioty ujawniają 72% obowiązkowych informacji o wartościach niematerialnych. Średni poziom ujawnień informacji podstawowych (85%) jest zdecydowanie wyższy niż średni poziom ujawnień informacji zaawansowanych (48%). Ujawnienia zaawansowane cechują się także większym zróżnicowaniem niż ujawnienia podstawowe. Statystyki opisowe zmiennych wykorzystanych w badaniu przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Statystyki opisowe zmiennych, N = 117

Zmienna	Średnia	Mediana	Minimum	Maksimum	Współczynnik zmienności
DI	0,7178	0,7143	0	1	0,1949
DI_basic	0,8452	0,8571	0	1	0,1815
DI_adv	0,4771	0,4286	0	1	0,4755
SALES	12,5081	12,6755	1,099	16,944	0,1951
ROE	0,0040	0,1059	-6,488	0,855	171,80
LEV	0,4626	0,4684	0,048	0,985	0,4047
IA_share	0,1385	0,0658	0	0,880	1,1592
OWN	3,53	3	1	9	0,4503

Badana próba cechuje się znacznym zróżnicowaniem pod względem wielkości i rentowności podmiotu. W próbie znalazły się podmioty o skrajnie niskiej rentowności kapitału własnego, dla których strata za rok obrotowy wielokrotnie przewyższa wartość kapitału własnego na koniec roku obrotowego. W analizie regresji podmioty te są potencjalnymi *outlierami*, mogącymi silnie rzutować na wyniki estymacji. Średni poziom zadłużenia w badanych podmiotach wynosi 46% i jest zbliżony do wartości środkowej. Udział wartości niematerialnych w majątku waha się od niemal zerowego aż do 88%. Z kolei liczba akcjonariuszy posiadających znaczne pakiety akcji mieści się w zakresie 1–9, przy czym najczęściej akcje podmiotów skupione są w posiadaniu czterech znaczących akcjonariuszy (dominanta = 4).

¹ K. Kępa (2018) szczegółowo weryfikuje ujawnienia spółek odnośnie do spełniania kryteriów aktywowania nakładów na prace rozwojowe, konkludując, że stopień komunikowania informacji jest niewystarczający dla zrozumienia działalności podmiotów w tym obszarze.

W następnej kolejności sprawdzono korelacje między parami zmiennych. Wyznaczono współczynniki korelacji Spearmana, które nie są tak wrażliwe na asymetrię rozkładów zmiennych, jak współczynniki korelacji liniowej Pearsona (tab. 4).

Tabela 4. Współczynniki korelacji Spearmana

Zmienne	DI	DI_basic	DI_adv	SALES	ROE	LEV	BIG4	IA_share
DI_basic	0,691***							
DI_adv	0,701***	0,103						
SALES_ln	-0,056	-0,165*	0,001					
ROE	-0,039	-0,179*	0,095	0,317***				
LEV	0,116	0,081	0,087	0,354***	0,229**			
BIG4	0,045	0,005	-0,006	0,586***	0,232**	0,281***		
IA_share	-0,012	-0,012	0,061	-0,371***	-0,244***	-0,164*	-0,174*	
OWN	0,107	0,053	0,098	-0,088	-0,044	-0,107	-0,179*	-0,098

* Istotność na poziomie 0,1, ** istotność na poziomie 0,05, *** istotność na poziomie 0,01.

Dodatni związek między całkowitym indeksem ujawnień a indeksami ujawnień podstawowych i zaawansowanych wynika z konstrukcji tych indeksów. Ciekawa jest natomiast znacznie słabsza korelacja pomiędzy indeksem ujawnień podstawowych i indeksem ujawnień zaawansowanych. Oznacza to, że podmioty przekazujące relatywnie dużo informacji podstawowych niekoniecznie dobrze wywiązują się z bardziej złożonych obowiązków informacyjnych i odwrotnie.

Występuje umiarkowanie silna negatywna zależność między udziałem wartości niematerialnych w ogóle majątku a wielkością podmiotu. Wyższy udział wartości niematerialnych koreluje z mniejszymi rozmiarami podmiotu, mniejszą zyskownością kapitału własnego oraz mniejszym zadłużeniem. Jednocześnie sprawozdania finansowe podmiotów z wyższym udziałem wartości niematerialnych są rzadziej badane przez biegłych rewidentów z wielkiej czwórki.

