

dr Małgorzata Białas

Akademia Górniczo-Hutnicza
w Krakowie
Wydział Zarządzania
e-mail: mbialas@agh.edu.pl
ORCID: 0000-0003-2703-4836

dr Małgorzata Mierzejewska

Szkoła Główna Handlowa
w Warszawie
Instytut Rachunkowości
e-mail: mmierz@sggw.waw.pl
ORCID: 0000-0001-5196-9143

Wpływ pandemii COVID-19 na kształtowanie wyników bilansowych i podatkowych przez wybrane przedsiębiorstwa z branży budowlanej, transportowej i turystycznej w Polsce

The impact of the COVID-19 pandemic on the choice of strategies for shaping balance sheet and tax results by selected companies from the construction, transport, and tourism industries in Poland

Słowa kluczowe:

pandemia, wynik finansowy,
sprawozdanie finansowe,
podatek dochodowy

Streszczenie: Celem artykułu jest wskazanie, jak kształtowały się wyniki bilansowe i podatkowe wybranych przedsiębiorstw z branży budowlanej, transportowej i turystycznej w czasie pandemii i w kolejnych latach. Starano się wskazać również, jakie strategie zastosowały wybrane jednostki w tym obszarze.

Analizie poddano jednostkowe sprawozdania finansowe średnich spółek. Zbadano łącznie 48 sprawozdań za lata 2018–2021. Koncentrowano się na rachunku zysków i strat oraz na pozycjach związanych z podatkiem dochodowym. Wyniki przeprowadzonych analiz posłużyły do próby wskazania strategii, które mogły zostać wykorzystane przez wybrane podmioty do kształtowania wyników bilansowych i podatkowych dla wybranych przedsiębiorstw.

Nie we wszystkich przypadkach udało się jasno rozpoznać strategie prezentacji wyników działalności. W branży transportowej oraz

budowlanej wybrane spółki starały się intensywnie zwiększać zyski lub unikać wykazywania straty za wszelką cenę. Natomiast w branży turystycznej można zauważyć stosowanie strategii „big bath”. W obszarze podatkowym zauważono, że nie wszystkie analizowane spółki, zgodnie z oczekiwaniami, odnotowały spadek wysokości podatku dochodowego wykazywanego w rachunku zysków i strat.

Badanie ograniczono jedynie do wybranych podmiotów z sektora średnich przedsiębiorstw i jedynie do trzech branż, na które COVID-19 miał istotny wpływ w 2020 r. i w późniejszym okresie. Warto byłoby przyjrzeć się również innym branżom i większym podmiotom także w kontekście kolejnych fal epidemii.

Artykuł prezentuje wpływ COVID-19 na wyniki bilansowe i podatkowe wybranych podmiotów z sektora średnich przedsiębiorstw. W artykule poruszono bieżący temat, który będzie w przyszłości częstym obszarem badawczym ze względu na wyjątkowość zdarzenia, jakim była (jest) pandemia COVID-19, a także jej wpływ na gospodarkę, zwłaszcza w ujęciu mikroekonomicznym.

Keywords:
pandemic, financial result,
financial statements,
income tax

Abstract: Aim: The aim of the paper is to indicate how the balance sheet and tax results of selected companies from the construction, transport and tourism industries were shaped during the pandemic and in subsequent years.

Separate financial statements of medium-sized companies were analysed. A total of 48 reports for the period 2018–2021 were examined. The focus was on the income statement and income tax items. The results of the conducted analyses were used to identify strategies for shaping results within the balance sheet and tax law for selected enterprises.

Strategies for presenting business results have not been clearly identified in all cases. In the transport and construction industries, selected companies sought to increase profits intensively or avoid showing losses at all costs. However, in the tourism industry, you can see the use of the “big bath” strategy. In the tax area, it was noted that not all analyzed companies, as expected, recorded a decrease in the amount of income tax reported in the income statement.

The study was limited to medium-sized enterprises and only three industries significantly affected by COVID-19 in 2020 and beyond. It would also be worth looking at other industries and larger entities, also in the context of subsequent waves of the epidemic.

The article presents the impact of COVID-19 on the balance sheet and tax results of selected entities from the medium-sized enterprise sector. The article discusses a current topic, which will be a frequent research area in the future due to the uniqueness of the event that was (is) the COVID-19 pandemic, as well as its impact on the economy, in microeconomic terms.

JEL:
G300

Wprowadzenie

Konsekwencje pandemii COVID-19 jeszcze dziś nie są możliwe do oszacowania chociażby dlatego, że w dalszym ciągu można obserwować zjawiska, które są rezultatem wprowadzonych ograniczeń oraz zmienionych zachowań społecznych. Koncentrując się na bezpośrednich skutkach pandemii w skali makro, można formułować wnioski biorąc za podstawę dane statystyczne dotyczące gospodarki, a także w skali mikro – sprawozdania finansowe jednostek gospodarczych.

W literaturze można zaobserwować duże zainteresowanie tematem wpływu pandemii na sprawozdawczość finansową podmiotów. W publikacjach można odnaleźć rekomendacje Polskiej Izby Biegłych Rewidentów, Komitetu Standardów Rachunkowości, firm audytorskich odnośnie oceny charakteru późniejszych zdarzeń (po dacie bilansu), oceny kierownika jednostki co do możliwości kontynuacji działalności przez jednostkę oraz kompletności i poprawności ujawnień w sprawozdaniu finansowym [*Business Alert*, 2020; *Sprawozdawczość finansowa w czasach pandemii koronawirusa*, 2020; *Sprawozdanie finansowe w czasie pandemii COVID-19*, 2020]. Autorzy oceniają wpływ pandemii na jakość informacji finansowych ujawnianych przez spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie dotyczących:

- wartości firmy w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym spółek energetycznych [Gierusz i in., 2022],
- oceny zasady kontynuacji działalności w wybranych spółkach [Chrostowska, Koleśnik, 2021; Hońko i in., 2020],
- wpływu COVID-19 na dane finansowe prezentowane w sprawozdaniach finansowych wybranych spółek [Wacławik, 2021].

Niektórzy autorzy [Qin i in., 2022] analizują na podstawie sprawozdania finansowego sytuację poszczególnych firm takich jak Amazon, porównując jej wyniki z innym gigantem Walmartem lub też branży motoryzacyjnej i nieruchomości [Hyży, 2023].

Autorki do podjęcia niniejszego tematu skłoniła konstatacja, że w literaturze przeprowadzono badania sektorowe, ale nie poczyniono prób identyfikacji strategii, którą mogły przyjąć jednostki wykorzystując czas pandemii **świadomie prowadząc politykę prezentacji wyników**. W obliczu drastycznych zmian warunków funkcjonowania przedsiębiorstw wywołanych epidemią COVID-19 można się zastanowić, jakie strategie w obszarze sprawozdawczości finansowej, zwłaszcza prezentacji wyników bilansowych i w mniejszym stopniu podatkowych, przyjęły średnie przedsiębiorstwa.

Spojrzenie na pandemię COVID-19

Pierwsza informacja o groźnym wirusie, który pojawił się w mieście Wuhan w Chinach, ukazała się w grudniu 2019 r., natomiast dwa miesiące później, w lutym 2020 r. ognisko zakażeń znaleziono w Europie w północnych Włoszech. Na początku marca 2020 r. stwierdzono obecność w Polsce zakażonego „pacjenta zerowego”. Już 11.03.2020 r. Światowa Organizacja Zdrowia ogłosiła stan pandemii w związku ze zjawiskiem rozprzestrzeniania się wirusa Corona SARS-CoV-2. W Polsce 12.03.2020 r. weszło w życie rozporządzenie Ministra Zdrowia, na mocy którego został wprowadzony stan zagrożenia epidemicznego, a stan epidemii wprowadzono od 20.03.2020 r. Dnia 24.03.2020 r. premier zapowiedział, że zostaną wprowadzone nowe zasady bezpieczeństwa w związku z obecnością koronawirusa, m.in. zakaz przemieszczania się, oprócz sytuacji związanych z wyższą koniecznością.

