

KWALIFIKACJA UMÓW DEWELOPERSKICH I GRUNTÓW W ZASADACH (POLITYCE) RACHUNKOWOŚCI WYBRANYCH PRZEDSIĘBIORSTW DEWELOPERSKICH

Wprowadzenie

Przedsiębiorstwa deweloperskie są szczególnie narażone na wahania koniunkturalne, politykę kredytową banków oraz programy rządowe wspierające rozwój budownictwa mieszkaniowego i z zakresu zamówień publicznych. Analizując liczbę transakcji kupna-sprzedaży lokali w Polsce w ostatnim dziesięcioleciu, można zauważyć skokowe zmiany. W 2007 roku zanotowano zwiększenie liczby transakcji o 39% w porównaniu do roku poprzedniego, a w kolejnym roku – o 68%. Załamanie nastąpiło w 2009 roku, ale od 2010 roku liczba sprzedanych mieszkań systematycznie rośnie¹. Można jednak przypuszczać, że ze względu na długi cykl operacyjny przedsiębiorstwa deweloperskie sprzedają nieruchomości wybudowane na gruntach nabytych w okresie prosperity z lat 2007-2008.

Wyniki finansowe deweloperów, poza przychodami ze sprzedaży mieszkań, są uzależnione od ponoszonych kosztów, w tym od cen nabycia gruntów. Na raportowane wyniki wpływają również zasady (polityka) rachunkowości, głównie w zakresie kwalifikacji:

- kontraktów deweloperskich do umów sprzedaży wyrobu gotowego lub umów o świadczenie usług,
- nabytych gruntów do zapasów lub nieruchomości inwestycyjnych.

Celem artykułu jest diagnoza zasad (polityki) rachunkowości wybranych spółek deweloperskich będących emitentami papierów wartościowych notowanych na

¹ GUS, *Obrót nieruchomościami w 2012 r.*, s. 22.

GPW i Newconnect. Przyjęto hipotezę, że podmioty z analizowanej branży stosują zróżnicowane zasady (politykę) rachunkowości w zakresie kwalifikacji umów deweloperskich oraz gruntów, co może istotnie wpływać na ich przychody w danym roku obrotowym. Głównymi metodami badawczymi w części wprowadzającej są obserwacja i analiza źródeł, natomiast w części empirycznej posłużono się podejściem indukcyjnym. Źródłem danych w części empirycznej były sprawozdania finansowe za 2012 rok, sporządzone w większości według MSR/MSSF.

1. Uregulowania prawne rachunkowości przedsiębiorstw deweloperskich

Działalność deweloperów to działanie, w wyniku którego następuje przekazanie nabywcy odrębnej własności lokalu lub budynku wraz z przynależnym gruntem i obiektami infrastruktury (Ustawa z 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, Dz.U. z 2011 r., nr 232, poz. 1377 ze zm.).

Ustawa o rachunkowości nie przewiduje szczególnych rozwiązań dla deweloperów, pozostawiając kierownictwu wybór określonych rozwiązań². Specyfika działalności deweloperów oraz znaczenie tych podmiotów dla gospodarki były impulsem do opracowania Krajowego Standardu Rachunkowości nr 8 „Działalność deweloperska” oraz interpretacji KIMSF 15 „Umowy dotyczące budowy nieruchomości”.

W myśl Krajowego Standardu Rachunkowości nr 8 „Działalność deweloperska” i Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (KIMSF 15) „Umowy dotyczące budowy nieruchomości” umowę deweloperską można kwalifikować w dwojaki sposób, a mianowicie jako sprzedaż dóbr albo długoterminowe świadczenie usług. Ujęcie przedsięwzięcia jako umowy o sprzedaż wyrobu gotowego wymaga od jednostki ustalenia momentu ujęcia przychodów. Deweloper ujmuje przychód ze sprzedaży wyrobów w momencie przekazania kupującemu budynku lub lokalu łącznie z ryzykiem i wszelkimi korzyściami wynikającymi zazwyczaj z prawa własności³.