Korelacja pomiędzy rentownością kapitału własnego a indeksami ujawnień podstawowych i zaawansowanych ma odmienny kierunek. Bardziej rentowne podmioty lepiej raportują informacje zaawansowane, ale jednocześnie ujawniają mniej informacji podstawowych. Podobnie wyższy udział wartości niematerialnych w aktywach jest związany z lepszym poziomem ujawnień zaawansowanych, ale jednocześnie z gorszym poziomem ujawnień podstawowych. Oznacza to, że podmioty intensywnie wykorzystujące wartości niematerialne w działalności podejmują wysiłki w celu dostarczenia lepszych informacji szczegółowych, jednocześnie mniej uwagi poświęcając informacjom podstawowym. Wyższy poziom ujawnień jest skorelowany z wyższym poziomem zadłużenia oraz większą liczbą akcjonariuszy posiadających znaczne pakiety akcji, jednak siła tych zależności jest niewielka.

W następnej kolejności oszacowano modele regresji dla indeksów ujawnień (tab. 5). Możliwe i prawdopodobne jest występowanie obserwacji odstających lub wpływowych. Obserwacje odstające w badaniu nie wynikają z błędów pomiaru ani nie są

błędami losowymi, a ich usuwanie prowadziłyby do wyeliminowania z próby całej grupy podmiotów o określonej charakterystyce ekonomicznej, dla których badana relacja nieprzypadkowo kształtuje się w odmienny sposób (Gassen, Veenman, 2021). Zdecydowano więc o zastosowaniu odpornych błędów estymacji przy jednoczesnym pozostawieniu wszystkich obserwacji w próbie, co jest rozwiązaniem sugerowanym w badaniach rachunkowości (Leone i in., 2019). Rozwiązanie takie zmniejsza wpływ obserwacji odstających, ale nie eliminuje ich z próby. Oszacowania modeli przeprowadzono przy użyciu pakietu „frm” w programie R. Pakiet ten jest stosowany do szacowania modeli regresji frakcji, w których zmienna zależna mieści się w przedziale zamkniętym [0;1].

Tabela 5. Wyniki estymacji modeli

Zmienne niezależne	Zmienna zależna		
	DI	DI_basic	DI_adv
SALES	0,0231	0,0153	0,0276
ROE	0,0194	-0,6559**	0,2589***
LEV	0,5807	0,7953	0,5075
BIG4	0,0123	0,0104	-0,0324
IA_share	0,2785	-0,4358	0,8706
OWN	0,0831**	0,0811	0,0903*
Wyraz wolny	0,0458	0,9623	-1,1021*
R ² (w %)	5,9	5,0	6,2

* Istotność na poziomie 0,1, ** istotność na poziomie 0,05, *** istotność na poziomie 0,01.

Podobnie do wyników wybranych wcześniejszych badań zagranicznych (Gorgan, Gorgan, 2014; Tsalavoutas, 2011; Tsalavoutas i in., 2014) oraz krajowych (Gierusz, Koleśnik, 2019), poziom ujawnień nie jest związany z wielkością podmiotu. Oszacowanie parametru regresji przy zmiennej SALES jest wprowadzie dodatnie, jednak parametr ten nie jest istotny statystycznie. Dodatkowo jego wartość jest niewielka, co oznacza, że nawet przy większej precyzji oszacowania (zależności istotnej statystycznie) wpływ wielkości podmiotu na poziom ujawnień obligatoryjnych o wartościach niematerialnych byłby niewielki.

Relacja zyskowności podmiotu i całkowitego indeksu ujawnień obligatoryjnych o wartościach niematerialnych jest słaba i nieistotna statystycznie, co jest zgodne z wieloma dotychczasowymi badaniami (Agyei-Mensah, 2019; Azevedo i in., 2019; Białek-Jaworska, 2017; Ribeiro da Silva i in., 2011; Gorgan, Gorgan, 2014; Tsalavoutas i in., 2014). Uzyskane wyniki wskazują jednak, że brak istotności statystycznej wynika z pomiaru ujawnień na poziomie zagregowanym; po wyodrębnieniu ujawnień podstawowych i zaawansowanych oszacowania parametrów są istotne statystycznie i mają przeciwne znaki. Podmioty bardziej zyskowne są skłonne ponosić wysokie koszty ujawnień zaawansowanych, ale jednocześnie ujawniają informacje podstawowe na

relatywnie niższym poziomie. Z kolei podmioty mniej zyskowe ujawniają więcej informacji podstawowych, o niewielkim koszcie ich przygotowania. Wyniki te są zgodne z teorią sygnalizacji.

