

STUDIA I PRACE

Kolegium
Zarządzania
i Finansów

ZESZYT NAUKOWY 130

STUDIA I PRACE

Kolegium
Zarządzania
i Finansów

ZESZYT NAUKOWY 130

SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE



SKŁAD RADY NAUKOWEJ ZESZYTÓW NAUKOWYCH „STUDIA I PRACE KOLEGIUM ZARZĄDZANIA I FINANSÓW”

dr hab. Ryszard Bartkowiak, prof. SGH – przewodniczący

dr Piotr Wachowiak – vice przewodniczący

prof. dr hab. inż. Jan Adamczyk

dr hab. Stefan Doroszewicz, prof. SGH

prof. dr hab. Jan Głuchowski

prof. dr hab. Małgorzata Iwanicz-Drozdowska

prof. dr hab. Jan Kaja

dr hab. Jan Komorowski, prof. SGH

prof. dr hab. Tomasz Michalski

prof. dr hab. Zygmunt Niewiadomski

prof. dr hab. Jerzy Nowakowski

prof. dr hab. Janusz Ostaszewski

dr hab. Wojciech Pacho, prof. SGH

dr hab. Piotr Płoszajski, prof. SGH

prof. dr hab. Maria Romanowska

dr hab. Anna Skowronek-Mielczarek, prof. SGH

prof. dr hab. Teresa Słaby

prof. dr hab. Marian Żukowski

Redakcja językowa

Magdalena Kot

Redakcja statystyczna

Tomasz Michalski

Redakcja tematyczna

Małgorzata Iwanicz-Drozdowska (Finanse)

Wojciech Pacho (Ekonomia)

Piotr Płoszajski (Zarządzanie)

Sekretarz redakcji

Marcin Jakubiak

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013

ISSN 1234-8872

Czasopismo ukazuje się w wersji papierowej (jest to wersja pierwotna) i elektronicznej

Nakład 430 egz.

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

tel. 22 564 94 77, 22 564 94 86, fax 22 564 86 86

www.wydawnictwo.sgh.waw.pl, e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

Projekt okładki, koordynacja wydawnicza

Małgorzata Przestrzelska

Skład i łamanie

DM Quadro

Druk i oprawa

QUICK-DRUK s.c.

tel. 42 639 52 92, e-mail: quick@druk.pdi.pl

Zamówienie 153/VIII/13

Spis treści

Od Rady Naukowej	7
<i>Marcin Kędzior</i> Analiza wybranych wskaźników finansowych i niefinansowych europejskich spółek giełdowych	9
<i>Tomasz Kondraszuk</i> CZARA polityki rachunkowości w kontekście fundamentalnych zasad sporządzania sprawozdań finansowych	29
<i>Joanna Krasodomska</i> Sprawozdawczość przedsiębiorstw w świetle teorii legitymizacji	39
<i>Inga Mizdrak, Elżbieta Pogodzińska-Mizdrak</i> Społeczna odpowiedzialność w działalności banków na przykładzie <i>Banca</i> <i>Popolare Etica</i>	53
<i>Przemysław Mućko</i> Nurty krytyczne w badaniach rachunkowości	79
<i>Aleksandra Paszkiewicz, Sylwia Silska-Gembka</i> Rola kompetencji miękkich w pracy księgowego – wyniki badań empirycznych	89
<i>Lucyna Poniatowska</i> Wpływ wyceny bilansowej na definiowanie i pomiar wyniku finansowego	113
<i>Karolina Rybicka</i> Teorie bilansowe – aspekty teoretyczne	131
<i>Wanda Skoczylas</i> Wskaźniki wyprzedzające w pomiarze przyszłych sukcesów przedsiębiorstw polskich ..	143
<i>Monika Sobczyk</i> Podstawy teoretyczne koncepcji zintegrowanego raportowania	155
<i>Joanna Wielgórska-Leszczyńska</i> Rachunkowość jako samodzielna dyscyplina naukowa wśród nauk społecznych	169
<i>Ewelina Zarzycka, Marcin Michalak</i> Centra usług wspólnych (SSC) jako forma organizacji procesów rachunkowości – wyzwania dla praktyki i badań naukowych	183
Summary	209

Od Rady Naukowej

Przekazujemy w Państwa ręce kolejny zeszyt „Studiów i Prac Kolegium Zarządzania i Finansów”. Artykuły w nim zamieszczone są poświęcone aktualnym zagadnieniom rachunkowości. Stanowią one wynik studiów teoretycznych, a także badań empirycznych. Ich autorami są pracownicy wiodących ośrodków naukowych w Polsce.

Marcin Kędzior w swoim artykule dokonał porównania wybranych wskaźników finansowych i niefinansowych polskich spółek produkcyjnych z przedsiębiorstwami z nowych i starych państw UE. Analiza dotyczyła następujących mierników: wskaźnika ryzyka, wskaźnika wielkości firmy, wskaźnika tarczy podatkowej, wskaźnika możliwości wzrostu, wskaźnika zyskowności, wskaźnika struktury aktywów, wskaźnika zadłużenia całkowitego, wskaźnika zadłużenia długoterminowego.

Problem polityki rachunkowości w kontekście fundamentalnych zasad sporządzania sprawozdań finansowych poruszył w swoim artykule Tomasz Kondraszuk. Autor przeprowadził próbę integracji najważniejszych elementów polityki rachunkowości, za które przyjął: cele rachunkowości, zasady (normy), ich akceptację (wybór), realizację (generowanie sprawozdań) i analizę. Na podstawie dokonanej analizy określił politykę rachunkowości, która może stać się źródłem inspiracji dla doskonalenia funkcjonowania rachunkowości.

W artykule Joanny Krasodomskiej została scharakteryzowana teoria legitymizacji, której rola polega na wyjaśnieniu polityki organizacji w zakresie ujawniania informacji w związku z wypełnianiem przez nią kontraktu społecznego. Autorka dokonała przeglądu wyników badań empirycznych opartych na tej teorii.

Zagadnienie społecznej odpowiedzialności w działalności banków jest przedmiotem rozważań Ingi Mizdrak i Elżbiety Pogodzińskiej-Mizdrak. W swoim artykule Autorki poruszyły zagadnienia dotyczące aksjologicznych podstaw nauk ekonomiczno-społecznych, etyki jako podstawy funkcjonowania banków. Część empiryczna artykułu zawiera egzemplifikację społecznej odpowiedzialności biznesu w sektorze bankowym. Jako przykład dobrych praktyk CSR wybrano *Banca Popolare Etica*, działający we Włoszech.

Przemysław Mućko w swoim artykule zajął się nurtami krytycznymi w badaniach rachunkowości. Autor opisał fundamentalne założenia metodologiczne szkół naukowych w naukach społecznych i teorii rachunkowości oraz założenia krytycznych nurtów rachunkowości. Scharakteryzował również problemy badawcze związane z tymi nurtami. Ostatnią część artykułu stanowią rozważania nad możliwością oceny krytycznej nurtów rachunkowości.

Celem artykułu Aleksandry Paszkiewicz i Sylwii Silskiej-Gembki jest określenie roli kompetencji miękkich w pracy księgowego. Autorki zaprezentowały wyniki badań dotyczące oczekiwań pracodawców w tym zakresie. Dokonały porównania obecnych wymagań pracodawców z wymaganiami, które formułowali dziesięć lat wcześniej.

Lucyna Poniatowska w swoim artykule przedstawiła zagadnienie wpływu wyceny bilansowej na definiowanie i pomiar wyniku finansowego. Autorka omówiła koncepcje wyceny bilansowej w sprawozdawczości finansowej oraz koncepcje pomiaru wyniku finansowego w rachunkowości. W dalszej części artykułu zajęła się problemem wpływu korekt wartości dokonywanych w związku z wyceną bilansową na wynik finansowy.

Artykuł Karoliny Rybickiej został poświęcony aspektom teoretycznym teorii bilansowych. Autorka poddała analizie klasyczne teorie bilansowe, do których zaliczają się teorie bilansu statycznego, dynamicznego oraz organicznego.

Celem artykułu Wandy Skoczylas jest scharakteryzowanie zidentyfikowanych czynników sukcesu przedsiębiorstw polskich z podziałem na przedsiębiorstwa duże, średnie i małe. W określaniu tych czynników wykorzystano wyniki przeprowadzonych badań ankietowych dotyczące stosowanych sposobów pomiaru dokonań przez przedsiębiorstwa sektora niefinansowego w Polsce. Zaprezentowano autorską mapę strategii przedsiębiorstw polskich.

Monika Sobczyk w swoim artykule przedstawiła podstawy teoretyczne powstania i rozwoju koncepcji zintegrowanego raportowania. Scharakteryzowała powiązania między raportowaniem zintegrowanym a, mającymi dla niego znaczenie, teoriami społecznej odpowiedzialności i teoriami rachunkowości.

Rachunkowość jako samodzielna dyscyplina naukowa wśród nauk społecznych to tytuł artykułu autorstwa Joanny Wielgórskiej-Leszczyńskiej. Autorka scharakteryzowała nauki społeczne. Wskazała na rolę rachunkowości wśród tych nauk oraz przeprowadziła dowód na to, że rachunkowość jest samodzielną dyscypliną naukową.

Celem artykułu Eweliny Zarzyckiej i Marcina Michalaka jest przedstawienie koncepcji scentralizowanego modelu realizacji funkcji wspólnych (ang. *Shared Service Centres* – SSC) w przedsiębiorstwach klasy światowej, ze szczególnym uwzględnieniem jej wpływu na zadania, funkcje i procesy rachunkowości oraz rolę jej specjalistów. W artykule wskazano istotę i główne cele tworzenia SSC oraz rozwój tej formy realizacji procesów wspomagających w Polsce i na świecie.

Pozostajemy w przekonaniu, że zaprezentowane artykuły spotkają się z Państwa życzliwym zainteresowaniem oraz, co byłoby szczególnie cenne, staną się przyczynkiem do polemiki i dalszych owocnych badań.

Życzymy Państwu przyjemnej lektury.

W imieniu Rady Naukowej
Ryszard Bartkowiak, Piotr Wachowiak

*Marcin Kędzior*¹

Wydział Finansów

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Analiza wybranych wskaźników finansowych i niefinansowych europejskich spółek giełdowych

1. Wprowadzenie

Wraz z nasilającym się procesem globalizacji procesów gospodarczych, pogłębioną integracją europejską czy walutową mamy do czynienia również z coraz większą konkurencją ze strony przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą na terenie Unii Europejskiej. Zjawisko konkurencji jest również nasilone ze strony takich państw, jak Chiny, Indie, Korea Południowa itp. Istnieje zatem obiektywna potrzeba porównania wyników analizy wskaźnikowej polskich przedsiębiorstw z ich odpowiednikami/konkurentami z Unii Europejskiej. Analiza taka może przynieść odpowiedź na pytanie, jakie dziedziny działalności przedsiębiorstwa powinny ulec poprawie w stosunku do średniej w branży na poziomie europejskim. W opinii autora istnieje potrzeba tego typu badań, które można by było odnieść do dużej liczby podmiotów na poziomie kilkunastu państw Unii Europejskiej. Wskaźniki mogą być liczone w różnych zbiorowościach ze względu na przynależność branżową, stare, nowe państwa Unii Europejskiej, spółki krajowe, zagraniczne, na poziomie poszczególnych krajów itp. Szczególnie istotny wydaje się podział przedsiębiorstw w ujęciu branżowym (produkcja, usługi, handel). Przynależność do określonej branży jest determinantem wielu zjawisk finansowych w jednostkach gospodarczych. Realizacja tego postulatów może przyczynić się również do rozwoju teorii finansów

¹ Dr, adiunkt, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów, Katedra Rachunkowości Finansowej, kedziorm@uek.krakow.pl.

poprzez wyznaczenie wartości wskaźników charakterystycznych dla danej branży. Celem pracy jest próba porównania wskaźników finansowych i niefinansowych polskich, giełdowych przedsiębiorstw produkcyjnych z ich odpowiednikami ze starych i nowych państw Unii Europejskiej.

2. Międzynarodowa analiza wskaźnikowa w literaturze światowej

Przeprowadzanie międzynarodowej analizy wskaźnikowej jest procesem złożonym. Wiele czynników zakłóca jej poprawne wykonanie oraz interpretację. Istnieje wiele różnic w słownictwie księgowym, które mogą utrudnić proces obliczania wskaźników finansowych. Nawet po przetłumaczeniu pozycji bilansowych czy wynikowych na język angielski występują istotne różnice w nazewnictwie. Przykładowo, zyski są tłumaczone jako wynik finansowy lub przychody: *earnings = income, profit*.

Istotnym elementem komplikującym proces obliczania i interpretacji wskaźników finansowych jest różnorodność walut. Zjawisko to uległo częściowemu zniesieniu w wyniku powstawania unii walutowych (wspólna waluta euro), a także w wyniku samej definicji wskaźników w postaci ilorazu, które w pewnym stopniu zmniejszają wpływ walut.

Różnorodność formatów podstawowych elementów sprawozdania finansowego: bilansu oraz rachunku zysków i strat może powodować również problemy analityczne. W praktyce światowej należy rozróżnić bilans w wersji jednostronnej i dwustronnej. Aktywa i pasywa mogą być uszeregowane bardzo różnorodnie – według rosnącej lub malejącej płynności i wymagalności. Rachunek zysków i strat może występować z kolei w wersji pionowej lub poziomej. Różna może być ponadto klasyfikacja kosztów, bazująca najczęściej na układzie rodzajowym i kalkulacyjnym (Nobes, Parker 2008, s. 44).

Istotnym zjawiskiem, które powinno być uwzględnione w międzynarodowej analizie wskaźnikowej przedsiębiorstw są różnice w wycenie księgowej. Wyrazem różnic w wycenie księgowej jest poziom konserwatyzmu lokalnych standardów rachunkowości. Różnice w poziomie konserwatyzmu pomiędzy krajowymi standardami rachunkowości mogą sięgać nawet 40% (Radebaugh et al. 2006, s. 109). Należy jednak wyrazić przekonanie, że są one nieustannie zmniejszane w wyniku procesów harmonizacji rachunkowości (Emenyonu, Gray 1992, s. 49; Adams et al. 1999, s. 1; Bandyopadhyay et al. 2002, s. 37).

Niejednakowy jest ponadto zakres ujawnianych informacji finansowych i niefinansowych. Generalnie na najlepiej rozwiniętych rynkach kapitałowych zakres

ujawnień jest większy (Roberts et al. 2005, s. 614)². Zależy od takich czynników, jak jakość systemu *corporate governance* (Adawi, Rwegasira 2011, s. 272–293; Huafang, Jianguo 2007, s. 604–619), struktura kapitału, forma własności czy branża (Boberg et al. 2010, s. 351–377). Ponadto należy wskazać, iż zakres ujawnień informacji wynikający z realizacji obowiązków informacyjnych na rynkach regulowanych jest znacznie wyższy w porównaniu z rynkami alternatywnymi³.

Ze względu na powyższe argumenty celowe wydaje się porównywanie wskaźników finansowych i niefinansowych na podstawie identycznych standardów rachunkowości (Grabiński, Kędzior 2007, s. 99–116; Blaine 1994, s. 125–148; Conesa, Martinez 2004, s. 272–291) lub standardów rachunkowości należących do jednego systemu (np. rachunkowość anglosaska, rachunkowość kontynentalna)⁴.

W praktyce badań światowych najczęściej przedmiotem badań w ramach analizy wskaźnikowej są poszczególne branże (przykładowo: Burja, Burja 2010, s. 63–71; Sueyoshi 2005, s. 349–376; Kelley et al. 2010, s. 21–32). Rzadziej przedmiotem analizy są wskaźniki finansowe w ramach poszczególnych państw (przykładowo: Choi 1982, s. 43; Duangploy, Gray 2005, s. 225; Fuglister 1997). Różny jest ponadto zasięg geograficzny prowadzonych badań. C. Burja, V. Burja (2010, s. 63–71) prowadzili badania w Rumunii, Asimakopoulos, Samitas, Papadogonas (2009, s. 930–939) w Grecji, Bhayani (2010, s. 6–20) w Indiach, Sueyoshi (2005, s. 349–376) oraz Kelley, Hora, Margheim (2010, s. 21–32) w Stanach Zjednoczonych z kolei Choi (1982) oraz Duangploy, Gray, (2005, s. 225–230), Hundley, Jacobson, Park (1996, s. 1659–1674) analizowali wskaźniki finansowe w Stanach Zjednoczonych i Japonii, Blaine (1994, s. 125–148) w Niemczech, Japonii i Stanach Zjednoczonych, natomiast Fuglister (1997) w Stanach Zjednoczonych i Chinach. W praktyce europejskich spółek na wyróżnienie zasługuje analiza Cinca, Molinero, Larraz (2005, s. 26–47), w której przedmiotem badań były następujące państwa: Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Niemcy, Włochy, Holandia, Portugalia, Hiszpania Szwecja.

W opinii autora w literaturze polskiej oraz w literaturze światowej brakuje porównań wyników analizy wskaźnikowej przedsiębiorstw z Europy Zachodniej i przedsiębiorstw z Europy Wschodniej czy z Polski. Stąd pojawia się potrzeba przeprowadzenia takich badań, aby sytuacja finansowa polskich spółek była konfrontowana z sytuacją finansową podmiotów z Unii Europejskiej, czyli często z jednostkami

² Na temat zakresu ujawnień w krajach o rozwiniętych rynkach kapitałowych: Wielkiej Brytanii i USA por. Krasodomska (2011), s. 41–55.

³ Por. szerzej Mazurczak (2010), s. 89–110.

⁴ Więcej na temat klasyfikacji systemów rachunkowości: Kędzior (2011), s. 75–78. Na temat specyfiki anglosaskiego i kontynentalnego systemu rachunkowości por. także Krasodomska (2010), s. 119–139.

bardziej rentownymi i zarządzanymi bardziej efektywnie. Wyniki badań będą cenną bazą porównawczą dla kadry zarządzającej i praktyków zajmujących się finansami przedsiębiorstw. Wyniki analizy stanowiąc mogą punkt odniesienia dla wybranych sfer działalności przedsiębiorstwa.

Na potrzeby badań sformułowano następujące hipotezy badawcze:

Hipoteza 1. Wskaźniki finansowe i niefinansowe europejskich spółek publicznych sektora produkcyjnego pochodzących ze starych i nowych państw Unii Europejskiej kształtują się na różnym statystycznie poziomie.

Hipoteza 2. Wskaźniki finansowe i niefinansowe polskich, publicznych spółek sektora produkcyjnego kształtują się na podobnym poziomie w stosunku do przedsiębiorstw z nowych państw Unii Europejskiej.

Hipoteza 3. Wskaźniki finansowe i niefinansowe polskich, publicznych spółek sektora produkcyjnego kształtują się na różnym poziomie w stosunku do przedsiębiorstw ze starych państw Unii Europejskiej.

Hipoteza 4. Wskaźniki finansowe i niefinansowe europejskich przedsiębiorstw produkcyjnych pochodzących ze starych państw Unii Europejskiej kształtują się na podobnym poziomie.

Hipoteza 5. Wskaźniki finansowe i niefinansowe europejskich przedsiębiorstw produkcyjnych pochodzących z nowych państw Unii Europejskiej kształtują się na podobnym poziomie.

3. Metoda badawcza

Podstawowym materiałem empirycznym badań są bilanse oraz rachunki zysków i strat pochodzące z raportów rocznych europejskich spółek giełdowych sektora produkcyjnego. Za takim wyborem źródeł materiału empirycznego przemawia ich dostępność i podobny standard sporządzania. Należy podkreślić, że zdecydowana większość spółek objętych badaniami sporządza sprawozdania finansowe oparte na Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej. Zatem poziom porównywalności sprawozdań w zakresie stosowanych zasad wyceny i prezentacji pozycji finansowych nie powinien powodować istotnych statystycznie różnic. Przy przeprowadzaniu tego typu analiz problem różnic w krajowych standardach rachunkowości był prawie całkowicie pomijany przez innych autorów badań.

Próbie badawczą stanowią przedsiębiorstwa z następujących państw: Hiszpania, Portugalia, Włochy, Polska, Litwa, Łotwa, Szwecja, Holandia, Rumunia, Słowacja, Finlandia, Grecja, Francja, Niemcy, Wielka Brytania. Szczegółowa analiza wskaźnikowa została sporządzona w ramach starych i nowych państw Unii Europejskiej.

Do starych państw Unii Europejskiej zaliczono: Hiszpanię, Portugalię, Włochy, Szwecję, Holandię, Finlandię, Grecję, Francję, Niemcy, Wielką Brytanię, natomiast do nowych państw Unii Europejskiej: Polskę, Litwę, Łotwę, Rumunię, Słowację. Materiał empiryczny stanowią spółki o sumie aktywów większej od 1 mln euro, sumie przychodów powyżej 1 mln euro oraz liczbie pracowników powyżej 50. Spółki niespełniające powyższych kryteriów były eliminowane z próby badawczej. Łączną liczbę zmiennych stanowiącą materiał empiryczny należy szacować na około 100 000 dla ponad 1000 europejskich spółek. Materiał empiryczny pochodzi z lat 2000–2007.

Polskie spółki giełdowe tworzyły grupę nowych państw Unii Europejskiej przy zbiorczym ich porównaniu ze wskaźnikami ze starych państw Unii. Natomiast w ramach porównań polskich spółek z wyżej wymienionymi zbiorowościami z grupy nowych państw Unii Europejskiej zostały wyeliminowane polskie podmioty.

Wśród podstawowych **metod statystycznych** wykorzystanych na potrzeby analizy należy wyróżnić: analizę średniej arytmetycznej, odchylenia standardowego, wartości minimalnych, wartości maksymalnych, miary asymetrii AS oraz analizę skupień.

W sytuacji, gdy współczynnik asymetrii AS przyjmuje wartości ujemne, co wskazuje na asymetrię lewostronną, czyli na lewo (wartości mniejsze) od wartości średniej arytmetycznej jest mniej przypadków, ale odchylają się one silniej – na dłuższym odcinku osi – od średniej. Współczynnik asymetrii AS przyjmuje wartości dodatnie, co wskazuje na asymetrię prawostronną, czyli na prawo (wartości większe) od wartości średniej arytmetycznej jest mniej przypadków, ale odchylają się one silniej – na dłuższym odcinku osi – od średniej. Jeśli $AS < 0,5$ (wartości bezwzględne), można uznać, że odchylenie od rozkładu symetrycznego jest niewielkie. Jeśli $0,5 < AS < 1$, należy ocenić, że odchylenie od rozkładu symetrycznego jest „wyraźne”, „znaczące” (lub podobne określenie). Jeśli $AS > 1$, można uznać, że odchylenie od rozkładu symetrycznego jest silne.

Analiza skupień to wielowymiarowa metoda polegająca na grupowaniu danych w zbiorowości na podstawie analizy podobieństw badanych elementów. Podobieństwa należy ocenić na podstawie wielowymiarowego układu parametrów, będących aglomeracją grup (skupień) takich elementów, które są do siebie najbardziej podobne i równocześnie maksymalnie różne od elementów zakwalifikowanych do pozostałych grup. W analizie zastosowano hierarchiczną metodę aglomeracji Warda, wykorzystując miarę określoną przez odległości euklidesowe między dwoma punktami będącymi przedmiotem analizy.

W badaniach przedmiotem analizy były następujące wskaźniki finansowe i niefinansowe: wskaźnik ryzyka firmy, wskaźnik wielkości firmy, wskaźnik tarczy podatkowej, wskaźnik możliwości wzrostu, wskaźnik zyskowności, wskaźnik struktury aktywów i wskaźniki zadłużenia całkowitego i zadłużenia długoterminowego.

W literaturze przedmiotu bardzo różnie są definiowane poszczególne zmienne. Należy zgodzić się z twierdzeniem, że nie istnieje jedna ogólnie akceptowana definicja określonego wskaźnika. Na potrzeby badań wskaźnik ryzyka firmy zdefiniowano jako odchylenie standardowe z EBIT, wielkość firmy jako logarytm naturalny z wartości przychodów z działalności operacyjnej. Zabieg taki ma na celu zmniejszyć statystyczny wpływ wielkości największych podmiotów gospodarczych. Tarczę podatkową (nieodsetkową) zdefiniowano jako udział amortyzacji w sumie aktywów, wskaźnik wzrostu jako roczny procentowy wzrost wartości przychodów z działalności operacyjnej, przez zyskowność rozumie się zysk, stratę przed opodatkowaniem do wartości aktywów (ROA). Struktura aktywów została obliczona jako udział rzeczowych aktywów trwałych w sumie bilansowej, zadłużenie całkowite jako udział zobowiązań ogółem w sumie zobowiązań ogółem i kapitału własnego, natomiast wskaźnik zadłużenia całkowitego jako zadłużenie długoterminowe w sumie zadłużenia całkowitego i kapitałów własnych.

4. Analiza wyników empirycznych

W tabeli 1 przedstawiono wyniki analizy wskaźnika ryzyka oraz wielkości firmy. Analizując poziom ryzyka (rozumianego jako poziom wahań EBIT) dla starych państw Unii Europejskiej, należy zauważyć, że największy jego poziom jest charakterystyczny dla spółek z Finlandii (8,56), Włoch (4,96) oraz Szwecji (2,56). Najniższy jego poziom zanotowano dla Hiszpanii (0,16), Francji (0,69) oraz Holandii (1,16). W grupie nowych państw Unii Europejskiej wskaźnik kształtował się na następującym poziomie: Łotwa 0,52, Litwa 1,62, Rumunia 1,65, Słowacja -1,69 i Polska 5,07. Wskaźniki dla polskich przedsiębiorstw należy uznać za bardzo wysokie (5,07), zarówno w ramach grupy nowych państw Unii Europejskiej bez Polski (1,317) i starych państw Unii Europejskiej (2,016). Wyższy poziom fluktuacji EBIT zanotowano jedynie dla firm z Finlandii. Wyższy poziom ryzyka jednostki zależy zarówno od czynników makroekonomicznych (wahania inflacji, wzrostu gospodarczego, stopy procentowej), jak i na poziomie jednostki gospodarczej uwarunkowany jest między innymi poziomem zadłużenia przedsiębiorstw. Średni poziom ryzyka dla spółek ze starych państw Unii Europejskiej okazał się niższy (2,016) w stosunku do grupy nowych państw Unii Europejskiej z Polską (3,942). Analiza wskaźnika ryzyka wykazała jego największą zmienność (odchylenie standardowe, miara AS) dla Finlandii, Grecji i Wielkiej Brytanii.

Analizując wskaźniki wielkości publicznych jednostek gospodarczych w ramach starych i nowych państw Unii Europejskiej, należy zauważyć, że wartości średnie są relatywnie zbliżone, odpowiednio 13,242 i 11,732. W grupie starych państw Unii Europejskiej największe spółki występują w Grecji (17,35), Hiszpanii (17,28), Finlandii

(17,12), natomiast najmniejsze spółki we Francji (11,78), Niemczech (11,83) oraz Wielkiej Brytanii (11,86). W nowych państwach Unii Europejskiej wskaźniki wielkości przedsiębiorstw kształtują się następująco: Litwa (17,42), Łotwa (16,14), Rumunia (16,02), Polska (10,25) i Słowacja (9,47). Spółki z polskiego sektora produkcyjnego należy uznać za niewielkie zarówno w ramach starych, jak i nowych państw Unii. Wyniki analizy należy traktować z rozważą. Istotą rozwiniętych rynków kapitałowych jest emisja akcji papierów wartościowych przez różnorodne pod względem wielkości podmioty. Na rozwiniętych rynkach kapitałowych dużą część z nich stanowią właśnie podmioty małe i średnie, stąd średnia ich wartość mierzona średnią arytmetyczną może być niewielka. Wśród czynników makroekonomicznych największy wpływ na wielkość spółki wywiera poziom wzrostu gospodarczego (dodatni wpływ), inflacja (ujemny wpływ), opodatkowanie (ujemny wpływ). Największą zmienność próby badawczej (odchylenie standardowe, współczynnik AS) dla wskaźnika wielkości firmy zanotowano dla spółek hiszpańskich, holenderskich i szwedzkich.

W tabeli 2 analizie poddano wskaźnik tarczy podatkowej i możliwości wzrostu jednostek gospodarczych. Najwyższy poziom nieodsetkowej tarczy podatkowej zaobserwowano w ramach starych państw Unii Europejskiej dla Szwecji (45%), Włoch (44%) oraz Holandii (21%), najniższe poziomy są charakterystyczne dla podmiotów gospodarczych z Niemiec (12%), Hiszpanii (12%) czy Portugalii (14%). W nowych państwach Unii Europejskiej wskaźnik nieodsetkowej tarczy podatkowej kształtuje się następująco dla poszczególnych państw: Słowacja (7%), Litwa (9%), Łotwa (14%), Polska (16%), Rumunia (17%). Zakres wykorzystywania polityki amortyzacji w celu zmniejszania obciążeń podatkowych jest zatem różny w poszczególnych krajach. Zależy od wysokości stopy opodatkowania przedsiębiorstw, tożsamości przepisów podatkowych i bilansowych, udziału aktywów trwałych w sumie bilansowej czy możliwości alternatywnego wykorzystania odsetkowej tarczy podatkowej przy korzystaniu z kredytów bankowych. Średnia wartość tarczy podatkowej jest niższa w starych państwach Unii Europejskiej (21,26) w stosunku do grupy nowych państw wraz z Polską (14,49). Wskaźnik tarczy podatkowej dla polskich spółek giełdowych (15,830) jest wyższy niż w pozostałych nowych państwach Unii Europejskiej (11,361) i niższy niż w starych państwach Unii (21,26). W Polsce zakres stosowania nieodsetkowej tarczy podatkowej jest porównywalny z przedsiębiorstwami z gorzej rozwiniętych państw starej Unii Europejskiej. Wartości wskaźnika tarczy podatkowej były najbardziej różnorodne (odchylenie standardowe, współczynnik AS) dla spółek greckich, włoskich i szwedzkich.

Poziom możliwości wzrostu dla jednostek gospodarczych dla przedsiębiorstw z nowych i starych państw Unii Europejskiej jest relatywnie podobny, chociaż wykazuje pewne różnice. Najwyższy potencjał rozwoju dla starych państw Unii Europejskiej zaobserwowano dla Grecji (0,184), Holandii (0,150) Wielkiej Brytanii

(0,145), najniższy poziom wzrostu dla Portugalii (0,0), Francji (0,05), Szwecji (0,08). Wśród nowych państw Unii Europejskiej zanotowano następujące wskaźniki wzrostu jednostek gospodarczych: Rumunia (0,207), Polska (0,185), Łotwa (0,157), Litwa (0,092), Słowacja (0,013). Jakkolwiek poziom wzrostu wielkości przychodów z podstawowej działalności operacyjnej dla całej zbiorowości był relatywnie podobny, to jednak występują w całej populacji dosyć istotne różnice. Wskaźnik rozwoju dla polskich firm jest drugi najwyższy po wskaźniku rozwoju firm rumuńskich. Poziom rozwoju zależy od takich czynników, jak wzrost gospodarczy, wielkość aktualnego poziomu rozwoju danej gospodarki, otwarcie gospodarki na wolny handel międzynarodowy itp. Wskaźnik możliwości wzrostu dla polskich spółek (0,185) jest znacznie wyższy w stosunku do pozostałych nowych państw UE (0,113) i starych państw UE (0,124). Najbardziej zróżnicowane możliwości wzrostu (odchylenie standardowe, współczynnik AS) zanotowano dla podmiotów gospodarczych z Niemiec, Grecji i Polski.

Analizując wskaźnik zyskowności w ramach starych państw Unii Europejskiej, najwyższą rentowność aktywów osiągnęły spółki fińskie (7%), szwedzkie (7%), niemieckie (6%), najniższy poziom zyskowności zanotowały w badanym okresie spółki z Portugalii (0%), Włoch (2%) czy Grecji (3%) (por. tabela 3). Za zyskowność przedsiębiorstw odpowiada w dużej mierze poziom rozwoju gospodarczego, tradycje w zakresie zarządzania, przedsiębiorczości, czy protestancki etos pracy. Z kolei w nowych państwach Unii Europejskiej poziom zyskowności jest następujący w poszczególnych państwach: Słowacja (-5%), Łotwa (3%), Polska (4%), Litwa (5%), Rumunia (11%). Wskaźniki zyskowności w nowych państwach Unii Europejskiej są niższe (4%) w stosunku do starych państw Unii (5%). W obu grupach występują istotne różnice w poziomie zyskowności. Poziom zyskowności polskich spółek (4,31%) jest wyższy od poziomu zyskowności spółek z pozostałych nowych państw Unii Europejskiej (3,30%) i niższy w stosunku do średniej zyskowności dla spółek produkcyjnych w starych państwach Unii Europejskiej (5%). Wskaźnik zyskowności polskich spółek giełdowych jest podobny do zyskowności przedsiębiorstw ze słabiej rozwiniętych państw Unii. Najbardziej różnorodne wskaźniki zyskowności (odchylenie standardowe, współczynnik AS) charakterystyczne są dla spółek ze Szwecji, Wielkiej Brytanii oraz Niemiec.

Wskaźnik struktury aktywów w europejskich publicznych spółkach sektora produkcyjnego przyjmuje również różnorodne wartości w poszczególnych państwach. W starych państwach Unii Europejskiej najwyższy udział rzeczowych aktywów trwałych zanotowano dla spółek portugalskich (37%), hiszpańskich (34%) i greckich (33%), podczas gdy ich najniższy poziom był charakterystyczny dla firm pochodzących z Francji (21%), Włoch (24%) i Szwecji (25%). Należy zauważyć, że wyższy poziom rzeczowych aktywów trwałych jest charakterystyczny dla słabiej rozwiniętych państw Unii Europejskiej. Wyższy poziom rzeczowych aktywów trwałych należy utożsamiać

ponadto z niższą zyskownością podmiotów gospodarczych oraz z relatywnie wyższym poziomem zadłużenia przedsiębiorstw (rzeczowe aktywa trwałe mogą służyć jako forma zabezpieczenia dla udzielanych kredytów). W nowych państwach Unii Europejskiej niższy poziom rzeczowych aktywów trwałych jest charakterystyczny dla Polski (37%), Łotwy (38%) i Rumunii (38%), najwyższy dla Słowacji (42%) i Litwy (48%). Polskie spółki mają zatem relatywnie niższy (37%), aczkolwiek podobny poziom udziału rzeczowych aktywów trwałych w stosunku do przedsiębiorstw z pozostałych, nowych państw Unii Europejskiej (42%) i podobną strukturę aktywów w stosunku do słabiej rozwiniętych państw Unii, takich jak Portugalia, Hiszpania czy Grecja. Średni poziom udziału rzeczowych aktywów trwałych w nowych państwach Unii Europejskiej (38,31%) jest wyższy niż w starych państwach Unii (27,10%). Największe zróżnicowanie struktury aktywów (odchylenie standardowe, współczynnik AS) zaobserwowano dla firm z Hiszpanii, Wielkiej Brytanii i Litwy.

Analizując poziom zadłużenia całkowitego przedsiębiorstw (por. tabela 4) w starych państwach Unii Europejskiej, należy zauważyć, że jest on najwyższy w takich państwach, jak Portugalia (66%), Włochy (64%) Francja (58%) czy Niemcy (57%). Wskaźnik zadłużenia długoterminowego jest najwyższy dla takich państw, jak: Niemcy (44%), Włochy (40%) i Portugalia (36%). W państwach tych jednostki gospodarcze finansują się głównie w oparciu o kredyty bankowe ze względu na relatywnie słabo rozwinięte giełdy papierów wartościowych i relatywnie lepiej rozwinięty sektor bankowy. Niższy poziom zadłużenia całkowitego zaobserwowano w takich państwach, jak Grecja (48%), Wielka Brytania (52%) czy Hiszpania (52%). Najniższy poziom zadłużenia długoterminowego zanotowano w następujących krajach Grecja (25%), Hiszpania (28%), Wielka Brytania (28%). W nowych państwach Unii Europejskiej w badanym okresie najwyższy poziom zobowiązań ogółem zaobserwowano dla Polski (49%) i Słowacji (47%), najniższy dla Rumunii (32%) i Łotwy (32%). Poziom zadłużenia całkowitego jest niższy w nowych państwach UE (46,45%) w stosunku do starych państw Unii (54,310%). W zakresie zobowiązań długoterminowych najniższe wartości zanotowały spółki ze Słowacji (8%), Rumunii (10%) i Łotwy (13%), wyższy ich poziom był charakterystyczny dla Polski (14%) czy Litwy (24%). Jest to znacznie niższy poziom (średnio 14,46%) niż w starych państwach Unii Europejskiej (31,49%). Dla Polski poziom zadłużenia podmiotów gospodarczych (odpowiednio 49% i 14%) jest relatywnie podobny w stosunku do nowych państw Unii (odpowiednio 40% i 15%) i istotnie niższy w stosunku do starych państw Unii (54% i 31%). Największą rozbieżność wskaźnika zadłużenia całkowitego (odchylenie standardowe, współczynnik AS) zaobserwowano dla spółek z Hiszpanii, Szwecji i Łotwy. Natomiast wartości wskaźnika zadłużenia długoterminowego różniły się w największym stopniu w takich państwach, jak: Grecja, Portugalia, Rumunia.

Tabela 1. Wskaźniki ryzyka i wielkości firmy dla europejskich publicznych spółek sektora produkcyjnego w latach 2000–2007

Grupa państw	Państwa	Ryzyko					Wielkość firmy				
		\bar{x}	s_x	x_{\min}	x_{\max}	As	\bar{x}	s_x	x_{\min}	x_{\max}	As
Stare państwa UE	Finlandia	8,56	109,557	-262,22	1714,18	14,592	17,12	1,942	13,18	20,58	-0,461
	Francja	0,69	9,800	-65,10	63,49	-0,745	11,78	1,809	7,96	17,54	0,874
	Niemcy	1,30	61,148	-1194,1	609,31	-9,146	11,83	1,820	4,82	15,98	-0,222
	Grecja	1,45	70,578	-374,51	1488,9	15,897	17,35	1,530	10,15	20,45	-1,365
	Włochy	4,96	37,295	-122,21	358,5	6,989	12,67	1,606	8,77	18,29	1,041
	Holandia	1,16	15,605	-124,54	126,46	1,401	13,22	2,156	7,79	17,57	-0,22
	Portugalia	-0,26	24,359	-159,36	108,88	-2,788	16,80	1,805	13,28	20,15	-0,177
	Hiszpania	0,16	19,184	-195,76	57,15	-7,706	17,28	2,248	12,29	20,49	-0,654
	Szwecja	2,56	11,372	-16,53	88,44	6,037	12,46	1,998	9,33	16,45	0,417
	Wielka Brytania	-1,64	221,182	-6650,6	4268,23	-14,794	11,86	1,819	6,51	16,82	-0,044
	Średnia	2,016					13,242				
Nowe państwa UE	Łotwa	0,52	20,599	-68,42	106,96	1,216	16,14	1,116	14,01	18,12	-0,111
	Litwa	1,62	6,067	-20,39	31,00	1,133	17,42	0,833	15,96	19,09	0,29
	Rumunia	1,65	4,696	-12,39	26,58	3,02	16,02	1,704	12,61	18,30	-0,714
	Słowacja	-1,69	6,579	-29,97	12,05	-2,043	9,47	0,798	8,03	11,41	-0,111
	Polska	5,07	75,38	-268,15	1213,97	13,538	10,25	1,543	5,7	16,43	1,016
	Średnia	3,942					11,732				

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 2. Wskaźniki tarczy podatkowej i możliwości wzrostu dla europejskich publicznych spółek sektora produkcyjnego w latach 2000–2007

Grupa państw	Państwa	Tarcza podatkowa						Możliwości wzrostu firmy					
		\bar{x}	s_x	x_{\min}	x_{\max}	As	\bar{x}	s_x	x_{\min}	x_{\max}	As		
Stare państwa UE	Finlandia	18,22	45,593	-202,52	521,43	4,445	0,085	0,2212	-0,716	1,899	2,804		
	Francja	16,83	65,477	-700,00	762,50	-0,259	0,054	0,1718	-0,769	0,908	0,573		
	Niemcy	11,69	295,45	-4019,4	4030,27	-3,225	0,111	0,8494	-0,945	19,782	20,541		
	Grecja	15,15	234,966	-4517,28	2741,89	-9,786	0,184	1,3881	-0,831	25,966	15,175		
	Włochy	43,95	421,479	-2130,77	4980,00	8,671	0,122	0,7288	-0,867	8,542	9,567		
	Holandia	21,14	59,978	-373,86	507,38	0,563	0,150	0,982	-0,790	13,526	11,493		
	Portugalia	14,22	23,958	-41,58	100,61	1,768	-0,001	0,1488	-0,423	0,666	0,817		
	Hiszpania	12,25	116,092	-1473,89	351,75	-9,848	0,107	0,2673	-0,610	2,334	4,114		
	Szwecja	45,36	178,771	-6,26	1540,00	8,348	0,075	0,2249	-0,567	0,960	1,093		
	Wielka Brytania	25,00	150,853	-2414,29	3153,70	8,123	0,145	0,6935	-0,740	15,622	12,726		
	Średnia	21,26					0,124						
Nowe państwa UE	Łotwa	14,04	34,605	-131,93	86,66	-1,839	0,157	0,3908	-0,899	1,715	1,239		
	Litwa	8,82	21,536	-117,79	39,52	-3,936	0,092	0,2059	-0,330	1,050	1,510		
	Rumunia	17,16	11,734	-25,76	38,39	-1,197	0,207	0,1925	-0,290	0,738	0,189		
	Słowacja	7,45	17,999	-58,23	53,09	-0,822	0,013	0,1856	-0,306	0,674	1,356		
	Polska	15,83	52,306	-435,23	538,57	2,369	0,185	0,8727	-0,816	14,465	13,747		
Średnia	14,49					0,163							

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 3. Wskaźniki zyskowności i struktury aktywów dla europejskich publicznych spółek sektora produkcyjnego w latach 2000–2007

Grupa państw	Państwa	Zyskowność						Struktura aktywów					
		\bar{x}	s_x	x_{\min}	x_{\max}	A_s	\bar{x}	s_x	x_{\min}	x_{\max}	A_s		
Stare państwa UE	Finlandia	6,946	11,558	-66,45	34,77	-1,985	30,735	16,663	1,403	81,997	0,280		
	Francja	4,294	12,405	-81,71	30,33	-2,863	20,664	13,290	0,361	74,240	0,948		
	Niemcy	6,262	11,194	-59,83	55,68	-0,156	26,632	15,656	0,528	78,785	0,698		
	Grecja	2,874	6,125	-32,82	23,38	-0,500	33,174	18,532	0,013	81,246	0,344		
	Włochy	2,099	9,590	-49,65	23,09	-1,567	23,697	15,590	0,100	68,193	0,497		
	Holandia	4,611	11,798	-90,31	36,64	-2,740	25,990	16,484	0,321	69,032	0,637		
	Portugalia	0,072	5,656	-10,45	29,44	1,783	36,639	18,474	4,795	77,910	0,173		
	Hiszpania	5,727	7,818	-13,79	47,36	1,474	33,526	18,811	2,363	90,312	0,569		
	Szwecja	6,903	13,346	-24,37	55,10	0,190	25,190	16,906	0,262	68,815	0,470		
	Wielka Brytania	5,357	13,204	-97,36	65,24	-1,987	26,409	19,694	0,411	90,587	0,993		
	Średnia	4,92					27,10						
Nowe państwa UE	Łotwa	3,150	7,341	-18,18	20,38	-0,409	37,710	13,858	7,757	70,878	0,050		
	Litwa	4,955	12,151	-70,39	27,78	-2,942	48,474	19,501	2,892	80,061	-0,426		
	Rumunia	10,76	11,070	-36,37	34,85	-1,890	38,383	11,053	10,640	58,903	-0,344		
	Słowacja	-4,832	8,672	-35,81	6,12	-1,659	42,326	12,550	15,585	65,506	-0,119		
	Polska	4,311	12,694	-52,78	41,67	-0,852	36,514	17,313	0,599	92,48	0,121		
	Średnia	4,008					38,31						

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 4. Wskaźniki zadłużenia całkowitego i długoterminowego dla europejskich publicznych spółek sektora produkcyjnego w latach 2000–2007

Grupa państw	Państwa	Zadłużenie całkowite					Zadłużenie długoterminowe				
		\bar{x}	s_x	x_{\min}	x_{\max}	As	\bar{x}	s_x	x_{\min}	x_{\max}	As
Stare państwa UE	Finlandia	54,74	15,221	17,55	93,06	-0,311	31,11	17,173	0,585	85,56	0,276
	Francja	58,26	16,855	23,87	98,46	0,065	28,83	19,063	0,114	97,40	0,858
	Niemcy	57,36	18,184	4,03	99,77	-0,300	43,69	19,445	0	99,53	0,049
	Grecja	47,56	17,904	7,49	98,00	0,139	24,98	19,592	0	96,17	0,768
	Włochy	63,34	17,006	21,61	96,65	-0,680	39,56	18,660	5,208	95,32	0,175
	Holandia	56,66	17,991	11,74	99,62	-0,116	34,36	21,074	0,534	98,61	0,486
	Portugalia	65,83	13,985	15,16	98,95	-0,088	36,26	24,842	0	97,79	0,774
	Hiszpania	52,17	19,171	6,33	95,21	-0,114	27,86	19,437	0,028	91,31	0,568
	Szwecja	52,48	20,889	12,20	89,81	-0,357	31,76	19,654	0	75,30	0,096
	Wielka Brytania	51,66	19,112	5,13	98,64	-0,018	27,53	21,372	0	97,68	0,625
	Średnia	54,31					31,49				
Nowe państwa UE	Łotwa	32,05	20,184	2,93	78,91	0,558	12,94	14,427	0	49,20	1,313
	Litwa	46,87	17,665	2,43	81,36	-0,435	24,58	19,103	0	65,85	0,380
	Rumunia	31,96	15,503	8,83	92,21	1,792	10,27	16,123	0	88,76	3,374
	Słowacja	46,58	20,636	11,80	86,68	0,325	7,86	10,71	0	46,86	2,556
	Polska	49,16	18,36	6,1	99,15	0,308	14,02	17,126	0	93,48	1,596
	Średnia	46,45					14,46				

Źródło: obliczenia własne.

Zbiorcze zestawienie wyników dla starych państw Unii Europejskiej, Polski, nowych państw Unii Europejskiej z Polską oraz nowych państw Unii Europejskiej bez Polski przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Podsumowanie wyników analizy wskaźnikowej w wybranych zbiorowościach państw (wartości średnie)

Wskaźnik	Stare państwa UE	Nowe państwa UE z Polską	Nowe państwa UE bez Polski	Polska
Ryzyko	2,016	3,942	1,317	5,070
Wielkość firmy	13,242	11,732	15,183	10,250
Tarcza podatkowa	21,260	14,490	11,361	15,830
Możliwości wzrostu firmy	0,124	0,163	0,113	0,185
Zyskowność	4,920	4,008	3,302	4,311
Struktura aktywów	27,100	38,310	42,481	36,514
Zadłużenie całkowite	54,310	46,450	40,153	49,160
Zadłużenie długoterminowe	31,490	14,460	15,488	14,020

Źródło: obliczenia własne.

Analizując powyższe wyniki, celowa wydaje się próba stworzenia grup państw o podobnych wartościach wskaźników przedsiębiorstw sektora produkcyjnego. Na podstawie analizy skupień uwzględniającej równocześnie zbieżność wskaźników w ramach grupy i ich rozbieżność w stosunku do innych grup wyodrębniono spójne zbiorowości spółek w zakresie badanych wskaźników (wskaźnik ryzyka, wskaźnik wielkości firmy, wskaźnik tarczy podatkowej, wskaźnik możliwości wzrostu, wskaźnik zyskowności, wskaźnik struktury aktywów, wskaźnik zadłużenia całkowitego, wskaźnik zadłużenia długoterminowego):

- Słowacja, Litwa, Łotwa, Portugalia, Hiszpania, Grecja, Polska, Rumunia, Finlandia,
- Wielka Brytania, Holandia, Szwecja, Niemcy, Włochy, Francja.

Bardziej szczegółowa analiza pozwala na podział całej zbiorowości firm na podmioty pochodzące z następujących państw:

- Słowacja, Litwa,
- Łotwa, Portugalia, Hiszpania, Grecja, Polska, Rumunia, Finlandia,
- Wielka Brytania, Holandia, Szwecja, Niemcy, Włochy, Francja.

Należy zauważyć, że słabiej rozwinięte państwa Unii Europejskiej posiadają zbliżoną charakterystykę spółek giełdowych w większym stopniu porównywalną z nowymi państwami Unii Europejskiej niż ze starymi państwami Unii. Polskie spółki należą do grupy zdominowanej przez słabiej rozwinięte jednostki z Europy

Zachodniej. Zatem klasyczny podział na państwa starej i nowej Unii Europejskiej na bazie analizowanych wskaźników nie jest do końca poprawny.

Na podstawie analizy materiału empirycznego należy zweryfikować pozytywnie hipotezę 1 dotyczącą różnych wartości wskaźników finansowych i niefinansowych dla przedsiębiorstw z nowych i starych państw Unii Europejskiej (por. tabela 6).

Tabela 6. Weryfikacja empiryczna hipotezy 1: Wskaźniki finansowe i niefinansowe europejskich spółek sektora produkcyjnego ze starych i nowych państw Unii Europejskiej kształtują się na różnym statystycznie poziomie

Wskaźnik	Stare państwa UE	Nowe państwa UE z Polską	Ocena
Ryzyko	2,016	3,942	Tak
Wielkość firmy	13,242	11,732	Tak/Nie
Tarcza podatkowa	21,260	14,490	Tak
Możliwości wzrostu firmy	0,124	0,163	Tak
Zyskowność	4,920	4,008	Tak
Struktura aktywów	27,100	38,310	Tak
Zadłużenie całkowite	54,310	31,490	Tak
Zadłużenie długoterminowe	46,450	14,460	Tak
Ocena końcowa			Tak

Źródło: opracowanie własne.

Analizując wartości wskaźników przedstawionych w pracy, należy zweryfikować negatywnie hipotezę 2 dotyczącą podobnej wartości wskaźników dla polskich publicznych przedsiębiorstw produkcyjnych i nowych państw UE (z wyłączeniem polskich przedsiębiorstw), sumaryczne zestawienie danych przedstawiono w tabeli 7.

Tabela 7. Weryfikacja empiryczna hipotezy 2: Wskaźniki polskich spółek sektora produkcyjnego kształtują się na podobnym poziomie w stosunku do przedsiębiorstw z nowych państw Unii Europejskiej

Wskaźnik	Polska	Nowe państwa UE bez Polski	Ocena
Ryzyko	5,070	1,317	Nie
Wielkość firmy	10,250	15,183	Nie
Tarcza podatkowa	15,830	11,361	Nie
Możliwości wzrostu firmy	0,185	0,113	Nie
Zyskowność	4,311	3,302	Nie
Struktura aktywów	36,514	42,481	Nie

Wskaźnik	Polska	Nowe państwa UE bez Polski	Ocena
Zadłużenie całkowite	49,160	40,153	Nie
Zadłużenie długoterminowe	14,020	15,488	Tak
Ocena końcowa			Nie

Źródło: opracowanie własne.

Na pozytywną weryfikację zasługuje hipoteza 3, zakładająca różny poziom wskaźników finansowych i niefinansowych dla przedsiębiorstw polskich i ich odpowiedników ze starych państw Unii Europejskiej (por. tabela 8).

Tabela 8. Weryfikacja empiryczna hipotezy 3: Wskaźniki polskich, publicznych spółek sektora produkcyjnego kształtują się na różnym poziomie w stosunku do przedsiębiorstw ze starych państw Unii Europejskiej

Wskaźnik	Polska	Stare państwa UE	Ocena
Ryzyko	5,070	2,016	Tak
Wielkość firmy	10,250	13,242	Tak
Tarcza podatkowa	15,830	21,260	Tak
Możliwości wzrostu firmy	0,185	0,124	Tak
Zyskowność	4,311	4,920	Tak
Struktura aktywów	36,514	27,100	Tak
Zadłużenie całkowite	49,160	54,310	Tak
Zadłużenie długoterminowe	14,020	46,450	Tak
Ocena końcowa			Tak

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie analizy materiału empirycznego należy dokonać negatywnej weryfikacji hipotezy 4 w zakresie podobieństwa wskaźników finansowych i niefinansowych podmiotów gospodarczych w ramach starych państw Unii Europejskiej (por. tabela 9, 10).

Analiza materiału empirycznego nie pozwala na ostateczną i jednoznaczną weryfikację empiryczną hipotezy 5 dotyczącej różnic w zakresie wartości wskaźników w ramach nowych państw Unii Europejskiej. Występują istotne różnice, jednak nie dla wszystkich wymienionych wskaźników (por. tabela 11).

Tabela 9. Weryfikacja empiryczna hipotezy 4: Wskaźniki finansowe i niefinansowe europejskich przedsiębiorstw produkcyjnych pochodzących ze starych państw Unii Europejskiej kształtują się na podobnym poziomie 1

Państwo	Ryzyko	Wielkość firmy	Tarcza podatkowa	Możliwości wzrostu
Finlandia	8,56	17,12	18,22	0,085
Francja	0,69	11,78	16,83	0,054
Niemcy	1,30	11,83	11,69	0,111
Grecja	1,45	17,35	15,15	0,184
Włochy	4,96	12,67	43,95	0,122
Holandia	1,16	13,22	21,14	0,150
Portugalia	-0,26	16,80	14,22	-0,001
Hiszpania	0,16	17,28	12,25	0,107
Szwecja	2,56	12,46	45,36	0,075
Wielka Brytania	-1,64	11,86	25,00	0,145
Ocena końcowa	Nie	Nie	Nie	Nie

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 10. Weryfikacja empiryczna hipotezy 4: Wskaźniki finansowe i niefinansowe europejskich przedsiębiorstw produkcyjnych pochodzących ze starych państw Unii Europejskiej kształtują się na podobnym poziomie 2

Państwo	Zyskowność	Struktura aktywów	Zadłużenie całkowite	Zadłużenie długoterminowe
Finlandia	6,946	30,735	54,74	31,11
Francja	4,294	20,664	58,26	28,83
Niemcy	6,262	26,632	57,36	43,69
Grecja	2,874	33,174	47,56	24,98
Włochy	2,099	23,697	63,34	39,56
Holandia	4,611	25,990	56,66	34,36
Portugalia	0,072	36,639	65,83	36,26
Hiszpania	5,727	33,526	52,17	27,86
Szwecja	6,903	25,190	52,48	31,76
Wielka Brytania	5,357	26,409	51,66	27,53
Ocena końcowa	Nie	Nie	Tak/Nie	Tak/Nie

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 11. Weryfikacja empiryczna hipotezy 5: Wskaźniki finansowe i niefinansowe europejskich przedsiębiorstw produkcyjnych pochodzących z nowych państw Unii Europejskiej kształtują się na podobnym poziomie

Wskaźnik	Łotwa	Litwa	Rumunia	Słowacja	Polska	Ocena
Ryzyko	0,52	1,62	1,65	-1,69	5,07	Nie
Wielkość firmy	16,14	17,42	16,02	9,47	10,25	Tak/Nie
Tarcza podatkowa	14,04	8,82	17,16	7,45	15,83	Nie
Możliwości wzrostu firmy	0,157	0,092	0,207	0,013	0,185	Nie
Zyskowność	3,150	4,955	10,76	-4,832	4,311	Nie
Struktura aktywów	37,71	48,474	38,383	42,326	36,514	Tak/Nie
Zadłużenie całkowite	32,05	46,87	31,96	46,58	49,16	Tak/Nie
Zadłużenie długoterminowe	14,427	19,103	16,123	10,71	17,126	Nie

Źródło: opracowanie własne.

5. Podsumowanie

Wyniki międzynarodowej analizy wskaźnikowej wskazują istotne różnice w wybranych wskaźnikach finansowych i niefinansowych między nowymi i starymi państwami Unii Europejskiej. W starych państwach Unii zanotowano niższy poziom ryzyka, mniejszą wielkość jednostek gospodarczych, wyższą wartość tarczy podatkowej, mniejsze możliwości wzrostu, wyższą zyskowność, mniejszy udział rzeczowych aktywów trwałych w sumie bilansowej oraz wyższy poziom zadłużenia długoterminowego i zadłużenia całkowitego. Należy podkreślić różnorodne wartości wskaźników również w ramach państw należących do grupy nowych i starych krajów Unii. Polskie spółki publiczne sektora produkcyjnego uzyskały wskaźniki różniące się często istotnie zarówno w stosunku do nowych i starych państw Unii. Polskie spółki publiczne sektora produkcyjnego uzyskały podobne wskaźniki jak podmioty gospodarcze ze słabiej rozwiniętych państw Unii, takich jak Grecja, Hiszpania, Portugalia. W oparciu o analizę wartości wskaźników finansowych i niefinansowych europejskich spółek produkcyjnych należy podzielić zbiorowość przedsiębiorstw na dwie relatywnie jednorodne grupy:

- spółki ze Słowacji, Litwy, Łotwy, Portugalii, Hiszpanii, Grecji, Polski, Rumunii, Finlandii,
- spółki z Wielkiej Brytanii, Holandii, Szwecji, Niemiec, Włoch, Francji.

Bibliografia

1. Adams C.A., Weetman P., Jones E.A., Gray S.J. (1999), *Reducing the Burden of US GAAP Reconciliations by Foreign Companies Listed in the United States: the Key Question of Materiality*, „The European Accounting Review”, no. 8(1), s. 1–22.
2. Adawi M., Rwegasira K. (2011), *Corporate Boards and Voluntary Implementation of Best Disclosure Practices in Emerging Markets: Evidence from the UAE Listed Companies in the Middle East*, „International Journal of Disclosure and Governance”, vol. 8, no. 3, s. 272–293.
3. Asimakopoulou I., Samitas A., Papadogonas T. (2009), *Firm-specific and Economy Wide Determinants of firm Profitability. Greek Evidence Using Panel Data*, „Managerial Finance”, vol. 35, no. 11, s. 930–939.
4. Bhayani S.J. (2010), *Determinant of Profitability in Indian Cement Industry: An Economic Analysis*, „South Asian Journal of Management”, vol. 17, no. 4, s. 6–20.
5. Blaine M. (1994), *Comparing the Profitability of Firms in Germany, Japan, and the United States*, „Management International Review”, vol. 34, no. 2, s. 125–148.
6. Bandyopadhyay S.P., Hilton A.S., Richardson G.D. (2002), *A Re-Examination of Reconciling Items Between Canadian and United States GAAP*, „Managerial Finance”, vol. 28, s. 37–56.
7. Broberg P., Tagesson T., Collin S.O. (2010), *What Explains Variation in Voluntary Disclosure? A Study of the Annual Reports of Corporations Listed on the Stockholm Stock Exchange*, „Journal of Management and Governance”, vol. 14, s. 351–377.
8. Burja C., Burja V. (2010), *Financial Analysis of the Agricultural Holdings Viability in Romania in the European Context*, „Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica”, vol. 12, no.1, s. 63–71.
9. Choi D.S. (1982), *When Analyzing Japanese Securities... Think Japanese*, NYU Business, Fall.
10. Cinca C., Molinero M., Larraz G. (2005), *Country and Size Effects in Financial Ratios: A European Perspective*, „Global Finance Journal”, no. 16, s. 26–47.
11. Conesa I.M., Martinez E.O. (2004), *International Financial Analysis and Handicap of Accounting Diversity*, „European Business Review”, vol. 16, no. 3, s. 272–291.
12. Duangploy O., Gray D. (2005), *International Accounting Harmonization Impact Compared: Illustration of United States and Japan Financial Statement Ratio Analysis*, „Journal of American Academy of Business”, vol. 6, s. 225–230.
13. Emenyonu E.N., Gray S.J. (1992), *EC Accounting Harmonization, An Empirical Study of Measurement Practices in France, Germany and the UK*, „Accounting and Business Research”, vol. 23, no. 23, s. 49–58.

14. Fuglister J. (1997), *Comparative Ratio Analysis – China and U. S.*, „Advances in International Accounting”, vol. 10, s. 185–206.
15. Grabiński K., Kędzior M. (2007), *Wpływ zastosowania Międzynarodowych Standardów Rachunkowości na wartość analityczną sprawozdań finansowych spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, w: *Rachunkowość w teorii i praktyce*, red. W. Gabrusewicz, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, s. 99–116.
16. Hilton A.S., Richardson G.D. (2002), *A Re-Examination of Reconciling Items Between Canadian and United States GAAP*, „Managerial Finance”, vol. 28, s. 37–56.
17. Huafang X., Jianguo Y. (2007), *Ownership Structure, Board Composition and Corporate Voluntary Disclosure. Evidence from Listed Companies in China*, „Managerial Auditing Journal”, vol. 22, no. 6, s. 604–619.
18. Hundley G., Jacobson C.K., Park S.H. (1996), *Effects of Profitability and Liquidity on R&D Intensity: Japanese and U.S. Companies Compared*, „Academy of Management Journal”, vol. 39, no. 6, s. 1659–1674.
19. Kelley T., Hora J.A., Margheim L. (2010), *A Financial Analysis Case of Amazon.com and Barnes & Noble with Emphasis on The Impact of ROE Versus EPS: Accounting Case and Instructor Notes*, „Journal of Business Case Studies”, vol. 6, no. 3, s. 21–32.
20. Kędzior M. (2011), *Międzynarodowa Struktura Kapitału Przedsiębiorstw. Ujęcie Rachunkowości i Finansów*, Wydawnictwo CH Beck, Warszawa.
21. Krasodomska J. (2010), *Anglosaski i kontynentalny model rachunkowości na przykładzie wybranych krajów*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 55 (111), SKWP, Warszawa, s. 119–139.
22. Krasodomska J. (2011), *Polityka informacyjna spółek w krajach anglosaskich*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” nr 849, Kraków, s. 41–54.
23. Mazurczak A. (2010), *Obowiązki informacyjne spółek giełdowych w Polsce*, w: *W poszukiwaniu źródeł finansowania rozwoju przedsiębiorstw oraz jednostek samorządu terytorialnego w warunkach kryzysu finansowego*, red. J. Ostoj, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowości i Finansów w Bielsku-Białej, Bielsko-Biała, 2010, s. 89–110.
24. Nobes C., Parker R. (2008), *Comparative International Accounting*, Prentice Hall, London.
25. Radebaugh L.H., Gray S.J., Black E.L. (2006), *International Accounting and Multi-national Enterprises*, John Wiley & Sons, New Jersey.
26. Roberts C., Weetman P., Gordon P. (2005), *International Financial Reporting*, Prentice Hall, London.

*Tomasz Kondraszuk*¹

Wydział Nauk Ekonomicznych

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

CZARA² polityki rachunkowości w kontekście fundamentalnych zasad sporządzania sprawozdań finansowych

1. Wprowadzenie

W dobie gospodarki opartej na wiedzy funkcjonowanie jednostek gospodarczych w dużej mierze zależy od gromadzenia i wykorzystywania informacji. Przez wiele lat rozwoju przemysłowego (industrialnego) nie w pełni rozumiano znaczenie informacji i jej absorpcji w procesach produkcyjnych. Informacje (w tym również z rachunkowości) często traktowano jako uboczny produkt procesów produkcyjnych, a nie fundamentalny czynnik nadający zasobom produkcyjnym wartość ekonomiczną i determinujący ich użyteczność.

Rachunkowość jest najważniejszym systemem zbierania, gromadzenia i udostępniania informacji na poziomie przedsiębiorstwa. Należy zrobić wszystko, aby informacje te były właściwie przygotowane i ujawniane w sprawozdaniach finansowych. Wyzwaniem staje się opracowanie w interesie publicznym, globalnych standardów zapewniających sporządzanie przejrzystych i porównywalnych sprawozdań finansowych. W proces ich tworzenia zaangażowane są oprócz księgowych, również ośrodki akademickie, analitycy finansowi, użytkownicy sprawozdań finansowych, instytucje regulujące rynki finansowe, zainteresowane osoby prywatne i organizacje z całego świata.

¹ Dr inż. Tomasz Kondraszuk, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, adiunkt, tomasz_kondraszuk@sggw.pl

² Akronim słów: Cele, Zasady, Akceptacja, Realizacja, Analiza.

Polityka rachunkowości i tworzone na jej podstawie sprawozdania finansowe są kluczowymi zagadnieniami dla określenia roli i zadań samej rachunkowości we wszystkich organizacjach i podmiotach gospodarczych. Za jej przyjęcie odpowiedzialny jest kierownik (zarząd) jednostki. To on dokonuje wyboru alternatywnych rozwiązań przewidzianych ustawą, jeżeli nie zostały już określone w szczegółowych przepisach. Kierownik może także w ramach polityki stosować uproszczenia, jeżeli nie wywierają one ujemnego wpływu na jakość sprawozdań finansowych, które z kolei umożliwiają realizację obowiązku rzetelnego, jasnego przedstawienia sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego.

Należy również pamiętać, że najważniejszym wyzwaniem dla polityki rachunkowości powinny być cele stawiane przed systemem rachunkowości przez kierownictwo jednostek gospodarczych. To one wymagają wsparcia informacyjnego ze strony rachunkowości w związku z realizacją przyjętej strategii³ funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa. W tym kontekście szczególne znaczenie zyskują fundamentalne zasady sporządzania sprawozdań finansowych. Szczególnej roli nabiera zasada ciągłości działalności, która jest kluczowa zarówno dla danej jednostki gospodarczej, jak i grona interesariuszy z nią związanych. Według Kondraszuka (2009, s. 248) „[...] znaczenie tej zasady wykracza poza ścisłe ramy ewidencji księgowej i każe nam interpretować całą sprawozdawczość *ex post* w świetle możliwości przyszłego funkcjonowania analizowanych podmiotów gospodarczych, czyli *ex ante*”. To właśnie zasada kontynuacji działalności stanowi łącznik między tym, co jest aktualnie, a przyszłymi działaniami jednostki i wyznacza potrzeby informacyjne w kontekście przyszłych decyzji. Stanowi ona również fundament dla „pozytywnej” teorii rachunkowości, której celem jest objaśnianie zagadnień polityki i praktyki rachunkowości oraz przewidywanie na tej podstawie przyszłych rozwiązań, zachowań i skutków w działalności praktycznej.

Dążąc do rozwiązania tego problemu, w artykule przedstawiono kompleksowe podejście do określania polityki rachunkowości zaprezentowane przez Kondraszuka (2011, s. 189–200). Potraktowano kształtowanie polityki rachunkowości jako wieloetapowy proces zarządczy nazwany „CZARA”, mający na celu adaptację i implementację obowiązującego prawa i regulacji w zakresie rachunkowości finansowej dla potrzeb jednostek gospodarczych.

³ Strategia organizacji jest przyjętą przez jej kierownictwo spójną koncepcją działania, której wdrożenie ma zapewnić osiągnięcie fundamentalnych celów długookresowych w ramach wybranej domeny działania.

2. Fundamentalne zasady sporządzania sprawozdań finansowych

W przyjętych założeniach koncepcyjnych sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych (MSSF 2004, s. 61) wymienia się zasadę memoriału (ang. *accrual basis assumption*) i zasadę kontynuacji działalności (ang. *going concern*), jako fundament, na którym należy przygotowywać sprawozdania finansowe. Zasada memoriału pozwala nam zapoznać się ze skutkami transakcji już z chwilą ich wystąpienia (a nie w momencie wpłaty lub wypłaty środków pieniężnych) i powszechnie uważana jest za najbardziej odpowiednią dla właściwej oceny sytuacji finansowej i podejmowania decyzji gospodarczych. Z kolei zasada kontynuacji działalności oznacza, że sprawozdania przygotowuje się przy założeniu domniemanego dalszego prowadzenia przez jednostkę gospodarczą działalności w dającej się przewidzieć przyszłości w takim samym (lub podobnym) zakresie.