Sposób kwalifikacji umów deweloperskich reguluje KIMSF nr 15. W pierwszej kolejności należy określić standard, na podstawie którego umowa powinna być rozpatrywana – MSR 18 czy MSR 11.

² J. Kalinowski, *Porównywalność sprawozdań finansowych firm deweloperskich na tle krajowych i międzynarodowych regulacji rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2011, nr 60 (116), s. 147.

³ Krajowy Standard Rachunkowości nr 8 „Działalność deweloperów”, Dz. Urz. Min. Fin. z 2014 r., poz. 5, pkt 8.2.

W odniesieniu do umów spełniających kryteria zawarte w MSR 18, z których przychody ujmowane są zgodnie z metodą procentowego stopnia zaawansowania prac, jednostka dokonuje ujawnień głównie w zakresie⁴:

- sposobu, w jaki kwalifikuje umowy w myśl kryteriów zawartych w MSR 18,
- przychodów uzyskanych z umowy w danym okresie,
- metod stosowanych do określenia stopnia realizacji umowy w toku.

Poza wymienionymi ujawnieniami wymaganymi, w przypadku umów będących na dzień bilansowy w trakcie realizacji konieczne jest zaprezentowanie łącznych kwot dotychczas poniesionych kosztów i osiągniętych zysków (z uwzględnieniem strat) oraz kwoty otrzymanych zaliczek i kaucji⁵.

Umowa o usługę budowlaną podlega kompetencji MSR 11 w sytuacji, gdy nabywca ma możliwość wskazania głównych elementów konstrukcyjnych w projekcie lub ma prawo do ich zmian w trakcie budowy⁶. Wszystkie umowy, dające nabywcy prawo do ograniczonego wpływu na projekt lub do wyboru jednej z opcji określonych przez dewelopera, są ujmowane zgodnie z wytycznymi MSR 18 (KIMSF nr 15, par. 12).

Szczególnie interesującym zagadnieniem są zasady ujmowania gruntów przeznaczonych pod zabudowę. Wytyczne w tym zakresie zawiera KSR nr 8, natomiast KIMSF 15 nie odnosi się do tego zagadnienia⁷.

Przed rozpoczęciem przedsięwzięcia deweloperskiego grunt lub prawo wieczystego użytkowania gruntu należy zakwalifikować alternatywnie jako⁸:

- środek trwały z przeznaczeniem na własne potrzeby dewelopera,
- towar, gdy zostały zakupione w związku z realizacją określonego przedsięwzięcia deweloperskiego,
- inwestycję w nieruchomości, gdy zakup nie był powiązany z określonym przedsięwzięciem deweloperskim.

W sytuacji przeznaczenia danego gruntu na cele konkretnego przedsięwzięcia inwestycyjnego należy przekwalifikować inwestycję w nieruchomości lub rzeczowe aktywa trwałe do towarów⁹.

Wymienione regulacje rachunkowości deweloperów pozostawiają kierownictwu margines swobody w zakresie kwalifikacji umów deweloperskich i gruntów. Rozwiązania zastosowane przez dany podmiot powinny zostać ujęte w zasadach

⁴ KIMSF nr 15 „Umowy o budowę nieruchomości”, par. 20.

⁵ Ibid., par. 21.

⁶ Ibid., par. 11.

⁷ P. Woźniak, *Czy ułatwiono pracę służb finansowych deweloperów*, „Rzeczpospolita” z 28.04.2014.

⁸ Krajowy Standard Rachunkowości nr 8..., op. cit., pkt 7.2.

⁹ Ibid., pkt 7.3.

(polityce) rachunkowości oraz ujawnione w części opisowej sprawozdania finansowego¹⁰. Prowokuje to do sformułowania następujących pytań badawczych:

- czy w sprawozdaniach finansowych ujawnia się kryteria kwalifikacji umów deweloperskich?
- jakie kryteria przekazania ryzyka i korzyści formułują oraz ujawniają deweloperzy?
- czy przychody i koszty związane z przedsięwzięciami deweloperskimi są podobnie prezentowane w rachunku zysków i strat?
- czy deweloperzy ujawniają zasady kwalifikacji gruntów przeznaczonych pod zabudowę?
- która z pozycji aktywów deweloperów jest bardziej istotna – zapasy czy nieruchomości inwestycyjne?
- jak duży wpływ na wynik finansowy mają korekty wartości nieruchomości inwestycyjnych?