Podmioty bardziej zadłużone przekazują stosunkowo więcej informacji obligacyjnych o wartościach niematerialnych niż podmioty o niższym poziomie zadłużenia. Niezależnie od rodzaju przekazywanych informacji kierunek zależności pozostaje dodatni, a wartość oszacowanego parametru jest wysoka. Jednocześnie jednak precyzja oszacowania parametru jest niewielka, co znajduje odzwierciedlenie w braku istotności statystycznej.

Uzyskane wyniki nie potwierdzają wpływu rodzaju audytora na poziom zgodności ujawnień o wartościach niematerialnych z wymogami prawa. Oszacowane parametry mają niskie i nieistotne statystycznie wartości. Sytuacja ta może częściowo wynikać z opisanej uprzednio specyfiki polskiego rynku audytowego, na którym podmioty tradycyjnie uznawane za wiodących audytorów (wielka czwórka) odgrywają mniejszą rolę niż w większości innych krajów (Gunn i in., 2019).

Kierunek zależności między poziomem ujawnień i udziałem wartości niematerialnych w majątku podmiotu jest ujemny dla indeksu ujawnień podstawowych i dodatni dla indeksu ujawnień zaawansowanych. Większa rola wartości niematerialnych w działalności wiąże się z lepszym raportowaniem informacji zaawansowanych, ale jednocześnie z obniżeniem poziomu ujawnień podstawowych. Wartość oszacowanego parametru jest w obu przypadkach wysoka, jednak zależności nie są istotne statystycznie.

Liczba akcjonariuszy posiadających znaczne pakiety akcji jest dodatnio i istotnie statystycznie związana z całkowitym indeksem ujawnień. Większa liczba użytkowników informacji sprawozdawczych, którzy odgrywają kluczową rolę w działalności przedsiębiorstwa (silniejsza asymetria informacji), oznacza po stronie przedsiębiorstwa konieczność zaspokojenia szerszych potrzeb informacyjnych, co wymaga dokonywania lepszych ujawnień. Dotyczy to w szczególności ujawnień informacji szczegółowych, które zostały w badaniu uznane za zaawansowane. Wyniki te są zgodne z ujemną zależnością między koncentracją kapitału a indeksem ujawnień, wskazywaną przez M. Glauma i in. (2013) oraz G. Kumara (2013).

Podsumowanie

Prezentowane badanie miało na celu weryfikację wpływu wybranych czynników na poziom ujawnień informacji obligacyjnych o wartościach niematerialnych w sprawozdaniach finansowych sporządzanych według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Wyniki przeprowadzonego badania prowadzą do wniosku, że szerszy krąg znaczących użytkowników informacji sprawozdawczych sprzyja raportowaniu informacji wyższej jakości. Ponadto, zgodnie z teorią sygnalizacji, bardziej zyskowe podmioty są skłonne ujawniać szerszy zakres kosztownych informacji zaawansowanych. Co ciekawe, podmioty te jednocześnie redukują liczbę ujawnień podstawowych. Z kolei podmioty gorszej jakości (mniej zyskowe) wybierają rozwiązania

związane z mniejszymi kosztami, tj. dokonują ujawnień w obszarze informacji podstawowych, łatwych do przygotowania. Ujawnienia informacji podstawowych i zaawansowanych, w środowisku o stosunkowo słabym wsparciu prawa rachunkowości jakim jest Polska, mogą być względem siebie konkurencyjne.

Uzyskane wyniki są istotne z kilku względów. Przede wszystkim prezentowane badanie potwierdza, że informacje o wartościach niematerialnych ujawniane obligatoryjnie nie są jednorodną grupą. Sporządzenie niektórych informacji wiąże się z niewielkim kosztem, ponieważ są one łatwo dostępne w systemie finansowo-księgowym, a ich przygotowanie nie wymaga wiele czasu. Inne informacje natomiast wiążą się z powstaniem dodatkowych kosztów po stronie producenta informacji. Ignorowanie tego faktu może być przyczyną braku oczekiwanych zależności między badanymi czynnikami a poziomem ujawnień obligatoryjnych w dotychczasowych badaniach. Uwzględnienie zróżnicowanego kosztu przygotowania informacji pozwala na lepsze zrozumienie mechanizmu ujawniania informacji obligatoryjnych. Problematyka ta niewątpliwie wymaga dalszych badań, a zaproponowane indeksy ujawnień podstawowych i zaawansowanych mogą stanowić punkt wyjścia do bardziej szczegółowych analiz.