Celem sprawozdań finansowych jest dostarczanie informacji o sytuacji finansowej jednostki i wynikach jej działalności, które będą użyteczne przy podejmowaniu decyzji. Zakłada się, że cel ten można osiągnąć, stosując zasadę memoriału i zasadę kontynuacji działalności przy zachowaniu cech (wymogów) jakościowych i ograniczeń dotyczących przydatności i wiarygodności informacji. Cztery główne cechy jakościowe to: zrozumiałość, przydatność, wiarygodność i porównywalność (MSSF 2004, s. 61). Przy sporządzaniu sprawozdań finansowych bardzo ważne jest zapewnienie jak największej łatwości zrozumienia ich przez użytkowników i to bez względu na poziom wiedzy, jaki reprezentują⁴. Z kolei na przydatność generowanych w sprawozdaniach informacji wpływa ich charakter i istotność. Dane informacje są istotne, jeżeli ich pominięcie lub zniekształcenie może wpłynąć na podejmowane decyzje. Nieuzasadniona zwłoka w ewidencji dokumentów może sprawić, że informacje tam zawarte stracą przydatność. Wymóg wiarygodności informacji zawartych w sprawozdaniach powinien wynikać z „notarialnej” funkcji księgowości i zobowiązywać do rzetelnego przedstawienia obrazu organizacji poprzez sprawozdania jej sytuacji majątkowej i finansowej. Informacje nie mogą zawierać błędów i użytkownicy muszą być pewni, że wiernie i bezstronnie odzwierciedlają to, co starają się odzwierciedlać. Wymóg porównywalności jest naturalną konsekwencją potrzeby analizowania sprawozdań finansowych z różnych okresów działalności jednostek. Ważnym aspektem wymogu porównywalności jest niezmiennosc zastosowanych i raz przyjętych zasad.

⁴ O tym jak jest to ważne, autor miał okazję się przekonać dzięki kontaktom z rolnikami będącymi użytkownikami gospodarstw rolniczych.

Wszystkie te rozważania prowadzone są przy milczącym założeniu, że jednostka zachowa możliwość do kontynuacji swojej działalności. To jest kluczowe założenie nie tylko dla kierownictwa jednostki i jej właścicieli, lecz także dla szerokiej grupy interesariuszy i rewizji finansowej. Standard 570 „Kontynuacja działalności” Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej (MSRF 2010, s. 100) stanowi, że „Biegły rewident jest odpowiedzialny za uzyskanie wystarczających i odpowiednich dowodów badania na temat zasadności przyjętego przez kierownictwo założenia kontynuacji działalności przy sporządzaniu i prezentacji sprawozdań finansowych oraz za stwierdzenie, czy istnieje istotna niepewność co do zdolności jednostki do kontynuacji działalności”. Uściślenia wymaga znaczenie określenia „kontynuacja działalności”. Na pewno nie chodzi o kontynuację prowadzonej działalności za wszelką cenę. Kontynuacja będzie miała sens, jeżeli pozwoli firmie i jej właścicielom na dalszą realizację własnych celów. Należałoby więc ściśle powiązać omawianą zasadę z celami danej jednostki i weryfikacją możliwości ich realizacji. W sposób naturalny konieczne staje się powiązanie omawianej zasady ze strategią funkcjonowania firmy. Oznacza to konieczność nastawienia ewidencji rachunkowości na pomiar i ujawnianie wielkości, które pozwolą jednoznacznie ocenić możliwość realizacji przyjętej przez jednostkę strategii działania⁵. Tak więc rachunkowość musi zagwarantować płynne przejście z funkcji „notarialnej” do „zarządczej”⁶.

Takie rozumienie roli rachunkowości i sprawozdań finansowych wymusza nowe spojrzenie na proces tworzenia i zmiany zasad (polityki) rachunkowości w jednostkach gospodarczych.

3. Polityka rachunkowości a realizacja strategii firmy

W ramach ustalania strategii dla przedsiębiorstwa jako całości podejmowane są decyzje kierownicze istotne dla jego egzystencji. Takie decyzje określają orientację przedsiębiorstwa w długich okresach i służą jako fundament dla jego przyszłych działań.

Rachunkowość jest głównym źródłem informacji ekonomicznych umożliwiających podejmowanie decyzji w oparciu o efekty i ryzyko związane z prowadzoną działalnością gospodarczą w warunkach wolnego rynku i procesów globalizacji.

⁵ Jest to w nurcie „pozytywnej teorii rachunkowości”, która według Szychty (2010, s. 252) „[...] uznaje akcjonariuszy za najważniejszych użytkowników sprawozdań finansowych i zmierza do odpowiedzi na pytania, jakie czynniki decydują o wyborze określonej polityki rachunkowości finansowej i jakie są skutki stosowania tej polityki”.

⁶ Czy w takim razie jest uzasadnione wyróżnianie rachunkowości finansowej i zarządczej?

System rachunkowości (księgowości) finansowej wymaga budowy wspólnej platformy pojęciowej na potrzeby generowania sprawozdawczości finansowej, co jest warunkiem traktowania jej jako języka biznesu. Pomimo że kwestie samej ewidencji i sposobu jej organizacji pozostawione są w gestii kierownika (zarządu) jednostki, to określone wymogi sprawozdawcze powodują, że funkcjonowanie pionu głównego księgowego w każdym przedsiębiorstwie podlega wielu regulacjom ustawowym i zwyczajowym. W interesie każdego kraju, a także każdej jednostki gospodarczej i instytucji jest poddanie się pod ogólnie obowiązujące zasady. W przeciwnym przypadku zagrożona będzie komunikacja i współpraca z jednostkami oraz instytucjami zewnętrznymi. W sytuacji dynamicznie wzrastających przepływów kapitałów, towarów, usług i siły roboczej pomiędzy różnymi regionami i krajami świata należy zrobić wszystko, aby pozyskiwać właściwą, jednorodną informację uruchamiającą mechanizmy bardziej efektywnego gospodarowania. Temu ma służyć przepływ informacji i równoległe z nią czynników produkcji z przedsiębiorstw i gospodarek gorszych do lepszych, które gwarantują wysokie stopy zwrotu i szybsze od innych pomnażanie zainwestowanego kapitału. Według Surdykowskiej (1999, s. 42) „[...] postępująca globalizacja gospodarki światowej bardziej aniżeli kiedykolwiek dotąd wywołuje konieczność dostosowania do jej potrzeb podstawowego narzędzia komunikowania się ludzi w biznesie, jakim jest rachunkowość”.

Stworzenie polityki rachunkowości jest obowiązkiem, który wynika wprost z przepisów. Obecna ustawa o rachunkowości określa politykę rachunkowości w art. 10. Przyjętą politykę rachunkowości należy stosować w sposób ciągły, dokonując w kolejnych latach obrotowych jednakowego grupowania operacji gospodarczych zgodnie z ich treścią ekonomiczną. W razie konieczności możliwa jest zamiana przyjętych założeń, jednak każdorazowo ze skutkiem od pierwszego dnia roku obrotowego. Dokonując zmian polityki rachunkowości, należy je opisać w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego oraz przedstawić w sprawozdaniu finansowym skutki tych zmian w postaci liczbowej.

Jednak takie podejście do ustalania polityki rachunkowości nie ukazuje całej złożoności występujących problemów i uwarunkowań. Sprowadzanie pojęcia polityki do stosowania możliwych zasad dopuszczonych przepisami nie uwzględnia najważniejszego jej elementu, a mianowicie celów stawianych przed systemem rachunkowości w jednostkach gospodarczych.

Według Szychty (2003, s. 133), „Współczesne przedsiębiorstwa są obligowane do rozszerzenia celów rachunkowości, a w konsekwencji do zmodyfikowania struktur ewidencyjnych, zasad pomiaru zdarzeń gospodarczych oraz zakresu i rodzaju informacji przekazywanych szerokiemu gronu użytkowników. Celem rachunkowości jako działalności praktycznej staje się dostarczanie finansowych i niefinansowych

informacji użytecznych do podejmowania decyzji ekonomicznych, społecznych i ekologicznych, poprzez różnych interesariuszy oraz do dokonywania rozrachunku odpowiedzialności ekonomicznej i środowiskowej za działalność jednostki – dla zapewnienia dobrobytu społecznego”.

Mając na uwadze dobrze funkcjonujący system rachunkowości, należy, w momencie tworzenia polityki rachunkowości, przeanalizować strategię funkcjonowania przedsiębiorstwa.

4. Koncepcja CZARY polityki rachunkowości

Zbiór zasad rachunkowości wynikających z przepisów i standardów nie należy traktować jak „zła koniecznego”, lecz warto na niego spojrzeć jak na możliwość stworzenia w danej jednostce indywidualnego i niepowtarzalnego systemu rachunkowości. Ustawa o rachunkowości i odpowiednie przepisy określają tylko główne ramy. Natomiast polityka rachunkowości powinna być dokumentem dostosowanym ściśle do każdego podmiotu, zawierającym rozwiązania stosowane przez jednostkę mieszczące się w granicach określonych ustawą, czyli uwzględniające specyfikę działalności organizacji. Powinno to pozwolić jednostkom na wybieranie spośród wielu możliwych rozwiązań tych, które są dla niej najwłaściwsze z punktu widzenia przyjętej strategii dalszego rozwoju. Polityka rachunkowości musi być traktowana przede wszystkim jako wyznaczenie właściwych celów dla samej rachunkowości, a więc powinna nawiązywać bezpośrednio do strategii i celów funkcjonowania całej firmy. Na tym etapie nie powinny zapadać decyzje co do wyboru konkretnych dopuszczonych prawem przepisów, lecz jedynie bardzo wyraźnie sformułowane ze strony kierownictwa firmy oczekiwania co do „rzetelnej prezentacji” sprawozdań finansowych. Prawdziwość i rzetelność ujawnianych informacji musi być rozpatrywana w kontekście przydatności ich do realizacji strategii firmy.

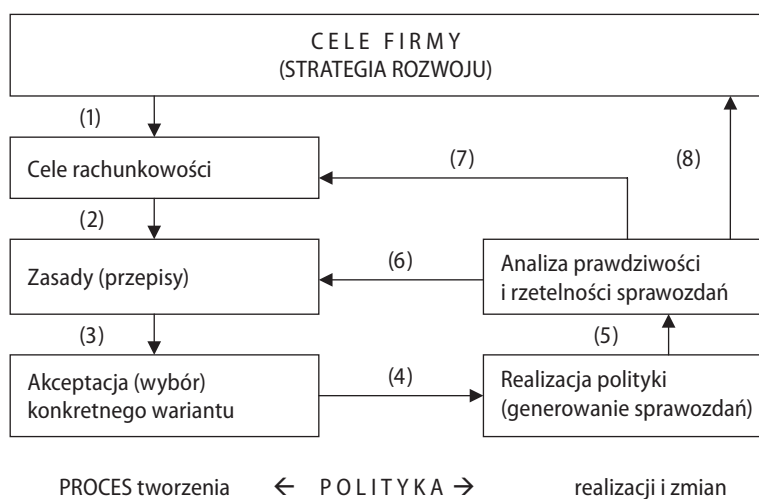
Na rysunku 1 przedstawiono schemat wzajemnych powiązań strategii firmy z procesem tworzenia, realizacji i zmian polityki rachunkowości w opracowanej przez autora koncepcji „CZARY” polityki rachunkowości.

Wyróżniono pięć etapów podstawowych (1–5) polityki rachunkowości (tworzenia i realizacji) i trzy (6–8) wprowadzania możliwych korekt (zmian).

Etap (1) – pozwala na wyartykułowanie oczekiwań jednostki i jej kierownictwa co do celów i wymagań stawianych przed systemem rachunkowości. Jest to etap bardzo ważny, a może najważniejszy dla oceny roli, jaką rachunkowość odgrywa w jednostce gospodarczej. Bez wyraźnego określenia celów, za których realizację odpowiedzialność bierze system rachunkowości, nie jesteśmy w stanie właściwie ocenić jej znaczenia

i wkładu w realizację strategii firmy. A to wydaje się, że ma ogromne znaczenie dla postrzegania przez kierownictwo miejsca rachunkowości w systemie zarządzania. Sformułowanie takich celów nie jest zadaniem łatwym, ale koniecznym. Wydaje się, że może to być zrobione siłami własnymi (zarząd) lub przez specjalistów z zewnątrz. To drugie rozwiązanie wydaje się lepsze, gdy po raz pierwszy opracowujemy całościową koncepcję rozwoju firmy wraz z wyznaczeniem celów i zadań dla rachunkowości.

Rysunek 1. Etapy tworzenia, realizacji i zmian polityki rachunkowości w ramach koncepcji CZARY



Źródło: Kondraszuk (2011, s. 195).

Etap (2) – jest to przygotowanie możliwych wariantów realizacji wyznaczonych celów dla systemu rachunkowości przy zastosowaniu obowiązujących zasad i przepisów. Należy wykorzystać wszystkie możliwości stworzone w UoR i przepisach szczegółowych dla sporządzania sprawozdań finansowych, które będą użyteczne dla szerokiego kręgu użytkowników przy podejmowaniu decyzji gospodarczych, a jednocześnie pozwolą na realizację celów stawianych przez kierownictwo przed rachunkowością. W szczególności należy rozpatrzyć różne możliwości polityki w zakresie:

- roku obrotowego i jego okresów sprawozdawczych,
- sposobu prowadzenia ksiąg rachunkowych (wykazu kont księgi głównej oraz ewidencji analitycznej, czyli planu kont),
- zasad amortyzacji,
- metod prowadzenia ewidencji zapasów,
- zasad wyceny aktywów i pasywów oraz ustalenia wyniku finansowego,

- dokumentowania operacji dowodami księgowymi,
- sposobu inwentaryzacji,
- opisu systemu przetwarzania danych (przy korzystaniu z systemów komputerowych) oraz systemu zabezpieczania dokumentów,
- archiwizacji dokumentów i okresu ich przechowywania; udostępniania danych i dokumentów osobom trzecim.

Należy pamiętać, że cały czas trwa proces doskonalenia obowiązujących zasad i przepisów w celu generowania rozwiązań o najwyższej jakości dla sprawozdawczości finansowej.

Etap (3) – polega na akceptacji i wyborze ostatecznej decyzji co do wariantu określonej (jednej) polityki rachunkowości obowiązującej na co najmniej najbliższy okres obrachunkowy. Jest to zadanie dla kierownika (zarządu) jednostki i musi mieć formę dokumentu pisemnego. Jakość tej decyzji i jej zgodność z celami firmy jest bezpośrednio zależna od sumiennosci wykonania poprzedzających ją dwóch etapów. Sama decyzja ma charakter formalny, ale musi być podjęta przy uwzględnieniu aspektów ekonomicznych, ekologicznych, społeczno-kulturowych i etycznych uwzględnionych w strategii rozwoju jednostki.

Etap (4) – to realizacja obowiązującej polityki i sporządzanie w oparciu o nią sprawozdań finansowych. Powinny one być zgodne z treścią założeń koncepcyjnych, a także spełniać cechy jakościowe sprawozdań finansowych. Spełnienie tych wymagań w dużym stopniu może zależeć od środków technicznych, jakimi dysponuje jednostka w zakresie rejestracji danych, ich przetwarzania i komunikowania. Zwykle na etapie realizacji przyjmuje się rozwiązania najprostsze, kierując się zasadą „ekonomiki informacji”.

Etap (5) – związany jest z analizą uzyskanych sprawozdań pod kątem ich zgodności z obowiązującą polityką rachunkowości i standardami sprawozdawczości finansowej przez biegłego rewidenta w celu wydania formalnej opinii. Micherda (2010, s. 155) zwraca uwagę, że „W świetle powyższych okoliczności należy zdecydowanie postulować modyfikację regulacji prawnych celu badania sprawozdania finansowego. Cel ten powinien wyraźnie akcentować konieczność orzekania przez biegłego rewidenta o poprawności i efektach zarządzania podmiotem, co przejawia się w możliwości kontynuacji działalności jednostki”. Oczywiście jest, że nie zwalnia to kierownictwa jednostki z dokonania właściwej analizy prawdziwości i rzetelności sprawozdań pod kątem tworzenia rzetelnego i jasnego obrazu sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego.

Etap (6) – zakładamy, że strategia firmy i cele wytyczone dla rachunkowości pozostaną niezmiennie. Należy przeanalizować odchylenia uzyskanych efektów płynących ze sprawozdawczości z oczekiwanymi. Być może wybór zasad i przepisów był niewłaściwy i należy wprowadzić zmiany w następnym roku obrotowym. Dodatkowo należy odnieść obowiązującą politykę rachunkowości do udoskonalonych w międzyczasie zasad i prze-

pisów w zakresie sporządzania sprawozdań finansowych. Należy przeanalizować na ile można podnieść jakość i użyteczność sprawozdawczości finansowej dla podejmowania decyzji gospodarczych, wykorzystując wprowadzone zmiany w obowiązujących przepisach. W przypadku uzasadnionym wprowadzamy zmiany ze wszystkimi konsekwencjami.

Etap (7) – zakłada, że kierownictwo jednostki, na podstawie analizy sprawozdań, uznaje za konieczne zweryfikowanie celów stawianych przed rachunkowością i sprawozdawczością finansową. W tej sytuacji musimy ponownie podjąć próbę ich określenia, przy założeniu, że cele strategiczne firmy nie uległy zmianie. Najczęściej doprowadzi to również do zmiany polityki rachunkowości. Jest to bardzo ważna przesłanka wprowadzenia zmian w kontekście KSR nr 7.

Etap (8) – zakłada, że istnieje wpływ przyjętej polityki rachunkowości na zachowania jednostki, poprzez generowanie właściwych informacji w sprawozdaniach finansowych, a także z tym związana możliwość weryfikacji strategii firmy. Jeżeli jednostka zrealizowała część celów strategicznych⁷ i je weryfikuje lub przyjmuje nowe, to musimy ponownie dopasować cele stawiane przed rachunkowością do nowej strategii i przeanalizować potrzebę opracowania nowej polityki rachunkowości.

Omówione etapy postępowania łączą cele rachunkowości, obowiązujące zasady, akceptację (wybór), realizację i analizę. Zamiast pojedynczych decyzji o wyborze dopuszczalnych przepisów pojawia się „C Z A R A” polityki rachunkowości zawierająca system wzajemnie powiązanych i uzupełniających się elementów. Powinna ona stać się podstawą sukcesu firmy w realizacji założonych celów i niewyczerpanym źródłem inspiracji dla doskonalenia funkcjonowania rachunkowości i sprawozdawczości finansowej w każdej jednostce.

5. Podsumowanie

Obecnie w większości firm rachunkowość zdominowana jest przez problemy podatkowe i dlatego podejście do polityki rachunkowości jest czysto formalne. Najchętniej pozostawia się rozwiązanie problemu do decyzji księgowego i to on odpowiada za ostateczny kształt przyjętej polityki. Takie umiejscowienie ośrodka odpowiedzialności za politykę rachunkowości powoduje, że zbyt mało uwagi poświęca się możliwościom wykorzystania jej dla celów realizacji przyjętej strategii przedsiębiorstwa, a co za tym idzie nie jest ona właściwie opracowywana i nie spełnia oczekiwań kierownictwa jednostki.

Ważne, aby wykorzystać szansę ukierunkowania polityki rachunkowości na wspomaganie procesów podejmowania decyzji w podmiotach gospodarczych i aby

⁷ Na przykład weszła na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie.

współgrała z rzeczywistością gospodarczą, dostosowując się do specyficznych często warunków funkcjonowania i gwarantowała przestrzeganie obowiązujących zasad.

Opracowana koncepcja tworzenia, realizacji i zmian polityki rachunkowości polega na określeniu systemu wzajemnie oddziaływujących i uzupełniających się elementów, które określane są jako C Z A R A polityki rachunkowości. W koncepcji tej szczególną rolę przywiązuje się do określenia celów wynikających z przyjętej strategii działania a stawianych przed rachunkowością. Wyartykułowanie ich pozwala z jednej strony na właściwą ocenę dokonań rachunkowości, z drugiej zaś na ocenę poprawności stosowanych rozwiązań przez biegłego rewidenta.

Ma ona do odegrania ważną rolę, ponieważ jest ukierunkowana na uzyskiwanie niezbędnych informacji stanowiących bazę do przygotowywania raportów służących realizacji strategii firmy i zapewniających jednocześnie realizację nadrzędnej zasady „kontynuacji działalności”.

Bibliografia

1. Kondraszuk T. (2009), *Specyficzne elementy analizy i oceny sytuacji finansowej w rolnictwie*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 552, Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia nr 20, Szczecin, s. 243–257.
2. Kondraszuk T. (2011), *Polityka rachunkowości a zasada kontynuacji działalności*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 60 (116), SKwP, Warszawa, s. 189–200.
3. Micherda B. (2010), *Prospektywny cel badania sprawozdania finansowego*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 56 (112), Warszawa, s. 149–160.
4. *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)* (2004), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Fundacja Komitetu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASCF), Warszawa, t. I, II.
5. *Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej (MSRF)* (2010), Krajowa Izba Biegłych Rewidentów i Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
6. Surdykowska S.T. (1999), *Rachunkowość międzynarodowa*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków.
7. Szychta A. (2003), *Cele rachunkowości jednostek gospodarczych a główne tendencje rozwoju praktyki i teorii rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 17 (73), SKwP, Warszawa, s. 121–143.
8. Szychta A. (2010), *Współczesne kierunki zainteresowania teorii rachunkowości finansowej w świetle zarysu jej rozwoju*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 56 (112), Warszawa, s. 245–265.

Joanna Krasodomska¹

Wydział Finansów

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Sprawozdawczość przedsiębiorstw w świetle teorii legitymizacji

1. Wprowadzenie

Teoria naukowa jest spójnym systemem rozumowań i twierdzeń, wyjaśniającym jakieś zjawiska i niekiedy również pozwalającym przewidywać jakieś zjawiska lub dostrzegać nowe możliwości, a „poszukiwanie dobrych teorii [...] jest procesem, który wciąż trzeba zaczynać od nowa”² (Noga 2011, s. 53).

W literaturze z zakresu rachunkowości często przywoływane są definicje teorii i teorii rachunkowości opracowane przez Hendriksena, i cytowane m.in. przez takich autorów jak Godfrey et al. (2010, s. 4), Glautier et al. (2011, s. 41) czy Szychtę (2010, s. 248). Według Hendriksena (1970, s. 1, za: Deegan, Unerman 2011, s. 2), teoria to „spójny zestaw hipotetycznych, konceptualnych i pragmatycznych zasad formułujących ogólne założenia właściwe dla obszaru dociekań”. Definicja ta jest zbliżona do definicji opracowanej przez amerykańską FASB (1976, za: Deegan, Unerman 2011, s. 2) określającą teorię jako „spójny system wzajemnie powiązanych fundamentalnych celów i założeń, które mogą prowadzić do opracowania jednolitych standardów”. Jak można zauważyć w wymienionych definicjach użyto słowa „spójny” (ang. *coherent*), co odzwierciedla pogląd, iż elementy teorii powinny się logicznie łączyć, dostarczając wyjaśnień lub wytycznych w odniesieniu do danego zjawiska.

¹ Dr Joanna Krasodomska, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Rachunkowości Finansowej, adiunkt, joanna.krasodomska@uek.krakow.pl

² Jak zauważa autor, potwierdzają to słowa laureata Nagrody Nobla w dziedzinie medycyny z 2006 r., C. Mello, który stwierdził, że badania naukowe w języku angielskim to nie *search* tylko *research*, więc permanentnie należy szukać nowych teorii (Noga 2011, s. 53).

Jak piszą Deegan i Unerman (2011, s. 2–3) z powyższych definicji wynika także, iż teorie nie są formułowane *ad hoc*, powinny opierać się na logicznym (systematycznym i spójnym) rozumowaniu i są czymś znacznie więcej niż ideą czy przeczuciem.

Hendriksen (1970, s. 1, za: Godfrey et al. 2010, s. 4) jest również autorem definicji teorii rachunkowości, zgodnie z którą jest ona „logicznym rozumowaniem w formie zestawu szerokich zasad, które (1) dostarczają ogólnych ram odniesienia służących ocenie praktyki rachunkowości oraz (2) stanowią wytyczne do opracowania nowych praktyk i procedur”. Jak pisze Szychta (2010, s. 248) „celem teorii rachunkowości jest [...] objaśnienie rozwiązań stosowanych w praktyce, umożliwiające lepsze zrozumienie istniejącej praktyki przez inwestorów, menedżerów, księgowych i studentów rachunkowości, a także formułowanie nowych koncepcji i modeli”.

Według Godfrey et al. (2010, s. 4) teoria może także być określona jako logiczne rozumowanie stanowiące podstawę danego stwierdzenia lub przekonania. To czy teoria zostanie zaakceptowana zależy od tego:

- jak dobrze wyjaśnia lub przewidyuje rzeczywistość,
- jak dobrze jest skonstruowana, zarówno od strony teoretycznej, jak i empirycznej,
- w jakim zakresie jej ustalenia są akceptowane przez naukowców, profesjonalistów i ogół społeczeństwa.

Należy podkreślić, że teoria rachunkowości nie jest abstrakcją oderwaną od rzeczywistości. Rachunkowość jest obszarem ludzkiej aktywności, który nie istniałby bez księgowych, stąd teorie rachunkowości uwzględniają takie zagadnienia, jak: ludzkie zachowanie i/lub potrzeby w zakresie informacji generowanych przez rachunkowość czy przesłanki, którymi kierują się menedżerowie, podejmując decyzję o ich ujawnieniu określonym grupom interesariuszy. Według Deegana i Unermana (2011, s. 3), teorie rachunkowości mogą w szczególności:

- określać, jak powinny być wyceniane aktywa dla celów sprawozdawczości finansowej (teorie normatywne, odpowiadają na pytanie „jak powinno być?”),
- przewidywać, że menedżerowie, których dodatkowe świadczenia pieniężne (bonusy) zależą od osiągniętych przez jednostkę zysków będą dążyć do wdrożenia w niej tych praktyk rachunkowości, które doprowadzą do ich maksymalizacji (teorie pozytywne, odpowiadają na pytanie „jak jest?” i „dlaczego tak jest?”)³,
- określać, że informacje z zakresu rachunkowości dostarczane konkretnym grupom akcjonariuszy powinny odpowiadać ich potrzebom (teorie przydatności decyzyjnej),

³ Szerzej na temat pozytywnej teorii rachunkowości por. także Kędzior (2011, s. 33–42) oraz Grabiński (2010, s. 71–83).

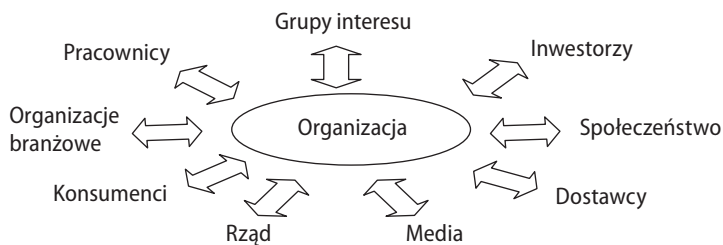
- przewidywać, że względna siła wpływu określonej grupy interesariuszy na jednostkę będzie przesądzać o tym, czy uzyska ona od niej informacje, których potrzebuje (teoria interesariuszy),
- przewidywać, że organizacja będzie dążyć do postrzegania jej przez społeczeństwo jako mającej legitymizację (przyzwolenie na działanie) i rachunkowość będzie wykorzystywana jako środek jej pozyskania, utrzymania lub odzyskania (teoria legitymizacji).

Celem artykułu jest przedstawienie teorii zorientowanych systemowo oraz przybliżenie podstawowych założeń jednej z nich – teorii legitymizacji. Znajduje ona zastosowanie dla wyjaśnienia podejmowanych przez jednostki gospodarcze decyzji w zakresie polityki informacyjnej, co potwierdzają zaprezentowane w artykule wyniki wybranych badań empirycznych.

2. Teorie zorientowane systemowo

Każda organizacja, jako część systemu społecznego, z jednej strony wpływa na społeczeństwo, w którym funkcjonuje, a z drugiej – sama pozostaje pod jego wpływem (por. rysunek 1). Interakcje te są przedmiotem zainteresowania tzw. teorii zorientowanych systemowo (ang. *systems-oriented theories*), zwanych także teoriami otwartych systemów (ang. *open-systems theories*) (Deegan, Unerman 2011, s. 320–321). Podejmują one problem zakresu i rodzaju ujawnień dokonywanych przez przedsiębiorstwa.

Rysunek 1. Organizacja jako część systemu społecznego



Źródło: opracowanie własne na podstawie Deegan, Unerman (2011, s. 321).

Według Graya et al. (1996, s. 45, za: Deegan, Unerman 2011, s. 320) spojrzenie na organizację i społeczeństwo z perspektywy systemowo-zorientowanej pozwala skoncentrować się na znaczeniu informacji i zakresu ujawnień w relacjach pomiędzy organizacjami, państwem, indywidualnymi podmiotami i zbiorowościami. Suchman

(1995, s. 571, za: Deegan, Unerman 2011, s. 321) używa określenia teorie otwartych systemów i stwierdza, iż polityka spółek w zakresie ujawnień jest uważana za ważne narzędzie pozwalające kierownictwu wpływać na sposób, w jaki ich organizacja jest postrzegana na zewnątrz.

Do teorii, o których mowa, należą: teoria legitymizacji (ang. *legitimacy theory*)⁴, teoria interesariuszy (ang. *stakeholders theory*) oraz teoria instytucjonalna (ang. *institutional theory*).

W ramach powyższych teorii zakłada się, że strategicznym celem kształtowania polityki rachunkowości w zakresie ujawniania informacji przez organizację jest tworzenie jej relacji z podmiotami, z którymi wchodzi ona w interakcje. W ostatnich latach teoria legitymizacji i interesariuszy były wykorzystywane głównie w celu wyjaśnienia, dlaczego jednostki dokonują określonych ujawnień w zakresie społecznej odpowiedzialności w swoich raportach rocznych (Deegan, Unerman 2011, s. 321)⁵.

Pierwsza z wymienionych teorii, teoria legitymizacji, zakłada, iż interesariusze zewnętrzni wymagają od przedsiębiorstwa podejmowania zawsze takich działań, aby jego funkcjonowanie mogło być postrzegane jako przejrzyste, zgodne z normami prawa i zasadami ekonomii. Odnosi się ona również do prywatnych organizacji opracowujących standardy rachunkowości, takich jak *International Accounting Standards Board* (IASB) i *Financial Accounting Standards Board* (FASB), które, aby móc funkcjonować, potrzebują „legitymizacji społecznej i rzeczywistej władzy” zbliżonej do instytucji publicznych (Kędzior 2011, s. 99). Teoria legitymizacji zostanie bliżej przedstawiona w dalszej części artykułu.

Druga teoria, teoria interesariuszy, została spopularyzowana przez R.E. Freemana, według którego interesariuszami są wszystkie podmioty lub ich grupy, które mogą wpływać na osiągnięcie przez organizację wyznaczonych celów lub pozostają pod wpływem jej oddziaływania (Rojek-Nowosielska 2006, s. 14). Wszyscy interesariusze roszczą sobie prawo do wpływu na działalność przedsiębiorstwa, co wynika z faktu, że współistnieją oni w ramach danego środowiska gospodarczego. Jednostka powinna więc mieć na względzie także zaspokajanie potrzeb otoczenia, w tym również rekompensowanie ewentualnych szkód powstałych w wyniku swojej działalności.

Teorie legitymizacji i interesariuszy łączy bardzo wiele. Według Graya et al. (1995, s. 52, za: Deegan, Unerman 2011, s. 348) podstawowy problem w literaturze powstaje w wyniku traktowania ich jako konkurencyjnych teorii raportowania, podczas gdy lepiej rozważać je jako dwie zachodzące na siebie perspektywy postrzegania tego samego pro-

⁴ Jasiewicz et al. (2006, s. 170–171) tłumaczą *legitimacy theory* jako teorię uwiarygodnienia, a *stakeholders theory* jako teorię udziałowców.

⁵ Szerzej na ten temat por. także Krasodomska (2010, 2012a, 2012b).

blemu. Jak wskazuje Deegan (2002, s. 295, za: Deegan, Unerman 2011, s. 348) obie teorie określają organizację jako część szerszego społecznego systemu, w którym oddziałuje ona i zarazem pozostaje pod wpływem innych grup społecznych. Podczas gdy teoria legitymizacji podejmuje problem ogólnych oczekiwań społecznych, odwołując się do społecznego kontraktu, teoria interesariuszy odnosi się do ich skonkretyzowanych grup.

Trzecią z omawianych teorii jest teoria instytucjonalna. Dotyczy ona form przyjmowanych przez organizację i stara się wyjaśnić, dlaczego organizacje stają się coraz bardziej homogeniczne (jednorodne, równokształtne) w obrębie pola organizacyjnego⁶. Podczas gdy teoria legitymizacji rozważa, w jaki sposób przyjęcie konkretnej strategii w zakresie ujawniania informacji może pozwolić na uzyskanie, podtrzymanie czy odzyskanie społecznego przyzwolenia na działanie, teoria instytucjonalna wyjaśnia, jak konkretne formy organizacyjne przedsiębiorstw mogą być przyjęte po to, aby uzyskać społeczną akceptację.

Warto również zaznaczyć, iż teoria legitymizacji oraz teoria interesariuszy wywodzą się z szerszej teorii – teorii ekonomii politycznej (ang. *political economy theory*), z którą również może być powiązana teoria instytucjonalna. Według Graya et al. (1996, s. 47, za: Deegan, Unerman 2011, s. 322) ekonomia polityczna to społeczne, polityczne i ekonomiczne struktury, w ramach których toczy się ludzkie życie. Zgodnie z przyjętą perspektywą podstawy te są ze sobą nierozzerwalnie związane i zagadnienia ekonomiczne nie mogą być właściwie analizowane bez wzięcia pod uwagę politycznych, społecznych i instytucjonalnych warunków, w których odbywa się działalność gospodarcza.

Jak zauważają Gurthie, Parker (1990, s. 166, za: Deegan, Unerman 2011, s. 322), z punktu widzenia ekonomii politycznej, raporty tworzone w systemie rachunkowości (ang. *accounting reports*) to dokumenty społeczne, polityczne i ekonomiczne. Służą one jako narzędzie tworzenia, utrzymywania i zatwierdzania ekonomicznych i politycznych porozumień, instytucji i ideologii, które wspierają realizację prywatnych interesów jednostki. Dokonywane przez przedsiębiorstwa ujawnienia mają zdolność przekazywania społecznych, politycznych i ekonomicznych treści dla zróżnicowanego kręgu odbiorców sporządzanych raportów. Według nich, raporty spółek nie mogą być uznawane za w pełni neutralne i obiektywne (czy wiernie odzwierciedlające rzeczywistość) dokumenty, gdyż są one „produktami wymiany między firmą i środowiskiem, w którym działa, oraz próbą pośredniczenia pomiędzy i pogodzenia zróżnicowanych grup interesów”. Pogląd ten jest zbliżony z opinią Burchell et al. (1980, s. 6, za: Deegan, Unerman 2011, s. 322), że rachunkowość nie może

⁶ Pod pojęciem pola organizacyjnego (ang. *organizational field*) należy rozumieć zbiór organizacji, które w sposób zagregowany tworzą rozpoznawalną przestrzeń życia instytucjonalnego (DiMaggio, Powell 1983, s. 148, za: Modrzejewska 2011, s. 168).

być postrzegana jako zwykły ciąg rutynowych kalkulacji, funkcjonuje bowiem jako spójny i wpływowy mechanizm oddziaływania w sferze ekonomicznej i społecznej.

3. Idea kontraktu społecznego jako podstawa teorii legitymizacji

Teoria legitymizacji opiera się na założeniu, że istnieje kontrakt społeczny (ang. *social contract*) pomiędzy daną organizacją a społeczeństwem. Termin kontrakt społeczny nie jest łatwy do zdefiniowania, ale można przyjąć, że oznacza on szeroki zakres ukrytych i jawnych oczekiwań społeczeństwa odnośnie do tego, jak organizacja powinna funkcjonować (Deegan, Unerman 2011, s. 325). Idea społecznego kontraktu nie jest nowa, była bowiem podejmowana przez takich filozofów, jak T. Hobbes, J. Locke, czy J.-J. Rousseau (Cooper 2004, s. 25). Jak piszą Shocker i Sethi (1974, s. 67, za: Deegan, Unerman 2011, s. 327) każda społeczna instytucja-przedsiębiorstwo nie jest wyjątkiem – działa w społeczeństwie na mocy społecznego kontraktu, wyrażonego lub ukrytego, w którym jego przetrwanie i rozwój opiera się na:

- dostarczeniu pewnych społecznie pożądaných wyników działalności szeroko rozumianemu społeczeństwu,
- dystrybucji ekonomicznych, społecznych, lub politycznych korzyści grupom, od których otrzymuje władzę.

Teoria legitymizacji jest teorią pozytywną, ponieważ szuka sposobów na opisanie czy wyjaśnienie zachowania organizacji, a nie wskazuje – jak teorie normatywne – sposobu, w jaki ma się ona zachowywać (Deegan 2006, s. 166). Teoria ta zakłada, że przedsiębiorstwa będą dążyć, do tego, by być postrzegane jako działające w ramach granic i norm obowiązujących w społeczeństwach, w których funkcjonują. Innymi słowy, będą one próbowały dowieść, że ich działania są oparte na społecznej akceptacji. Granic i norm, o których mowa, nie uważa się za stałe, lecz zmieniające się w czasie i wymagające tym samym od jednostki, by żywo reagowała na oczekiwania środowiska, w którym działa.

Teoria legitymizacji przyjmuje, że społeczeństwo pozwala organizacji na rozwijanie swojej działalności w sposób, który spełnia jego oczekiwania. Teoria ta podkreśla, że organizacja musi brać pod uwagę oczekiwania społeczeństwa, a nie tylko swoich inwestorów. Niepowodzenie w spełnieniu oczekiwań społecznych (czyli postępowanie niezgodnie ze społecznym kontraktem) może prowadzić do sankcji nałożonych przez społeczeństwo na jednostkę np. w formie prawnych ograniczeń dotyczących jej działalności, ograniczenia dostępu do potrzebnych zasobów (np. kapitału finansowego czy siły roboczej), czy też zmniejszenia popytu na jej produkty (np. w formie ich zorganizowanego bojkotu przez konsumentów) (Deegan 2006, s. 163).

Przedsiębiorstwa podejmują różnego rodzaju działania zmierzające do zapewnienia legitymizacji swoim operacjom, starając się doprowadzić do zgodności pomiędzy społecznymi wartościami związanymi z przedmiotem ich działalności i normami zachowania zaakceptowanymi przez większy społeczny system, którego są częścią. Według Hursta (1970, za: Deegan, Unerman 2011, s. 335), legitymizacja egzystencji korporacji jest jedną z funkcji rachunkowości, a zarazem raportów przez nią generowanych. Taki pogląd podkreśla strategiczną naturę sprawozdań finansowych i pozostałych powiązanych z nimi ujawnień.

4. Przegląd wyników badań empirycznych opartych na teorii legitymizacji

W ostatnich latach teoria legitymizacji była wykorzystywana przez wielu badaczy rachunkowości, którzy zajmowali się zagadnieniem sprawozdawczości jednostek, a w szczególności w zakresie problemów społecznych i środowiskowych. Zestawienie wyników wybranych badań przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Wybrane badania empiryczne z zakresu teorii legitymizacji

Autorzy, rok	Charakterystyka
Hogner, 1982	Badaniu poddano raporty roczne US Steel Corporation za okres 80 lat, od 1901 r. Zauważono, że zakres społecznych ujawnień zmieniał się z roku na rok i wysnuto przypuszczenie, że jest to wynikiem zmieniających się oczekiwań społeczeństwa w zakresie zachowania przedsiębiorstw.
Patten, 1992	Analizie poddano ujawnienia środowiskowe zawarte w raportach rocznych północnoamerykańskich przedsiębiorstw naftowych, przed i po katastrofie Exxon Valdez w 1989 r. Autor argumentował, że jeżeli wpłynęła ona na zagrożenie legitymizacji całego sektora petrochemicznego, a nie tylko spółki Exxon, to, zgodnie z teorią legitymizacji, będzie można zaobserwować wzrost ujawnień na temat ochrony środowiska w raportach rocznych spółek z tego sektora. Przeprowadzone badania wykazały, że powyższe założenie było prawdziwe.
Deegan, Rankin, 1996	Badanie dotyczyło ujawnień środowiskowych w raportach rocznych australijskich spółek, które zostały skazane wyrokami sądowymi za nieprzestrzeganie regulacji prawnych w zakresie ochrony środowiska w latach 1990–1993. Analizie poddano 20 spółek skazanych w sumie 78 razy, uwzględniając prezentowane przez nie informacje z zakresu ochrony środowiska. Zgodnie z otrzymanymi wynikami, 18 z 20 ukaranych spółek dokonywało środowiskowych ujawnień w raportach, przy czym były one przeważnie pozytywne i jakościowe. Tylko dwie z nich wspomniały o rozprawach sądowych. Znacznie więcej pozytywnych informacji ujawniono w raporcie w roku wniesienia oskarżenia.

Autorzy, rok	Charakterystyka
Deegan, Gordon, 1996	Analizie poddano ujawnienia środowiskowe w raportach rocznych grupy przedsiębiorstw za okres 1980–1991, a jej celem było ustalenie ich obiektywności i zmian w czasie. Zaobserwowano m.in., wzrost zakresu ujawnianych informacji w czasie oraz pozytywną korelację między wrażliwością środowiskową przemysłu, do którego należała spółka i zakresem ujawnień.
Degan, Rankin, Voght, 2000	Autorzy wykorzystali teorię legitymizacji, aby wyjaśnić, jak ujawnienia społeczne w raportach rocznych spółek z wybranych branż zmieniają się w obliczu istotnych incydentów lub katastrof powiązanych bezpośrednio z ich działalnością. W opinii autorów wyniki potwierdziły strategiczną naturę dobrowolnych społecznych ujawnień i pogląd, że kierownictwo uważa je za użyteczne narzędzie zmniejszenia wpływu na organizację wydarzeń, które są niekorzystne dla jej wizerunku.
Deegan, Rankin, Tobin, 2002	Badaniu poddano społeczne i środowiskowe ujawnienia w raportach rocznych australijskiej spółki BHP (obecnie BHP Billiton) w latach 1983–1997. Celem autorów było określenie ich ilości i rodzajów oraz stwierdzenie czy mogą być one wyjaśnione z wykorzystaniem koncepcji społecznego kontraktu i teorii legitymizacji. Zaobserwowano pozytywną korelację między niekorzystnym dla spółki zainteresowaniem mediów określonymi społecznymi i środowiskowymi zagadnieniami a zakresem ujawnień na te tematy w raportach rocznych jednostki, co uznano za potwierdzenie teorii legitymizacji.
Cambell, Craven, Shrides, 2003	Badanie objęło ujawnienia w raportach rocznych pięciu brytyjskich spółek w okresie 20 lat, od 1975 r. Jak zauważono, ich objętość jest różna w zależności od spółki, branży, podlega także zmianom w czasie. Spółki w stosunku, do których zgodnie z teorią legitymizacji oczekuje się większych ujawnień ze względu na negatywny odbiór społeczny nie zawsze ujawniają więcej w rzeczywistości, a te w odniesieniu, do których nie ma większych wymogów czasem robią odwrotnie (ujawniają więcej).
Branco, Rodriguez, 2006	Rezultaty przeprowadzonych przez autorów badań sugerują, iż teoria legitymizacji może stanowić wyjaśnienie ujawnień z zakresu społecznej odpowiedzialności prezentowanych przez portugalskie banki na stronach internetowych i w raportach rocznych.
Archel, Husillos Larrinaga, Spence, 2009	Wyniki badania pozwoliły stwierdzić, iż badane spółki z sektora motoryzacyjnego wykorzystywały społeczne i środowiskowe ujawnienia w sposób strategiczny, tak aby zapewnić legitymizację nowej produkcji, manipulując odbiorem społecznym.
Samkin, Schneider, 2010	Przeprowadzona przez autorów analiza pozwoliła stwierdzić, iż raport roczny jednostki pożytku publicznego może mieć istotne znaczenie w procesie legitymizacji.
Khan, 2010	Informacje na temat osiągnięć w zakresie społecznej odpowiedzialności prezentowane w raportach rocznych badanych banków zostały uznane za świadectwo ich legitymizacji w społeczeństwie.
Krasodomska, 2012	Analizie poddano raporty roczne wybranych banków za lata 2006–2011 m.in. w celu ustalenia zakresu ujawnień społecznych i środowiskowych oraz ich zmian w czasie spowodowanych kryzysem ekonomicznym. Wyniki badań nie pozwoliły na jednoznaczne potwierdzenie występowania związku pomiędzy zagrożeniem legitymizacji sektora a wzrostem zakresu dokonywanych ujawnień.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Deegan, Unerman (2011, s. 339–347); Hogner (1982, s. 243–250); Patten (1992, s. 471–475); Deegan, Rankin (1996, s. 52–69); Deegan, Gordon (1996, s. 187–199); Degan et al. (2000, s. 101–130); Deegan et al. (2002, s. 312–343); Cambell et al. (2003, s. 558–581); Branco, Rodriguez (2006, s. 232–248); Archel et al. (2009, s. 1284–1307); Samkin, Schneider (2010, s. 256–289); Khan (2010, s. 82–109), Krasodomska (2012).

Należy przy tym zaznaczyć, iż – jak zauważają Deegan i Unerman (2011, s. 339) teoria legitymizacji może być wykorzystana jako podstawa dla wyjaśnienia rozmaitych ujawnień dokonywanych przez jednostki, w tym innych niż społeczne i środowiskowe. Niemniej jednak badacze zajmujący się ujawnieniami z zakresu powyższych zagadnień odwołują się do niej zdecydowanie częściej niż inni.

5. Podsumowanie

Teoria rachunkowości jest stosunkowo nową koncepcją w porównaniu z np. teoriami powstającymi w ramach takich nauk, jak matematyka czy fizyka. Rachunkowość początkowo rozwijała się jako narzędzie służące rejestracji transakcji. Przełomowe dzieło L. Paciolego koncentrowało się na procesie podwójnej ewidencji, a nie na wyjaśnieniu jego podstaw metodologicznych. Według R.J. Chambersa (Chambers, 1963, s. 3, za: Godfrey et al. 2010, s. 5) rachunkowość częściej określana jest jako zestaw praktyk rozwijanych w odpowiedzi na rzeczywiste potrzeby niż wywodzących się z systematycznie opracowywanej i ustrukturyzowanej teorii.

Znaczenie teorii w rachunkowości jest także odmienne od roli, jaką pełni ona w innych dziedzinach nauki. Przykładowo, w naukach przyrodniczych, teorie są budowane na podstawie empirycznych obserwacji. Jak zauważa Noga (2011, s. 45) można w ich ramach dokonywać odkryć i budować w miarę „twarde” teorie, podczas gdy w świecie zjawisk ekonomicznych jest to bardzo wątpliwe. Dzieje się tak, ponieważ świat ten jest bardziej złożony, niepewny i niestabilny oraz nie poddaje się eksperymentom, a czynniki, które go kształtują zmieniają się ewolucyjnie i rewolucyjnie pod wpływem postępu technicznego i zdolności uczenia się podmiotów gospodarczych.

Podobnie rachunkowość, będąc nauką społeczną, ewoluuje w wyniku zmian zachodzących w otoczeniu jednostek. Według Szychty (2010, s. 246): „wraz z przemianami w sferze gospodarki i społeczeństwa, zwłaszcza w procesach i metodach zarządzania oraz w technologii przetwarzania i komunikowania informacji, rozszerza się dziedzina przedmiotowa nauki rachunkowości, na którą składają się badania prowadzone w powiązaniu z praktyką rachunkowości oraz wyniki tych badań w formie teorii o różnym charakterze, zakresie i przedmiocie odniesienia”.

W ostatnich latach społeczeństwo w coraz większym zakresie oczekuje od przedsiębiorstw, że będą starały się naprawić dokonane środowisku naturalnemu szkody lub zapobiec jego dalszej degradacji, zapewnić zdrowie i bezpieczeństwo swoim pracownikom, konsumentom oraz wszystkim członkom społeczności, w ramach której wytwarzają one produkty i wyrzucają odpady. W konsekwencji przedsiębiorstwa, które nie będą sprawdzały się w tych sferach, mogą liczyć się

z trudnościami w uzyskaniu zasobów i wsparcia potrzebnego do kontynuowania działalności w społeczeństwie, które ceni etyczne postępowanie i czyste środowisko. Te aspekty działania przedsiębiorstw kilkadziesiąt lat temu wydawały się nie mieć większego znaczenia, obecnie jest wręcz odwrotnie (Deegan, Unerman 2011, s. 325).

Zgodnie z teorią legitymizacji, jednostki o wysokim zaangażowaniu społecznym i środowiskowym powinny być z założenia bardziej skłonne do ujawniania informacji na te tematy. Nie mogą one bowiem w inny sposób uzasadniać i uwiarygodniać swojej sytuacji finansowej i pozycji na rynku, gdyż odwołanie do tradycyjnych miar korporacyjnego sukcesu – zysku i aktywów materialnych – często nie jest w ich przypadku właściwe i miarodajne. Potrzebą takich organizacji staje się więc informowanie o tym, jak realizacja celów społecznych i środowiskowych wpływa na generowaną przez nie wartość. Jeśli wartość firmy jest tworzona w dużej mierze przez działania na rzecz społeczeństwa i środowiska, to z oczywistych względów będzie temu towarzyszył szerszy zakres i wyższa jakość raportowania interesariuszom zewnętrznym o tych problemach (Jasiewicz et al. 2006, s. 170). Przedsiębiorstwa mogą także ujawniać informacje przeczące negatywnym, publicznie dostępnym wiadomościom na temat ich działalności, lub kierować uwagę interesariuszy na swoje silne strony w obszarze społeczno-środowiskowym, pomijając niepowodzenia poniesione w tej dziedzinie (Deegan, Unerman 2011, s. 333–334).

Podsumowując, pomimo stosunkowo szerokiego zastosowania, szczególnie w odniesieniu do dobrowolnych, środowiskowych i społecznych ujawnień dokonywanych przez spółki, teoria legitymizacji wciąż wymaga udoskonalenia (Deegan 2007, s. 145). Wydaje się, że badania związane z tą teorią i polityką informacyjną jednostek realizują postulat, aby „badania naukowe w dziedzinie rachunkowości [...] analizowały nie tylko szczegółowe zapisy w regulacjach prawnych rachunkowości, lecz sprawdzały skutki zastosowania tych regulacji w szerszym kontekście – ekonomicznym, społecznym, ekologicznym, kulturowym i etycznym” (Szychta 2010, s. 261).

Bibliografia

1. Archel P., Husillos J., Larrinaga C., Spence C. (2009), *Social disclosure, legitimacy theory and the role of the state*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal”, vol. 22, no. 8, s. 1284–1307.
2. Branco M.C., Rodrigues L.L. (2006), *Communication of corporate social responsibility by Portuguese banks. A legitimacy theory perspective*, „Corporate Communications: An International Journal”, vol. 11, no. 3, s. 232–248.

3. Burchell S., Clubb C., Hopwood A., Hughes J., Naphapiet J. (1980), *The roles of accounting in organizations and society*, „Accounting, Organizations and Society”, vol. 5, no. 1, s. 5–28.
4. Cambell D., Craven B., Shrives P. (2003), *Voluntary social reporting in three FTSE sectors: A comment on perception and legitimacy*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal”, vol. 16, no. 4, s. 558–581.
5. Chambers R.J. (1963), *Why bother with postulates?*, „Journal of Accounting Research”, vol. 1, no. 1, s. 3–15.
6. Cooper S. (2004), *Corporate Social Performance: A Stakeholders Approach*, Ashgate, London.
7. Deegan C. (2006), *Legitimacy Theory, w: Methodological Issues in Accounting Research: Theories and Methods*, ed. Z. Hoque, Spiramus Press, London.
8. Deegan C. (2002), *The legitimising effect of social and environmental disclosures – a theoretical foundation*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal”, vol. 15, no. 3, s. 312–343.
9. Deegan C., Gordon B. (1996), *A study of the environmental disclosure practices of Australian corporations*, „Accounting and Business Research”, vol. 26, no. 3, s. 187–199.
10. Deegan C., Rankin M. (1996), *Do Australian companies report environmental news objectively? An analysis of environmental disclosures by firms prosecuted successfully by the environmental protection authority*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal”, vol. 9, no. 2, s. 52–69.
11. Deegan C., Rankin M., Tobin J. (2002), *An examination of the corporate social and environmental disclosures of BHP from 1983–1997*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal”, vol. 15, no. 3, s. 312–343.
12. Deegan C. (2007), *Organisational legitimacy as a motive for sustainability reporting, w: Sustainability Accounting and Accountability*, ed. J. Unerman, J. Bebbington, B. O’Dwyer Routledge, London.
13. Deegan C., Unerman J. (2011), *Financial Accounting Theory*, McGraw-Hill Education, New York.
14. Degan C., Rankin M., Voght P. (2000), *Firms disclosure reactions to major social incidents: Australian evidence*, „Accounting Forum”, vol. 24, no. 1, s. 101–130.
15. DiMaggio P., Powell W. (1983), *The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields*, „American Sociological Review”, vol. 48, issue 2, s. 147–160.
16. FASB (1976), *Scope and implications of the conceptual framework projects*.
17. Glautier M., Underdown B., Morris D. (2011), *Accounting Theory and Practice*, Pearson Education Limited, London.

18. Godfrey J. Hodgson A., Tarca A., Hamilton J., Holmes S. (2010), *Accounting Theory*, John Wiley & Sons, Australia, Singapore.
19. Grabiński K. (2010), *Zarządzanie zyskami jako jeden z kierunków rozwoju pozytywnej teorii rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, nr 56 (112), SKwP, Warszawa, s. 71–82.
20. Gray R., Kouhy R., Lavers S. (1995), *Corporate social and environmental reporting: A review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure*, „Accounting, Auditing and Accountability Journal”, vol. 8, no 2, s. 47–77.
21. Gray R., Owen D., Adams C. (1996), *Accounting and accountability: Changes and Challenges in Corporate Social and Environmental Reporting*, Prentice Hall, London.
22. Gurthie J, Parker L. (1990), *Corporate social disclosure practice: A comparative analysis*, „Advances in Public Interest Accounting”, no. 3, s. 159–175.
23. Hendriksen E. (1970), *Accounting Theory*, Richard D. Irwin, Illinois.
24. Hogner R.H. (1982), *Corporate social reporting: Eight decades of development at US Steel*, „Research in Corporate Performance and Policy”, no. 4, s. 243–250.
25. Hurst J.W. (1970), *The Legitimacy of the Business Corporation in the Law of The United States 1780–1970*, University Press of Virginia, Charlottesville.
26. Jasiewicz S., Rogowski W., Kicińska M. (2006), *Kapitał intelektualny*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
27. Kędzior M. (2011), *Pozytywna teoria rachunkowości – założenia, koncepcje, badania*, w: *Kluczowe problemy teorii i praktyki rachunkowości*, red. J. Gierusz, T. Martyniuk, t. 1, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot, s. 33–42.
28. Kędzior M. (2011), *Międzynarodowa struktura kapitału przedsiębiorstw. Ujęcie rachunkowości i finansów*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
29. Khan, Md H.-U.-Z. (2010), *The effect of corporate governance elements on corporate social responsibility (CSR) reporting. Empirical evidence from private commercial banks of Bangladesh*, „International Journal of Law and Management”, vol. 52, no. 2, s. 82–109.
30. Krasodomska J. (2012a), *Ewolucja sprawozdawczości finansowej w kierunku raportowania zintegrowanego na przykładzie spółek Novo Nordisk i Lotos*, w: *Kierunki ewolucji sprawozdawczości i rewizji finansowej*, red. B. Micherda, Difin, Warszawa, s. 68–86.
31. Krasodomska J. (2012b), *Zintegrowana sprawozdawczość spółek w 2020 roku*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 66 (122), SKwP, Warszawa, s. 101–110.
32. Krasodomska J. (2013), *Integrated reporting in banking industry*, w druku.

33. Krasodomska, J. (2010), *Perspektywy rozwoju informacyjnej funkcji rachunkowości w kontekście społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, w: *Perspektywy rozwoju rachunkowości, analizy i rewizji finansowej w teorii i praktyce*, red. B. Micherda, Studia i Prace Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków, s. 334–341.
34. Modrzejewska A. (2011), *Czynniki warunkujące modernizację Polski w kontekście integracji europejskiej. Modernizacja a europeizacja*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego, Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Modernizacja dla spójności społeczno-ekonomicznej*, nr 18, s. 163–173.
35. Noga A. (2011), *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
36. Patten, D.M. (1992), *Intra-industry environmental disclosures in response to the Alaskan oil spill: A note on legitimacy theory*, „Accounting, Organizations and Society”, vol. 15, no. 5, s. 471–475.
37. Rojek-Nowosielska M. (2006), *Kształtowanie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo AE im Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
38. Samkin G., Schneider A. (2010), *Accountability, narrative reporting and legitimisation The case of a New Zealand public benefit entity*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal”, vol. 23, no. 2, s. 256–289.
39. Shocker A.D., Sethi S.P. (1974), *An approach to incorporating social preferences in developing corporate action strategies*, w: *The Unstable Ground: Corporate Social Policy in a Dynamic Society*, ed. S.P. Sethi, Melville series on management, accounting, and information systems, John Wiley & Sons, Canada.
40. Suchman M.C. (1995), *Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches*, „Academy of Management Review”, vol. 20, no. 3, s. 571–610.
41. Szychta A. (2010), *Współczesne kierunki zainteresowania teorii rachunkowości finansowej w świetle zarysu jej rozwoju*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 56 (112), SKwP, Warszawa, s. 245–266.

*Inga Mizdrak*¹

Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

*Elżbieta Pogodzińska-Mizdrak*²

Wydział Finansów
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Spółeczna odpowiedzialność w działalności banków na przykładzie *Banca Popolare Etica*

1. Wprowadzenie

Ekonomia należy do artefaktów – tworców człowieka. Jako nauka i dziedzina empiryczna należy więc do świata kultury, a nie natury. Jako taka powinna uwzględniać czynniki humanistyczne pod rygorem głoszenia tez dalekich od empirii działań gospodarczych. W sferze ekonomii każdy czyn, zwyczaj, instytucja i regulacje prawne pociągają całą serię skutków. Sztuką jest przewidywanie różnorodnych skutków działań, a także myślenie nie tylko o tym, co dla nas korzystne, lecz także o tym, co słuszne lub nie.

Nauki ekonomiczne zajmują się systemami, które dla osiągnięcia celów winny być dobrze zorganizowane, skuteczne, ale również interaktywne, starające się przystosować do otoczenia, posiadać właściwy rezonans społeczny. Przy czym należy pamiętać, że każdy system składa się z elementów, którymi zawiaduje człowiek zapewniający funkcjonowanie tego systemu, dbający nie tylko o jego efektywność

¹ Dr Inga Mizdrak, adiunkt, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Filozofii, Zakład Etyki i Filozofii Społecznej, mizdraki@uek.krakow.pl

² Dr Elżbieta Pogodzińska-Mizdrak, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Rachunkowości Finansowej, mizdrake@uek.krakow.pl

i jakość, lecz także o dobre relacje z otoczeniem bliższym (wewnętrznym) i dalszym (zewnątrznym).

Każde działanie człowieka tworzącego i obsługującego różnorodne systemy musi mieć fundamenty etyczne. Od systemu wartości osobistych i poziomu odpowiedzialności, leżących u podstaw aktywności jednostek, zależy w zasadzie wszystko. Ignorowanie czy choćby marginalizacja etyki w różnych kierunkach aktywności człowieka nie może mieć miejsca. Postulat ten opiera się na diagnozie, że obecnie etos efektywności przewyciężył większość oporów moralnych jednostek gospodarczych i stał się ostatecznym kryterium osądów i ocen.

Etyka ze sfery idei, norm, wymogów, postulatów i apeli musi coraz szerzej wchodzić w obszar praktycznych aplikacji, zastosowań w wymiarze ludzkim – jednostkowym i w wymiarze instytucjonalnym. Strategie zarządzania, ignorujące wartości moralne, podlegają coraz ostrzejszej krytyce. Także alienacja wielu jednostek gospodarczych od problemów etycznych i społecznych musi być stopniowo redukowana na rzecz większej otwartości i troski o ogół.

Wymagana jest aktywna postawa zwłaszcza wobec postulatu odpowiedzialności społecznej, polegającej na tym, że dana organizacja, jednostka gospodarcza, ma postrzegać siebie w sposób spersonifikowany, zrozumieć, że jest niejako obywatelem w społeczeństwie, uczestnikiem wspólnej gry, jednostką, która ma prawa i obowiązki wobec siebie i na zewnątrz, dlatego poszukuje możliwości przyczyniania się do dobra społecznego.

Rozwijająca się na całym świecie idea *Corporate Social Responsibility* (CSR) pokazuje, iż nie musi być sprzeczności między realizowaniem celów stricte ekonomicznych przez przedsiębiorstwa, a ich działalnością na rzecz społeczeństwa i środowiska naturalnego. Co więcej, właśnie te instytucje, którym udaje się godzić te dwa aspekty, zyskują na tym wizerunkowo, finansowo, rozwojowo, są bardziej atrakcyjne dla inwestorów.

Dyskurs nad rolą współczesnego biznesu i jego rysu społecznego zintensyfikował się w kontekście kryzysu ekonomicznego pod koniec pierwszej dekady XXI w., którego reperkusje różne kraje odczuwają do dziś. Gros przyczyn recesji upatruje się przede wszystkim w działalności bankowej, zwłaszcza w jej wadliwym morale, które „podkopało” cały system gospodarczy, gdzie poszczególne niestabilne elementy zaczęły pociągać za sobą inne prawem domina. Dokonano nie tylko oceny moralnej złych praktyk bankierów, lecz także doszło do wielkiej dyskusji nad rolą i odpowiedzialnością banków w ujęciu globalnym. Wobec instytucji finansowych uwydatniły się zarzuty co do postaw, tj. egoizmu, chciwości, nadmiernej biurokracji, zimnej kalkulacji, czy chęci dominacji i posiadania coraz większej władzy. Generalnie jako fundamentalną przyczynę nieprawidłowości uznano kryzys wartości.

Samo określenie „instytucja zaufania publicznego”, jako atrybut banku, dominujące w Polsce, zawiera bodaj najistotniejsze kryterium jakościowe, dzięki któremu klienci w ogóle decydują się lokować swoje środki i korzystać powszechnie z usług bankowych. Chodzi oczywiście o szeroko pojęte zaufanie. Bankom zależy w dużej mierze na budowaniu takiego wizerunku, który wzbudzi zaufanie klienta, da mu poczucie bezpieczeństwa i obietnicę, że jego środki będą dobrze inwestowane, lokowane, pomnażane. Przez to, przynajmniej w założeniu, gwarantuje klientom poczucie stabilności i uzyskania określonej korzyści, w postaci wielu produktów finansowych oraz wywiązywanie się z umów zawieranych z interesariuszami (ang. *stakeholders*). Jeśli zatem banki mają pełnić ową funkcję zaufania publicznego, winny być odpowiedzialne nie tylko w sferze własnej działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej (przynoszącej zyski), lecz także odpowiedzialne społecznie; bowiem ostatecznie to społeczeństwo jest „żywicielem” banków. Zatem rentowność banku, który optymalizuje korzyści finansowe, jest naturalnie oczekiwana przez interesariuszy, ale jednocześnie coraz częściej organizacje pozarządowe domagają się od banków postawy skierowanej ku realizowaniu jakichś ważnych celów społecznych. Natomiast indywidualni klienci wymagają od banków zarówno postaw, jak i działań etycznych.

Choć idea społecznej odpowiedzialności biznesu (ang. CSR), jest koncepcją, która w założeniu ma być dobrowolnie przyjmowanym strategicznym działaniem danego przedsiębiorstwa i przynosić w długofalowej perspektywie również określone korzyści, to w przypadku prób jej aplikacji w działalności bankowej, ciągle rodzi opór ze strony przedstawicieli tego sektora. Gostomski (2008, s. 104) twierdzi, że „ponoszenie przez bank dodatkowych ciężarów finansowych miałyby negatywny wpływ na realizację zasadniczego celu finansowego przedsiębiorstwa, jakim jest dążenie do wzrostu jego wartości rynkowej i w skrajnym przypadku mogłoby zagrozić jego dalszej egzystencji na rynku usług finansowych, na którym istnieje bardzo silna konkurencja. [...] Bank najlepiej służy gospodarce i społeczeństwu wtedy, gdy właściwie pełni swoje funkcje jako pośrednik na rynku finansowym”.

Wiele banków komercyjnych już przed wieloma laty zdecydowało się wdrożyć narzędzia CSR w swoją strategię biznesową, mając na względzie rozmaite cele społeczne, środowiskowe, zyskując przy tym atrybut szlachetności i większej wiarygodności społecznej.

W odróżnieniu od tej kategorii banków inną klasę podmiotów finansowych stanowią banki etyczne *sensu stricte* (zwane niekiedy socjalnymi). Podmioty te zostały powołane docelowo jako konkretyzacja troski o realizację celów społecznych i ekologicznych. Ich celem jest współpraca ze społecznością, stymulacja lokalnego rozwoju i stabilizujące oddziaływanie na gospodarkę. Spektakularnym przykładem

działalności tego typu jednostki w sektorze finansowym jest *Banca Popolare Etica*, opisany w artykule.

Celem opracowania jest pogłębienie refleksji nad ideą społecznej odpowiedzialności podmiotów gospodarczych w teorii i praktyce. W ujęciu teoretycznym ukazano w zarysie filozoficzne (aksjologiczne i etyczne) podstawy nauk ekonomiczno-społecznych, w tym rachunkowości jako systemu opartego na myśleniu przyczynowo-skutkowym, z wbudowanym niejako walorem odpowiedzialności wewnątrz i na zewnątrz podmiotu gospodarczego. Część praktyczna zawiera egzemplifikację społecznej odpowiedzialności biznesu w sektorze bankowym. Jako przykład empiryczny dobrych praktyk CSR wybrano *Banca Popolare Etica*, działający we Włoszech.

W artykule zastosowano metodę indukcji oraz podejście kognitywne, tj. wieloaspektową, szeroką formułę poznania i rozpatrywania poszczególnych zagadnień. Zgodnie z tym podejściem nauka, język, kultura i etyka, gospodarka, społeczeństwo, pozostają w związku nie tylko ze względów teoretycznych, lecz także pragmatycznych. W myśl podejścia kognitywnego – dobre jest to, co służy rozwojowi człowieka i społeczeństwa.

2. Aksjologiczne podstawy nauk ekonomiczno-społecznych

2.1. Aksjologia odpowiedzialności a modele CSR

Aksjologia swą nazwę wywodzi ze złożenia dwóch greckich słów: *axios* – mający wartość, słuszny, oraz *logos* – rozum, teoria wartości. Jako dziedzina filozofii zajmuje się teorią wartościowania, badaniem natury wartości, kryteriów wartości, jej rodzajów i hierarchii, a także sposobami poznawania wartości. Aksjologia jest nauką aprioryczną, różniącą się metodologicznie w sposób istotny od nauk empirycznych. Twierdzenia o wartości są zdaniem syntetycznymi *a priori*. Stanowisko to podziela Carrit (1928), mówiąc o niedefiniowalności terminów wartościujących. Przy czym warto podkreślić, że aksjologia interesuje się wartościami samymi w sobie (absolutnymi) a nie instrumentalnymi (względny). Już Platon twierdził, że warunkiem trafnego wartościowania rzeczy jest znajomość idei. Aksjologię Platona w duchu realizmu przekształcił Arystoteles, który uważał, że rzecz jest dobra nie przez stopień uczestnictwa w idei, lecz zgodność z jej immanentną naturą. Zgodność ta (lub jej brak) ujawnia się w działaniu. Natomiast wartość rzeczy określa się zarówno statycznie (zgodnie z naturą), jak i dynamicznie (zgodność z celem). Pewne ślady myśli starożytnych Greków odnajdujemy w aksjologii współczesnej, gdzie wykształciły się dwie podstawowe teorie naturalizmu i intuicjonizmu.

Według teorii naturalizmu „rzecz jest wartościowa dlatego, że jest pożądana, nie zaś pożądana dlatego, że jest wartościowa”. Intuicjoniści natomiast, m.in. M. Scheler, D. von Hildebrand, N. Hartmann, zarzucają naturalistom sprowadzanie wartości do pewnej tylko kategorii wartościowych rzeczy albo do tylko samych rzeczy, tj. do „niewartości”. Przyjmują, że wartość jest kategorią autonomiczną, odrębną od świata rzeczy. W łonie intuicjonizmu wykształciła się koncepcja intuicji wartości i poczucia moralnego.