Jak widać z przytoczonego powyżej, krótkiego kalendarza obostrzeń związanych z COVID-19, znacznie ograniczono życie społeczne, co oczywiście miało też wpływ na funkcjonowanie większości podmiotów gospodarczych. Od początku pandemii do końca wiosny 2021 r., w zależności od liczby stwierdzonych zakażeń, zmieniano restrykcje zaostrzając je lub liberalizując naprzemiennie.

Zgodnie z opinią Czech i in. [2020, s. 129] pandemia COVID-19 wywołała ogromny wzrost poziomu niepewności, porównywalny z obserwowanym w czasie globalnego kryzysu finansowego z lat 2008–2009. Jednak identyfikując różnice pomiędzy globalnym kryzysem finansowym a kryzysem spowodowanym pandemią COVID-19, Czech i in. stwierdzają, że poprzedni kryzys był wynikiem niewłaściwego zarządzania instytucjami finansowymi, natomiast za kryzys powstały w wyniku pandemii COVID-19, nie odpowiada konkretny sektor ani problemy strukturalne w gospodarce. Ponadto należy zaznaczyć, że poprzedni kryzys uderzył przede wszystkim w duże korporacje, a pandemia koronawirusa przede wszystkim wywołała negatywne konsekwencje w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Zdaniem Chaber i in. [2022, s. 4] pandemia wyhamowała część korzystnych tendencji w sektorze MŚP obecnych od 1997 r. Z drugiej jednak strony pandemia przyczyniła się do przyspieszenia procesu transformacji cyfrowej przedsiębiorstw, także usługowych. Branża IT, medyczna czy KEP (kurier, ekspres, paczka) w tej trudnej sytuacji pandemii odniosły sukces i dalej rozwijają się dynamicznie [Chaber i in., 2022].

Wybór strategii bilansowej i podatkowej przez przedsiębiorstwo

Chociaż nie tylko zysk jest celem funkcjonowania przedsiębiorstwa, to jednak zasada jego maksymalizacji ma nadal duże znaczenie jako ogólnofilozoficzna zasada działania jednostki gospodarczej. Ze względu na ograniczoną racjonalność podmiotów gospodar-

czych, według Cyferta i Krzakiewicza [2009, s. 38–39], zasadne wydaje się nie tyle maksymalizowanie zysku, co generowanie go na satysfakcjonującym poziomie. W dalszym jednak ciągu to wynik finansowy stanowi jeden z najważniejszych mierników efektywności ekonomicznej funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Z punktu widzenia sprawozdawczości finansowej jest on różnicą między uzyskanymi w danym okresie przychodami a odpowiadającymi im kosztami, miarą obrazującą wzrost lub spadek korzyści właścicielskich i jednocześnie może stanowić predykcję przyszłej sytuacji podmiotu. Pomimo licznych przepisów regulujących zawartość poszczególnych elementów sprawozdania finansowego zawsze pozostaje pewien margines, który pozwala na indywidualne, elastyczne podejście do prezentacji wyników przedsiębiorstwa. Nierzadko można spotkać metodę *windows dressing'u* lub kreatywnej księgowości. Pierwsze z tych pojęć dotyczy sytuacji, gdy jednostka gospodarcza, nie łamiąc przepisów prawa, stara się za pomocą różnych technik przedstawić swoją sytuację finansową korzystniej niż ma to miejsce w rzeczywistości. Z kolei drugie pojęcie, czyli „kreatywna księgowość”, jest z jednej strony traktowana jako zjawisko zdecydowanie negatywne, noszące wręcz znamiona przestępstwa (wówczas mówi się o agresywnej księgowości), a z drugiej strony pojawiają się głosy zwracające uwagę na niekoniecznie negatywne jego znaczenie. Zdaniem Gut [2006, s. 10] rachunkowość kreatywna nie jest bezpośrednio oszustwem finansowym, polega bowiem na twórczej interpretacji przepisów rachunkowości, często przy wykorzystaniu luk oraz niedopowiedzeń w normach prawnych. Rachunkowość kreatywna, w znaczeniu pozytywnym, stanowi element systemu rachunkowości i oznacza umiejętność optymalnego dopasowania polityki rachunkowości do potrzeb jednostki [Maślankowski, 2004] i wykorzystania obszaru swobody danego jednostkom przez ustawodawcę [Hołda, 2020], jednak bez naruszania zasady *true and fair view*. Zdaniem Autorki rachunkowość kreatywna nie może być traktowana jako zjawisko negatywne pod warunkiem, że dokonywane zabiegi są zgodne z przepisami prawa i nie zaburzają zasady *true and fair view*.

Nie powinien zatem dziwić fakt, że w szczególności rachunek zysków i strat stał się tym obszarem, w którym często można spotkać efekty kreatywnej księgowości, rozumianej zarówno w sposób negatywny, jak i pozytywny. Wyodrębnia się przy tym kilka podstawowych strategii kształtowania rezultatu działalności – wyniku finansowego w zależności od celów, a mianowicie [Piosik, Strojek-Filus, 2013]:

- wygładzanie wyników (*income smoothing*), którego celem jest dążenie do wykazywania stabilnego zysku;
- unikanie wykazywania straty (*avoidance of accounting loss*) zgodnie z zasadą, że nawet najmniejszy zysk jest lepiej postrzegany przez inwestorów niż strata bliska zeru;
- unikanie zmniejszania zysku (*avoidance of earnings reduction*), gdzie celem jest wykazanie zysku na poziomie przynajmniej zbliżonym do jego wielkości w okresach poprzednich;

- intensywne zwiększanie zysku – przejawiające się dążeniem do wykazywania znaczących wzrostów zysku w porównaniu z okresem poprzednim;
- znaczna redukcja wyniku/zwiększenie straty (*big bath*).

Zwraca uwagę ostatnia z wymienionych strategii – *big bath*, czyli „wielka kąpiel”, która polega na celowym pogorszeniu wyniku finansowego jednostki w danym roku, by móc wykazać poprawę wskaźników rentowności w następnym okresie. Najczęściej odbywa się to za pomocą szacowanych odpisów aktualizujących składniki aktywów. Takie działania czasami podejmują jednostki gospodarcze, które są świadome tego, że w bieżącym okresie i tak wykażą stratę (z uwagi na zmianę warunków makrootoczenia np. w okresie światowych kryzysów), więc zwiększenie tej straty nie będzie negatywnie postrzegane przez odbiorców sprawozdania finansowego [Białas, 2022]. Strategia ta była stosowana przez podmioty gospodarcze w okresie kryzysu w latach 2008 i 2009. P. Fiechter i C. Meyer [2010] przeprowadzili analizy, z których wyraźnie wynika, że bankowe grupy kapitałowe w Stanach Zjednoczonych stosowały strategię „wielkich kąpeli”. Kilka banków skorzystało z tej sytuacji i celowo przedstawiło znacznie większe straty w okresie kryzysu, aby poprawić wyniki w następnym okresie. Dzięki temu zabiegowi i poprawie sytuacji na rynku już w 2009 r. banki te wykazały dodatni wynik finansowy. Wydaje się, że warunki pandemii mogły również zachęcać jednostki do podobnych działań.