Uzyskane wyniki nakazują także głębszą refleksję w przyszłych badaniach odnośnie do poziomu ujawnień obligatoryjnych uznawanego za optymalny, w perspektywie korzyści i kosztów ujawniania informacji. Standardowo badacze przyjmują, że w przypadku ujawnień obligatoryjnych optymalnym poziomem jest spełnienie wszystkich wymogów prawnych. Niemniej jednak, szczególnie przy braku realnych kosztów odstępstwa od regulacji, optymalne ujawnienia mogą kształtować się na niższym poziomie. W tej sytuacji sygnalizowanie wysokiej jakości podmiotu niekoniecznie wiąże się z wyższą zgodnością z wymogami prawnymi, a raczej z zapewnieniem bardziej wnikliwych i wartościowych informacji kosztem ograniczenia informacji ogólnikowych. Problem ten można rozpatrywać jako zapewnienie optymalnego poziomu ujawnień w warunkach powszechnego we współczesnym świecie przeładowania informacyjnego.

Uzyskane wyniki mają także implikacje praktyczne. Z powodu słabego wsparcia prawa rachunkowości koszty odstępstwa od regulacji prawnych w Polsce są niewielkie, a mechanizm ujawnień obligatoryjnych powinien być zbliżony do rynkowego mechanizmu kształtowania ujawnień dobrowolnych. Jednak siły rynkowe nie są w stanie zapewnić podaży informacji na poziomie oczekiwanym w standardach rachunkowości, a postrzegane przez spółki korzyści dokonywania ujawnień obligatoryjnych są niższe niż koszty ujawnienia informacji. Jednak z punktu widzenia standardów rachunkowości szeroki zakres ujawnień jest pożądanym nie tylko dla ochrony dawców kapitału i osiągania korzyści finansowych przez podmioty raportujące poprzez obniżenie kosztu ich kapitału, ale także ze względu na pozafinansowe korzyści szerokiego kręgu użytkowników informacji. W tej sytuacji mechanizmy rynkowe zawodzą i niezbędne jest – poza regulacjami prawnymi – podejmowanie działań wzmacniających motywację menedżerów do dokonywania ujawnień uznanych za przydatne i niezbędne.

Do przygotowania pełnej informacji o wysokiej jakości niezbędne jest także posiadanie wysokich kwalifikacji przez osoby sporządzające sprawozdanie finansowe.

Konieczność zapewniania zgodności ujawnień informacji z wymogami prawa i z potrzebami użytkowników informacji powinna być podkreślana w nauczaniu rachunkowości, ze szczególnym uwzględnieniem zidentyfikowanych obszarów niskiej zgodności. Celowe wydaje się zwiększenie nacisku na korzyści pozafinansowe płynące z przejrzystości informacyjnej, ale również zwiększenie kosztów odstępstwa od regulacji prawnych i zapewnienie skuteczniejszych mechanizmów egzekwowania prawa rachunkowości w Polsce.

Dodatkowo sporządzona na potrzeby badania szczegółowa lista ujawnień może służyć podmiotom gospodarczym do weryfikacji kompletności raportowanych przez nie informacji o wartościach niematerialnych.

Wyniki prezentowanego badania należy rozpatrywać w kontekście ich ograniczeń. Ze względu na nieautomatyzowany sposób weryfikacji ujawnień w sprawozdaniach finansowych próba jest nieliczna jak na ilościowe badania empiryczne w rachunkowości. Zastosowanie metod statystycznych w takiej próbie często wiąże się z niemożliwością uzyskania wyników istotnych statystycznie, czego nie można interpretować jako potwierdzenia braku związku między analizowanymi wielkościami. Niemniej badaniem objęto wszystkie podmioty notowane na GPW w Warszawie, spełniające założone kryteria. Przeprowadzenie badania bez losowego doboru próby powoduje brak możliwości uogólniania wyników na populację. Z drugiej jednak strony uwzględnienie wszystkich jednostek spełniających zadane kryteria jest w istocie badaniem pełnym (Gruszczyński, 2012, s. 40–42), w którym ocenę parametrów populacji można po prostu wyliczyć, uzyskując pełną informację i pewność uzyskanych wyników ze względu na brak błędu doboru próby (Aczel, Sounderpandian, 2018, s. 358; Miszczak, 2004, s. 8). W badaniach empirycznych rachunkowości podejście takie jest powszechnie stosowane, a domyślnie populacja, co do której badacz dysponuje danymi, traktowana jest jako reprezentatywna losowa realizacja pewnej nieskończonej „superpopulacji” (Gelman i in., 2021, s. 154; Gruszczyński, 2012, s. 41; Morgan, Winship, 2020, s. 74–76).