Odpowiedzialność stanowi fundamentalną, niekwestionowaną kategorię moralną i społeczną. Można ją zdefiniować jako postawę wynikającą ze świadomości i wolności, pozwalającą na podejmowanie decyzji, działań i przyjmowanie ich konsekwencji. Dotyczy to zarówno refleksji, słów, czynów, jak i zaniechań. Odpowiedzialność wykracza poza wypełnianie określonych powinności i zadań; jest czymś więcej aniżeli poczucie obowiązku. W kontekście etycznym odpowiedzialność jest rozumiana jako zdolność przyjęcia ciężaru tego, za co człowiek odpowiada, a także posiadania świadomości wartości swoich czynów, ich wpływu na własny rozwój, jak też rezonansu społecznego. Jednostka musi zważać na zewnętrzny wymiar własnej aktywności, gdyż jej działania lub zaniechania mają wpływ na inne jednostki bądź całe społeczności. W innym wymiarze odpowiedzialność wskazuje na sposób podchodzenia do zadań, przyjęcia obowiązków, czynności koncepcyjnych i przetwarzania materii. Zatem odpowiedzialność pociąga za sobą całkowite zaangażowanie w jak najlepsze wykonanie zadania i w tym znaczeniu implikuje solidność, rzetelność, sumienność, słowność, uczciwość, tj. atrybuty składające się na wiarygodność.

Zatem postawą odpowiedzialną jest z jednej strony wrażliwość na wartości, a z drugiej strony szerszy ogląd spraw, otwartość na rzeczywiste problemy świata zewnętrznego, jak też umiejętność wyciągania wniosków i przyjmowania konsekwencji własnego działania. Ponadto postawa odpowiedzialna ma charakter prospektywny, antycypujący przyszłe stany rzeczy, jest ukierunkowana na przyszłość, czyli wymaga zdolności przewidywania i podtrzymywania gotowości wykorzystania różnych możliwości. Jej wyrazem są strategie długoterminowe lub planowanie długo- i krótkoterminowe (operacyjne).

Kategoria odpowiedzialności odgrywa szczególną rolę w naukach społecznych i ekonomicznych. Wiąże się to z odpowiedzialnością za świat (ochrona środowiska), za dobrobyt społeczny, a zwłaszcza za bardziej sprawiedliwy podział dóbr i rozwój społeczny.

W naukach ekonomicznych wyróżnia się trzy poziomy odpowiedzialności: odpowiedzialność indywidualną osób lub grup społecznych, odpowiedzialność gospodarczą przedsiębiorstwa (organizacji) w skali mikroekonomicznej i odpowiedzialność biznesu jako całości w skali makroekonomicznej, w tym odpowiedzialność

społeczną biznesu. Ta ostanía, zwana z ang. w skrócie CSR zdobyła sobie prawo obywatelstwa i rozwija się na całym świecie. Zarówno sama idea CSR, jak też jej różnorodné aspekty, zostały szeroko zdefiniowane i opisane. Aczkolwiek definicje są niejednorodne i ciągle doprecyzowywane, a opracowania poruszają różne problemy teoretyczne i praktyczne CSR, koncepcja jest znana i rozwijana, a nawet standaryzowana, także w Polsce; dlatego nie będzie przedmiotem szerszych rozważań. Warto jednak podkreślić, że wykształciły się dwa modele CSR, które odzwierciedlają jej istotę, a mianowicie *after profit obligation* oraz *befor profit obligation*.

Najczęściej prezentowanym modelem społecznej odpowiedzialności jest model *after profit obligation*, opracowany przez A.B. Carrola, który wyróżnia cztery podstawowe stopnie CSR: ekonomiczny, prawny, etyczny oraz filantropijny. Model ten został zaprezentowany na rysunku 1.

Rysunek 1. Model *after profit obligation*



Źródło: (Carroll, 1991, s. 42).

W zaprezentowanym modelu, bazowy jest stopień ekonomiczny, oznaczający, że jednostka przede wszystkim ma osiągać zyski lub nie przynosić strat. Bez spełnienia tego warunku, pozostałe trzy stopnie tracą uzasadnienie.

Stopień prawny wiąże się z legalnością jednostki w jej dążeniu do ekonomicznej efektywności poprzez decyzje podejmowane zgodnie obowiązującym prawem.

Stopień etyczny (moralny) oznacza przestrzeganie ogólnych norm etyki normatywnej i pozytywnej, zawodowych kodeksów etycznych, itp. Istnieje tutaj dowolność interpretacji. O celach i zakresie CSR decyduje przestrzeganie zasad etycznych, system wartości honorowanych i przestrzeganych przez poszczególnych ludzi,

postawa i sumienie menedżerów, kultura organizacji oraz tradycje, mentalność, system wartości całego społeczeństwa.

Stopień filantropijny (dobroczynny) wiąże się ogólnie z postawą obywatelską ludzi, wrażliwością i troską o drugiego człowieka. Polega na poświęceniu części zasobów materialnych jednostki (artykułów rzeczowych lub środków pieniężnych) bądź czasu i kompetencji na rzecz społeczeństwa. Głównym jej celem jest tymczasowa poprawa jakości życia pojedynczych ludzi lub grup społecznych. Filantropia ma charakter doraźny lub cykliczny, dlatego traktowana jest marginalnie, chociaż może być wyrazem długofalowych postaw altruistycznych.

Analiza modelu Carrolla pozwala zauważyć, że model ten jest dalece zbliżony z hierarchiczną piramidą Masłowa, który twierdził, że aby człowiek mógł się realizować, musi istnieć, a więc zaspokajać potrzeby niższego rzędu (egzystencjalne). *Per analogiam* Carroll uważa, że fundamentem odpowiedzialności jest ta na poziomie ekonomicznym, a pozostałe stopnie odpowiedzialności są traktowane jako zobowiązania dodatkowe względem społeczeństwa i realizowane po osiągnięciu satysfakcjonującego zysku.

Model *CSR before profit obligation* zakłada wolny wybór i odpowiedzialność z punktu widzenia celów i priorytetów jednostki. Pierwszeństwo mają wartości moralne, obowiązki i odpowiedzialność przed wartościami ekonomicznymi. Model ten wyróżnia trzy poziomy odpowiedzialności: indywidualny, organizacyjny i instytucjonalny, które wymagają krótkiego wyjaśnienia.

Podstawę wymienionego modelu stanowi odpowiedzialność indywidualna osób, ich etycznych działań i zachowań. Decydującą rolę w tym względzie mają członkowie zarządu czy menadżerowie, którzy podejmują kluczowe decyzje ekonomiczne w świetle prawa i etyki.

Poziom organizacyjny odpowiedzialności w omawianym modelu wiąże się bezpośrednio z menadżerską koncepcją społeczną, polegającą na budowaniu specyficznych struktur współpracy z interesariuszami i podejmowaniu wobec nich oczekiwanych zobowiązań oraz takich form i technik działania, które stopniowo wypracowują zaufanie i wprowadzają ład gospodarczy i społeczny.

Poziom instytucjonalny rozumiany jest jako tożsamość podmiotu gospodarczego, który jest uczestnikiem świata biznesu, a więc ponosi odpowiedzialność ekonomiczną, nie rezygnując zarazem z tożsamości społecznej. Chodzi tu o nową przestrzeń instytucjonalną, gdzie wymiar ekonomiczny i społeczny są równie ważne, wzajemnie się ze sobą splatające. W tej formule mieszczą się podmioty ekonomii społecznej, które stale poszukują ekonomicznie uzasadnionych i efektywnych finansowo dróg zaspokajania różnorodnych potrzeb społecznych (Pogodzińska-Mizdrak 2008, s. 155).

Jeśli chodzi o empirię, oba modele CSR – *after profit obligation* i *before profit obligation* mają swoich zwolenników i znalazły zastosowanie w gospodarkach wielu krajów.

Stopniowo idee CSR rozwijają się w Polsce. Umownie można wyodrębnić w sposób syntetyczny etapy jej ewolucji (por. tabela 1).

Tabela 1. Etapy rozwoju CSR w Polsce

Nazwa etapu	Sekwencja działań	Cechy	Orientacyjny okres
Etap poznawczy teoretyczny	Tworzenie definicji, – dociekanie istoty, – poznawanie celów.	Abstrakcyjność, postulatywność.	Faza początkowa
Etap deklaratorywno-aplikacyjny	Precyzowanie wizji, – koncepcje zrównoważonego rozwoju, – poprawa marketingu i PR – budowanie marki, wizerunku, – planowanie kosztów, – szacowanie korzyści.	Fasadowość, wybiórczość, pozoracja, marginalność, częstkowość, reaktywność, incydentalność.	Faza akceptacji
Etap zastosowań, adaptacja idei w praktyce	Ustalanie strategii CSR, – wdrażanie – podjęcie zobowiązań, – partnerstwo, – formułowanie kodeksów etycznych, – tworzenie raportów i ich standaryzacja, – nowe formy komunikacji z otoczeniem.	Fakultatywność, popularność, regularność, konsekwencja, innowacyjność, cykliczność, multimedialność.	Faza realizacji

Źródło: opracowanie własne.

Spółeczna odpowiedzialność biznesu funkcjonuje nadal jako pewien definicyjny konstrukt. Jednakże stopniowo dokonuje się ewolucja CSR zarówno w nauce, jak i w praktyce. Koncepcja ta stopniowo przechodzi z fazy filozoficzno-etycznej i obronno-reaktywnych postaw biznesu do rozwiązań bardziej twórczych, tj. zwiększenia badań empirycznych na temat przedsiębiorstw i społeczeństwa, ich wzajemnych relacji, obowiązków i ograniczeń w kierunku bardziej dynamicznego budowania teorii wartości i realnych zmian społecznych.

2.2. Aksjologiczne przesłanki rachunkowości odpowiedzialności społecznej

Rachunkowość jako teoria pomiaru ekonomicznego (wartości) i zarazem jako system tego pomiaru, należy, podobnie jak ekonomia, do grupy społecznych nauk stosowanych.

Rozpatrując istotę rachunkowości jako nauki ekonomiczno-społecznej stosowanej, należy się odwołać do jej dualnego wymiaru: ekonomicznego i społecznego.

W pierwszym wymiarze rachunkowość stanowi uniwersalny, zintegrowany system informacyjno-kontrolny, zawarty głównie w liczbach, posługujący się swoim językiem i metodami pomiaru ilościowo-wartościowego, służąc systemowi zarządzania wewnątrz jednostki, właścicielom oraz różnorodnym biznesowym podmiotom w otoczeniu.

Rachunkowość rozpatrywana w drugim wymiarze, nie tracąc nic z jej tradycyjnych funkcji i celów, musiała poszerzyć swój zakres przedmiotowy o cele i zadania prospołeczne, zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz jednostki.

Burzym (1993, s. 7) stwierdza, że „rachunkowość jest systemem wielocelowym. W kolejnych okresach jej rozwoju, adekwatnego do rozwoju gospodarki oraz potrzeb informacyjnych funkcjonującego systemu społeczno-gospodarczego, przyjmowano różną hierarchię tych celów, co miało wpływ na priorytety w dziedzinie przedmiotu i metodologii pomiaru oraz kierunków, sposobów i form komunikowania”.

Rachunkowość próbuje przede wszystkim odpowiedzieć na pytanie, jaka jest wartość rzeczy (dóbr, zasobów, całych jednostek). Zatem niejako łączy świat rzeczy i wartości, lecz raczej wartości mierzalnych. Czyni to przez własne, wypracowane metody pomiaru, mające charakter kwantytatywny, np. wycenę różnych składników majątkowych i kapitałowych w celu urealnienia ich wartości wyrażonej w pieniądzu. W tym ujęciu dziedzina ta nawiązuje do naturalistycznego nurtu aksjologii.

Rachunkowość to system ewoluujący, podlegający zmianom prawnym, systemowym i proceduralnym otwarty na nowe koncepcje i idee, a także nieustannie dokonujący prób adaptacji swoich rozwiązań do rozwoju otaczającego świata. Wobec aktualnych wyzwań etyki normatywnej i stosowanej, kontestacji dotychczasowych modeli rozwoju gospodarczego i głośnych postulatów o realne rozwiązanie problemów społecznych rachunkowość, jako nauka stosowana, musi coraz poważniej brać pod uwagę optykę społeczną. Czyli, nie tylko pełnić dotychczasową rolę doskonale zorganizowanego systemu pomiaru i sprawozdawczości, lecz także poszukiwać instrumentarium służącego pomiarowi, rozliczeniu i sprawozdawczości z tytułu odpowiedzialności podmiotu za społeczno-ekonomiczną jakość, racjonalność i efektywność gospodarowania. Musi także poszukiwać nowych form komunikacji i raportowania dla odbudowania zaufania społecznego.

Naszkiecowane tu procesy nie muszą być ani separowane, ani stać w opozycji względem siebie, czyli być zbieżne z drugim, intuicjonistycznym nurtem aksjologii, który głosi, że musi istnieć opozycja rzeczy i wartości bądź opozycja twierdzeń o rzeczywistości i twierdzeń o wartości. Wydaje się, że możliwa jest koherencja, dążenie do spójności poprzez pogodzenie zadań utrzymania ładu ekonomicznego

i finansowego z postawami etycznymi, odpowiedzialnymi społecznie. Tym konglomeratem, wynikającym z połączenia pewnych elementów i zadań rachunkowości finansowej i zarządczej wraz z respektowaniem idei CSR i zasad etycznych, jest rachunkowość społecznej odpowiedzialności w wymiarze makroekonomicznym i mikroekonomicznym.

Karmańska (2010, s. 104) uważa, że „polityka rachunkowości w ujęciu makroekonomicznym jest elementem ładu gospodarczego w danym kraju, dlatego przyjęte w niej postępowanie rzutuje silnie na kształt tzw. prawa bilansowego, do którego przestrzegania są zobowiązane podmioty funkcjonujące w regułach prawnych krajowego ładu gospodarczego”.

„Politykę rachunkowości w ujęciu mikroekonomicznym ustala każdy pomiot gospodarczy, kierując się dążeniem do zapewnienia wiernego obrazu rzeczywistości gospodarczej. Politykę tę stanowi zestaw rozwiązań, według których przedsiębiorstwo ustala i prezentuje informację finansową o swojej działalności, respektując normy prawa bilansowego wpisanego – poprzez zastosowanie polityki rachunkowości w skali makroekonomicznej – w ład gospodarczy danego kraju. [...] W tym wymiarze problem etyki jest najbardziej złożony. Odnosi się bowiem do zachowań osób zajmujących się rachunkowością na co dzień, w różnych ogniwach i aspektach jej funkcjonowania” (Karmańska 2010, s. 105).

Współczesna rachunkowość, której od dawna nieobce są idee społecznej odpowiedzialności, wzbogacona przedmiotowo o nowe zadania, przedsięwzięcia i instrumenty pomiaru, dokonując stale prób rozrachunku i egzekwowania odpowiedzialności w bliższym i dalszym otoczeniu oraz doskonaląc stale, merytorycznie i technicznie, swoją sprawozdawczość dla podniesienia jej wiarygodności – owocnie realizuje wymogi prawne, ekonomiczne, etyczne i społeczne. Oczywiście w obszarze tak rozległego systemu informacyjno-kontrolnego, jakim jest rachunkowość, istnieje szereg rodzajów ryzyka łamania etyki. Ryzyka te są dobrze zidentyfikowane i znane w środowisku naukowym oraz w praktyce zawodowej księgowych i biegłych rewidentów. Ciągłe newralgiczne z punktu widzenia potencjalnych i realnych nieprawidłowości wydają się tu procesy sporządzania, ujawniania i badania sprawozdań finansowych, które winny wykazywać wysoki poziom rzetelności i wiarygodności dla podniesienia bezpieczeństwa obrotu gospodarczego (Pogodzińska-Mizdrak, 2009, s. 325–326). Tym bardziej, że sprawozdawczość jest głównym komunikatorem między jednostką gospodarczą a szeroko rozumianym otoczeniem biznesowym i społecznym.

Należy podkreślić, że rachunkowość odpowiedzialności społecznej nie jest nowym systemem. Jest raczej nową filozofią sprawowania dotychczasowych funkcji, a zwłaszcza funkcji informacyjnej, kontrolnej i stymulacyjnej oraz stałym poszukiwaniem rozwiązań doskonalenia zawodowego ludzi, lepszych narzędzi pomiaru,

przetwarzania i raportowania z uwzględnieniem etyki, a tym samym stałego respektowania potrzeb społecznych.

3. Etyka podstawą funkcjonowania banków i wyrazem społecznie odpowiedzialnego finansowania

Etyka działalności gospodarczej w ogólności to zespół norm rzetelnego i odpowiedzialnego postępowania przedsiębiorców we wzajemnych relacjach z bliższym i dalszym otoczeniem.

Na wstępie należy dokonać pewnego doprecyzowania i uzasadnienia stosowania przymiotnika „etyczny” w odniesieniu do banków. Określenie to, stanowiąc pewien skrót myślowy, jest używane w dwojakim znaczeniu:

- „etyczny” rozumiany jako styl i atrybut rzetelnej działalności bankowej,
- „etyczny” tytułarnie, czyli bank mający wpisane kanony moralne i założenia społeczne w celach swojego działania.

Powyższe rozróżnienie możemy zatem skonkludować tezą, że każdy bank komercyjny może być nazwany etycznym, jeśli realizuje określone wartości i cele społeczne, a jego działalność odznacza się prawością, transparentnością formalno-prawną i finansową, uczciwością, rzetelnością, lojalnością względem klientów, poszanowaniem praw pracowniczych, itp. Innymi słowy, taki bank działa w sposób etyczny i jest otwarty na pewne inicjatywy społeczne

Natomiast tytułowy „bank etyczny”, jest to instytucja finansowa, która została powołana i ufundowana kierunkowo na realizację wymienionych wyżej wartości i rzeczywiście je realizuje w swoim regionie, mając stale na uwadze dobro ludzi, instytucji oraz interes społeczny. Mamy więc do czynienia z dwoma rodzajami banków etycznych.

Do pierwszego rodzaju należą te banki, które jako instytucje zaufania publicznego chcą prawidłowo i transparentnie funkcjonować na rynku, osiągając zarówno efekty ekonomiczne (zyski), jak i urzeczywistniając określone wartości społeczne, niejako godząc te dwie sfery.

Drugi rodzaj banków określanych mianem „etyczny” to instytucje finansowe z góry wyznaczające sobie wiązkę celów ekonomicznych, doradczych, pomocowych i edukacyjnych, kierowanych do środowisk i jednostek słabszych ekonomicznie o niższym statusie społecznym, takich jak: organizacje pozarządowe, przedsiębiorstwa społeczne, wspólnoty mieszkaniowe, stowarzyszenia i instytucje społeczne. Zatem dominującym celem jest w tym przypadku zarabianie i wykorzystanie wypracowanych pieniędzy. Przy czym bankom tym przyświecają stale zasady pomocniczości, powiernictwa i szeroko pojętego dobra określonych społeczności ludzi.

Podstawowa różnica cechująca tradycyjny bank komercyjny, nastawiony na maksymalizację zysku, w konfrontacji z bankiem komercyjnym, mającym również ambicje realizowania równolegle np. idei CSR, uwydatnia się w formule: zysk tak, ale działalność nie dla samego zysku. Banki etyczne to trzeci rodzaj podmiotów, które budują swoją markę na zasadzie większej odpowiedzialności społecznej, udziału w przedsięwzięciach ochrony środowiska, różnych inicjatywach przeciw dyskryminacji, ubożeniu, itd.

Banki *stricte* etyczne działają według tych samych reguł prawnych w danym państwie jak inne podmioty w sektorze finansowym, ale różnica ich funkcjonowania polega na kierowaniu się głównie kanonami moralnymi i inicjatywami społecznymi (Korenik 2009, s. 14–17). Można powiedzieć, że banki etyczne mają wbudowany specyficzny etos zarówno jeśli chodzi o zespół przyjętych celów, norm i zasad postępowania, jak też struktury organizacyjne, które znajdują wyraz w ich statutach i strategiach działania.

Kraje, które zdecydowały się wdrożyć oryginalną inicjatywę banków etycznych, tym samym uprawomocniły możliwy alternatywny sposób prowadzenia działalności finansowej. Już same statuty tego typu banków odbiegają treścią od zasad przyjmowanych przez banki komercyjne. Takie etyczne banki synchronizują swoje cele finansowe z aktywnością na rzecz wspólnego dobra. Mają więc swoistego rodzaju stałą intencję pomocniczości, która w pewien sposób „humanizuje” otoczenie społeczne, przywracając mu niejednokrotnie godność i reagując na bolączki wielu obszarów życia społeczno-gospodarczego. Instytucje te wywodzą się z nurtu ekonomii społecznej, gdzie przede wszystkim podkreśla się działalność *non profit* i działanie w sektorze pomocy wzajemnej. Solidarność, wspólnotowość, wzajemność i pomoc to jedne z naczelnych wartości, charakteryzujących tzw. trzeci sektor (ekonomii społecznej), w którym obecne są właśnie m.in. banki etyczne, odmienne od tradycyjnych, w których – jak wiadomo – rentowność i pomnażanie kapitału stanowią centralną oś ich aktywności.

Egzemplifikacją gospodarności opisywanych banków jest optymalizacja kosztów, redukcja liczby i złożoności ofert i pewna prostota w działaniu. W odróżnieniu od większości banków mają skromniejszą bazę lokalową, o wiele mniej rozbudowaną obsługę finansową i proponują tylko kilka podstawowych produktów finansowych i oszczędnościowych. Produkty te są klarowne i zrozumiałe dla klientów, odpowiadając ich potrzebom. Cel działania tych banków to także, jak stwierdza Wardzińska (2011) „nauka klientów, żeby nie ulegli magii opium absorpcji środków darowanych”.

Jeszcze inna cecha wyróżniająca banki etyczne to przejrzystość polityki kredytowej oraz udział depozytariuszy w procesie alokacji i pozyskania środków depozytowych.

Klasycznym przykładem banku etycznego jest Grameen Bank, założony przez noblistę Muhammada Yunusa, znanego z udzielania mikropożyczek ubogim hinduskim kobietom w celu rozwinięcia ich własnej działalności gospodarczej lub edukacji dzieci, co miało eliminować wykluczenie społeczne i walkę z ubóstwem.

Inne przykłady czołowych banków etycznych to: Banca Popolare Etica (Włochy), Charity Bank (Wielka Brytania), Bank für Sozialwirtschaft AG (Niemcy), Tridos Bank (Hiszpania), Alternative Bank Schweiz (Szwajcaria), Imweltbnk w Norymbdze (Niemcy), GLS Gemeinschaftsbank w Bochum (Niemcy), Credit Cooperatif (Francja), Social Investment Scotland (Szkocja).

Banki te w dużej mierze ułatwiają dostęp do usług finansowych tym podmiotom, które już na starcie są słabe ekonomicznie, a nawet nieudolne ekonomicznie, po to, by mogły przy odpowiednim wsparciu finansowym skorzystać z określonych produktów bankowych, których nie mogłyby otrzymać w tradycyjnych bankach komercyjnych.

W 2004 r. z inicjatywy kooperacji banków etycznych zostało otwarte w Brukseli tzw. Europejskie Biuro Finansów Społecznych, gdzie uruchomiona została wielojęzyczna platforma internetowa, pozwalająca na wymianę informacji, dostęp do funduszy, także w innych krajach, zamieszczająca dane na temat aktualnie realizowanych projektów społecznych oraz informacje o funduszach unijnych. Działalność Biura koncentruje się wokół ułatwienia organizacjom społecznym dotarcia do finansowania unijnego, a także ma na celu zacieśnić współpracę zarówno pomiędzy członkami Biura, jak i ich interesariuszami.

Banki komercyjne, chcące realizować zasady CSR działają według klucza: „The Triple Bottom Line”, a więc: zysk – ochrona środowiska – dbałość o ludzi. Natomiast banki etyczne reinwestują wkłady finansowe klientów w konkretne projekty społeczne, nie działając jedynie dla tradycyjnie rozumianego zysku. Pragną też uwrażliwić inne podmioty finansowe oraz swoich klientów na rozmaite kwestie społeczne, budować określone postawy etyczne i wzmocnić większą świadomość tego, na czym ma polegać rozwój społeczeństwa obywatelskiego.

Tak więc banki etyczne i ich struktura mają na uwadze wspieranie ekonomii społecznej, która stawia na „finanse solidarne”, na „finanse społecznie odpowiedzialne”, i stanowią bardzo ważny obszar tej ekonomii.

Społecznie odpowiedzialne finansowanie (ang. *Social Responsible Investing*, SRI) polega głównie na odpowiednim ukierunkowaniu inwestycji pod względem ich przedmiotu, okresu inwestowania i udziału procentowego lub wartościowego pułapu danej inwestycji w ogólnej sumie zaangażowanego kapitału (Pogodzińska-Mizdrak 2010, s. 178). Syntetyczną definicję społecznie odpowiedzialnego finansowania znajdujemy w *Atlasie dobrych praktyk finansowych ekonomii społecznej*. Jest

to „poszukiwanie takich inwestycji, które są jednocześnie dochodowe oraz wpływają pozytywnie na społeczeństwo” (*Atlas 2009*, s. 5). Wymienia się tutaj przede wszystkim następujące kroki:

- *screening* (badanie), który polega na ocenie portfela inwestycyjnego w oparciu o kryteria środowiskowe i społeczne,
- *shareholders advocacy* (zaangażowany udział), który ma na celu wywarcie wpływu na kierunek i sposób działania beneficjenta finansowania,
- *community investing* (inwestowanie w społeczności), czyli długoterminowe ułatwienie dostępu do oferty finansowej podmiotów zazwyczaj defaworyzowanych.

Istotna jest również relacja między solidarnym finansowaniem a inwestorem społecznie odpowiedzialnym. Finansowanie społecznie odpowiedzialne bowiem koncentruje się na bezpośrednim (lecz nie filantropijnym) pomaganiu innym a społecznie odpowiedzialne inwestowanie łączy się z pośrednim, pozytywnym wpływem na społeczeństwo. „Finansista solidarny dąży do nadania sensu swojej inwestycji, podzielenia się swoim sukcesem z innymi” (*Atlas 2009*, s. 6), a więc poza finansową stopą zwrotu zależy mu na wspieraniu pożytecznych inicjatyw społecznych, patrzeniu na rynek w kontekście dobra wspólnego.

Banki etyczne są istotnym podmiotem finansowania etycznego, czyli m.in. solidarnego, realizującym przez to postulaty ekonomii społecznej oraz model zrównoważonego rozwoju. Choć rozmiar i zakres działania banków etycznych, zwanych także alternatywnymi lub misyjnymi, być może nie jest tak imponujący jak komercyjnych, to jednak są one biznesowo atrakcyjnym segmentem analogicznych partnerów działających na rynku i skupiają wokół siebie coraz więcej klientów. Do takich instytucji zalicza się Banca Popolare Etica we Włoszech, który na rynku europejskim jest jednym z wiodących podmiotów finansowych, wyspecjalizowanym i ukierunkowanym na realizację celów społecznych.

4. Pryncypia Banca Popolare Etica i ich zastosowanie w projektach społecznych

4.1. Przesłanki utworzenia banku etycznego i zasady jego działania

Banca Popolare Etica z punktu widzenia formy organizacyjno-prawej jest bankiem spółdzielczym, co zgodnie z włoskim prawem oznacza, iż z definicji jest instytucją *non profit*. Zasięgiem działania obejmuje Włochy, ale uczestniczy również w rozwijającym się programie pomocowym dla rozwoju instytucji finansowych typu mikro na Sri Lance.

Od samego początku działalności (1998 r.) bank był zorientowany na realizowanie celów społecznych, walcząc z wykluczeniem społecznym, prowadząc prace na rzecz energetyki alternatywnej, edukacji ekologicznej, ochrony dziedzictwa kultury, sprawiedliwego handlu i społeczeństwa obywatelskiego. Jest też jedynym bankiem we Włoszech, który prowadzi swoją działalność zgodnie z zasadami etycznych finansów (D'aulerio, Meneghetti 2007, s. 46). W art. 5 jego statutu znajdują się m.in. zapisy, iż finanse etyczne są wrażliwe na konsekwencje pozaekonomiczne działań ekonomicznych, kredyt ma wymiar ludzki, korzyści uzyskane z posiadania i wymiany pieniędzy muszą być konsekwencją działania w imię wspólnego dobra, wszystkie transakcje i operacje finansowe muszą być maksymalnie transparentne. Wybór przedsięwzięcia jest wypadkową relacji wspólnik–oszczędzający, a nie każdego z osobna, a sam bank, który akceptuje zasady etycznych finansów, winien postępować zgodnie z etycznymi kryteriami postępowania (*Lo statuto*, art. 5).

Co istotne, grupą docelową tego banku są m.in. podmioty ekonomii społecznej, a więc wszyscy wykluczeni z tradycyjnego systemu bankowego.

Udziałowcy banku to przede wszystkim organizacje pozarządowe, które same wyszły z inicjatywą utworzenia i ukonstytuowania się banku etycznego pod koniec lat 90. Obecnie wśród udziałowców znajdują się: Włoska Konfederacja Pracowniczych Związków Zawodowych, włoski Caritas, Chrześcijańskie Stowarzyszenie Pracowników Włoskich, spółdzielnie socjalne, fundacje, przedsiębiorstwa prywatne, 7 diecezji i 300 parafii kościelnych, samorządy 9 włoskich regionów oraz 300 gmin. Łącznie właścicielami banku jest 64 lokalnych grup akcjonariuszy, zrzeszających ok. 4000 organizacji.

Jednym z najważniejszych pryncypiów Banca Popolare Etica jest zaakcentowanie wymiaru ludzkiego we wszystkich przedsięwzięciach finansowych, natomiast priorytetem – etyczne zarządzanie bankiem, działanie na rzecz społeczeństwa, środowiska naturalnego i gospodarki. Bank oferuje takie instrumenty finansowe, jak: mikrokredyty, książeczki oszczędnościowe, depozyty, obligacje, rachunki bieżące dla klientów indywidualnych i organizacji, niskoprocentowane kredyty długoterminowe i obrotowe z maksymalnie uproszczoną procedurą weryfikacji podmiotów i przyznawania środków.

W odróżnieniu od praktyk stosowanych przez banki komercyjne, w bankach etycznych bada się tzw. zdolność kredytową klienta w sposób niekonwencjonalny, za pomocą wolontariuszy, tzw. „wędrownych bankierów”. Sprawdzają oni ogólną sytuację majątkową i finansową klienta, badają lokalną konkurencję oraz oceniają wstępnie czy przedsięwzięcie danego podmiotu ma szansę powodzenia. Taki bezpośredni styl weryfikacji nie ma na celu zastraszenia klienta lub negatywnej selekcji. Przeciwnie, poprzez wiedzę o nim centrala banku realistycznie ocenia zdolność

kredytobiorcy do spłaty długu (a nie klasyczną zdolność kredytową) i minimalizuje przez to procent nie spłacanych pożyczek³.

Z „peryferii” do „centrali” trafia informacja, która ożywia sieć z punktu widzenia społecznego i kulturowego (D’aulerio, Meneghetti 2007, s. 53). Ważny jest aspekt zamieszczania informacji o kredytobiorcach i realizowanych przez nich projektach społecznych na stronie internetowej banku. Przez to depozytariusze mogą zapoznać się z zakresem działalności banku, z zasadami jego funkcjonowania i współuczestniczyć w tworzeniu solidarnościowej współpracy z innymi.

Depozytariusze mają fundamentalny wpływ na kształt i rodzaje projektów społecznych, oddając swój głos na uruchomienie konkretnego sektora przedsiębiorczości, który z punktu widzenia określonych wartości i korzyści wydaje się im istotny i możliwy do zagospodarowania. Pula ofert co do obszarów inwestowania jest zazwyczaj zamknięta. Przykładowo wierzyciele mogą dokonać demokratycznego wyboru pomiędzy proponowanymi sektorami, tj.: sektorem usług społeczno-sanitarnych, sektorem związanym ze współpracą zagraniczną, sektorem ochrony środowiska oraz z sektorem związanym z poprawą jakości życia. Współdecydowanie klientów i banku o kierunkach i skali finansowania daje konkretnym grupom społecznym poczucie realnego wpływu na alokację ich środków pieniężnych na określone cele. Poprzez takie działanie nie tylko nie rozmywa się główny cel banku, tj. społeczne decydowanie, wspomaganie i kontrolowanie procesów pozyskiwania środków pieniężnych i zarządzanie nimi, lecz także jest wzmacniany przez transparentność i budowanie zaufania. Przy czym konkretny depozytariusz jest traktowany indywidualnie, życzliwie, a jego głos brany pod uwagę na równi z innymi. Ponadto bank unika biurokracji, nie stwarza sztucznych barier administracyjnych, formalnych i komunikacyjnych.

Dzięki temu Banca Popolare Etica jako instytucja finansowa bliska człowiekowi, cieszy się dużym zaufaniem społecznym i stałym poparciem.

Sam jego założyciel, Fabio Salviato, w publicznych wystąpieniach podkreśla, iż alternatywna działalność bankowa nie jest skierowana na maksymalizację zysku, co nie wyklucza rentowności banku. A zatem z definicji – zyskowość tak, lecz w celu optymalizowania działań wspierających otoczenie społeczne. Jednym z efektów jest zmniejszenie bezrobocia o 1 mln nowych miejsc pracy (Zachariasz 2011). Przy czym istotne znaczenie ma nie tylko inwestowanie w określone projekty społeczne, lecz także unikanie inwestowania w te, które są sprzeczne z dobrem wspólnym: handel bronią, tytoniem, alkoholem, seksbiznes, zanieczyszczanie środowiska,

³ Szacuje się, iż jedynie od 0,4% do 3% kredytów nie jest spłacanych terminowo w bankach etycznych, co stanowi około pięciokrotnie mniejszą liczbę niespłacanych kredytów aniżeli w bankach komercyjnych (Zachariasz 2011).

hazard, wysysk pracowniczy, zatrudnianie młodocianych i dzieci, bezpośrednie relacje biznesu z reżimami pogwałcającymi prawa człowieka. W konkretnym przypadku podmiot wnioskujący o kredyt musi podpisać oświadczenie, że nie podejmuje działalności niezgodnej z założeniami banku etycznego i nie działa w wymienionych obszarach.

Salviato także wyraźnie konstatuje, iż banki etyczne nie dążą do zawładnięcia czy posiadania większości rynku, lecz chcą prowadzić biznes w sposób przejrzysty, ukierunkowany na szerszy kontekst społeczny i dobro poszczególnych podmiotów.

W „manifestie politycznym” Banca Etica Popolare czytamy: „Banca Etica angażuje się w inicjatywy «nośników sensu», które są niezbędne dla naszego społeczeństwa, aby mogło ono odzyskać tożsamość kulturową i nadzieję na jutro. Bazowe są nie doktryny i ideologie, lecz projekty, wokół których ludzie będą się skupiać i na rzecz których będą razem pracować, aby odpowiedzieć na wielkie wyzwania, które ludzkość ma obecnie przed sobą: walka z wykluczeniem, z ubóstwem i z procesami degeneracji społecznej, a także z bezrobociem; a także ochrona środowiska, poprawa relacji północ/południe; bardziej sprawiedliwy podział bogactw ekonomicznych i bogactw naturalnych planety [...]. Bank etyczny w swojej specyfice stanowi narzędzie odpowiedzialnego uczestnictwa obywatela w jednym z najbardziej skomplikowanych, a jednocześnie najbardziej decydujących sektorów codziennego życia współczesnego społeczeństwa, tj. sektora finansowego. Rozmiar rynku finansowego jest już globalny, a jego siła jest zdolna wpływać na politykę narodów. Należy jednak przypomnieć, że *materia prima* tego rynku, oraz podstawową siłą nim zawiadującą, jest oszczędzanie, które obywatele praktykują w swojej lokalnej mikroskali. Każda jednostka lub instytucja, oszczędzając i powierzając swoje oszczędności konkretnym podmiotom bankowym, musi być świadoma treści umów, które podpisuje oraz znać losy powierzonych środków finansowych. Jako wierzyciele a zarazem usługobiorcy banków mamy zatem z jednej strony znać wartość pieniądza w czasie i przestrzeni oraz prawo do informacji o kierunkach inwestowania i obrotu naszymi aktywami, a z drugiej strony musimy się organizować tak, aby nie tylko znać i doceniać wagę etyki i odpowiedzialności w zarządzaniu środkami pieniężnymi, lecz także wymóc ich respektowanie. Bank etyczny nie jest instytucją dobroczynną, ale depozytariuszem środków pieniężnych i transparentnym pośrednikiem w udzielaniu kredytów bez tajemnic dla obywateli. Taka postawa banku nie tylko przekazuje zebrane oszczędności innym podmiotom, lecz oprócz tego jest pośrednikiem w przekazywaniu walorów i oczekiwań osób oszczędzających, aby aktywność ekonomiczna była efektywnym narzędziem wzrostu i promocji człowieczeństwa” (*Il manifesto Etica*, 2001, tłum. własne).

W jaki sposób przeniesienie podstawowych pryncypiów, przyjmowanych przez Banca Etica, funkcjonuje w konkretnych przedsięwzięciach społecznych?

Na oficjalnej stronie internetowej banku obok klasycznych sprawozdań finansowych widnieje lista bilansów społecznych, w których od 2003 r. raportuje się corocznie wszystkie najważniejsze kwestie działalności tej instytucji: od analiz i podsumowań finansowych, poprzez przedstawienie najważniejszych statystyk, zestawień, porównań, aż po wymienienie poszczególnych projektów, które w danym roku zostały sfinalizowane.

I tak w bilansie społecznym za 2011 r. można odnaleźć kilka bardzo istotnych danych na temat zrealizowanych projektów. Należą do nich, m.in.: projekt „Su.Pa” (*Successful Paths, supporting human and economic capital of migrants*), projekt „*Fragili Orizzonti*” („Wrażliwe horyzonty”). Banca Etica, jako partner, brał również udział w projekcie SCORE (*Stop Crimes on Renewables and Environment – Stop przestępczości zorganizowanej w sektorze środowiska naturalnego i energii odnawialnej*). Jest także autorem projektu: *Sustainable Now: Comunità Europee Energeticamente Sostenibili* (*Sustainable now: Wspólnoty Europejskie energetycznie zrównoważone*), a jako partner uczestniczy w projekcie CLIPS – *Capitale locale per imprese di promozione sociale* oraz w projekcie *Non con i miei soldi* („Nie za moje pieniądze”).

Programami wieloletnimi o najszerzym zasięgu są między innymi: *Progetto di energia* („Projekt energia”), *Economia solidale* („Ekonomia solidarna”), *Asset building* („Budowanie aktywów”), *il Conto per i G.A.S. (Gruppi di Acquisto Solidale – Grupy Solidarnych Transakcji)*.

4.2. Założenia ideowe i cele wybranych projektów społecznych

Konkretyzując, należy przybliżyć niektóre wymienione inicjatywy, ich celowość, kierunki i specyfikę, by ukazać zasadność ich działania w kontekście krzewienia idei ekonomii społecznej, społecznych finansów oraz społecznej odpowiedzialności.

Przykładowo projekt *Asset building* polega na edukacji ekonomicznej rodzin oraz osób indywidualnych, by w sposób bardziej świadomy mogli zarządzać pieniędzmi oraz szukać rozmaitych alternatywnych rozwiązań w sytuacji zadłużenia, a także dowiedzieć się o właściwych sposobach oszczędzania. *Asset building* jest środkiem polityki społecznej w celu przeciwdziałania społecznemu wykluczeniu i ubóstwu. Instrument ten polega na promowaniu sposobów oszczędzania i dążeniu ku budowaniu dziedzictwa indywidualnego lub rodzinnego.

Omówiony wyżej projekt łączy się bezpośrednio z inicjatywą *Fragili orizzonti* („Wrażliwe horyzonty”), w której kluczową rolę odgrywa przyznawanie przez Banca Etica mikrokredytów tym wszystkim, którzy w tradycyjnych bankach komercyjnych nie posiadaliby nawet minimalnej zdolności kredytowej, wystarczającej do przystąpienia do umowy. Dzięki mikrokredytom wspiera się osoby znajdujące się

w trudnej sytuacji, przy jednoczesnej weryfikacji, czy nie posiadają aktualnych postępowań komorniczych, niespłaconych innych pożyczek czy długów (*Bilancio Sociale* 2011, s. 109–110). Dlatego też w 2011 r. projekt ten skonkretyzował się w 152 udzielonych mikrokredytach (na 451 zapytań). Łączna wartość projektu wynosi około 500 000 euro.

Innym ważnym projektem jest „SU.PA” – *Successful Paths, supporting human and economic capital of migrants* („Finansowanie migrującej przedsiębiorczości”). Jego celem jest wzmocnienie współpracy instytucjonalnej na polu emigracyjnym pomiędzy krajami pochodzenia emigrantów a miejscami pobytu. Innym celem jest promowanie innowacyjnych metod w kierunku powracania kapitału ludzkiego i ekonomicznego do Senegalu oraz pomoc emigrantom w otrzymaniu kredytów na rozwój ich własnych firm. Ponadto w regionie Veneto ustanowiono fundusz gwarancyjny, który wspiera finansowanie trzech projektów dla rozwoju firm senegalskich, zatrudniających swoich rodaków osiedlonych na tym obszarze.

Program *Economia solidale*, który Banca Etica chce rozwijać, polega na tym, by możliwie intensywnie działać na rzecz rozwoju ekonomii ludzkiej (humanitarnej) i solidarnej. Banca Etica czyni to poprzez aktywne uczestnictwo, wraz z tysiącami innych organizacji, w debacie biznesowej i kulturowej, która ożywia członków Grup Solidarnych Transakcji (GST) i Dystryktów Ekonomii Solidarnej (DES).

Fundamenty takiego podejścia zostały określone ponad 10 lat temu w cytowanym już Politycznym Manifestie Banku z 2001 r., dla którego celem jest zgromadzenie środków oraz zdobycie zaufania do tych projektów, które wspólnota ludzka potrzebuje, aby się rozwijać. A zatem finanse nie są tu rozumiane jako środek standaryzacji (ujednolicenia), depersonalizacji i dezintegracji, ale jako wzmocnienie tożsamości ludzi, niwelację różnic społecznych i materialnych, tworzenie związków, które ożywają ziemię (*Il manifesto etica*, 2001).

Poprzez obserwację świata ekonomii oraz wsłuchiwanie się w potrzeby tych, którzy dążą do wprowadzenia nowego modelu rozwoju, relacji międzyludzkich i wymiany, opartego na solidarności między ludźmi i równowadze ekologicznej – Banca Etica rozpoczęła uczestnictwo w spotkaniach krajowych sieci G.A. S. i czyni to na co dzień w kraju poprzez prace Grup Inicjatywy Terytorialnej, akcjonariuszy Banku Etyki.

Sprzężenie zwrotne (interakcja) między bankiem a światem ekonomii społecznej zaowocowało powstaniem konta dla G.A. S., tj. rachunku bieżącego w celu ułatwienia stosunków gospodarczych z dostawcami.

Kolejną inicjatywą jest CLIPS (*Capitale Locale per Imprese Promozione Sociale* – lokalny kapitał dla przedsiębiorstw, promocja społeczna). Projekt polega na wypracowaniu partnerstwa, którego celem będzie stworzenie modelu wspomagania gospodarki społecznej. Rozwój takiej gałęzi gospodarki przyczyni się do zwiększenia liczby

spółdzielni społecznych, zwłaszcza w nierozwiniętych dotychczas sektorach (takich jak m.in. ochrona środowiska) oraz do wzmocnienia już istniejących. Cel ten ma być osiągnięty poprzez rozwój sieci gospodarki społecznej i promocję przedsiębiorczości, większego zróżnicowania branżowego, lepszego zorganizowania podaży ułatwienia dostępu do rynku kapitałowego.

Widoczne rezultaty takiego projektu to przede wszystkim: utworzenie sieci społecznej oraz platformy dla przedsiębiorstw społecznych, uruchomienie zaplecza finansowego, pozwalającego m.in. na zaciąganie kredytów i zwrot kosztów usług finansowych, rozpoznanie kluczowych sfer dla rozwoju sektora, sprawnie działające partnerstwo ponadnarodowe, stworzenie nowego modelu planowania rozwoju lokalnego, pozwalającego na łączenie demokracji reprezentacyjnej i uczestniczącej i przejście w ten sposób od systemu koordynacji do modelu samorządowego⁴.

Bardzo ciekawą jest kampania: „Nie z moich pieniędzy”. Narodziła się ona ze stymulacji niektórych członków i GIT, którzy prosili bank etyczny o zajęcie stanowiska w odniesieniu do międzynarodowego kryzysu finansowego. Wychodząc z założenia, że to właśnie obywatele – poprzez swoje dochody i oszczędności tworzą *materia prima*, z której korzysta system finansowy (który może potem używać tych środków w miejscach i operacjach wątpliwych etycznie, np. w tzw. rajach podatkowych, finansując handel bronią i spekulując na temat cen żywności), mają wielką moc powiedzieć: „Nie z moich pieniędzy”. Kampania ma więc dwa cele: informować, uwrażliwiać i uzmysłowić obywatelom wagę świadomego poruszania się w sektorze finansowym oraz zachęcić obywateli do czegoś konkretnego, aby stali się klientami i partnerami banku etycznego (lub aby bardziej się w jego działania zaangażowali, jeśli już są tymi klientami/partnerami). Rezultatem projektu „nie z moich pieniędzy” było bardziej efektywne i odpowiedzialne wykorzystanie pieniędzy wierzycieli poprzez zwiększenie pakietu udzielanych kredytów przez bank. Takie i podobne inicjatywy i ich efekty świadczą o zasadności krzewienia idei oraz wdrażania rzeczywistej ekonomii społecznej.

Z kolei „Projekt energia” to jeden z najistotniejszych priorytetów banku etycznego, polegający na szeroko rozumianym oszczędzaniu energii i redukcji CO₂ w atmosferze. Projekt powstał dzięki badaniom prowadzonym przez ekspertów z dziedziny energii i dzięki szeregom inicjatyw w tym obszarze. Skonkretyzował się w postaci produktów finansowych w celu wspierania oszczędności energii i wykorzystania źródeł odnawialnych zwanych *fotowoltaikami* – wykorzystanie słońca, czy *eolikami* – wykorzystanie wiatru.

⁴ http://koalicjafs.vimtech.net/projekty/id_36.html

Podjęcie banku etycznego do kwestii energii rozwija się wokół trzech kluczowych zadań:

- zmniejszenie zużycia – wyeliminowanie marnotrawstwa i poprawa efektywności w oparciu o tezę, że pierwszym źródłem energii odnawialnej jest energia, której nie zużywamy,
- ochrona środowiska – propagowanie produkcji energii ze źródeł odnawialnych,
- kreacja wartości społecznej – poprzez nadanie priorytetu projektom, które dowartościowują, wyróżniają głównie osoby i wspólnoty zaangażowane w cele samowystarczalności energetycznej.

W czerwcu 2011 r. zakończył się w Ludwigsburgu (Niemcy) kolejny projekt pod patronatem Wspólnoty Europejskiej *Sustainable now*, współfinansowany przez Unię Europejską. Projekt ten miał na celu wzmocnienie roli władz lokalnych w ich uprawnieniach jako administratorów i decydentów o terytorium, wspierając ich wysiłki na rzecz stania się punktami odniesienia na drodze do zrównoważonej energii. Projekt w szczególności poruszył takie kwestie, jak rozwój kompetencji i wymiany doświadczeń, w celu stworzenia środowiska dla rzeczowych wyników z szeroką grupą docelową, obejmującą podmioty lokalne i regionalne.

Rezultaty projektu to m.in. zwiększenie zdolności operacyjnej władz lokalnych, poprzez konstruktywną wymianę między „wspólnotami w fazie uczenia się” i „najbardziej zaawansowanymi społecznościami”. Nastąpiła wymiana *peer-to-peer* (model komunikacji zapewniający wszystkim te same uprawnienia), wizyty studyjne, warsztaty dla rozwoju umiejętności i szkolenia skierowane do pracowników instytucji lokalnych, definicja „skrzynki narzędziowej” energii, która pokazuje kilka narzędzi wsparcia rozwoju i realizacji Planów Działania na rzecz Zrównoważonej Energii (PAES), w szczególności modułów operacyjnych dla zintegrowanego zarządzania środkami dla klimatu i energii, i oprogramowanie (wizard), zwiększenie świadomości obywateli i lokalnych polityków w temacie zrównoważonej energii i roli władz lokalnych jako liderów społeczności i zarządców bogactwami danego terytorium.

Warto też wspomnieć o projekcie SCORE (ang. *Stop Crimes on Renewables and Environment*), w którym Banca Etica partycypuje jako partner. Rosnące zaangażowanie banku etycznego doprowadziło do podjęcia działań w celu zrozumienia, jaki jest zakres ryzyka w sektorze bankowym i jak należy się przygotować, aby temu ryzyku zapobiec. Jako partner w projekcie SCORE, którego liderem jest Fundacja Kultury, bank zaangażował się w badania na temat roli instytucji kredytujących w zwalczaniu zjawiska infiltracji mafii w sektor i przeprowadził analizy zarówno dobrych praktyk już wdrożonych przez kredytodawców, jak i słabości systemu regulacyjnego oraz instytucji kredytowych.

Na podstawie wyników tych badań, w 2012 r. bank etyczny rozpoczął krajową debatę w celu poprawy swoich własnych narzędzi działania i analiz procesu finansowania.

Przedstawione powyżej przykłady dużych przedsięwzięć nie tylko świadczą o wysokiej świadomości i wrażliwości banku na kwestie środowiskowe, czy społeczne, lecz także poświadczają, iż w strategii każdego przedsiębiorstwa jest miejsce, szansa i możliwość na działanie w obszarze zrównoważonego rozwoju.

Banca Etica nie zajmuje się jedynie ogromnymi i wieloletnimi programami, lecz aktywnie włącza się także w małe projekty, lokalnie odpowiadając na potrzeby konkretnych społeczności. Spośród setek rozmaitych inicjatyw, współfinansowania projektów, czy partnerstwa z innymi instytucjami, warto jeszcze nadmienić o dwóch przykładach dobrych praktyk w dziedzinie CSR, które Banca Etica realizuje. Są nimi *Libri che lasciano il segno* („Książki, które pozostawiają ślad”) czy *Luce è Libertà* („Światłem jest wolność”).

Pierwszy z nich jest inicjatywą Wydawnictwa Sinnoś, którego historia rozpoczęła się w więzieniu w 1990 r., w miejscu usuniętym, zapomnianym – dziś przepełnionym – w którym jedynym sensem, jaki odkrywali przebywający w nim ludzie, okazywały się książki. Z biegiem lat wydawnictwo publikowało rozmaite serie, głównie dla dzieci i młodzieży, które miały w nich pozostawiać właśnie ślady, dodawać sens, znaczenie, kreować wyobraźnię, ukazując różne punkty widzenia. Wydawnictwo znajduje takich autorów, którzy wiedzą jak opowiadać historie kipiące życiem i odsłaniające bogactwo świata wartości, wśród których, w odczuciu Wydawnictwa, są ważne dla rozwoju młodych ludzi: solidarność, gościnność, przyjaźń, kultura, możliwość wyboru, determinacja, uczciwość i inne.

Z kolei „Światłem jest Wolność” to projekt Fundacji Wspólnoty w Mesynie, zmierzający do wyzwolenia i rozszerzenia głównych swobód ludzkich. Jego praktyczną implementacją była ochrona podstawowych praw 56 osób, internowanych w Sądowym Szpitalu Psychiatrycznym w miejscowości Barcellona Pozzo di Gotto na Sycylii. Szpitale tego rodzaju są strukturami o często dehumanizacyjnym charakterze, gdzie swobody i podstawowe prawa człowieka praktycznie nie są przestrzegane. Dlatego głównym celem projektu jest sprawdzenie, po raz pierwszy w Europie, czy istnieje taki model opieki społecznej, który będzie w stanie wygenerować zapewnienie wolności, mającej fundamentalne znaczenie dla zaspokojenia indywidualnych praw najsłabszych.

Wnioski nasuwające się po przedstawieniu kontekstu, w jakim banki etyczne (na przykładzie Banca Popolare Etica) się poruszają, działają i projektują na przyszłość, wskazują, iż nie ma zasadniczych podstaw, by ich działalność traktować jako populistyczną grę strategiczną, w której chodzi o zdobycie klienta za wszelką

cenę, podniesienie wizerunku banku, jego konkurencyjności czy bycie na szczycie zaufania społecznego.

Banki etyczne nie mają na względzie takich kwestii choćby z tego powodu, iż analizują sens poglądów, które głoszą oraz zastanawiają się nad realnymi możliwościami i rzeczywistymi skutkami wprowadzenia głoszonych zasad w czyn. Ponadto nakierowują optykę swych działań na zgoła odmienne cele, niż banki komercyjne. Rzecz jasna, iż banki te nie są wolne od popełniania błędów i nie rozwiązują wszystkich problemów środowiskowych, czy społecznych, ale w wielu obszarach można dostrzec ich stałą intencję do czynienia określonego dobra i odnoszenie sukcesów poprzez osiągnięcie dodatnich rezultatów finansowych.

Wydaje się, iż bankom etycznym nie idzie o deprecjację zasadności istnienia, podważanie celów czy stylów działania innych banków. Chodzi im raczej o wskazanie alternatywnego sposobu patrzenia na świat finansów, w którym liczy się nie tylko profit, walka konkurencyjna, inwestowanie w coraz to nowsze produkty finansowe. Zatem istnienie banków etycznych jest wyrównywaniem szans dla różnych grup społecznych, w tym m.in. dla zbiorowości wykluczonych, stałym myśleniem w horyzoncie zrównoważonego rozwoju, oraz na ile to możliwe, rozwiązywaniem poszczególnych problemów cywilizacyjnych.

Banca Popolare Etica jest właściwym przykładem stosowania zasad i dobrych praktyk *corporate social responsibility*, zgodnej koegzystencji sfery finansowej i społecznej.

5. Podsumowanie

Konkludując wielokontekstowe rozważania na temat adaptacji samej idei i haseł społecznej odpowiedzialności zarówno w naukach ekonomiczno-społecznych, jak i w różnych sektorach gospodarowania, a szczególnie w bankach, należy przywrócić tezę, że odpowiedzialność, aby była realna musi być odpowiedzialnością indywidualną. Tylko taka opiera się na zasadach moralnych i nakazuje nam działać i przewidywać skutki. Wszelkie instytucje, podmioty gospodarcze i organizacje społeczne stanowią wspólnotę złożoną z jednostek obdarzonych wolnością postaw i decyzji. Zwrot „odpowiedzialność społeczna” jest pewnego rodzaju frazą. Dosłownie oznacza odpowiedzialność wszystkich za wszystkich, albo odpowiedzialność wszystkich razem za wszystko. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw, aczkolwiek rozmywa istotę odpowiedzialności bliżej nieokreślonych podmiotów wobec bliżej nieokreślonych mas społecznych, wskazuje na problem, że obok odpowiedzialności osobistej (prawnej, moralnej) człowieka np. przed państwem, przed samym sobą,

rodziną – istnieje szersza perspektywa odpowiedzialności (ekonomicznej, prawnej i etycznej) przed społecznością.

Idee CSR odwołują się do różnych rodzajów odpowiedzialności i do wielorakich obszarów jej aplikacji. Wśród nich newralgicznym obszarem jest sektor bankowy, w którym odnotowano przykłady dobrych praktyk realizacji idei CSR w triadzie: biznes, etyka, odpowiedzialność.

Bibliografia

1. Arystoteles (2012), *Etyka Nikomachejska*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
2. *Atlas dobrych praktyk finansowych ekonomii społecznej* (2009), w: *W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej*, red. A. Królikowska, Bank DnB NORD Polska, EQUAL, Warszawa.
3. *Bilancio sociale* (2011), http://www.bancaetica.com/sites/bancaetica.it/files/web/la-banca/Chi-siamo/profilo_istituzionale/bilanci/bilsoc_be_ok_low.pdf
4. Burzym E. (1993), *Przesłanki i perspektywy standaryzacji i międzynarodowej harmonizacji rachunkowości*, Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej, SKwP, Warszawa, nr 23.
5. Carrit E. (1928), *The Theory of Morals*, Oxford.
6. Carroll, A.B. (1991), *The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders*, „Business Horizons”, vol. 34.
7. Czechowska D. (2011), *Alternatywne banki w warunkach niestabilności gospodarczej*, „Acta Universitatis Lodzianensis”, Folia Oeconomica 247, Łódź.
8. Czeżowski T.H. (1949), *Etyka jako nauka empiryczna*, PAU, Warszawa.
9. D'aulerio S., Meneghetti Ch. (2007), *Warunki rozwoju ekonomii społecznej we Włoszech*, Bank DnB Nord Polska.
10. Gostomski E. (2008), *Ekonomiczna i społeczna odpowiedzialność banków*, w: *Społeczna odpowiedzialność biznesu małych i średnich przedsiębiorstw*, IBnDiPP, EQUAL, Warszawa.
11. *Il manifesto politico di Banca Etica*, (2001), <http://www.bancaetica.com/chi-siamo/la-politica-del-credito-di-banca-etica/il-manifesto-politico-di-banca-etica>
12. Karmańska A. (2010), *Wielowymiarowość polityki rachunkowości i etyki z nią związanej* (artykuł dyskusyjny), „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 56 (112).
13. Korenik D. (2009), *O roli służebnej banków komercyjnych*, Akademia Ekonomiczna, Wrocław.
14. Kotarbiński T. (1958), *Zasady etyki niezależnej*, „Studia Filozoficzne”, z. 1 (4), Warszawa.

15. Krzeczunowicz P. (2004), <http://wiadomosci.ngo.pl/wiadomosci/85779.html>
16. *Lo statuto di Banca Etica*, <http://www.bancaetica.com/documento/statuto>
17. Mizdrak I. (2010), *Kryzys ekonomiczny a kryzys prawdziwego uczestnictwa – wyzwanie i szansa czy upadek i regres?*, w: *Moralny wymiar kryzysu ekonomicznego*, red. J. Filek, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
18. Platon (2001), *Państwo*, ANTYK, Kęty.
19. Pogodzińska-Mizdrak E. (2008), *Ekonomia Społeczna a ewolucja rachunkowości odpowiedzialności społecznej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 44 (100).
20. Pogodzińska-Mizdrak E. (2010), *Koncepcje społecznie odpowiedzialnego gospodarowania i inwestowania szansą rozwoju rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 56 (112).
21. Pogodzińska-Mizdrak E. (2009), *Refleksje o etyce w realiach kryzysu ekonomicznego*, w: *Sprawozdawczość i rewizja finansowa wobec kryzysu ekonomicznego*, red. B. Micherda, M. Stępień, UEK Kraków, SKwP O/Kraków.
22. Raport końcowy w ramach projektu „W kierunku modelu współpracy podmiotów ekonomii społecznej i sektora finansowego” (2009), Gdańsk, http://www.efs.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/baza_projektow_badawczych_efs/Documents/Raport_ostateczny_7_2_2.pdf
23. Tatarkiewicz W. (1919), *O bezwzględności dobra*, Warszawa.
24. Wardzińska J. (2011), *Etyczny bank to nie oksymoron*, <http://www.institutobywatelski.pl/1990/lupa-instytutu/etyczny-bank-to-nie-oksymoron>
25. Zachariasz K. (2011), *Etyczne banki rosną w kryzysie. Nie ryzykują, nikt nie zalega ze spłatą*, <http://wyborcza.biz/finanse/1,105684,10323914>
26. http://koalicjafs.vimtech.net/projekty/id_36.html

Przemysław Mućko¹

Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Szczeciński

Nurty krytyczne w badaniach rachunkowości

1. Wprowadzenie

Riahi-Belkaoui (2000, s. 269) stawia tezę, że rachunkowość jest nauką o wielu paradygmatach funkcjonujących równocześnie. Oznacza to, że trudno ustalić relacje między różnymi badaniami naukowymi prowadzonymi w tej dziedzinie, ponieważ poszukują odpowiedzi na inne pytania, posługują się innymi pojęciami i metodami badawczymi. Pytania, pojęcia i metody charakterystyczne dla jednego paradygmatu mają niewiele punktów wspólnych z innymi (Blaug 1995, s. 71). Stwierdzenie to prowadzi niektórych naukowców do uznania pluralizmu metod badawczych w rachunkowości (Scapens 2006; Baxter, Chua 2003), czyli zgody na wykorzystanie wielu metod i interpretacji rachunkowości w badaniach naukowych².

Celem artykułu jest przedstawienie krytycznych nurtów w rachunkowości (ang. *critical perspectives of accounting*), które stanowią przykład pytań i problemów badawczych odmiennych niż te, które są formułowane w głównym nurcie naukowym rachunkowości. Jakkolwiek z polskiej perspektywy niektóre aspekty tej szkoły badawczej trudno oceniać pozytywnie, jej funkcjonowanie przypomina o związkach nauki rachunkowości z naukami społecznymi oraz o różnorodności istniejących perspektyw badawczych. Artykuł zmierza we wnioskach do sformułowania oceny nurtu krytycznego. Wymaga to wcześniejszego nawiązania do podstawowych kwestii metodologicznych w teorii rachunkowości. Od rozważań o charakterze

¹ Dr Przemysław Mućko, adiunkt, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Instytut Rachunkowości, Katedra Rachunkowości Finansowej i Rachunku Kosztów, e-mail: przemyslaw.mucko@wneiz.pl

² O próbach wykorzystania różnych metod badawczych funkcjonujących w różnych paradygmatach badawczych można przeczytać u Nadolnej (2012).

metodologicznym prowadzonych w odniesieniu do całej szkoły badawczej nie należy jednak oczekiwać wydania jednoznacznej oceny. Przywoływany w artykule pluralizm metodologiczny wyklucza możliwość takiej oceny. Możliwe jest jednak formułowanie oceny o charakterze warunkowym. We wnioskach sformułowano taką ocenę, wskazując jednocześnie, z jakich perspektyw ocena nie będzie uprawniona.

W pierwszej części artykułu krótko przedstawiono podstawy metodologiczne uzasadniające kryteria oceny, które przyjęto lub odrzucono w toku dalszych wywodów. W części drugiej przedstawiono założenia i problemy badawcze krytycznych nurtów w rachunkowości. W tej części przyjęto metodę badawczą analizy literatury, która ze swej natury ma charakter raczej odtwórczy, ponieważ wymaga przywołania najważniejszych wniosków wybranych badań. Z uwagi na wymagania objętościowe artykułu zdecydowano się na mniej typowy przegląd, ograniczając się do prezentacji wybranych badań, uznanych za reprezentatywne. Wartość przeglądu literatury zasadza się właśnie na właściwym doborze i zestawieniu przywoływanych pozycji. Część trzecia artykułu jest próbą dyskusji nad możliwością oceny krytycznej szkoły rachunkowości.

2. Fundamentalne założenia metodologiczne szkół naukowych w naukach społecznych i teorii rachunkowości

Funkcjonowanie w konkretnej szkole badań naukowych jest konsekwencją przyjęcia szerszego poglądu na naturę rzeczywistości i możliwości jej zbadania. Upraszczając założenia epistemologiczne stanowiące przesłankę wyboru pojęć i metod badawczych, można je opisać, biorąc pod uwagę przeciwstawne poglądy dotyczące dwóch fundamentalnych zagadnień filozoficznych, a mianowicie:

- natury rzeczywistości: realizm zakłada istnienie obiektów poznania niezależnie od podmiotu badającego, a idealizm temu zaprzecza, ponieważ zdaniem idealistów rzeczywistość jest wyłącznie projekcją umysłu³;
- możliwości poznania rzeczywistości: empiryzm dowodzi pochodzenia wszelkiej wiedzy z rzeczywistości zewnętrznej wobec badacza, natomiast racjonalizm stwierdza, że wiedza jest efektem pracy umysłu.

Poglądy wypracowane w toku rozwoju filozofii różnią się w wielu kwestiach, natomiast różnice w omówionych aspektach są bardziej subtelne. Przedstawione

³ Szerzej na temat możliwości potraktowania rzeczywistości w pracach naukowych z obszaru rachunkowości w Mućko (2011).

punkty są raczej pewnymi skrajnościami w możliwym spektrum poglądów i w tym sensie w uproszczeniu opisują wiele szkół metodologicznych. Na potrzeby dalszych wywodów można dokonać kolejnego uproszczenia poglądów metodologicznych w naukach społecznych do jednego wymiaru na osi: obiektywizm–subiektywizm. Klasyfikacja podejść badawczych na tej osi łączy w sobie cztery ważne założenia (Hopper, Powell 1985; Ryan et al. 2002, s. 39):

1. ontologiczne, zgodne z przedstawionym wcześniej rozróżnieniem realistów i idealistów,
2. epistemologiczne, zgodne z zarysowanymi wcześniej poglądami empirystów i racjonalistów,
3. co do natury ludzkiej, rozpięte między determinizmem zachowań ludzi a poglądem zakładającym wolną wolę człowieka,
4. metodologiczne.

Ostatnia grupa założeń dotyczy preferowanych metod badawczych, ale jest ściśle związana z wcześniejszymi założeniami. Preferencja w naukach społecznych dla metod wypracowanych w naukach przyrodniczych wynika z ujmowania rzeczywistości społecznej, tak jak świata fizycznego, czyli przyznawania jej obiektywnego istnienia. Jest ona również związana ze stanowiskiem empiryzmu, czyli poszukiwaniem wiedzy przede wszystkim (lub nawet wyłącznie) w świecie zewnętrznym. Obszarem badawczym nauk społecznych są zbiorowości ludzi, stąd istotne jest również kolejne założenie co do stopnia zdeterminowania zachowań człowieka. Można uznać, że są one zdeterminowane, czyli powiązane związkami przyczynowo-skutkowymi z różnymi czynnikami (fizycznymi, biologicznymi, fizjologicznymi). Taki pogląd sprzyja również zastosowaniu metod nauk przyrodniczych do nauk społecznych. Ostatecznie, współwystępowanie tych założeń składa się na stanowisko określane mianem obiektywizmu.

Przeciwstawnym stanowiskiem jest subiektywizm. Wiąże się on z idealizmem ontologicznym i racjonalizmem teoriopoznawczym. Jest również ściśle związany z uznaniem wolnej woli człowieka, którego zachowania nie są zdeterminowane. Przyjęcie takich założeń oznacza, że metody nauk przyrodniczych nie są odpowiednie dla nauk społecznych. Metody właściwe określa się mianem heurystycznych lub naturalistycznych (Ryan et al. 2002, s. 34–35).

Główny nurt badań naukowych w rachunkowości mieści się w zarysowanym powyżej zespole poglądów określonych mianem obiektywizmu. Zakłada się najczęściej, że:

1. badany obszar rachunkowości istnieje obiektywnie, niezależnie od badacza,
2. wiedzę naukową weryfikuje praktyka rachunkowości; większość badaczy można za Blaugiem (1995, s. 21) określić mianem nieszkodliwych falsyfikacjonistów,

3. zachowania ludzi są wystarczająco zdeterminowane, aby stosować metody statystyczne,
4. należy dążyć do zastosowania odpowiednio zaadaptowanych metod nauk przyrodniczych; nie zawsze jest to możliwe, ale to właśnie metody nauk przyrodniczych wyznaczają najwyższy naukowy standard badań.

Jednak w rachunkowości istnieje też nurt badań alternatywnych, który odrzuca te założenia, przyjmując stanowisko subiektywizmu. Do tej grupy nurtów należą tzw. krytyczne nurty rachunkowości.

3. Założenia krytycznych nurtów rachunkowości

Krytyczne nurty rachunkowości są bardzo zróżnicowane, ale można wskazać dwie wspólne dla nich kwestie: subiektywne podejście do nauki oraz zdecydowanie normatywny charakter badań, ukierunkowanych na dokonanie przemian społecznych. Badania koncentrują się na wykazaniu szczególnej roli rachunkowości w utrzymaniu kapitalistycznego modelu gospodarki (Deegan, Unerman 2006, s. 428).