Drugi wynik, który w sposób pośredni, bo przez wielkość zobowiązania podatkowego, jest przedmiotem oceny – w niniejszym opracowaniu to dochód. W rachunkowości istnieje „księgowy podatek dochodowy”, bieżące zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego oraz odroczony podatek dochodowy jako różnica między dwoma poprzednimi kategoriami. Księgowy podatek dochodowy wykazywany w sprawozdaniu finansowym to podatek obliczony zgodnie z zasadami rachunkowości, składający się z dwóch części – bieżącej i odroczonej. Tylko część bieżąca to podatek ustalony zgodnie z zasadami prawa podatkowego i tę część podatnik zobowiązany jest zapłacić od dochodu wypracowanego w danym okresie, jako wymagalne zobowiązanie podatkowe. Część odroczonej to przesunięte w czasie podatkowe skutki zdarzeń gospodarczych, które w danym okresie wystąpiły, wynikające z różnicy między wartościami aktywów i zobowiązań w rachunkowości, a ich wartościami podatkowymi. Jest to zatem specyficzna kategoria obecna w prawie bilansowym, która wynika z zastosowania zasad rachunkowości do podatku dochodowego i ma ona wpływ na wysokość zysku netto.

Wzrost stanu rezerwy z tytułu podatku odroczonego oraz zmniejszenie stanu aktywów z tytułu podatku odroczonego wpływa na większe obciążenie zysku netto, czyli mniejszą jego wartość. Zmniejszenie stanu rezerwy i zwiększenie aktywów z tytułu podatku odroczonego powoduje zmniejszenie obciążenia podatkiem dochodowym, a więc zwiększa wartość wyniku netto.

Strategie podatkowe, znane pod pojęciem optymalizacji podatkowej, ustalania dochodu mogą dotyczyć wielu kwestii i nie będą identyfikowalne na podstawie infor-

macji dostępnych dla interesariuszy wyłącznie w sprawozdaniu finansowym. Natomiast w trakcie rewizji podatku dochodowego wyodrębnia się szereg obszarów wymagających sprawdzenia również w księgach [Walińska i in., 2014], co dowodzi tego jak skomplikowane może być w rachunkowości jego ustalenie. W literaturze przedmiotu wyróżnia się strategie kształtowania wyniku podatkowego – dochodu, czy też już samego zobowiązania podatkowego, jednak należy zauważyć, że prawo podatkowe nie daje podatnikowi możliwości porównywalnych z tymi, które oferuje prawo bilansowe. Rezygnując w tym miejscu z pogłębionej dyskusji na ten temat, należy przywołać choćby tylko wielkości szacowane w rachunkowości, dla których w prawie podatkowym praktycznie nie ma miejsca. Polityka podatkowa przedsiębiorstwa i prawo wyboru jej rozwiązań jest dużo bardziej ograniczona niż polityka bilansowa. Literatura podaje [Szłęczak-Matusiewicz, 2008; Misztal, 2008; Ziarkowski, 2018] strategie kształtowania zobowiązania podatkowego, jednak istotne jest, aby strategia podatkowa nie była skierowana na uchylanie się od opodatkowania. Obecny stan prawny daje możliwość stosowania strategii w sferze kosztów lub przychodów, lub też polityki dywidendowej. W sektorze średnich przedsiębiorstw są to przede wszystkim strategie kosztowe, nastawione w większości przypadków na maksymalizację kosztów lub zmianę momentu ich rozpoznania. Instrumenty te mają charakter krótkoterminowy – dotyczą decyzji, które są podejmowane w toku prowadzonej działalności i obejmują bieżące, jednorazowe, często nieregularne działania przedsiębiorstwa. Optymalizację można stosować np. w obszarze amortyzacji (sposobu) nabycia lub likwidacji środków trwałych, wynagrodzeń pracowników, różnic kursowych, wydatków na działalność charytatywną, na prace badawczo-rozwojowe, rozliczenie straty czy ulgi edukacyjnej.

Wpływ pandemii na wybrane branże

Jak wynika z kalendarium zdarzeń przedstawionego w pierwszej części niniejszego opracowania, prowadzenie działalności gospodarczej w czasie pandemii było dużym wyzwaniem zwłaszcza dla przedsiębiorstw, których działalność wiązała się z bezpośrednim kontaktem z klientem. Przedsiębiorstwa, przyjmując różne strategie przetrwania, przystosowywały obszary działalności do nowych warunków, np. zmieniając kanały dystrybucji swoich towarów czy nawet usług, angażując się w inne branże oferując towary potrzebne w warunkach pandemii. Ponieważ w działalności przedsiębiorstw ulegały zmianie tak podstawowe kwestie, to należy się przyjrzeć, czy i jakie zmiany spowodowało to w ich sprawozdawczości finansowej. Aby pokazać wpływ pandemii na działalność przedsiębiorstw w wybranych branżach i zidentyfikować wybrane strategie w obszarze prezentacji sprawozdań finansowych skoncentrowano się na tych gałęziach gospodarki, których działalność wydawała się Autorkom szczególnie dotknięta przez wprowadzenie stanu epidemii.

Pierwsza branża, która została wybrana do analizy to nieruchomości i budownictwo. Zgodnie z przedstawionymi wynikami branży [Podgórska, Ratuszny, 2022] w latach pandemii najtrudniejszym okresem dla budownictwa był II kwartał 2020 r. Ogólny wskaźnik koniunktury w budownictwie IRGCON przyjął wówczas wartość $-36,3$ pkt, tj. bliską wartości we wcześniejszych okresach kryzysowych. W tym czasie można było zaobserwować obniżenie płynności firm budowlanych, zmiany w cenach surowców i materiałów budowlanych. Jako skutek tych zmian zanotowano wzrost cen usług budowlanych w I kwartale 2021 r. Zgodnie z badaniem Podgórskiej i Ratusznej [2022], wzrost cen przyniósł poprawę sytuacji finansowej firm budowlanych. Zgodnie z raportem wydanym przez Polski Związek Pracodawców Budownictwa [Kaźmierczak, 2020], budownictwo należy do nielicznych sektorów, które wykazało jednak relatywnie dużą odporność na utrudnienia w funkcjonowaniu gospodarki wywołane epidemią COVID-19. Kondycja finansowa sektora budownictwa była względnie stabilna.

Intuicyjnie można stwierdzić, że branżą szczególnie dotkniętą przez pandemię była turystyka. W 2020 r. zamknięto lub ograniczono dostęp do ponad 95% destynacji. Zgodnie z danymi ujawnionymi przez Światową Organizację Turystyki straty tej branży szacuje się na 1,3 bln USD, a odpływ pracowników na 100–120 mln osób na całym świecie [www.euractiv.pl]. Co więcej, poluzowanie restrykcji covidowych nie oznaczało powrotu do turystycznej normalności, gdyż wiele krajów wymagało spełnienia dodatkowych wymagań: okazania negatywnego wyniku testu PCR, bądź też poddania się kwarantannie po przylocie. Nawet późniejsze zniesienie dodatkowych procedur, nie spowodowało powrotu wskaźników branży turystycznej do czasów przed pandemią.