Ponadto analiza treści była prowadzona przez jedną osobę. Chociaż weryfikowane informacje mają charakter obiektywny i nie dotyczą ukrytych w słowach znaczeń (jak to częstokroć ma miejsce w metodzie analizy treści), rozstrzygnięcia podjęte przez autora mogą być w pewnym stopniu obciążone subiektywnym osądem. Aby zminimalizować ten niekorzystny wpływ i zapewnić powtarzalność analizy, na potrzeby badania opracowano instrukcję analizy treści oraz wrywkowo weryfikowano uprzednio przeanalizowane obszary ujawnień. Wreszcie, w dotychczas publikowanych badaniach determinant poziomu ujawnień przeważnie do oszacowania parametrów regresji wykorzystywano metodę najmniejszych kwadratów. Ze względu na ograniczony charakter zmiennej objaśnianej regresja frakcji zastosowana w prezentowanym badaniu wydaje się bardziej odpowiednia, jednak trudno ocenić wpływ zastosowanych metod ekonometrycznych na porównywalność wyników.

Na koniec należy zauważyć, że oszacowane modele cechuje niewielki współczynnik determinacji, co oznacza, że badane wielkości kształtują poziom ujawnień w niewielkim stopniu. Czynniki sugerowane jako determinanty ujawnień dobrowolnych nie tłumaczą w satysfakcjonującym stopniu dokonywanych ujawnień

obligatoryjnych. Jest to widoczne w niespójnych lub sprzecznych wynikach badań międzynarodowych i słabym dopasowaniu modeli do danych, wyraźnie widoczne także w prezentowanych badaniach na rynku polskim. Brak teorii ujawnień obligatoryjnych powinien być bodźcem do podejmowania pogłębionych badań jakościowych.

Literatura

- Acel A.D., Sounderpandian J. (2018), *Statystyka w zarządzaniu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ageyi-Mensah B.K. (2019), *IAS-38 disclosure compliance and corporate governance: Evidence from an emerging market*, „Corporate Governance: The International Journal of Business in Society”, <https://doi.org/10.1108/CG-12-2017-0293>.
- Ajina A., Sougne D., Lakhali F. (2015), *Corporate Disclosures, Information Asymmetry And Stock-Market Liquidity In France*, „Journal of Applied Business Research”, 31 (4), s. 1223–1239.
- An Y., Davey H., Eggleton I.R.C. (2011), *Towards a comprehensive theoretical framework for voluntary IC disclosure*, „Journal of Intellectual Capital”, 12 (4), s. 571–585, <https://doi.org/10.1108/14691931111181733>.
- André P., Dionysiou D., Tsalavoutas I. (2018), *Mandated disclosures under IAS 36 Impairment of Assets and IAS 38 Intangible Assets: value relevance and impact on analysts' forecasts*, „Applied Economics”, 50 (7), s. 707–725, <https://doi.org/10.1080/00036846.2017.1340570>.
- Azevedo G., Oliveira J., Freitas Couto M.A. (2019), *Compliance with intangible assets disclosure requirements: Study of portuguese non-financial companies*, „Contaduría y Administración”, 64 (4), s. 1–34.
- Białek-Jaworska A. (2017), *Determinants of information disclosure by companies listed on the Warsaw Stock Exchange in Poland*, „Global Business and Economics Review”, 19 (2), s. 157–175, <https://doi.org/10.1504/gber.2017.10002785>.
- Brown P., Preiato J., Tarca A. (2014), *Measuring Country Differences in Enforcement of Accounting Standards: An Audit and Enforcement Proxy*, „Journal of Business Finance & Accounting”, 41 (1–2), s. 1–52, <https://doi.org/10.1111/JBFA.12066>.
- Cooke T.E. (1989), *Disclosure in the Corporate annual Reports of Swedish Companies*, „Accounting and Business Research”, 19, s. 113–124.
- Devalle A., Rizzato F., Busso D. (2016), *Disclosure indexes and compliance with mandatory disclosure – The case of intangible assets in the Italian market*, „Advances in Accounting”, 35, s. 8–25, <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2016.04.003>.
- García-Meca E., Martínez I. (2005), *Assessing the quality of disclosure on intangibles in the Spanish capital market*, „European Business Review”, 17 (4), s. 305–313, <https://doi.org/10.1108/09555340510607352>.
- Gassen J., Veenman D. (2021), *Outliers and Robust Inference in Archival Accounting Research*, SSRN Electronic Journal, <https://doi.org/10.2139/ssrn.3880942>.
- Gelman A., Hill J., Vehtari A. (2021), *Regression and Other Stories*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Gierusz J., Koleśnik K. (2019), *The influence of culture on disclosures in financial statements prepared under International Financial Reporting Standards*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 101 (157), s. 111–132, <https://doi.org/10.5604/01.3001.0013.0758>.
- Glaum M., Schmidt P., Street D.L., Vogel S. (2013), *Compliance with IFRS 3-and IAS 36-required disclosures across 17 European countries: Company-and country-level determinants*,