Normatywny charakter podejmowanych badań nie jest niczym szczególnym w rachunkowości. Rachunkowość jest nauką stosowaną, stąd oczekuje się od niej rezultatów, które znajdują zastosowanie w praktyce. Normatywne teorie rachunkowości święciły swoje triumfy w latach 60. XX w. Podejście pozytywne zdominowało rachunkowość amerykańską dopiero w latach 70. (Deegan, Unerman 2006, s. 208–209). Obecnie przeważa wciąż podejście pozytywne, jednak ujęcia normatywne pojawiają się w badaniach i literaturze naukowej, również w najbardziej prestiżowych czasopiśmie. Krytyczne nurty rachunkowości wyróżniają się jednak na tle tradycyjnego podejścia normatywnego dużo większym zaangażowaniem. Badania naukowe służą nie tylko uzasadnianiu postulatów i udzielaniu rekomendacji. Badania w nurcie krytycznym prowadzone są z pozycji niemal „partyjnych” (Tinker 2005).

Specyfika krytycznego nurtu rachunkowości zasadza się na jej marksistowskich inspiracjach. Jakkolwiek z polskiej perspektywy takie powiązania nie wydają się szczególnie zachęcające⁴, to jednak w krajach zachodnich wciąż podejmuje się działalność korzystającą z takich inspiracji. Badania krytycznego nurtu rachunkowości przedstawia przede wszystkim czasopismo „Critical Perspectives on Accounting”. Wiele prac jest również publikowanych w „Accounting, Auditing & Accountability Journal”. Jak przystało na nurt alternatywny czasopisma te nie są notowane na tzw. liście filadelfijskiej, odzwierciedlającej status i renomę czasopisma w środowisku naukowym. Jednak artykuły

⁴ Por. krytykę Ronka (1995, s. 17–18) zastosowania metody dialektycznej w rachunkowości.

z nurtu krytycznego pojawiają się na łamach „Accounting, Organizations and Society”, które należy do ścisłej czołówki czasopism naukowych w dziedzinie rachunkowości⁵.

4. Problemy badawcze krytycznych nurtów rachunkowości

Badania prowadzone w ramach nurtu krytycznego są bardzo zróżnicowane, ale można wskazać ich wiodący temat. Wizytówką nurtu krytycznego są badania dowodzące zasadniczej roli rachunkowości i informacji przez nią generowanych w utrzymywaniu obecnego systemu gospodarczego, który – zdaniem przedstawicieli nurtu krytycznego – odznacza się głęboką nierównowagą oraz konfliktem społecznym między klasami pracującymi a właścicielami kapitału. Na przykład Saravanamuthu i Tinker (2003) dowodzą fundamentalnej sprzeczności między interesami pracowników i kapitałodawców na podstawie przeprowadzonego studium przypadku przedsiębiorstwa. Stosując nieustrukturyzowane wywiady, pokazują, że tradycyjna pozytywna teoria rachunkowości⁶ nie jest w stanie wyjaśnić niespójnych reakcji kierownictwa przedsiębiorstwa. Co więcej, istniejący w przedsiębiorstwie (typowy dla tego rodzaju organizacji) system kontroli budżetowej nie odzwierciedla niezamierzonych konsekwencji realizowanej polityki, faktycznie prowadzącej do wzrostu kosztów wytworzenia. Wywiady przeprowadzone w trzech ośrodkach kosztów pozwalają przewidzieć konsekwencje, ponieważ są one znane kierownictwu średniego szczebla. Autorzy przedstawiają ponadto sposoby manipulacji systemem informacyjnym przedsiębiorstwa, które prowadzą do zniekształcania danych. W podsumowaniu autorzy stwierdzają, że obecna rachunkowość służy jedynie właścicielom kapitału i nie jest możliwe dostosowanie jej do potrzeb pracowników⁷.

Powtarzające się tezy o niestabilności i niesprawiedliwości kapitalistycznego systemu gospodarczego, szczególnie w wydaniu anglosaskim (wolnorynkowym), są charakterystyczną cechą najbardziej radykalnego odłamu w ramach krytycznych nurtów rachunkowości (por. również Puxty 1997; Tinker 2005).

⁵ Trudno dokonać szczegółowej klasyfikacji artykułów, jednak warto zauważyć, że od roku 2000 w „Critical Perspectives on Accounting” odwołania do prac K. Marksa pojawiały się 124 razy, w „Accounting, Auditing & Accountability Journal” – 41, a w „Accounting, Organizations and Society” – 39.

⁶ Pomimo pewnych wątpliwości można uznać, że polskie tłumaczenie terminu „pozytywna teoria rachunkowości” przyjęło się w krajowej literaturze przedmiotu. Istotne znaczenie miało tłumaczenie *Teorii rachunkowości* Hendriksena i Bredy, choć tłumacze stosowali również określenie „podejście opiszowe”, jednak zdecydowanie rządziej (Hendriksen, van Breda 2002, s. 227). Por również: (Grabiński 2010; Klimczak, Zarzycka 2011).

⁷ Mniej radykalne wnioski w tej materii formułuje np. (Mäkelä 2013).

Odłamy mniej radykalne poruszają zagadnienia z pogranicza rachunkowości społecznej i środowiskowej oraz regulację rachunkowości przez państwo. Zasadniczo przedstawiciele nurtu krytycznego są zdecydowanymi zwolennikami narzuconych przez państwo regulacji rachunkowości, w szczególności w obszarze społecznym i środowiskowym. W obszarze rachunkowości społecznej i środowiskowej badania zmierzają również do wywołania przemian w istniejących systemach i formach rachunkowości poszerzających zakres ujmowanych zdarzeń, potrzeb informacyjnych, użytkowników, jednostek sprawozdawczych oraz język i charakter danych (Gray 2002). Na przykład Killian (2010) przedstawia studium przypadku konfliktu lokalnego między dużym koncernem paliwowym a społecznością lokalną, kiedy rachunkowość – zdaniem autorki – zawodzi jako język komunikacji. Próby porozumienia nie udają się, ponieważ argumenty firmy formułowane są w obcych społeczności lokalnej terminach tradycyjnej rachunkowości finansowej. Artykuł kończy się postulatem poszerzenia zakresu poznawczego rachunkowości o zagadnienia istotne dla interesariuszy innych niż inwestorzy. W szczególności postuluje się powiększenie zakresu informacji przetwarzanych i komunikowanych w rachunkowości o wielkości niekwantyfikowalne, a nawet o wielkości opisujące rzeczywistość społeczną.

W innej pracy tego nurtu autor, analizując zastosowanie rachunku kosztów w policji angielskiej, unika typowej oceny tego narzędzia z perspektywy jego użyteczności w zarządzaniu. Choć przy zastosowaniu innego podejścia metodologicznego zgromadzony materiał najprawdopodobniej mógłby zostać wykorzystany w tym celu, zamiast tego dowodzi on wykorzystania rachunkowości w celach politycznych. We wnioskach wskazuje mianowicie na zastosowanie zgromadzonych informacji o kosztach do eksponowania aspektów finansowych działalności policji i wzbudzania troski o budżet policji, dzięki czemu możliwe jest ukrywanie problemów związanych z przestępczością (Collier 2006).

5. Dyskusja nad wkładem nurtów krytycznych w badanie rachunkowości

Warto zauważyć, że rachunkowość stanowi w badaniach nurtu krytycznego pewnego rodzaju pole badawcze, ale przedmiot badań jest nietypowy dla rachunkowości. Dostarcza ona jedynie szczególnego środowiska, w którym można udowodnić tezy odnoszące się do zjawisk o znaczeniu wykraczającym poza rachunkowość. W nurcie krytycznym badaniu podlegają różne zjawiska zachodzące w środowisku rachunkowości, w kontekście informacji przez nią tworzonych, zachowania ludzi, i opinie wygłaszane w związku z funkcjonującym w konkretnej organizacji syste-

mem pomiaru, kontroli i oceny dokonań. Przedmiotem badań nie są dociekania prowadzące do ulepszenia istniejących modeli rachunkowości.

Tezy stawiane w nurcie krytycznym dotyczą raczej szeroko ujmowanych zjawisk społecznych. Przedmiotem zainteresowania są mechanizmy utrzymywania kontroli jednej grupy społecznej nad innymi za pomocą rachunkowości. Dlatego metody badawcze w nurcie krytycznym pochodzą z nauk społecznych. Tradycyjne metody badawcze wypracowane w głównym nurcie nauki rachunkowości uniemożliwiają osiągnięcie celu badawczego nurtu krytycznego, czyli wykazania wspomnianej wcześniej tezy. Ponadto badania procesów kontroli i dominacji grup społecznych wymagają brania pod uwagę czynników niepoddających się obiektywizacji. W nurcie krytycznym uznaje się, że nie jest możliwa pełna obiektywizacja badanych zjawisk i oddzielenie badacza od przedmiotu poznania. Analiza zjawisk społecznych w kontekście systemów rachunkowości wymaga zaangażowania badacza. Dlatego znajdują zastosowanie studia przypadków, w których autorzy nie ukrywają swojego stanowiska i nie pretendują do roli obiektywnego obserwatora. Stosuje się więc metody badawcze wywodzące się z socjologii, na przykład etnometodologię, wymagającą długotrwałego uczestnictwa w „codziennym” życiu organizacji (Jönsson, Macintosh 1997).

Ujęcie rachunkowości w szerszym kontekście społecznym można uznać za cenny wkład w rozwój nauki. Istotnie, rachunkowość jest częścią organizacji funkcjonujących w społeczeństwie. Warto do nurtu krytycznego podchodzić sceptycznie, jednak należy również pamiętać, że w sensie fundamentalnym pełny obiektywizm w nauce nie jest możliwy, a w naukach społecznych jest szczególnie trudny do osiągnięcia. W odniesieniu do rachunkowości teorie normatywne nie są niczym nowym, a oceny istniejących systemów rachunkowości według przyjętych kryteriów nie można uznać za nieuprawnione.

Prowadzenie badań naukowych w kierunku jednej zasadniczej tezy, wyprowadzonej z pewnego światopoglądu, czy nawet ideologii, budzi poważne zastrzeżenia na gruncie obiektywnego poglądu naukowego. Ocena nurtów krytycznych z perspektywy obiektywnego poglądu naukowego jest jednak problematyczna, ponieważ nurty krytyczne przyjmują odmienne założenia metodologiczne. Wkładu nurtów krytycznych w naukę rachunkowości można dopatrywać się w poszerzeniu jej obszaru o zjawiska niepodlegające obiektywizacji, choć należy zaznaczyć, że pogląd subiektywny jest również podstawą innych alternatywnych nurtów badawczych w rachunkowości, określanych mianem interpretatywnych⁸ (Ryan et al. 2002, s. 40).

⁸ Podejście interpretatywne jest charakterystyczne dla socjologii i w tej dziedzinie stosuje się takie właśnie tłumaczenie terminu określającego tę szkołę (por. Konecki 2000). Na gruncie nauk ekonomicznych zagadnienie omawia np. (Sułkowski 2004).

6. Podsumowanie

Ocena nurtu krytycznego z perspektywy pluralizmu metodologicznego nie jest negatywna. Nie jest i nie może być, ponieważ na poziomie fundamentalnym, ontologii i epistemologii, przyjęte w nurcie krytycznym założenia są równoprawne z założeniami innych szkół badawczych. Założenia te, niestety, nie poddają się weryfikacji.

Można jednak postawić pytanie, czy prowadzone badania faktycznie poszerzają wiedzę o świecie. Wydaje się, że autorzy nurtu krytycznego nie mają takiego zamiaru. Celem ich pracy jest wykazanie jednej zasadniczej tezy, znanej odbiorcom ich prac od początku. Można więc uznać, że badania w nurcie krytycznym nie prowadzą do nowej wiedzy. Aczkolwiek należy zaznaczyć, że wobec sformułowanego w ten sposób kryterium można postawić zarzut jednostronności. Nie w każdej dziedzinie nauki wymaga się od badań zdobywania nowej wiedzy o świecie.

Nurt krytyczny w rachunkowości stanowi mimo to ciekawy przykład przyjęcia subiektywnego poglądu na naukę rachunkowości. W uwagach krytycznych wobec odmiennych stanowisk metodologicznych autorzy nurtu krytycznego posługują się dobrymi argumentami. Krytykując pozytywną szkołę rachunkowości, słusznie wskazują, że jej pozorny obiektywizm skutkuje ukrywaniem fundamentalnych założeń metodologicznych, a programowy pozytywizm nie doprowadził do pozyskania nowej wiedzy o świecie (Puxty 1997)⁹. Można więc potwierdzić tezę o faktycznym pluralizmie metodologicznym rachunkowości i funkcjonujących w niej jednocześnie wielu paradygmatach oraz o istnieniu pozytywnego aspektu prowadzenia badań w krytycznym nurcie rachunkowości dla nauki o rachunkowości.

Bibliografia

1. Baxter J., Chua W.F. (2003), *Alternative management accounting research – whence and whither*, „Accounting, Organizations and Society” 28 (2–3), s. 97–126.
2. Blaug M. (1995), *Metodologia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
3. Collier P.M. (2006), *Costing police services: The politicization of accounting*, „Critical Perspectives on Accounting” 17 (1), s. 57–86.
4. Deegan C.M., Unerman J. (2006), *Financial Accounting Theory*, McGraw-Hill, Berkshire.

⁹ Zarzuty wobec szkoły interpretatywnej również można uznać za zasadne. Porównania obydwu nurtów dokonują: Jönsson i Macintosh (1997).

5. Grabiński K. (2010), *Zarządzanie zyskami jako jeden z kierunków rozwoju pozytywnej teorii rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 56 (nr 112).
6. Gray R. (2002), *The social accounting project and Accounting Organizations and Society Privileging engagement, imaginings, new accountings and pragmatism over critique?*, „Accounting, Organizations and Society” 27 (7), s. 687–708.
7. Hendriksen E.S., van Breda M.F. (2002), *Teoria rachunkowości. Przedsiębiorczość*, Wydawnictwa Naukowe PWN, Warszawa.
8. Hopper T., Powell A. (1985), *Making Sense of Research into the Organizational and Social Aspects of Management Accounting: A Review of Its Underlying Assumptions*, „Journal of Management Studies” 22 (5), s. 429–465.
9. Jönsson S., Macintosh N.B. (1997), *CATS, RATS, AND EARS: Making the case for ethnographic accounting research*, Accounting, „Organizations and Society” 22 (3–4), s. 367–386.
10. Killian S. (2010), *„No accounting for these people”: Shell in Ireland and accounting language*, „Critical Perspectives on Accounting” 21 (8), s. 711–723.
11. Klimczak K.M., Zarzycka E. (2011), *Metody wyceny rozchodu zapasów z perspektywy normatywnej i pozytywnej teorii rachunkowości – przypadek PKN Orlen*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 64 (120), s. 163–178.
12. Konecki K. (2000), *Studia z metodologii badań jakościowych: teoria ugruntowana*, Przedsiębiorczość, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
13. Mäkelä H. (2013), *On the ideological role of employee reporting*, „Critical Perspectives on Accounting” 24 (4–5), s. 360–378.
14. Mućko P. (2011), *Ujęcie rzeczywistości w badaniach naukowych w zakresie rachunkowości*, „Zeszyty Naukowe / Uniwersytet Szczeciński. Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia” 668 (41), s. 231–240.
15. Nadolna B. (2012), *Paradygmaty badawcze nauk społecznych a triangulacja metod badawczych w rachunkowości zarządczej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 66 (122), s. 153–164.
16. Puxty A.G. (1997), *Accounting choice and a theory of crisis: the cases of post-privatization British Telecom and British Gas*, „Accounting, Organizations and Society” 22 (7), s. 713–735.
17. Riahi-Belkaoui A. (2000), *Accounting Theory*, Business Press Thompson Learning, London.
18. Ronek H. (1995), *Pragmatyczna metodologia rachunkowości*, Rozprawy Wydziału Ekonomicznego / Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Rozprawy Habilitacyjne 25, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
19. Ryan B., Scapens R.W., Theobald W. (2002), *Research Method and Methodology in Finance and Accounting*, London.

20. Saravanamuthu K., Tinker T. (2003), *Politics of managing: the dialectic of control*, „Accounting, Organizations and Society” 28 (1), s. 37–64.
21. Scapens R. W. (2006), *Understanding management accounting practices: A personal journey*, „The British Accounting Review” 38 (1), s. 1–30.
22. Sułkowski Ł. (2004), *Metodologia nauk o zarządzaniu*, „Przegląd Organizacji” (10), s. 7–10.
23. Tinker T. (2005), *The withering of criticism: A review of professional, Foucauldian, ethnographic, and epistemic studies in accounting*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal” 18 (1), s. 100–135.

*Aleksandra Paszkiewicz*¹

Wydział Zarządzania
Uniwersytet Gdański

*Sylwia Silska-Gembka*²

Wydział Zarządzania
Uniwersytet Gdański

Rola kompetencji miękkich w pracy księgowego – wyniki badań empirycznych

1. Wprowadzenie

Konieczność funkcjonowania w ciągle zmieniającym się środowisku ekonomicznym wymusiła na przedsiębiorstwach większą elastyczność, co z kolei nie pozostało bez wpływu na profil idealnego pracownika o wyrobionych zdolnościach przystosowania się do wykonywania różnych prac. Warto zatem powtórzyć za K. Brodzińską i Z. Brodzińskim (2009, s. 109), że „mobilność na rynku pracy zależy nie tylko od posiadanych umiejętności wykonywania konkretnych zadań zawodowych, ale również od kompetencji miękkich”, które uważa się obecnie za najważniejsze kompetencje zawodowe (Smółka 2006). Jak bowiem zaznaczają eksperci „pracę otrzymuje się w 70% dzięki wiedzy fachowej i w 30% dzięki kompetencjom społecznym, traci się zaś w 70% z braku kompetencji społecznych i w 30% z braku kompetencji merytorycznych” (Flis 2005).

W warunkach społeczeństwa informacyjnego dominujące trendy w sposobie organizowania pracy (praca zespołowa) wymuszają posiadanie wysokich kompetencji

¹ Dr Aleksandra Paszkiewicz, Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, adiunkt, e-mail: olapasz@wp.pl

² Dr Sylwia Silska-Gembka, Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, adiunkt, e-mail: sylwiasilaska@wp.pl

społecznych również od osób wykonujących zawody niewymagające dotychczas częstych kontaktów interpersonalnych, jak np. księgowy (Majerska 2010; Ziółkowska 2012).

Jednak cały czas zdarza się, że zawód księgowego postrzegany jest jako ten, który nie wymusza posiadania rozwiniętych umiejętności komunikacyjnych (Ameen, Bruns 2010). Tymczasem opracowywany przez IAESB Międzynarodowy Standard Edukacyjny dla Zawodowych Księgowych nr 3 „Profesjonalne umiejętności” jako niezbędne do otrzymania tytułu zawodowego księgowego wymienia obok cech intelektualnych, osobistych i organizacyjnych właśnie umiejętności interpersonalne i komunikacyjne (IAESB 2012). Ich wagę wśród księgowych potwierdzają także przeprowadzone badania (m.in. Siegel, Sorenson 1999; Montano et al. 2001), w których wskazuje się również na rolę inteligencji emocjonalnej w wykonywaniu tego zawodu (Bay, McKeage 2006).

W obliczu kryzysu gospodarczego, który ujawnił wzrost oczekiwań pracodawców wobec wiedzy i umiejętności potencjalnych pracowników (Jagoda 2009), istotne jest kształtowanie kompetencji adekwatnych do wymagań współczesnego rynku pracy, w tym właśnie kompetencji miękkich, których znaczenie zdecydowanie wzrasta.

Z tego względu, analiza oczekiwań pracodawców pod tym kątem staje się zagadnieniem szczególnie istotnym. Pozwala bowiem nie tylko na poprawę możliwości uzyskiwania zatrudnienia, lecz także weryfikację sposobu postrzegania zawodu księgowego.

Tymczasem ciągle mało jest badań dotyczących wymagań pracodawców wobec księgowych w Polsce, nie mówiąc o tych, które dokumentowałyby zaistniałe w tym obszarze zmiany.

Celem niniejszego artykułu jest określenie roli kompetencji miękkich w pracy księgowego poprzez zbadanie oczekiwań pracodawców w tym zakresie, a także wskazanie, czy oraz na ile różnią się one od tych wymaganych 10 lat wcześniej.

Aby osiągnąć tak postawione cele przeprowadzono m.in. analizę 362 ogłoszeń o pracę w dziale księgowości i w biurach rachunkowych, opublikowanych na przełomie roku 2012 i 2013 oraz w latach 2002 i 2003.

2. Pojęcie kompetencji i kompetencji miękkich

Termin „kompetencje” jest stosowany w wielu znaczeniach³, co potwierdzają sformułowane na przestrzeni blisko 30 lat definicje (por. tabela 1). Jak zauważa m.in. Oleksyn (2010, s. 17), początkowo postrzegano tę kategorię w sposób zawężony i przez

³ Na złożoność, wieloznaczność i interdyscyplinarność tej kategorii oraz różne szkoły interpretacji zwracają uwagę np. Delamare Le Deist i Winterton (2005). Ciekawy przegląd wielorakiego

kompetencje rozumiano posiadanie formalnego zakresu uprawnień „do zajmowania się w imieniu danej organizacji określonymi sprawami i do podejmowania decyzji w określonym zakresie”. Znacznego przybliżenia tego złożonego pojęcia dokonał w 1982 r. Boyatzis (1982, s. 18), który zdefiniował kompetencje jako „potencjał istniejący w człowieku prowadzący do takiego jego zachowania, które przyczynia się do zaspokojenia wymagań na danym stanowisku pracy w ramach parametrów otoczenia organizacji, co z kolei daje pożądane wyniki”⁴.

Tabela 1. Definicje pojęcia kompetencji w ujęciu różnych autorów

Autor	Definicja
Boyatzis (1982)	<ul style="list-style-type: none"> Charakterystyka osoby obejmująca: motyw, cechy, umiejętności, obraz samego siebie, role społeczne oraz wykorzystywane obszary wiedzy. Potencjał istniejący w człowieku, prowadzący do takiego jego zachowania, które przyczynia się do zaspokojenia wymagań na danym stanowisku pracy w ramach parametrów otoczenia organizacji, co z kolei daje pożądane wyniki.
Spencer i Spencer (1993)	Charakterystyka człowieka (głównie cechy osobowości) pozwalająca przewidzieć zachowania w różnych zawodowych sytuacjach.
Levy-Leboyer (1997)	Zbiór zachowań, które określone osoby opanowują lepiej niż inne, co sprawia, że w określonej sytuacji działają one skuteczniej i sprawniej.
Thierry, Sauret, Monod (1997)	Ogół wiedzy, doświadczenia i postaw, a także gotowość pracownika do działania w danych warunkach oraz zdolność przystosowania się do zmieniających się warunków.
Whiddett i Hollyforde (2003)	Zespół cech danej osoby, na który składają się charakterystyczne dla tej osoby elementy, jak motywacja, cechy osobowości, umiejętności, samoocena związana z funkcjonowaniem w grupie oraz wiedza, którą ta osoba sobie przyswoiła i którą się posługuje.
Pocztowski (2003)	Ogół względnie trwałych właściwości człowieka tworzących związek przyczynowo-skutkowy z osiąganymi przez niego wysokimi lub ponadprzeciętnymi efektami pracy, które mają wymiar uniwersalny.
Filipowicz (2004)	Wiedza, umiejętności i postawy, które pozwalają pracownikowi realizować obowiązki zawodowe na oczekiwanym poziomie.
Rostkowski (2004)	Wiedza, umiejętności, uzdolnienia, style działania, osobowość, wyznawane zasady, zainteresowania i inne cechy, które używane i rozwijane w procesie pracy prowadzą do osiągnięcia rezultatów zgodnych ze strategicznymi zamierzeniami przedsiębiorstwa.

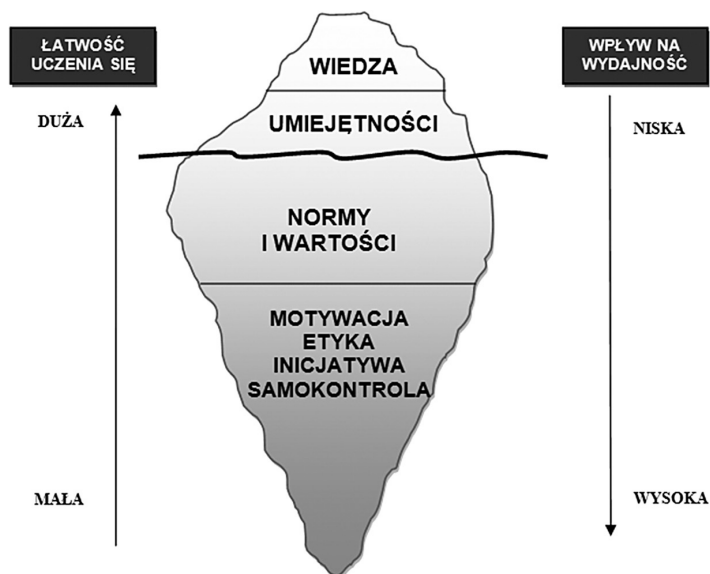
rozumienia pojęcia kompetencji przedstawiają także np. Turek i Wojtczuk-Turek (2008), Jurek (2010), Kolasińska (2011).

⁴ Należy zwrócić uwagę, że obecnie kompetencje są pojęciem słusznie traktowanym jako szersze od kwalifikacji. Kwalifikacje winny być bowiem odnoszone do kategorii umiejętności zawodowych, potwierdzonych z reguły stosownym dokumentem. W takim ujęciu kwalifikacje ujmują tylko te elementy, które łatwo jest zmierzyć i zweryfikować. Z kolei niektórzy autorzy traktują oba pojęcia jako synonimy. Szerszą dyskusję na ten temat przedstawia np. Sypniewska (2009).

Autor	Definicja
Kęsy (2008)	Umiejętności, zainteresowania, doświadczenia, kwalifikacje zawodowe i ponadzawodowe nabywane w trakcie procesu edukacyjnego, uzupełnione o zdolności, cechy psychofizyczne i osobowościowe; powinny być wykorzystywane przez przedsiębiorstwo, lecz nie dostosowywane do realizowanych zadań oraz misji w krótkim okresie czasu.
Konarski (2008)	Zbiór predyspozycji człowieka, od których zależy sprawne wykonywanie działań, autonomiczne kierowanie samorozwojem, pełnienie ról społecznych oraz organizacyjnych. Jest to pewna ukryta cecha (meta-właściwość), która przejawia się w określonych zachowaniach.
Sidor-Rządkowska (2008)	To wiedza rozważana na trzech poziomach: wiedza w potocznym rozumieniu (wiedza deklaratywna – wiem co), umiejętności (wiedza proceduralna – wiem jak i potrafię), postawy (chcę i jestem gotów wykorzystać swoją wiedzę).
Oleksyn (2010)	Wewnętrzna motywacja, uzdolnienia i predyspozycje, wykształcenie i wiedza, doświadczenie i praktyczne umiejętności, zdrowie i kondycja, inne cechy psychofizyczne ważne z punktu widzenia procesów pracy, postawy i zachowania oczekiwane w miejscu zatrudnienia, a także formalne uprawnienia działania.
Lewicka (2010)	Atrybuty pracownika, które mogą zostać przekształcone w wartość – wydajność, rezultaty.

Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 1. Kompetencje jako góra lodowa według L. Spencer i S. Spencer



Źródło: opracowanie własne na podstawie Baron-Puda (2012, s. 2).

Zauważa się zatem coraz częściej, że obecne szerokie rozumienie kompetencji jest coraz bliższe pojęciu kapitału ludzkiego.

Ciekawie tłumaczą istotę tej złożonej kategorii L. Spencer i S. Spencer. Posługując się metaforą „góry lodowej” (por. rysunek 1), wyjaśniają, iż jej wierzchołek, czyli widoczną część kompetencji tworzą wiedza i umiejętności. Ten obszar jest stosunkowo łatwy do zidentyfikowania, zdobycia i rozwijania. Natomiast kompetencje wewnętrzne, takie jak postawy, wartości, cechy i motywacje są ukryte (znajdują się pod powierzchnią wody) i stąd trudniejsze jest ich pozyskanie, dalsze modyfikacje oraz obiektywny pomiar (Spencer, Spencer 1993). Tymczasem to właśnie znaczenie tych niewidzialnych aktywów staje się coraz istotniejsze i to one w większym stopniu wpływają na wydajność organizacji.

Opisywana powyżej koncepcja jest w dużym stopniu zbieżna z rozpatrywaniem kompetencji w podziale na twarde i miękkie. Te pierwsze utożsamiane są z wyspecjalizowaną wiedzą i konkretnymi umiejętnościami zawodowymi. Z kolei **kompetencje miękkie** oznaczają w swej istocie zarówno kompetencje osobiste (personalne), jak i społeczne (interpersonalne)⁵.

Jak się słusznie zauważa, kompetencje osobiste przyczyniają się do sprawnego zarządzania sobą i są postrzegane jako „fundament osobowości i traktowane jako potencjał człowieka” (Kędzierska, Znajmiecka-Sikora 2011, s. 20). Natomiast interpersonalne odpowiadają za wysoką skuteczność działania w kontaktach z innymi ludźmi (Majerska 2010)⁶. Są więc niezbędne do tworzenia i utrzymywania odpowiednich relacji interpersonalnych.

Do szczególnie istotnych kompetencji personalnych zalicza się otwartość, poczucie wsparcia społecznego, wysoką samoocenę i samoakceptację, optymizm i poczucie humoru. W obszarze zawodowym za najważniejsze umiejętności w tej kategorii przyjmuje się: elastyczność myślenia, gotowość do uczenia się, kreatywność, myślenie analityczne, samodzielność, radzenie sobie ze stresem i otwartość na zmiany.

Z kolei, najważniejsze kompetencje społeczne to umiejętności komunikacyjne, asertywność i motywowanie innych. Za szczególnie ważne na polu zawodowym

⁵ Z uwagi na to, iż kompetencje społeczne nie są oderwane od jednostki i niekiedy trudno w sposób jednoznaczny odróżnić kompetencje osobiste od społecznych często używa się określenia kompetencje psychospołeczne (por. Kędzierska, Znajmiecka-Sikora 2011).

⁶ Zarządzanie sobą będzie oznaczało umiejętność „motywowania siebie (np. planowanie skutecznych strategii działania) i panowanie nad sobą (np. radzenie sobie ze stresem, trzęsą lub gniewem). Z kolei skuteczność interpersonalną należy utożsamiać ze zdolnością i chęcią generowania zachowań społecznych, które w wypadku określonych wyzwań interpersonalnych uważane są za skuteczne i adekwatne, umożliwiają zaspokojenie aprobaty (np. budowanie pożądanego wizerunku osobistego, umiejętność współpracy w zespole) i potrzeby statusu (np. wywieranie wpływu, kierowanie zespołem)” (Smółka 2008, s. 35).

uważa się tutaj współpracę w zespole, dzielenie się wiedzą i doświadczeniem, kulturę osobistą, komunikatywność, współpracę w zespole, relacje z klientami, współpracownikami i przełożonymi.

Wielu badaczy (m.in. Wats i Wats 2008; Smółka 2008; Konarski 2008, Mitchell et al. 2010), wskazuje na znaczny wzrost znaczenia umiejętności miękkich zarówno w tworzeniu sukcesu organizacji, jak i powodzeniu jednostki na rynku pracy⁷. Przemiany zachodzące w sposobie prowadzenia biznesu, zarządzania ludźmi i kierowaniem karierą zawodową powodują, że stanowią one jeden z kluczowych elementów portfolio zawodowego pomagających współczesnemu pracownikowi znaleźć odpowiednią pracę, a organizacji osiągnąć i utrzymać przewagę konkurencyjną.

Przykładowo, M. Wats i R.K. Wats (2008) twierdzą, że kompetencje tego rodzaju decydują aż w 85% o sukcesie jednostki, a tylko pozostałe 15% zależy od kompetencji twardych⁸. Jak zauważa także Smółka (2008, s. 17), wysoki poziom kompetencji miękkich jest „predyktorem efektywnego funkcjonowania w czasie rozmowy kwalifikacyjnej, skuteczności w pracy i możliwości osiągnięcia wysokiego statusu zawodowego”.

Podkreśla się również, że ok. 25% wszystkich osób w wieku produkcyjnym może być społecznie niekompetentnych (Smółka 2008). Deficyty w tym zakresie stanowią „wąskie gardło” i nie pozwalają w pełni korzystać skutecznie z wiedzy i umiejętności zawodowych.

Odpowiednie kompetencje psychospołeczne są szczególnie istotne w przypadku menedżerów, handlowców i właścicieli firm, bowiem 80% czasu ich pracy polega na komunikowaniu się ze współpracownikami, dostawcami i klientami. Coraz częściej jednak zauważa się, że praca zespołowa, będąca obecnie jednym z głównych sposobów organizowania pracy, przyczynia się do tego, że stają się one potrzebne także tym pracownikom, od których do tej pory nie wymagało się zbyt intensywnych kontaktów interpersonalnych (np. inżynierów, informatyków, czy księgowych). Tymczasem szacuje się, że blisko 40% pracowników nie posiada umiejętności efektywnej współpracy przyczyniającej się, poprzez odpowiednie dzielenie się własną wiedzą i doświadczeniem, do sukcesu całego zespołu (Smółka 2008). To z kolei dowodzi, jak duży potencjał tkwi w takich pracownikach, którzy dysponując odpowiednimi kompetencjami miękkimi, zbudowaliby z pewnością bardziej efektywny i innowacyjny zespół.

⁷ Można spotkać się ze stwierdzeniem, iż kompetencje miękkie – choć niewymierne i trudne w pomiarze – pozwalają uzyskiwać „twarde” rezultaty (por. Smółka 2008, s. 13).

⁸ Inne źródła podają nieco odmienne proporcje, lecz we wszystkich z nich dowodzi się kluczowego znaczenia kompetencji miękkich w powodzeniu pracownika na rynku pracy (por. np. Robles 2012).

Kompetencje miękkie, uznane za najbardziej istotne umiejętności przenośne (transferowalne), są podstawą skuteczności działania w różnych kontekstach i wielu sytuacjach zawodowych, a więc mogą być wykorzystane w trakcie kolejnego zatrudnienia. W takim rozumieniu, pomagają w adaptacji do nieustannie zachodzących zmian we współczesnym świecie i radzeniu sobie z całym spektrum wyzwań, sytuacji i warunków⁹.

W tym kontekście niezwykle istotnego znaczenia nabiera konieczność rozwoju tego rodzaju kompetencji wspieranego przez nauczanie na poziomie akademickim. Warto zatem podkreślić, że umiejętnościom personalnym i społecznym poświęcono dużo uwagi w prowadzonych pracach nad Krajowymi Ramami Kwalifikacji zgodnymi z Europejskimi Ramami Kwalifikacji. Stanowią one bowiem jedne z trzech – obok wiedzy i umiejętności – grup efektów kształcenia. Po długich dyskusjach, na forum Komitetu Sterującego KRK przyjęto, iż ten zbiór wymagań będzie definiowany jako: „zdolność do autonomicznego i odpowiedzialnego działania, w tym umiejętność współdziałania z innymi w roli zarówno członka, jak i lidera grupy, a także zdolność adaptacji do coraz szybciej zmieniającego się świata poprzez uczenie się przez całe życie” (Chmielecka 2010, s. 143).

3. Rola kompetencji miękkich w świetle przeprowadzonych badań

Problematyka kompetencji to zagadnienie podejmowane nie tylko w różnych dyscyplinach naukowych, lecz także w praktyce życia gospodarczego, czego potwierdzeniem jest lista przykładowych badań zestawionych w tabeli 2.

Badania te dowodzą, że pracodawcy coraz częściej, w miejsce odpowiednich kwalifikacji, oczekują od przyszłych pracowników odpowiednich kompetencji, co potwierdza z kolei istnienie tendencji do „szybkiej dezaktualizacji charakterystyk stanowiących jądro kwalifikacji – a więc technicznej zawodowej wiedzy i twardych umiejętności” (Sienkiewicz, Gruza 2009, s. 75). Wskazują ponadto na konieczność rozwoju kompetencji uniwersalnych (osobowych i interpersonalnych) niezależnie od kierunku planowanej kariery zawodowej, które coraz częściej stanowią najważniejsze kryterium stosowane przez pracodawców przy podejmowaniu decyzji o zatrudnieniu absolwenta uczelni.

⁹ Szerzej na ten temat: *Kompetencje transferowalne. Diagnoza, kształtowanie i zarządzanie* (2010).

Tabela 2. Rola kompetencji miękkich – przegląd wybranych badań

Badanie	Cel badania	Zakres i sposób przeprowadzenia badania	Wnioski
Zaid i Abraham (1994)	Między innymi określenie postrzegania przez badane grupy potrzeb w zakresie umiejętności komunikacyjnych	Badanie ankietowe 383 australijskich absolwentów, pracodawców i nauczycieli akademickich związanych z księgowością	Pracodawcy przyznali, że absolwenci uczelni przyjmowani do pracy w dziale księgowości mieli problemy przede wszystkim z komunikacją z innymi
Johnson i Johnson (1995)	Przedstawienie kompetencji oczekiwanych od księgowych oraz wskazanie zaistniałych w tym obszarze zmian na przestrzeni 20 lat	Analiza 1465 ogłoszeń prasowych opublikowanych w amerykańskich gazetach	Wskazuje się na większe zainteresowanie pracodawców umiejętnościami komunikacyjnymi w latach 90. aniżeli w latach 70.
Allen i van der Valden (2004)	Między innymi ustalenie, jakimi kompetencjami powinni się charakteryzować absolwenci szkół wyższych, aby móc sprawnie funkcjonować w społeczeństwie opartym na wiedzy	Między innymi badanie ankietowe wśród absolwentów z 11 krajów europejskich (łącznie 33 832 osoby)	Zwrócenie uwagi na istotną rolę innych kompetencji aniżeli specjalistycznych
Schomburg i Teichler (2006)	Między innymi zwrócenie uwagi na rolę kompetencji społecznych i interpersonalnych w pracy absolwentów	Badanie ankietowe w 11 krajach europejskich i Japonii (łącznie 36 247 osób)	Wskazuje się na niedobór kompetencji umożliwiających transfer wiedzy do zadań zawodowych oraz kompetencji społeczno-emocjonalnych
Kavanagh i Drennan (2008)	Ustalenie umiejętności potrzebnych do pracy w księgowości według oczekiwań pracodawców i studentów	Badanie ankietowe 322 absolwentów z 3 uniwersytetów w Australii i 28 pracodawców	Zdolności analityczne i rozwiązywania problemów pracodawcy ocenili wyżej, aniżeli umiejętności w obszarze rachunkowości
PKPP „Lewiatan” ¹⁰ (2008)	Przedstawienie m.in. propozycji działań wobec niedopasowania systemu edukacji do potrzeb rynku pracy	Analiza rozwiązań istniejących w Polsce i innych krajach UE oraz dyskusja różnych środowisk biznesu	W cyklu kształcenia obowiązkowego należy postawić na rozwój kwalifikacji ponadzawodowych
Sienkiewicz i Gruza (2009)	Zbadanie kwalifikacji i kompetencji oczekiwanych przez pracodawców od absolwentów szkół zawodowych	Analiza wyników 32 polskich i zagranicznych badań dotyczących omawianych zagadnień	Wśród szerokiego spektrum zidentyfikowanych kompetencji zauważa się dominację kompetencji transferowalnych

¹⁰ Zob. *Nowa wizja systemu edukacji* (2008), <http://www.edunews.pl/system-edukacji/561-nowa-wizja-systemu-edukacji> (dostęp: 14.02.2013).

Holtzman i Kraft (2011)	Między innymi zidentyfikowanie wiedzy, umiejętności i kompetencji uznanych za najważniejsze w uzyskaniu powodzenia w miejscu pracy	Badanie ankietowe 145 pracodawców i 2383 absolwentów jednej z amerykańskich szkół	Komunikatywność, umiejętność zarządzania czasem i rozwinięte umiejętności interpersonalne uznano za najważniejsze kompetencje odpowiedzialne za powodzenie w miejscu pracy
Podgórski (2011)	Między innymi określenie deficytowych kompetencji miękkich u absolwentów kierunków ścisłych w opisywanych kategoriach zawodowych	176 ankiet oraz wywiady pogłębione wśród osób odpowiedzialnych za rekrutację absolwentów	Należy rozwijać kompetencje uniwersalne u studentów kierunków ścisłych niezależnie od kierunku czy planowanej kariery
Drumlak (2012 a)	Między innymi określenie cech osobowości, wartości moralnych i umiejętności miękkich, które uważane są przez absolwentów za pomocne w postrzeganiu ich jako idealnych pracowników w dziale finansowo-księgowym	Badanie ankietowe 77 absolwentów oraz 235 studentów finansów i rachunkowości WNEiZ Uniwersytetu Szczecińskiego	Podkreśla się wysoką świadomość badanej młodzieży dotyczącą pożądanych na rynku pracy cech osobowości, wartości moralnych i umiejętności miękkich, które zostały uznane za ważniejsze od określonych przez MNiSW w standardzie kształcenia na kierunku finanse i rachunkowość
Drumlak (2012 b)	Między innymi ustalenie pożądanych przez przedsiębiorców cech pracownika działu finansowo-księgowego	54 ankiety wypełnione przez firmy z woj. zachodniopomorskiego	Zaznacza się wysokie wymagania stawiane przez pracodawców, co do posiadanych przez pracowników cech osobowości i wartości moralnych
Uczelnia Przyjazna Pracodawcom (2012)	Wyłonienie uczelni, którym zostaną nadane tytuły honorowe „Uczelnia Przyjazna Pracodawcom”	Badanie ankietowe 48 uczelni w Polsce	Wskazuje się na podkreślany przez pracodawców deficyt umiejętności miękkich nowych pracowników
SGH w Warszawie, Amerykańska Izba Handlu w Polsce, Ernst & Young (2012)	Między innymi zbadanie kompetencji i kwalifikacji poszukiwanych przez pracodawców u absolwentów szkół wyższych wchodzących na rynek pracy	53 ankiety i wywiady pogłębione przeprowadzone z polskimi pracodawcami	Uznanie kompetencji osobowych i interpersonalnych za najważniejsze kryterium stosowane przez firmę przy zatrudnianiu absolwentów. Największa luka kompetencyjna dotyczy m.in. organizacji pracy, poprawnej samooceny i efektywnej komunikacji
Tomanek (2012)	Między innymi określenie zawodów i kompetencji pożądanych w 5–10 letniej przyszłości w woj. podlaskim	Analiza 1022 ofert pracy pochodzących ze światowych serwisów rekrutacyjnych	Bez względu na charakter pracy wymaga się umiejętności interpersonalnych

Biorąc pod uwagę niewątpliwe znaczenie kompetencji miękkich, niepokojące jest, że do najważniejszych luk kompetencyjnych współczesnych pracowników zalicza się właśnie deficyt umiejętności interpersonalnych. Umiejętność współpracy w zespole i efektywnej komunikacji to bowiem jedne z najczęściej wskazywanych przez pracodawców kompetencji deficytowych. Znaczne braki obserwuje się również w odniesieniu m.in. do umiejętności łączenia teorii z praktyką, organizacji pracy, czy rozwiązywania problemów.

Należy zauważyć, że to od uczelni pracodawcy oczekują lepszego przystosowania przyszłych pracowników. Tymczasem polski system oświaty nie przygotowuje absolwenta do wejścia na rynek pracy. Podstawowe zarzuty wysuwane względem edukacji odnoszą się nie tyle do umiejętności zawodowych, ile właśnie do kompetencji miękkich.

Kształtowanie odpowiednich umiejętności miękkich uważa się za celowe również w modelu kształcenia księgowych (Drumlak 2012 a). Jak zauważa m.in. Majerska (2010) przeszłością jest czas, kiedy liczyły się one wyłącznie na określonych stanowiskach. Umiejętności komunikacji interpersonalnej wymagane są bowiem niezależnie od wykonywanego zawodu (Tomanek 2012). Tym bardziej niepokojące są wyniki badań wskazujących na niedostatki w obszarze umiejętności komunikacyjnych u absolwentów uczelni kształcących przyszłych księgowych (Zaid, Abraham 1994).

Warto zwrócić uwagę na coraz większe zainteresowanie przedsiębiorców kompetencjami miękkimi księgowych, które wzrosło na przestrzeni czasu. O ile w 1973 r. zaledwie 2% pracodawców wymagało w ogłoszeniach o pracę umiejętności komunikacyjnych, o tyle 20 lat później ich liczba zwiększyła się do 15%. Istotny wzrost odnotowano również w obszarze zdolności organizacyjnych i interpersonalnych (Johnson, Johnson 1995).

Również studenci są zgodni co do tego, że o sukcesie zawodowym księgowego przesądzą m.in. umiejętności analityczne, rozwiązywania problemów, komunikacji, współpracy w zespole oraz chęć do ciągłego rozwoju (Kavanagh, Drennan 2008). Mają oni wysoką świadomość – na co zwróciła uwagę Drumlak (2012 a) – pożądanych u księgowego cech osobowości, wartości moralnych i umiejętności miękkich, które uznali nawet za ważniejsze od tych określonych przez MNiSW w standardzie kształcenia na kierunku finanse i rachunkowość.

Zatem obecnie pracodawcy oczekują od księgowych nie tylko wiedzy z zakresu rachunkowości, lecz także określonych zdolności, cech osobowych i odpowiednich umiejętności dotyczących m.in. współpracy w zespole (Gos 2009). Tego typu „nierachunkowe” kompetencje są istotne, gdyż umożliwiają profesjonalnym księgowym umiejętne wykorzystanie wiedzy zdobytej w procesie edukacji (Kavanagh, Drennan 2008).

Zakres podstawowych kompetencji miękkich oczekiwanych od księgowych prezentuje tabela 3.

Tabela 3. Kompetencje miękkie oczekiwane od księgowych

Autor	Zakres kompetencji miękkich
Johnson i Johnson (1995)	Umiejętności wymieniane w ogłoszeniach o pracę: • komunikacyjne, organizacyjne, interpersonalne.
Zaid i Abraham (1994)	Jedne z najważniejszych atrybutów księgowego zdaniem pracodawców i absolwentów: • umiejętności komunikacji (słownej i pisemnej).
Kavanagh i Drennan (2008)	Umiejętności potrzebne do kariery w dziale księgowości: • według pracodawców: zdolności analityczne, rozwiązywania problemów, doświadczenie życiowe, • według studentów: chęć do ciągłej nauki, rozwiązywanie problemów, umiejętności komunikacji, motywacja, krytyczne myślenie, praca w zespole, zdolności analityczne.
Sienkiewicz i Gruza (2009)	Kompetencje oczekiwane przez pracodawców od pracowników na stanowisku asystent ds. rachunkowości: • dokładność, terminowość, spostrzegawczość, sumienność, systematyczność, metodyczność.
Drumlak (2012 a)	Cechy osobowości idealnego pracownika działu finansowo-księgowego wg studentów i absolwentów: • staranność, dokładność, spostrzegawczość, rzetelność, systematyczność. Wartości moralne niezbędne w pracy w dziale finansowo-księgowym wg studentów i absolwentów: • odpowiedzialność, obowiązkowość, sumienność, uczciwość. Umiejętności komunikacyjne i współpracy w grupie.
Drumlak (2012 b)	Cechy osobowości idealnego pracownika działu finansowo-księgowego wg pracodawców: • dokładność, rzetelność, staranność, systematyczność, spostrzegawczość. Wartości moralne niezbędne w pracy w dziale finansowo-księgowym wg studentów i absolwentów: • sumienność, odpowiedzialność, dochowanie tajemnicy, obowiązkowość, uczciwość. Umiejętności komunikacyjne, dzielenie obowiązków, tworzenie przyjaznej atmosfery.
Tomanek (2012)	Etyka zawodowa, umiejętność kierowania zespołem, poświęcenie w osiąganiu celów, pełna dyspozycyjność dla klienta w celu udzielania porad, efektywna komunikacja z klientami, silna etyka pracy, jasno myślący i gruntowny w swoim podejściu do pracy, zdolności organizacyjne oraz komunikacyjne, umiejętności nadzoru i zarządzania przepływem pracy, zdolność do podejmowania inicjatywy, zdolności organizacyjne, umiejętność pracy nad kilkoma priorytetami.

Źródło: opracowanie własne.

Głównymi kompetencjami pożądanymi u dobrego księgowego są nie tylko dokładność i sumienność, lecz także umiejętności komunikacyjne pozwalające na jasną i przejrzystą wymianę informacji z przełożonymi i pracownikami z innych

działów przedsiębiorstwa oraz efektywną komunikację z klientami. Coraz bardziej pożądaną cechą wśród księgowych jest także umiejętność współpracy w grupie.

Zatem – jak pokazują badania – niezbędnym atrybutem współczesnego księgowego są zdolności interpersonalne. To dzięki nim potrafi on wpływać na innych, motywować, rozwiązywać konflikty, czy dzielić obowiązki pomiędzy współpracowników, tak aby osiągnąć cele organizacji, której jest członkiem (Chaker 2011).

4. Metodologia badania

Celem przeprowadzonej analizy było znalezienie odpowiedzi na następujące pytania:

- czy pracodawcy wymagają od księgowych posiadania kompetencji miękkich?
- jeśli tak, to jakiego charakteru są to kompetencje? oraz
- czy oraz jak zmieniły się oczekiwania pracodawców w tym obszarze na przestrzeni 10 lat?

Aby możliwe było zaobserwowanie zmian w zakresie poświadczonych przez przedsiębiorców kompetencji miękkich, niezbędne było posłużenie się źródłem informacji uwzględniającym nie tylko obecne, lecz także minione oczekiwania wobec księgowych.

Ustalono, że to przegląd ogłoszeń prasowych polegający na analizie danych zastanych będzie w tej sytuacji odpowiednią i obiektywną metodą, gdyż pozwoli zarówno na opracowanie aktualnego zestawu kompetencji niezbędnych do wykonywania zawodu księgowego, jak i zaobserwowanie zmian zaistniałych na przestrzeni czasu¹¹. Należy również podkreślić, że badanie kompetencji poświadczonych przez przedsiębiorców poprzez analizę ogłoszeń prasowych jest metodą dosyć łatwą i taną w przeprowadzeniu. Poza tym była ona już wcześniej wykorzystywana przez innych badaczy¹².

Założono, co prawda, że pracodawcy nie wymieniają w ogłoszeniach wszystkich cech, które potem weryfikują w procesie rekrutacji, niemniej jednak, te, na które zwracają uwagę w anonsach są dla nich najbardziej istotne.

Badanie zostało przeprowadzone na przełomie roku 2012 i 2013. W celu wyłonięcia ogłoszeń dokumentujących bieżące oczekiwania pracodawców względem księgowych skorzystano z bazy ofert portalu internetowego praca.nf.pl, za pomocą

¹¹ Jak bowiem zauważa np. Majerska (2010, s. 91): „Niemal każde profesjonalnie sformułowane ogłoszenie o pracę zawiera wśród wymogów wobec idealnego kandydata, szereg poświadczonych cech osobowości oraz różnych umiejętności interpersonalnych”.

¹² Por. m.in.: Johnson, Johnson (1994); France (2010); Tomanek (2012).

której znaleziono 181 niepowtarzających się anonsów, dostępnych w momencie przeprowadzenia badania. Z kolei dostęp do ogłoszeń opublikowanych 10 lat wcześniej możliwy był poprzez dodatek „Gazeta Praca” w „Gazecie Wyborczej”. Aby uzyskać taką samą wielkość bazy jak w latach 2012/2013, niezbędne okazało się przeszukanie wydań z okresu od stycznia 2002 do maja 2003 r.

Ogółem zgromadzono 362 oferty pracy dotyczące 7 różnych stanowisk związanych z księgowością¹³ (księgowy: 160 ogłoszeń; główny księgowy: 102; samodzielny księgowy: 47; młodszy księgowy: 36; asystent księgowego: 6; kierownik działu księgowości: 6; starszy księgowy: 5).

5. Znaczenie kompetencji miękkich w pracy księgowego – wyniki badania

Ogólną charakterystykę przeanalizowanych ogłoszeń o pracę prezentuje tabela 4.

Tabela 4. Ogólna charakterystyka przeprowadzonego badania

Wyszczególnienie	2002/2003		2012/2013		Różnica (2002 = 100%)
	w liczbach	w %	w liczbach	w %	
Ogłoszenia uwzględniające wyłącznie kwalifikacje zawodowe	100	55,25	34	18,78	34
Ogłoszenia nieuwzględniające żadnych kompetencji	8	4,42	-	-	-
Ogłoszenia uwzględniające kompetencje miękkie	73	40,33	147	81,22	201,37
OGÓŁEM	181	100	181	100	-

Źródło: opracowanie własne.

Niemal wszystkie rozpatrywane oferty (z wyjątkiem ośmiu z lat 2002/2003) zawierały wymogi w zakresie poszukiwanych u księgowych kwalifikacji lub kompetencji. Liczba ogłoszeń ujmujących wyłącznie oczekiwania zawodowe zmniejszyła się o 76%, bowiem w latach 2002/2003 stanowiły one aż 55% badanej próby, podczas, gdy 10 lat później zaledwie ok. 19% anonsów miało taki charakter. W pierwszym

¹³ W badaniu uwzględniono pracowników działów księgowości różnych przedsiębiorstw i instytucji oraz biur rachunkowych. Ze względu na niejednorodny charakter informacji przedstawianych w poszczególnych ogłoszeniach nie zawsze było możliwe wskazanie, jakiej jednostki dotyczy dany anons.

analizowanym okresie obowiązek posiadania kompetencji miękkich przez księgowych odnotowano tylko w 40% opublikowanych ofert. Natomiast dane z przełomu 2012 i 2013 r. dowodzą, że oczekiwania te wzrosły dwukrotnie, gdyż już prawie 81% anonsów zawierało tego typu wymagania.

Przeprowadzony przegląd ogłoszeń o pracę pozwolił na wyodrębnienie 185 kompetencji miękkich w latach 2002/2003 i aż 541 w latach 2012/2013, co oznacza wzrost blisko trzykrotny. Daje to prawie trzy kompetencje miękkie na każdą ofertę opublikowaną na przełomie roku 2012/2013 w porównaniu z jedną przypadającą na pojedynczy anons w okresie wcześniejszym.

Wyłonione kompetencje (por. tabela 5) pogrupowano umownie w cztery segmenty: cechy osobiste, umiejętności interpersonalne, zdolności intelektualne i pozostałe¹⁴.

Tabela 5. Kompetencje miękkie w pracy księgowego (w latach 2002/2003–2012/2013)

Wyszczególnienie		2002/2003		2012/2013	
		w liczbach	w %*	w liczbach	w %**
CECHY OSOBISTE					
1.	Sumienność ¹⁵	16	21,92	48	32,65
2.	Dokładność ¹⁶	10	13,70	45	30,61
3.	Zaangażowanie	8	10,96	24	16,33
4.	Umiejętność precyzyjnego wykonywania obowiązków pod presją czasu	3	4,11	23	15,65
5.	Odpowiedzialność	6	8,22	16	10,88
6.	Motywacja do rozwoju zawodowego/ motywacja do pracy	-	-	13	8,84
7.	Terminowość	1	1,37	10	6,80
8.	Odporność na stres	2	2,74	10	6,80
9.	Systematyczność	7	9,6	9	6,12
10.	Otwartość na zmiany/elastyczność w działaniu	2	2,74	6	4,08
11.	Zorientowanie na cel i wyniki	-	-	6	4,08
12.	Inne***	9	12,33	19	12,93
Cechy osobiste ogółem		64	-	229	-

¹⁴ Przyjęty podział opiera się głównie na rozwiązaniu zastosowanym w badaniu przeprowadzonym przez SGH w Warszawie, Amerykańską Izba Handlu w Polsce i Ernst & Young (2012).

¹⁵ Przyjęto, że termin „sumienność” rozumiano również jako: obowiązkowość, rzetelność, solidność, uczciwość, przy czym sumienność była najczęściej powtarzającą się cechą.

¹⁶ Założono, że termin „dokładność” rozumiano także jako: skrupulatność, staranność i szczegółowość, przy czym dokładność była najczęściej powtarzającą się cechą.

UMIĘTNOŚCI INTERPERSONALNE					
1.	Komunikatywność	8	10,96	50	34,01
2.	Umiejętności organizacyjne	24	32,88	41	27,89
3.	Umiejętność współpracy w zespole	9	12,33	41	27,89
4.	Orientacja na klienta	-	-	25	17,00
5.	Zdolności interpersonalne	5	6,85	13	8,84
6.	Otwartość, łatwość nawiązywania kontaktów	-	-	8	5,44
7.	Umiejętności kierowania zespołem/ kompetencje menedżerskie	10	13,70	9	6,12
8.	Wysoka kultura osobista, takt	2	2,74	7	4,76
9.	Miły sposób bycia, pogodne usposobienie	-	-	3	2,04
Umiejętności interpersonalne ogółem		58	-	197	-
ZDOLNOŚCI INTELEKTUALNE					
1.	Zdolność analitycznego myślenia	15	20,55	38	25,85
2.	Samodzielność w działaniu/podejmowanie decyzji	17	23,29	36	24,49
3.	Umiejętność rozwiązywania problemów	1	1,37	11	7,48
4.	Zdolność szybkiego uczenia się	1	1,37	7	4,76
5.	Kreatywność, umiejętność poszukiwania nowych rozwiązań	6	8,22	7	4,76
6.	Inteligencja	-	-	2	1,36
7.	Planowanie/zdolność priorytetowania	1	1,37	4	2,72
Zdolności intelektualne ogółem		41	-	105	-
POZOSTAŁE					
1.	Dyspozycyjność	19	26,03	10	6,80
2.	Mobilność	2	2,74	-	-
3.	Zamiłowanie do pracy w księgowości	1	1,37	-	-
Pozostałe ogółem		22	30,14	10	6,80
OGÓŁEM		185	-	541	-

* 73 (liczba ogłoszeń uwzględniających kompetencje miękkie) = 100%

** 147 (liczba ogłoszeń uwzględniających kompetencje miękkie) = 100%

*** Do innych cech zaliczono: podejmowanie inicjatywy, konsekwencję w działaniu, pozytywne nastawienie, optymizm, lojalność, energię, cierpliwość i pewność siebie.

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie zebranych danych stworzono ranking – ujęty w tabeli 6 – dziesięciu najczęściej poszukiwanych przez pracodawców kompetencji w badanych okresach.

Tabela 6. Ranking dziesięciu najbardziej oczekiwanych od księgowego kompetencji miękkich

Lp.	2002/2003	Lp.	2012/2013
1	Umiejętności organizacyjne	1	Komunikatywność
2	Dyspozycyjność	2	Sumienność
3	Samodzielność w działaniu/podejmowanie decyzji	3	Dokładność
4	Sumienność	4-5	Umiejętności organizacyjne
5	Zdolność analitycznego myślenia	4-5	Umiejętność współpracy w zespole
6-7	Dokładność	6	Zdolność analitycznego myślenia
6-7	Umiejętność kierowania zespołem	7	Samodzielność w działaniu/podejmowanie decyzji
8	Umiejętność współpracy w zespole	8	Orientacja na klienta
9-10	Zaangażowanie	9	Zaangażowanie
9-10	Komunikatywność	10	Umiejętność precyzyjnego wykonywania obowiązków pod presją czasu

Źródło: opracowanie własne.

O ile w ogłoszeniach z lat 2002/2003 pracodawcy najczęściej zwracali uwagę na umiejętności organizacyjne i dyspozycyjność, o tyle już 10 lat później wymieniało przede wszystkim komunikatywność i sumienność. Należy jednocześnie zaznaczyć, że wśród grupy 25 kompetencji wyodrębnionych w latach 2002/2003, komunikatywność znalazła się dopiero na 9. miejscu.

Umiejętności organizacyjne były również jedną z najbardziej pożądanych kompetencji w okresie 2012/2013, podobnie jak zdolność analitycznego myślenia i zaangażowanie. Ponadto zdecydowanie zyskała na znaczeniu umiejętność pracy zespołowej.

Przeprowadzony przegląd wykazał także, że poszukujący księgowych głównie kładli nacisk na cechy osobiste i umiejętności interpersonalne, natomiast zdolności intelektualne i pozostałe umiejętności okazały się mniej istotne.

Biorąc pod uwagę cechy osobiste potencjalnego księgowego – jak wskazuje tabela 5 – w obu badanych okresach dla pracodawców liczyły się przede wszystkim sumienność i dokładność. I tak, w ogłoszeniach zawierających wymagania w zakresie kompetencji miękkich, sumienność uwzględniono w blisko 22% ogłoszeń z lat 2002/2003 i w prawie 33% z przełomu roku 2012/2013, podczas gdy w przypadku dokładności wskaźnik ten wyniósł odpowiednio ok. 14% i 31%.

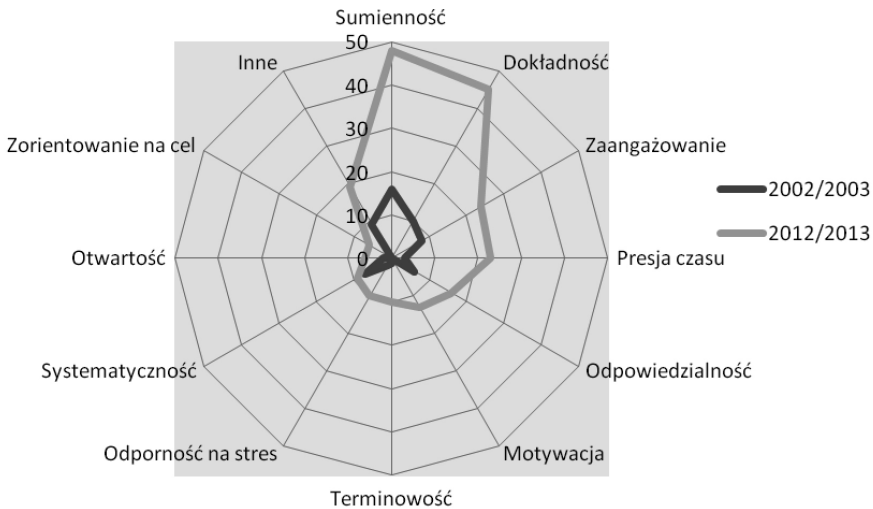
Co więcej, w ofertach opublikowanych w pierwszym z analizowanych okresów w ogóle nie wspomniano o takich cechach, jak m.in. motywacja do rozwoju zawo-

dowego/motywacja do pracy, zorientowanie na cel i wyniki, konsekwencja w działaniu i pozytywne nastawienie/ optymizm. Tymczasem 10 lat później motywację wymieniono już w prawie 9% ogłoszeń uwzględniających kompetencje miękkie.

Należy również podkreślić zdecydowany wzrost oczekiwań pracodawców względem odporności na stres, umiejętności precyzyjnego wykonywania obowiązków pod presją czasu oraz terminowości.

Graficzne odzwierciedlenie najczęściej postulowanych wymogów względem cech osobistych księgowego prezentuje rysunek 2.

Rysunek 2. Wymagania względem cech osobistych księgowego w latach 2002/2003–2012/2013 (w liczbach)



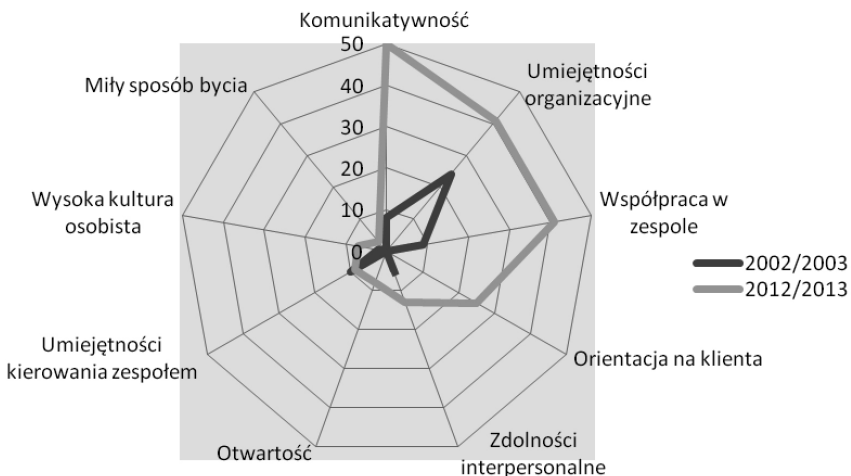
Źródło: opracowanie własne.

Z kolei analiza wymagań pracodawców w zakresie umiejętności interpersonalnych w latach 2002/2003 wskazuje na największe oczekiwania względem umiejętności organizacyjnych, które ujęto w prawie 33% ogłoszeń. Z kolei 10 lat później kompetencje te były również istotne dla poszukujących księgowych, o czym świadczy udział na poziomie blisko 28%. Warto jednak podkreślić, że to komunikatywność stanowiła najczęściej wymienianą wówczas umiejętność. Jej udział w ogłoszeniach uwzględniających kompetencje miękkie wyniósł aż o 34%. Ponadto w stosunku do poprzedniego okresu wymagania pracodawców w tym zakresie wzrosły ponad sześciokrotnie. Aż czterokrotny wzrost zainteresowania zaobserwowano z kolei w odniesieniu do umiejętności współpracy w zespole.

Umiejętności interpersonalne, które nie pojawiły się w ogłoszeniach z lat 2002/2003, a uwzględniono je już w okresie późniejszym, dotyczyły natomiast: orientacji na klienta, otwartości/łatwości nawiązywania kontaktów oraz miłego sposobu bycia/pogodnego usposobienia. Należy jednocześnie zauważyć, że 10 lat później orientacja na klienta była już 8. w kolejności najbardziej oczekiwaną kompetencją miękką spośród 29. wymienionych.

Ujęcie graficzne najczęściej pożądaných umiejętności interpersonalnych w badanych okresach odzwierciedla rysunek 3.

Rysunek 3. Wymagania względem umiejętności interpersonalnych księgowego w latach 2002/2003–2012/2013 (w liczbach)



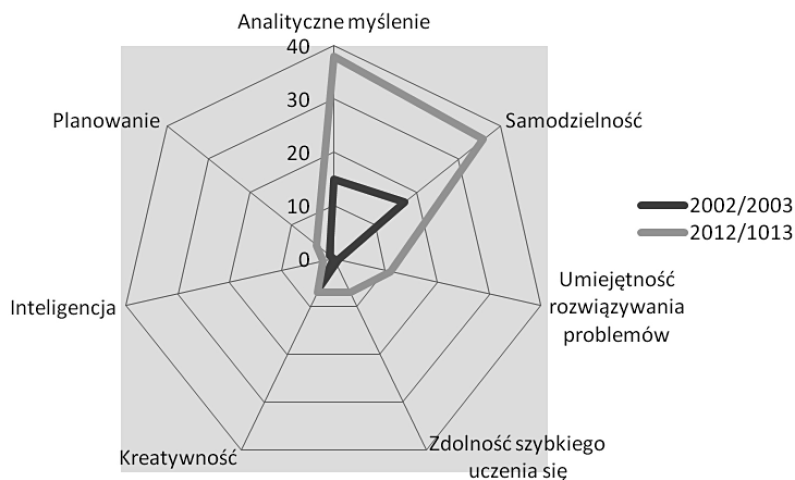
Źródło: opracowanie własne.

Z kolei wśród najbardziej oczekiwanych zdolności intelektualnych znalazły się: samodzielność w działaniu/podejmowanie decyzji oraz zdolność analitycznego myślenia. Poszukiwano ich w odpowiednio 23% i 21% ogłoszeń z lat 2002/2003 oraz 24% i 26% tych opublikowanych 10 lat później. W tym samym okresie odnotowano wzrost oczekiwań dotyczący w szczególności umiejętności rozwiązywania problemów oraz zdolności szybkiego uczenia się.

Ujęcie graficzne najczęściej pożądaných zdolności intelektualnych w badanych okresach odzwierciedla rysunek 4.

Analizując grupę pozostałych kompetencji, na uwagę zasługuje to, że dyspozycyjność, ujęta w latach 2002/2003 na 2. miejscu w rankingu dziesięciu najbardziej oczekiwanych od pracodawców kompetencji miękkich (por. tabela 6), zdecydowanie straciła na znaczeniu.