Kolejny obszar – branżę transportową dotknęły ograniczenia związane przede wszystkim z restrykcjami dotyczącymi przemieszczania się ludności. Podając dane dotyczące przewozów pasażerskich w podziale na środki transportu można stwierdzić, że w obszarze transportu pasażerskiego [Bryniarska, Kuza, 2021]:

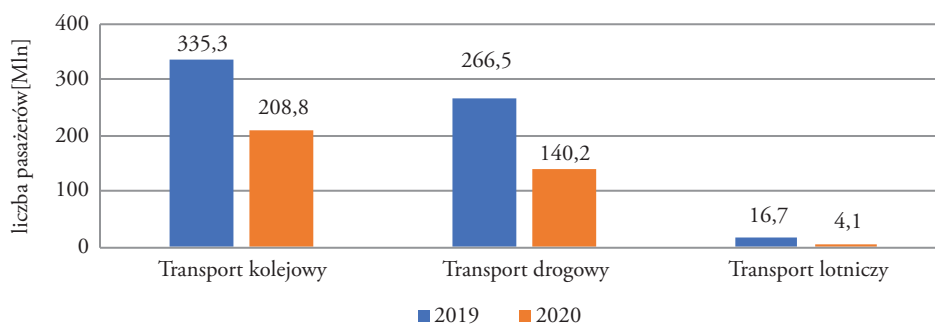
- W kwietniu 2020 r. w transporcie kolejowym odnotowano najmniejszą liczbę pasażerów, co wynikało z pierwszych restrykcyjnych obostrzeń.
- Przewozy pasażerskie w transporcie drogowym średniomiesięcznie w 2019 r. wyniosły 22 mln, natomiast w 2020 r. – 11,7 mln, a w 2021 r. tylko 9,6 mln.
- W obszarze transportu lotniczego w 2019 r. przewieziono blisko 49 mln pasażerów, podczas gdy w 2020 r. odprawiono zaledwie 14,5 mln pasażerów. Polska utraciła 26 mln pasażerów (-80%) od marca do listopada 2020 r. w porównaniu z 2019 r.

Wielkość liczby przewiezionych pasażerów w latach 2019 i 2020 przedstawia rysunek 1.

Pandemia miała także zasadniczy wpływ na proces realizacji przewozów towarów. Konsekwencją pandemii był drastyczny wzrost cen przewozu ładunków (niemal trzykrotny), co wynikało z ograniczenia swobody przepływu towarów, dużych zmian w popy-

cie i podaży niektórych produktów, zróżnicowania obostrzeń na terenie poszczególnych państw [Logistyka w pandemii COVID-19, 2021].

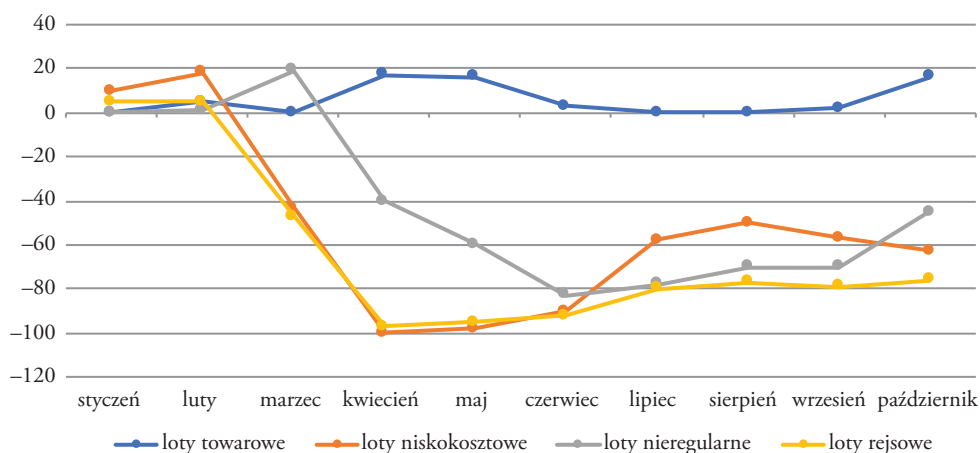
Rysunek 1. Porównanie liczby przewiezionych pasażerów wg gałęzi transportu w latach 2019 i 2020



Źródło: Bryniarska, Kuza [2021].

Zróżnicowanie wewnętrzne branży transportowej lotniczej można zaobserwować analizując rysunek 2 przedstawiający liczbę przewozów w transporcie lotniczym. Jak można zauważyć, loty towarowe nawet wzrosły w najbardziej represyjnym okresie pandemii – tj. pierwszej połowie 2020 r.

Rysunek 2. Zmiana liczby operacji lotniczych w Polsce w roku 2020



Źródło: Bryniarska, Kuza [2021].

Natomiast rynek przewozów drogowych w Europie w ujęciu wartościowym w 2020 r. zmalał o 6%, w tym międzynarodowy o blisko 8%. Problem ten raczej nie dotknął przewoźników mających duże floty i operatów, którzy mieli zakontraktowanych podwykonawców [Stefaniak, 2021]. Dobre wyniki transportu lądowego w III kwartale 2020 r. wynikają z bardzo silnej poprawy sytuacji transportu drogowego towarowego, przy nieco mniejszej niż w pierwszym półroczu 2020 r. stracie transportu kolejowego. W trakcie trwania pandemii firmom transportowym udało się znacznie obniżyć koszty. W przypadku transportu kolejowego mniejsza strata była wynikiem odbicia popytu na przewozy produktów rafineryjnych oraz szybko rozwijającego się segmentu przewozów intermodalnych [*Transport lądowy: wysoka odporność na pandemię w transporcie drogowym towarów*, 2021].

Badanie wyników działalności przedsiębiorstw z wybranych branż

Analizie poddano jednostkowe sprawozdania finansowe spółek z sektora średnich przedsiębiorstw, niegiełdowych, które można znaleźć w bazie EMIS, a sprawozdania finansowe sporządzone za lata 2018–2021 pobierano z <https://ekrs.ms.gov.pl/>.

Baza EMIS grupuje informacje finansowe o spółkach klasyfikując je w 14 sektorach. Zgodnie z podziałem sektorowym zaproponowanym przez EMIS zostały wybrane spółki z 3 sektorów: **nieruchomości i budownictwo, transport oraz turystyka i wypoczynek**. Jak opisano powyżej, sytuacja każdej z tych branż wydawała się być inna, biorąc pod uwagę to, jak restrykcje wprowadzane przez polski rząd w czasie pandemii oddziaływały na ich sytuację ekonomiczno-finansową.

Algorytm wyboru jednostek na potrzeby niniejszego badania przedstawiał się następująco:

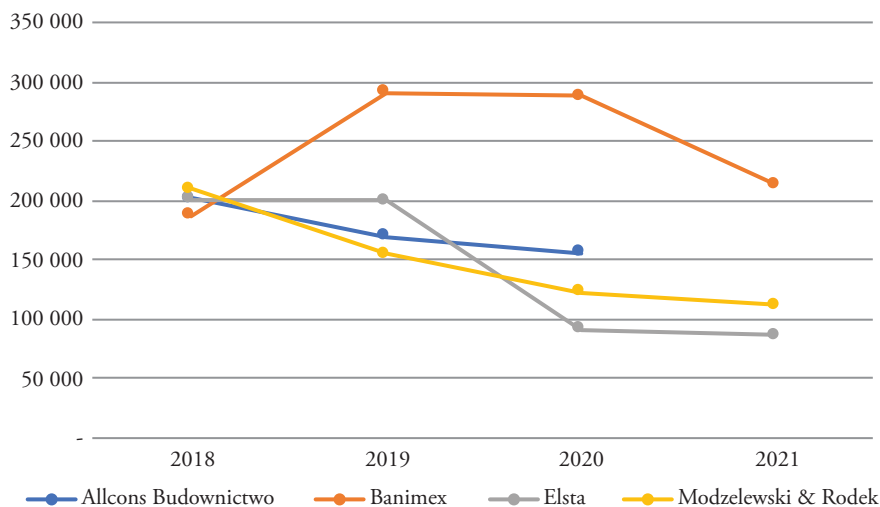
- 1) baza EMIS,
- 2) spółki,
- 3) obszar – Polska,
- 4) sektor – nieruchomości i budownictwo, turystyka i wypoczynek, transport,
- 5) status działalności – prowadzi działalność operacyjną,
- 6) notowane/nienotowane – niegiełdowe,
- 7) liczba zatrudnionych od 50 do 250 osób,
- 8) suma bilansowa od 10 do 50 mln EUR,
- 9) obrót od 10 mln do 50 mln EUR.