- „Accounting and Business Research”, 43 (3), s. 163–204, <https://doi.org/10.1080/00014788.2012.711131>.
- Goebel V. (2019), *Drivers for voluntary intellectual capital reporting based on agency theory*, „Journal of Intellectual Capital”, 20 (2), s. 264–281. <https://doi.org/10.1108/JIC-01-2018-0019>.
- Gomes N.I., Samuel H., Devie (2019), *Intellectual Capital Disclosure, Information Asymmetry, Cost of Capital, and Firm Value: Empirical Studies on Indonesian Manufacturers*, „Petra International Journal of Business Studies”, 2 (1), s. 27–35, <https://doi.org/10.9744/ijbs.2.1.27-35>.
- Gorgan C., Gorgan V. (2014), *Study on disclosure level of companies listed on the Bucharest Stock Exchange in accordance with International Financial Reporting Standards: The case of intangible assets*, „Annals of the „Constantin Brâncuși” University of Târgu Jiu, Economy Series”, 2, s. 104–115.
- Gruszczyński M. (2012), *Empiryczne finanse przedsiębiorstw – mikroekonometria finansowa*, Difin, Warszawa.
- Gunn J.L., Kawada B.S., Michas P.N. (2019), *Audit market concentration, audit fees, and audit quality: A cross-country analysis of complex audit clients*, „Journal of Accounting and Public Policy”, 38 (6), article number 106693, <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2019.106693>.
- Hassan O.A.G., Romilly P., Giorgioni G., Power D. (2009), *The value relevance of disclosure: Evidence from the emerging capital market of Egypt*, „International Journal of Accounting”, 44, s. 79–102, <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2008.12.005>.
- Ibadin P.O., Oladipupo O.A. (2015), *Determinants of Intangible Assets Disclosure in Quoted Companies in Nigeria*, „Asian Journal of Accounting and Governance”, 6, s. 13–25, <https://doi.org/10.17576/ajag-2015-6-02>.
- Kamath B. (2017), *Determinants of intellectual capital disclosure: evidence from India*, „Journal of Financial Reporting and Accounting”, 15 (3), s. 367–391, <https://doi.org/10.1108/jfra-01-2016-0003>.
- Karmańska A., Łada M. (2019), *Disclosure of risk areas and factors in the reports on the activities of listed companies – observations regarding changes in legal regulations*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 103 (159), s. 39–62, <https://doi.org/10.5604/01.3001.0013.3074>.
- Kawacki M. (2020), *Business model in non-financial information reporting. Research results of selected Polish listed companies*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 107 (163), s. 11–38, <https://doi.org/10.5604/01.3001.0014.2463>.
- Kępa K. (2018), *Ujawnianie polityki rachunkowości prac rozwojowych w sprawozdaniu finansowym – analiza praktyki polskiego rynku kapitałowego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 522, s. 40–53, <https://doi.org/10.15611/pn.2018.522.03>.
- Kumar G. (2013), *Voluntary disclosures of intangibles information by U.S.-listed Asian companies*, „Journal of International Accounting, Auditing and Taxation”, 22, s. 109–118, <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2013.07.002>.
- Labidi M., Gajewski J.F. (2019), *Does increased disclosure of intangible assets enhance liquidity around new equity offerings?*, „Research in International Business and Finance”, 48 (November 2017), s. 426–437, <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2019.01.009>.
- Leone A.J., Minutti-Meza M., Wasley C.E. (2019), *Influential observations and inference in accounting research*, „The Accounting Review”, 94 (6), s. 337–364, <https://doi.org/10.2308/accr-52396>.
- Mazzi F., André P., Dionysiou D., Tsalavoutas I. (2017), *Compliance with goodwill-related mandatory disclosure requirements and the cost of equity capital*, „Accounting and Business Research”, 47 (3), s. 268–312, <https://doi.org/10.1080/00014788.2016.1254593>.