Rysunek 4. Wymagania względem zdolności intelektualnych księgowego w latach 2002/2003–2012/2013 (w liczbach)



Źródło: opracowanie własne.

6. Podsumowanie

Przegląd literatury oraz wyniki wcześniej przeprowadzanych przez innych badaczy analiz jednoznacznie dowodzą, że w trudnym i dynamicznie zmieniającym się otoczeniu, coraz częściej oczekuje się od pracownika – oprócz specjalistycznej wiedzy oraz zawodowych umiejętności – odpowiednich kompetencji osobistych i społecznych, których posiadanie nierzadko przesądza o jego zatrudnieniu. Co więcej, umiejętności takie wymagane są obecnie niezależnie od charakteru wykonywanej pracy. Również od księgowych oczekuje się nie tylko wiedzy z zakresu rachunkowości, dokładności i sumienności, lecz także umiejętności interpersonalnych, które stają się współcześnie nieodzownym atrybutem tego zawodu.

Ustalenia w tym zakresie potwierdzają także wyniki badania przeprowadzonego przez autorki niniejszego artykułu. Dokonana analiza ogłoszeń o pracę wskazuje, że:

1. Rośnie znaczenie kompetencji miękkich w pracy księgowego. Liczba ogłoszeń uwzględniających tego typu wymagania zwiększyła się bowiem na przestrzeni dziesięciu lat z 40% do 81%.
2. Jednocześnie pracodawcy zgłaszają coraz więcej wymagań w tym zakresie. Obecnie każda oferta uwzględnia średnio trzy kompetencje miękkie, w porównaniu z jedną przypadającą na pojedynczy anons publikowany 10 lat wcześniej.

3. Aktualnie liczy się przede wszystkim komunikatywność. Niezbędną cechą jest również sumienność i dokładność, a także umiejętność organizacji pracy i współpracy w zespole. Te pięć charakterystyk najczęściej wymieniano w ogłoszeniach z lat 2012/2013. Wymagano ich również 10 lat wcześniej, chociaż różne było wtedy ich znaczenie. Wówczas największą uwagę przywiązywano do umiejętności organizacyjnych i dyspozycyjności. Z kolei umiejętność współpracy w zespole znalazła się dopiero na 8. miejscu w rankingu 10 najbardziej oczekiwanych od księgowego kompetencji miękkich, a komunikatywność – najważniejsza w latach 2012/2013 – zaledwie na 9.
4. W ogóle nie poszukiwany wcześniej przez pracodawców wymóg orientacji na klienta stał się obecnie jednym z najczęściej wymienianych, bowiem znajduje się w pierwszej ósemce wspomnianego rankingu. Wyraźnie zyskała na znaczeniu także umiejętność precyzyjnego wykonywania obowiązków pod presją czasu, która aktualnie zamyka dziesiątkę tego zestawienia.

Wydaje się zatem, że posiadanie solidnej i szerokiej wiedzy z zakresu rachunkowości będzie nadal podstawowym, ale już nie wystarczającym wymogiem stawianym w zawodzie księgowego. Koniecznością stanie się rozwijanie takich cech, jak komunikatywność, myślenie analityczne, umiejętność współpracy, a także innych, wchodzących w skład szerokiego portfela kompetencji osobistych i interpersonalnych.

Potwierdzeniem rosnącej świadomości środowiska zawodowego w tym zakresie jest np. wydany przez Amerykański Instytut Biegłych Rewidentów (AICPA) najnowszy raport dotyczący przyszłości zawodu biegłego rewidenta, pod dużo mówiącym tytułem *CPA Horizons 2025* (AICPA 2011). Jednym z głównym wniosków płynących z analizy tego dokumentu jest uznanie kompetencji miękkich za kluczowe umiejętności zawodowe.

Bibliografia

1. Allen J., Van der Valden R. (2004), *The Flexible Professional in the Knowledge Society: Conceptual Framework of the REFLEX Project*, REFLEX Working paper 1, Sample Design REFLEX, version 8, October, za: Bielecki P. (2011), *Kompetencje absolwentów studiów wyższych w świetle badań CHEERS, REFLEX, TUNNING*, w: *Kompetencje absolwentów studiów ekonomicznych. Perspektywa nauki i biznesu*, red. K. Jędralska, J. Bernais, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice, s. 13–66.
2. Ameen E., Bruns S.M., Jackson C. (2010), *Communication Skills and Accounting: Do Perceptions Match Reality?*, „CPA Journal”, vol. 80 (7), s. 63–65.
3. Baron-Puda M. (2012), *Projektowanie strategii rozwoju kompetencji pracowników przedsiębiorstw produkcyjnych*, „Zarządzanie Przedsiębiorstwem”, nr 4, s. 2–11.

4. Bay D., Mckeage K. (2006), *Emotional Intelligence in Undergraduate Accounting Students: Preliminary Assessment*, „Accounting Education: an International Journal”, vol. 15 (4), s. 439–454.
5. Bielecki P. (2011), *Kompetencje absolwentów studiów wyższych w świetle badań CHERS, REFLEX, TUNNING*, w: *Kompetencje absolwentów studiów ekonomicznych. Perspektywa nauki i biznesu*, red. K. Jędralska, J. Bernais, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice, s. 13–66.
6. Boyatzis, R.E. (1982), *The Competent Manager: a Model for Effective Performance*, John Wiley & Sons, New York, za: Jurek P. (2010), *Zarządzanie kompetencjami zawodowymi pracowników w nowoczesnych organizacjach*, w: *Psychologia zarządzania w organizacji*, red. A.M. Zawadzka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 77–114.
7. Brodzińska K., Brodziński Z. (2009), *Kompetencje zawodowe studentów kierunków technicznych*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego”, nr 4, Poznań, s. 107–117.
8. Chaker M.N. (2011), *What Accountancy Skills are Acquired at College?*, „International Journal of Business and Social Science”, vol. 2 (18), s. 193–199.
9. Chmielecka E. (2010), *Kompetencje personalne i społeczne*, w: *Autonomia programowa uczelni. Ramy kwalifikacji dla szkolnictwa wyższego*, s. 139–145.
10. Delamare Le Deist F., Winterton J. (2005), *What is Competence?*, „Human Resource Development International”, vol. 8, no. 1, s. 27–46.
11. Drumlak U. (2012 a), *Ocena stopnia przygotowania do wykonywania zawodu księgowego według opinii absolwentów i studentów Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego*, „Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis. Oeconomica”, t. 294 (67), s. 37–50.
12. Drumlak U. (2012 b), *Oczekiwania pracodawców wobec kwalifikacji zawodowych absolwentów kierunku Finanse i Rachunkowość*, w: *Rachunkowość. Dydaktyka i certyfikacja zawodu księgowego*, red. D. Dziawgo, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń, s. 23–42.
13. Filipowicz G. (2004), *Zarządzanie kompetencjami zawodowymi*, PWE, Warszawa.
14. France A. (2010), *Management Accounting Practics Reflected in Job Advertisements*, „Journal of New Business Ideas & Trends”, vol. 8 (2), s. 41–57.
15. Gos W. (2009), *Kierunki rozwoju programu studiów na kierunku finanse i rachunkowość*, „Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis. Oeconomica”, t. 273 (56), s. 53–62.
16. Jagoda R. (2009), *Ocena programu nauczania przedmiotów związanych z rachunkowością przeprowadzona przez studentów Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego a potrzeby rynku*, „Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis. Oeconomica”, t. 273 (56), s. 63–72.

17. Johnson L.M., Johnson V.E. (1995), *Help Wanted – Accountant: What the Classified Say about Employers' Expectations*, „Journal of Education for Business”, vol. 70 (3), s. 130–135.
18. Jurek P. (2010), *Zarządzanie kompetencjami zawodowymi pracowników w nowoczesnych organizacjach*, w: *Psychologia zarządzania w organizacji*, red. A.M. Zawadzka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 77–114.
19. Holtzman D.M., Kraft E.M. (2011), *Skills Needed in the 21st Century Workplace: a Comparison of Feedback from Undergraduate Business Alumni and Employers with a National Study*, „Business Education & Accreditation”, vol. 3 (1), s. 61–76.
20. Kavanagh M.H., Drennan L. (2008), *What Skills and Attributes does an Accounting Graduate Need? Evidence from Student Perceptions and Employer Expectations*”, „Accounting and Finance”, nr 48, s. 279–300.
21. Kędzierska B., Znajmiecka-Sikora M. (2011), *Kompetencje jednostki a efektywność zawodowa*, w: *Podstawy kształcenia ustawicznego od A do Z. Psychologiczne metody wspierania rozwoju osobistego i społecznego osób dorosłych*, red. M. Znajmiecka-Sikora, B. Kędzierska, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 17–31.
22. Kolasińska E. (2011), *Kompetencje a rynek pracy i struktura społeczna*, „Acta Universitatis Lodzensis, Folia Sociologica”, 38, s. 91–103.
23. *Kompetencje i kwalifikacje poszukiwane przez pracodawców wśród absolwentów szkół wyższych wchodzących na rynek pracy (2012)*, Wyniki badania przeprowadzonego przez Szkołę Główną Handlową w Warszawie, Amerykańską Izbę Handlu w Polsce oraz Ernst & Young, Ernst&Young, Warszawa.
24. *Kompetencje transferowalne. Diagnoza, kształtowanie i zarządzanie (2010)*, red. S. Konarski, D. Turek, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
25. Konarski S. (2008), *Kluczowe znaczenie kompetencji społeczno-psychologicznych we współczesnych koncepcjach i praktyce systemów edukacji ekonomistów i menedżerów*, w: *Kompetencje społeczno-psychologiczne ekonomistów i menedżerów*, red. S. Konarski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 7–21.
26. Levy-Leboyer C. (1997), *Kierowanie kompetencjami. Bilanse doświadczeń zawodowych*, Poltext, Warszawa.
27. Lewicka D. (2010), *Zarządzanie kapitałem ludzkim w polskich przedsiębiorstwach. Metody, narzędzie, mierniki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
28. Majerska J. (2010), *Kompetencje miękkie a rynek pracy*, w: ...bo życie to nieustanny rozwój. *Poradnik*, Edustacja.pl, Warszawa, s. 85–92.
29. Mitchell G.W., Skinner L.B., White B.J. (2010), *Essential Soft Skills for Success in the Twenty-first Century Workforce as Perceived by Business Educators*, „The Delta Pi Epsilon Journal”, 1 January, s. 43–53.

30. Montano J.L.A., Anes A.D., Hassall T.J. (2001), *Vocational Skills in the Accounting Professional Profile: The Chartered Institute of Management Accountants (CIMA) employers' opinion*, „Accounting Education”, vol. 10 (3), s. 299–313.
31. Oleksyn T. (2010), *Zarządzanie kompetencjami. Teoria i praktyka*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
32. Pochtowski A. (2003), *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategie – Procesy – Metody*, PWE, Warszawa.
33. Podgórski A. (2011), *Raport z badania. Zapotrzebowanie pracodawców na tzw. kompetencje miękkie absolwentów kierunków ścisłych – Edycja II*, Biuro Zawodowej Promocji Studentów i Absolwentów UMK, Toruń.
34. Robles M.M. (2012), *Executive Perceptions of the Top 10 Soft Skills Needed in Today's Workplace*, „Business Communication Quarterly”, 75 (4), s. 453–465
35. Rostkowski T. (2004), *Kompetencje a jakość zarządzania zasobami ludzkimi*, w: *Jakość zasobów pracy*, red. A. Sajkiewicz, Poltext, Warszawa, s. 83–112.
36. Schomburg H., Teichler U. (2006), *Higher Education and Graduate Employment in Europe. Results from Graduate Survey*, Springer, Dordrecht, za: Bielecki P. (2011), *Kompetencje absolwentów studiów wyższych w świetle badań CHEERS, REFLEX, TUNNING*, w: *Kompetencje absolwentów studiów ekonomicznych. Perspektywa nauki i biznesu*, red. K. Jędralska, J. Bernais, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice, s. 13–66.
37. Siegel G., Sorenson J.E. (1999), *Counting More, Counting Less: Transformations in the Management Accounting Profession – the 1999 Practice Analysis of Management Accounting*, The Institute of Management Accountants, za: Chaker M.N. (2011), *What Accountancy Skills Are Acquired at College?*, „International Journal of Business and Social Science”, vol. 2 (18), s. 193–199.
38. Sienkiewicz Ł., Gruza M. (2009), *Badanie kwalifikacji i kompetencji oczekiwanych przez pracodawców od absolwentów kształcenia zawodowego*, GHK Consulting, Warszawa.
39. Smółka P. (2006), *Jak skutecznie szkolić umiejętności interpersonalne?*, w: *Komunikowanie się. Problemy i perspektywy*, red. B. Kaczmarek, A. Kucharski, M. Stencel, Wydawnictwo UMCS, Lublin, s. 247–259.
40. Smółka P. (2008), *Kompetencje społeczne. Metody pomiaru i doskonalenia umiejętności interpersonalnych*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
41. Spencer L.M. Jr, Spencer S.M. (1993), *Competence at Work. Models for Superior Performance*, John Wiley & Sons, New York, za: Jurek P. (2010), *Zarządzanie kompetencjami zawodowymi pracowników w nowoczesnych organizacjach*, w: *Psychologia zarządzania w organizacji*, red. A.M. Zawadzka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 77–114.

42. Sypniewska B.A. (2009), *Kompetencje a kwalifikacje i umiejętności*, Studia i Materiały. „Miscellanea Oeconomicae”, nr 2, s. 83–90.
43. Tomanek A. (2012), *Zawody przyszłości – Raport I*, Wojewódzki Urząd Pracy w Białymstoku, Białystok.
44. Turek D., Wojtczuk-Turek A. (2008), *Kompetencje człowieka – tradycja i współczesność*, w: *Kompetencje społeczno-psychologiczne ekonomistów i menedżerów*, red. S. Konarski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 33–54.
45. *Uczelnia Przyjazna Pracodawcom* (2012), *Raport z badań w II edycji projektu Uczelnia Przyjazna Pracodawcom*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.
46. Thierry D., Sauret Ch., Monod N. (1997), *Zatrudnienie i kompetencje w przedsiębiorstwach w procesach zmian*, Poltext, Warszawa.
47. Whiddett S., Hollyforde S. (2003), *Modele kompetencyjne w zarządzaniu zasobami ludzkimi*, Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
48. Zaid O.A., Abraham A. (1994), *Communication Skills in Accounting Education: Perceptions of Academic, Employers and Graduate Accountants*, „Accounting Education”, vol. 3 (3), s. 205–221.
49. Ziółkowska B. (2012), *Edukacja wobec wyzwań społeczeństwa informacyjnego w Polsce*, w: *E – learning – narzędzia i praktyka*, red. M. Dąbrowski, M. Zajac, Fundacja Rozwoju Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa, s. 241–249.

Źródła internetowe

1. AICPA (2011), *CPA Horizons 2025 Report*, <http://www.aicpa.org/Research/CPAHorizons2025/Pages/CPAHorizonsReport.aspx> (dostęp: 20.02.2013).
2. Flis A. (2005), *Wąskie gardło menedżera, czyli o brakach w kompetencjach społecznych menedżerów*, http://kadry.nf.pl/Artykul/5690/Str_3/Waskie-gardlo-menedzera-czyli-o-brakach-w-kompetencjach-spoecznych-menedzerow/ (dostęp: 10.01.2013).
3. International Accounting Education Standards Board (2012), *Proposed International Education Standard (IES) 3. Initial Professional Development-Professional Skills (Revised)*, IFAC, www.ifac.org/publications-resources/ies-3-initial-professional-development-professional-skills (dostęp: 14.02.2013.).
4. *Nowa wizja systemu edukacji* (2008), <http://www.edunews.pl/system-edukacji/561-nowa-wizja-systemu-edukacji> (dostęp: 14.02.2013).
5. Sidor-Rządkowska M. (2008), *Zarządzanie kompetencjami – teoria i praktyka, cz. I*, http://www.wsz-pou.edu.pl/biuletyn/index_test.php?strona=biul_akt20_rzad&n-r=20&p= (dostęp: 15.01.2013).
6. Wats M., Wats R.K. (2008), *Developing Soft Skills in Students*, The Fifteenth International Conference on Learning, Chicago, http://l08.cgpublisher.com/proposals/64/index_html (dostęp: 18.12.2012).

*Lucyna Poniatowska*¹

Wydział Finansów i Ubezpieczeń

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Wpływ wyceny bilansowej na definiowanie i pomiar wyniku finansowego

1. Wprowadzenie

Rachunkowość jest nauką społeczną, której głównym zadaniem jest dostarczenie prawdziwych i rzetelnych informacji na temat sytuacji majątkowej i finansowej jednostki gospodarczej oraz jej wyniku finansowego. Prezentowany w sprawozdaniu finansowym wynik finansowy jest podstawowym miernikiem służącym do oceny efektywności działalności jednostki gospodarczej i kluczową informacją dla wielu użytkowników sprawozdania finansowego wykorzystywaną w procesie podejmowania różnych decyzji ekonomicznych. Zmiany zachodzące w sprawozdawczości finansowej, a przede wszystkim w obszarze wyceny bilansowej, związane z wprowadzaniem modelu wartości godziwej jako podstawowej zasady wyceny aktywów i zobowiązań powodują, że zmienia się pojęcie i zakres wyniku finansowego. Na wysokość i strukturę wyniku finansowego przyjmującego aktualnie, zgodnie z regulacjami Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), postać całkowitego dochodu mają bowiem bezpośredni wpływ przyjęte przez jednostkę zasady wyceny bilansowej aktywów i zobowiązań.

Artykuł jest poświęcony problematyce wyceny bilansowej rozpatrywanej w kontekście pomiaru wyniku finansowego. Celem artykułu jest przedstawienie wpływu zmian w obszarze wyceny bilansowej na sposób definiowania wyniku finansowego, jego pomiar i jakość. Podstawową metodą badawczą zastosowaną w niniejszym

¹ Dr Lucyna Poniatowska, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Rachunkowości, adiunkt, lucyna.poniatowska@ue.katowice.pl

opracowaniu jest krytyczna analiza literatury przedmiotu oraz regulacji prawnych w zakresie wyceny bilansowej aktywów i pasywów i pomiaru wyniku finansowego.

2. Istota i zakres pomiaru w rachunkowości

Rachunkowość ma charakter wieloaspektowy, dlatego różnie jest ujmowana i definiowana. Jedno z ujęć rachunkowości określa ją jako system pomiaru i wyceny (Turyna 2008, s. 15). Często rachunkowość interpretuje się jako teorię pomiaru ekonomicznego (pomiaru wartości) i system tego pomiaru w jednostkach gospodarczych (Burzym 1993, s. 7). Pomiar wartości jest istotą rachunkowości, jej najważniejszym, a zarazem najtrudniejszym obszarem i dlatego rachunkowość to „sztuka” pomiaru rzeczywistości gospodarczej jednostki. Określenie „sztuka” jest tu w pełni zasadne ze względu na skalę i rangę problemów, jakie związane są z pomiarem w rachunkowości. Ustalenie prawidłowej wartości kategorii ekonomicznych, które są przedmiotem pomiaru w rachunkowości jest w praktyce bardzo trudne. Współcześnie zarzuca się, że jest to najslabiej rozwinięty obszar sprawozdawczości finansowej (Grabiński 2010, s. 34).

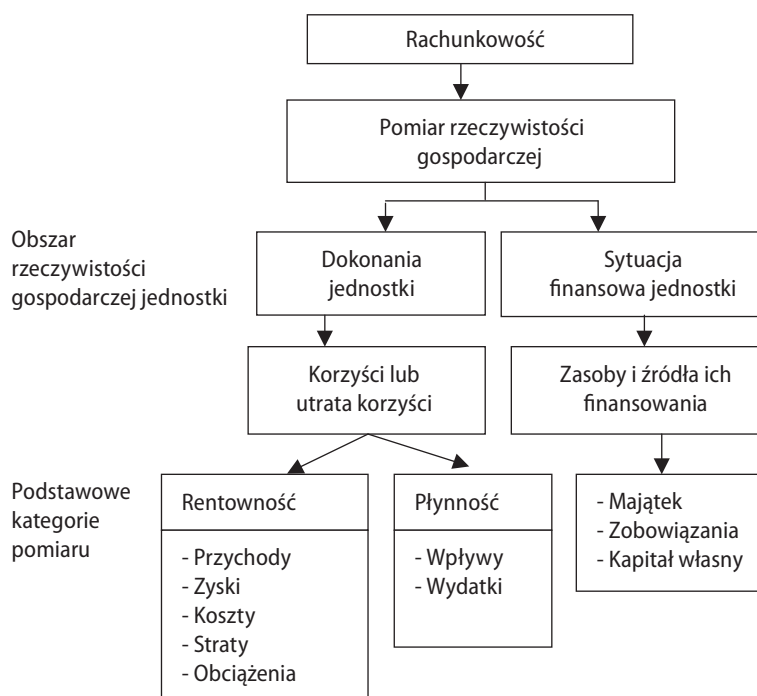
Samo pojęcie pomiaru wykracza znacznie poza granice rachunkowości i w nauce definiowane jest jako czynność przypisywania wartości liczbowych do obiektów lub zdarzeń zgodnie z przyjętymi regułami i zasadami (Grabiński 2010, s. 36). Precyzując pomiar w rachunkowości, można określić go jako czynność przypisywania wartości liczbowych wyrażonych w mierniku pieniężnym kategoriom ekonomicznym opisującym działalność gospodarczą jednostki przy wykorzystaniu różnych zasad, metod, technik i procedur. Jest to więc pomiar wartości. W rachunkowości synonimem „pomiaru wartości” jest „wycena”, często pojęcia te używane są zamiennie, definicja wyceny jest bowiem zbieżna z definicją pomiaru. Wycenę określa się jako proces przyporządkowania wielkości pieniężnych obiektom lub zdarzeniom powiązanych z przedsiębiorstwem (Hendriksen et al. 2002, s. 41). Według MSSF wycena to proces zmierzający do ustalenia kwot pieniężnych, w jakich składniki sprawozdania finansowego mają zostać ujęte i wykazane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej oraz w sprawozdaniu z dochodów (*Założenia Koncepcyjne Sprawozdawczości Finansowej* 2011). Definicja ta ma jednak zawężony charakter, gdyż odnosi się do jednego rodzaju wyceny w rachunkowości, tzn. wyceny bilansowej (Poniatowska 2009, s. 162). Historycznie rzecz ujmując, terminy „pomiar” i „wycena” były przez niektórych teoretyków rachunkowości utożsamiane, a przez innych rozróżniane. Przy rozróżnianiu tych terminów pojęcie „wycena” wiązało się z przypisywaniem wartości obiektom na podstawie informacji związanych z przyszłością, natomiast „pomiar” dotyczył

przypisywania wartości do danego obiektu na podstawie informacji pochodzących z przeszłości lub teraźniejszości (Grabiński 2010, s. 36).

Przedmiotem pomiaru w rachunkowości jest działalność gospodarcza jednostki, na którą składają się zdarzenia występujące w jednostce (Walińska 2009, s. 56). Dotyczy on dwóch aspektów prowadzenia działalności gospodarczej – rentowności i płynności (Misińska 2004, s. 8). Dlatego, uściślając, pojęcie pomiaru w rachunkowości należy rozumieć jako pomiar wyniku finansowego i wycenę (Mazur 2011, s. 49). Są to dwa ściśle ze sobą powiązane obszary pomiaru wartości w rachunkowości. Zatem pomiar w rachunkowości obejmuje (Walińska 2009, s. 56):

1. pomiar sytuacji finansowej,
2. pomiar dokonań.

Rysunek 1. Obszary i podstawowe kategorie pomiaru w systemie rachunkowości



Źródło: Walińska (2009, s. 57).

Sytuacja finansowa dotyczy stanu majątkowo-finansowego i określa statyczny obraz jednostki na dany dzień, natomiast dokonania odnoszą się do działań (zdarzeń gospodarczych) w określonym okresie i kształtują dynamiczny obraz jednostki

(Walińska 2009, s. 56). Kategoriami pomiaru sytuacji finansowej są składniki majątku jednostki, a więc aktywa, kapitał własny i zobowiązania. Ten rodzaj pomiaru oznacza wycenę poszczególnych składników majątku. Pomiar dokonań to pomiar działań jednostki, który oznacza z kolei pomiar wyniku finansowego. Wynik ten może być rozpatrywany w ujęciu memoriałowym i wówczas kategoriami pomiaru są przychody i koszty, oraz zgodnie z nowoczesnym podejściem w ujęciu kasowym (pieniężnym), gdzie kategoriami pomiaru są wpływy i wydatki środków pieniężnych (Walińska 2009, s. 56). Obszary i podstawowe kategorie pomiaru w systemie rachunkowości prezentuje rysunek 1.

Abstrakcyjny charakter kategorii ekonomicznych będących przedmiotem pomiaru w rachunkowości, niedoskonałości przyjętej miary, zmienności warunków i zakresu pomiaru powodują, że pomiar w rachunkowości cechuje się względnością (Hejnar 2011, s. 14). Powoduje to w praktyce duże trudności i ograniczenia w opisie i prezentacji rzeczywistości gospodarczej jednostki. Konsekwencją względności pomiaru są wypracowane w teorii i praktyce rachunkowości różne sposoby i koncepcje wyceny i pomiaru wyniku finansowego (Szychta 1996), mające na celu zwiększenie precyzyjności pomiaru i minimalizowanie błędów. Całkowite wyeliminowanie błędów jest jednak niemożliwe (Hejnar 2011, s. 14). W rachunkowości ciągle trwają dyskusje i spory dotyczące koncepcji, metod i zasad wyceny, a jest to spowodowane krytyką pomiaru w rachunkowości dotyczącą dwóch aspektów tego pomiaru – przedmiotu i sposobu (Walińska 2009, s. 106). Krytyka przedmiotu pomiaru związana jest z zarzutami, że rachunkowość nie mierzy wszystkich zasobów, uwagi dotyczące sposobu pomiaru dotyczą głównie stosowanych miar opartych na koszcie historycznym i zasadzie ostrożności. Efektem coraz ostrzejszej krytyki rachunkowości prowadzonej głównie przez jedną grupę użytkowników sprawozdania finansowego, a więc inwestorów, są zmiany w zasadach pomiaru i wyceny, często wręcz rewolucyjne.

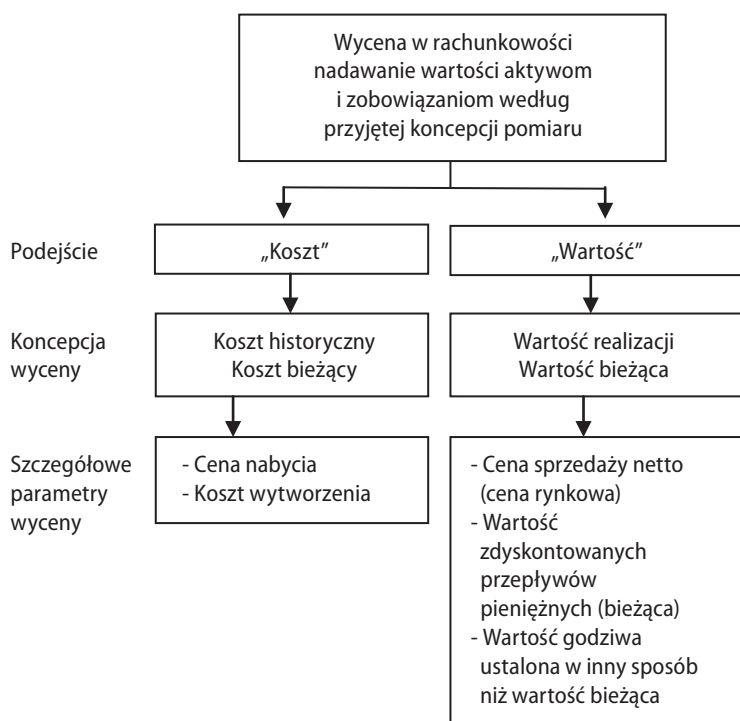
3. Koncepcje wyceny bilansowej w sprawozdawczości finansowej

Wycena w rachunkowości dotyczy jednego z obszarów pomiaru wartości, którym jest sytuacja finansowa jednostki. Pomiar ten dokonuje się poprzez nadawanie wartości poszczególnym składnikom aktywów i pasywów. Stosowane w rachunkowości zasady wyceny stanowią wypadkową celów, koncepcji i zasad rachunkowości (Walińska 2009, s. 59). W rachunkowości istnieje szereg różnych podstaw wyceny. Analizując zasady i regulacje rachunkowości dotyczące wyceny, można wyróżnić dwa zasadnicze nurty (podejścia) (Walińska 2009, s. 91), tj.:

- podejście „kosztowe”,
- podejście „wartości”.

Podejście „kosztowe” oznacza przyjęcie do pomiaru składników aktywów i pasywów kosztu historycznego lub kosztu bieżącego (odtworzenia), natomiast podejście oparte na „wartości” jako podstawę wyceny przyjmuje wartość realizacji lub wartość bieżącą (Walińska 2009, s. 91). Koncepcje wyceny bilansowej w rachunkowości prezentuje rysunek 2.

Rysunek 2. Koncepcje wyceny bilansowej w rachunkowości



Źródło: Walińska (2009, s. 91).

Przyjęcie do pomiaru kosztu historycznego (ang. *historical cost*) oznacza wycenę aktywów w wysokości równej zapłaconej za nie kwocie pieniężnej lub wartości godziwej zapłaty niepieniężnej dokonanej celem ich nabycia, natomiast zobowiązań w wartości równej kwocie wpływów otrzymanych w zamian za przyjęcie na siebie obowiązku lub w wartości równej kwocie środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, która według przewidywań zostanie zapłacona w celu regulacji zobowiązania w normalnym toku działalności (*Założenia koncepcyjne* par. 4.55 a). Kosztem historycznym

jest wartość początkowa składników majątku, którą najczęściej jest cena nabycia, cena zakupu, koszt wytworzenia, wartość nominalna.

Zastosowanie do pomiaru kosztu bieżącego (ang. *current cost*) oznacza wycenę aktywów w wysokości środków pieniężnych lub ich ekwiwalentów, które aktualnie należałoby za taki sam lub równoważny składnik majątku zapłacić, a zobowiązań według kwoty wymaganej zapłaty, tj. kwoty, która byłaby aktualnie wymagana do ich regulacji. Podstawą wyceny aktywów w tej metodzie są aktualne ceny nabycia lub koszty wytworzenia, a pasywów kwoty wymagane dla ich bieżącej likwidacji. Parametrami wyceny są tutaj cena rynkowa i wartość godziwa (Gmytrasiewicz, Karmańska 2002, s. 34).

Wycena oparta na wartości realizacji (ang. *realisable value*) polega na wycenie aktywów w wartości równej kwocie pieniężnej, jaką można by w chwili obecnej uzyskać, zbywając dany składnik aktywów w normalnej zaplanowanej transakcji, a zobowiązań w wysokości niezdykontowanej kwoty środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, jaką według przewidywań zapłaci się w celu ich regulacji w normalnym toku działalności gospodarczej. Podstawą wyceny są tutaj aktualne ceny sprzedaży netto i wartość likwidacyjna (Gmytrasiewicz, Karmańska 2002, s. 34).

Wycena w wartości bieżącej (ang. *present value*) oznacza pomiar aktywów i zobowiązań w ich zaktualizowanej wartości netto, czyli zdyskontowanej wartości bieżącej przyszłych przepływów pieniężnych netto. Aktywa wyceniane są w zdyskontowanej wartości bieżącej przyszłych wpływów środków pieniężnych netto, które dana pozycja według przewidywań wypracuje w toku działalności gospodarczej, zobowiązania wykazuje się w zdyskontowanej wartości bieżącej przyszłych wpływów środków pieniężnych netto, które według przewidywań będą wymagane do uregulowania zobowiązań w normalnym toku działalności gospodarczej.

W rachunkowości wycena składników majątku dokonywana jest w dwóch momentach i obejmuje wycenę (Poniatowska 2009, s. 162):

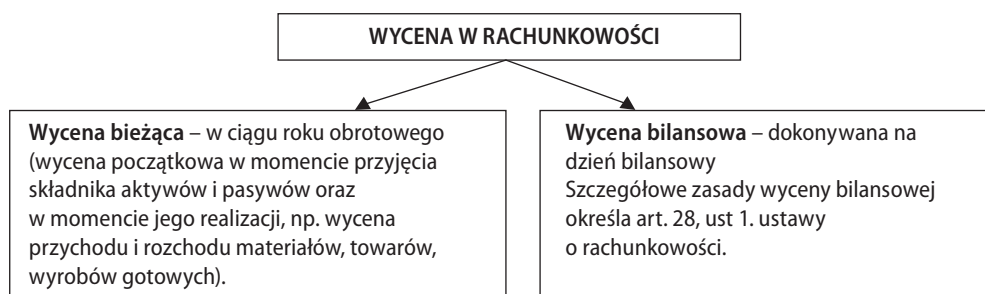
- bieżącą – dokonywaną w ciągu roku obrotowego oraz
- bilansową – dokonywaną na dzień sporządzania sprawozdania finansowego.

Rodzaje wyceny w rachunkowości prezentuje rysunek 3.

Wycena bieżąca dokonywana jest w ciągu roku obrotowego i obejmuje wycenę składnika majątku przy początkowym jego ujęciu (wycena początkowa) oraz w momencie realizacji. Wycena początkowa wiąże się z pomiarem wartości poszczególnych składników aktywów i pasywów, w jakiej mają one zostać ujęte w księgach rachunkowych w momencie ich wprowadzenia do tych ksiąg, jest to tzw. wycena wstępna. Wycena w momencie realizacji składników aktywów i pasywów wiąże się z określeniem wartości, w jakiej składnik majątku będzie realizowany w związku z np. sprzedażą, zużyciem, spłatą itp. Wartości ustalone w wyniku wyceny bieżącej są wartościami aktualnymi w dniu dokonywania tej wyceny, później stają się

wartościami historycznymi. Z tego względu pojawia się dylemat, w jakiej wartości wykazać aktywa i pasywa w sprawozdaniu finansowym. Wycena na dzień bilansowy jest drugim rodzajem wyceny, której dokonują jednostki.

Rysunek 3. Wycena w rachunkowości



Źródło: Poniatowska (2009, s. 162).

Wycena bilansowa jest to proces pomiaru – nadawania wartości poszczególnym składnikom bilansu (Walińska 2009, s. 91). Zasady wyceny bilansowej różnią się od zasad wyceny bieżącej. Spowodowane jest to zmiennością wartości składników aktywów i pasywów, która skutkuje potrzebą urealnienia wartości prezentowanych w sprawozdaniu finansowym. Urealnienie wartości następuje poprzez korekty wartości historycznych. Do wyceny bilansowej mogą mieć zastosowanie różne modele wyceny, w których wykorzystuje się różne podejścia i parametry wyceny. Zasadnicze znaczenie w wycenie bilansowej ma przyjęta koncepcja wyceny. Aktualnie do wyceny bilansowej składników aktywów i pasywów wykorzystuje się równoległe dwa podstawowe rodzaje modeli:

- modele oparte na koszcie historycznym,
- modele oparte wartości godziwej.

W literaturze przedmiotu oprócz tych dwóch typów modeli wyceny bilansowej, które jednoznacznie odnoszą się do kosztu historycznego lub wartości godziwej wyodrębnia się także modele mieszane. Modele te można jednak, dokonując pewnego uogólnienia, zaklasyfikować do grupy modeli opartych na koszcie historycznym lub opartych na wartości godziwej. Wykorzystują one bowiem jako parametr wyceny do bilansu koszt historyczny lub wartość godziwą w zależności od tego, którego parametru wartość jest niższa. W modelach mieszanych bazuje się na zasadzie ostrożnej wyceny, aktywa są tu wyceniane w wartości niższej z dwóch, tj. kwoty ustalonej zgodnie z metodologią kosztu historycznego lub wartości godziwej (*Jednostkowe sprawozdania finansowe...*, 2005, s. 50).

Modele oparte na koszcie historycznym są tradycyjnymi modelami wyceny bilansowej stosowanymi w sprawozdawczości finansowej od początku. Podstawą wyceny przy ustalaniu wartości bilansowej składnika bilansu w tych modelach jest wartość początkowa, czyli koszt historyczny, który w związku z zasadą ostrożnej wyceny może być pomniejszany, jeżeli nastąpi utrata wartości składnika majątku. Tak więc w tych modelach wyceny wartość bilansowa składnika aktywów nigdy nie będzie wyższa od jego wartości początkowej (kosztu historycznego). W ramach modeli opartych na koszcie historycznym można wyróżnić dwie ich odmiany, a mianowicie modele wykorzystujące (Rówińska 2012, s. 419):

- koszt historyczny nieamortyzowany,
- koszt historyczny amortyzowany.

W modelach opartych na koszcie historycznym nieamortyzowanym wartość składnika majątku wykazuje się w bilansie według wartości początkowej (kosztu historycznego), która korygowana jest o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości, w przypadku gdy wystąpią przyczyny wskazujące na taką utratę. Koszt historyczny nie podlega tu amortyzacji.

W modelach opartych na koszcie historycznym amortyzowanym przy wycenie bilansowej oprócz korekt wartości początkowej z tytułu utraty wartości dokonuje się także korekt o odpisy umorzeniowe (amortyzacyjne). Odmianą tego modelu jest model wykorzystujący skorygowaną cenę nabycia jako parametr wyceny. Skorygowana cena nabycia (zamortyzowany koszt) to wartość początkowa składnika aktywów lub zobowiązań powiększona o odsetki naliczone efektywną stopą procentową pomniejszona o przepływy związane z wycenianą pozycją oraz odpisy z tytułu utraty wartości (*Jednostkowe sprawozdania finansowe...*, 2005, s. 47).

Drugą grupą modeli stosowanych do wyceny bilansowej są modele oparte na wartości godziwej. Podstawą wyceny bilansowej składników majątku jest tutaj ustalona na dzień bilansowy wartość godziwa, która może być wyższa lub niższa od kosztu historycznego bądź aktualnej wartości księgowej składnika majątku. Jeżeli na dzień bilansowy wartości te różnią się, to następuje przeszacowanie wartości składnika majątku do poziomu wartości godziwej. Wartość godziwa jako parametr wyceny nie jest kategorią jednorodną i może przyjmować różne odmiany, zarówno bieżących cen nabycia, bieżących cen sprzedaży, jak i wartości bieżącej netto. Biorąc pod uwagę sposób odnoszenia skutków korekt wartości do wartości godziwej, modele oparte na wartości godziwej można podzielić na takie, w których skutki aktualizacji odnosi się:

- wynikowo – w przychody lub koszty,
- kapitałowo – na kapitał z aktualizacji wyceny.

Oprócz tego podziału w ramach modeli opartych na wartości godziwej można wyróżnić takie, w których przeszacowania składnika majątku do wartości godziwej

dokonywane na każdy dzień bilansowy oraz takie, w których nie ma obowiązku dokonywania corocznej aktualizacji.

Zastosowanie do wyceny bilansowej określonego modelu wyceny rodzi odpowiednie skutki sprawozdawcze związane z jednej strony ze zmianą wartości bilansowej składnika majątku, a z drugiej – powstaniem kategorii wynikowej, a więc kosztu lub przychodu, lub kapitału z aktualizacji wyceny. Wpływa zatem na wynik finansowy.

4. Koncepcje pomiaru wyniku finansowego w rachunkowości

Drugim głównym obszarem pomiaru w rachunkowości jest pomiar dokonań, dokonywany poprzez pomiar wyniku finansowego. Wynik finansowy to podstawowy parametr ekonomiczny służący do oceny dokonań jednostki w okresie sprawozdawczym oraz pomiaru efektywności jej działalności. Jest to kategoria złożona, charakteryzująca się wieloznacznością i wieloaspektowością (Szychta 2010, s. 117). Cechuje się także znacznym subiektywizmem (Bareja 2011, s. 38). Ustalany w rachunkowości wynik finansowy pochodzi z różnych źródeł stąd odmienna jest jego struktura (Gierusz, Gawrońska 2012, s. 28). Zasady jego pomiaru zależą od przyjętej definicji zdarzeń gospodarczych, koncepcji zachowania kapitału oraz metod wyceny aktywów i pasywów. Na pomiar wyniku finansowego ma także wpływ podejście do sprawozdawczości finansowej. Zgodnie z tym kryterium pomiar wyniku finansowego może być dokonywany poprzez przyjęcie jednego z dwóch następujących podejść (Grabiński 2010, s. 44):

- wynikowego (przychodowo-kosztowego),
- bilansowego.

Podejście wynikowe jest tradycyjnym ujęciem wyniku finansowego. Pomiar wyniku dokonuje się tu z perspektywy rachunku zysków i strat, według podejścia transakcyjnego (wynik ustalany na poziomie operacyjnym). Uwaga koncentruje się tu na prawidłowym określeniu, uznawaniu i pomiarze przychodów i kosztów jako kategorii kształtujących wynik finansowy. Aktywa i pasywa są w tym podejściu kategoriami pochodnymi do przychodów i kosztów.

W podejściu bilansowym eksponuje się rolę bilansu i kategorii bilansowych. Istotne jest tutaj prawidłowe ustalenie wartości składników bilansu (aktywów, zobowiązań). Pomiar wyniku finansowego odbywa się w tym przypadku z perspektywy bilansu, efektem czego przychody i koszty definiowane są jako zmiany wartości aktywów i zobowiązań, są pochodną kategorii bilansowych. Wynik finansowy kształtowany jest przez zmiany wartości aktywów i zobowiązań.

Pomiar wyniku finansowego zależy także od zastosowanej koncepcji ekonomicznej, która może być koncepcją dobrobytu (bogactwa) lub koncepcją maksymalizacji zysku (Turyna 2008, s. 15).

W koncepcji dobrobytu „zysk jest różnicą pomiędzy kwotą kapitału do podziału dostępną do podziału na koniec okresu sprawozdawczego, a kwotą kapitału zainwestowanego na początek” (Szychta 2010, s. 123). W tym ujęciu pojawia się kategoria wyniku (dochodu) całościowego, który jest zmianą w kapitale własnym jednostki. Wynik finansowy jest tutaj traktowany jako przyrost lub spadek aktywów netto i pochodzi z wszystkich źródeł tworzących wartość bilansową przedsiębiorstwa (Bareja 2011, s. 39). Jest on efektem nie tylko zdarzeń przeszłych realnych, jak np. sprzedaż produktów, lecz także zdarzeń przyszłych, hipotetycznych, niezrealizowanych, jak np. wzrost wartości bilansowej akcji. W rezultacie wynik finansowy (całościowy) absorbuje w sobie obok realnych i zrealizowanych operacji również niezrealizowane operacje wynikowe, ustalone szacunkowo. Jest on funkcją wzrostu lub spadku wartości aktywów netto (Gmyrasiewicz 2007, s. 115).

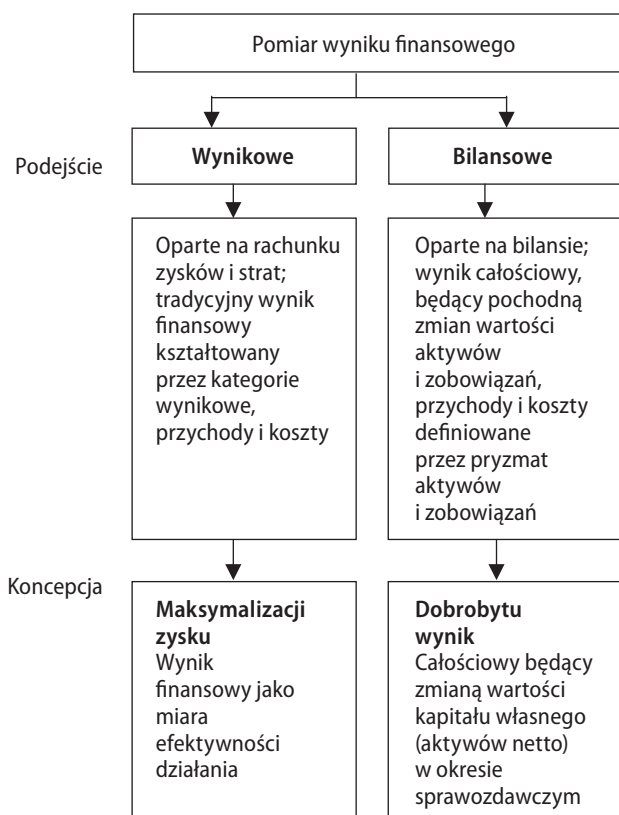
W koncepcji maksymalizacji zysku, wynik finansowy jest traktowany jako miara efektywności działania i zarządzania jednostką. W przeciwieństwie do koncepcji dobrobytu wiążącej się z zachowaniem kapitału w długim okresie, w koncepcji maksymalizacji zysku horyzont czasowy jest krótki. Dominuje tu transakcyjne podejście do pomiaru wyniku finansowego. Wynik finansowy ustalany jest w sposób ostrożny, głównie na operacjach realnych z przeszłości. Zgodnie z zasadą ostrożności uwzględnia on także koszty wynikające z utraty wartości aktywów i wzrostu zobowiązań. Wyceny bilansowej aktywów i zobowiązań mającej wpływ na pomiar wyniku dokonuje się według kosztu historycznego. W koncepcji tej dąży się do maksymalizacji krótkookresowego zysku w określonych warunkach struktury rynkowej danego popytu i kosztów (Hendriksen, Breda 2002, s. 327).

Koncepcje pomiaru wyniku finansowego w rachunkowości przedstawia rysunek 4.

Kluczową kwestią związaną z wyborem koncepcji pomiaru wyniku finansowego jest przyjęta koncepcja zachowania kapitału. Istnieje bowiem ścisła współzależność pomiędzy koncepcją kapitału a koncepcjami pomiaru wyniku finansowego. Koncepcje zachowania kapitału wiążą się ze sposobem definiowania kapitału, który jednostka chce zachować. Zgodnie z koncepcjami zachowania kapitału zysk jednostki stanowi część zwiększenia stanu aktywów, która przekracza kwotę niezbędną do zachowania kapitału (*Założenia koncepcyjne* 2011, par. 4.60). W zależności od sposobu pomiaru kapitału można wyróżnić dwie koncepcje zachowania kapitału: finansową i rzeczową. W finansowej koncepcji zachowania kapitału zysk osiąga się wówczas, gdy wartość finansowa kapitału własnego na koniec okresu przewyższa jego wartość na początek tego okresu, po wyłączeniu wszelkich wypłat na rzecz właścicieli. Kapitał finansowy

można mierzyć jednostkami pieniężnymi w wartości nominalnej lub według siły nabywczej pieniądza (*Założenia koncepcyjne* 2011, par. 4.59a). W rzeczowej koncepcji zachowania kapitału kapitał mierzy się zdolnościami produkcyjnymi jednostki. Przy ustalaniu wyniku finansowego porównuje się przychody ze sprzedaży z kosztami ich osiągnięcia wyrażonymi wielkością zużytych zasobów wycenionych według cen bieżących na dzień bilansowy (Turyna 2009, s. 16). Zysk jest osiągnięty, gdy zdolności produkcyjne jednostki na koniec okresu przewyższają zdolności produkcyjne na początek okresu, po wyłączeniu wszelkich wypłat na rzecz właścicieli (*Założenia koncepcyjne* 2011, par. 4.59 b).

Rysunek 4. Koncepcje pomiaru wyniku finansowego w rachunkowości



Źródło: opracowanie własne.

Obecnie w sprawozdawczości finansowej dominuje podejście bilansowe, do pomiaru wyniku finansowego, i koncepcja dobrobytu, według których nacisk poło-

żony jest na wartość bilansową jednostki i przyszłość. W konsekwencji tego zmienia się zakres wyniku finansowego, jego struktura i sposób definiowania, ponieważ zmieniają się pojęcia kategorii tworzących wynik – przychodów i kosztów. Tradycyjny wynik finansowy kształtowany przez kategorie wynikowe, tj.: przychody, koszty, zyski i straty nadzwyczajne oraz obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego został zastąpiony całkowitym dochodem, na który składają się nie tylko przychody i koszty wynikowe, lecz także przychody i koszty kapitałowe.

Pomiar wyniku finansowego w rachunkowości, bez względu na przyjętą koncepcję pomiaru, dokonuje się poprzez porównanie dwóch przeciwstawnych strumieni: przychodów (zysków) i kosztów (strat) (Gierusz, Gawrońska 2012, s. 33). Miarą wyników jednostki jest zysk lub strata finansowa, czyli dodatnia lub ujemna różnica pomiędzy osiągniętymi przychodami a poniesionym kosztami, po uwzględnieniu obciążeń podatkowych (*Sprawozdania finansowe*, 2009, s. 10–12). Składnikami bezpośrednio związanymi z ustaleniem wyniku finansowego są przychody (dochody) i koszty, które mogą być różnie definiowane w zależności od koncepcji pomiaru wyniku finansowego. W podejściu bilansowym kategorie te są definiowane przez pryzmat zmian wartości składników bilansu, aktywów i zobowiązań. Zmiana wartości aktywów i pasywów powoduje powstanie przychodów (dochodów) i kosztów. Przy szerokim podejściu przychody (dochody) oznaczają osiągnięte przez jednostkę gospodarczą korzyści ekonomiczne, natomiast koszty – utratę (zmniejszenie) tych korzyści. Definicje strumieni wynikowych: przychodów i zysków (według MSSF dochodów) oraz kosztów i strat, zawarte w regulacjach prawnych rachunkowości, określają je następująco:

- przychody i zyski to uprawdopodobnione powstanie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zwiększenia wartości aktywów albo zmniejszenia wartości zobowiązań, które doprowadzą do wzrostu kapitału własnego lub zmniejszenia jego niedoboru w inny sposób niż wniesienie środków przez udziałowców lub właścicieli (ustawa o rachunkowości, art. 3, ust. 1, pkt 30).
- koszty i straty to uprawdopodobnione zmniejszenia w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zmniejszenia wartości aktywów albo zwiększenia wartości zobowiązań i rezerw, które doprowadzą do zmniejszenia kapitału własnego lub zwiększenia jego niedoboru w inny sposób niż wycofanie środków przez udziałowców lub właścicieli (ustawa o rachunkowości, art. 3, ust. 1, pkt 31).

Uznanie przychodu (dochodu) lub kosztu wiąże się z pomiarem korzyści ekonomicznych powstałych w wyniku działalności jednostki w okresie sprawozdawczym. Przez korzyści ekonomiczne, będące skutkiem określonego zdarzenia gospodar-

czego, należy rozumieć uzyskanie lub prawdopodobieństwo uzyskania w przyszłości wpływu środków pieniężnych lub ich ekwiwalentów (Pojedynak 2009, s. 10–14). Wzrost korzyści ekonomicznych będący przychodem przyjmuje formę:

- zwiększenia wartości aktywów albo
- zmniejszenia wartości zobowiązań.

Natomiast zmniejszenie korzyści ekonomicznych przyjmuje formę:

- zmniejszenia wartości aktywów lub
- zwiększenia wartości zobowiązań.

Warunkiem uznania przychodów i kosztów jest prawdopodobieństwo osiągnięcia lub wpływu przyszłych korzyści ekonomicznych oraz możliwość wiarygodnego określenia wartości tych korzyści (*Założenia koncepcyjne* 2011, par. 4.38).

Efektom takiego sposobu definiowania i uznawania przychodów (dochodów) i kosztów jest znaczne poszerzenie zakresu pojęciowego tych kategorii. Dokonując pewnego uogólnienia, operacje wynikowe powodujące powstawanie przychodów i kosztów, i kształtujące współczesny wynik finansowy, można podzielić na dwie grupy:

- operacje zrealizowane dotyczące przeszłości, powodujące rzeczywiste, materialne, fizyczne zmiany w aktywach i zobowiązaniach; w wyniku tych operacji powstają zrealizowane przychody i koszty,
- operacje niezrealizowane dotyczące przyszłości, związane z głównie z wyceną składników aktywów i zobowiązań na dzień bilansowy, w wyniku których powstają przychody i koszty niezrealizowane, hipotetyczne, szacowane.

W konsekwencji zmian w rachunkowości zakres operacji wynikowych kształtujących wynik finansowy poszerza się o drugi typ operacji. Współczesny wynik finansowy w coraz większym stopniu kreowany jest poprzez operacje będące bezpośrednim skutkiem wyceny bilansowej.

5. Wpływ korekt wartości dokonywanych w związku z wyceną bilansową na wynik finansowy

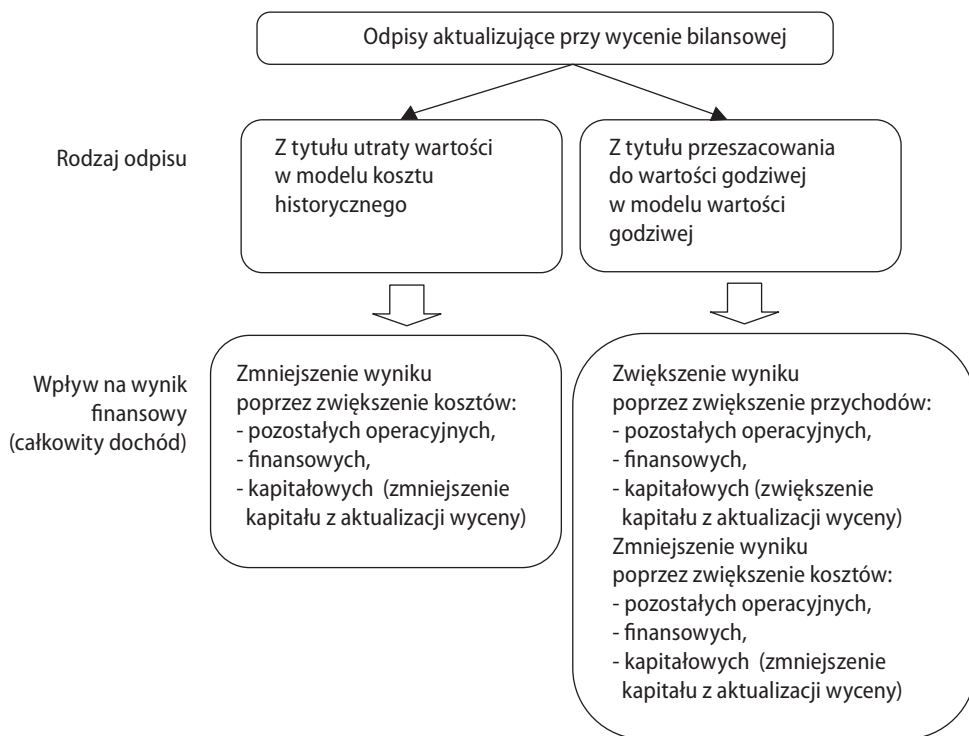
W stosowanych obecnie w sprawozdawczości finansowej modelach wyceny bilansowej opartych na koszcie historycznym lub wartości godziwej istnieje konieczność aktualizacji wartości składników bilansu. Aktualizacja wyceny powoduje korektę wartości aktywów lub zobowiązań do poziomu najbardziej realnego, a przeprowadzana jest poprzez dokonanie odpisu aktualizującego. Odpisy aktualizujące powodują z jednej strony zmniejszenie lub zwiększenie wartości bilansowej aktywów i zobowiązań, a z drugiej powstanie przychodów lub kosztów. Podwójny skutek wyceny

bilansowej to efekt metody bilansowej w rachunkowości. Biorąc pod uwagę przyjęty przez jednostkę model wyceny bilansowej, można wyróżnić dwa rodzaje odpisów aktualizujących (Kumor, Poniatowska 2012, s. 119):

- odpisy z tytułu utraty wartości – w modelach opartych na koszcie historycznym,
- odpisy z tytułu przeszacowania wartości do wartości godziwej – w modelach wartości godziwej (przeszacowanej).

Wpływ odpisów aktualizujących dokonywanych w związku z wyceną bilansowa na wynik finansowy prezentuje rysunek 5.

Rysunek 5. Wpływ odpisów aktualizujących na wynik finansowy



Źródło: opracowanie własne.

Odpisy z tytułu utraty wartości dokonywane są przy wycenie aktywów do bilansu według modelu kosztu historycznego i związane są z utratą wartości składnika aktywów. Spadek wartości aktywów spowodowany jest innymi czynnikami niż normalne wykorzystanie w procesie produkcyjnym, zazwyczaj pochodzącymi z otoczenia jednostki (Poniatowska 2008a, s. 83). Zgodnie z ustawą o rachunkowo-

ści utrata wartości występuje wówczas, gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że kontrolowany przez jednostkę składnik aktywów w znaczącej części lub w całości nie przyniesie przyszłych korzyści ekonomicznych. W sytuacji takiej należy dokonać odpisu aktualizującego doprowadzającego wartość składnika aktywów wynikającą z ksiąg rachunkowych do ceny sprzedaży netto lub w inny sposób ustalonej wartości godziwej (ustawa o rachunkowości, art. 28, ust. 7). Utrata wartości może dotyczyć wszystkich, z wyjątkiem aktywów pieniężnych, składników aktywów (Poniatowska 2008 b, s. 85). Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości powodują, w zależności od rodzaju składnika, dla którego dokonuje się odpisu, powstanie kosztów:

- operacyjnych (pozostałych),
- finansowych,
- kapitałowych (zmniejszenie kapitału z aktualizacji wyceny).

W przypadku ustania przyczyny, dla której dokonano odpisu aktualizującego, należy odwrócić dokonany wcześniej odpis, co skutkuje powstaniem:

- przychodów operacyjnych,
- finansowych.

Drugim rodzajem odpisów aktualizujących, dokonywanych w związku z wyceną bilansową, są odpisy z tytułu przeszacowania do wartości godziwej. Występują one przy wycenie składników aktywów i zobowiązań według modelu wartości godziwej. Jeżeli wartość księgowa aktywów różni się od ich wartości godziwej dokonuje się korekty wartości składnika majątku *in plus* lub *in minus*, tak aby jego wartość bilansowa równała się wartości godziwej. Korekta wartości odbywa się poprzez odpis aktualizujący (Poniatowska 2008a, s. 84). Odpis aktualizujący z tytułu przeszacowania do wartości godziwej może powodować powstanie zarówno kosztów (wynikowych i kapitałowych), jak i przychodów (dochodów). Odpis aktualizujący w zależności od tego, która z wartości aktywów jest wyższa (wynikająca księgowa czy godziwa), powoduje zwiększenie lub zmniejszenie wyniku finansowego (całkowitego dochodu) poprzez zwiększenie kosztów lub przychodów, a z drugiej strony powoduje zmniejszenie/zwiększenie wartości bilansowej składnika majątku. Tym rodzajem odpisów objęte są zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości inwestycje i zobowiązania finansowe, a według MSSF inwestycji, rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne, zobowiązania finansowe.

Dokonywane w związku z wyceną bilansową odpisy aktualizujące zawsze wpływają na wartość wyniku finansowego, jako koszty lub przychody wynikowe lub kapitałowe. Należy także zaznaczyć, że w przypadku zmian wartości bilansowej aktywów lub zobowiązań pojawia się kategoria podatku odroczonego, która także wpływa na wartość wyniku finansowego.

6. Podsumowanie

Jakość informacji dostarczanych przez rachunkowość zależy od rzetelności pomiaru, dlatego też właściwy pomiar kategorii ekonomicznych będących przedmiotem rachunkowości, a prezentowanych w sprawozdaniu finansowym, ma kluczowe znaczenie w rachunkowości. Ustalenie „prawidłowej” wartości w rachunkowości było, jest i nadal będzie jednym z najtrudniejszych problemów do rozwiązania (Sawicki 2009), wynika to m.in. z względności pomiaru. Pomiar w rachunkowości dotyczy dwóch aspektów: sytuacji finansowej i dokonań. Pomiar sytuacji finansowej dokonuje się poprzez wycenę składników aktywów i pasywów, natomiast pomiar dokonań poprzez pomiar wyniku finansowego. Obszary pomiaru są ściśle ze sobą powiązane. Przyjęte przez jednostkę zasady wyceny bilansowej mają bezpośredni wpływ na ustalany w rachunkowości wynik finansowy. Zachodzące we współczesnej rachunkowości zmiany, głównie w obszarze wyceny bilansowej, powodują, że zmienia się także koncepcja definiowania i pomiaru wyniku finansowego. Tradycyjny wynik finansowy, ustalany głównie na poziomie operacyjnym, według podejścia transakcyjnego, na podstawie kosztu historycznego jako podstawy wyceny aktywów i zobowiązań, został zastąpiony wynikiem całościowym ustalaniem przy szerokim zastosowaniu wartości godziwej jako parametru wyceny (Gierusz, Gawrońska 2012, s. 45). Całkowity dochód kształtowanym jest nie tylko przez operacje zrealizowane, dotyczące przeszłości, lecz w dużej mierze operacje hipotetyczne, szacunkowe dotyczące przyszłości, powstające w związku z wyceną bilansową. Wprowadzanie w sprawozdawczości finansowej jako dominującego modelu wyceny, modelu wartości godziwej powoduje, że zmienia się jakość wyniku finansowego. Wynik ten kreowany jest przez zmiany wartości kategorii bilansowych (Grabiński 2010, s. 34). Przy ustalaniu wyniku finansowego nie obowiązuje już zasada ostrożnej wyceny, konsekwencją czego jego wartość może wzrastać na skutek nierzeczywistych zysków powstałych poprzez korekty wartości, które nie są zrealizowane na dzień bilansowy i nigdy nie będą zrealizowane. Struktura współczesnego wyniku finansowym istotnie się zmieniła, wzrósł w niej udział przychodów i kosztów będących efektem dokonywanych przeszacowań do wartości godziwej. Często na skutek dokonywanych szacunków staje się on w części wynikiem wirtualnym. Niestety zmiany w podejściu do pomiaru wyniku finansowego nie znajdują swojego odzwierciedlenia w zmianie sposobu prezentacji informacji o elementach (czynnikach), które tworzą wynik (Gierusz, Gawrońska 2012, s. 45). Biorąc pod uwagę to, że prezentowany w sprawozdaniu finansowym wynik finansowy nadal jest głównym parametrem wykorzystywanym przez odbiorców sprawozdania do oceny jednostki, na podstawie którego podejmują

oni różne decyzje, rodzi się pytanie o jakość informacji o wyniku finansowym prezentowanej w sprawozdaniu finansowym i jej użyteczność?

Bibliografia

1. Burzym E. (1993), *Przesłanki i perspektywy standaryzacji i międzynarodowej harmonizacji rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej”, t. 23, SKwP, Warszawa.
2. Bareja K., (2011), *Wpływ zasad wyceny aktywów na wynik finansowy*, *Rachunkowość sztuka pomiaru i komunikowania*, Katedra Rachunkowości SGH, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 37–54.
3. Gierusz J., Gawrońska J. (2012), *Ewolucja pojęcia wyniku finansowego a pomiar jego jakości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 66 (122), SKwP, Warszawa, s. 29–45.
4. Gmytrasiewicz M. (2007), *Teoria rachunkowości a Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej*, w: *Rachunkowość wczoraj, dziś, jutro*, SKwP, Warszawa, s. 111–120.
5. Gmytrasiewicz M., Karmańska A. (2002), *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa.
6. Grabiński K. (2010), *Wycena i jej aktualizacja w warunkach kryzysu gospodarczego*, w: *Rachunkowość wobec kryzysu gospodarczego*, red. B. Micherda, Difin, Warszawa, s. 34–55.
7. Hejnar J. (2011), *Zarys teorii wyceny bilansowej*, w: *Prawo bilansowe a prawo podatkowe*, red. B. Micherda, wyd. 2, Difin, Warszawa, s. 11–32.
8. Hendriksen E., van Breda M. (2002), *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
9. *Identyfikacja i wycena wybranych aktywów i pasywów oraz elementów rachunku zysków i strat* (2004), red. D. Misińska, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
10. *Jednostkowe sprawozdanie finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości MSSF/MSR* (2005), red. A. Jaruga, SKwP, Warszawa.
11. Kumor I, Poniatowska L. (2012), *Aktualizacja wyceny środków trwałych do wartości godziwej*, w: *Środki trwałe – ujmowanie, wycena i prezentacja*, red. T. Cebrowska, W. Dotkuś, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” nr 255, Wrocław, s. 118–126.
12. Mazur A., (2011), *Wartość godziwa – potencjał informacyjny*, Difin, Warszawa.
13. *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej* (2011), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.

14. Pojedynek A. (2009), *Rachunek zysków i strat*, w: *Sprawozdanie finansowe według polskich i międzynarodowych standardów rachunkowości*, red. G. Świdarska, W. Więclaw, Difin, Warszawa.
15. Poniatowska L. (2009), *Metody i modele wyceny bilansowej aktywów i pasywów*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 53 (109), SKwP, Warszawa, s. 161–174.
16. Poniatowska L. (2008a), *Odpisy aktualizujące wartość aktywów – wpływ na sprawozdanie finansowe w: Polska praktyka rachunkowości w kontekście procesu harmonizacji międzynarodowej sprawozdawczości finansowej*, red. E. Walińska, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa, s. 81–91.
17. Poniatowska L. (2008b), *Odpisy aktualizujące według MSSF i ustawy o rachunkowości*, w: *Problemy identyfikacji i pomiaru w rachunkowości*, red. A. Kostur, „Studia Ekonomiczne” Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, nr 52, Katowice, s. 83–102.
18. Rówińska M., *Modele wyceny bilansowej aktywów jednostki gospodarczej – zakres stosowania, skutki sprawozdawcze*, w: *Rachunkowość a controlling*, red. E. Nowak, M. Nieplowicz, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” nr 251, Wrocław, s. 419–428.
19. Sawicki K. (2009), *Wybrane problemy ustalania wartości w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 53 (109), SKwP, Warszawa, s. 189–203.
20. Szychta A. (1996), *Teoria rachunkowości Richarda Mattessicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauki rachunkowości – studium metodologiczne*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
21. Szychta A. (2010), *Pomiar i prezentowanie wyniku całościowego spółki kapitałowej w sprawozdaniu finansowym*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 59 (115), SKwP, Warszawa, s. 117–141.
22. Turyna J. (2008), *Rachunkowość finansowa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
23. Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, Dz.U. 2009, Nr 152, poz. 1223.
24. Walińska E. (2009), *Bilans jako fundament sprawozdawczości finansowej*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.

Teorie bilansowe – aspekty teoretyczne

1. Wprowadzenie

Ze względu na dużą dynamikę oraz różnorodność zjawisk gospodarczych, rachunkowość podlega procesowi ciągłego dostosowywania się do potrzeb współczesnych uwarunkowań gospodarczych. System rachunkowości to system informacyjny, którego głównym celem jest zaspokojenie zapotrzebowania na informacje ekonomiczne odbiorców, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Właściwa informacja stanowi podstawę do podejmowania odpowiednich decyzji przez kadrę zarządzającą.

Im wyższy stopień rozwoju gospodarczego, tym większe zapotrzebowanie na informacje płynące z systemu rachunkowości. Jest to szczególnie zauważalne w dobie gospodarki globalnej, przy coraz większej liczbie przedsiębiorstw międzynarodowych.

W miarę globalizacji gospodarki jest też coraz bardziej odczuwalny brak porównywalnych, zrozumiałych dla inwestorów sprawozdań finansowych, opartych na międzynarodowych koncepcjach i zasadach. Skutecznym narzędziem minimalizowania ryzyka pochodzącego z rozwoju międzynarodowej rachunkowości mogą być porównywalne i wiarygodne informacje płynące ze sprawozdań finansowych. Zharmonizowane sprawozdania finansowe mogą stanowić jeden z istotniejszych instrumentów przyspieszenia obrotu kapitału i obniżenia jego kosztu.

Proces globalizacji wymusza na systemie rachunkowości konieczność standaryzacji. Przejawia się to w tworzeniu Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF/MSR). Łącznikiem między standardami a teorią rachunkowości

¹ Dr Karolina Rybicka, adiunkt, Politechnika Częstochowska, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów, Bankowości i Rachunkowości Zarządczej, Zakład Rachunkowości, rybickakarolina@wp.pl

dotyczącą sprawozdań finansowych są „założenia koncepcyjne MSR/MSSF”. Założenia te są obrazem dorobku teoretycznego w zakresie klasycznych teorii bilansowych. Wiele z tych koncepcji bilansoznawstwa, pomimo upływu czasu, nie straciło aktualności.