W **branży nieruchomości i budownictwo** z bazy wyodrębniono 148 podmiotów, a następnie do analizy wybrano tylko te spółki, których sprawozdania zostały zaudytowane: co zawęziło pole wyboru do 108 podmiotów. Wybrano 4 największe podmioty, biorąc pod uwagę wartość przychodów (w przedziale 47,39 do 49,31 mln EUR), sumy

bilansowej (od 14,07 do 37,06 mln EUR) i dostępność sprawozdania. Do wybranych podmiotów należały: Allcons Budownictwo Sp. z o.o., Przedsiębiorstwo Wielobranżowe Banimex Sp. z o.o., Elsta Sp. z o.o. oraz Modzelewski & Rodek Sp. z o.o.

Analiza sprawozdań finansowych pozwoliła zauważyć, że sytuacja finansowa wybranych podmiotów nie uległa drastycznemu pogorszeniu w czasie pandemii COVID-19. Każda z wybranych spółek wykazywała w 2020 r. zarówno zysk brutto, jak i netto, chociaż można było zauważyć spadek wartości przychodów ze sprzedaży (u jednych o ok. 1% a u innych podmiotów nawet o 54%). Co ciekawe, w 2021 r. nie nastąpiła poprawa w zakresie przychodów ze sprzedaży, które utrzymywały się na niższym poziomie niż w latach poprzednich (rysunek 3).

Rysunek 3. Przychody ze sprzedaży wybranych podmiotów z branży budowlanej w latach 2018–2021 (w tys. zł)



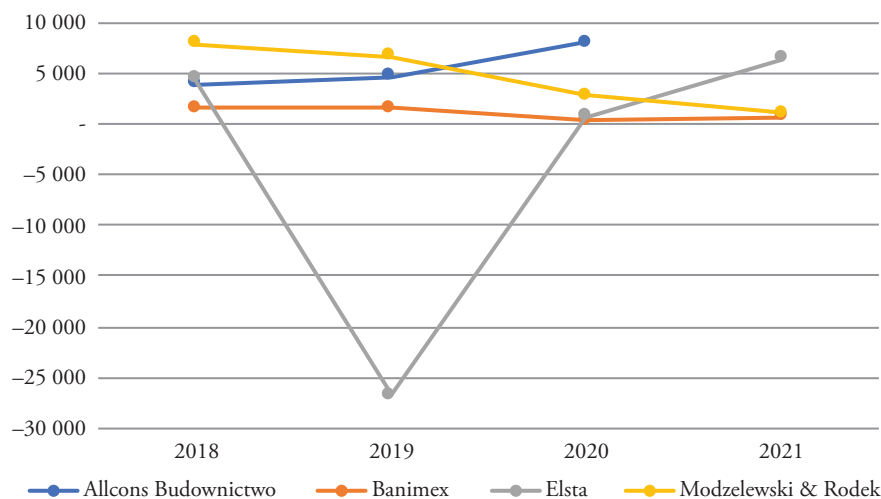
Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań jednostkowych wybranych podmiotów gospodarczych za lata 2018–2021.

Dwa przedsiębiorstwa wykazały znaczące wzrosty zysku ze sprzedaży w 2020 r. Pozostałe dwie spółki generowały straty ze sprzedaży w latach wcześniejszych, mimo to jednej z nich udało się ograniczyć wartość tej straty w 2020 r. prawie o 75%.

Co ciekawe, każdy z badanych podmiotów z tej branży osiągnął zysk z działalności operacyjnej zarówno w 2020 r., jak i w następnym roku. Podobnie było z wynikami finansowymi netto (rysunek 4), w latach 2020 i 2021 we wszystkich spółkach były one dodatnie. Można powiedzieć, że pandemia nie miała negatywnego wpływu na wyniki finansowe spółek z tej branży. Wydaje się, że dwie spośród czterech spółek starały się

zastosować strategię zwiększania zysków, podczas gdy dwie pozostałe – unikania wykazywania straty (*avoidance of accounting loss*).

Rysunek 4. Wynik netto wybranych podmiotów z branży budowlanej w latach 2018–2021 (w tys. zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań jednostkowych wybranych podmiotów gospodarczych za lata 2018–2021.

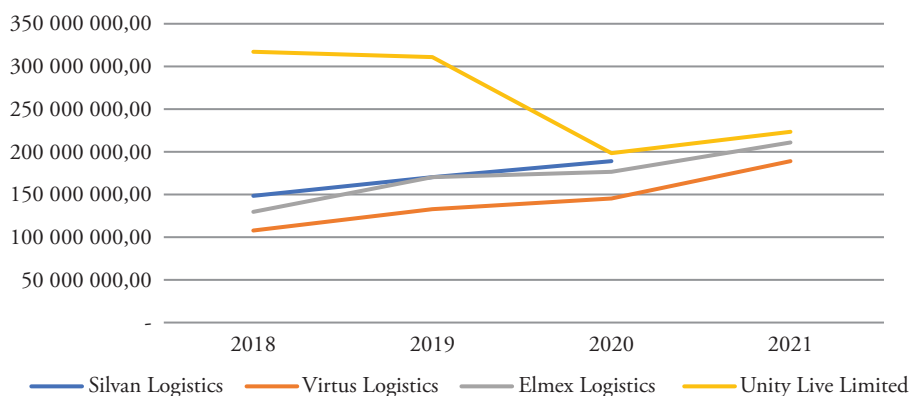
Średnia wartość ROA (*return on assets*) dla wybranych spółek z sektora nieruchomości i budownictwa pogorszyła się nieznacznie z 5,62% w 2018 r. do 5,03% w 2021 r. Z kolei wartość wskaźnika ROE (*return on equity*) poprawiła się z 23% w 2018 r. do 25,8% w 2021 r. Wybrane podmioty raczej nie korzystały z pomocy rządu w postaci dotacji.

Analizując wielkość podatku dochodowego bieżącego można stwierdzić, że w spółkach z branży budownictwo wszystkie oceniane podmioty wykazywały obciążenie wyniku finansowego w pozycji „podatek dochodowy”. Jednak we wszystkich spółkach kwota bieżącego zobowiązania podatkowego w 2019 r. wyniosła 0, natomiast w 2020 r. tylko Elsta sp. z o.o. zapłaciła podatek 201 mln zł. Zmiana (zmniejszenie) stanu aktywów z tytułu podatku odroczonego w dwóch przypadkach (Elsta Sp. z o.o. i Przedsiębiorstwo Wielobranżowe Banimex Sp. z o.o. odpowiednio o 76% i 51%) przyniosła wzrost obciążenia wyniku finansowego w roku 2020, a także w 2021 r., a w dwóch pozostałych spółkach [Modzelewski & Rodek Sp. z o.o. i Allcon Budownictwo Sp. z o.o. odpowiednio o 4% i 32%) zmiana stanu aktywów zadziałała w odwrotnym kierunku. Rezerw z tytułu podatku dochodowego nie wykazała żadna ze spółek w badanych okresach. Generalnie spółki w okresie pandemii wykorzystywały możliwości zmniejszenia zobowiązania bieżącego powstałe w okresach wcześniejszych prawdopodobnie przez

rozliczenie straty, a dodatkowo dwie z nich będą je rozliczać w dalszych okresach, co potwierdzają dane za 2021 r.