- Meek G.K., Roberts C.B., Gray S.J. (1995), *Factors Influencing Voluntary Annual Report Disclosures By U.S., U.K. and Continental European Multinational Corporations*, „Journal of International Business Studies”, 26 (3), s. 555–572, <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490186>.
- Miszczak W. (2004), *Projektowanie próby*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Morgan S.L., Winship C. (2020), *Counterfactuals and Causal Inference. Methods and Principles for Social Research*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Oliveira L., Lima Rodrigues L., Craig R. (2006), *Firm-specific determinants of intangibles reporting: evidence from the Portuguese stock market*, „Journal of Human Resource Costing & Accounting”, 10 (1), s. 11–33, <https://doi.org/10.1108/14013380610672657>.
- Parshakov P., Shakina E. (2020), *Do companies disclose intellectual capital in their annual reports? New evidence from explorative content analysis*, „Journal of Intellectual Capital”, 21 (6), s. 853–871, <https://doi.org/10.1108/JIC-03-2019-0040/FULL/PDF>.
- Ragini (2012), *Corporate Disclosure of Intangibles: A Comparative Study of Practices among Indian, US, and Japanese Companies*, „Vikalpa”, 37 (3), s. 51–72, <https://doi.org/10.1177/0256090920120305>.
- Schipper K. (2007), *Required disclosures in financial reports*, „The Accounting Review”, 82 (2), s. 301–326, <https://doi.org/10.2308/accr.2007.82.2.301>.
- Shalev R. (2009), *The information content of business combination disclosure level*, „The Accounting Review”, 84(1), s. 239–270, <https://doi.org/10.2308/accr.2009.84.1.239>.
- Spence M. (1973), *Job market signaling*, „Quarterly Journal of Economics”, 87 (3), s. 355–374.
- Tsalavoutas I. (2011), *Transition to IFRS and compliance with mandatory disclosure requirements: What is the signal?*, „Advances in Accounting”, 27 (2), s. 390–405, <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2011.08.006>.
- Tsalavoutas I., Tsoligkas F., Evans L. (2020), *Compliance with IFRS mandatory disclosure requirements: A structured literature review*, „Journal of International Accounting, Auditing and Taxation”, 40, article number 100338, <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2020.100338>.
- Whiting R.H., Woodcock J. (2011), *Firm characteristics and intellectual capital disclosure by Australian companies*, „Journal of Human Resource Costing & Accounting”, 15 (2), s. 102–126, <https://doi.org/10.1108/14013381111157337>.
- Wrigley J. (2008), *Discussion of ‘What financial and non-financial information on intangibles is value-relevant? A review of the evidence’*, „Accounting and Business Research”, 38 (3), s. 257–260.

Źródła internetowe

- Ribeiro da Silva M. de L., Gomes Rodrigues A.M., Muñoz Dueñas M. del P. (2011), *Disclosure of Intangible Assets: an Empirical Study of Financial Corporations in the Iberian Peninsula*, „Esperienze d'Impresa”, 1, 59–78, <https://core.ac.uk/download/pdf/19133517.pdf> (dostęp 1.03.2022).
- Tsalavoutas I., André P., Dionysiou D. (2014), *Worldwide application of IFRS 3, IAS 38 and IAS 36, related disclosures, and determinants of non-compliance*, ACCA research report 134, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2603572 (dostęp 1.03.2022).