2. Pojęcie i znaczenie teorii bilansowych

Pojęcie „teoria bilansowa” może być używane w dwóch znaczeniach. Po pierwsze, teoriami bilansowymi nazywano grupę teorii księgowych. Konstrukcja ich opierała się na bilansie majątkowym (Brzezina 1980, s. 139). Jako przykład może posłużyć teoria dwóch rzędów kont J.T. Schara, nazywana także teorią bilansową.

W drugim znaczeniu pojęcie teorii bilansowej jest częścią składową ogólnej teorii rachunkowości i można ją zdefiniować jako całościowe opracowanie, które przedstawia strukturę, istotę, cel oraz znaczenie bilansu oraz rachunku zysków i strat. Określa również metody wyceny zasobów i sposoby przedstawiania strumieni kosztów i przychodów występujących wewnątrz przedsiębiorstwa. Jest to w pewnym sensie metateoria bilansu, wnosząca nowe elementy poznawcze do znanej powszechnie w literaturze teorii bilansu. Teoria taka nie ogranicza się tylko do bilansu, lecz obejmuje również rachunek zysków i strat (Hońko 2007, s. 78).

Teorie bilansowe powstawały już od XV w., czyli właściwie od początków wyodrębnienia księgowości. Sporządzanie bilansów okresowych od zawsze ściśle wiązało się z prowadzeniem ksiąg rachunkowych. Jednak odrębne sprawozdania finansowe w postaci bilansu i rachunku zysków i strat sporządzane były znacznie później. W początkowym stadium powstawania teorii rachunkowości nie istniały wyraźne wymagania w zakresie konieczności sporządzania okresowych (rocznych) zamknięć. Nie istniały również zasady, które mogłyby określić wzajemne relacje między bilansem oraz rachunkiem zysków i strat.

Dualistyczny charakter bilansu, jako sprawozdania majątkowego oraz sprawozdania z wyniku działalności, został prawnie określony dopiero w XVII w. w zbiorze prawa handlowego, którego twórcą był francuski prawnik J. Savary. Przez długi okres bilans był sporządzany na podstawie ksiąg rachunkowych lub inwentarza. Dopiero w XIX w. zaczęto sporządzać bilans na podstawie ksiąg rachunkowych, jednak nie zaprzestano sporządzać inwentarza, ponieważ był on koniecznym elementem całego procesu dokonywania zamknięć rachunkowych. Wbrew poglądom wielu naukowców prawidłowe ustalenie wielkości posiadanego przez przedsiębiorstwo majątku oraz wyniku finansowego jest bardzo istotne (zarówno w aspekcie teoretycznym, jak i praktycznym) dla prawidłowego funkcjonowania danej jednostki (Brzezina 1987, s. 9–11).

Realnie określona wielkość majątku oraz wynik finansowy są podstawą właściwej gospodarki przedsiębiorstwa. Jednocześnie można zauważyć, że istniały i istnieją przesłanki dla zarządzających, aby w sytuacjach trudnych dla danej jednostki gospodarczej nie ujawniać właściwego stanu majątkowego. Dlatego też w praktyce sporządzanie bilansu nie zawsze było wolne od tendencji, które zmierzały w kierunku „upiększania bilansu”. Prawdziwym i rzetelnym odzwierciedleniem gospodarki przedsiębiorstw zainteresowane były (i są) władze skarbowe, banki, udziałowcy, a także kontrahenci.

Próby podejmowania działań zmierzających do ujawniania prawdziwego i rzetelnego obrazu przedsiębiorstwa były reakcją na upadłość wielu banków oraz na afery gospodarcze na początku XX w. W związku z tym zaistniała potrzeba regulacji w zakresie zasad sporządzania sprawozdań finansowych. Ważnym czynnikiem, który spowodował ewolucję teorii bilansowych był wzrost znaczenia rynków kapitałowych. To poskutkowało zmianą podejścia do sprawozdawczości finansowej. Od bilansu, czy innych sprawozdań finansowych zaczęto oczekiwać nie tylko przedstawienia sytuacji majątkowej jednostki, lecz także możliwości uzyskania informacji o potencjalnych przyszłych korzyściach dla inwestorów (Hońko 2007, s. 79).

Bilans majątkowy ma określone cele i spełnia określone funkcje. Początkowo, według teorii bilansowych, celem bilansu było zestawienie majątku lub ustalenie wyniku. W późniejszym etapie rozwoju dodano również zagadnienia związane z wyceną bilansową (Walińska 2009, s. 37–38).

Teorie bilansowe powstały przede wszystkim w krajach niemieckojęzycznych na gruncie sporów bilansowych oraz szerokiej dyskusji teoretycznej wokół podstawowej problematyki sprawozdawczości finansowej. Największe różnice w teoretycznych poglądach były związane z celem sporządzania sprawozdań, z zasadami wyceny składników majątku oraz z właściwym interpretowaniem treści sprawozdań finansowych. Na tym tle powstały trzy główne grupy teorii bilansowych: statyczna, dynamiczna oraz organiczna. Jednak w miarę upływu czasu następowało dalsze zróżnicowanie teorii bilansowych, co doprowadziło do nowych problemów związanych z klasyfikacją tych teorii.

3. Statyczne teorie bilansowe

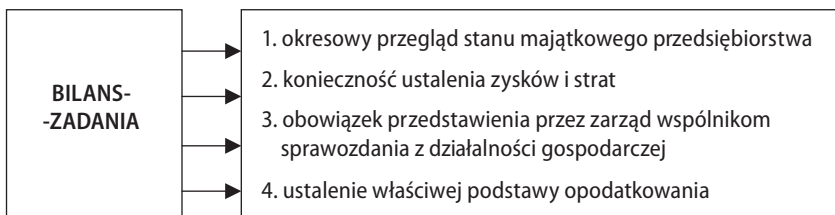
Styczna teoria bilansowa zwraca uwagę na bilans. W ujęciu statycznym celem bilansu jest ustalenie majątku przedsiębiorstwa i odzwierciedlenie jego rzeczywistego stanu w określonym momencie. Początki teorii statycznych sięgają XVII w.

Reprezentanci statycznych teorii bilansowych to m.in. H. V. Simon, W. Le Courte, P. Gerstner, W. Kalveram, H. Rehm, H. Staub, R. Fischer, I. Kovero, R. Passow, W. Osbahr, W. Nicklisch, W. Rieger.

Aktywa, czyli składniki majątku są postrzegane jako zabezpieczenie spłaty zobowiązań danego przedsiębiorstwa. Postawą wyceny składników majątkowych jest wartość uzyskania, czyli wartość historyczna. W przypadku aktywów obrotowych za wartość taką uznawano cenę nabycia lub koszt wytworzenia, natomiast w przypadku środków trwałych należało uwzględnić wszystkie faktycznie poniesione nakłady finansowe. Osiągany dodatni wynik finansowy nie może być miernikiem efektywności działania przedsiębiorstwa, lecz jest traktowany jako zwiększenie kapitałów (Hońko 2007, s. 79).

Wartość majątku przeznaczona na pokrycie zobowiązań mogła być ustalana w zależności od pozycji handlowej badanego przedsiębiorstwa. W początkowym okresie według podejścia prawniczego przyjęto zasady wyceny składników majątkowych w najtrudniejszym położeniu dla danego przedsiębiorstwa – w warunkach jego likwidacji. Być może było to właściwe z punktu widzenia zasady ostrożności, ale całkowicie niesłuszne dla przedsiębiorstw prawidłowo gospodarujących swoim majątkiem. Jednym z prawników krytycznie odnoszących się do tego podejścia był berliński adwokat Herbert V. Simon. Sformułował on cztery zadania bilansu, przedstawione na rysunku 1.

Rysunek 1. Zadania bilansu wg H.V. Simona



Źródło: opracowanie własne na podstawie Brzezina (1987, s. 17).

H. V. Simon doceniał rolę bilansu jako elementu sprawozdawczości finansowej, lecz nie widział roli, jaką mógłby spełniać bilans w procesie zarządzania przedsiębiorstwem. Jako pierwszy zaproponował wykazywanie w bilansie majątkowym wartości niematerialnych. Jego niewątpliwą zasługą było również podzielenie aktywów na aktywa trwałe i obrotowe. Podział ten był dość ściśle związany z zasadami wyceny składników majątkowych. Składniki majątkowe trwale zaangażowane w przedsiębiorstwie należało wyceniać według wartości użytkowej, czyli według

ceny nabycia pomniejszonej o wartość amortyzacji. Natomiast składniki obrotowe aktywów należało wyceniać według cen sprzedaży. Te sformułowania z jednej strony przysporzyły mu wielu zwolenników, ale z drugiej również przeciwników. Zaproponowane przez H.V. Simona metody wyceny były sprzeczne z ówczesnymi uregulowaniami prawnymi, ale służyły wiernemu i rzetelnemu obrazowi sytuacji finansowej przedsiębiorstwa (nadrzędna zasada rachunkowości *true and fair view*).

Niewątpliwie wkładem do teorii rachunkowości jest również wprowadzenie przez H.V. Simona parametru wartości użytkowej, istniejącego obecnie w międzynarodowych regulacjach, chociaż w inny sposób rozumianej (Hońko, 2007, s. 80).

Chociaż zasady H.V. Simona (tak jak zasady panujące w prawie pruskim) były jednostronne, to jednak bardziej optymistyczne, ponieważ majątek miał być wyceniany w celu wykorzystywania go w dalszej działalności gospodarczej danego przedsiębiorstwa.

Do tzw. „starej szkoły bilansoznawstwa” należeli również H. Rehm oraz H. Staub. Jednak według oceny innych naukowców dzieła ich nie wniosły nic nowego do rozwoju statycznej teorii bilansowej. H. Rehm zwrócił uwagę na rolę prawidłowej wyceny, aby nie wyceniać zbyt wysoko aktywów i nie ustalać pasywów na zbyt niskim poziomie. Celem dodatkowym bilansu, według H. Stauba, było ustalenie wyniku. Pojęcie bilansu majątkowego odnosił do przedsiębiorstw jednoosobowych oraz spółek, za wyjątkiem spółek akcyjnych. Bilans spółki akcyjnej nie był tu bilansem majątkowym, lecz bilansem podziału (niem. *Verteilungsbilanz*) ze względu na to, że oznaczał nadwyżkę aktywów nad zobowiązaniami.

Ciekawsze wydają się opracowania R. Fischera czy I. Kovero. R. Fischer zapoczątkował ocenę bilansów przedsiębiorstw przez biegłych rewidentów. Był przeciwnikiem wartości w ujęciu prawnym, czyli ceny zmiennej (w niemieckim prawie handlowym), był również przeciwnikiem wartości w ujęciu H. Simona. Sugerował tworzenie zasad wyceny bilansowej zarówno na podstawie teorii, jak i praktyki rachunkowości. Przedstawiciel fińskiej szkoły bilansoznawstwa I. Kovero opowiadał za bieżącą ceną wytwarzania, która według niego pozwalała właściwie wycenić składniki majątkowe w bilansie (Brzezina 1987, s. 18–19).

Przedstawicielami młodszej „szkoły statycznych teorii bilansowych” byli: R. Passow, W. Osbahr, W. Le Coutre.

R. Passow w swoich opracowaniach przekonywał o słuszności podziału bilansów na takie, które są wymagane przez uregulowania prawne oraz bilanse wspomagające procesy podejmowania decyzji wewnątrz przedsiębiorstwa. Jako pierwszy zwrócił uwagę na powiązanie bilansów z praktyką zarządzania. Ta nowa szkoła traktowała bilans jako rachunek dyspozycji kapitałowych lub rachunek dyspozycji kapitałowych w formie rachunku wartości nominalnych. Według tej idei bilans jest rachunkiem

przeładowym pochodzenia kapitału (jest to odzwierciedlone w pasywach bilansu – wkłady w przedsiębiorstwo kapitału, sklasyfikowanego według rodzaju i wysokości) oraz przeglądem zastosowania tego kapitału (co jest odzwierciedlone w aktywach bilansu – wkłady kapitałowe w formie rzeczowej).

Nowe elementy do statycznej teorii bilansowej wniósł również W. Osbahr, który w swoim dziele dokonał klasyfikacji czterech grup poglądów na problematykę związaną z bilansem przedsiębiorstwa. Pierwsza grupa poglądów związana była z prawnym-handlowym podejściem do bilansu, drugą grupę stanowiły poglądy teoretyczno-prawne (Simon, Staub). Trzecia grupa idei bilansoznawstwa wiązała się z podejściem czysto teoretycznym samej rachunkowości, czy też księgowości (Fischer). Zwrócił on szczególną uwagę na czwartą grupę idei teorii statycznych, które wypływały nie z teorii, lecz z praktyki przedsiębiorstw. Tutaj bilans należało rozpatrywać z punktu widzenia urzeczywistnienia celów przedsiębiorstwa (Brzezina 1987, s. 19–20).

Doniosły wkład w dziedzinę bilansoznawstwa wniosły opracowania autora nowszej tendencji w statycznej teorii bilansowej W. Le Coutre'a. Wprowadził on rozróżnienie bilansu w węższym i szerszym znaczeniu. Bilans w wąskim znaczeniu to bilans majątkowy, a w szerokim obejmuje bilans majątkowy oraz rachunek zysków i strat, jak również raport o stanie przedsiębiorstwa. Le Coutre'a uważa się za prekursora teorii bilansu totalnego. Określił on na nowo zadania bilansu (Brzezina 1987, s. 19–21:

- zadania elementarno-organizacyjne, które polegały na jasnym przedstawieniu majątku i kapitału w różnych przekrojach,
- zadania sprowadzające się do wyjaśnienia i ustalenia: struktury majątkowej i kapitałowej, przebiegu działalności przedsiębiorstwa w postaci zmian majątkowych, całokształtu działalności w postaci nakładów i efektów, wyniku działalności ustalonego na podstawie zmian zachodzących w przedsiębiorstwie,
- zadania poznawczo-ekonomiczne sprowadzające się do określenia: działalności przedsiębiorstwa, ryzyka gospodarczego, rentowności, rozwoju.

Opracowania tego naukowca posiadają znaczne wartości poznawcze. Bilans i rachunek zysków i strat to równoważne rachunki. Spełniają one jednak zupełnie inną rolę w przedsiębiorstwie.

Reasumując, statyczne teorie bilansowe zwracały uwagę na właściwe sporządzanie bilansu majątkowego i to temu rodzajowi bilansu przypisywały najważniejszą rolę. Na dalszy plan został odsunięty rachunek zysków i strat, pełniący pomocniczą rolę w stosunku do bilansu majątkowego. Dopiero dynamiczne teorie bilansowe odkryły wartości poznawcze rachunku wyników.

4. Dynamiczne teorie bilansowe

Zgodnie z teorią dynamicznego bilansu, głównym zadaniem bilansu jest ustalenie wyniku finansowego. Dominującą rolę w zarządzaniu przedsiębiorstwem odgrywa rachunek wyników, natomiast bilans majątkowy spełnia tu funkcję pomocniczą. Za prekursora teorii dynamicznego bilansu uznawany jest E. Schmalenbach. Porównywalny wynik finansowy danego okresu jest traktowany jako miara gospodarności. Wynik finansowy określany był jako różnica pomiędzy nakładem a świadczeniem (według dzisiejszego nazewnictwa między kosztem/kosztami a przychodem/przychodami). Przychody przedsiębiorstwa są wartością wytworzonych przez nie dóbr i usług, a koszty wartością dóbr i usług zużytych przy wykonaniu tego świadczenia (Samelak 2004, s. 15–16).

Schmalenbach w dwojaki sposób objaśniał teorię dynamicznego bilansu. Głównym elementem był rachunek zysków i strat, który przy pomocy bilansu był przekształcany w rachunek zysków i strat. Podstawowe zadanie bilansu polegało na zestawieniu wpływów i wydatków, niezbilansowanych przychodami i kosztami. Ujmowane są również przyszłe wpływy i wydatki związane z bieżącymi przychodami i kosztami (Świdarska 1989, s. 33).

Gdyby cały cykl życia przedsiębiorstwa pokrywał się z okresem bilansowym, to w takim okresie każdy nakład prowadziłby do określonego wydatku i każdy przychód – do określonego wpływu. Włożony podczas tworzenia przedsiębiorstwa kapitał założycielski pojawia się najpierw w postaci gotówki w kasie. W następnej kolejności za tą gotówkę są nabywane składniki majątkowe i wydatki na usługi, które są następnie zużywane do wytwarzania wyrobów gotowych, będących następnie źródłem przychodów. Wytwarzane produkty są sprzedawane za gotówkę i pojawiają się wpływy. Różnica pomiędzy wpływami i wydatkami jest wynikiem finansowym okresu, przy odpowiednim uwzględnieniu wkładów i wyjęć dokonanych przez właścicieli jednostki (Samelak 2004, s. 16).

W całym okresie istnienia przedsiębiorstwa w gospodarce (tzw. totalny okres) sporządza się systematycznie bilanse w rocznych okresach (tzw. częściowe okresy), ze względu na ustawowy obowiązek sporządzania corocznych sprawozdań finansowych. Ponieważ bilans sporządzany jest na określony dzień (dzień bilansowy), nie wszystkie wydatki doprowadzają do odpowiadających im wpływów oraz wydatki i nakłady, a także wpływy i koszty cechuje rozbieżność czasowa. Na skutek tego powstają różnice między rachunkiem wpływów i wydatków a rachunkiem przychodów i nakładów. Staje się tak dlatego, że nie wszystkie nabyte przez przedsiębiorstwo aktywa rzeczowe będą zużyte w danym okresie rozrachunkowym (rok obrotowy).

Część z nich jest na stanie w jednostce i będzie nakładem dopiero w następnych okresach sprawozdawczych lub wyprodukowane dobra mogą nie doprowadzić do uzyskania wpływów w okresie ich wytworzenia.

Takie zdarzenia gospodarcze wciąż trwające, w toku, tzw. *schwebende Geschäfte* wykazywane są w bilansie obok kapitału i środków pieniężnych. Pozostają jako ta pozycja bilansowa aż do momentu, gdy nie zostaną zakończone. Wpływy i wydatki, za pomocą których powstał w danym okresie rozrachunkowym nakład czy świadczenie, ujmowane są w rachunku zysków i strat. Prowadzi to do sytuacji, że w bilansie są zawarte wszystkie nierozliczone nakłady i świadczenia i z drugiej strony wszystkie nierozliczone wydatki i wpływy. Przedstawianie w bilansie takich zdarzeń określał E. Schmalenbach jako zadanie ujęcia przez bilans, a także ujęcia w ewidencji księgowej jednostki, nierozliczonych jeszcze a oczekiwanych w przyszłości pozycji sprawozdania finansowego. Te nierozliczone pozycje bilansowe przedstawiają „aktywne siły” i „pasywne zobowiązania” danego przedsiębiorstwa. Bilans jest więc prezentacją nagromadzonych sił przedsiębiorstwa. Zgromadzone przyszłe nakłady i świadczenia lub przyszłe wydatki i wpływy E. Schmalenbach przedstawiał, tak jak w tabeli 1.

Tabela 1. Dynamiczny bilans E. Schmalenbacha

Aktywa	Pasywa
1. Środki płynne	6. Kapitał
2. Wydatek, jeszcze nie nakład	7. Nakład, jeszcze nie wydatek
3. Wydatek, jeszcze nie wpływ	8. Wpływ, jeszcze nie wydatek
4. Przychód, jeszcze nie nakład	9. Nakład, jeszcze nie przychód
5. Przychód, jeszcze nie wpływ	10. Wpływ, jeszcze nie przychód

Źródło: Schmalenbach (1962, s. 56–58).

Pozycje bilansowe były interpretowane nie jako zasoby majątkowe na dzień bilansowy, ale jako niezrealizowane obroty, które jeszcze nie wystąpiły. W związku z tym bilans służył nie rozpoznaniu stanu, lecz rozpoznaniu ruchu. Od tej cechy bilans otrzymał określenie „bilans dynamiczny”. Bilans majątkowy stał się środkiem pomocniczym dla rachunku zysków i strat. Rachunek wyników ujmuje wszystkie wpływy i wydatki, które doprowadziły do nakładu i powstania przychodu w bieżącym okresie sprawozdawczym. W bilansie majątkowym są one przedstawiane jako zmiana środków płynnych i kapitału. Oprócz nakładów i przychodów okresu sprawozdawczego (które później doprowadzą do wydatków i wpływów) rachunek wyników ujmuje również te nakłady i przychody, które spowodowały wydatki

i wpływy już we wcześniejszych okresach sprawozdawczych. Rachunek zysków i strat według koncepcji E. Schmalenbach został przedstawiony w tabeli 2.

Tabela 2. Rachunek wyników według dynamicznej koncepcji E. Schmalenbacha

Winien	Ma
– Nakład teraz, wydatek teraz	– Przychód teraz, wpływ teraz
– Nakład teraz, wydatek wcześniej	– Przychód teraz, wpływ wcześniej
– Nakład teraz, wydatek później	– Przychód teraz, wpływ później
– Nakład teraz, przychód teraz	– Przychód teraz, nakład teraz
– Nakład teraz, przychód wcześniej	– Przychód teraz, nakład wcześniej
– Nakład teraz, przychód później	– Przychód teraz, nakład później

Źródło: Schmalenbach (1962, s. 56–58).

Zaproponowane przez E. Schmalenbacha zasady wyceny są w pewnym stopniu zbieżne z obecnie obowiązującymi regulacjami prawnymi oraz z międzynarodowymi standardami. Wyceny według teorii dynamicznej dokonuje się przy zastosowaniu różnych mierników wartości. Celem wyceny według tej teorii było ustalenie wyniku w okresie, w którym wartość aktywów podlegała korekcie. E. Schmalenbach uważał, że mierząc utratę wartości aktywów, należy uwzględnić rodzaj tych aktywów oraz cel wyceny. Za głównie używaną do wyceny wartość należy uznać wartość nabycia. Niestety nie jest ona użyteczna w przypadku, gdy występują wahania dóbr materialnych lub wartości pieniądza. Autor postulował za indywidualnym określaniem parametru wyceny. To stworzyło podstawy do koncepcji wartości godziwej.

Bilans dynamiczny został później rozwinięty przez E. Walba, E. Kosiola i H. Sommerfelda. E. Walb wprowadził podział kont na dwa rzędy (jako przeciwstawne wydatkom i wpływom z jednej strony oraz przychodom z drugiej strony) na rząd płatniczy oraz rząd świadczeniowy. Salda kont rzędu płatniczego są odzwierciedlane w bilansie, natomiast salda kont rzędu świadczeniowego w rachunku zysków i strat. Poszczególne składniki aktywów są uznawane za wpływy przyszłych okresów, a składniki pasywów – za wydatki następnych okresów. Koncepcja E. Walba różni się od koncepcji wyceny E. Schmalenbacha tym, że wiedział on, że zasada ostrożności może uniemożliwić pełną porównywalność. Koncepcja ta została dalej rozwinięta przez E. Kosiola, który pagatoryczny bilans zasobów wyprowadził z bilansu ruchu. Stany końcowe (zasoby) są obliczane poprzez dodanie zasobów początkowych i odpowiednich wielkości ruchu tych zasobów, czyli obrotów. Wyceny w pagatorycznym bilansie dokonuje się za pomocą „wartości pagatorycznej”, a dobra wyceniane są w wartości wydatków koniecznych do nabycia tych dóbr (Samelak 2004, s. 22–25).

H. Sommerfeld rozwinął dalej teorię dynamiczną i stworzył teorię bilansu eudynamicznego. Według niego, zadanie zarządzających polegało na zachowaniu i powiększaniu stanu majątkowego przedsiębiorstwa. Istotą tej teorii był sposób ustalania wyniku finansowego. Zysk powstawał zgodnie z zasadą kasową, czyli w momencie wpływu środków pieniężnych od dostawców towarów czy usług. Teoria H. Sommerfelda nie ustalała określonych zasad wyceny aktywów, propagowała podejście indywidualne do każdego przedsiębiorstwa. Z perspektywy czasu należy uznać te teorie za postępowe, ponieważ wartość godziwa lub wartość odzyskiwana są ustalane indywidualnie.

5. Organiczna teoria bilansowa

Teoria bilansu organicznego, której głównym reprezentantem był F. Schmidt reprezentowała podwójną ideę, łączyła elementy teorii statycznej i dynamicznej. Bilans ma przed sobą dwa zadania, po pierwsze należy prawidłowo ustalić wynik finansowy, a po drugie należy prawidłowo wykazać majątek przedsiębiorstwa. F. Schmidt główny akcent swojej teorii położył na wycenę w warunkach inflacji, zakładając, że podstawowym zadaniem zarządzających jest zachowanie i powiększenie stanu majątkowego przedsiębiorstwa w ujęciu rzeczowym. Posługiwanie się miernikiem pieniężnym nie było priorytetem, ale było pomocne dla potrzeb stworzenia wiernego i rzetelnego obrazu rzeczywistości. Według organicznej teorii, wycena uwzględniała siłę nabywczą pieniądza. Dlatego F. Schmidt wskazywał na wartość odtworzeniową (odkupu, zastępczą) jako zasadniczy parametr wyceny. Aktywa zostały podzielone w bilansie na te, które posiadają wartość nominalną (środki pieniężne w kasie lub w banku) oraz na rzeczowe elementy majątku przedsiębiorstwa, takie jak środki trwałe, produkty, materiały czy towary. Według teorii organicznego bilansu, osiągnięcie dodatniego wyniku finansowego może być następstwem tylko ilościowego zwiększenia stanu majątku. W związku z tym poszczególne kategorie wynikowe dzieli się na zrealizowane (rzeczywiste, prawdziwe) oraz niezrealizowane (pozorne). Rzeczywiste zyski i straty to efekt obrotu, a pozorne zyski lub straty to efekt zmian cen. Zysk rzeczywisty to różnica pomiędzy ceną sprzedaży towarów a wartością odtworzeniową. Zysk pozorny przedstawiany jest jako różnica między ceną sprzedaży a ceną nabycia towarów. Teoria organicznego bilansu jako połączenie koncepcji bilansu statycznego i dynamicznego, za główne funkcje bilansu uznawała prawidłowe odzwierciedlenie stanu aktywów jednostki gospodarczej oraz prawidłowe ustalenie wyniku finansowego. Bilans, a właściwie sprawozdanie finansowe, jest podporządkowany fundamentalnemu zadaniu przedsiębiorstwa – zachowaniu i powiększaniu jego stanu majątkowego, wzrostu jego wartości (Hońko 2007, s. 84–86; Samelak 2004, s. 27).

6. Podsumowanie

Rozwój gospodarczy, powstanie rynków kapitałowych, a także postępująca inflacja na początku XX w. spowodowały rozwój wielu teorii bilansowych. Bilans z wieku XV nie spełniał wymagań późniejszej rzeczywistości ekonomicznej. To niewątpliwie wpłynęło na potrzebę modyfikacji ustalonego wcześniej modelu. Teorie bilansowe koncentrują się przede wszystkim na sprawozdawczości finansowej, ale zajmują się również metodami wyceny w systemie rachunkowości. Twórcy ich, dokonując nowych odkryć, często wychodzą poza sztywne ramy wyznaczone przez uregulowania prawne, także stają naprzeciw utartym schematom istniejącym w świecie nauki rachunkowości.

Teorie bilansowe w początkowych latach, powstawały głównie w krajach niemieckojęzycznych. Rozważania te były głównie krytyką obowiązujących przepisów prawa handlowego. Te poglądy stały się inspiracją dla dalszych rozważań bilansoznawców również z innych krajów, w tym także na gruncie polskim (W. Brzezina, G. Świdorska, S. Górniak, R. Stadtmüller).

Główne problemy rozważań na temat teorii bilansowych to zadania, cele czy funkcje sprawozdania finansowego, które w początkowych etapach rozważań było utożsamiane z bilansem majątkowym.

Można zauważyć, że współczesna sprawozdawczość finansowa uwzględnia niektóre z założeń klasycznych teorii bilansowych, głównie teorii dynamicznych i statycznych. Aby być w zgodzie z nowoczesnymi tendencjami rozwoju teorii bilansowych, należałoby umożliwić wycenę nie w aspekcie retrospektywnym (według zasady historycznej ceny nabycia lub historycznych kosztów wytworzenia), lecz według orientacji prospektywnej (przyszłościowej), w celu ujęcia majątku na koniec okresu w wartości dochodowej przedsiębiorstwa. Uzyskana w ten sposób różnica między majątkiem na koniec okresu sprawozdawczego a majątkiem na początek okresu sprawozdawczego byłaby równa zyskowi ekonomicznemu. Ponieważ jednak nie do końca jest możliwe bazowanie tylko na wartościach prospektywnych, i całkowite odejście od wartości retrospektywnych, istnieje potrzeba możliwości modyfikacji sprawozdań finansowych w kierunku przybliżenia wartości bieżącej do wartości rynkowej przedsiębiorstwa.

Idee teoretyków bilansoznawstwa powinny być ważnym głosem w dyskusji na temat kierunków rozwoju współczesnej sprawozdawczości finansowej, zarówno na gruncie krajowym, jak i międzynarodowym.

Bibliografia

1. Brzezin W. (1980), *Modele ewidencyjne*, Wyższa Szkoła Pedagogiczna w Częstochowie, Częstochowa.
2. Brzezin W. (1987), *Statyczne teorie bilansowe*, Zeszyty Naukowe WSP w Opolu, Ekonomia XI, Opole.
3. Hońko S. (2007), *Podstawowe założenia i aktualne znaczenie wybranych teorii bilansowych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 38 (94), SKwP, Warszawa.
4. Samelak J. (2004), *Determinanty sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstw oraz kierunki jej dalszego rozwoju*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
5. Schmalenbach (1962), *Dynamische Bilanz*, Westdeutscher Verlag, Köln, Opladen.
6. Świdarska G. (1989), *Bilans dynamiczny – teorie i aktualne znaczenie*, Szkoła Główna Planowania i Statystyki, Warszawa.
7. Walińska E.W. (2009), *Bilans jako fundament sprawozdawczości finansowej*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa.

*Wanda Skoczylas*¹

Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Szczeciński

Wskaźniki wyprzedzające w pomiarze przyszłych sukcesów przedsiębiorstw polskich

1. Wprowadzenie

Sukces przedsiębiorstwa na konkurencyjnym rynku zależy od tego jak skutecznie jest ono w stanie realizować swoją wizję i strategię. Objaśnienie i uzgodnienie wizji i strategii wymaga przekształcenia ich w cele i mierniki. Skwantyfikowane cele są podstawą nawigacji w kierunku przyszłych sukcesów przedsiębiorstwa. Dzięki nim uzyskuje się jasny obraz strategicznych celów klientów, procesów, zasadniczych kompetencji i tworzenia wartości. W literaturze cytowane bywa słynne powiedzenie P. Druckera „Jeśli nie można czegoś zmierzyć, nie da się tym zarządzać”, później rozszerzone przez B. Hewletta do postaci „Nie można zarządzać tym, co nie jest mierzalne, co jest mierzalne może być zrobione”. Obiektywny i zrozumiały pomiar wyników i dokonań na różnych płaszczyznach działalności przedsiębiorstwa jest więc podstawą skutecznego i efektywnego sterowania jego działalnością.

Celem artykułu jest prezentacja zidentyfikowanych czynników sukcesu przedsiębiorstw polskich z podziałem na przedsiębiorstwa duże, średnie i małe. W określaniu tych czynników wykorzystano wyniki przeprowadzonych badań ankietowych dotyczące stosowanych sposobów pomiaru dokonań przez przedsiębiorstwa sektora niefinansowego w Polsce.

¹ Dr hab. prof. US Wanda Skoczylas, Kierownik Katedry, Uniwersytet Szczeciński, Instytut Rachunkowości, Katedra Pomiaru i Kontroli Wyników,

2. Zmiana architektury pomiaru dokonań jako wynik dostosowania instrumentów rachunkowości zarządczej do potrzeb informacyjnych przedsiębiorstw

Dynamiczna zmiana warunków prowadzenia działalności przez współczesne organizacje wymaga nowych umiejętności osiągnięcia sukcesu rynkowego. Dotyczą one m.in. zmian w systemie pomiaru dokonań. Dotychczasowy pomiar osiągniętych w przeszłości wyników finansowych musi być rozbudowany o pomiar generatorów tych wyników, czyli dokonań². Wskaźniki opóźnione (finansowe) zostają uzupełnione o wskaźniki wyprzedzające niefinansowe, czyli te, które kwantyfikują źródła przyszłych sukcesów. Przedsiębiorstwa, które mierzą wyniki, dostrzegają swoje sukcesy i mogą je nagradzać. Znając natomiast generatory wyników, aktywnie kształtują swoją przyszłość i zapisują ją w planach i budżetach. Wskaźniki, a zwłaszcza systemy wskaźników, sygnalizując i lokalizując występujące problemy, pobudzają do podejmowania działań, tworzą podstawy planowania i podejmowania decyzji, odzwierciedlają wpływ alternatywnych działań na warunki prowadzenia działalności lub cele podmiotu, są pomocne przy powiązaniu celów strategicznych i operacyjnych, umożliwiają ich operacjonalizację, pełnią funkcję kryterium podejmowania decyzyjnego i redukują kompleksowość planowania. Wskaźniki umożliwiają również koordynację działań, komunikację, uczenie się i tym samym osiągnięcie wyznaczonych celów strategicznych.

Pomiar i ocena funkcjonowania organizacji umożliwia podejmowanie efektywniejszych i skuteczniejszych decyzji oraz lepszą alokację zasobów. Przyczynia się do ograniczenia ryzyka. Ułatwia komunikację pomiędzy członkami organizacji, jak i pozostałymi interesariuszami oraz kształtowanie się nowej kultury organizacyjnej i budowanie organizacji cieszącej się publicznym zaufaniem. Organizacje uczące się zachowują się proaktywnie, umożliwiając osiągnięcie założonych celów właścicieli i innych interesariuszy.

3. Założenia metodyczne

Ważność pomiaru dokonań w zarządzaniu współczesną organizacją powoduje duże zainteresowanie tą problematyką. W Polsce badania nad pomiarem dokonań

² Termin *performance* w literaturze polskiej, a także zagranicznej nie jest jednolicie rozumiany i stosowany, por. J. Michalak (2008, s. 47), D. Hilgers (2008, s. 32–33) i T. Strąk (2012, s. 95–96).

w przedsiębiorstwach zapoczątkowała polska edycja badania „Measures that Matter” (Stanoch, Nowak, Dzurak 2002, s. I–XVI). Badania te następnie kontynuowane były przez Haffera (2011), Michalaka (2008), Marcinkowską (2003), Szychtę (2008), Nitę (2009). W tok badań nad pomiarem dokonań wpisuje się badanie przeprowadzone przez Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego³.

Celem tego etapu badania była diagnoza systemu pomiaru dokonań w przedsiębiorstwach polskich. Badanie ilościowe przeprowadzono techniką CATI. Próba do badania została dobrana w sposób nieproporcjonalny z bazy REGON. Badana populacja obejmowała przedsiębiorstwa małe, średnie i duże sektora przedsiębiorstw niefinansowych. Rozkład próby:

n = 100 przedsiębiorstw małych (zatrudnienie 10–49 osób),

n = 100 przedsiębiorstw średnich (zatrudnienie 50–249 osób),

n = 100 przedsiębiorstw dużych (zatrudnienie powyżej 250 osób).

W celu zapewnienia reprezentatywności przeprowadzonego badania opracowane zostały wagi analityczne, pozwalające odnieść wyniki przeprowadzonego badania, nie tylko do badanej grupy podmiotów, lecz do ogółu polskich przedsiębiorstw. W grupie badanych przedsiębiorstw znalazły się przede wszystkim przedsiębiorstwa zatrudniające od 10 do 49 osób (250), a więc małe i od 50 do 249 osób, czyli średnie (42). Podobny rozkład próby ma miejsce przy uwzględnieniu osiąganych przychodów. Najliczniejszą grupą przedsiębiorstw spośród wymienionych sekcji była sekcja przemysł (102), handel i naprawa (84), budownictwo (44), usługi II (34) i usługi I (21) przedsiębiorstw. Zlokalizowane były one na terenie całej polski. Rozstęp pomiędzy największą a najmniejszą liczbą przedsiębiorstw wynosił 31 przedsiębiorstw. Największa liczba badanych przedsiębiorstw prowadziła swoją działalność na terenie województwa wielkopolskiego (35), a najmniejsza na terenie województwa opolskiego (3). 90% z tych przedsiębiorstw funkcjonuje dłużej niż 10 lat i są to przede wszystkim przedsiębiorstwa z kapitałem polskim prywatnym. Uzyskane odpowiedzi pozwoliły ustalić, że większość przedsiębiorstw nie ma opracowanej strategii rozwoju (185). W grupie przedsiębiorstw, które taką strategię mają 60 podmiotów kwantyfikuje cele, a w 55 przedsiębiorstwach cele mają formę opisową. Respondentami w tym badaniu byli głównie właściciele, członkowie zarządu oraz główni księgowi.

³ Projekt badawczy „Kluczowe indykatory osiągnięć w zarządzaniu wynikami przedsiębiorstwa” realizowany na podstawie decyzji nr 4366/B/H03/2011/40.

4. Mapa strategii przedsiębiorstw polskich

Puntem wyjścia badań było pytanie o rodzaj wskaźników wykorzystywanych w pomiarze celów przedsiębiorstw. Wyróżniono dwie grupy wskaźników, a więc wskaźniki finansowe i niefinansowe. Następnie zaś pytano o rodzaje wskaźników finansowych oraz płaszczyzny wskaźników niefinansowych i wskaźniki w nich występujące. Proszono o przypisanie wagi (znaczenia) każdemu wskaźnikowi. Pytania miały charakter zarówno zamknięty, jak i otwarty. Otrzymane wyniki pozwoliły wygenerować te wskaźniki opóźnione i wyprzedzające, które w świetle opinii respondentów uzyskały najwięcej wskazań oraz mają największe znaczenie (por. tabela 1).

Tabela 1. Wskaźniki finansowe i niefinansowe i ich znaczenie dla przedsiębiorstw ogółem

Płaszczyzna/wskaźnik	Procent wskazań	Ważność wskaźnika w skali 1-5
Finansowa	100	
Zysk netto	87,33	4,22
Przychody ze sprzedaży	85,33	4,44
Klientów	68,33	
Zadowolenie/satysfakcja klientów	83,82	4,69
Pozyskanie nowych klientów	82,35	4,49
Lojalność klientów	69,61	4,37
Udział w rynku	58,05	3,62
Rentowność klientów	53,41	4,31
Działalności operacyjnej łącznie z innowacjami i serwisem	54,33	
Koszt produktu, procesu	69,33	4,73
Reklamacje złożone, uznane	68,71	4,01
Liczba nowych produktów	51,50	4,06
Wydajność maszyn i urządzeń	44,17	4,41
Czas wdrażania projektów	39,26	4,22
Nakłady na badania i rozwój	33,74	3,80
Pracowników (uczenia się i rozwoju)	53,67	
Kwalifikacje pracowników	90,69	4,54
Wskaźniki szkoleń	72,05	4,30
Wydajność pracy pracowników	81,99	4,70
Średnia płaca	72,05	4,13
Zadowolenie pracowników	87,58	4,53

Źródło: opracowanie własne.

Z danych tabeli 1 wynika, że w systemach pomiaru dokonań dominują wskaźniki finansowe. Obok nich jednak stosowane są wskaźniki niefinansowe. Wyniki przedstawionego badania potwierdzają znaczenie tradycyjnych trzech płaszczyzn, a więc klientów, procesów wewnętrznych oraz uczenia się i rozwoju. Mniejsze znaczenie respondentci przypisują innym płaszczyznom, tj. ochrona środowiska, społeczna lub też dodatkowo uzupełnionym przez badanych, o takie płaszczyzny, jak: płaszczyzna wspólników, relacji z akcjonariuszami, edukacji i nauki, nowych technologii i inne odpowiadające dokonaniom w poszczególnych płaszczyznach.

Do najczęściej wykorzystywanych wskaźników finansowych należy zysk netto oraz przychody ze sprzedaży. 19% procent ankietowanych wykorzystuje ekonomiczną wartość dodaną jako miernik wartości. Wśród innych wskaźników, nie występujących w przedstawionym zbiorze, wymienione zostały: zysk brutto, dynamika przychodów z podziałem na linie finansowe, wskaźniki kosztów, wskaźniki rotacji zapasów, należności, zobowiązań, aktywów trwałych, kapitału własnego, kapitał pracujący, stan gotówki oraz wewnętrzna stopa zwrotu (ang. *Internal Rate of Return* IRR).

Ankietowani w płaszczyźnie klienta najczęściej wymieniali zadowolenie klientów. Następnie zaś pozyskanie nowych klientów i lojalność dotychczasowych klientów. Rzadziej natomiast pojawiał się udział w rynku, który jest rezultatem poprzednich dwóch celów. Najmniej wskazań miała rentowność klientów. Częstotliwość stosowania wskaźników w zasadzie pokrywa się z przypisanymi wagami. Pewna rozbieżność dotyczy rentowności klientów. Im przypisywane jest większe znaczenie, niż udziałowi w rynku.

Pytanie otwarte pozwoliło na zdefiniowanie innych celów, uznawanych przez respondentów za ważne w płaszczyźnie klientów. Wymienione zostały m.in.: znajomość marki, ocena wizerunku firmy, oddziaływanie reklamy na klienta i dział marketingu, koszyk zakupów. Inne mieszczą się raczej w obszarze obsługi posprzedażnej.

W płaszczyźnie procesów wewnętrznych najczęściej wymienianymi wskaźnikami były wskaźnik kosztu produktu i procesu oraz reklamacje złożone i uznane. Inny ogląd uzyskuje się przy przyjęciu za podstawę oceny przypisanych wag poszczególnym wskaźnikom. Tutaj również istotny jest koszt produktu i procesu.

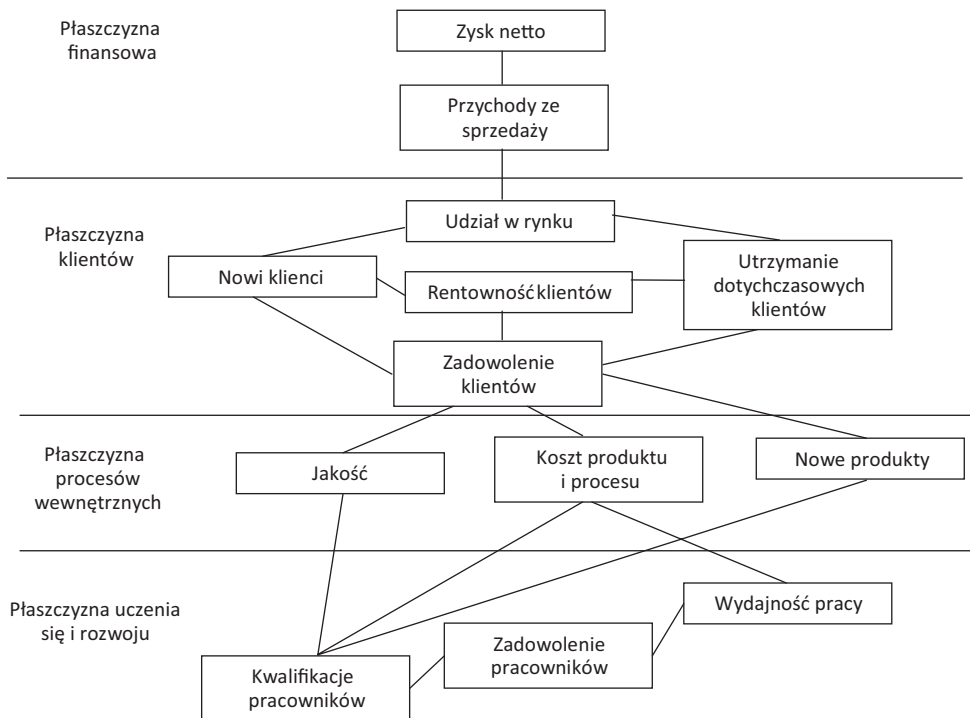
Pytanie otwarte pozwoliło zidentyfikować inne ważne dla respondentów cele i wskaźniki. Wymienione zostały m.in. w grupie wydajności – wydobywanie, wielkość produkcji na dobę, wykorzystanie bazy gastronomicznej, przychód na jeden pokój (RevPAR); w grupie jakości – reklamacje wewnętrzne, braki wewnętrzne, straty, jakość wyrobu, ocena produktów pod względem certyfikatu, wezwania do napraw gwarancyjnych; innowacyjności – stopień innowacyjności, nowe usługi; sprawności działania – awaryjność sieci, optymalizacja zużycia materiału, koszt roboczogodziny; w zakresie obsługi posprzedażnej – obsługa klientów, terminowość dostaw, karta

stałego klienta z rabatem, należności przeterminowane. W tym obszarze wymieniano też wskaźniki logistyczne, ocenę dostawców oraz wskaźniki BHP np. wypadkowość oraz przewozy niebezpieczne.

Z danych tabeli 1 wynika jednoznacznie, że największą wagę przypisuje się w płaszczyźnie pracowników (uczenia się i rozwoju) kwalifikacjom pracowników, ich zadowoleniu, wydajności pracy oraz wskaźnikom szkoleń i średniej płacy. Eksponowanie kwalifikacji i szkoleń odpowiada czasom gospodarki wiedzy. Z punktu widzenia wagi wskaźnika najbardziej znaczącym jest wydajność pracy. Wskaźnik ten wymieniano już wcześniej jako znaczący w pytaniach otwartych. Stosunkowo mało było propozycji dodatkowych wskaźników. Były to wskaźniki: lojalności pracowników, kosztów osobowych, wypadkowości.

Uzyskane wyniki przeprowadzonego badania stały się podstawą konstrukcji mapy strategii przedsiębiorstw polskich (por. rysunek 1).

Rysunek 1. Mapa strategii przedsiębiorstw polskich



Źródło: opracowanie własne.

Uogólniając przedstawione wyniki badania, można stwierdzić, że przedsiębiorstwa polskie mierzą tradycyjnie swoje wyniki za pomocą zysku netto. Źródłem wzrostu zysku netto są rosnące przychody. Te wynikają z zadowolenia klientów, które jest czynnikiem pozyskania nowych i utrzymania dotychczasowych klientów. Wpływa ono następnie na rentowność klientów i udział w rynku. Zadowolenie klientów i ostatecznie właścicieli osiąga się przez doskonalenie własnych procesów, a w tym przez utrzymywanie przewagi kosztowej procesu i produktu, podniesienie jakości i działania innowacyjne. Zdolność do zmiany i poprawy efektywności tkwi przede wszystkim w kwalifikacjach i ciągłym ich uzupełnianiu oraz zadowoleniu pracowników. Pracownik zadowolony jest pracownikiem bardziej wydajnym, co następnie przekłada się na przewagę kosztową procesu i produktu, przy równoczesnym wyższym wynagrodzeniu⁴.

Badanie przeprowadzono dla ogółu przedsiębiorstw oraz z podziałem na duże, średnie i małe.

5. Czynniki sukcesu przedsiębiorstw w zależności od ich wielkości

Uznając zasadność występujących rozbieżności pomiędzy sposobami pomiaru dokonań w przedsiębiorstwach różniących się wielkością i ten aspekt poddano ocenie. W tym wypadku przedmiotem badania były uzyskane odpowiedzi w każdej grupie 100 badanych przedsiębiorstw (por. tabela 2).

Tabela 2. Wskaźniki finansowe i niefinansowe w przedsiębiorstwach dużych, średnich i małych

Płaszczyzna/wskaźnik	Duże próba - 100	Średnie próba - 100	Małe próba - 100
Finansowa	100	100	100
Zysk netto	93	87	87
Przychody ze sprzedaży	95	92	84
Wskaźniki rentowności	95	90	80
EBIT/EBITDA	54	38	12
EVA	40	33	16
Klientów	74	57	70

⁴ Pełniejszy opis wyników badania znajduje się w pracy Skoczylas (2013, s. 251–271).

Płaszczyzna/wskaźnik	Duże próba - 100	Średnie próba - 100	Małe próba - 100
Zadowolenie/satysfakcja klientów	70	51	58
Pozyskanie nowych klientów	58	51	57
Lojalność klientów	44	45	48
Udział w rynku	50	36	40
Rentowność klientów	49	41	35
Działalności operacyjnej łącznie z innowacjami i serwisem	82	62	52
Koszt produktu, procesu	69	42	36
Reklamacje złożone, uznane	68	46	35
Liczba nowych produktów	36	33	27
Wydajność maszyn i urządzeń	55	35	21
Czas wdrażania projektów	38	26	20
Nakłady na badania i rozwój	42	22	17
Pracowników (uczenia się i rozwoju)	58	50	54
Kwalifikacje pracowników	50	44	49
Wskaźniki szkoleń	45	39	38
Wydajność pracy pracowników	53	40	44
Średnia płaca	50	34	39
Zadowolenie pracowników	47	34	49

Źródło: opracowanie własne.

Zestawienie sposobów pomiaru dokonań w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych według wielkości jest podstawą do sformułowania szeregu wniosków.

1. Nasilenie pomiaru wyników rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa duże znacznie częściej niż średnie i małe mierzą swoje dokonania na każdej płaszczyźnie.
2. Wyniki finansowe mierzone są najczęściej wielkością przychodów i z wykorzystaniem wskaźników rentowności. Zysk netto dominuje w przedsiębiorstwach małych.
3. Wskaźniki tj. EBIT/EBITDA, podobnie jak i EVA, nabierają znaczenia wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa.
4. W przedsiębiorstwach dużych i średnich częściej mierzy się cele rzeczowe w sferze procesów wewnętrznych, niż w pozostałych płaszczyznach. W przedsiębiorstwach małych najbardziej istotne są cele rzeczowe w sferze klienta.
5. W płaszczyźnie klientów niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa dominującą rolę ma zadowolenie klientów i później ich pozyskanie. Przedsiębiorstwa małe

bardziej cenią sobie lojalność klientów. Duże natomiast koncentrują się silniej na udziale w rynku i rentowności klientów.

6. Jednakowo przez wszystkie przedsiębiorstwa postrzegane są kierunki doskonalenia własnych procesów. Największe znaczenie przypisuje się kosztowi produktu i procesowi, reklamacjom i wydajności maszyn i urządzeń. Szeroko uwzględniana jest działalność innowacyjna. Z tym jednak, że w dużych przedsiębiorstwach istotne są nakłady na badania i rozwój, a w małych raczej liczba nowych produktów.
7. Płaszczyzna uczenia się rozwoju eksponowana jest w przedsiębiorstwach dużych i małych. W średnich nadaje się jej najmniejsze znaczenie. W dużych przedsiębiorstwach przykładana się dużą wagę do wydajności pracy. Kwalifikacje, płace i zadowolenie pracowników zajmują dalsze pozycje. W przedsiębiorstwach średnich cenione są kwalifikacje i ich podwyższanie oraz wydajność pracy. Natomiast w przedsiębiorstwach małych w równym stopniu liczą się kwalifikacje pracowników oraz ich zadowolenie.

Ważność wskaźników zestawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Znaczenie wskaźników według wielkości przedsiębiorstwa

Wskaźnik	Duże		Średnie		Małe	
	max	min	max	min	max	min
EBIT/EBITDA	4,65					
EVA		3,92		3,8		3,81
Przychody ze sprzedaży			4,5			
Płynność finansowa					4,32	
Zadowolenie klientów	4,62		4,76		4,67	
Udział w rynku		4,12				
Rentowność klientów				4,02		4,06
Koszt produktu i procesu	4,54		4,6		4,75	
Nakłady na badania i rozwój		3,88		3,22		3,70
Wydajność pracy pracowników	4,30		4,55		4,72	
Liczba zgłoszonych lub wdrożonych wniosków racjonalizatorskich		3,78		3,0		
Zatrudnienie						4,04

Źródło: opracowanie własne.

Utrwalone duże znaczenie, niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa, mają zadowolenie klientów, koszt produktu i procesu oraz wydajność pracy. Najmniejszą wagę

respondenci nadali ekonomicznej wartości dodanej czy też nakładom na badania i rozwój oraz liczbie zgłoszonych lub wdrożonych wniosków racjonalizatorskich.

6. Podsumowanie

Jak wynika z przeprowadzonych badań, przedsiębiorstwa polskie funkcjonują w nowych warunkach i do tych warunków dostosowują swoją działalność, formułując i kwantyfikując stosowne cele. Właściciele monitorują swoje wyniki z wykorzystaniem tradycyjnych wskaźników krótkoterminowych, tj. zysk netto i przychody ze sprzedaży. Największą uwagę przypisują płaszczyźnie klienta. Przedsiębiorstwa starają się trafić ze swoją ofertą przede wszystkim do nowych grup klientów. Na rynku konkurują, przyjmując strategię przewagi kosztowej, chociaż zwracają uwagę na jakość i widzą potrzebę wdrażania nowych produktów. Nakłady na badania i rozwój, podobnie jak złożone lub wdrożone projekty racjonalizatorskie, nie stanowią priorytetów.

Duże znaczenie przypisuje się, i słusznie, w gospodarce wiedzy kwalifikacjom pracowników, ich wydajności i zadowoleniu. Obecnie niezależnie od zajmowanego stanowiska oczekuje się od pracowników kreatywności. Cenione są propozycje dotyczące redukcji kosztów, poprawy jakości czy też związane ze wzrostem wydajności pracy. Postrzegana jest też zależność pomiędzy zaangażowaniem pracownika a jego zadowoleniem.

Podejście do pomiaru dokonań różni się w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa duże mają systemy bardziej rozbudowane. Częściej też wykorzystywane są nowe mierniki wyników, tj. ekonomiczna wartość dodana. Czynnikiem sukcesu o utrwalonym charakterze niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa pozostaje zadowolenie klientów, koszt produktu i procesu oraz wydajność pracy pracowników.

Przeprowadzone badanie i skonstruowana na jego podstawie mapa strategii przedsiębiorstw polskich jako uogólnienie pojedynczych strategii wyraźnie więc opisuje cele właścicieli i sposób ich osiągnięcia. Pokazuje też sposób łączenia celów przedsiębiorstwa i jego interesariuszy. Umożliwia ona tym samym jasne i spójne przedstawienie założeń rozwoju przedsiębiorstw i występujących powiązań pomiędzy nimi. Może być też ona podstawą uczenia się przedsiębiorstw, co oznacza nie tylko dostosowanie działań do realizacji przyjętych celów, lecz także ich weryfikację oraz komunikację zewnętrzną.

Bibliografia

1. Haffer R. (2011), *Samoocena i pomiar wyników działalności w systemach zarządzania. W poszukiwaniu doskonałości biznesowej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
2. Hilgers D. (2008), *Performance Management. Leistungserfassung und Leistungssteuerung in Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen*, Gabler Edition Wissenschaft, Wiesbaden.
3. Marcinkowska M. (2003), *Wartość banku. Kreowanie wartości i pomiar wyników działalności banku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
4. Michalak J. (2008), *Pomiar dokonań od wyniku finansowego do Balanced Scorecard*, Difin, Warszawa.
5. Nita B. (2009), *Rola rachunkowości zarządczej we wspomaganiu zarządzania dokonaniami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
6. Skoczylas W. (2013), *Wskaźniki i systemy wskaźników ekonomicznych w pomiarze dokonań przedsiębiorstw*, Uniwersytet Szczeciński, Rozprawy i Studia, t. CMXXXIX (865), Szczecin.
7. Stanoch E.R., Nowak Ł., Dzurak P. (2002), *Raport z badania Measures that Matter*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza”, nr 2.
8. Strąk T. (2012), *Modele dokonań jednostek sektora finansów publicznych*, Difin, Warszawa.
9. Szychta A. (2008), *Etapy ewolucji i kierunki integracji metod rachunkowości zarządczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Podstawy teoretyczne koncepcji zintegrowanego raportowania²

1. Wprowadzenie

Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa rozpoznawalna jest zarówno na gruncie praktyki biznesu, jak i teorii zarządzania już niemal od 100 lat. W ślad za jej rozwojem nastąpiło formułowanie się teorii rachunkowości odpowiedzialności społecznej jako odpowiedzi na wyzwanie identyfikacji, pomiaru i sprawozdawczości nowych obszarów tworzących obciążenia i korzyści dla przedsiębiorstw i ich otoczenia wynikające z podejmowania tej odpowiedzialności. Nie można jednak powiedzieć, że wieloletnie doświadczenie środowiska biznesu i nauki ze społeczną odpowiedzialnością poskutkowało wykrystalizowaniem, ugruntowaniem i rozpowszechnieniem jednoznacznych definicji takich pojęć, jak „społeczna odpowiedzialność”, „rachunkowość społecznej odpowiedzialności”, czy praktyk oznaczających te pojęcia, chociaż otoczenie gospodarcze coraz bardziej jest świadome potencjalnych korzyści społecznej odpowiedzialności i kosztów ignorowania jej. Praktycy i teoretycy wciąż stoją przed wyzwaniem ujęcia społecznej odpowiedzialności, nakładów na nią i uzyskanych z tego efektów w systemie rachunkowości. Sformułowana stosunkowo niedawno koncepcja zintegrowanego raportowania jest zaś jedną z prób sprostania temu wyzwaniu.

¹ Mgr, Monika Sobczyk, asystent, Społeczna Akademia Nauk, Katedra Rachunkowości, msobczyk@spoleczna.pl

² Publikacja powstała w ramach projektu badawczego pt. „Zintegrowane raportowanie – nowy model komunikowania dokonań, zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialności wyzwaniem dla polskich przedsiębiorstw”. Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/B/HS4/04993.

Celem artykułu jest wskazanie podstaw teoretycznych koncepcji zintegrowanego raportowania, gdyż teoria ma istotne znaczenie dla praktyki, w tej zaś raporty zintegrowane są coraz bardziej zauważalne.

Z tego też względu dokonano przeglądu literatury przedmiotu i zastosowano metodę dedukcji.

2. Implikacje teorii społecznej odpowiedzialności dla teorii rachunkowości

Teoria neoklasyczna, zgodnie z którą celem każdego przedsiębiorstwa zarobkowego jest maksymalizacja zysku, funkcjonowała do końca XIX w., kiedy to jeden z amerykańskich magnatów, Andrew Carnegie, rozpropagował działalność dobroczynną, wskazując tym samym, iż przedsiębiorstwo może służyć nie tylko jego właścicielowi. Ten „moment” w dziejach gospodarki można uważać za początek koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa (ang. *Corporate Social Responsibility*, CSR). Pierwsza oficjalna próba określenia zasad odpowiedzialnego biznesu została podjęta przez środowisko biznesowe dopiero jednak w roku 1973 w formie tzw. Manifestu z Davos na III Europejskim Sympozjum Zarządzania. Tym samym, jak zauważa Fijałkowska (2012, s. 143) „zmienione zostało założenie teorii ekonomii obowiązujące w krajach kapitalistycznych do lat 70., że przedsiębiorstwa są odpowiedzialne jedynie za dostarczanie dóbr i usług oraz zapewnienie miejsc pracy przy wzroście dobrobytu właścicieli. Zgodnie z nową koncepcją przedsiębiorstwa miały kompensować niedoskonałości rynku, wprowadzając kompromis pomiędzy sprzeczne interesy stron. Przyjęcie odpowiedzialności społecznej przez przedsiębiorstwa było wyrazem oczekiwań członków społeczeństwa, którzy postrzegali przedsiębiorstwa jako jednostki, które powinny chronić swoich pracowników, konsumentów, środowisko naturalne, zachowując uczciwość, jawność i sprawiedliwość w działaniu”.

Przez cały ubiegły wiek społeczna odpowiedzialność zmieniała swoje znaczenie i przechodziła zarówno okresy popularności, jak i upadku. Do tego czasu powstały przynajmniej cztery grupy teorii i związanych z nimi podejść do CSR:

- teorie instrumentalne, zgodnie z którymi przedsiębiorstwo jest instrumentem tworzenia wartości, a jej społeczne działania są jedynie środkiem do osiągnięcia wyników ekonomicznych,
- teorie polityczne, dla których przedsiębiorstwo ma siłę oddziaływania na społeczeństwo, a siły tej używa dla celów politycznych,
- teorie integracyjne, w których przedsiębiorstwo koncentruje się na spełnianiu oczekiwań społecznych,

- teorie etyczne oparte na etycznych obowiązkach przedsiębiorstw wobec społeczeństwa (Garriga, Melé 2004).

Co więcej, Garriga i Melé (2004, s. 64) wskazują, iż podwalinę każdej teorii CSR stanowią łącznie: wytyczanie i realizowanie celów przedsiębiorstwa, które generują długofalowe zyski, odpowiedzialne wykorzystywanie siły oddziaływania przedsiębiorstwa na społeczeństwo, respektowanie przez przedsiębiorstwo oczekiwań społecznych, stosowanie się do zasad etyki.

Model odpowiedzialności biznesu realizowany jest jednak nie tylko na poziomie poszczególnych podmiotów gospodarczych, lecz przyjęty został m.in. na poziomie Unii Europejskiej (np. w dokumencie *Green Paper*, 2001). Jedną z ostatnich inicjatyw na rzecz CSR mających wymiar międzynarodowy jest *Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw* przyjęta przez Unię Europejską (UE)³. Zgodnie z zawartą w niej definicją, CSR to „odpowiedzialność przedsiębiorstw za ich wpływ na społeczeństwo” (*Komunikat Komisji* 2011).

Autorka niniejszego opracowania definiuje CSR jako świadomy proces podejmowania przez przedsiębiorstwo decyzji i ponoszenia za nie konsekwencji mających wpływ na interesariuszy – poszczególnych ludzi i ich grupy oraz świat przyrody, tworzących otoczenie przedsiębiorstwa. Tym samym konsekwencje mają wymiar ekonomiczny, społeczny i ekologiczny. W teorii i praktyce gospodarczej funkcjonuje jednak wiele definicji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa, a nawet wiele pojęć synonimicznych. Na brak spójności w pojmowaniu CSR zwraca uwagę m.in. jeden z najbardziej doświadczonych i uznanych badaczy tematu CSR, Carroll (por. więcej: Carroll 1994, s. 14), a Dahlsrud definicji CSR, których rozpoznał 37, poświęca w całości jeden ze swoich artykułów (Dahlsrud 2008). Tym samym, pojmowanie społecznej odpowiedzialności przez uczestników rynku jest bardzo zróżnicowane, tak jak i podejście przedsiębiorstw do społecznej odpowiedzialności.

Według Griffina (1998, s. 152), najniższym stopniem społecznej odpowiedzialności jest opór wobec jej zasad, przejawiający się w całkowitej negacji (wypieranie się odpowiedzialności za wpływ na społeczeństwo). Społeczny obowiązek polega na stosowaniu się do przepisów prawa. Społeczna reakcja to realizowanie oczekiwań społeczeństwa. Najwyższy stopień społecznej odpowiedzialności wykazują zaś przedsiębiorstwa, które nie tylko spełniają wymagania prawne i aktywnie odpowiadają na oczekiwania otoczenia, lecz także inicjują działania wyprzedzające w stosunku do tych oczekiwań (por. Filek 2002, s. 181). Mają one tym samym największe szanse rozwoju, jakie niesie za sobą społeczna odpowiedzialność. W związku z tym postawa społecznego wkładu jest najbardziej rekomendowana, choć nie należy się

³ Obszerne kalendarium CSR w UE opracował np. Rok (2004, s. 61–63).

oszukiwać, że najbardziej powszechna. W zdecydowanej większości przypadków przedsiębiorstwa traktują społeczną odpowiedzialność jak obowiązek. Zmiany uwarunkowań w otoczeniu ekonomicznym w latach 90. XX w. sprawiły, że interesariusze przedsiębiorstw szczególnie doniosłe zaczęli domagać się poszerzenia odpowiedzialności przedsiębiorstw za pomnażanie zysków o obszar społeczny i ekologiczny. Jak zauważa Gabrusewicz (2005, s. 40, 41), „nie można obecnie mówić jedynie o odpowiedzialności biznesu w tradycyjnym prawnym rozumieniu, czyli odpowiedzialności restrykcyjnej, wynikającej z popełnionej winy, odpowiedzialności za to, co już się stało. Należy w tym przypadku, podobnie jak przy odpowiedzialności polityczno-społecznej, mówić o odpowiedzialności rozumianej jako kształtowanie i współtworzenie przyszłości”. Co więcej, „odpowiedzialność ta jest jednak związana bardziej z koniecznością rozliczania się (*accountability*) niż moralnym zobowiązaniem (*responsibility*)”. Z tego też względu u podstaw teorii społecznej odpowiedzialności leży teoria *accountability*, zgodnie z którą wszystkie jednostki powinny być rozliczane za efekty swoich działań. Należy mieć tylko nadzieję, że rozwój teorii ekonomicznych w duchu etyki działalności gospodarczej spowoduje w przyszłości trwałą zmianę w postawach wobec społecznej odpowiedzialności na bardziej świadomą i uczyni społeczną odpowiedzialność aktywnością oddolną przedsiębiorstw.

Coraz bardziej świadome wielowymiarowych i długofalowych konsekwencji funkcjonowania przedsiębiorstw, ich otoczenie oczekuje, a nawet domaga się, jasnej i wiarygodnej informacji o działaniach podejmowanych przez przedsiębiorstwa i ich efektach, a wrażliwe na głosy otoczenia podmioty dostarczają tych informacji w różnych formach i różnymi kanałami. Wydaje się jednak, że pełną transparentność działań gospodarczych może zapewnić tylko system rachunkowości.

Nie bez kozery rachunkowość określana jest mianem języka biznesu (Riahi-Balkaoui 1992, s. 51). Wielowiekowa praktyka identyfikacji, przetwarzania, ewidencjonowania, pomiaru i komunikowania zdarzeń gospodarczych, zapewniająca ciągłość rozliczeń pomiędzy podmiotami, szeroka gama teorii, solidne podwaliny prawne, ugruntowana etyką zawodową księgowych, a do tego nieustanny proces doskonalenia na płaszczyźnie teoretycznej i praktycznej, pozwala pretendować rachunkowości do roli najdoskonalszego jak dotychczas systemu informacyjnego, na którym bazuje cały świat biznesu.

Rachunkowość jest jednocześnie praktyką i nauką społeczną (Szychta 2003, s. 122), a tę ostatnią tworzą m.in. teorie o różnym zakresie i przedmiocie odniesienia. Zgodnie z najczęściej stosowanym podziałem rozróżnia się m.in. przeciwstawiane sobie normatywne (preskryptywne) i pozytywne (deskryptywne) teorie rachunkowości (por. Riahi-Belkaoui 1992, rozdz. 3). Hendriksen i van Breda (2002, s. 39) wyjaśniają, że „teorie normatywne usiłują określić, co powinno być treścią informacji

i jaka powinna być forma ich prezentacji, czyli zajmują się tym, co być powinno, a nie tym, co jest”. Zgodnie z tym, do normatywnych teorii rachunkowości Szychta zalicza m.in. teorię społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (Szychta 2003, s. 126).

Wystąpienie zjawiska społecznej odpowiedzialności w obszarze funkcjonowania przedsiębiorstw, a co za tym idzie, w zakresie zainteresowania dyscypliny zarządzania, spowodowało, że swoje podwoje otworzyła dla niej również rachunkowość. W latach 40. XX w. zaczęło funkcjonować m.in. określenie *social accounting* (rachunkowość społeczna), oznaczające dla badaczy rachunkowości tamtych czasów, system rachunków i bilansów narodowych. Nie miało więc dzisiejszych konotacji. Wyrazem zainteresowania świata nauki rachunkowością społeczną była w Polsce np. rozprawa habilitacyjna T. Pechego (1959), a na świecie prace R. Stone’a, za które uhonorowano go Nagrodą Nobla w dziedzinie ekonomii. W latach 70. ubiegłego wieku wykształcił się kolejny termin, *socio-economic accounting* (rachunkowość socjo-ekonomiczna), oraz *social responsibility accounting* (rachunkowość odpowiedzialności społecznej), mające znaczenie mikroekonomiczne. Do systemu rachunkowości włączono tym samym społeczne konsekwencje zachowań przedsiębiorstw, także na poziomie raportowania⁴. W tamtym czasie teorie rachunkowości odpowiedzialności społecznej, najpierw pod nazwą *social accounting*, formułowali np. Ramanathan (1976), Tipgos (1977), Dierkes i Preston (1977), później np. Glautier i Underdown (1997), operując pojęciem *social responsibility accounting*. W Polsce szczególnie zainteresowana tą dyscypliną⁵ była tzw. Łódzka szkoła rachunkowości, w osobie Jarugowej (1984)⁶, Jaglińskiej (1984) czy Wołkowskiego (1984). Z uwagi na przedmiot niniejszego opracowania, jakim jest raportowanie przedsiębiorstw, warto przytoczyć w tym miejscu jedną z definicji rachunkowości odpowiedzialności społecznej, która szczególny nacisk kładzie właśnie na komunikowanie. Mianowicie Gray, Owen i Maunders uważają, że rachunkowość społeczna i środowiskowa to komunikowanie społecznych i środowiskowych efektów działalności nastawionej na cele ekonomiczne, a wywieranych na poszczególne grupy interesariuszy i społeczeństwo jako całość. Tym samym poszerza się zakres rozliczalności organizacji (zwłaszcza przedsiębiorstw) poza tradycyjny obszar rozrachunku finansowego wobec właścicieli kapitału, w szczególności akcjonariuszy (Gray et al. 1987, s. ix).