Kolejną analizowaną branżą był **transport**. Znalaziono 168 podmiotów spełniających kryteria średniego przedsiębiorstwa działającego w Polsce w tym sektorze i nienotowanego na giełdzie. Zawężając wybór jedynie do podmiotów, których sprawozdania finansowe zostały zbadane przez biegłego rewidenta, otrzymano grupę 152 spółek. Z tej populacji wybrano 4 podmioty wykazujące największe wartości przychodów i których sprawozdania finansowe były dostępne na stronie <https://ekrs.ms.gov.pl>. Do grupy wybranych spółek zaliczono: Silvan Logistics Sp. z o.o. S.k., Virtus Logistics Sp. z o.o., Elmex Logistics Group Sp. z o.o. oraz Unity Line Limited Sp. z o.o. O/Polska. Trzy pierwsze przedsiębiorstwa zajmują się transportem towarów, natomiast ostatnia z wybranych firm tj. Unity Line Limited Sp. z o.o. O/Polska świadczy usługi przewozów promowych w zakresie obsługi pasażerów, jak i obsługi rynku cargo. Taki wybór przedsiębiorstw zdeterminował w niniejszym opracowaniu obraz branży transportowej jako tej, która „nie ucierpiała mocno” w wyniku pandemii. Dla wybranych spółek przychody ze sprzedaży w 2020 r. zwiększyły się w stosunku do roku ubiegłego. Tempo wzrostu tych przychodów wynosiło od 4,7% do 12%. Wyjątkiem w tej grupie była spółka Unity Line Limited Sp. z o.o., w przypadku której nastąpił spadek przychodów ze sprzedaży z 310 mln zł do 196 mln zł, a mimo to zysk ze sprzedaży tej spółki w 2020 r. i tak wyniósł 43 mln zł. Było to spowodowane prawdopodobnie możliwością kompensaty straty przychodów z transportu pasażerów transportem towarów. Na rysunku 5 przedstawiono przychody ze sprzedaży poszczególnych podmiotów.

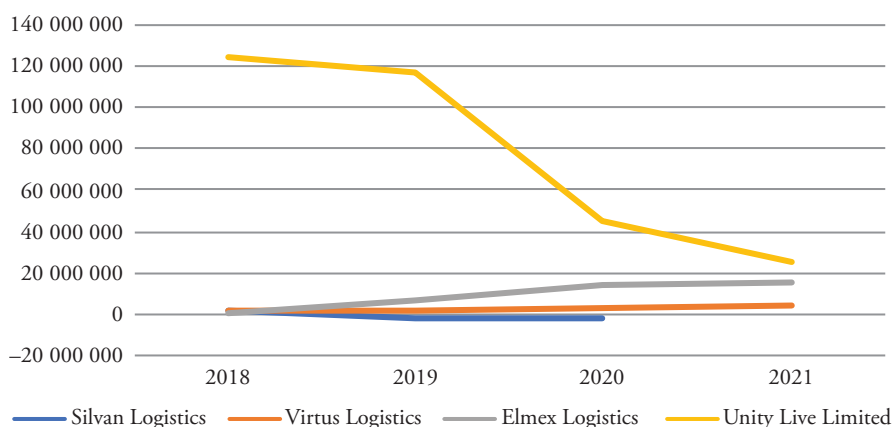
Rysunek 5. Przychody ze sprzedaży wybranych podmiotów z branży transportowej w latach 2018–2021 (w zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań jednostkowych wybranych podmiotów gospodarczych za lata 2018–2021.

Pośród wymienionych podmiotów gospodarczych jedynie spółka Silvan Logistics Sp. z o.o. S.k. wykazała straty ze sprzedaży w 2020 r. i były one prawie dwukrotnie większe niż w 2019 r. Sytuacja finansowa tego podmiotu nie wyglądała zbyt dobrze, gdyż oprócz generowania straty ze sprzedaży, w sprawozdaniu finansowym można też było zauważyć stratę netto oraz ujemne kapitały własne, a przepływy pieniężne z działalności operacyjnej zmniejszyły się z roku na rok, chociaż ciągle były dodatnie. Pozostałe podmioty osiągały dodatnie wyniki finansowe zarówno w obszarze podstawowej działalności operacyjnej, jak i pozostałej, co w efekcie przełożyło się na zyski netto (rysunek 6).

Rysunek 6. Wynik netto wybranych podmiotów z branży transportowej w latach 2018–2021 (w zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań jednostkowych wybranych podmiotów gospodarczych za lata 2018–2021.

Wskaźnik ROA dla wybranych spółek z branży transportowej w 2020 r. wynosił od -5% (Silvan Logistics Sp. z o.o. S.k.) do 69% (Unity Line Limited Sp. z o.o.). W 2020 r. w niektórych spółkach pojawiły się aktualizacje wartości aktywów niefinansowych. Przykładem była tu spółka Silvan Logistics Sp. z o.o. S.k., która we wcześniejszych okresach nie dokonywała takich przeszacowań, natomiast w 2020 r. wartość odpisu wyniosła prawie 1 mln zł. Podobnie zachowała się firma Unity Line Limited Sp. z o.o. o/Polska, tworząc znaczącą aktualizację aktywów niefinansowych w 2020 r. (na poziomie prawie 500 tys. zł), chociaż we wcześniejszych latach wartość tych odpisów nie była istotna. W przypadku pozostałych spółek odpisy aktualizujące w 2020 r. były na poziomie zbliżonym do lat ubiegłych.

Pojawienie się znaczących odpisów aktualizujących w dwóch wybranych spółkach transportowych może świadczyć o próbie zastosowania strategii „big bath” w celu kształtowania wyniku finansowego. Jednak analiza danych za następny (2021 r.) nie-

stety nie potwierdziła tego, gdyż w przypadku spółki Unity Line Limited Sp. z o.o. o/ Polska odpis aktualizujący, który został utworzony w 2020 r., *de facto* nie był istotny dla tej jednostki. Z kolei spółka Silvan Logistics Sp. z o.o. S.k. nie udostępniła jeszcze wyników finansowych za 2021 r. Pozostałe dwie spółki stosowały strategię intensywnego zwiększania zysków.

Analizując wyniki podatkowe spółek należy stwierdzić, że Spółka Silvan Logistics Sp. z o.o. S.k. nie wykazała w badanych okresach kwoty obciążenia wyniku finansowego, nie ustalała bowiem ani aktywów, ani rezerw z tytułu podatku odroczonego. Spółka ta w badanych okresach poniosła stratę podatkową, nie wiadomo natomiast jak podatkowy rezultat jej działalności kształtował się w 2021 r., z powodu braku sprawozdania za ten okres. Spółka Unity Line Limited Sp. z o.o. w 2019 r. zanotowała spadek kwoty obciążenia wyniku finansowego o 61% w stosunku do 2018 r., ale w 2020 r. zwiększyła kwotę obciążającą wynik finansowy o 87% na skutek ustalenia aktywów z tytułu podatku odroczonego, natomiast bieżąca wartość podatku za ten rok wyniosła zero. W roku 2021 sytuacja kształtowała się podobnie, spółka zwiększyła stan aktywów z tytułu odroczonego podatku (o 73%) na skutek poniesionych strat możliwych do odliczenia w okresach następnych. Zwiększenie stanu aktywów z tytułu odroczonego podatku w takiej sytuacji odzwierciedla wartość oczekiwanych korzyści podatkowych, które spółka ma nadzieję uzyskać w przyszłości. Dwie spółki (Virtus Logistics Sp. z o.o. i Elmex Logistics Group Sp. z o.o.) w 2020 r. zwiększyły zarówno bieżącą wartość podatku (odpowiednio o 52% i 65%), jak i aktywa oraz rezerwy z tytułu podatku odroczonego, co skutkowało w przypadku spółki Elmex Logistics Group Sp. z o.o. zmniejszeniem obciążenia wyniku finansowego podatkiem odroczonym a w przypadku Virtus Logistics Sp. z o.o. zwiększeniem jego obciążenia. Analizując wyniki podatkowe w 2021 r. w tych spółkach można stwierdzić, że ten sam trend został utrzymany w spółce Virtus Logistics Sp. z o.o., bo zwiększyła ona zarówno bieżącą wartość podatku (o 48%), jak i aktywa oraz rezerwy z tytułu podatku odroczonego, co dało w jej przypadku zwiększenie obciążenia wyniku finansowego podatkiem odroczonym. W przypadku spółki Elmex Logistics Group Sp. z o.o. w 2021 r., odmiennie niż rok wcześniej zanotowano zmniejszenie wielkości podatku bieżącego o 32% i zwiększenie obciążenia wyniku finansowego podatkiem odroczonym.