Załącznik 1

Ujawnienia obligatoryjne według MSR	P – Podstawowe Z – Zaawansowane	Odsetek sprawozdań finansowych z ujawnioną informacją
Rozróżnienie na wartości niematerialne wytworzone przez jednostkę we własnym zakresie i pozostałe wartości niematerialne [MSR 38 par. 118]	Z	34
Czy okresy użytkowania są nieokreślone, czy określone [MSR 38 par. 118 (a)]	Z	91
Dla aktywów o określonym okresie użytkowania - okresy użytkowania lub stosowane stawki amortyzacji [MSR 38 par. 118 (a)]	P	88
Metody amortyzacji [MSR 38 par. 118 (b)]	P	88
Wartość bilansowa brutto na początek okresu [MSR 38 par. 118 (c)]	P	95
Kwota dotychczasowego umorzenia na początek okresu [MSR 38 par. 118 (c)]	P	95
Wartość bilansowa brutto na koniec okresu [MSR 38 par. 118 (c)]	P	95
Kwota dotychczasowego umorzenia na koniec okresu [MSR 38 par. 118 (c)]	P	95
Pozycja sprawozdania z całkowitych dochodów, w której zawarto amortyzację wartości niematerialnych [MSR 38 par. 118 (d)]	Z	43
Zwiększenia wynikające z prac rozwojowych [MSR 38 par. 118 (e) (i)]	P	28
Zwiększenia w wyniku nabycia w odrębnej transakcji [MSR 38 par. 118 (e) (i)]	P	53
Zwiększenia w wyniku nabycia w drodze połączenia jednostek [MSR 38 par. 118 (e) (i)]	P	71
Aktywa zaklasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży [MSR 38 par. 118 (e) (ii)]	P	50
Zmiany wartości w wyniku przeszacowania [MSR 38 par. 118 (e) (iii)]	P	nd*
Zmiany w kwocie odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości ujętych w innych całkowitych dochodach [MSR 38 par. 118 (e) (iii)]	P	100
Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości ujęte w sprawozdaniu z całkowitych dochodów [MSR 38 par. 118 (e) (iv)]	P	96

Ujawnienia obligatoryjne według MSR	P – Podstawowe Z – Zaawansowane	Odsetek sprawozdań finansowych z ujawnioną informacją
Odwrócenie odpisów aktualizujących ujęte w sprawozdaniu z całkowitych dochodów [MSR 38 par. 118 (e) (v)]	P	100
Amortyzacja za bieżący okres [MSR 38 par. 118 (e) (vi)]	P	99
Różnice kursowe netto [MSR 38 par. 118 (e) (vii)]	P	67
Pozostałe zmiany wartości bilansowej w ciągu okresu [MSR 38 par. 118 (e) (viii)]	P	100
Wartość bilansowa składników o nieokreślonym okresie użytkowania [MSR 38 par. 122 (a)]	Z	66
Powody przyjęcia nieokreślonego okresu użytkowania [MSR 38 par. 122 (a)]	Z	27
Opis, wartość bilansowa i pozostały okres amortyzacji każdego istotnego pojedynczo składnika wartości niematerialnych [MSR 38 par. 122 (b)]. Za aktywa istotne pojedynczo uznano jedynie te składniki, które zostały wyodrębnione w bilansie w osobnym wierszu	Z	71
Wartość godziwa aktywów nabytych w drodze dotacji rządowej, ujmowanych początkowo w wartości godziwej [MSR 38 par. 122 (c) (i)]	Z	nd*
Wartość bilansowa aktywów nabytych w drodze dotacji rządowej, ujmowanych początkowo w wartości godziwej [MSR 38 par. 122 (c) (ii)]	Z	nd*
Wybrany model wyceny bilansowej aktywów nabytych w drodze dotacji rządowej, ujmowanych początkowo w wartości godziwej [MSR 38 par. 122 (c) (iii)]	Z	nd*
Istnienie i wartości bilansowe wartości niematerialnych, do których tytuł prawny jednostki podlega ograniczeniom [MSR 38 par. 122 (d)]	Z	26
Wartości bilansowe wartości niematerialnych stanowiących zabezpieczenie zobowiązań [MSR 38 par. 122 (d)]	Z	55
Kwota zobowiązań umownych do nabycia wartości niematerialnych [MSR 38 par. 122 (e)]	Z	100
Data, na którą dokonano przeszacowania [MSR 38 par. 124 (a) (i)]	Z	nd*
Wartość bilansowa przeszacowanych wartości niematerialnych [MSR 38 par. 124 (a) (ii)]	Z	nd*

Ujawnienia obligatoryjne według MSR	P – Podstawowe Z – Zaawansowane	Odsetek sprawozdań finansowych z ujawnioną informacją
Wartość bilansowa, jaka ujęta byłaby w sprawozdaniu finansowym, gdyby przeszacowana grupa wartości niematerialnych była wyceniana po początkowym ujęciu zgodnie z modelem opartym na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia [MSR 38 par. 124 (a) (iii)]	Z	nd*
Kwota nadwyżki z przeszacowania [MSR 38 par. 124 (b)]	Z	nd*
Suma nakładów na prace badawcze i rozwojowe, ujętych w ciągu okresu jako koszt [MSR 38 par. 126]	Z	34

* Żaden podmiot nie był zobowiązany do ujawnienia informacji.

Źródło: opracowanie własne.