⁴ Historyczne ujęcie społecznej odpowiedzialności w systemie rachunkowości przedstawia m.in. Riahi-Belkaoui (1999).

⁵ Rachunkowość odpowiedzialności społecznej została określona jako dyscyplina m.in. przez Andersona (1977).

⁶ Autorka niniejszego opracowania posługuje się pojęciem „rachunkowość odpowiedzialności społecznej” za jednym z autorytetów w nauce rachunkowości, jakim jest profesor A. Jaruga.

Szczególny rozkwit teorii i praktyki rachunkowości w obszarze społecznej odpowiedzialności przypada zaś na ostatnie dwudziestolecie, co potwierdza niezliczona wręcz liczba publikacji na ten temat⁷ (np. na 35. Kongresie European Accounting Association w Lublanie w 2012 r. mówcy wygłosili 27 referatów na sesji dedykowanej rachunkowości społecznej i środowiskowej), oraz nieustannie wzrastająca liczba raportów biznesowych poświęconych społecznej odpowiedzialności (por. np. *KPMG International Survey* 2011). Między teorią a praktyką rachunkowości zachodzą bowiem nieustanne relacje, które Burzym (2008, s. 76) wyraziła następująco: „Teoria rachunkowości jest ściśle związana z praktyką, ponieważ jest formułowana na jej podstawie, a równocześnie stanowi podstawę działań praktycznych, opartych na uogólnieniach, które wynikają z kojarzenia indukcyjnej metody poznania z metodą dedukcyjną”. Teoria społecznej odpowiedzialności ma więc swoje przełożenie na praktykę, i odwrotnie.

Rachunkowość w sensie praktycznym realizowana jest obecnie przy szczególnym wsparciu standardów rachunkowości (US GAAP i MSSF), co do których postuluje się, aby uwzględniały potrzeby informacyjne społeczeństwa w bardziej wyraźny i jednoznaczny sposób, dzięki czemu będą chroniły interes publiczny (Szychta 2003, s. 132) i spełniały swoją funkcję dobra publicznego (zgodnie z podejściem socjologicznym w rachunkowości) (por. Riahi-Belkaoui 1992, s. 63). Aby jednak rachunkowość mogła funkcjonować w interesie publicznym „należy dodać do jej zakresu społeczną sprawozdawczość przedsiębiorstwa” (Gray et al. 1996, s. 81).

Mając powyższe na uwadze, Szychta (2003, s. 133–134) formułuje cel rachunkowości (jako działalności praktycznej) następująco: „dostarczanie finansowych i niefinansowych informacji użytecznych do podejmowania decyzji ekonomicznych, społecznych i ekologicznych przez różnych interesariuszy oraz do dokonywania rozrachunku z odpowiedzialności ekonomicznej i środowiskowej za działalność jednostki – dla zapewnienia dobrobytu społecznego”. Uwzględni przy tym stanowisko, że rachunek odpowiedzialności społecznej jest odpowiedzią na koszty społeczne powodowane przez przedsiębiorstwo i za Jarugową (1991, s. 38) definiuje go jako „identyfikację, pomiar i komunikowanie informacji wewnętrznych i zewnętrznych, związanych z wpływem podmiotu (przedsiębiorstwa) i jego działalności na społeczeństwo”.

Opracowana dotychczas teoria rachunkowości odpowiedzialności społecznej ma oczywiście swoje przełożenie na praktykę biznesu, szczególnie w zakresie komunikowania, co ujawnia się we wzrastającej liczbie przedsiębiorstw raportują-

⁷ Przegląd literatury na temat rachunkowości społecznej odpowiedzialności został dokonany np. przez Gray'a (1999).

cych o społecznej odpowiedzialności, liczbie raportów biznesowych zawierających informacje tego rodzaju, czy wyższej jakości tych raportów. Jednym z elementów tej teorii, i coraz częściej praktyki, jest koncepcja zintegrowanego raportowania.

3. Zintegrowane raportowanie jako element normatywnej teorii rachunkowości

Na poziomie komunikowania o dokonaniach przedsiębiorstw ciągle najbardziej rozpowszechnione, zapewne głównie z powodu obowiązku prawnego ich sporządzania, są sprawozdania finansowe. Pretenduje je do tego jednak także ugruntowana teoria sprawozdawczości finansowej. Jak tłumaczy Nowak (2010, s. 131–132), sprawozdawczość finansowa jest symbolicznym odzwierciedleniem realności, które obejmuje: formułowanie pojęć, ich precyzowanie, proceduryzację oraz pomiar. Wykryształowanie się dojrzałych definicji konceptualnych (aktywa, zobowiązania, kapitał, przychód, koszt), reprezentujących aspekt finansowy funkcjonowania jednostki gospodarującej, a następnie połączenie ich w jedną kategorię określaną mianem – elementy sprawozdań finansowych – nastąpiło po 10 tysiącach lat, w II poł. XX w. Podobnie było z formalizacją procedur identyfikacji elementów sprawozdań finansowych i ich pomiarem oraz atrybutami stanowiącymi o ich jakości. W efekcie powstały tzw. dyrektywy władcze pod postacią US GAAP i MSSF – regulacje prawne dotyczące sprawozdawczości finansowej o silnej podwalinie teoretycznej.

Z uwagi na ograniczony zakres informacyjny sprawozdań finansowych (zawierają w zasadzie tylko dane finansowe), często, zupełnie dobrowolnie, towarzyszą im sprawozdania tematyczne, tj. sprawozdania zarządu z działalności (ang. *Management Commentary*), raporty nt. ładu korporacyjnego i wynagradzania (ang. *Governance and Remuneration*) oraz raporty środowiskowe (ang. *Environmental Reports*), czy raporty zrównoważonego rozwoju (ang. *Sustainability Reports*). Konieczność poszerzenia modelu raportowania biznesowego podkreślają m.in. Gray (1990), Gray et al. (1993), Guthrie i Parker (1989, 1990), Mathews (1997), Roberts (1992).

Jeszcze do niedawna, na przykład w przypadku informacji o charakterze środowiskowym, wysuwane były trzy koncepcje formy ich prezentacji:

1. „ujęcie tych informacji w ramach obowiązujących sprawozdań finansowych (głównie w informacji dodatkowej);
2. przedstawienie ich za pomocą innych części rocznego raportu jednostki gospodarczej (np. listu prezesa spółki, sprawozdania z działalności jednostki) oraz w odrębnych raportach środowiskowych;

3. opracowanie sprawozdań środowiskowych dotyczących danej jednostki przez niezależne od niej instytucje (np. organy rządowe, organizacje ekologiczne)” (Gray, Bebbington 2001, za: Szychta 2003, s. 136).

Ostatnio zaś, dzięki formule łączenia informacji finansowych z niefinansowymi, a dodatkowo kwantyfikowalnych z deskryptywnymi, na popularności zyskują raporty zintegrowane (ang. *Integrated Reports*). Dają bowiem jednoczesny obraz dokonań ekonomicznych, społecznych i środowiskowych. Informacje generowane w systemie rachunkowości, tradycyjnie mogą mieć bowiem charakter pieniężny oraz niepieniężny, co nastęrcza trudności, szczególnie w interpretacji takich informacji (mówi się wtedy o monetarnej i fizycznej rachunkowości; por. Nowak 2002, s. 17).

Jakkolwiek, nowa koncepcja prezentacji informacji niefinansowych (społecznych i środowiskowych) z finansowymi w jednym raporcie jest coraz bardziej popularna na gruncie teoretycznym i praktycznym, to jednak teoria raportowania zintegrowanego znajduje się dopiero w początkowym stadium rozwoju. Zintegrowane raportowanie jest przedmiotem opracowań naukowych od ok. 20 lat. Bez wątpienia siłą napędową swoistej reformy sprawozdawczości przedsiębiorstw w kierunku zrównoważonego rozwoju przez wiele lat był R. G. Eccles. Już w 1995 r., w referacie *Improving the Corporate Disclosure Process* (Eccles, Mavrinc 1995), wykazał, że rynek jest zainteresowany informacjami niefinansowymi. Następnie, w dwóch książkach (Eccles et al. 2001; DiPiazza, Eccles 2002) przytoczył kolejne dowody na konieczność uzupełnienia sprawozdawczości finansowej o kluczowe wskaźniki o charakterze niefinansowym, które stanowią o wynikach finansowych, i sugerował poszerzenie sprawozdawczości o te wskaźniki. Trzy lata temu, w książce *One Report: Integrated Reporting for a Sustainable Strategy* (Eccles, Krzus 2010), Eccles i Krzus wykazali, że „zintegrowane raportowanie” to idea, której czas już nadszedł. Według definicji Eccles’a (2011), „zintegrowane raportowanie” to raportowanie w jednym dokumencie o istotnych działaniach finansowych i niefinansowych (tj. środowiskowych, społecznych i dotyczących ładu korporacyjnego) i ich relacji względem siebie, określa dyscyplinę zintegrowanego wewnętrznego zarządzania dokonaniami finansowymi i niefinansowymi i stanowi najlepszy sposób na sprawozdawanie o strategii zrównoważonego rozwoju. Co ciekawe, publikacja książki *One Report* zbiegła się z datą publikacji pierwszego raportu zintegrowanego – *Southwest Airlines One Report*, co stanowiło dowód, że idea zintegrowanego raportowania pojawiła się w akademickiej teorii i praktyce gospodarczej jednocześnie i niezależnie od siebie.

Szeroką publiczną debatę nad zintegrowanym raportowaniem podejmują też regulatorzy rynków, krajowych i międzynarodowych oraz organizacje biznesowe. Żaden organ (organizacja) nie miał jednak jak dotychczas takiej woli, władzy czy autorytetu, by scalić filary sprawozdawania finansowego i różnych form raporto-

wania biznesowego w jeden całkowicie zintegrowany, szeroko akceptowalny i obowiązujący zbiór zasad o charakterze ram konceptualnych, które byłyby podstawą teorii zintegrowanego raportowania. Ambicje takie wykazuje tylko organizacja International Integrated Reporting Committee (IIRC), która zorganizowała cykl regionalnych obrad tzw. okrągłego stołu nt. zintegrowanego raportowania. W 2011 r. obrady te zwieńczono opublikowaniem dokumentu *Towards Integrated Reporting. Communicating Value In the 21st Century* i poddaniem go pod publiczną dyskusję. Stanowi on wsparcie dla opracowywanego pod przewodnictwem IIRC projektu ram raportowania zintegrowanego. Jak określono w tym dokumencie (*Towards Integrated Reporting 2011*), raport zintegrowany ma dostarczać istotnych informacji jednocześnie o strategii, ładzie korporacyjnym, dokonaniach i perspektywach w aspekcie ekonomicznym, społecznym i środowiskowym funkcjonowania organizacji z uwzględnieniem oczekiwań informacyjnych interesariuszy i przy ich zaangażowaniu. Ma zapewniać tym samym jasny, zwięzły i wiarygodny obraz tego, jak organizacja jest nadzorowana i jak tworzy wartość, teraz i w przyszłości. W ten sposób zintegrowany raport łączy w sobie najbardziej istotne informacje ujmowane dotychczas w różnych osobnych raportach (sprawozdaniach finansowych i do nich satelitarnych) w spójną całość, i, co najważniejsze,

- pokazuje powiązania między nimi i
- wyjaśnia, jak wpływają one na zdolność organizacji do tworzenia wartości i zapewniania zrównoważonego rozwoju w krótkim, średnim i długim horyzoncie czasu.

Wyniki wywiadów przeprowadzonych na zlecenie Komisji Europejskiej pokazują, że wielu czytelników raportów biznesowych oczekuje, że raporty zrównoważonego rozwoju zostaną zintegrowane ze sprawozdaniami finansowymi (Wensen et al. 2011, s. 102). Uczestnicy rynku są bowiem coraz bardziej świadomi korzyści zintegrowanego raportowania, choć nie mogą ignorować barier ich sporządzania, których pokonanie jest niewątpliwym wyzwaniem dla organizacji raportujących (np. Sobczyk 2012).

Coraz bardziej doniosłe są postulaty obowiązkowego raportowania w formie zintegrowanej. Bez wątplenia pionierem, który wyznacza innym krajom kierunek przemian w raportowaniu biznesowym, jest Republika Południowej Afryki, w której spółki publiczne są prawnie zobligowane do sporządzania raportów zintegrowanych. Obok nich liderami w sporządzaniu raportów tego rodzaju są przedsiębiorstwa funkcjonujące w Brazylii, Niemczech, Szwecji i Wielkiej Brytanii (Eccles, Serafeim 2011).

Obecnie w zdecydowanej większości krajów świata raportowanie społecznej odpowiedzialności, a tym bardziej w formie raportów zintegrowanych, jest dobrowolne. Ostatnie wyniki badania KPMG nt. zintegrowanego raportowania unaoczniają zaś, że choć praktyka ta jest dość nowa, to jednak zauważalna. Otóż trochę ponad

25% badanych firm z grupy G250⁸ zadeklarowało, że informacje niefinansowe, tj. traktujące o działaniach z zakresu społecznej odpowiedzialności, ujmuje w sprawozdaniu finansowym, sprawozdaniu zarządu lub w obu tych dokumentach (KPMG *International Survey* 2011). Może to oznaczać zmianę trendu w raportowaniu od sporządzania kilku osobnych raportów do raportu zintegrowanego.

4. Podsumowanie

Jak zauważa Gabrusewicz (2010, s. 57), i z czym nie sposób się nie zgodzić, wiele pozostaje jeszcze do zrobienia w zakresie stworzenia całościowej teorii rachunkowości odpowiedzialności społecznej, ponieważ na poziomie międzynarodowym nie osiągnięto konsensusu co do tego, jakie zdarzenia należy identyfikować jako społecznie odpowiedzialne, a jednocześnie poddające się rejestracji, pomiarowi i sprawozdawaniu. Nie ustalono także metod i narzędzi pomiaru. Najdalej posunięte są zaś prace nad sprawozdawczością, tak w wymiarze teoretycznym, jak i praktycznym, czego przykładem może być koncepcja zintegrowanego raportowania. Osadzona na teorii normatywnej rachunkowości wskazuje sposób sprawozdawania, jaki jej twórcom wydaje się najbardziej odpowiedni, by sprostać oczekiwaniom informacyjnym interesariuszy, a jednocześnie przynosić wymierne korzyści podmiotom raportującym. Zgodnie z nią w jednym raporcie należy zawrzeć wszystkie istotne informacje o dokonaniach i perspektywach, mających jednocześnie wymiar ekonomiczny, społeczny i środowiskowy, powiązania między nimi oraz determinanty ich realizacji w postaci strategii i ładu korporacyjnego. Opracowanie w przyszłości podwalin raportu zintegrowanego o wymiarze ram koncepcyjnych sprawozdań finansowych, pozwoliłoby na stworzenie globalnej platformy raportowania na miarę potrzeb informacyjnych przyszłości, czego zapewne wielu oczekuje.

Bibliografia

1. Anderson R.H. (1977), *Social Responsibility Accounting – time to get started*, CPAMagazine, Kanada, luty, s. 28–31.
2. Burzym E. (2008), *Společna funkcja rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 45 (101), SKwP, Warszawa, s. 71–85.

⁸ Chodzi o 250 przedsiębiorstw wybranych spośród 500 zamieszczonych w rankingu *Fortune Global 500 List* (G250).

3. Carroll A.B. (1994), *Social issues in management research*, „Business and Society”, vol. 33, no. 1, April, s. 5–29.
4. Dahlsrud A. (2008), *How corporate social responsibility is defined: an analysis of 37 definitions*, „Corporate Social Responsibility and Environmental Management”, vol. 15, no. 1, January/February, s. 1–13.
5. Dierkes M., Preston L.E. (1977), *Corporate Social Accounting and Reporting for the Physical Environment: A critical review and implementation proposal*, „Accounting, Organizations and Society”, vol. 2, no. 1, s. 3–22.
6. DiPiazza S.A., Eccles R.G. (2002), *Building Public Trust: The Future of Corporate Reporting*, John Wiley & Sons, New York.
7. Eccles R.G. (2011), *Perspective: the academic*, „Accounting Futures”, Edition 03, ACCA, s. 14.
8. Eccles R.G., Herz R.H., Keegan E.M., Phillips D.M.H. (2001), *The ValueReporting Revolution: Moving Beyond the Earnings Game*, John Wiley & Sons, New York.
9. Eccles R.G., Krzus M.P. (2010), *One Report: Integrated Reporting for a Sustainable Strategy*, John Wiley & Sons, New Jersey.
10. Eccles R.G., Mavrinac S. (1995), *Improving the Corporate Disclosure Process*, „Sloan Management Review”, vol. 36, no. 4, s. 11–25.
11. Fijałkowska J. (2012), *Spółeczna odpowiedzialność wyzwaniem dla rachunkowości*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XIII, z. 1, SAN, Łódź, s. 141–154.
12. Filek J. (2002), *O wolności i odpowiedzialności podmiotu gospodarującego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
13. Gabrusewicz T. (2005), *Próba objaśnienia roli rachunkowości w społecznej odpowiedzialności korporacji*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 29 (85), SKWP, Warszawa, s. 34–48.
14. Gabrusewicz T. (2010), *Rachunkowość odpowiedzialności społecznej w kształtowaniu zasad nadzoru korporacyjnego*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
15. Garriga E., Melé D. (2004), *Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory*, „Journal of Business Ethics”, vol. 53, s. 51–71.
16. Glautier M.W.E., Underdown B. (1997), *Accounting Theory and Practice*, Pitman Publ., London.
17. Gray R., Owen D., Adams C. (1996), *Accounting & accountability*, Prentice Hall, Europe.
18. Gray R., Owen D., Maunders K. (1987), *Corporate Social Reporting – Accounting & Accountability*, Prentice-Hall, UK.
19. Gray R. (1990), *The Greening of Accountancy: The Profession After Pearce*, Certified Record Report 17, ACCA, London.

20. Gray R., Bebbington J., Walters D. (1993), *Accounting for the Environment*, Chapman, London.
21. *Green Paper. Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility* (2001), Commission of the European Communities, Brussels, 18.7.2001, COM (2001) 366 final.
22. Griffin R. W. (1998), *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa.
23. Guthrie J., Parker L.D. (1989), *Corporate Social Reporting: A Rebuttal of Legitimacy Theory*, „Accounting and Business Research”, vol. 9, no. 76, s. 343–352.
24. Guthrie J., Parker L.D. (1990), *Corporate Social Disclosure Practice: A Comparative International Analysis*, „Advances in Public Interest Accounting”, JAI Press, 3, s. 159–175.
25. Hendriksen E.A., Breda van M.F. (2002), *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
26. Jaglińska Z. (1984), *Rachunkowość odpowiedzialności społecznej przedsiębiorstw kapitalistycznych (Zarys problemu)*, w: *Z badań nad rachunkowością społeczną*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej”, SKwP, t. VII, Warszawa, s. 15–21.
27. Jarugowa A. (1991), *Niektóre wyznaczniki rozwoju rachunkowości*, w: *Współczesne problemy rachunkowości*, red. A. Jarugowa, PWE, Warszawa, s. 12–39.
28. Jarugowa A. (1984), *Rachunkowość społeczna na tle tendencji rozwoju rachunkowości*, w: *Z badań nad rachunkowością społeczną*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej”, SKwP, t. VII, Warszawa, s. 5–14.
29. *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności Przedsiębiorstw* (2011), Komisja Europejska, Bruksela, dnia 25.10.2011, KOM (2011) 681 wersja ostateczna.
30. Mathews M.R. (1997), *Twenty-five years of social and environmental accounting research. Is there a silver jubilee to celebrate?*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal”, vol. 10, no. 4, s. 481–531.
31. Nowak W.A. (2002), *Czym jest dzisiejsza rachunkowość środowiskowa?*, „Rachunkowość”, nr 2, s. 15–19.
32. Nowak W.A. (2010), *Teoria sprawozdawczości finansowej*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa.
33. Peche T. (1959), *Rachunkowość przedsiębiorstw a rachunkowość społeczna*, Państwowe Wydawnictwo Gospodarcze, Warszawa.
34. Ramanathan K.V. (1976), *Toward a Theory of Corporate Social Accounting*, „The Accounting Review”, vol. LI, no. 3, July, s. 516–528.

35. Riahi-Belkaoui A. (1992), *Accounting Theory*, Academic Press, Harcourt Brace Jovanovich Publishers, London.
36. Riahi-Belkaoui A. (1999), *Corporate social awareness and financial outcomes*, Quorum Books, Westport.
37. Roberts R.W. (1992), *Determinants of corporate social responsibility disclosure: an application of stakeholders theory*, „Accounting, Organizations and Society”, vol. 17, no. 6, s. 595–612.
38. Rok B. (2004), *Odpowiedzialny biznes w nieodpowiedzialnym świecie*, Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa.
39. Sobczyk M. (2012), *Zintegrowane raportowanie – nowy model raportowania biznesowego*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XIII, z. 1, SAN, Łódź, s. 155–170.
40. Szychta A. (2003), *Cele rachunkowości jednostek gospodarczych a główne tendencje rozwoju praktyki i teorii rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 17 (73), SKwP, Warszawa, s. 121–143.
41. Tipgos M.A. (1977), *Toward a Theory of Corporate Social Accounting: A Comment*, „The Accounting Review”, vol. LII, no. 4, October, s. 977–983.
42. Wołkowski J. (1984), *Z praktyki rachunkowości społecznej w niektórych krajach kapitalistycznych*, w: *Z badań nad rachunkowością społeczną*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej”, SKwP, t. VII, Warszawa, s. 47–55.

Źródła internetowe

1. Eccles R.G., Serafeim G. (2011), *Leading and Lagging Countries in Contributing to a Sustainable Society*, 23 May 2011, <http://hbswk.hbs.edu/item/6716.html> [online] (dostęp: 7.12.2012).
2. Gray R. (1999), *The Social Accounting Project and Accounting Organisations and Society: Privileging Engagement, Imaginings, New Accountings and Pragmatism over Critique?*, http://www.st-andrews.ac.uk/media/csear/discussion-papers/CSEAR_dps-socenv-privengag.pdf (dostęp: 21.02.2013).
3. *KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting 2011* (2011), KPMG International, <http://www.kpmg.com/global/en/issuesandinsights/articlespublications/corporate-responsibility/pages/2011-survey.aspx> (dostęp: 29.09.2012).
4. *Towards Integrated Reporting. Communicating Value In the 21st Century* (2011), IIRC, http://theiirc.org/wp-content/uploads/2011/09/IR-Discussion-Paper-2011_spreads.pdf (dostęp: 26.02.2013).
5. Wensen K. van, Wijnand B., Klein J., Knopf J. (2011), *The state of play in sustainability reporting in the EU*, ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=6727&langId=en (dostęp: 11.12.2012).

Rachunkowość jako samodzielna dyscyplina naukowa wśród nauk społecznych

1. Wprowadzenie

Rachunkowość stanowi tę część systemu informacyjnego, która ujmuje w sposób systematyczny i ciągły, w mierniku pieniężnym, przebieg i skutki procesów gospodarczych występujące w jednostce gospodarczej, zgodnie z metodami i zasadami właściwymi dla rachunkowości, uzupełniając je o różne charakterystyki dotyczące tych zjawisk. Pozwala tym samym dostarczyć informacje szerokiemu kręgowi odbiorców zainteresowanych sytuacją majątkową, finansową i efektami działania, a także możliwością kontynuowania działalności i jej rozwijania.

Celem referatu jest przedstawienie rachunkowości jako samodzielnej dyscypliny naukowej w obrębie nauk społecznych. Rachunkowość to bardzo ważna, a zarazem specyficzna nauka o charakterze interdyscyplinarnym, tj. wymagająca wiedzy z różnych nauk, ale też dostarczająca wiedzy wielu naukom. Można wręcz stwierdzić, że wynika to: (1) z potrzeb poszczególnych nauk, ich wzajemnego przenikania się, (2) z braku, lub bardziej niemożliwości, ścisłego określenia granic/obszarów zainteresowania poszczególnych nauk. Oczywiście, że tam, gdzie znajdują się pewne informacje – niezbędne dla aktualnego stanu wiedzy na temat zagadnień ważnych z punktu widzenia danej nauki – to należy z nich korzystać, gdyż to będzie służyło nauce. Stajemy więc przed pytaniami: jakiej uprzedniej wiedzy wymaga poznawanie rachunkowości, oraz jakiej uprzedniej wiedzy wymaga poznawanie ekonomii, finansów lub zarządzania. Analiza nauki rachunkowości może być prowadzona

¹ Dr hab. Joanna Wielgórska-Leszczyńska, Katedra Rachunkowości SGH w Warszawie.

w różnych kontekstach. Niezależnie od charakteru rozważanych możliwości zarówno poszczególne nauki społeczne, jak i praktyka muszą brać pod uwagę wiele kwestii. Podobnie jest z rachunkowością jako nauką.

2. Nauki społeczne

Nauki społeczne to „nauki zajmujące się społeczeństwem” (*Słownik 100 tysięcy potrzebnych słów* 2005, s. 441), albo szerzej, nauki, takie jak: „socjologia, ekonomia, demografia, etnografia, pedagogika, psychologia, prawo badające z różnych punktów widzenia zjawiska i procesy społeczne” (*Słownik języka polskiego* 1981, s. 296). Mając na uwadze powyższe definicje, można zastanawiać się nad klasyfikacją obszarów wiedzy, dziedzin nauki i dyscyplin naukowych zamieszczoną w regulacjach prawnych (Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego, 2011, załącznik). Najszerszym pojęciem jest obszar wiedzy², w ramach którego wyodrębniono dziedziny wiedzy³, a w ich obrębie wydzielono dyscypliny naukowe⁴. Taki układ jak widoczny na schemacie 1 wymaga jednak dalszego uszczegółowienia, którego dokonuje uprawniony organ⁵, wskazując, że w ramach dyscyplin można wyodrębnić specjalności⁶, np. rachunkowość. Patrząc na taką klasyfikację, można stwierdzić, że rachunkowość to wąska dyscyplina wiedzy. W rzeczywistości jednak tak nie jest. Rachunkowość wymaga szczególnie szerokiego spojrzenia na zjawiska zachodzące w poszczególnych jednostkach gospodarczych, zarówno tych wykonujących działalność w celu osiągnięcia zysku, jak i tych, których celem nie jest osiąganie zysku, ale zaspokajanie potrzeb określonych grup społecznych.

Jednym z ośmiu obszarów wiedzy jest obszar nauk społecznych, w ramach którego wyodrębniono trzy dziedziny, a w każdej z nich dyscypliny naukowe widoczne na schemacie. Dziwi jednak, że nazwy niektórych dziedzin są tożsame z nazwami obszarów wiedzy, a także wyodrębnienie niektórych z dyscyplin w różnych obszarach wiedzy, np. dyscyplina „nauki o zarządzaniu” została wyodrębniona zarówno w obszarze nauk humanistycznych, jak i w obszarze nauk społecznych. Poza tym nie można znaleźć uzasadnienia dla wydzielenia w ramach poszczególnych obsza-

² Obszar definiowany jest jako dziedzina jakiegoś działania.

³ Dziedzina definiowana jako zakres czyjegoś działania w obrębie nauki, gospodarki, techniki itp.

⁴ Dyscyplina definiowana jako dział nauki, techniki lub sztuki; gałąź nauki.

⁵ Centralna Komisja do spraw stopni i tytułów

⁶ Specjalność jest definiowana jako: (1) dziedzina będąca przedmiotem czyjejś pracy zawodowej, (2) zajęcie wykonywane przez kogoś ze szczególną biegłością, natomiast specjalizacja jako np. wąska dziedzina, w której ktoś się specjalizuje.

rów nauk, a dalej, w dziedzinach nauki danych dyscyplin. Brak omówienia zakresu dyscyplin w regulacji i pozostawienie dużej uznaniowości jednostkom uprawnionym do nadawania stopni naukowych i tytułów naukowych może prowadzić do sytuacji, że zagadnienia z danego zakresu mogą zostać zaklasyfikowane do innej dyscypliny naukowej, mimo iż będą dotyczyły tego samego obszaru tematycznego. Ponadto można zadać pytanie: dlaczego w przypadku dziedziny nauk ekonomicznych wydzielono takie dyscypliny, jak ekonomia, finanse, nauki o zarządzaniu oraz towaroznawstwo, a nie wydzielono dyscypliny rachunkowość. Czy to oznacza, że znana i stosowana od wieków rachunkowość nie może być uznana za dyscyplinę naukową, czy inne względy spowodowały brak wyodrębnienia rachunkowości jako dyscypliny naukowej, czy może zbyt wąskie grono naukowców zajmuje się tak ważnymi dla innych nauk zagadnieniami.

Schemat 1. Klasyfikacja nauki

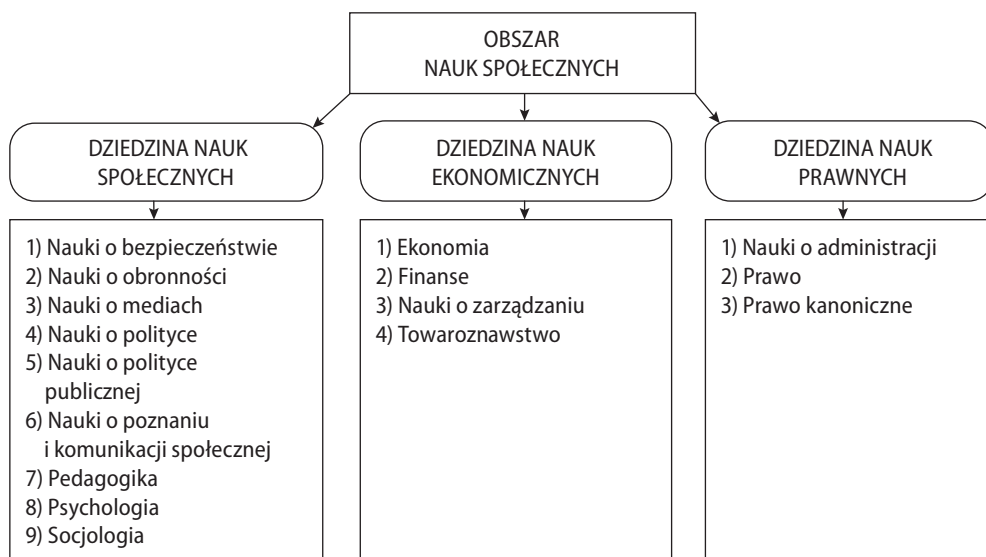


Źródło: opracowanie własne.

Wychodząc jednak od tego czym jest nauka, należy przywołać definicje określone w słownikach. Wśród nich, takie jak: „ogół wiedzy ludzkiej ułożonej w system zagadnień; też: dyscyplina badawcza odnosząca się do pewnej dziedziny rzeczywistości”, albo „zespół poglądów stanowiących usystematyzowaną całość i wchodzących w skład określonej dyscypliny badawczej” (*Słownik 100 tysięcy potrzebnych słów* 2005, s. 780). Mając na uwadze powyższe, należy stwierdzić, że rachunkowość niewątpliwie jest nauką dotyczącą szerokiego obszaru ludzkiej działalności, a także dyscypliną badawczą odnoszącą się do ważnej dziedziny rzeczywistości, która wynika z działalności poszczególnych podmiotów gospodarczych oraz pojedynczych osób, ale także społeczeństwa jako całości. Zajmuje się analizą, rejestrowaniem i oceną informacji o operacjach gospodarczych jednostki, które mają wymiar finansowy. Natomiast nauka rachunkowości rozumiana jest przez W. Brzezina jako „procesy polegające na systematyzowaniu i pomnażaniu wiedzy o zasadach projektowania systemów informacyjnych rachunkowości oraz organizowaniu efektywnych procesów gromadzenia i przetwarzania informacji do celów zarządzania. Przedmiotem

nauki rachunkowości jest przeszłość, terażniejszość i przyszłość” (Gmytrasiewicz 2005, s. 644).

Schemat 2. Zakres obszaru nauk społecznych



Źródło: opracowanie własne na podstawie Rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z 11 sierpnia 2011 r. w sprawie obszarów wiedzy, dziedzin nauki i sztuki oraz dyscyplin naukowych i artystycznych, Dz.U. Nr 179, poz. 1065.

Obecny stan nauki pozwala stwierdzić, iż rachunkowość – podobnie jak inne nauki – rozwija się, dostosowując do potrzeb otoczenia (czy to w obszarze wyceny, czy zakresu dostarczanych informacji, aby sprostać oczekiwaniom wielu interesariuszy), ale nie odrywa się od swoich korzeni, czyli metody bilansowej. Można stwierdzić, że podejmowanie właściwych i prawidłowych decyzji gospodarczych na różnych szczeblach zarządzania jest uzależnione od wszechstronnej analizy możliwych wariantów działania i wyboru takiego, który rokuje uzyskanie zakładanych korzyści. Można więc powiedzieć, że racjonalne działanie wymaga odpowiednich informacji, gdyż nie można kierowania jednostką opierać na intuicji. Źródłem informacji dla wielu decydentów mogą i są dane dostarczane przez rachunkowość. Człowiek żyje w społeczeństwie znajdującym się na pewnym szczeblu historycznego rozwoju i tym samym jego potrzeby są uzależnione od szczebla rozwoju. Podobnie jest z jednostkami gospodarczymi, one także znajdują się na pewnym szczeblu rozwoju i dostosowują się do zmieniających warunków otoczenia, w którym funkcjonują, a wraz z nimi dostosowania obejmują rachunkowość (przykładem są zagadnienia

wyceny poszczególnych składników majątku i źródeł jego finansowania, a także zakresy informacji prezentowanych w sprawozdaniach finansowych i możliwości ich rozszerzania o nowe zagadnienia, takie jak społeczna odpowiedzialność czy ochrona środowiska).

3. Rachunkowość wśród nauk społecznych

Nie stworzono do chwili obecnej historii rachunkowości, która wskazywałaby jednoznacznie jej początki. Początków rachunkowości dopatruje się na wczesnym etapie działalności ludzkiej, wskazując na początki wymiany między ludźmi, czyli wiele wieków przed naszą erą. Czy jednak łatwo określić precyzyjnie początki innych nauk zaliczanych do nauk społecznych? Ze względu na objętość publikacji przedmiotem dalszych rozważań będzie dziedzina nauk ekonomicznych. Już same definicje nauk ekonomicznych wskazują, że nie jest łatwo określić, od jakiego momentu datuje się ich początki. Tym bardziej, że rzeczywistość nie jest czymś prostym i ustalonym raz na zawsze, lecz jest niezwykle złożona i podlega ciągłym zmianom.

Jeśli ekonomia jest „nauką badającą jak ludzie radzą sobie z rzadkością – brakiem nieograniczonej dostępności do dóbr, jak rozwiązują dotkliwy problem alokacji ograniczonych zasobów w celu zaspokojenia konkurencyjnych chęci, aby zaspokoić ich tyle, ile jest w danej sytuacji możliwe” (Kamerschen, McKenzie, Nardinelli 1993, s. 7), to sięgając do genezy słowa ekonomia od greckiego słowa *oikonomia* oznaczającego zarządzanie gospodarstwem (*Słownik wyrazów obcych* 1980, s. 176), można stwierdzić, iż to radzenie sobie z ograniczonością dóbr wymagało spojrzenia z perspektywy określonego podmiotu (gospodarstwa) i stosownego podejmowania decyzji w oparciu o dostępne informacje. Dopiero w późniejszym okresie do słowa „ekonomia” dodano określenie „polityczna” i zdefiniowano ją jako naukę o społecznych prawach rządzących produkcją, wymianą i rozdziałem dóbr w społeczeństwie. Termin ekonomia został wprowadzony na początku XVII w. dla badań problemów państw księżęcych, a za faktyczne narodziny ekonomii jako oddzielnej dyscypliny naukowej uważa się rok 1776, gdy A. Smith opublikował pierwsze usystematyzowane studium zasad ekonomicznych – traktat o naturze i przyczynach bogactwa narodów (*Encyklopedia audiowizualna Britannica* 2006, s. 42–43). Jednak początki ekonomii sięgają starożytnej Grecji, wkład do badań wnieśli także średniowieczni scholastycy, a potem francuscy fizjokraci. Potwierdza to tylko, że ekonomia jako nauka pojawiła się na pewnym etapie gospodarowania, analizowała i opisywała procesy gospodarcze – produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji dóbr. Oznacza to, że ekonomia „musi zajmować się systemami komunikowania się” (Kamerschen, McKenzie, Nardinelli

1993, s. 9), stąd ekonomia potrzebuje informacji o posiadanych zasobach przez poszczególne podmioty, aby móc wskazać wytwarzających dane dobra i usługi oraz zainteresowanych ich wymianą, a także opisać procesy rynkowe, metody dokonywania wymiany, wzorce postępowania jednostek gospodarczych: produkcyjnych, handlowych, finansowych oraz badać problemy inflacji, bezrobocia, ubóstwa i bogactwa.

Finanse w potocznym ekonomicznym rozumieniu, wychodząc od francuskiego słowa *finances*, często utożsamiano ze środkami pieniężnymi lub funduszami będącymi wyrazem określonych stosunków produkcji (*Słownik wyrazów obcych* 1980, s. 220), natomiast z łacińskiego *financia* to „kwitancja”, a z włoskiego *finanza* „majątek”, „rachunek”. Mając na uwadze włoskie określenie, można stwierdzić, że jest to część tego, czym interesuje się rachunkowość, z tym że przedmiot zainteresowania rachunkowości jest znacznie szerszy. Współcześnie finanse rozumiane są jako „ogół zjawisk pieniężnych pozostających w związku z działalnością gospodarczą i społeczną człowieka, a także działalnością związaną z zarządzaniem pieniędzmi danego podmiotu” (*Leksykon finansów* 2001, s. 82). Zdaniem S. Owsiaka (*Leksykon finansów* 2001, s. 82) „finanse są ściśle związane z teorią ekonomii i rachunkowości. Ostatecznym celem tych procesów jest wytworzenie dóbr i usług zaspokajających potrzeby ludzkie. Makroekonomiczny wymiar finansów polega na tym, że za ich pomocą dokonuje się alokacji zasobów w gospodarce. Związek zjawisk i procesów finansowych ze sferą realną gospodarki stanowi ekonomiczną treść finansów”. Tym samym można stwierdzić, że finanse zajmują się finansową stroną transakcji realizowanych przez jednostki gospodarcze i osoby fizyczne (obserwowane i analizowane przez ekonomistów), a ujęcie wartościowe tych transakcji jest zapisywane w księgach rachunkowych, a następnie prezentowane w sprawozdaniu finansowym. Z praktycznego punktu widzenia można stwierdzić za Z. Fedorowiczem, że funkcje finansisty w przedsiębiorstwie są ściśle powiązane z funkcjami księgowego (*Encyklopedia biznesu*, t. I, 1995, s. 288), a wykonując swoje funkcje, finansista musi podporządkować je realizacji celu przedsiębiorstwa, którym jest maksymalizowanie wartości firmy, lub inaczej, wartości dla właścicieli. Podał on dalej, że „funkcją księgowego jest gromadzenie i przedstawianie w przejrzystej formie danych o działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, natomiast finansista w firmie korzysta z tych danych i uzupełniających informacji [...] dla podejmowania decyzji, skąd i w jakich formach gromadzić przychody pieniężne i je lokować, aby najlepiej realizować cel przedsiębiorstwa” (*Encyklopedia biznesu*, t. I, 1995, s. 288–289). Z powyższego wynika, że finanse korzystają z danych dostarczanych przez rachunkowość, w celu wspierania decyzji dotyczących źródeł pozyskiwania i lokowania środków pieniężnych.

Nauki o zarządzaniu zajmują się zarządzaniem. Jeśli zarządzanie zostanie zdefiniowane jako: (1) „działanie polegające na spowodowaniu funkcjonowania

rzeczy, organizacji lub osób zgodnie z wytyczonym przez zarządzającego celem”, i stwierdzone, że (2) „istotą zarządzania jest sformułowanie celu działania, pozyskiwanie i rozmieszczanie zasobów, planowanie i kontrolowanie realizacji celów” (*Encyklopedia popularna PWN 1992*, s. 976), to nauki o zarządzaniu interesują się procesem zarządzania dokonującym się „w specyficznym świecie organizacji, [...] systemów otwartych, formalnych struktur i oddziaływujących na siebie całości społeczno-technicznych” (Kozmiński, Piotrowski 1995, s. 11). Według cytowanych autorów, historia rozwoju dyscypliny (nauki o organizacji i zarządzaniu) to „ciągły proces wzbogacania poznania i działania jednostek i grup, praktyków i teoretyków w świecie organizacji”. Wynika to z rozwoju gospodarki i jednostek w niej funkcjonujących na przestrzeni lat oraz problemów z tym rozwojem związanych, których rozwiązanie wymaga nowego, opartego o doświadczenie (wyniesione z praktyki i innych nauk) poszukiwania nowych przesłanek naukowych zarządzania uwzględniającego zarówno czynniki wewnętrzne, jak i zewnętrzne. Znajomość tych czynników pochodzi z różnych źródeł informacyjnych i wiąże się z istotą działalności danej organizacji/jednostki wykonującej działalność. Istotą działalności jest wytwarzanie produktów lub świadczenie usług, które zaspokajają potrzeby zgłoszone przez klientów (Grzegorzczak 2006, s. 176), a to oznacza określony model funkcjonowania jednostki gospodarczej. W modelu tym można wyodrębnić trzy główne funkcje organizacji (Wates 2001, s. 38): (1) sprzedaż/marketing, której zadaniem jest rozpoznanie potrzeb klientów, pobudzanie nowych pragnień, zbieranie i analiza informacji na temat popytu, organizowanie promocji, przyjmowanie zamówień, organizowanie kanałów dystrybucji, oferowanie usług posprzedażowych itp.; (2) działalność operacyjna, która odpowiedzialna jest za wytwarzanie produktów i świadczenie usług; (3) księgowość/finanse, które zajmują się kapitałem, inwestycjami, księgowaniem transakcji finansowych, zbieraniem pieniędzy, opłacaniem rachunków, gromadzeniem informacji o kosztach i przychodach, przechowywaniem ksiąg rachunkowych, przygotowywaniem sprawozdań finansowych itd. Z powyższego wynika, że rachunkowość jest źródłem wiedzy o działalności operacyjnej wykonywanej przez jednostkę gospodarczą, niezbędnej do zarządzania.

Towaroznawstwo to nauka zajmująca się badaniem użytkowych właściwości towarów, ich wyrobu itp. (*Słownik 100 tysięcy potrzebnych słów 2005*, s. 853). Tym samym pewne zagadnienia będące przedmiotem zainteresowania towaroznawstwa (utrata wartości użytkowych wyrobów gotowych lub towarów) przekładają się na zapisy odzwierciedlone w księgach rachunkowych, wskazując na potrzebę stosownego ujęcia w kosztach na etapie procesu wytwarzania albo dokonywania odpisów z tytułu utraty wartości na etapie przechowywania.

Z powyższego wynika, że rachunkowość może i jest wykorzystywana jako instrument kontroli wykonywanej działalności (jako całości i poszczególnych jej części lub etapów), jako źródło informacji dla potrzeb analizy finansowej oraz jako instrument zarządzania.

Naukowcy zajmujący się poszczególnymi naukami, aby rozeznąć niezliczone działania podejmowane na różnych polach przez wiele osób kierujących się trudnymi do określenia przesłankami, tworzą modele⁷ pozwalające na pewne uogólnienia lub uproszczenia, na podstawie których można oceniać i przewidywać działania. Tym samym dochodzimy do teorii zdefiniowanej jako: (1) „całościowa koncepcja zawierająca opis i wyjaśnienie określonych zjawisk i zagadnień” (*Słownik 100 tysięcy potrzebnych słów* 2005, s. 843), lub (2) „ogólna koncepcja oparta na poznaniu i zrozumieniu istotnych czynników kształtujących pewną sferę rzeczywistości (np. w zakresie praw przyrody, procesów społecznych)” (*Słownik języka polskiego* 1981, s. 494), albo (3) „zestaw abstrakcji dotyczących rzeczywistości”, a teoria ekonomiczna jest uproszczonym wyjaśnieniem tego, jak gospodarka lub jej fragment funkcjonuje lub funkcjonowałaby w określonych warunkach (Kamerschen, McKenzie, Nardinelli 1993, s. 11). Teoretyzowanie ekonomiczne ma w dużej mierze charakter dedukcyjny (czyli analiza przebiega od bardzo ogólnych propozycji do dużo bardziej precyzyjnych stwierdzeń i predykcji) a nie indukcyjny. Tworzenie/powstawanie teorii ekonomicznej następuje w trzech etapach. A mianowicie (Kamerschen, McKenzie, Nardinelli 1993, s. 11–14):

- etap I – sformułowanie kilku ogólnych założeń lub propozycji,
- etap II – wyprowadzanie z założeń dedukcji logicznych, stanowiących hipotetyczne przewidywania,
- etap III – tworzenie teorii oraz sprawdzanie prawdziwości przewidywań przy pomocy obserwowalnych faktów.

4. Rachunkowość jako samodzielna dyscyplina naukowa

Rachunkowość obecna jest w świecie nauki i praktyki równocześnie. Rozwijała się wraz ze zmianami w życiu gospodarczym, ciągle dostosowując się do oczekiwań otoczenia i potrzeb zgłaszanych przez różnych jego uczestników. Rachunkowość

⁷ Model: (1) wzór, według którego coś jest lub ma być wykonane; (2) typowy dla jakiegoś okresu, miejsca lub jakiejś grupy i potem naśladowany sposób realizacji czegoś (*Słownik 100 tysięcy potrzebnych słów* 2005, s. 410), zaś **model ekonomiczny** to hipotetyczna konstrukcja myślowa obejmująca układ założeń przyjętych w ekonomii politycznej dla uchwycenia najistotniejszych cech i zależności występujących w danym procesie ekonomicznym (*Słownik języka polskiego* 1979, s. 198).

czerpie z dorobku innych nauk, ale one także czerpią z dorobku rachunkowości. Do nauk takich zaliczyć należy m.in. ekonomię, prawo, zarządzanie, finanse. Jedne z nauk wypracowują wiedzę, a inne z niej korzystają. Wręcz można stwierdzić, że rozwój wielu z nich nie mógłby się dokonać bez rachunkowości. Ciągłe jednak rachunkowość nie jest wystarczająco doceniana zarówno przez środowisko naukowe, jak i gospodarcze. Mówi się i pisze o rachunkowości, wówczas gdy pojawiają się trudności. Jest to zaskakujące. W rachunkowości, podobnie jak w soczewce, skupia się i odzwierciedla działalność jednostek gospodarczych, skutki decyzji podejmowanych w różnych obszarach i na różnych poziomach. Wydaje się, że takie podejście wymaga zmiany sposobu myślenia o rachunkowości i postrzegania tej dyscypliny. W realiach XXI w. konieczne jest dostrzeżenie przez inne nauki zakresu wiedzy w obrębie rachunkowości i danych przez nią dostarczanych, bez których inne nauki nie mogłyby poszerzać i pogłębiać swoich badań. Wymaga to we współczesnej dynamice zmian, nowego podejścia do rachunkowości.

Wiedza w rachunkowości oparta jest na badaniach oraz tworzona w wyniku specyficznego dla niej dyskursu. Z wiedzą tą powiązane są umiejętności, które pozwalają na rozwiązywanie praktycznych problemów występujących w działalności gospodarczej danej jednostki.

Rachunkowość to dyscyplina naukowa zajmująca się identyfikowaniem, badaniem i oceną przedmiotu działalności gospodarczej. Posiada przedmiot, metody, zasady, koncepcje, a także zajmuje się wyjaśnianiem określonych zdarzeń gospodarczych, przez odwoływanie się do ogólnych praw oraz ich interpretowaniem z punktu widzenia teorii rachunkowości, a nie tylko praktyki, jak twierdzą niektórzy (Demski 2007, s. 153–157)⁸. Odejście od teorii rachunkowości prowadzić może do braku wewnętrznej spójności zasad wykorzystywanych w rachunkowości a opisywanych w regulacjach prawnych. Rachunkowość uznawana jest za naukę społeczną i jest ona nauką ze względu na jej „przedmiot, [...] główne kryterium samodzielności dyscyplin naukowych” (Gmytrasiewicz, Karmańska 2006, s. 14) oraz „metodologię” (Jarugowa 1991, s. 12).

Niewątpliwie wyznacznikiem tożsamości rachunkowości jako samodzielnej dyscypliny naukowej są:

1. model pojęciowy specyficzny dla rachunkowości (np. aktywa, pasywa, bilans, konto księgowo), który przedstawia relacje zachodzące między poszczególnymi

⁸ Należy jednak wskazać, że w ostatnich latach rzeczywiście dużo miejsca poświęcano komentowaniu regulacji prawnych, które podlegały zarówno w Polsce, jak i na świecie wielu zmianom. To powodowało, że naukowcy coraz częściej zajmowali się interpretowaniem zapisów prawa i popularyzowaniem rozwiązań praktycznych.

- jego elementami i decyduje o sposobie prezentacji tych elementów w sprawozdaniu finansowym,
2. uogólnienia dotyczące zapisu operacji gospodarczych w księgach rachunkowych na podstawie dowodów księgowych, zasady funkcjonowania kont i korygowania błędów,
 3. kierunkowe (oparte na metodzie bilansowej) spojrzenie na zjawiska występujące w działalności gospodarczej, których efekty są ujmowane w mierniku pieniężnym w księgach rachunkowych (w porządku chronologicznym i systematycznym) z punktu widzenia danej jednostki gospodarczej, aby stworzyć obraz dokonania jednostki w postaci sprawozdań finansowych i sprawozdań/raportów wewnętrznych oraz zestawień danych finansowych.

Model pojęciowy rachunkowości oraz jej spojrzenie na zjawiska mające miejsce w działalności gospodarczej pozwalają na uznanie rachunkowości za międzynarodowy język biznesu. Język znany i stosowany od setek lat, co potwierdzają procesy mające miejsce od wielu lat w rachunkowości. Wśród tych procesów należy wymienić harmonizację i standaryzację, których celem jest umożliwienie uzyskania porównywalnych danych w sprawozdaniach finansowych, niezbędnych do analizowania sytuacji majątkowej, finansowej i wyniku finansowego oraz podejmowania decyzji przez różnych użytkowników w wielu krajach⁹.

Podkreślić należy, że rachunkowość jako nauka nie może być izolowana od tego co dzieje się w praktyce gospodarczej. Ujmowanie zdarzeń gospodarczych w rachunkowości wymaga zastosowania wiedzy z wielu dziedzin/obszarów, zaczynając od oceny, czy ująć, przez to gdzie ująć i w jakiej wartości, aż po to gdzie i jak wykazać. Także w nauczaniu rachunkowości niezbędne jest wykorzystanie wiedzy z innych przedmiotów. Stąd rachunkowość wymaga szczególnego miejsca w harmonogramach studiów, zarówno co do momentu jej nauczania, jak i wymiaru czasu na nią poświęcanego. Przekłada się to na aspekt praktyczny życia gospodarczego. Przykładem tego jest niedocenywanie przez podejmujących decyzje informacji dostarczanych przez rachunkowość.

Mając na uwadze powyższe, należy stwierdzić, że „nauka rachunkowości zajmuje się teorią działania w zakresie liczbowego ujęcia i interpretacji – dla celów poznawczych – określonych zjawisk i procesów występujących w jednostkach gospodarujących”. (Matusewicz 1985, s. 11), a to oznacza, że posiada:

- swoje teorie, takie jak np.: teorie bilansowe (m.in. bilansu dynamicznego, bilansu pagatorycznego, bilansu eudynamicznego, bilansu organicznego, bilansu sta-

⁹ Należy jednak dodać, że prowadzone prace dotyczące harmonizacji i standaryzacji rachunkowości nie wyeliminowały istniejących równoległe specyficznych rozwiązań o zasięgu krajowym.

tycznego, bilansu totalnego, bilansu nominalnego), teorie wartości, teorie konta, teorię normatywną i teorię pozytywną rachunkowości,

- swoją historię, przedstawiającą stan rachunkowości w różnych krajach i jej rozwój w różnych okresach,
- ukształtowany pomiar wartości (w jednostkach pieniężnych) oparty o zasady i koncepcje, z uwzględnieniem zmian zachodzących w otoczeniu gospodarczym, a wpływających na zmiany wartości kapitału, a w ślad za tym na rozwój danej jednostki lub jego brak (trwanie),
- metody i zasady opisywania i objaśniania procesów występujących w jednostce gospodarczej,
- uniwersalny język opisu zdarzeń gospodarczych, oparty o zasadę dualizmu,
- elastyczny, ale zarazem spełniający wymóg rzetelnej prezentacji system informacji, który dostarcza przydatnych, wiarygodnych, porównywalnych i zrozumiałych informacji.

Tym samym rachunkowość jako nauka jest dyscypliną posiadającą niezwykłą złożoność, wymagającą znajomości wielu zagadnień i umiejętności ich zrozumienia i logicznego powiązania. Potwierdza to następująca treść „Rachunkowość jako nauka jest więc dyscypliną normatywną, pełną empirycznej treści, zorientowaną na cele oraz związaną ze strukturą logicznego wnioskowania” (Ijiri, Mattessich, Rappaport 1971, s. 40).

5. Podsumowanie

Ponadczasowe cechy rachunkowości, zarówno jako nauki, jak i praktyki rachunkowości sprawiają, że jest ona uniwersalnym i elastycznym systemem informacyjnym dla wielu użytkowników. Należy wskazać w tym miejscu zarówno teoretyków, jak i praktyków z różnych dziedzin, którzy czerpią wiedzę z systemu informacyjnego rachunkowości. Rachunkowość, posiadając określone cechy, specyficzne dla niej jako dyscypliny naukowej (przedmiot, metody i zasady jego opisu, pomiaru) oraz jej znaczenie i wieloaspektową problematykę, a także biorąc pod uwagę nieostre kryteria kwalifikowania dyscyplin naukowych, powinna być postrzegana jako samodzielna dyscyplina naukowa.

Podsumowując, należy stwierdzić, że rachunkowość jest, ale może być w jeszcze większym zakresie dostarczycielem danych niezbędnych z punktu widzenia potrzeb zarządzania jednostką gospodarczą, oceny i kontroli jej działalności, a także podejmowania decyzji finansowych. Tym samym rachunkowość, jako system informacyjny, ewoluuje wraz z otoczeniem gospodarczym, społecznym i politycznym, ale „ewolucja

rachunkowości nie dotyczyła jej ogólnej teorii a reguł i zasad z niej wynikających, będących podstawą formułowania określonych rozwiązań praktycznych” (Gmytrasiewicz 2009, s. 143). Oznacza to, że rachunkowość tak jak inne dyscypliny rozwija się (co jest naturalną cechą każdego rozwoju), ale jej przedmiot i metoda bilansowa pozostają nienaruszone.

Wprawdzie w obecnym stanie prawnym (cytowane wcześniej rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego) rachunkowość nie jest traktowana jako dyscyplina naukowa, ale rachunkowość bezsprzecznie jest nauką zajmującą się szerokim obszarem działalności gospodarczej, jest także dyscypliną badawczą, w której analizowane są i oceniane dane i informacje o zdarzeniach gospodarczych i ich skutkach finansowych.

Bibliografia

1. Demski J. (2007), *Is Accounting an Academic discipline?*, „Accounting Horizons”, vol. 21, no. 2, June 2007.
2. *Encyklopedia audiowizualna Britannica, Ekonomia i gospodarka*, (2006), Wydawnictwo Kurpisz, Poznań.
3. *Encyklopedia biznesu* (1995), red. W. Pomykało, Fundacja Innowacja, Warszawa.
4. *Encyklopedia popularna PWN*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
5. *Encyklopedia rachunkowości* (2005), red. M. Gmytrasiewicz, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
6. Gmytrasiewicz M. (2009), *Wybrane problemy teoretyczne współczesnej rachunkowości*, w: *Problemy współczesnej rachunkowości*, Katedra Rachunkowości SGH, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
7. Gmytrasiewicz M., Karmańska A. (2006), *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa.
8. Grzegorzczak S. (2006), *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, w: *Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej*, red. P. Wachowiak, SKWP, Warszawa.
9. Ijiri Y., Mattessich R., Rappaport A, et al. (1971), *Foundations of Accounting Measurement*, „The Accounting Review”, Supplement, vol. XLVI, za: A. Jaruga, A. Szychta (2002), *Przedmowa do wydania polskiego*, w: E.A. Hendriksen, M. F. van Breda, *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
10. Jaruga A., Szychta A. (2002), *Przedmowa do wydania polskiego*, w: E.A. Hendriksen, M.F. van Breda, *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
11. Jarugowa A. (1991), *Niektóre wyznaczniki rozwoju rachunkowości*, w: *Współczesne problemy rachunkowości*, red. A. Jarugowa, PWE. Warszawa.

12. Kamerschen D.R., McKenzie R. B., Nardinelli C. (1993), *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk.
13. Matuszewicz J. (1985), *Rachunkowość przedsiębiorstw przemysłowych*, PWE, Warszawa.
14. *Leksykon finansów* (2001), PWE, Warszawa.
15. Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 8 sierpnia 2011 r. w sprawie obszarów wiedzy, dziedzin nauki i sztuki oraz dyscyplin naukowych i artystycznych, Dz.U. Nr 179, poz. 1065.
16. *Słownik języka polskiego* (1981), red. M. Szymczak, tom III, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1981
17. *Słownik 100 tysięcy potrzebnych słów* (2005), red. J. Bralczyk, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
18. *Słownik wyrazów obcych* (1980), red. J. Tokarski, PWN, Warszawa.
19. Waters D. (2001), *Zarządzanie operacyjne. Towary i usługi*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, za: S. Grzegorzczak (2006), *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, w: *Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej*, red. P. Wachowiak, SKwP, Warszawa.
20. *Zarządzanie. Teoria i praktyka* (1995), red. A.K. Koźmiński, W. Piotrowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

*Ewelina Zarzycka*¹

Wydział Zarządzania
Uniwersytet Łódzki

*Marcin Michalak*²

Wydział Zarządzania
Uniwersytet Łódzki

Centra usług wspólnych (SSC) jako forma organizacji procesów rachunkowości – wyzwania dla praktyki i badań naukowych

1. Wprowadzenie

Jednym z kluczowych celów strategicznych współczesnych przedsiębiorstw, działających w warunkach stale rosnącej presji konkurencyjnej, jest ciągle dążenie do doskonałości (jap. *kaizen*, ang. *continuous improvement*). Efektem tej strategii ma być m.in. zwiększenie stopnia wykorzystania zasobów organizacji przy jednoczesnym wzroście wartości dodanej dostarczanej klientom, inwestorom i innym interesariuszom organizacji. Pierwotnie strategia ciągłego doskonalenia wraz z niezbędnym instrumentarium jej realizacji (ang. *lean management*) była stosowana głównie w obszarze funkcji podstawowych łańcucha wartości (produkcja, logistyka wewnętrzna, logistyka zewnętrzna, itd.). W ciągu ostatnich dziesięcioleci strategią tą obejmowane są coraz częściej funkcje wspomagające (rachunkowość i finanse, zarządzanie zasobami ludzkimi, obsługa prawna, technologie informatyczne, zarządzanie

¹ Dr Ewelina Zarzycka, adiunkt, Katedra Rachunkowości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Łódzki.

² Mgr Marcin Michalak, wykładowca, Katedra Rachunkowości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Łódzki.

infrastrukturą etc.). Akceleratorem zmian w tym zakresie jest dynamiczny rozwój technologii informatycznych, dyspersja nowoczesnych rozwiązań organizacyjnych i narzędzi strategicznego zarządzania w nurcie zarządzania wartością (ang. *Value Based Management* – VBM) lub koncepcji szczupłego zarządzania (ang. *Lean Management*). Dążenie przedsiębiorstw do osiągnięcia standardów światowych prowadzi do powstawania i rozpowszechniania się innowacyjnych strategii, a w konsekwencji do tworzenia nowych relacji w ramach struktur organizacyjnych (SMA 2000). Koncentracja przedsiębiorstw na realizacji podstawowych procesów i kluczowych kompetencjach, dążenie do redukcji kosztów realizacji funkcji wspomagających oraz do wzrostu ich efektywności, jak również do zwiększenia generowanej przez nie wartości, zaowocowały procesami *outsourcingu* strategicznego lub centralizacji funkcji wspólnych w organizacji, w ramach pojedynczej jednostki, wyodrębnionej w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa lub korporacji. W ostatnim dziesięcioleciu proces ten wpływa na sposób realizacji funkcji rachunkowości, redefiniując jednocześnie profil i zakres zadań specjalistów w tej dziedzinie, a przez to otwiera nowy obszar badawczy w nauce rachunkowości i stawia nowe wyzwania dla dydaktyki rachunkowości.

Celem artykułu jest analiza wpływu koncepcji scentralizowanego modelu realizacji funkcji wspólnych (ang. *Shared Service Centres* – SSC) w przedsiębiorstwach klasy światowej na zadania, funkcje i procesy rachunkowości oraz na rolę i zadania specjalistów rachunkowości w tego typu organizacjach. Dla realizacji powyższego celu, jak również dla określenia kierunków badawczych, jakie są aktualnie podejmowane w przedmiotowym obszarze, zdefiniowania aktualnego stanu wiedzy odnośnie do wpływu SSC na procesy i specjalistów rachunkowości oraz identyfikacji potencjalnych obszarów dalszych badań (luki badawczej) autorzy artykułu dokonali przeglądu wyników badań światowych w tej dziedzinie.

2. *Shared Service Centre* – nowa forma realizacji procesów rachunkowości w korporacjach

Konsolidacja części usług i działań, z których korzysta wiele oddziałów organizacji, a w konsekwencji tworzenie centrów usług wspólnych (ang. *Shared Service Centre* – SSC) to proces często zachodzący w przedsiębiorstwach na przełomie XX i XXI w. Liderami tych zmian są przedsiębiorstwa klasy światowej, działające w skali globalnej. Według I. Malcolma (1999), rozwój SSC jest przejawem procesów restrukturyzacji koncernów międzynarodowych, które rozpoczęły się w latach 50. ubiegłego wieku i przebiegały w trzech fazach: centralizacja (1950–1986), decentralizacja

(1980–1999) i SSC (1985 – do chwili obecnej). Zmiany te są wywołane przez wiele czynników, które oddziałują na koncerny międzynarodowe i ich otoczenie, w tym na: presję konkurencyjną, potrzebę otrzymywania na czas właściwych informacji czy wreszcie potrzeby i oczekiwania inwestorów i klientów. Rozwój nowoczesnych technologii informatycznych i komunikacyjnych przyczynia się do powstawania nowych struktur organizacyjnych w ramach korporacji bądź poza jej granicami, ale pozostających z nią w bardzo silnych relacjach (Malcolm 1999). Proces ten ma na celu stworzenie w ramach organizacji, bądź poza nią, wysoko wyspecjalizowanych w danym obszarze podmiotów, które dzięki wiedzy zatrudnionych ekspertów, zapewnieniu ciągłego przepływu danych oraz zastosowaniu nowoczesnych technologii informacyjnych usprawnią proces przepływu informacji w organizacji i udoskonalą działania realizowane dotychczas w odrębnych jednostkach biznesowych. Najczęściej takie rozwiązania mają zastosowanie odnośnie do obszarów, które nie stanowią działalności podstawowej danej organizacji, a więc: rachunkowość, kadry i płace, IT, obsługa prawna, sprzedaż, logistyka etc.

Stworzenie centrum usług wspólnych oznacza przeniesienie „własności” procesu i związanych z nim zasobów oraz kontroli nad nimi z poziomu poszczególnych jednostek biznesowych na poziom grupy kapitałowej (koncernu) do SSC. Dotychczasowi właściciele procesów pozostają w dalszym ciągu głównymi odbiorcami i użytkownikami rezultatów tego procesu. Zmienia się jednak charakter dotychczasowych relacji dostawca-odbiorca w procesie na relacje *quasi* rynkowe: klient-dostawca. B. Bergeron (2002, s. 3) definiuje usługi wspólne jako strategię współpracy, w której dotychczas istniejące oddzielnie i multiplikowane procesy realizowane w poszczególnych jednostkach biznesowych grupy są centralizowane i reorganizowane w ramach nowych, posiadających niezależność jednostek biznesowych. W wyniku dokonanej reorganizacji dotychczasowe funkcje pomocnicze (np. rachunkowość), zyskują status funkcji podstawowych. Zmienia to istotnie sposób zarządzania tymi procesami, orientując go na działania dodające wartości (ang. *value added activities*) i eliminację działań niedodających wartości (ang. *non-value added activities*), optymalizację kosztów tych procesów, redukcję zaangażowanych zasobów oraz wzrost skuteczności i efektywności ich realizacji. Utworzone jednostki biznesowe (SSC) i realizowane przez nie procesy zyskują silną orientację prorynkową, co wymusza zorientowanie procesu zarządzania nimi na wzrost wartości dla klienta, redukcję kosztów, a przez to ciągłe doskonalenie dotychczasowych procesów świadczonych klientom wewnętrznym w ramach korporacji. Według IMA, do głównych cech charakteryzujących nowoczesne centra usług wspólnych należą: 1) funkcjonowanie na zasadach biznesowych, 2) świadczenie jasno zdefiniowanych procesów lub dostarczanie wiedzy eksperckiej dla więcej niż jednej jednostki biznesowej przedsiębiorstwa,

3) funkcjonowanie na bazie własnych, wyodrębnionych zasobów, 4) funkcjonowanie na zasadach rynkowych w oparciu o umowy kontraktowe określające rodzaj, zakres świadczonych usług i ich ceny, 5) pełna odpowiedzialność za własne koszty, jakość oraz terminowość realizacji usług (SMA 2000).

Głównym celem powstania SSC jest zwiększenie efektywności realizowanych procesów poprzez zapewnienie: 1) wyższej wartości dodanej dla odbiorców ich rezultatów oraz 2) redukcję kosztów ich świadczenia oraz 3) wzrost jakości świadczonych usług.

Proces rachunkowości, oprócz generowania użytecznych informacji dla odbiorców wewnętrznych i zewnętrznych (funkcja informacyjna), tworzy także inne kategorie wartości dla klientów, jak np. terminowe, prawidłowe i efektywne gotówkowo rozliczenie faktur zakupowych i sprzedażowych (rozrachunki), rozliczenia podatkowe ograniczające wpływ gotówki z przedsiębiorstwa (obniżenie efektywnej stopy podatku dochodowego, pełne wykorzystanie przysługujących odliczeń naliczonego podatku VAT etc.), szybkie i kompleksowe przetwarzanie zamówień, rozliczanie wynagrodzeń i wiele innych. Takie ujęcie wartości generowanej w procesie rachunkowości lub w poszczególnych jego ogniwach rozszerza grono klientów, których oczekiwania należy uwzględnić w trakcie projektowania lub realizacji tego procesu, jak również rozszerza zakres wartości generowanej przez rachunkowość. W przypadku SSC dotychczasowy klient wewnętrzny procesu rachunkowości staje się klientem zewnętrznym, a jego potrzeby i zakres oczekiwań stają się o wiele bardziej skonkretyzowane i dostrzegalne.