Następną branżą, będącą przedmiotem zainteresowania Auterek, była **turystyka i wypoczynek**. Z powodu ogłoszonych lockdownów w 2020 r. oraz licznych restrykcji wprowadzanych przez polski rząd spodziewano się, że sytuacja finansowa podmiotów działających w tym sektorze mogła znacznie się pogorszyć. Wyodrębniono 34 zaudytowane podmioty, które spełniały definicję średniego i działającego przedsiębiorstwa. Z tej grupy podmiotów wybrano cztery podmioty o największych przychodach, których sprawozdania finansów były dostępne. Do zbadanych spółek należały: Kopalnia Soli „Wieliczka” Trasa turystyczna Sp. z o.o., Etravel SA, Wakacje.pl SA oraz Zdrojowa Hotels Sp. z o.o.

Pomimo tego, że wszystkie wybrane spółki w okresie przedpandemicznym wykazywały wzrosty przychodów ze sprzedaży (w latach 2018–2019 średnio o 16%), to w 2020 r. zanotowały one spadki w tym obszarze od 35% do 87% (średnio 62%). W efekcie przyczyniło się to do pogorszenia wyników ze sprzedaży (trzy spółki wykazały straty ze sprzedaży, pomimo tego że we wcześniejszych okresach generowały zyski ze sprzedaży). Wyjątkiem okazała się spółka Zdrojowa Hotels Sp. z o.o., której zysk ze sprzedaży był w tych warunkach niższy tylko prawie o połowę w stosunku do wyniku z 2019 r., natomiast za 2021 r. wynosił już o 80% mniej niż w roku 2020. Podobnie wyglądała sytuacja z wynikami netto i brutto. Zgodnie z przypuszczeniami, sytuacja podmiotów z branży turystycznej znacząco się pogorszyła, pomimo tego że każdy z wymienionych podmiotów wykazywał w sprawozdaniach finansowych otrzymane dotacje w 2020 r. na znaczącym poziomie. Autorki podejrzewają, że sytuacja finansowa spółki Zdrojowa Hotels Sp. z o.o. nie ucierpiała w 2020 r. tak bardzo z uwagi na to, że budynki hotelowe szybko dostosowano do potrzeb pandemicznych, co jednak nie było już potrzebne w 2021 r. Nie wszystkim jednak podmiotom oferującym usługi hotelarskie udało się przetrwać rok 2020 z tak małą startą.

Jeśli chodzi o kwestie obciążenia wyniku finansowego to część bieżącą podatku wykazała tylko Zdrojowa Sp. z o.o., ale w wysokości ok. 33% zobowiązania z roku poprzedniego, co i tak jest wynikiem dobrym na tle branży notującej straty również podatkowe w 2020 r. Dochód spółki byłby wyższy, ale zdecydowała rozliczyć stratę podatkową z poprzednich okresów. W roku 2021 kwota podatku dochodowego została wykazana w wartości ujemnej ze względu na wzrost stanu aktywów z tytułu podatku odroczonego i jednocześnie brak bieżącego podatku dochodowego. Dla tej spółki najcięższy rok pandemii paradoksalnie przyniósł lepsze wyniki działalności. Spółka Etravel SA za lata 2018 i 2019 odnotowała zobowiązanie podatkowe w wysokości odpowiednio 3,15 mln i 1,24 mln), jednak w 2020 r. wartość bieżącego zobowiązania za ten okres wyniosła zero. Jednocześnie w spółkach Wakacje.pl SA, Kopalnia Soli „Wieliczka” Trasa turystyczna Sp. z o.o., w latach 2018–2020 zanotowano wzrost aktywów z tytułu podatku odroczonego, dodatkowo spadek rezerw z tego tytułu. Skutkowało to zmniejszeniem obciążenia wyniku finansowego częścią odroczoną podatku i spowodowało, że wynik finansowy netto w 2020 r. był wyższy niż brutto. Sprawozdanie spółki Kopalnia Soli „Wieliczka” Trasa turystyczna Sp. z o.o. za 2021 r. nie było dostępne na moment przygotowania niniejszego opracowania. Natomiast w spółce Wakacje.pl SA w tym roku wykazano spadek stanu aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego (o 15%) i równocześnie wzrost rezerw o 31% w stosunku do 2020 r., co razem z wartością bieżącego podatku dochodowego skutkowało wykazaniem podatku dochodowego w rachunku zysków i strat na poziomie ok 6% zysku brutto.

Wnioski

W wyniku przeprowadzonych analiz można stwierdzić, że:

1. Wybrane spółki z dwóch branż (tj. transport oraz nieruchomości i budownictwo), które nie ucierpiały znacząco w wyniku pandemii, starały się intensywnie zwiększać zyski (głównie poprzez wzrost przychodów ze sprzedaży) lub unikać wykazywania straty za wszelką cenę (poprzez ograniczanie kosztów operacyjnych, sprzedaż z zyskiem aktywów niefinansowych lub otrzymane dotacje).
2. W branży transportowej spółka, która zajmowała się transportem pasażerów i ładunków skutecznie skoncentrowała się na obsłudze transportu towarów, co pozwoliło jej uniknąć dużych strat.
3. W branży turystycznej, w której sytuacja finansowa podmiotów gospodarczych znacznie się pogorszyła w wyniku wprowadzanych obostrzeń przez rząd, w 2021 r. zanotowano w badanych jednostkach poprawę wyników finansowych i podatkowych z wyjątkiem jednego podmiotu, który w trakcie pandemii nie ucierpiał w sposób charakterystyczny dla branży.
4. W obszarze podatkowym natomiast można zauważyć, że w większości analizowanych spółek (7) w 2020 r. odnotowano wzrost stanu aktywów z tytułu podatku odroczonego, a co się z tym wiąże zmniejszenie obciążeń wyniku finansowego wykazywanego w rachunku zysków i strat, dodatkowo w jednostkach przy kwocie zobowiązania podatkowego za 2020 r. równej zero.
5. Branża turystyczna definitywnie odnotowała brak zobowiązania podatkowego za pierwszy rok pandemii (wynikało to głównie z odnotowania strat podatkowych), przy wykazaniu kwoty podatku dochodowego w 2021 r. W spółkach z branży budowlanej obciążenie wyniku finansowego było związane ze wzrostem lub spadkiem aktywów z tytułu podatku odroczonego, a nie z kwotą bieżącego podatku, mimo najłagodszego oddziaływania pandemii na wyniki w całej branży. W spółkach transportowych sytuacja kształtowała się bardzo różnie, jednak te, które zajmują się transportem towarów wyraźnie nie odczuły skutków pandemii, prezentując wzrost wyników zarówno za 2020 r., jak i za 2021 r.