Odpowiedzi na te pytania zawiera empiryczna część opracowania.

2. Charakterystyka podmiotów objętych badaniem i kryteria doboru próby

Syntetyczny przegląd uregulowań dotyczących rachunkowości deweloperów prowadzi do wniosku, że kwoty ujęte w bilansie i rachunku zysków i strat są w znaczącej części wartościami szacunkowymi¹¹. W związku z tym konieczne jest wyczerpujące wyjaśnienie zasad kwalifikacji umów deweloperskich oraz gruntów w opisowej części sprawozdań finansowych.

Analiza zakresu ujawnień związanych z działalnością deweloperską została przeprowadzona na podstawie podmiotów notowanych na Gieldzie Papierów w Warszawie (33 sprawozdania) oraz na Newconnect (5 sprawozdań). Dobór próby był zdecydowanie łatwiejszy w pierwszej grupie, ponieważ w wyszukiwarce spółek dostępnej na stronie internetowej GPW wydzielono sektor „deweloperzy”. W przypadku spółek notowanych na Newconnect zostały wyszczególnione spółki branży „nieruchomości” i „budownictwo”. Spółki notowane na rynku alternatywnym zostały dobrane z uwzględnieniem kryteriów podstawy

¹⁰ R. Dyląg, *Polityka rachunkowości spółek notowanych na GPW w Warszawie w zakresie ujmowania przychodów z kontraktów deweloperskich*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2010, nr 55 (111), s. 45-48.

¹¹ Ł. Chojnowski, S. Hońko, *Stosowanie wartości szacunkowych w sprawozdaniach finansowych w warunkach kryzysu a możliwość ich weryfikacji*, w: *Problemy współczesnej rachunkowości*, tom 2, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 61. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2013, s. 533-542.

prawnej sporządzonego sprawozdania finansowego, posiadania nieruchomości inwestycyjnych oraz gruntów. Badaniu poddano 38 sprawozdań finansowych, z tego jedynie trzy sporządzone według ustawy o rachunkowości.

Przedsiębiorstwa poddane analizie różnią się skalą działalności oraz osiągniętymi wynikami. Zestawienie podmiotów o skrajnych poziomach sumy bilansowej, pozycji aktywów, wyników finansowych i przychodów zawiera tabela 1.

Tabela 1

Podmioty o skrajnych parametrach objętych badaniem

Parametr	Najniższe	Najwyższe
Suma bilansowa	Immofinanz Ag (28 721 tys. zł)	5th Avenue Holding Spółka Akcyjna (52 174 696 tys. zł)
Wynik finansowy	Globe Trade Centre Spółka Akcyjna (- 541 514 tys. zł)	Echo Investment Spółka Akcyjna (374 115 tys. zł)
Przychody ze sprzedaży	5th Avenue Holding Spółka Akcyjna (1 430 tys. zł)	Immofinanz Ag (3 480 397 tys. zł)
Produkcja w toku	Internity Spółka Akcyjna (91 tys. zł)	LC Corp Spółka Akcyjna (603 007 tys. zł)
Nieruchomości inwestycyjne/suma bilansowa	Polski Holding Nieruchomości Spółka Akcyjna (1 911 tys. zł)	Globe Trade Centre Spółka Akcyjna (6 597 312 tys. zł)
Wynik ze zbycia/przeszacowania nieruchomości inwestycyjnych/ wynik finansowy netto	Globe Trade Centre Spółka Akcyjna (-413 836 tys. zł)	Immofinanz Ag (857 709 tys. zł)

Źródło: Sprawozdania finansowe za 2012 r.