Wzrost wartości dla klienta z tytułu utworzenia SSC ma z jednej strony charakter skokowy (np. jednorazowy spadek kosztów funkcjonowania, skrócenie procesu zamknięć rocznych), z drugiej zaś charakter systematyczny (projekty usprawniające zwiększające wartość dodaną, realizowane przez SSC). Wzrost efektywności procesu i redukcję kosztów jego realizacji uzyskuje się dzięki m.in. redukcji ilości pracowników zaangażowanych w danym procesie lub sub-procesie, redukcji ilości systemów informatycznych (liczby licencji) uczestniczących w tych procesach, standaryzacji procesów czy zastosowaniu najnowszych rozwiązań technologicznych w zakresie przetwarzania danych (Leach 2004).

Tworzenie wydzielonych jednostek specjalizujących się w danym obszarze działania poprawia także efektywność całej organizacji, gdyż poszczególne jednostki biznesowe, odciążone od zarządzania usługami wspierającymi, koncentrują się na swojej działalności operacyjnej – kluczowych kompetencjach (Janssen, Joha 2006). Ponadto realizacja usług wspierających w postaci dedykowanych jednostek biznesowych sprzyja wyższej specjalizacji tych podmiotów, a także umożliwia lepszą kontrolę nad kosztami ich działania i zwiększa transparentności organizacji

(Schulman, et al. 1999). Tym samym zachowane zostają korzyści, jakie niesie za sobą zdywizjonalizowana struktura organizacyjna, a jednocześnie realizowane są korzyści skali wynikające z konsolidacji działalności pomocniczej

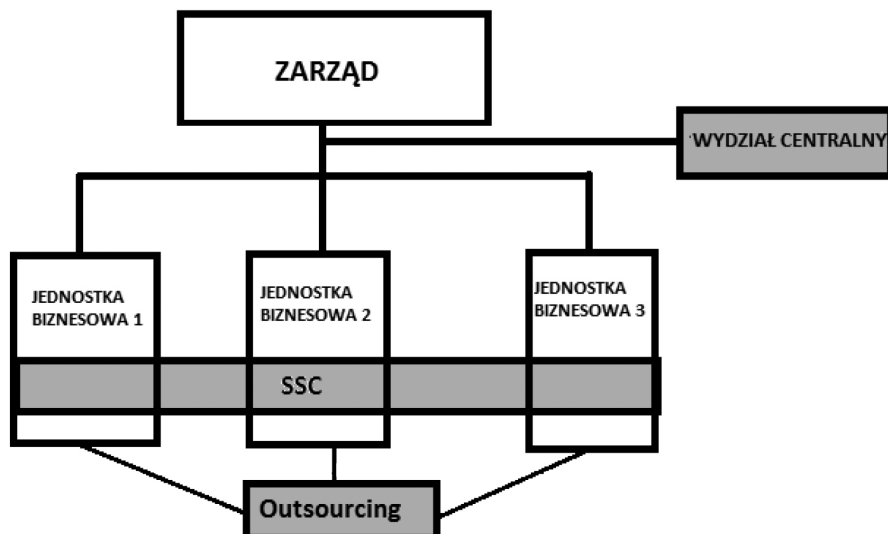
Z punktu widzenia sposobów organizacji SSC, centrum usług wspólnych może być umiejscowione wewnątrz danego podmiotu, bądź zupełnie poza jej strukturami, a więc *outsourcingowane*. J. Strikwerda (2006, s. 10) wyróżnia sześć form organizacyjnych, które mogą być zastosowane dla stworzenia SSC – począwszy od centralizacji personelu w danym obszarze po *outsourcing* procesów biznesowych (ang. *Business Process Outsourcing – BPO*). Wybrany przez korporację sposób organizacji SSC będzie determinował sposoby zarządzania tym obszarem. Współpraca między korporacją a SSC zazwyczaj jest regulowana przy pomocy umowy utrzymania i systematycznego poprawiania usług (ang. *Service Level Agreement*). Nawet jeżeli w danej organizacji SSC jest zarządzane przez podmiot zewnętrzny, współpraca jest oparta w dużym stopniu na wzajemnym zaufaniu, a obie strony decydują się na wiele ustępstw i udogodnień o charakterze operacyjnym, mających na celu usprawnienie zarządzania obszarem, który ma podlegać *outsourcingowi* (Herbert, Seal 2010).

Należy podkreślić, iż proces tworzenia SSC jest niezwykle trudny i skomplikowany oraz wymaga poniesienia znacznych nakładów początkowych. Przyjmuje się, że trwa on od trzech do dziesięciu lat. Zazwyczaj korporacje rozpoczynają tworzenie SSC od centralizacji pracowników w danym obszarze, przekształcając następnie takie scentralizowane wydziały w wewnętrznie funkcjonujące jednostki biznesowe, których działalność opiera się na relacji rynkowej, klient-dostawca. Etapem końcowym jest całkowity *outsourcing* usług w danym obszarze, polegający na sprzedaniu bądź przekazaniu do zarządzania stronie trzeciej wewnętrznie stworzonego SSC (Minnaar, Vosselman 2011, s. 6). Przykładem takiego procesu jest przypadek centrum usług księgowych Philipsa, działającego w Łodzi, które zostało *outsourcingowane* do podmiotu BPO – Infosys. Bez względu na przyjętą formę organizacji SSC, zakończenie sukcesem procesu tworzenia centrum usług wspólnych wymaga standaryzacji systemów i procedur, co oznacza zmiany w kulturze organizacyjnej korporacji i wymaga przełamania różnic kulturowych. Sposoby umiejscowienia centrów usług wspólnych w strukturze organizacyjnej korporacji przedstawia poniższy rysunek.

W procesie podejmowania decyzji o powstaniu SSC, niezwykle istotne jest zatem przeprowadzenie analizy kosztów i korzyści, jakie wiążą się z tworzeniem centrów usług wspólnych oraz identyfikacja warunków koniecznych oraz barier skutecznego i efektywnego ustanowienia i prowadzenia SSC. Bez względu na trudności związane z tworzeniem SSC, koncepcja ta zyskuje coraz większe uznanie nie tylko w korporacjach transnarodowych, lecz także w przedsiębiorstwach wielooddziałowych działających w skali krajowej. W ostatnich latach obserwuje się ponadto proces tworzenia SSC

przez instytucje publiczne z krajów rozwiniętych, takie jak ministerstwa, szpitale czy nawet uniwersytety (Janssen, Joha 2006).

Rysunek 1. Sposoby umiejscowienia SSC w strukturze organizacyjnej korporacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Janssen, Joha (2006, s. 103).

3. Rozwój SSC i BPO na świecie i w Polsce

W okresie ostatnich dwóch dekad obserwuje się bardzo dynamiczny rozwój sektora SSC i BPO w skali światowej. Według Światowego Raportu Inwestycyjnego UNCTAD (UNCTAD, 2010) sektor usług dla biznesu (SSC/BPO) należał do obszarów, w których poczyniono najwięcej inwestycji w skali świata. Wiodącą pozycję w tym rankingu zajmują usługi księgowo.

W zależności od lokalizacji geograficznej centrów usług biznesowych (SSC/BPO) względem ich klientów oraz w zależności od rodzaju odbiorcy usług (firma macierzysta, firma zewnętrzna obca) w literaturze i w terminologii branżowej wyróżnia się szereg odmian realizacji usług biznesowych. Ich typologię przedstawiono w tabeli 1.

Usługi w formie *offshore outsourcingu* i *captive offshoringu* są wykonywane w ponad 100 państwach na świecie. Światowym liderem w tym zakresie pozostają Indie, z ok. 40% udziałem w rynku oraz Chiny. Niemniej według Ernst&Young (2009) Europa Środkowo-Wschodnia staje się trzecim najbardziej atrakcyjnym regionem

dla inwestycji zagranicznych z zakresu usług dla biznesu. Akceleratorem tego trendu stał się kryzys lat 2008/2009, który spowodował wzrost inwestycji w sferze usług biznesowych (BPO/SSC), kosztem kapitałochłonnych inwestycji w obszarze produkcji. Głównym beneficjentem tych zmian stały się kraje europejskie, w tym Polska.

Tabela 1. Typy organizacji usług biznesowych SSC/BPO

	Kraj macierzysty	Szeroko pojęty <i>offshoring</i>	
		Zagranica bliższa – inny kraj	Zagranica dalsza – inna część świata
BPO	<i>onshore outsourcing</i>	<i>nearshore outsourcing</i>	<i>offshore outsourcing</i>
SSC	<i>captive onshoring</i>	<i>captive neashoring</i>	<i>captive offshoring</i>

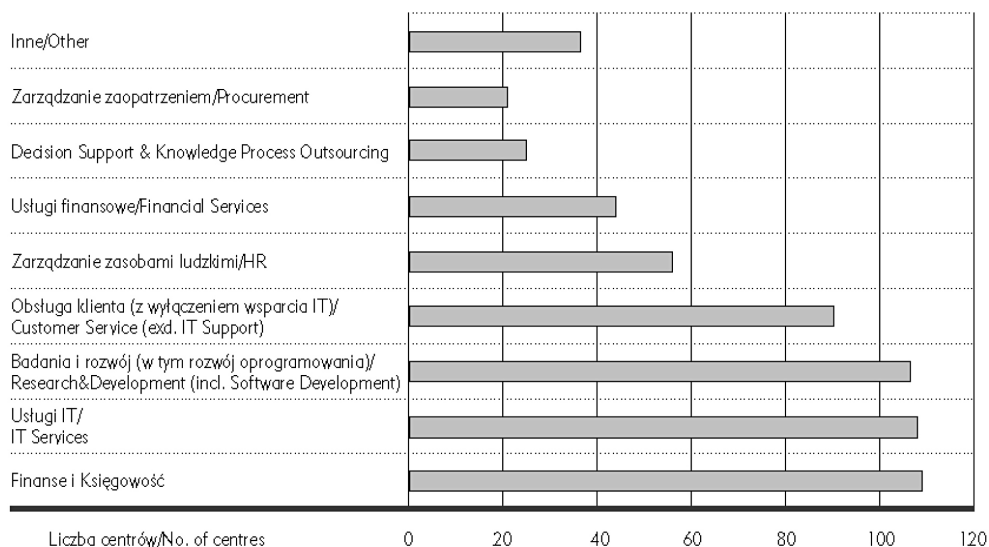
Źródło: opracowanie własne.

Europa Środkowo-Wschodnia jest w ostatnich latach ważnym miejscem *offshoringu* usług biznesowych, nie tylko w skali europejskiej, lecz także globalnej. Według stanu na koniec 2011 r., w omawianym regionie działało 847 centrów usług z kapitałem zagranicznym. Zdecydowana większość z nich to inwestycje przedsiębiorstw z krajów Europy Zachodniej. Centra takie tworzone są także przez koncerny rodzime (np. w branży energetycznej, telekomunikacyjnej, farmaceutycznej). Zatrudnienie w sektorze nowoczesnych usług biznesowych w państwach Europy Środkowo-Wschodniej wyniosło w grudniu 2011 r. ok. 225 tys. osób i wzrosło w porównaniu z 2010 r. o nieco ponad 11%. Udział państw Europy Środkowo-Wschodniej można obecnie szacować na ok. 7–8% całkowitej wartości *offshoringu* usług na świecie.

Według badań przeprowadzonych przez Związek Leaderów Sektora Usług Biznesowych w Polsce (ABSL) (2012) liczba podmiotów świadczących usługi biznesowe wzrosła z 69 w 2003 r. do 337 w 2011 r. Rodzaje usług świadczonych w zagranicznych centrach w Polsce zostały przedstawione na rysunku 2.

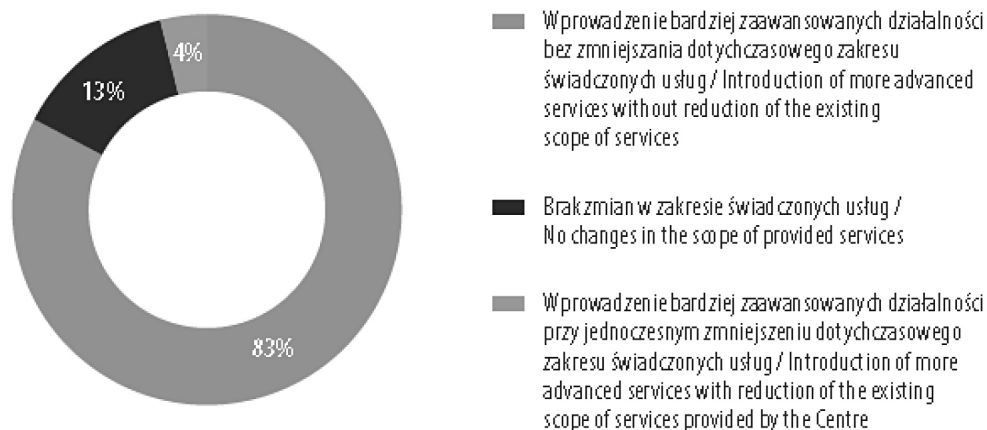
Obserwowany w ostatnich latach rozwój sektora SSC/BPO ma charakter nie tylko ilościowy, lecz co ważniejsze, także jakościowy. Jak wskazuje rysunek 3, ok. 83% podmiotów tego sektora w 2011 r. rozszerzyło zakres oferowanych usług o procesy bardziej zaawansowane, które generują wyższą wartość dodaną dla klientów. Około 4% podmiotów zdecydowało się skupić głównie na zaawansowanych, wysoko specjalistycznych usługach biznesowych, rezygnując jednocześnie z dotychczasowego zakresu świadczonych usług „prostych”.

Rysunek 2. Rodzaje usług świadczonych w zagranicznych centrach w Polsce w 2011 r.



Źródło: Związek Leaderów Sektora Usług Biznesowych w Polsce (ABSL) (2012).

Rysunek 3. Zmiany w zakresie usług świadczonych przez centra, które miały miejsce w 2011 r.



Źródło: Związek Leaderów Sektora Usług Biznesowych w Polsce (ABSL) (2012).

Ujawnione powyżej zmiany są wyrazem ewolucji oczekiwań i potrzeb klientów podmiotów SSC/BPO, co do zakresu i jakości oferowanych usług. W obszarze rachunkowości i finansów początkowe oczekiwania klientów i źródła korzyści koncentrowały się głównie na oszczędnościach kosztów zatrudnienia oraz kosztów związanych z wykorzystaniem infrastruktury, w tym przede wszystkim informatycznej w zakresie *software'u i hardware'u*, jak również na wzroście elastyczności działania. Dotyczyły one zatem usług prostych, o małej wartości dodanej. *Outsourcing* procesów wspierających pozwalał przedsiębiorstwom koncentrować się na kluczowych kompetencjach. Wraz z rozwojem technologii informatycznych i rozwiązań organizacyjnych w jednostkach SSC i BPO, związanych m.in. z wdrażaniem rozwiązań bazujących na narzędziach szczupłego zarządzania (ang. *lean management*), wzrosły oczekiwania klientów zewnętrznych tych podmiotów, w kierunku zwiększenia szybkości dostarczania informacji oraz ich zakresu, przy stale malejących kosztach. Spowodowało to, że współczesne podmioty SSC i BPO oferują coraz większy zakres wartości dodanej, związanej z przetwarzaniem informacji dotyczących klienta i jego otoczenia. Dzisiaj coraz częściej oferowane są usługi wspierające klienta w zakresie wzrostu przepływów pieniężnych, wzrostu przychodów, zdobywania rynku, rozwoju produktu etc. Staje się to możliwe m.in. dzięki doskonaleniu i skracaniu czasu realizacji operacji księgowych. Zgodnie z filozofią *lean* redukcji podlega marnotrawstwo, nieefektywność, a nie zasoby ludzkie. Powstałe w wyniku likwidacji marnotrawstwa wolne zasoby, w tym czasowe, są przeznaczane na oferowanie dodatkowej wartości dla klientów, w postaci np. analiz, rekomendacji i innych wysoce przetworzonych informacji.

4. Zmiany w procesach rachunkowości i zadaniach specjalisty rachunkowości w SSC oraz aktualny stan badań w tym zakresie – przegląd literatury światowej

Przełom XX i XXI w., to okres, w którym SSC/BPO stają się tematem licznych badań z zakresu nauk o zarządzaniu. Szczególnie wiele uwagi poświęcane jest przez badaczy z całego świata problematyce organizacji i zarządzania tego typu instytucjami, ze szczególnym uwzględnieniem korzyści i zagrożeń, jakie wiążą się z funkcjonowaniem SSC/BPO. Część badań koncentruje się także na poznaniu charakteru i specyfiki różnych rodzajów centrów usług wspólnych, np. w obszarze IT, HR czy też finansów.

Przeprowadzone przez autorów studia literatury światowej w obszarze SSC polegały na przeszukaniu bazy EBSCO przy zastosowaniu wybranych haseł (SSC, *shared service center*, BPO). W wyniku wstępnej selekcji ograniczono zakres uży-

skanych rezultatów wyszukiwania z 214 do 62 publikacji, spełniających warunki badania³. Wyselekcjonowana próba badawcza obejmowała książki i artykuły wydane po 1995 r., opublikowane w czasopismach naukowych i innych wydawnictwach recenzowanych, a także w raportach przygotowanych przez organizacje zawodowe rachunkowości (CIMA, ACCA, IMA), bądź wiodące firmy konsultingowe (Deloitte, PWC, KMPG, Accenture). Kolejnym etapem badania było dokonanie klasyfikacji każdej z 62 publikacji do odpowiednich kategorii, według dających się w nich wyróżnić problemów badawczych. W wyniku takiego podejścia udało się zidentyfikować jednorodne obszary problemowe, stanowiące przedmiot badań w zakresie SSC, w tym zagadnienia, które wymagają dalszego rozpoznania i badań. W artykule zostały szerzej omówione tylko wybrane opracowania w ramach każdej kategorii, które są uważane przez autorów za szczególnie istotne i interesujące w kontekście problematyki funkcjonowania i rozwoju SSC w obszarze rachunkowości. Syntetyczne zestawienie przeprowadzonego studium literatury światowej zawiera załącznik nr 1.

Najczęściej poruszonymi tematami w badaniach dotyczących SSC są kwestie związane z: przesłankami i uwarunkowaniami tworzenia SSC, sposobami organizacji tych podmiotów oraz zarządzania nimi, aspektami behawioralnymi i kulturowymi; korzyściami i kosztami związanymi z realizacją funkcji rachunkowości w formie SSC.

Przedmiotem badań były w dużej mierze centra usług wspólnych w obszarze finansów, a także takie o szerszym zasięgu, obejmującym m.in. IT i HR. Wśród najciekawszych opracowań w omawianym obszarze można wyróżnić artykuły: Frost (1997), Jarman (1998), King et al. (1998), Leach (2004), Wenderoth (2011), Ulbrich (2006), Strikwerda (2006), Herbert i Seal (2010), a także kompleksowe opracowanie dotyczące SSC autorstwa Bangemanna (2005) oraz raporty Deloitte (2006 i 2011).

Jak wynika z przeprowadzonych badań do głównych przesłanek leżących u podstaw tworzenia SSC należą: redukcja zatrudnienia w funkcjach wspomagających oraz redukcja kosztów i zaangażowanych zasobów kapitałowych. W horyzoncie długoterminowym dominuje natomiast orientacja na wzrost jakości świadczonych procesów, wzrost elastyczności działania oraz zwiększanie wartości dodanej. Oprócz wymienionych przesłanek badania ujawniają także cały szereg innych czynników wpływających na decyzje o utworzeniu SSC. Zostały one przedstawione poniżej w części dotyczącej analizy korzyści z funkcjonowania SSC.

Osiągnięcie spodziewanych korzyści z utworzenia SSC wymaga spełnienia kilku warunków koniecznych. Forst (1997) i Wenderoth (2011) dokonali identyfikacji kluczowych czynników sukcesu (ang. *Critical Success Factors*), warunkujących

³ W wyniku selekcji wyeliminowano artykuły w językach innych niż angielski oraz z obszarów innych niż zarządzanie i finanse (np. medycyna).

skuteczne i efektywne wdrożenie oraz późniejsze funkcjonowanie SSC. Wyniki badania uzyskane przez Forst (1997) wskazują, że do głównych czynników sukcesu należą: 1) odpowiedni dobór pracowników centrum, którzy będą posiadali najwyższe kwalifikacje i specjalistyczną wiedzę w różnych obszarach rachunkowości oraz 2) ustanowienie realizacji *quasi* rynkowej (dostawca-klient) między podmiotem SSC (dostawca usługi) a obsługiwany przez niego jednostkami wewnętrznymi organizacji i organizacją, jako całością (klient usługi). Zapewnienie relacji dostawca-klient między jednostkami wchodzącymi w skład większej całości jest wyrazem silnej orientacji na klienta, dominującej w systemach szczupłego zarządzania, któremu podporządkowywane są procesy wewnętrzne organizacji. Oznacza to w praktyce, iż centrum usług wspólnych funkcjonujące wewnątrz organizacji powinno podlegać regułom rynkowym i konkurować z zewnętrznymi dostawcami usług. Z kolei Wenderoth (2011), na podstawie wyników badania ankietowego, przeprowadzonego wśród 84 menadżerów SSC w Europie, zidentyfikował trzy warunki konieczne dla zapewnienia sukcesu tworzenia i funkcjonowania SSC: 1) zastosowanie odpowiedniej strategii zarządzania zmianami, 2) właściwy dobór lokalizacji oraz 3) poprawne sformułowanie warunków umowy o utrzymaniu i systematycznej poprawianie świadczonych usług, regulującej relacje między SSC a korporacją (ang. *Service Level Agreement*). Umowy te powinny zawierać wkomponowane mechanizmy motywujące SSC do wprowadzania ciągłych usprawnień i zwiększania oferowanej wartości dla klienta (np. zapisy o redukcji cen płaconych w poszczególnych latach za świadczone usługi; zapisy o współdzieleniu korzyści osiągniętych przez klienta procesu z wartości dodanej zaoferowanej przez SSC etc.).

Według Leach (2004), jednym z czynników przyczyniających się do wzrostu wartości dodanej dla klientów SSC jest uwzględnienie przez menadżerów wyższego szczebla w procesie zarządzania centrum uwarunkowań o charakterze kulturowym i geograficznym. Z kolei Ulbrich (2006) upatruje źródeł usprawniania działalności SSC w reorganizacji procesów biznesowych w tych jednostkach. Autor zachęca do wykorzystania doświadczeń w zakresie reorganizacji procesów biznesowych w różnych obszarach, także w procesie tworzenia i zarządzania SSC. Jak się wydaje, reorganizacja ta powinna przebiegać zgodnie z metodyką stosowaną w szczupłym zarządzaniu, której początek daje właściwe zdefiniowanie potrzeb klienta, a następnie stworzenie mapy stanu istniejącego strumienia wartości dostarczanej klientowi, która podlega reorganizacji w celu eliminacji występującego marnotrawstwa, optymalizacji przebiegu procesu etc.

Strikwerda (2006) wskazuje, że sukces SSC zależy w dużej mierze od stosowanych metod zarządzania, w tym prawidłowego i skutecznego zarządzania zmianami oraz spójnego powiązania modelu działania i celów SSC ze strategią całej organizacji (ang.

alignment). Autor, dokonując swoistej redefinicji pojęcia SSC, podkreśla, że tworzenie takich form organizacyjnych nie polega na prostej centralizacji określonych usług, ale powinno prowadzić do powstania nowej, samodzielnej i odpowiedzialnej finansowo jednostki wewnątrz korporacji, świadczącej wyspecjalizowane usługi innym jednostkom biznesowym w ramach korporacji, w oparciu o umowę (ang. *Service Level Agreement*), w zamian za korzyści wynikające ze strategii cen transferowych.

Z kolei opracowanie Bangemanna (2005) dostarcza wiedzy na temat realizacji procesu tworzenia centrum usług wspólnych. Pięciostopniowa metodyka przeprowadzenia wdrożenia opracowana przez T.O. Bangemanna zakłada: 1) wykonanie wstępnej oceny projektu (ang. *preassessment*), 2) przygotowanie studium wykonalności (ang. *feasibility study*) i sporządzenie uzasadnienia projektu (ang. *business case*). Dopiero w kolejnej fazie następuje 3) projektowanie procesu wdrożenia (ang. *design*), stanowiące podstawę do przeprowadzenia 4) właściwego procesu ustanowienia SSC (ang. *implementation*). Ostatni etap to 5) faza optymalizacji projektu (ang. *optimization*), rozpoczynająca się po ustabilizowaniu procesów i mająca na celu ocenę dokonań SSC i wprowadzanie ulepszeń (Bangemanna 2005, s. 133–223). Proces tworzenia SSC odpowiada zatem typowej metodyce PDCA (ang. *Plan-Do-Check-Act*). W części dotyczącej przyszłości SSC autor prognozuje, że postęp techniczny i ciągłe usprawnianie procesów (jap. *kaizen*) doprowadzi do transformacji SSC w wirtualne organizacje, zajmujące się świadczeniem usług wspólnych.

Cennym uzupełnieniem powyższego opracowania jest badanie przeprowadzone przez PwC (2012) na 33 globalnych centrach usług wspólnych z zakresu finansów i rachunkowości, w którym autorzy M. Ziller, W. Enders, S. Seitz i F. Scheuble dokonali typologii SSC z punktu widzenia stopnia ich rozwoju. Klasyfikacja obejmuje 4 stopnie rozwoju określone przez autorów, jako: rekrut, rozwijający się, zaawansowany, partner biznesowy. Klasyfikacja jest wynikiem wielokryterialnej oceny badanych SSC pod względem: strategii działania, organizacji i zarządzania, ciągłego doskonalenia, procesów biznesowych, relacji z klientami, zarządzania dokonaniami, zarządzania zasobami ludzkimi oraz stosowanymi systemami IT i poziomem technologii. Spośród jednostek objętych próbą badawczą 45% zostało zakwalifikowanych do grupy rozwijających się, 48% do grona zaawansowanych SSC, a jedynie 6% podmiotów uzyskało najwyższy status – partnera biznesowego. Autorzy tego badania odnoszą się także do metodyki tworzenia SSC, wskazując jego kluczowe czynniki sukcesu w fazie przedwdrożeniowej (silne wsparcie ze strony naczelnego kierownictwa oraz jasne i wczesne komunikowanie przyjętych celów strategicznych) oraz w fazie powdrożeniowej (kompleksowe podejście do zarządzania procesami, optymalne wykorzystanie systemów IT, zarządzanie krzywą uczenia się poprzez proces ciągłego

doskonalenia, wdrożenie systemu pomiaru dokonań, orientacja na optymalizację kosztów, rozszerzanie łańcucha wartości).

Kolejny zidentyfikowany obszar badawczy w zakresie SSC odnosi się do zarządzania zasobami ludzkimi, w tym odpowiedniego doboru menadżerów i pracowników centrum (Bergeron 2003; Shah 1998; Mergy, Records 2001). Bergeron (2003) zwraca uwagę na cechy, jakie powinny charakteryzować menadżera kierującego SSC oraz umiejętności, jakie powinien bezwzględnie posiadać. Oprócz standardowych wymogów i umiejętności oczekiwanych od menadżerów zarządzających obszarem finansów autor wymienia także umiejętności związane z obsługą klienta, zarządzaniem, poprawą jakości oraz ciągłym doskonaleniem (Bergeron, 2003, s. 25). Bergeron (2003) oraz Shah (1998) zwracają ponadto uwagę na trudności związane z zarządzaniem zasobami ludzkimi w SSC, orientując swoje poszukiwania na systemy motywacyjne w tych organizacjach. Shah (1998, s. 7) podkreśla w szczególności, że metody szkolenia, pomiar dokonań i system premiowania powinny być dostosowane do specyfiki SSC oraz powinny wspierać orientację na klienta i podejście procesowe. Autor zwraca uwagę, że pracownicy centrów muszą zaakceptować i odnaleźć się w płaskich strukturach organizacyjnych, jakie charakteryzują większość tego typu jednostek, co wiąże się z ograniczonymi szansami awansu pionowego. Często obawą wśród pracowników jest widmo redukcji zatrudnienia i utraty kontroli, w związku z reorganizacją procesów czy wprowadzaniem udoskonaleń w funkcjonowaniu SSC. Stąd odpowiedni system premiowania i możliwość rozwoju nowych umiejętności i kompetencji (rozwój poziomy) powinny rekompensować straty i zmniejszać obawy pracowników funkcjonujących w kulturze ciągłych zmian. Dobrym wzorem są tutaj założenia koncepcji *lean*, o której wspomniano w punkcie 2 artykułu.

Innym problemem związanym z funkcjonowaniem SSC, a dostrzeżonym w badaniach Mergy i Records (2001) jest to, że menadżerowie najwyższego szczebla korporacji poświęcają relatywnie niewiele swojego czasu i uwagi zarządczej centrom usług wspólnych, działającym w strukturach korporacji. Wynika to z postrzegania SSC jako generatorów kosztów, a nie podmiotów tworzących wartość dla organizacji i jej klientów. Podkreślając wagę problemu, autorzy przytaczają pozytywny przykład przedsiębiorstwa Champion International, w którym zachęcano menadżerów SSC do opracowywania i wdrażania inicjatyw zwiększających wartość i wdrożenia planowania strategicznego, co pozytywnie wpłynęło na wyniki finansowe całej organizacji. Potwierdza to wyrażoną powyżej tezę autorów niniejszego artykułu, że warunkiem skutecznego i efektywnego funkcjonowania procesów rachunkowości, w tym realizowanych w ramach SSC, jest zdefiniowanie potrzeb klienta wewnętrznego i zewnętrznego oraz budowanie wokół nich strumienia wartości procesu rachunkowości.

Następnym istotnym obszarem badań w obszarze SSC, objętym celem tego artykułu, jest analiza korzyści wynikających z takiej organizacji procesów wspomagających w korporacjach. Istotny wkład w tym zakresie wnoszą badania przeprowadzone przez Malcolm (1999), Cacciaguidi-Faxy et al. (2002), Davis (2005), Schwartz (2008) i Das (2010) oraz raporty Deloitte (2005) i KMPG (2010).

W wyniku badań przeprowadzonych na próbie centrów usług wspólnych odnośnie do procesu rozliczania zobowiązań Das (2010) wykazał, że taka forma organizacji procesów rachunkowości pozwala uzyskać jednostce przewagę konkurencyjną nad otoczeniem. Z kolei Malcolm (1999) dokonał analizy kosztów i korzyści, jakie wynikają z utworzenia centrów usług wspólnych. Syntetyczne wyniki tej analizy przedstawia tabela 2. Autor podkreśla, że konsolidacja ludzi w jednej lokalizacji w celu świadczenia usług innym podmiotom w ramach koncernu może być niezwykle kosztowna i trudna do realizacji, a korzyści niewspółmiernie niskie. Konsolidacja systemów informatycznych w ramach danego centrum jest procesem o średnim poziomie trudności, choć wysokich kosztach, niemniej pozwala na uzyskanie ogromnych oszczędności. Natomiast rezygnacja z wielu odrębnych lokalizacji na rzecz jednej (SSC), jest działaniem charakteryzującym się średnim poziomem trudności, który generuje koszty i korzyści na średnim poziomie.

Tabela 2. Korzyści, koszt i trudności związane z tworzeniem SSC

Konsolidacja	Poziom trudności	Korzyści	Koszty
Ludzi	Wysoki	Niski	Wysoki
Lokalizacji	Średni	Średni	Średni
Systemów informatycznych	Średni	Wysoki	Wysoki

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Malcolm (1999).

W badaniu przygotowany na zlecenie ACCA przez Cacciaguidi-Faxy et al. (2002), autorzy koncentrują się na przesłankach tworzenia SSC i korzyściach z tego wynikających. Wśród przesłanek tworzenia SSC wymienia się: powszechną koncentrację korporacji transnarodowych na redukcję kosztów, także w obszarze finansów i rachunkowości oraz względną przewagę konkurencyjną firm z Europy w tym zakresie w stosunku do firm amerykańskich. Powstanie centrów usług wspólnych stało się także możliwe dzięki upowszechnieniu i szerokiemu zastosowaniu nowoczesnych technologii, w tym zintegrowanych systemów informatycznych oraz harmonizacji zasad rachunkowości (Cacciaguidi-Faxy et al. 2002, s. 8). Badania przeprowadzone w korporacjach, które utworzyły SSC, pokazały, że korzyści, jakie przyniosły one organizacjom to przede wszystkim eliminacja działań niedodających wartości,

a co za tym idzie zmniejszenie zatrudnienia w danym obszarze i znacząca redukcja kosztów działań pomocniczych. Powstanie SSC skutkowało dostarczaniem usług o lepszej jakości, w sposób bardziej efektywny. Wśród innych korzyści tworzenia SSC wymienianych przez menadżerów znalazły się także: korzyści podatkowe, standaryzacja procedur, lepsza kontrola kosztów usług pomocniczych czy wreszcie większe zorientowanie działów finansowo-księgowych na potrzeby organizacji (Cacciaguidi-Faxy et al. 2002, s. 33–35).

Niewiele miejsca w dotychczas przeprowadzonych badaniach zostało poświęcone aspektom związanym z wyzwaniem, jakie stoją przed księgowymi i specjalistami do spraw rachunkowości, w związku z podejmowaniem pracy w SSC, bądź współpracy z tymi organizacjami. Tylko trzy prace poruszały tę tematykę: Cacciaguidi-Faxy et al. (2002), Herbert i Seal (2012), Herbert i Seal (2012a), co wskazuje, iż jest to nowy i jeszcze nierozpoznany obszar badawczy w zakresie SSC. Cacciaguidi-Faxy et al. podejmują próbę określenia wpływu tworzenia SSC na zawód księgowego. Autorzy koncentrują się na określeniu niezbędnych umiejętności i wiedzy, jaką powinien posiadać księgowy – potencjalny pracownik SSC. Oprócz znajomości zagadnień finansowo-księgowych ważnym wymogiem staje się znajomość kilku języków obcych, łatwość nawiązywania kontaktów oraz umiejętność pracy w środowisku wielonarodowościowym. Cacciaguidi-Faxy et al. (2002) omawiają także problemy, z jakimi mogą spotkać się przedsiębiorstwa tworzące centra usług wspólnych, takie jak duża rotacja pracowników bądź negatywny obraz księgowego pracującego w SSC. Dodatkowa kwestia to różnice kulturowe oraz trudności w komunikacji między pracownikami SSC i korporacji, wynikające choćby z problemów językowych.

Herbert i Seal (2012a) w oparciu o studium przypadku dokonują analizy związków między SSC badanych przedsiębiorstw, a ich działami rachunkowości zarządczej. Na uwagę zasługuje konkluzja autorów, iż stworzenie SSC wzmocniło rolę rachunkowości zarządczej w organizacjach, która stała się „wiarygodnym pośrednikiem” między SSC a korporacją. Co więcej, lepsza jakościowo informacja finansowa generowana przez SSC poprawiła także jakość raportów i analiz działu rachunkowości zarządczej. Herbert i Seal (2012) zauważają również, iż stworzenie centrów usług wspólnych w badanych przez nich organizacjach pozwoliło na przeniesienie na SSC części transakcji wykonywanych dotychczas przez działy rachunkowości zarządczej. Tym samym specjaliści do spraw rachunkowości zarządczej mogli skoncentrować się na wsparciu menadżerów w podejmowaniu decyzji oraz na ulepszaniu systemu rachunkowości zarządczej w ich organizacjach.

Jedną z najważniejszych wartości wynikających z przeanalizowanych badań jest identyfikacja korzyści wynikających z organizacji procesów księgowych

w formie SSC oraz podstawowych barier ich tworzenia. CIMA (2001) klasyfikuje korzyści wynikające z centralizacji procesów księgowych do jednej z dwóch grup:

- korzyści finansowe: redukcja zatrudnienia, redukcja kosztów pozapłacowych, konsolidacja systemów, ekonomia skali, potencjalne korzyści podatkowe, potencjalnie niższe koszty wynagrodzeń wśród zatrudnionych pracowników, wynikające z lepszego dopasowania kwalifikacji do wykonywanej pracy (duża część prostych czynności nie wymaga wysokokwalifikowanych umiejętności),
- korzyści niefinansowe: przejrzyste i dające się mierzyć procesy, standaryzacja procesów i ich doskonalenie do poziomu najlepszego w grupie poprzez benchmarking wewnętrzny, dostępność informacji na temat rzeczywistych kosztów realizacji procesów księgowych, stwarzająca podstawę do *outsourcingu*; implementacja orientacji na klienta, przeniesienie własności procesów księgowych z korporacji do SSC; przeniesienie na SSC odpowiedzialności za zarządzanie kosztami i jakością procesów księgowych dostarczanych klientowi zewnętrznemu; wzrost jakości realizacji procesów, spójne zarządzanie bazami danych.

Z kolei IMA (2000) klasyfikuje korzyści wynikające z wdrożenia SSC do czterech grup:

- wzrost efektywności: ekonomia skali, poziom technologii, standaryzacja/koordynacja, reengineering procesów, większy zakres kontroli;
- wzrost skuteczności: specjalizacja/poziom umiejętności, odciążenie kierownictwa od zajmowania się procesami wspomagającymi i skoncentrowanie uwagi na procesach podstawowych, współdzielenie informacji i zasobów wewnątrz korporacji;
- spadek kosztów, co skutkuje wzrostem zysków i ROI;
- realizacja strategii: wzrost przychodów, wzrost udziału w rynku.

Oprócz korzyści wynikających z wdrożenia SSC, badania CIMA (2001) wskazują także na ryzyka związane z ich tworzeniem i funkcjonowaniem, w tym:

- spadek morale pracowników, wynikający z wykonywania zestandaryzowanych, prostych czynności, przy jednoczesnym ograniczeniu możliwości awansu pionowego;
- koszty zwolnień pracowniczych, wynikających ze spadku zatrudnienia;
- koszty zapewnienia integralności systemów informatycznych w ramach obsługiwanej korporacji;
- problemy lingwistyczne, wynikające z obsługi oddziałów zlokalizowanych w różnych częściach świata;
- okres zwrotu z projektu utworzenia SSC;
- potencjalnie niższe koszty *outsourcingu* procesów księgowych do organizacji typu BPO.

IMA (2000) natomiast dostrzega takie problemy, jak m.in.: koszty przedsięwzięcia (nowa lokalizacja, inwestycje w IT, transfer pracowników), utrata bezpośredniego kontaktu z funkcją wydzieloną w SSC.

W pierwszym dziesięcioleciu XXI w. zupełnie nowym obszarem badawczym stała się problematyka tworzenia i funkcjonowania centrów usług wspólnych w sektorze publicznym. Jedną z pierwszych prac w tym zakresie było badanie Janssen i Joha (2006), w którym autorzy poszukują przyczyny powstawania centrów usług wspólnych w administracji publicznej oraz korzyści z tym związanych. Stworzenie na początku lat 90. XX w. przez holenderskie Ministerstwo Sprawiedliwości centrum usług wspólnych wynikało z podobnych przesłanek, jak w przypadku korporacji międzynarodowych. Głównym celem utworzenia SSC było zwiększenie koncentracji na procesach podstawowych i usprawnienie zarządzania, które umożliwia: standaryzacja procesów, wykorzystanie nowoczesnych technologii, w celu polepszenia jakości świadczonych usług i większej ich efektywności. Istotną rolę w tworzeniu SSC odegrały także czynniki polityczne, bowiem wyodrębnienie nowej jednostki umożliwiło lepszą kontrolę nad procesami. Nie bez znaczenie był także fakt, iż SSC pozwoliło na redukcję kosztów usług i ich lepszą kontrolę. Również Becker et. al. (2009) analizują motywy tworzenia SSC przez jednostki samorządu terytorialnego w kontekście reform sektora publicznego w Niemczech. Z kolei Murray i Rentell (2008) pokazują przykład stworzenia centrum usług wspólnych przez 15 angielskich gmin, szczegółowo omawiając korzyści, jakie osiągnęły one dzięki tej inicjatywie. Autorzy podkreślają, iż największe korzyści z powstania SSC osiągnęły małe gminy, które dzięki centrum usług wspólnych miały szansę na korzystanie z usług o znakomitej jakości, świadczonych przez wysoko wyspecjalizowaną kadrę, której nie byłby w stanie zatrudnić we własnym zakresie. Na uwagę zasługują także badania przeprowadzone przez firmę Alsbridge Plc. (2009) i Yee et al. (2009) dotyczące tworzenia centrów usług wspólnych w uniwersytetach. Alsbridge Plc. (2009) proponuje model decyzyjny określający szanse powodzenia projektu tworzenia SSC w uczelni wyższej, zaś Yee et al. (2009) poddają analizie korzyści dla tego typu instytucji w zakresie gospodarowania posiadanymi zasobami, wynikające z organizacji usług wspólnych w postaci SSC.

Biorąc pod uwagę obszar geograficzny, na którym koncentrowały się analizowane prace, można zauważyć, iż artykuły dotyczyły przykładów organizacji SSC w krajach rozwijających się, a także rozwiniętych. Schwartz (2008) omawia doświadczenia przedsiębiorstwa zapewniającego *outsourcing* w obszarze operacji skarbowych i zarządzania środkami pieniężnymi dla firm w RPA. Davis (2005) śledzi rozwój regionalnych centrów usług wspólnych zlokalizowanych w Ameryce Północnej, Europie, Azji i Ameryce Łacińskiej, jak i globalnych SSC, obejmujących swoim zasięgiem

wiele krajów. Autor objaśnia funkcje, jakie pełnią globalne i regionalne centra usług wspólnych, ale także przedstawia motywy, jakie skłoniły korporacje do założenia centrów regionalnych we wskazanych lokalizacjach. Najczęstszą przyczyną tworzenia regionalnych centrów jest potrzeba zaspokojenia zróżnicowanych potrzeb klientów SSC zlokalizowanych w różnych miejscach na świecie, dotychczasowe praktyki biznesowe czy wreszcie regulacje wymuszające takie lokalizacje. Jarman (1998) oraz King et al. (1998) z kolei koncentrują się na analizie centrów usług wspólnych w Europie, udzielając praktycznych wskazówek dotyczących założenia tego typu organizacji. King (1998), w szczególności podkreśla znaczenie aspektów podatkowych i prawnych związanych z tworzeniem SSC. Autor zwraca uwagę, iż ze względu na coraz większą harmonizację przepisów w ramach Unii Europejskiej funkcjonowanie centrów usług wspólnych na tym obszarze może być łatwiejsze i tańsze.

Najczęściej stosowaną metodą badawczą w odniesieniu do SSC jest analiza przypadku oraz badania ankietowe. Ponad połowa analizowanych artykułów zawierała studium przypadków centrów usług wspólnych. Szczególnie interesujące badanie zostało przeprowadzone przez Herbert i Seal (2010), w którym autorzy, analizując przypadek globalnej instytucji finansowej, dowodzą, iż powstawanie SSC jest skutkiem ewolucji form organizacyjnych korporacji transnarodowych i przyczynia się w dużej mierze do tworzenia struktur hybrydowych organizacji. Z kolei Minnaar i Vosselman (2011), studiując przypadek duńskiej korporacji wydawniczej, objaśnia zmiany, jakie zachodzą w strukturach kontroli zarządczej organizacji w wyniku tworzenia SSC.

Natomiast badania ankietowe stały się domeną firm konsultingowych i organizacji zawodowych prowadzących badania w obszarze rachunkowości. Na szczególną uwagę zasługuje badanie ankietowe przeprowadzone przez KMPG (2010) wśród 286 dyrektorów finansowych, kontrolerów finansowych oraz kadry menadżerskiej wyższego szczebla przedsiębiorstw zlokalizowanych w Azji. Celem badania było poznanie opinii badanych osób odnośnie do koncepcji SSC, preferencji w tym zakresie, a także oczekiwań i obaw związanych z funkcjonowaniem centrów usług wspólnych. Także Deloitte w 2005 badał przy pomocy ankiety oszczędności, jakie niesie za sobą stworzenie SSC w obszarze finansów (Deloitte 2005). Inna ankieta firmy Deloitte (2006) przeprowadzona wśród 32 największych światowych liderów poszukiwała odpowiedzi na pytanie o sposoby dokonywania rozliczeń między centrum a jego klientem oraz metody kalkulacji kosztu świadczonych usług. Największe zaś, jak do tej pory, przeprowadzone również przez firmę Deloitte (2011) badanie ankietowe w obszarze SSC objęło 718 centrów usług wspólnych na całym świecie. Dotyczyło ono niezwykle szerokiego zakresu problemów związanych z działaniem tych organizacji, począwszy od przewyciężania różnic kulturowych po aspekty podatkowe.

W przypadku badań nad SSC najszerwsze zastosowanie znalazła koncepcja instytucjonalizmu, w szczególności zaś zapoczątkowana przez Coase, a następnie rozwijana przez Williamsona teoria kosztów transakcyjnych. Teoria kosztów transakcyjnych poszukująca czynników determinujących koszty transakcyjne i ich wpływu na podmioty gospodarujące nie tylko może być użyteczna dla analizy funkcjonowania przedsiębiorstw na współczesnym rynku, lecz także może być traktowana, jako teoria ekonomiczna dająca podstawy dla zrozumienia istoty centrów usług wspólnych. Wśród autorów stosujących teorię kosztów transakcyjnych w badaniach nad SSC można wymienić m.in.: Arnold (2000), Yee (2009), Minnaar i Vosselman (2011), Herbert i Seal (2012).

5. Podsumowanie

Jak wynika z przeprowadzonej analizy literatury światowej tematyka badań dotyczących centrów usług wspólnych jest niezwykle szeroka, a jednocześnie stosunkowo młoda – badania te prowadzone są dopiero od ok. 15 lat. Ich różnorodność i wyniki potwierdzają tezę autorów, że scentralizowana forma realizacji procesów księgowych wpływa na sposób realizacji funkcji rachunkowości, redefiniując jednocześnie profil i zakres zadań specjalistów w tej dziedzinie, a przez to otwiera nowy obszar badawczy w nauce rachunkowości i stawia nowe wyzwania dla dydaktyki rachunkowości. Wiele z przytoczonych badań było prowadzonych w okresie dynamicznego wzrostu liczby SSC, czyli w początkowej fazie cyklu życia tego typu form organizacji procesów wspomagających. Stąd głównymi dominującymi obszarami badawczymi podejmowanymi w tych opracowaniach były: zasady tworzenia SSC, sposoby zarządzania tego typu organizacjami, ze szczególnym uwzględnieniem możliwości usprawnienia ich funkcjonowania, korzyści i bariery związane z funkcjonowaniem tych podmiotów.

Należy jednak zauważyć, że chociaż większość przytoczonych i analizowanych badań dotyczyła centrów usług wspólnych w obszarze finansów, niewiele miejsca poświęcone zostało problematyce zmian w funkcjach i zadaniach specjalistów do spraw rachunkowości finansowej i zarządczej pracujących w SSC bądź z nimi współpracujących, a także roli rachunkowości realizowanej w centrach usług wspólnych. Zdaniem autorów tego artykułu jest to naturalna konsekwencja objęcia badaniami relatywnie wczesnego okresu funkcjonowania tych form organizacyjnych, w którym nie wykształcił się jeszcze klarowny profil specjalisty rachunkowości finansowej lub zarządczej w centrach usług księgowych na różnych poziomach organizacyjnych oraz w różnych obszarach funkcjonalnych. Stanowi to potencjalny obszar dalszych badań w tym zakresie, a jego wyniki mogą być niezwykle istotne dla kształtowania

programów kształcenia z zakresu rachunkowości w szkołach wyższych na poziomie zawodowym i akademickim. Jest to niezwykle istotne w kontekście rosnącej roli naszego regionu oraz naszego kraju na mapie funkcjonowania SSC/BPO. Okazją do takich badań mogą być coraz liczniej powstające kierunki akademickie lub specjalności we współpracy z SSC/BPO działającymi w obszarze kilku ośrodków akademickich. Uwarunkowania takiej współpracy stanowią kolejny przykład luki badawczej w przedmiotowym obszarze.

W opinii autorów tego artykułu, aktualnie, po kilkunastu latach dynamicznego rozwoju SSC, należy większą uwagę skoncentrować na badaniach dotyczących: poziomu rozwoju centrów usług wspólnych, zmian, jakie następują w funkcjonowaniu SSC wraz z osiąganiem ich dojrzałości, systemów pomiaru dokonań i budowy systemu ciągłego udoskonalania i rozwoju tych form organizacyjnych, zdolności zwiększania oferowanej wartości dodanej. Przyjęcie takiego kierunku badań, zapoczątkowanego chociażby przez Zillera et al. (2012) pozwoli na dokonanie typologii badań w zakresie SSC i ich wyników na: 1) fazę przedwdrożeniową i wdrożeniową oraz na 2) fazę postwdrożeniową.

Istotnym obszarem badawczym podejmowanym stosunkowo rzadko jest analiza finansowych relacji między korzyściami z utworzenia SSC a nakładami, jakie należy w tym celu ponieść. Badania CIMA (2001) wskazują, że w Europie okres zwrotu z tego typu inwestycji wynosi ok. 5 lat, podczas gdy w USA jest on dwukrotnie krótszy.

W tym kontekście należy zwrócić uwagę na konieczność rozróżnienia między korzyściami wynikającymi z samego procesu centralizacji funkcji księgowych a korzyściami związanymi z zastosowaniem nowoczesnych technologii IT, które są cechą immanentną tych organizacji. Innymi słowy, należy w umiejętny sposób połączyć wyniki badań nad zastosowaniem rozwiązań IT w obszarze rachunkowości z badaniami dotyczącymi stricte skutków utworzenia SSC. Wzajemne nachodzenie się na siebie tych dwóch obszarów badawczych jest mniejsze w przypadku badań odnoszących się do fazy postwdrożeniowej.

Bibliografia

1. Arnold U. (2000), *New dimensions of outsourcing: a combination of transaction cost economics and the core competencies concept*, „European Journal of Purchasing and Supply Management”, vol. 6, s. 23–29.
2. Bangemann T.O. (2005), *Shared Services in Finance and Accounting*, Gower Publishing, England.

3. Bergeron B. (2003), *Essentials of Shared Services*, Wiley, New Jersey.
4. Becker J., Niehaves B., Krause A. (2009), *Shared Services Strategies and Their Determinants: A Multiple Case Study Analysis in the Public Sector*, AMCIS 2009 Proceedings, Paper 14, s. 1–11.
5. Cacciaguidy-Fahy S., Currie J., Fahy M. (2002), *Financial Shared Service Centres: Opportunities and challenges for Accounting Profession*, ACCA Research Report No. 79, Certified Accountants and Educational Trust, London.
6. CIMA (2001), *Technical Briefing: Developing and Promoting Strategy: Contracting Out the Finance Function*, London, August.
7. Davis T. (2005), *Integrating shared services with the strategy and operations of MNEs*, „Journal of General Management”, vol. 31 (2), s. 1–17.
8. Forst L. (1997), *Fulfilling the strategic promise of shared services*, „Strategy and Leadership”, vol. 25 (1), s. 30–34.
9. Herbert I, Seal W. (2010), *Shared business services and the evolution of the multinational-divisional corporation*, materiały z konferencji *E-leader* 16–18.01.2010, Signapur.
10. Herbert I, Seal W. (2012), *Shared services as a new organisational form: Some implications for management accounting*, „British Accounting Review”, vol. 44 (2), s. 83–97.
11. Herbert I, Seal W. (2012a), *Shared Services as an organisational hybrid and the role of management accounting*, artykuł zaprezentowany na kongresie European Accounting Association 9–11.05.2012, Ljubljana.
12. Jarman N. (1998), *Shared Services... Building for Europe*, „Management Accounting: Magazine for Chartered Management Accountants”, vol. 76 (6), s. 32–33.
13. Janssen M., Joha, A. (2006), *Motives for establishing shared service centres in public administrations*, „International Journal of Information Management”, vol. 26, no. 2, s. 102–115.
14. King P., Leong P., Durrant E. (1998), *Shared Service Centres – The road to implementing*, „Management Accounting: Magazine for Chartered Management Accountants” vol. 76 (6), s. 32–33.
15. Leach B (2004), *How To Optimise Shared Service Centres – Integrate Expectations*, „Financial Management”, Marz, s. 20–21.
16. Malcolm I. (1999), *Shared Services: re-run of an old movie or part of a continuing revolution?* „Management Accounting”, December.
17. Minnaar R, Vosselman E. (2011), *Shared service centres and management control structure change: exploring the scope and limitations of a transaction cost economics approach*, NiCE Working Paper 11–105, November, Institute for Management Research Radboud University Nijmegen.
18. Mergy L., Records P. (2001), *Unlocking shareholder value from shared services*, „Strategy & Leadership”, vol. 29 (3), s. 19–22.

19. Murray J., Rentell P. (2008), *Procurement as a shared service in English Local Government*, „International Journal of Public Sector Management”, vol. 21 (5), s. 540–555.
20. Shah B. (1998), *Shared services: is it for you?*, „Industrial Management”, vol. 40 (5), s. 4–8.
21. Schulman D., Dunleavy J., Harmer M. and Lusk, J. (1999), *Shared Services: adding value to the Business Units*, John Wiley, New York.
22. Schwartz M. (2008), *Handing over the keys: Shared Service Centres, regional treasuries and outsourcing*, „Journal of Corporate Treasury Management”, vol. 1 (4), s. 333–338.
23. Statement on Management Accounting (2000), *Implementing Shared Services Centers*, IMA.
24. Strikwerda I. (2006), *The challenge of Shared Service Centers*, working papers *The Conference Board European Council on Corporate Strategy Roles, Structure and Challenges of the Corporate Office*, 10.02.2006, London.
25. UNCTAD (2010), *The World Investment Report 2010: Investing in Low-Carbon Economy*, New York, Geneva.
26. Ulbrich F. (2006), *Improving shared service implementation: adopting lessons from the BPR movement*, „Business Process Management Journal”, vol. 12 (2), s. 191–205.
27. Wenderoth M. (2011), *Critical Success Factors of Shared Service Projects – Results of an Empirical Study*, „Advances in Management”, vol. 4 (5), s. 21–26.
28. Yee J., Chian F., Tan T., Chan T. (2009), *A Preliminary Decision Model for Shared Services: Insights from an Australian University Context*, ACIS 2009 Proceeding, Paper 57.
29. Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych w Polsce (ABSL) (2012), *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, Warszawa.

Źródła internetowe

1. Alsbridge Plc. (2009), *Alsbridge plc explore the unexploited opportunities for shared services and outsourcing within UK Higher Education*, materiały informacyjne firmy Alsbridge PLC, www. Alsbridge.eu (dostęp: 01.02.2013).
2. Das A. (2010), *A/P Shared Service Centres: Gaining Competitive Advantage*, materiały informacyjne Citi Bank, www.citibank.com (dostęp: 02.02.2013).
3. Deloitte (2005), *Shared Services in a Global Economy – Expanding the Shared Services Value Proposition*. materiały informacyjne Deloitte, www.deloitte.com (dostęp: 26.02.2013).
4. Deloitte (2006), *Shared Services: The price is right – or is it?*, materiały informacyjne Deloitte, www.deloitte.com (dostęp: 26.02.2013).
5. Deloitte (2011), *Shared services: From „if” to „how”. Insights from Deloitte’s 2011 global shared services survey*, materiały informacyjne Deloitte, www.deloitte.com (dostęp: 26.02.2013).

6. Ernst & Young (2009), *The Business Response to Climate Change: Choosing the Right Path*, www.ey.com/GL/en/Services/Specialty-Services/Climate-Change-and-Sustainability-Services (dostęp: 01.02.2013).
7. KPMG (2010), *KPMG Pulse Survey: Shared Services and Outsourcing in China*, materiały informacyjne KPMG, www.kpmg.com (dostęp: 26.02.2013).
8. Ziller M., Enders W., Seitz S., Scheuble F. (2012), *Financial shared service center on the rise toward valuable business partners – 2nd generation FSSCs*, PwC, www.pwc.de/financial-services (dostęp: 26.02.2013).

Załącznik 1. Podsumowanie przeglądu badań w zakresie SSC/BPO na świecie

Obszar badawczy	Autor	Poruszany problem badawczy
Organizacja i zarządzanie SSC/BPO	Frost (1997)	Identyfikacja kluczowych czynników przyczyniających się do zakończonego sukcesem wdrożenia SSC.
	Jarman (1998)	Analiza centrów usług wspólnych w Europie, zawierająca wskazówki dotyczące założenia tego typu organizacji.
	King et al. (1998)	Identyfikacja aspektów podatkowych i prawnych związanych z tworzeniem SSC.
	Leach (2004)	Zwrócenie uwagi na wpływ czynników o charakterze kulturowym i geograficznym na wartość generowaną przez SSC.
	Bangemann (2005)	Kompleksowe opracowanie dotyczące organizacji i zarządzania SSC.
	Ulbrich (2006)	Wykorzystanie doświadczeń z reorganizacji procesów biznesowych w SSC, w celu usprawnienia ich działalności.
	Strikwerda (2006)	Badanie wpływu metod zarządzania, w tym także zarządzania zmianami oraz strategii organizacji na funkcjonowanie SSC.
	Deloitte (2006)	Badanie sposobu dokonywania rozliczeń między centrum a jego klientem oraz metod kalkulacji kosztu świadczonych usług.
	Herbert i Seal (2010),	Poszukiwanie przyczyn między powstawaniem SSC a ewolucją form organizacyjnych korporacji transnarodowych i tworzeniem struktur hybrydowych organizacji.
	Wenderoth (2011)	Identyfikacja kluczowych czynników przyczyniających się do efektywnego funkcjonowania SSC.
	Deloitte (2011)	Badanie szerokiego zakresu problemów związanych z działaniem tych organizacji, począwszy od przewyższania różnic kulturowych po aspekty podatkowe.
Zasoby ludzkie i sposoby motywowania w SSC/BPO	Shah (1998)	Zwrócenie uwagi na metody szkolenia, pomiaru dokonań i system premiowania dostosowane do specyfiki SSC.
	Mergy I Records (2001)	Zwrócenie uwagi na potrzebę większego zaangażowania menadżerów najwyższego szczebla korporacji w proces zarządzania SSC.
	Bergeron (2003)	Zwrócenie uwagi na kwestie związane z odpowiednim doбором menadżerów i pracowników centrów usług wspólnych.

Korzyści związane z SSC	Malcolm (1999)	Dokonanie analizy kosztów i korzyści, jakie wiążą się z tworzeniem centrów usług wspólnych.
	Cacciaguidi-Faxy et al. (2002)	Badanie przesłanek tworzenia SSC i korzyści z tego wynikających.
	Davis (2005)	Analiza motywów i korzyści związanych z tworzeniem regionalnych i globalnych SSC.
	Deloitte (2005)	Badanie oszczędności, jakie niesie za sobą stworzenie SSC w obszarze finansów.
	Schwartz (2008)	Analiza korzyści z <i>outsourcingu</i> w obszarze operacji skarbowych i zarządzania środkami pieniężnymi.
	KMPG (2010)	Badanie oczekiwań i obaw menadżerów związanych z funkcjonowaniem centrów usług wspólnych przedsiębiorstw zlokalizowanych w Azji.
	Das (2010)	Identyfikacja korzyści z SSC w obszarze rozliczania zobowiązań.
Zmiany w zawodzie księgowego/kontrolera finansowego w związku z powstaniem SSC	Cacciaguidi-Faxy et al. (2002)	Analiza niezbędnych umiejętności i wiedzy jaką powinien posiadać księgowy w SSC.
	Minnaar i Vosselman (2011)	Analiza wpływu powstania SSC na struktury kontroli zarządczej.
	Herbert i Seal (2012)	Zmiany w roli i funkcjach specjalistów do spraw rachunkowości zarządczej w związku z powstaniem SSC.
	Herbert i Seal (2012a)	Badanie wpływu SSC na rachunkowość zarządczą korporacji.
SSC w sektorze publicznym	Janssen i Joha (2006)	Poszukiwanie przyczyny powstawania centrów usług wspólnych w administracji publicznej oraz korzyści z tym związanych.
	Murray i Rentell (2008)	Analiza korzyści związanych ze stworzeniem SSC dla gmin angielskich.
	Becker et al. (2009)	Analiza motywów tworzenia SSC przez jednostki samorządu terytorialnego w kontekście reform sektora publicznego.
	Alsbridge Plc. (2009)	Opracowanie modelu decyzyjnego dla wdrożenia projektu tworzenia SSC w uczelni wyższej.
	Yee et al. (2009)	Analiza korzyści dla uniwersytetu w zakresie gospodarowania posiadanymi zasobami, wynikających z organizacji usług wspólnych w postaci SSC.
Faza post wdrożeniowa funkcjonowania SSC	Ziller et al. (2012) PwC	Analiza stopnia rozwoju SSC

Źródło: opracowanie własne.

Summary

Marcin Kędzior

Analysis of Selected Financial and Non-financial Indicators of European Stock Market Companies

The aim of this article is to compare selected financial and non-financial indicators of Polish manufacturing companies with those of companies from new and old EU member countries. The article analyses statistically the empirical material with regard to the following countries: Slovakia, Lithuania, Latvia, Portugal, Spain, Greece, Poland, Romania, Finland, Great Britain, Holland, Sweden, Germany, Italy and France. The analysis concerns the following measures: risk indicator, company size indicator, tax shield indicator, growth potential indicator, profitability indicator, asset structure indicator, total indebtedness indicator and long term indebtedness. It is worth stressing that there is a great diversity of the received results of indicator analysis in the new and old EU member countries and within the whole community. The selected measures of Polish manufacturing companies are similar to those achieved by companies in less developed EU member countries. There are shocking essential differences between indicators of Polish companies and those of companies Eastern Europe.

Tomasz Kondraszuk

C Z A R A of Accounting Policy in the context of Fundamental Principles of Financial Reporting

The article presents a complex approach to the accounting policy determination based on the crucial principles of financial reporting. The principle of continuation of activity plays a special role in this respect. The study treats the development of accounting policy as a multi-stage managerial process aimed at the adjustment of the current law and regulations in the area of financial accounting for the needs of a business entity. There has been an attempt made to integrate the most important elements of accounting policy like goals (Polish: cele), principles (zasady) or standards, their acceptance (akceptacja) or choice, implementation (realizacja) or reports

generation and analysis (*analiza*). In this way the C Z A R A of accounting policy has been created, which will become an endless source of inspiration in order to improve the functioning of accounting (financial reporting).

Joanna Krasodomska

Corporate Reporting in the light of the Theory of Legitimization

Within the accounting theory there are theories dealing with the problem of mutual interaction of a business entity with the society in which it operates. They include system oriented theories: legitimization, stakeholders and institutional theories. The article characterises more closely the theory of legitimization, whose role consists in the explanation of the organisation's policy in the area of the disclosure of information in connection with the social contract performed by it, determining its further activity in the changing environment. This theory has a particularly extensive application with regard to voluntary, environmental and social disclosures made by companies, which is proved by the selected empirical research in the area presented in the article.

Inga Mizdrak, Elżbieta Pogodzińska-Mizdrak

Social Responsibility in Bank Activities Exemplified by Banca Popolare Etica

In the face of the economic recession which has spread over a considerable part of the world the research of the causes of the crisis and its negative social effects has been intensified. There are numerous opinions claiming that the ultimate cause of the crisis in the area of business activity, especially in the area of finance is the lack of ethics. Particularly faulty morale of bank activities and ignorance of social needs contributed to the scale of increasing poverty. In this context, the idea of corporate social responsibility has become popular. Ethical banks give a positive example of the implementation of the idea of good CSR practices in the business activity. The article presents an interdisciplinary approach to the problem based on the thesis that moral (ethical) predicates are as important and justified as empirical cognition in economic sciences.

Przemysław Mućko

Critical Trends in Accounting Research

The article is aimed at the presentation of the main assumptions and the assessment of critical accounting trends on the basis of the literature review. The existence of critical trends in the theory of accounting illustrates the variety of research approaches and paradigms functioning in the theory accounting. From the perspective of the main trend, the research within the negative trends cannot be rejected because they originate from different ontological, epistemological and methodological fundamental assumptions. According to the assumptions adopted within the critical trend, the research in this area serves the justification of a priori theses and therefore their contribution to the knowledge of the world is disputable.

Aleksandra Paszkiewicz, Sylwia Silska-Gembka

Role of Soft Skills in Accountancy. Results of Empirical Research

The present article is aimed at the identification of the role of soft skills in accounting jobs through the examination of employers' expectations in this area, and also the indication whether or not and how they differ from those required 10 years before. In order to achieve these goals, for example an analysis was conducted of 362 advertisements for a job in an accounting department at the turn of years 2012 and 2013 and the years 2002 and 2003. According to the results of research conducted by the authors of this article personal and interpersonal skills are presently becoming an essential attribute of the profession of accountancy.

Lucyna Poniatońska

Impact of Balance Valuation on the Definition and Measurement of Financial Result

The article is devoted to the problem of balance evaluation of assets and liabilities in the context of financial result measurement. The article is aimed at the presentation of the impact of the applied concept of balance valuation on the definition, scope and measurement of the financial result, taking the form of total income. Changes in modern accounting, especially with regard to the fair value as the basic valuation parameter make the quality of the financial result change. Its value is increasingly influenced by the operations connected with the revaluation of balance elements

value. The basic research method used in the present study is the critical analysis of the literature and legal regulations in the area of balance valuation of assets and liabilities and financial result measurement.

Karolina Rybicka

Balance Theories. Theoretic Aspects

The article is aimed at the presentation of selected balance theories. The classical balance theories which include static, dynamic and organic balance theories have undoubtedly affected the development of the accounting theory as well as domestic and international standards of the contemporary financial reporting. Without the appropriate information from a reliable financial report it is not possible to obtain a true and accurate image of the financial state of the company. The literature analysis was used as a research method.

Wanda Skoczylas

Leading Indicators in the Measurement of Future Success of Polish Companies

The article is aimed at the presentation of identified success factors of Polish companies, which are divided into large, medium and small. The results of survey of the method of measuring performance of companies in the non-financial sector in Poland were the basis for their identification. The identified solutions served as basis to formulate the strategy map. The map refers to all the companies. The analysis of the success factors in the particular corporate groups indicate only certain small differences in the method of measurement of the performance and sources of gaining competitive advantage.

Monika Sobczyk

Theoretical Foundations of Integrated Reporting Concept

Due to the steadily growing demand of the business environment for the information on corporate performance and prospects in all aspects of their activities, i.e. economic, social and environmental, the presently generally applied business reporting model including financial and related reports, is not able to fully meet these expectations. Thus,

the concept of integrated reporting has been created. According to the assumptions of its authors, the integrated report is supposed to reveal the connections between financial and non-financial (social, environmental and those in the area of corporate order) aspects of corporate activity as well as broad and long-lasting consequences resulting from them. The article is aimed at the presentation of the theoretical bases of the creation and development of the integrated reporting concept as their cognition and understanding determine a proper application of the concept in practice. In consequence, the connection between integrated reporting and social responsibility as well as accounting theories, which have impact on it, is becoming closer.

Joanna Wielgórska-Leszczyńska

Accounting as an Independent Scientific Discipline among Social Sciences

The present article attempts to present accounting as an independent scientific discipline among social sciences: the discipline which identifies, examines and evaluates the object of business activity. It means that accounting as a science has an object, methods and rules which allow for the communication with the environment. Accounting is closely connected with finance, economics and management sciences, and these sciences are closely connected with accounting likewise. In the area of economics, where the main focus of interest is on a business entity and its connections with the environment, accounting plays an important role, it is an international language of business. Thus, accounting is one of the oldest economic disciplines belonging to empirical sciences, whose function is to provide information in order to make decisions in the area of capital management. The indicators of accounting identity as an independent scientific discipline are:

- 1) a conceptual model illustrating relations between its particular elements
- 2) a directional approach to business phenomena.

Ewelina Zarzycka, Marcin Michalak

Shared Services Centres as a Form of Organisation of Accounting Processes. Challenges for Practice and Research

The article is aimed at the presentation of the concept of centralised model of implementation of shared functions (Shared Service Centres – SSC) in companies of the world class, with special focus on its impact on tasks, functions and accounting

processes as well as the role of its experts. The article indicates the idea and principal goals of SSC creation and development of this form of implementation of support processes in Poland and in the world. On the basis of the literature studies the authors of the article have identified current research trends in the SSC area, determined the current state of knowledge in this area and pointed to the existing research gaps and the directions of further research resulting from them.