Bibliografia

- Białas M. [2022], *The use of Estimated Values to Implement the “Big Bath” Strategy During the COVID-19 Pandemic on the Example of Selected Enterprise*, „Central European Review of Economics & Finance”, vol. 36(1), s. 5–20, <https://doi.org/10.24136/ceref.2022.001> (data pobrania: 20.01.2023).

- Bryniarska Z., Kuza A. [2021], *Analiza wpływu COVID-19 na funkcjonowanie transportu pasażerskiego*, „Transport Miejski i Regionalny”, październik, https://www.google.pl/url?sa=t&rcct=j&q=&esrc=s&source=web&ccd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKewjzrt6OmpX-AhX4RvEDHXhkC7QQFnoECBEQAQ&url=https%3A%2F%2Fbibliotekanauki.pl%2Farticles%2F2146728.pdf&csug=AOvVaw0suoN_jxLwK5MW1Cj-L02R (data pobrania: 20.07.2022).
- Business Alert* [2020], *Wpływ pandemii COVID-19 na sprawozdawczość finansową – sprawozdania finansowe za 2019 r.*, KPMG w Polsce, 30 marca, <https://kpmg.com/pl/pl/home/insights/2020/03/business-alert-wplyw-covid-19-na-sprawozdawczosc-finansowa.html> (data pobrania: 29.03.2023).
- Chaber P., Nieć M., Orłowska J., Tarnawa A., Widła-Domaradzki Ł., Zadura P., Zakrzewski R. [2022], *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Raport 2022*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Chrostowska E., Kolesnik K. [2021], *Kontynuacja działalności w raportach finansowych spółek giełdowych w okresie pandemii COVID-19 – wyniki badania empirycznego*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, nr 45(3).
- Cyfert Sz., Krzakiewicz K. [2009], *Nauka o organizacji*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Poznań.
- Czech K., Karpio A., Wielechowski M., Woźniakowski T., Żebrowska-Suchodolska D. [2020], *Polska gospodarka w początkowym okresie pandemii COVID-19*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Fiechter P., Meyer C. [2010], *Big Bath Accounting Using Fair Value Measurement Discretion During the Financial Crisis*, <http://www.business.uzh.ch/professorships/entrepreneurship/workshop/Fiechter.pdf> (data pobrania: 20.01.2022).
- Gierusz M., Hońko S., Strojek-Filus M., Świetła K. [2022], *The quality of goodwill disclosures and impairment in the financial statements of energy, mining, and fuel sector groups during the pandemic Period – Evidence from Poland*, „Energies”, vol. 15(16), s. 5763, <https://doi.org/10.3390/en15165763> (data pobrania: 28.03.2023).
- Gut P. [2006], *Kreatywna księgowość a fałszowanie sprawozdań finansowych*, C.H. Beck, Warszawa.
- Hołda A. [2020], *Oszustwa i manipulacje księgowe a rachunkowość kreatywna*, PWE, Warszawa.
- Hońko S., Remlein M., Rówińska-Król M., Świetła K. [2020], *Effects of COVID-19 in the financial statements of selected companies listed in warsaw stock exchange*, „European Research Studies”, vol. 23(2), s. 854–871, <https://www.proquest.com/scholarly-journals/effects-covid-19-financial-statements-selected/docview/2530039591/se-2> (data pobrania: 29.03.2023).
- <https://ekrs.ms.gov.pl/>
- Hyż M. [2023], *Wpływ pandemii COVID-19 na wyniki finansowe wybranych przedsiębiorstw branży deweloperskiej i motoryzacyjnej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, nr 47(1), s. 39–54, DOI: 10.5604/01.3001.0016.2906 (data pobrania: 29.03.2023).
- Każmierczak D. (red.), [2020], *Raport: Sektor budownictwa w obliczu COVID-19*, Polski Związek Pracodawców Budownictwa, https://drive.google.com/file/d/1em_s_DwfODDTpaKGxfo5vL3zslJK5cI8/view (data pobrania: 28.03.2023).
- Logistyka w pandemii COVID-19* [2021], Cargo Move, <https://cargomove.pl/2021/03/logistyka-w-pandemii-covid-19/> (data pobrania: 28.03.2023).
- Maślankowski K. [2004], *Rachunkowość kreatywna a wartość informacyjna sprawozdań finansowych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, nr 25(81).

- Miształ A. [2008], *Podatek jako element kształtujący wybór strategii przedsiębiorstwa* „Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego”, nr XXII, s. 299–314.
- Piosik A., Strojek-Filus M. [2013], *Procesy kształtowania wyników bilansowych*, [w:] Piosik A. (red.), *Kształtowanie zysków podmiotów sprawozdawczych w Polsce. MSR/MSSF a ustawa o rachunkowości*, C.H. Beck, Warszawa.
- Podgórska M., Ratuszny E. [2022], *Budownictwo w okresie pandemii*, [w:] Adamowicz E., Walczyk K. (red.), *Gospodarka w pandemii*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 65–87.
- Qin Z., Hassan A., Adhikariparajuli M. [2022], *Direct and indirect implications of the COVID-19 pandemic on Amazon's financial situation*, „Journal of Risk and Financial Management”, vol. 15(9), s. 414, <https://doi.org/10.3390/jrfm15090414> (data pobrania: 29.03.2023).
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 13 marca 2020 r. w sprawie ogłoszenia na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu zagrożenia epidemicznego (Dz.U. 2020, poz. 433).
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 20 marca 2020 r. w sprawie ogłoszenia na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu epidemii (Dz.U. 2020, poz. 491).
- Sprawozdawczość finansowa w czasach pandemii koronawirusa* [2020], Deloitte, <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/audit/articles/sprawozdawczosc-finansowa-w-czasach-koronawirusa-mssf-msr-pandemia.html> (data pobrania: 28.03.2023).
- Stefaniak P. [2021], *COVID-19 nie rzucił transportu towarowego na kolana*, „Dziennik Gazeta Prawna”, <https://serwisy.gazetaprawna.pl/transport/artykuly/8130811,covid-19-nie-rzucil-transportu-towarowego-na-kolana.html> (data pobrania: 28.07.2022).
- Szłęzak-Matusiewicz J. [2008], *Zarządzanie podatkami*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Transport lądowy: wysoka odporność na pandemię w transporcie drogowym towarów* [2021], *Trendy sektorowe, Analizy sektorowe PKO BP*, <https://www.pkobp.pl/centrum-analiz/analizy-sektorowe/transport-i-motoryzacja/transport-ladowy-wysoka-odpornosc-na-pandemie-w-transporcie-drogowym-towarow/> (data pobrania: 28.03.2023).
- Wacławik B. [2021], *Corporate reporting in the time of COVID-19: Analysis of information disclosed by selected companies listed on the Warsaw stock exchange*, „European Research Studies”, vol. 24(1), s. 386–402, <https://www.proquest.com/scholarly-journals/corporate-reporting-time-covid-19-analysis/docview/2534654361/se-2> (data pobrania: 29.03.2023).
- Walińska E., Wencel A., Jurewicz A., Wiatr M. [2014], *Podatek dochodowy w systemie rachunkowości – zasady ustalania i rewizji*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- www.euractiv.pl (data pobrania: 28.03.2023).
- Ziarkowski P. [2018], *Strategie podatkowe jako nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, „Zeszyt Naukowy Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie” nr 47, s. 46–58.