Analiza wyników finansowych spółek pozwala stwierdzić, że sposób prezentacji wyników działalności deweloperskiej następuje według indywidualnie przyjętych zasad. Poza podstawową formą prezentacji wydzielonych przychodów z tytułu sprzedaży towarów, usług i materiałów znaleźć można inne podejścia, np.:

- przychody z wynajmu (Capital Park S.A.),
- przychody operacyjne (Globe Trade Centre S.A.),
- przychody z inwestycji (Octava S.A.).

Kolejna część tekstu jest poświęcona zakresowi ujawnień związanych z działalnością deweloperską w sprawozdaniach finansowych jednostek objętych badaniem.

3. Analiza ujawnień zasad ujmowania przychodów i kwalifikacji gruntów w sprawozdaniach finansowych wybranych spółek branży deweloperskiej

Badane podmioty w różny sposób ukazują przedsięwzięcia deweloperskie w bilansie oraz w rachunku zysków i strat. Część jednostek prezentuje realizowane przedsięwzięcia deweloperskie jako nieruchomości inwestycyjne, w innych jednostkach są one ukazane jako produkcja w toku, co zależy głównie od przeznaczenia danej nieruchomości¹². Przykład stanowi spółka Echo Investment S.A., która kwalifikuje swoje nieruchomości oraz projekty mieszkaniowe jako „półprodukty i produkty w toku”. Z kolei spółka Rank Progress S.A. prezentuje przedsięwzięcia deweloperskie w pozycji „nieruchomości inwestycyjne w produkcji w toku” z przeznaczeniem do dalszej odsprzedaży. W większości badanych sprawozdań finansowych przedsięwzięcia deweloperskie są prezentowane w nieruchomościach inwestycyjnych.

Różny jest także sposób prezentacji przychodów. Znaczna część spółek prezentuje wydzielone przychody ze sprzedaży towarów, produktów, usług i materiałów. Interesująca może się wydawać pozycja przychodów ze sprzedaży spółek celowych, w ramach której spółka Alterco S.A. ujmuje sprzedaż towarów i produktów. Wyjątek w prezentacji przychodów może stanowić spółka Polski Holding Nieruchomości S.A., która w ramach przychodów ze sprzedaży ujmuje łącznie przychody ze sprzedaży nieruchomości, najmu, z tytułu usług związanych z najmem oraz usług doradztwa.

W celu zbadania zasad (polityki) rachunkowości sformułowano następujące pytania dotyczące kwalifikacji umów deweloperskich i gruntów:

- Czy odniesiono się do kryteriów kwalifikacji umów deweloperskich wynikających z KIMSF 15?
- Czy określono moment ujęcia przychodów z przedsięwzięć deweloperskich?
- W jakiej pozycji bilansu są prezentowane grunty związane z działalnością deweloperską?

Niemal połowa spółek notowanych na GPW objętych próbą badawczą odniosła się do zasad klasyfikacji umów deweloperskich, jak również zasad ujmowania przychodów z tytułu rozliczenia przedsięwzięcia deweloperskiego. Zazwyczaj jednostki nie ujmowały przychodów z niezakończonych umów budowlanych, nie wskazując jednak, kiedy umowa dotyczy usług budowlanych, a kiedy odnosi się do sprzedaży dóbr.

¹² J. Gierusz, *Nieruchomości inwestycyjne – analiza porównawcza polskiego i międzynarodowego prawa bilansowego*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego 2008, nr 2, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008, s. 43.

W odpowiedzi na drugie pytanie należy stwierdzić, że większość badanych spółek ograniczyła się do ogólnego stwierdzenia, że ujęcie przychodu z umów deweloperskich następuje w momencie przekazania klientom ryzyka i korzyści. Spółki deklarują ujęcie przychodów po zakończeniu budowy, czyli w momencie transferu znaczącego ryzyka i korzyści związanych z prawem własności. Niektóre podmioty sprecyzowały moment transferu ryzyka i korzyści, a mianowicie:

- wydanie protokołu odbioru lokalu, pod warunkiem 100% wpłaty,
- udzielenie pozwolenia na użytkowanie lokalu oraz otrzymanie 90-100% wpłaty,
- zakończenie budowy oraz wydanie protokołu odbioru lokalu,
- zawarcie aktu notarialnego,
- protokolarnie przekazanie lokalu, mieszkania bądź powierzchni (przy spełnieniu warunku uzyskania prawomocnego pozwolenia na użytkowanie lokalu oraz otrzymanie wpłaty od nabywcy w wysokości 90-100% ceny sprzedaży) lub wraz z momentem podpisania aktu notarialnego,
- odbiór lokalu przez klienta protokołem przekazania przy spełnieniu łącznie warunku uzyskania pozwolenia na użytkowanie budynków, wpłaty 100% wartości lokalu z umowy deweloperskiej lub z umowy przedwstępnej,
- łącznie spełnienie warunku uzyskania pozwolenia na użytkowanie obiektu, wpłaty należności od klienta w wysokości co najmniej 80% wartości sprzedanego lokalu, przekazania lokalu do użytkowania nabywcy.

Warto przybliżyć kryteria zawarte w zasadach (polityce) rachunkowości spółki LC Corp S.A. Stwierdza się tam, że przekazanie ryzyka i korzyści następuje w momencie uzyskania pozwolenia na użytkowanie budynków, wpłaty 100% wartości lokalu z umowy deweloperskiej lub z umowy przedwstępnej, odbioru lokalu przez klienta protokołem przekazania, podpisania umowy deweloperskiej lub aktu notarialnego. Niektóre podmioty, jak w przypadku Ronson Europe N.V., wskazują uproszczone kryteria, np. wyłącznie podpisanie protokołu odbioru technicznego oraz przekazanie kluczy do lokali.

W przypadku spółek notowanych na Newconnect umowy deweloperskie sklasyfikowano głównie do umów o usługę budowlaną, a przychody są rozliczane metodą stopnia zaawansowania prac.

W odniesieniu do zasad kwalifikacji gruntów spółki w przeważającym stopniu prezentowały je w zapasach jako towary, rzadziej – produkcja w toku. Znaczna część gruntów widniała w pozycji „nieruchomości inwestycyjne” z przeznaczeniem na przedsięwzięcia deweloperskie. Jedynie Global Trade Centre S.A. prezentuje grunty w środkach trwałych w sytuacji, gdy ukończenie projektu jest planowane na okres dłuższy niż 5 lat.

W przypadku spółek notowanych na NewConnect jedynie Klon S.A. i Synkret S.A. grunty klasyfikują odpowiednio jako nieruchomości inwestycyjne i zapasy (towary), natomiast reszta nie wykazuje ich w bilansie, bądź trudno jest do szukać się jakichkolwiek informacji na temat zasad kwalifikacji gruntów.

Tylko nieznaczna część badanych jednostek odnosi się do zasad kwalifikacji gruntów przeznaczonych pod zabudowę. Zarówno Echo Investment S.A., jak i Polski Holding Nieruchomości S.A. zaliczają grunty do zapasów, jeżeli są one przeznaczone do zabudowy w celu dalszej odsprzedaży. Odmienną metodę klasyfikacji gruntów prezentuje spółka Globe Trade Centre S.A. Wszelkie projekty mieszkaniowe, których ukończenie jest planowane w okresie dłuższym niż cykl operacyjny, klasyfikuje jako grunty przeznaczone pod zabudowę, wykazywane w aktywach trwałych.

Uwagi końcowe

Zasady i sposób ujmowania przychodów są o tyle ważne, że jak wynika z raportu *Zgodności sprawozdań finansowych emitentów papierów wartościowych z MSSF* za rok 2013, opracowanego przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego¹³, wykazane zastrzeżenia w zakresie ujmowania i wyceny wynikały w przeważającej mierze z błędnego momentu ujęcia przychodów przy rozliczaniu kontraktów budowlanych. W części badanych jednostek, np. w Globe Trade Centre S.A. oraz Echo Investment S.A., pozycja „nieruchomości inwestycyjne” jest bliska wartości sumy bilansowej.

Należy podkreślić, że zasady (polityka) rachunkowości oraz oszacowania kierownictwa w spółkach deweloperskich mogą istotnie wpływać na wartość aktywów i na wynik finansowy. Przewidywania kierownictwa są podstawą kwalifikacji gruntów pod zabudowę. Uznanie gruntów za nieruchomości inwestycyjne otwiera drogę do ich wyceny w wartości godziwej, co może prowadzić do zmniejszenia porównywalności informacji w sprawozdaniach finansowych spółek prowadzących zbliżoną działalność. Czynnikiem negatywnie wpływającym na porównywalność jest również zróżnicowany sposób prezentacji przychodów z działalności deweloperskiej. Na podstawie not do pozycji rachunku zysków i strat trudno jednoznacznie stwierdzić, w jakim stopniu wynik z działalności deweloperskiej jest efektem transakcji, a w jakim przeprowadzonych transakcji sprzedaży.

¹³ Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Zgodność sprawozdań finansowych emitentów papierów wartościowych z MSSF. Analiza przeprowadzona za 2013 r.*, Warszawa 2014, s. 14-16.

Porównując zakres ujawnień spółek notowanych na GPW S.A. i na New-Connect, należy wyżej ocenić sprawozdania finansowe pierwszej grupy. Trzeba jednak zaznaczyć, że w obu grupach podmiotów ujawnienia dotyczące zasad (polityki) rachunkowości oraz noty mają charakter ogólnikowy.

Wyczerpujące informacje o kryteriach ujmowania przychodów z działalności deweloperskiej oraz o zasadach prezentacji gruntów przeznaczonych do zabudowy mogą ułatwić porównywalność osiągniętych wyników działalności emitentów w ramach poszczególnych sektorów gospodarki, ocenę sytuacji majątkowej i finansowej spółek, a także zwiększyć zaufanie inwestorów do rzetelności prowadzonej sprawozdawczości finansowej.

Literatura

Wydawnictwa zwarte

Chojnowski Ł., Hońko S., *Stosowanie wartości szacunkowych w sprawozdaniach finansowych w warunkach kryzysu a możliwość ich weryfikacji*, w: *Problemy współczesnej rachunkowości*, tom 2, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 61, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2013.

Dyląg R., *Polityka rachunkowości spółek notowanych na GPW w Warszawie w zakresie ujmowania przychodów z kontraktów deweloperskich*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2010, nr 55 (111).

Gierusz J., *Nieruchomości inwestycyjne – analiza porównawcza polskiego i międzynarodowego prawa bilansowego*, w: *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego* 2008, nr 2, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008.

Kalinowski J., *Porównywalność sprawozdań finansowych firm deweloperskich na tle krajowych i międzynarodowych regulacji rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2011, nr 60 (116).

Akty prawne

Ustawa z 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, Dz.U. z 2011 r., nr 232, poz. 1377 ze zm.

Komunikat nr 1 Ministra Finansów z 5 lutego 2014 r. w sprawie ogłoszenia uchwały Komitetu Standardów Rachunkowości w sprawie przyjęcia Krajowego Standardu Rachunkowości nr 8 „Działalność deweloperów”, Dz. Urz. Min. Fin. z 2014 r., poz. 5.

Rozporządzenie Komisji (WE) NR 636/2009 z dnia 22 lipca 2009 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Interpretacji 15 Komitetu ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (IFRIC).

Witryny internetowe

Witryna internetowa Głównego Urzędu Statystycznego: www.stat.gov.pl

**QUALIFICATION OF DEVELOPERS' CONTRACTS
AND GROUNDS IN THE ACCOUNTING POLICIES
SELECTED ENTERPRISES DEVELOPMENT****Summary**

Purpose – Diagnosis accounting policies selected real estate companies listed on the GPW and Newconnect.

Design/Methodology/approach – Main research methods in the introductory part was the observation and analysis of the sources. The empirical part has inductive character.

Findings – Different accounting policies affect the way of qualifications development contracts, revenues and presentation of grounds, which requires the necessary changes in national rules on disclosure adopted criteria. Attempt to change is the National Accounting Standard No. 8.

Originality/Value – This article presents the the results of the development industry companies listed on the GPW and Newconnect.